



Страховщики не оставляют надежд наладить кросс-продажи через банки своих продуктов, не связанных с кредитованием. Упор делается на страхование жизни, также встречаются попытки продавать страхование квартир и автомобилей и некредитного страхования от несчастных случаев.

Абсолют Банк в рамках партнерских отношений с компанией «**АльфаСтрахование**» запустил продажи страхового продукта «Хоть потоп!». Программа позволяет застраховать внутреннюю отделку квартиры (ремонт), имущество своей квартиры, а также гражданскую ответственность перед третьими лицами. Продукт предусматривает компенсацию ущерба в следующих случаях: пожар, удар молнии, взрыв бытового газа, затопление водой вследствие внезапных аварий водопроводных, канализационных, отопительных, противопожарных систем или иных гидравлических систем, падение на застрахованное имущество летающих объектов или их обломков, деревьев или их частей, наезд транспортного средства, противоправные действия третьих лиц (кража со взломом, грабеж, разбой, умышленное уничтожение или повреждение имущества третьими лицами).

Стоимость продукта – от 990 рублей, размер страхового покрытия – до 700000 рублей, срок действия полиса – 1 год.

«Потенциал этого страхового продукта очевиден, немаловажно, что условия приобретения страховки максимально упрощены – для оформления страхования не нужно ехать в офис страховой компании, достаточно оплатить пакет «Хоть потоп!» на кассе Абсолют Банка, сохранить чек и активировать полис по телефону или через сайт. Мы верим в успех этого партнерства, ведь «АльфаСтрахование» – один из ключевых игроков рынка страхования по данной технологии», – говорит заместитель председателя правления Абсолют Банка Татьяна Ушкова.

«Масштабная система дистрибуции продукта «Хоть потоп!» была запущена компанией «АльфаСтрахование» в январе 2012 года. На сегодняшний день мы имеем успешный опыт его продаж в сотрудничестве с банковским сектором. Продукт, действительно, очень востребован целевой аудиторией, так как прост для понимания, покрывает большинство рисков и доступен для широкого круга потребителей, – комментирует Елена Битунова, руководитель дирекции банковского страхования СК «АльфаСтрахование». – Мы рады партнерству с Абсолют Банком. Уверена, что и сам банк, и его клиенты оценят удобство и актуальность нашего продукта».

•

МДМ Банк совместно с СК **«АльфаСтрахование-Жизнь»** запустил новую программу страхования жизни с инвестиционной составляющей, доступную розничным клиентам, – «Капитал в плюс». Теперь у клиентов банка появилась возможность не только застраховать свою жизнь, но и одновременно получить дополнительный доход благодаря возможности вложения в нефтяные ресурсы, драгоценные металлы, природный газ и другие активы со 100-процентной гарантией возврата вложенных средств. Оформить программу можно в отделениях МДМ Банка в Москве, Екатеринбурге, Новосибирске и Кемерове.

Сумма вложений в рамках программы может удовлетворить клиентов различного уровня достатка – 30 тыс. рублей, 50 тыс. рублей и 100 тыс. рублей. «Капитал в плюс» позволяет распределить средства между двумя видами активов: максимально доходными – ПИФа, акциями госкорпораций, крупнейшими сырьевыми предприятиями, и максимально надежными – облигациями и депозитами. Длительность программы составляет три года. Клиент может отслеживать доходность активов в личном кабинете на сайте СК «АльфаСтрахование-Жизнь».

«Мы рады представить клиентам современный страховой продукт с инвестиционной составляющей в формате, который будет доступен широкой аудитории розничных клиентов, – отмечает Владимир Ястребков, вице-президент МДМ Банка, руководитель блока розничного бизнеса. – Ранее нашим основным предложением массовому розничному сегменту были только депозиты. «Капитал в плюс» расширит линейку продуктов МДМ Банка, что, в свою очередь, позволит еще лучше удовлетворять потребности наших клиентов».

«Инновационная идея программы «Капитал в плюс» в том, что с ее помощью любой желающий может зарабатывать на активах, которые традиционно считаются популярными для инвестирования у состоятельных людей, при этом программа гарантирует возврат вложенных средств, – говорит Александр Денисов, директор по накопительному и инвестиционному страхованию, заместитель генерального директора СК «АльфаСтрахование-Жизнь». – Наша основная цель – сделать так, чтобы страховая программа с инвестиционной составляющей была максимально простой, понятной, доступной в оформлении любому клиенту банка».

