

# «Стратегия на пять. Гарант»

Программа страхования для накопления  
и приумножения капитала

От ООО СК «Росгосстрах Жизнь»



«Банк ВТБ (ПАО)» выступает в качестве агента  
по оформлению договора страхования

# СОДЕРЖАНИЕ



Информация о компании

01

Преимущества программы страхования

02

Параметры программы страхования

03

Страховая защита

04

Важная информация для клиента

05

Сопровождение продаж

06



# ПОЧЕМУ «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ» МОЖНО ДОВЕРЯТЬ?

## 01. Входит в Группу ВТБ

## 02. Демонстрирует высокие результаты своей деятельности

Данные представлены за 2-ое полугодие 2025 года

**220 млрд руб.**

объем активов

**81 млрд руб.**

сборы

## 03. Получает признание от ведущих рейтинговых агентств

**AA+.ru**

кредитный рейтинг<sup>1</sup>  
со стабильным прогнозом

**A1**

наивысший уровень  
качества услуг<sup>2</sup>

## 04. Задает тренд на рынке страхования жизни

- ✓ «Ведущие позиции на рынке страхования жизни»  
Премия «Эксперт РА»
- ✓ «Высокая клиентоориентированность  
и упрощение процесса страховых выплат»  
Премия «Выбор потребителей»
- ✓ «Лидерство по росту клиентского портфеля»  
«Форум лидеров страхового рынка»
- ✓ «Самая высокая гарантированная доходность  
в долгосрочных сберегательных программах»  
Премия Invesfunds Awards
- ✓ «Лучшие решения страхования жизни для семьи»  
Премия Frank Investment Award
- ✓ «Лучший продукт для формирования уверенного  
будущего детей»  
Премия Best for kids
- ✓ «Социально-значимые продукты и услуги»<sup>3</sup>  
Премия «Лучшие ESG проекты России»
- ✓ Номинация «Инвестиционная идея года»<sup>4</sup>  
Премия Investment Leaders Award

<sup>1</sup> По оценке кредитного рейтингового агентства НКР от 30.04.2025. <sup>2</sup> Оценка качества финансовых услуг присвоена аналитическим центром «БизнесДром» от 15.10.2025. <sup>3</sup> За социальную программу страхования долговременного ухода.

<sup>4</sup> За программу «Надежное решение».



# Преимущества программы страхования



# В ЧЕМ ПОМОЖЕТ «СТРАТЕГИЯ НА ПЯТЬ. ГАРАНТ»?

- **Сформировать накопления** за счет внесения ежегодных, комфортных взносов
- **Получить дополнительный доход<sup>1</sup>** от каждого взноса за счет налогового вычета



- **Получить фиксированную доходность<sup>2</sup>** выше чем по вкладам на длительный срок - 5 лет
- **Защитить вложения** от посягательств со стороны 3-х лиц

**ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ ПОМОЖЕТ НАКОПИТЬ «МИЛЛИОНЫ»**

<sup>1</sup> Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год. <sup>2</sup> Под фиксированным доходом (начислениями) понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни.

# ГДЕ НАЙТИ «МИЛЛИОНЫ»?

«Миллион» — это условная цифра, которой хватит на достижение определенной цели.

Для кого-то это может быть, действительно, 1 000 000 ₽ на покупку земельного участка, а для кого-то «миллионом» будет являться 5 000 000 ₽ для обучения ребенка в ВУЗе.

ЧТОБЫ «МИЛЛИОН» СТАЛ ВАШИМ – ЕГО МОЖНО ПРОСТО НАКОПИТЬ.

## СТАТИСТИКА О НАКОПЛЕНИЯХ



**только 47%**

Россиян откладывают часть денег из своей зарплаты.



**из них 58,5%**

смогли накопить не более 100 тыс. рублей.



**63%**

из тех, кто смог отложить деньги, периодически обращаются к ним для покрытия бытовых расходов.

Вопрос финансовой дисциплины очень важен при создании необходимых накоплений, как и выбор инструмента, позволяющего их сформировать.

\* Источники:

<https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10964821>

<https://www.rbc.ru/society/10/02/2022/6202b6959a7947a0674daa69>

## ЧТО НУЖНО УЧЕСТЬ ПРИ НАКОПЛЕНИЯХ?

- **Инфляцию** — она постепенно обесценивает накопления.
- **Возможные соблазны.**  
Всегда находятся «неотложные нужды», которые провоцируют забрать немного из накоплений. Поэтому, лучше выбирать такие варианты хранения, которые трудно и невыгодно забирать раньше времени.
- **Дисбаланс в текущих расходах и доходах.**  
Бывает, что ситуация меняется — поэтому важно учитывать комфортность той суммы, которая «уходит» в накопления.

## ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ НАКОПЛЕНИЙ:



# НАКОПИТЬ «МИЛЛИОНЫ» - ПРОСТО



Программа страхования  
«Стратегия на пять. Гарант» является  
частью инвестиционного портфеля  
и позволяет клиенту выгодно  
формировать целевой капитал  
в течение 5 лет.

**ЦЕЛЬ ДОСТИГНУТА,**  
Страховая компания выплачивает  
сумму накоплений + начисления



Каждый год клиент получает  
от государства **социальный  
налоговый вычет с каждого взноса<sup>1</sup>**



Страховая компания дополнительно  
**делает начисления**  
на каждый взнос клиента



Клиент **ежегодно** вносит  
средства в программу



<sup>1</sup> Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год.

# ПОДРОБНЕЕ О ПРИНЦИПЕ РАБОТЫ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ

Программа «Стратегия на пять. Гарант» позволяет выгодно сформировать капитал и получить повышенный фиксированный доход (начисления)<sup>1</sup>.

В ТЕЧЕНИЕ 5 ЛЕТ



Клиент вносит средства в программу

160 000 ₽

Ежегодно

800 000 ₽

Сумма взносов клиента

НАЧИСЛЯЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНО

35% от каждого взноса

56 000 ₽

Ежегодно

280 000 ₽

Общая сумма начислений



Ежегодно клиент совокупно накапливает необходимую сумму

216 000 ₽

Сумма ежегодных накоплений

1 080 000 ₽

Капитал клиента уже через 5 лет

ДОПОЛНИТЕЛЬНО  
ДО 97 500 ₽<sup>2</sup>



Ежегодно клиент может получить налоговый вычет от каждого взноса<sup>2</sup>



Удобный онлайн-сервис для получения налогового вычета предоставляется при выборе пакета «Налоговый»<sup>3</sup>

	Ежегодное пополнение	Ежегодные начисления	Выплата по окончании программы (через 5 лет)	Если забрать средства досрочно
1 год	160 000	56 000	-	X
2 год	160 000	56 000	-	160 000
3 год	160 000	56 000	-	336 000
4 год	160 000	56 000	-	512 000
5 год	160 000	56 000	-	720 000
<b>ИТОГО</b>	<b>800 000</b>	<b>280 000</b>	<b>1 080 000</b>	

Доходность по программе указана без учета ставки по налогообложению, носит исключительно ознакомительный характер и может отличаться от размера дохода на дату оформления договора страхования.

## ВАЖНО!

1. Все фиксированные начисления<sup>1</sup> выплачиваются в конце срока действия программы.
2. Размер ставки начислений фиксируется при заключении договора и не подлежит изменению.
3. Выкупные суммы формируются уже со второго года от суммы внесенных средств.

<sup>1</sup> Под фиксированным доходом (начислениями) понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни. <sup>2</sup> Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год. Расчет произведен с учетом налоговой ставки в размере 13%. <sup>3</sup> Доступ к пакету услуг «Мультисервис» предоставляется партнером ООО СК «Росгосстрах Жизнь» по договорам с регулярной оплатой страховых взносов - на протяжении всего срока действия договора страхования, по договорам с единовременной оплатой взноса - один раз в течение трёх лет.



# КАК РАССЧИТАТЬ ДОХОДНОСТЬ НА КАЖДЫЙ ВЗНОС КЛИЕНТА

Мы привыкли, что в депозитах расчет доходности осуществляется по формуле «ставка разделить на срок». В программе «Стратегия на пять. Гарант» стандартное правило расчета доходности не действует. Связано это с тем, что программа страхования предусматривает регулярные взносы, которые «работают» разное время. Рассмотрим на примере, как считается эффективная доходность по программе:

## ШАГ 1

Складываем все периоды начисления дохода - это поможет нам определить сколько времени «работает» каждый взнос.



## ШАГ 2

Считаем эффективную ставку начислений в % годовых.

Формула расчета эффективной ставки доходности (годовых):

$$\text{Ставка начислений (дохода)} \times \frac{\text{Срок программы}}{\text{Количество периодов для начисления дохода}}$$

### «Стратегия на пять. Гарант»

$$35\% \times \frac{5 \text{ лет}}{15 \text{ периодов}} = 11,67\% \text{ годовых}$$

Доходность по программе страхования указана без учета ставки по налогообложению, носит исключительно ознакомительный характер и может отличаться от размера дохода на дату оформления договора страхования.

