

Защита Прав Потребителей

страхование жизни

Некоторые факты о рынке СЖ в РФ

- 22 компании – 98% премий.
- Лидирующий вид страхования в 2017 году.
- Сборы за 1-ое полугодие 140 млрд. (+60%), выплаты 16 млрд.
- Среднегодовые темпы роста за 5 лет – 44%
- 90% продаж через финансовые институты (банки)

Страхование жизни и ЗПП

Страхование жизни является одним из самых «резонансных» видов страхования:

- Кредитное страхование жизни
- Инвестиционное страхование жизни
- Коробочные продукты
- Банковское страхование

Основные проблемы

Кредитка:

- Навязывание
- «Период охлаждения» для групповых схем.
- Высокие комиссии

Инвестиционное страхование:

- Некачественные продажи (misselling).
- Создание завышенных ожиданий (иллюстрации).
- Квалификация продавцов.

Коробочные продукты:

- Навязывание
- Высокие комиссии
- Некачественные продажи (низкая возобновляемость)

Лучшие практики в России

Период охлаждения до 30 дней.

Инфолисток к каждому полису.

Приветственные звонки новым клиентам.

Неуменьшающееся страховое покрытие по кредитному страхованию.

Возврат незаработанной премии после погашения кредита.

IDD – основные положения

Вступила в силу в феврале 2016 года.

Прописывает общие требования при дистрибуции страховых программ.

Действует как в отношении посредников, так и в отношении страховых компаний.

Одинаковые требования в отношении любых каналов дистрибуции.

Страны члены ЕС могут вводить более жесткие требования.

Цель – повысить качество предложения страховых программ.

IDD – основные положения

Требование к регистрации посредника или страховщика.

Требования по квалификации продавца.

Информирование клиента о статусе продавца.

Информирование клиента о типе вознаграждения.

Информирование клиента о возможном конфликте интересов.

Необходимость теста на «соответствие потребностям» клиента

Требования на случай, если страхование продается «в пакете» с другой услугой.

Требования к информационным материалам.

Специальные требования к инвестиционному страхованию жизни.