

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/nauchno-issledovatel'skaya-rabota/393078>

**Тип работы:** Научно-исследовательская работа

**Предмет:** Финансы

Обоснование развития розничных продуктов с низкой клиентской ценностью

Нормативно – правовые акты

Риски

Банк России назвал банковские и страховые инструменты с очень низкой потребительской ценностью. К ним относятся коллективное страхование, исправление кредитной истории небольшими займами, страхование

В страховании жизни клиентов имеется множество компенсационных исключений, деньги сложно получить, а дополнительные риски часто включаются за отдельную плату, не влияющую на условия кредита. В договорах группового страхования стоимость существенно превышает ценность для клиента;

неэффективны еще некоторые коробочные продукты и страхование багажа из-за крайне низких рисков.

Существует также очевидная ценность банковских продуктов, таких как снижение процентной ставки за счет уплаты комиссии и исправление вашей кредитной истории путем выпуска кредитной карты с небольшим лимитом. Микрофинансовые организации используют эту услугу при выдаче кредитов; Также предлагают за определенную плату отправить информацию о получении кредита в различные кредитные агентства. Однако для заемщика такие услуги будут невыгодны или не окажут никакого эффекта.

В пресс-службе ЦБ заявили, что регулятор идентифицирует продукты с неочевидной ценностью, но комплексный подход требует активного участия самих финансовых институтов. Некоторые страховые компании добавили, что они повышают ценность продуктов за счет включения дополнительных рисков. Аналитики полагают, что с помощью бесполезных для клиента услуг МФО пытаются компенсировать постоянное снижение доходов.

ЦБ планирует вывести на рынок новый вид страховых продуктов

Долевое страхование жизни представляет собой сочетание страховых и инвестиционных услуг; Этот полис имеет четыре принципиальных отличия от существующих на рынке программ страхования жизни.

-

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/nauchno-issledovatel'skaya-rabota/393078>