# ДОХОДНОСТЬ ПО ПРОГРАММЕ СТРАХОВАНИЯ «СТРАТЕГИЯ НА ПЯТЬ. ГАРАНТ»



## Как работает программа



Доходность по программе указана без учета ставки по налогообложению, носит исключительно ознакомительный характер и может отличаться от размера дохода на дату оформления договора страхования

<sup>1</sup>Под фиксированными начислениями понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни. <sup>2</sup>Пример расчета эффективной доходности представлен на слайде «Как рассчитать доходность на каждый взнос клиента». <sup>3</sup>Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год. Расчет произведен с учетом налоговой ставки в размере 13%. <sup>4</sup>Смотреть слайд «Условия получения налогового вычета». <sup>5</sup>Пример расчета эффективной ставки СНВ представлен на слайде «Особенности расчета социального налогового вычета при периодических взносах».

## 35%

### ПОВЫШЕННЫЙ ДОХОД НА КАЖДЫЙ ВЗНОС

Ежегодно на каждый взнос клиента Страховая компания начисляет фиксированный доход<sup>1</sup> в размере 35% от суммы взноса.

## 11,67%

### ЭФФЕКТИВНАЯ ДОХОДНОСТЬ ПРОГРАММЫ<sup>2</sup>

Она рассчитывается с помощью специальной формулы<sup>2</sup> и показывает сколько заработает клиент за все 5 лет действия договора.

## до 16%

### ДОХОДНОСТЬ В ГОД С УЧЕТОМ СНВ<sup>3</sup>

При наличии у клиента права на получение СНВ<sup>4</sup>, мы можем рассчитать эффективную доходность программы с учетом СНВ. Для этого нам необходимо понять как рассчитать эффективную ставку СНВ<sup>5</sup>, и после этого сложить ее с эффективной доходностью по программе страхования.

# Параметры программы страхования



# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ СТРАХОВАНИЯ





# ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ

Срок страхования	5 лет
Валюта договора	Рубли РФ
Периодичность оплаты	Ежегодно (в рассрочку)
Размер взноса (Страховая премия)	Минимальный взнос: 60 000 ₽ (в год) Максимальный страховой взнос: 3 000 000 ₽ (в год, без учета фиксированных начислений)
Порядок оплаты	Оплата страховой премии производится в рублях, в размере и сроки, указанные в договоре страхования
Дата вступления договора в силу	Дата оформления = день оплаты
Льготный период	30 календарных дней <i>Льготный период наступает, начиная со дня, следующего за датой оплаты взноса, внесение которого просрочено</i>
Период охлаждения	30 календарных дней
Возможные изменения по договору	Нефинансовые изменения: <ul style="list-style-type: none"><li>изменение личных данных Страхователя/Застрахованного, Выгодоприобретателей;</li><li>изменение списка Выгодоприобретателей</li></ul> Финансовые изменения: <ul style="list-style-type: none"><li>не предусмотрены</li></ul> <i>Досрочный перевод договора в статус «полностью оплачен» невозможен</i>
Дополнительные сервисы	Пакет услуг «Мультисервис» <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Доступ к пакету услуг «Мультисервис» предоставляется партнером ООО СК «Росгосстрах Жизнь» по договорам с регулярной оплатой страховых взносов - на протяжении всего срока действия договора страхования, по договорам с единовременной оплатой взноса - один раз в течение трёх лет. Период ожидания – 30 дней, начиная со дня заключения договора.

## УЧАСТНИКИ ДОГОВОРА:

### СТРАХОВАТЕЛЬ = ЗАСТРАХОВАННЫЙ

дееспособное физическое лицо, возраст которого **от 18 до 70 лет** включительно на дату оформления договора страхования.

### ВЫГОДОПРИБРЕТАТЕЛЬ –

лицо, назначенное Страхователем в качестве получателя страховой выплаты (не более 4-х).

# ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ

В случае, если клиент решит досрочно расторгнуть договор, это окажется для него невыгодно с финансовой точки зрения, так как выплата будет произведена на основе выкупных сумм. Другими словами, сумма выплаты будет ниже, чем общая величина взносов, внесенных клиентом по договору.