•

Банк «**Открытие**» совместно с компанией «**Открытие Страхование**» объявляет о начале продаж комплексного коробочного продукта «Все и сразу».

Продукт «Все и сразу» – это страхование на все случаи жизни в одной коробке. Программа включает в себя страховую защиту семьи, дома, квартиры и автомобиля в одном полисе.

Клиенты банка сами решают – приобрести все и сразу или выбрать отдельные опции.

Оформление полиса занимает 5 минут. Предварительного осмотра, описи имущества и медицинского обследования не требуется. При приобретении двух и более опций предоставляется скидка. Полис можно приобрести в подарок своим друзьям и знакомым.

Программой предусмотрен широкий спектр рисков, связанных с эксплуатацией автомобиля, дома и квартиры, включая внутреннюю отделку, движимое имущество и ответственность перед соседями, а также защиту себя или своего ребенка от несчастных случаев.

Начальник управления страховых и пассивных продуктов банка «Открытие» Мария Четверикова отмечает основные преимущества нового продукта: «Во-первых, это

ценовая доступность: стоимость программы от 590 рублей и варьируется в зависимости от страховой суммы и выбранных клиентом опций. Во-вторых, удобство и простота оформления: заключение договора происходит здесь и сейчас, без осмотра и дополнительных документов. В-третьих, клиент самостоятельно может выбрать наиболее важный и необходимый именно ему продукт из предложенного пакета опций. Мы считаем, что данный продукт заинтересует в первую очередь клиентов, ведущих активный образ жизни и ответственно относящихся к здоровью своих близких. Реализация данного продукта – это следующий шаг в развитии нашей концепции универсального финансового института».

«Эта программа – страхование на все случаи жизни в одном полисе. Мы надеемся, что клиенты банка по достоинству оценят простоту, удобство и универсальность продукта», – говорит генеральный директор ОАО «Открытие Страхование» Елена Белоусенко.

•

Компания **«Росгосстрах-Жизнь»** и **МДМ Банк** предлагают эксклюзивный комплексный инвестиционно-страховой продукт. Новая программа позволяет защитить себя от непредвиденных обстоятельств и одновременно получить повышенный доход от инвестиций в разные типы активов. При этом прибыль от инвестиций в случае роста базового актива может быть значительно выше, чем по инструментам с фиксированной доходностью (депозиты, облигации).

Новый инвестиционно-страховой продукт «Управление Капиталом+» позволяет осуществить вложения в рублях или долларах США на срок от 2 до 7 лет в различные инвестиционные направления из широкого спектра активов: «Золото», «Нефть», «Азиатские драконы», «Фондовый рынок США», «Энергия будущего», «Фармацевтика и биоинженерия» и «Российский рынок». Также допускается изменение направлений для инвестирования, фиксирование дохода и осуществление дополнительных взносов.

При реализации программы клиент МДМ Банка может сформировать качественный инвестиционный портфель, а страховая составляющая программы от компании «Росгосстрах-Жизнь» дает юридическую защиту инвестиций – в частности, от притязаний третьих лиц. Кроме того, вложенные денежные средства находятся под юридической защитой: не подлежат аресту, не подвержены судебной конфискации и не делятся при имущественных спорах.

«В эксклюзивной версии продукта «Управление Капиталом+» мы предлагаем клиентам сбалансированный набор базовых активов (направлений) для инвестиций, которые обладают высоким потенциалом как раз на сроках от 2 до 7 лет, – говорит финансовый директор компании «Росгосстрах-Жизнь» Владимир Гуде. – На практике большинство клиентов приобретают сразу 2–3 полиса, выбирая наиболее заинтересовавшие направления инвестирования. Данный инвестиционный продукт особенно востребован сейчас, когда диверсификация вложений между рублем и долларом стала еще более актуальной».

«Клиенты могут застраховать по новой программе не только себя, но и своих близких, – отмечает вице-президент, руководитель дирекции «Частный банк» МДМ Банка Сергей Боровиков. – Отчетность по продукту, получаемая клиентом на регулярной основе, позволяет следить за реализацией программы. Страховой полис действует по всему миру, что позволяет клиентам private banking МДМ Банка чувствовать свою защищенность в любом уголке планеты. Мы уверены в том, что наша новая страховая программа с инвестиционной составляющей будет оценена клиентами по достоинству».

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала [«Банки и страховые компании»](#).

Источник: [Википедия страхования](#), 23.04.14