

Банк России: перед вложением денег надо понять продукт

Снижение доходности по банковским вкладам стимулирует жителей Кузбасса присматриваться к другим более прибыльным инструментам. Но всегда ли мы делаем этот выбор обдуманно? Управляющий Отделением Кемерово Банка России Сергей Драница рассказал, на что стоит обращать внимание, когда отдаете деньги в финансовую организацию и как избежать навязывания ненужных услуг.

— Какие альтернативные вкладам продукты банки предлагают и на что клиентам нужно обращать внимание?

Альтернативой считаются страховые и инвестиционные продукты. Доходность здесь может быть выше, чем по вкладам, но она не гарантирована. То есть человек может как хорошо заработать, так и потерять деньги.

— То есть приобретать их не стоит?

Смотря для каких целей. Если накопить на отпуск — то подойдет вклад. Он застрахован государством и его можно забрать в любой момент.

Если же цель преумножить деньги, то стоит присмотреться к инвестиционным и некоторым страховым продуктам. Здесь выше не только доходность, но и риски. И если человек это осознает и готов их нести, то пользоваться этими инструментами не только можно, но и нужно.

Совсем другая ситуация, когда банк «подменяет» продукт, утаивает важную информацию или намеренно замалчивает особые условия. Это недобросовестная практика — мисселинг. С ним можно столкнуться и в других финансовых организациях.

— Насколько часто банки подменяют один продукт другим?

Доля таких обращений в общей массе жалоб мала. В России — около 1,5%, а в Кузбассе — 0,5%. Но для каждого конкретного человека это своя история — часто люди в надежде сохранить и приумножить деньги теряют все свои сбережения. Что такой человек будет думать о финансовом рынке? Будет ли он ему потом доверять? Вряд ли. Да еще и поделится негативным опытом со своими близкими. В результате будет нанесен урон репутации всего финансового рынка, в том числе добросовестных участников.

Когда банк предлагает какой-то продукт с высокой доходностью, нужно критически оценить информацию, особенно если даются какие-то гарантии. Узнайте, из чего складывается доходность, есть ли риск лишиться финансов и сколько вернут в итоге. Внимательно читайте документы и задавайте вопросы, пока все для себя не проясните. Только потом подписывайте договор. Если не поняли суть финансового продукта, как он работает, какие выгоды и риски несет, не надо им пользоваться.

— Какие истории с мисселингом распространены в Кузбассе?

Истории те же, что и в других регионах страны. Например, под видом вкладов с повышенной доходностью сотрудник банка может предложить сложный продукт — инвестиционное или накопительное страхование жизни. Сами по себе они интересны и подходят для определенных целей. Но чтобы их использовать, надо в них разбираться.

Представьте ситуацию. Клиент пришел в банк открыть вклад, а сотрудник убедил его оформить более выгодный «вклад», который по факту является инвестиционным страхованием жизни. Клиент захотел досрочно забрать деньги, но оказалось, что обращаться нужно не в банк, а в страховую. А уже на месте выясняется, что всю переданную сумму получить нельзя, а только часть — выкупную сумму. И чем меньше времени прошло с момента оформления договора, тем меньше будет ее размер. За первый год она вообще может быть нулевой — то есть при расторжении договора в этот период человек потеряет все.

— И как Банк России борется с такими практиками?

По-разному. Например, через повышение финансовой грамотности людей. Даже основы финансовых знаний помогут если не разобраться в сложном продукте, то хотя бы сформулировать правильные вопросы менеджеру банка. А если продукт понятен, мисселинга можно избежать. Клиент или осознанно воспользуется финансовым инструментом, или откажется от него. Но финансовая грамотность — это не панацея. Нельзя в один момент всех обучить. Это долгосрочный проект.

— Но проблемы есть уже сейчас...

Поэтому есть проекты, направленные на предотвращение конкретных действий. Один из них пилотно запущен осенью этого года. Банк России предложил банкам и некоторым другим финансовым

организациям сначала знакомить клиентов с паспортом финансового продукта, а потом переходить к сделке.

- Что это за паспорта?

Другое название – ключевой информационной документ, или КИД. В нем понятным языком описана самая суть: риски и гарантии, застрахованы ли деньги, есть ли вероятность их потерять, а также сведения о комиссиях и условиях расторжения договора. Никаких мелких шрифтов и сносок. Этот паспорт должен быть в свободном доступе, например, на сайте банка или информационной доске.

Несмотря на то, что это рекомендация, некоторые крупные финансовые компании поддержали идею. Банк России ожидает, что инициативу одобряют и на законодательном уровне. Поддержка рынка тоже есть.

— Какие еще недобросовестные практики есть на рынке финансовых услуг?

Навязывание дополнительных услуг, например, страховок при оформлении кредита. В Кузбассе около 7% жалоб на банки приходится именно на такие случаи.

— А разве такие страховки не обязательны?

Нет. Обязательно страхуется только залоговое имущество, например, когда человек берет ипотеку или оформляет автокредит. Во всех остальных случаях дополнительные страховые услуги и продукты должны быть добровольными. Банк не имеет права отказать в кредите только потому, что человек не хочет покупать полис страхования жизни, например. У клиента должен быть выбор: кредит со страховкой и без нее. В тоже время без страховки банк не обязан предоставлять кредит на тех же условиях. Ставка может быть выше.

— А если заемщик оформил полис, а позже понял, что он ему не нужен. Отказаться можно?

Для таких ситуаций есть период охлаждения — 14 дней, в течение которых можно отказаться от навязанных и не нужных страховых услуг. С 1 сентября вступил в силу закон, по которому период охлаждения распространяется на так называемые коллективные страховки. Это такие хитрые страховки, в которых стороной договора является не клиент, а банк. До этого вернуть назад деньги по таким полисам было нельзя. Однако надо быть готовым, что после отказа от страховки процент по кредиту, скорее всего, вырастет.

Закон также позволяет расторгнуть договор коллективного страхования при досрочном погашении кредита и получить обратно часть страховой премии за неиспользованное время страховки. Если, конечно, не произошёл страховой случай.

— То есть от всех страховок можно отказаться в 14-дневный срок?

От большинства предлагаемых страховок можно отказаться. Исключений немного. Прежде, чем принять любое финансовое решение – считайте. В случае с кредитом вычислите переплату по кредиту за весь срок кредитования с обычной ставкой и повышенной, если отказываетесь от страховки. Сравните эту сумму с ежегодной страховкой за весь период кредитования. К тому же не забывайте, что страхование, кроме снижения ставки по кредиту, поможет избежать неприятных ситуаций. Страхование жизни или здоровья будет полезно, если потребитель берет кредит на долгий срок, а каско — для нового автомобиля. Главное изучите все условия оплаты и особенно, какие случаи будут страховыми и позволят получить выплаты.

— Если ли какие-то ограничения при возврате страховой премии при досрочном полном гашении кредита?

Во-первых, закон распространяется на договоры, заключенные после 1 сентября 2020 года. Во-вторых, касается только договоров личного страхования, таких как страхование жизни и здоровья, медицинского и накопительного страхования и других. К договорам имущественного страхования, например, когда страхуете автомобиль при автокредите, это не относится.