**Выкупная сумма** – это процент от первоначальной суммы вложений в программу. Выкупные суммы формируются в течение срока действия договора. Ежегодно выкупные суммы увеличиваются, однако в первый год она = 0.

Полную сумму, т.е. **100% денежных средств клиент может получить в двух случаях:**

1. С момента заключения договора страхования прошло не более 30 календарных дней («период охлаждения»);
2. Срок действия программы закончился<sup>1</sup>.

## Откуда берутся выкупные суммы?

Договор клиента вступает в силу с даты оплаты страхового полиса. С этого момента программа обеспечивает застрахованному клиенту страховую защиту, и для того, чтобы Страховая компания могла ее обеспечить, она обязана формировать страховые резервы за счет перечисления туда части денежных средств. Вторая часть средств клиента размещается с целью получения дохода.

Именно поэтому, при досрочном расторжении договора, денежные средства выплачиваются не в полном объеме, а в соответствии с таблицей выкупных сумм. Размер гарантированной выкупной суммы для клиента на каждый год будет указан в договоре страхования в соответствии с параметрами этого договора.

Размеры выкупных сумм рассчитываются как процент от оплаченных взносов.

## ВАЖНО!

При расторжении договора клиентом:

- Фиксированный доход (начисления)<sup>2</sup> по программе не выплачивается.
- Страховая компания обязана, как налоговый агент, удержать НДФЛ за каждый год, когда уплачивался страховой взнос, в случае не предоставления справки из ИФНС о не получении социального налогового вычета.

<sup>1</sup> С выплаты по окончании действия договора страхования может быть удержан НДФЛ в соответствии со ст. 213 НК РФ. <sup>2</sup> Под фиксированным доходом (начислениями) понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни.

«СТРАТЕГИЯ НА ПЯТЬ. ГАРАНТ»				
Год действия договора				
1	2	3	4	5
Выкупная сумма, %				
0%	50%	70%	80%	90%

Два варианта<sup>1</sup> на выбор

Дополнительно к каждому пакету

## ПАКЕТ «ЛАЙФСТАЙЛ»

Доступно 6 обращений в год

### «ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ»

Консультации специалистов по вопросам:

- Сохранение и поддержание здоровья (нарушения сна, выгорание, снижение тревожности и стресса и т. п.)
- Экспертное мнение нутрициолога, диетолога
- Рекомендации по питанию
- Подбор сбалансированного рациона

### «ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА»

Консультации психолога по вопросам:

- Отношения в семье (сохранение и укрепление семейных связей)
- Воспитание детей (объективное понимание родителями того, что происходит с ребёнком)
- Взаимоотношения с престарелыми родителями и т. п.

## ПАКЕТ «НАЛОГОВЫЙ»

### «СОЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ»

Дистанционные консультации. Помощь в возврате налогового вычета онлайн:

- Составление налоговой декларации или заявления для получения вычета через работодателя<sup>2</sup>
- Подача документов в налоговую инспекцию
- Контроль получения вычета

### «ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА»

Доступно 5 обращений в год

Консультации юриста по всем отраслям<sup>3</sup> права:

- Защита прав несовершеннолетних детей
- Семейное право (заключение брачного договора, порядок раздела совместно нажитого имущества и т.п.)
- Трудовые отношения и т. п.

## СЕРВИС «ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ»

Доступно 12 обращений в год

- ✓ Проверка в сети интернет номера телефона и электронной почты на уязвимость
- ✓ Поиск, обнаружение и оповещение об утечке персональных данных для предотвращения их использования в мошеннических целях третьими лицами
- ✓ Отчет по результатам проведенных проверок
- ✓ Рекомендации для защиты персональных данных от интернет-мошенничества
- ✓ Одна правовая консультация в год по вопросам, связанным с мошенническими действиями третьих лиц

## КАК ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К СЕРВИСУ?



1. На сайте «Росгосстрах Жизнь» клиент регистрируется в Личном кабинете по ссылке: [lk.rgsi.ru/auth](http://lk.rgsi.ru/auth)



2. Клиент изучает описание сервисов в разделе «Мои продукты»



3. Из двух вариантов пакетов («Лайфстайл» и «Налоговый») клиент активирует тот, которым планирует воспользоваться, нажав на кнопку «Получить услугу»



