Продажа неподходящих продуктов (Unsuitable selling).

Продажа финансовых продуктов или услуг, не отвечающих интересам клиентов.

Продажа продуктов социально незащищенным и уязвимым категориям клиентов

* Продажа инвестиционных продуктов, предполагающих получение дохода в долгосрочной перспективе, социально незащищенным слоям населения и гражданам пенсионного возраста. При досрочном выходе из таких продуктов не возвращается сумма изначально инвестированных средств.
* Продажа продуктов с высоким уровнем риска без оценки аппетита к риску клиента.

Продажа сложных финансовых продуктов лицам, не обладающим достаточным опытом и знаниями

* Продажа сложных финансовых продуктов гражданам, у которых нет профильных знаний (опыта) работы для расчета их доходности.
* Продажа гражданам сложных финансовых продуктов без оценки или формальной оценки знаний клиента.

Непрозрачное ценообразование (Mispricing)  
Введение в заблуждение относительно размера комиссий, стоимости (справедливой стоимости) финансового продукта или услуги.

Предложение продуктов и услуг со скрытыми и непрозрачными комиссиями

* Установление двойных комиссий в связи с приобретением одного финансового продукта или услуги (например, взимание комиссии за управление паевым инвестиционным фондом наряду с комиссией за доверительное управление инвестиционным портфелем клиентов, в состав активов которого приобретаются инвестиционные паи фонда).

Предложение финансовых продуктов и услуг, ценовые параметры (размер процентной ставки, премии, комиссии и другое) которых ущемляют интересы клиента

* Предложение потребителю финансового продукта или услуги, стоимость которых (комиссии по которым) существенно отклоняются от параметров аналогичных сделок на рынке (предложение заключить опционный договор с взиманием завышенной премии, предложение выкупа ликвидных ценных бумаг на внебиржевом рынке по заниженной цене, применение сложных тарифов с завышенными комиссиями).
* Неразъяснение гражданину информации о полной стоимости продукта или услуги, а также о дополнительных расходах, связанных с их приобретением и хранением.
* Предложение потребителю финансового продукта без разъяснения информации о том, что данный продукт предполагает фиксированный ежегодный взнос.

Навязывание продуктов в целях начисления дополнительных комиссий (Churning)

* Навязывание брокером или агентом финансовой организации приобретения финансовых инструментов (услуг) совершения сделок за счет клиента в целях увеличения комиссии (агентского вознаграждения), не имеющих экономического смысла для клиента.

Связанная продажа (Tied selling)  
Практика компании, предоставляющей финансовый продукт или услугу при условии, что клиент покупает какой-либо другой продукт или услугу.

* Включение договора об обязательном пенсионном страховании в комплект документов, необходимых для получения договора займа.
* Предоставление кредита только при условии приобретения определенного страхового продукта.
* Включение в договор на оказание банковского обслуживания депозитарных и брокерских договоров как обязательного условия приобретения банковского продукта.
* Неотражение в заявлении о предоставлении потребительского кредита дополнительной платной услуги, например сертификата на круглосуточную квалифицированную юридическую поддержку.

Подмена продукта (Misselling)  
Предложение одного финансового продукта (услуги) под видом другого.

* Предложение комбинированного продукта, инвестиционного или страхового продукта под видом банковского вклада.
* Предложение услуг компаний, не имеющих лицензию Банка России (не входящих в реестр Банка России), под видом лицензированной деятельности.