

Напомню, что есть три основных ступени пирамиды финансового благосостояния: подушка безопасности, гарантированные накопления, инвестиции. Размер подушки безопасности составляет 3–6 месячных окладов. Соответственно, ДСЖ — инструмент третьей ступени и рассматривать его стоит тем, кто уже имеет и подушку безопасности, и гарантированные накопления.

Долевое страхование жизни объединяет преимущества традиционных инвестиционных инструментов и страхования. Механика ДСЖ покажется знакомой инвесторам паевых инвестиционных фондов (ПИФов). Клиент оформляет договор долевого страхования жизни и передает средства страховой компании. По таким договорам внесенная клиентом страховая премия практически полностью инвестируется, лишь небольшая часть её идет на обеспечение страховой защиты. На внесенные деньги страховщик, в рамках выбранной клиентом стратегии, покупает активы, которые переводятся в условные доли портфеля (аналог пая в ПИФах). Их количество будет зависеть от размера взносов и стоимости доли на дату приобретения. В дальнейшем котировка доли будет определяться рыночной ситуацией.

Долевое страхование жизни не предусматривает защиты капитала,

но и потенциал доходности по таким программам может быть высоким. На случай наступления непредвиденных обстоятельств, например, уход из жизни, в ДСЖ также действует страховая защита. Минус, соответственно, следующий: в случае отрицательной динамики клиент может потерять часть вложенного капитала.

Важной особенностью долевого страхования жизни как инструмента для инвестиций станут преимущества, которые в текущем законодательстве предлагают договоры страхования жизни. В частности, это налоговые преимущества, юридическая защита и возможность адресной передачи капитала. Так, например, эти договоры будут попадать под действие статьи 213 Налогового кодекса. Она уменьшает налогооблагаемую базу на величину средневзвешенной ключевой ставки Центробанка за срок действия программы страхования жизни.

При подборе финансовых инструментов для своего индивидуального портфеля в первую очередь стоит ориентироваться на свой «аппетит» к риску и доходности. На Западе ДСЖ пользуется спросом. Так, например, во Франции за прошлый год этот сегмент вырос на 44,4 % год к году, а страховые программы там используют в том числе, чтобы обеспечить комфортную жизнь после завершения карьеры.



АЛЕКСАНДР ТИХОМИРОВ
Исполнительный директор
СберСтрахования жизни

Кому подойдет долевое страхование жизни (ДСЖ)?