

За три месяца компания ВТБ Страхование жизни заключила с клиентами 2 тысячи договоров по продукту «Барьерный рост», что составляет 40% от общих продаж полисов ИСЖ (инвестиционного страхования жизни) за этот период. Объем сборов по новому продукту превысил 6 млрд рублей (63% от сборов по ИСЖ за период).

Продукт «Барьерный рост» компания запустила в продажу в мае этого года. Основной особенностью программы является фиксированная ставка потенциальной доходности (условный купон). Одновременно полис обеспечивает полную защиту капитала от падений финансового рынка, а также предусматривает страховые выплаты в критических ситуациях.

Договор по программе можно заключить в рублях или в долларах США на срок 5 лет. Доходность начисляется ежегодно, согласно механизму начисления купонного дохода, предусмотренного программой.

Максим Пушкарев, генеральный директор ВТБ Страхование жизни, прокомментировал: «Рынок ИСЖ движется в сторону инструментов с фиксированным доходом или с доходом, где есть условный купон, привязанный к конкретной стратегии. Такие продукты достаточно простые, понятные и прозрачные для клиента: они позволяют получить потенциально более высокий доход, чем по депозиту, при этом клиент не рискует вложенными в программу средствами».

Источник: **Википедия страхования, 24.08.2018**