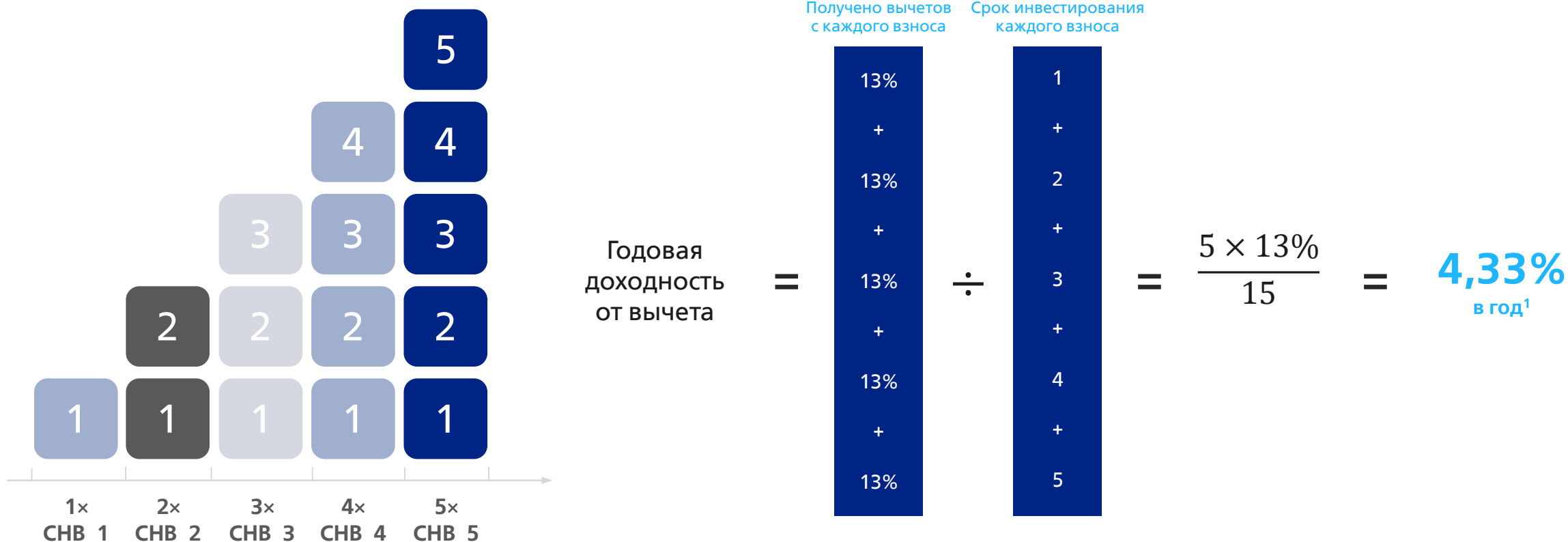
4. Получает консультацию специалиста

<sup>1</sup> Доступ к пакету услуг «Мультисервис» предоставляется партнером ООО СК «Росгосстрах Жизнь» по договорам с регулярной оплатой страховых взносов - на протяжении всего срока действия договора страхования, по договорам с единовременной оплатой взноса - один раз в течение трёх лет. Период ожидания - 30 дней, начиная со дня заключения договора. <sup>2</sup> Возврат вычета через работодателя производится исключительно по расходам, возникшим в текущем налоговом периоде. <sup>3</sup> Кроме консультаций, связанных с предпринимательской деятельностью и уголовным правом.

# ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПРИ ПЕРИОДИЧЕСКИХ ВЗНОСАХ

В случае периодических взносов по договору страхования жизни, например, раз в год, налогоплательщик имеет право на получение социального налогового вычета за каждый год, в который осуществляется взнос. То есть, если по договору предусмотрено 5 взносов по 100 000 рублей, то налогоплательщик получит социальный налоговый вычет 5 раз за 5 лет:

Как рассчитать доходность по социальному налоговому вычету?



<sup>1</sup> Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год. Расчет справедлив для взносов до 150 000 руб. в год и ставки НДФЛ 13%.



# УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА

- Налоговый вычет можно получить **в течение трех лет** с момента оплаты договора страхования.
- Максимальный совокупный размер понесенных расходов с 01.01.2024 составляет **не более 150 000 руб. в год<sup>1</sup>**. При этом ограничение суммы вычета является общим для следующих вычетов:
  - на собственное обучение налогоплательщика, а также его братьев (сестер);
  - медицинские услуги, лекарственные препараты и страховые взносы по договорам добровольного личного страхования (в то же время для дорогостоящего лечения нет ограничения по максимальному размеру вычета. Поэтому вычет предоставляется в размере всей суммы расходов (абз. 4 пп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ));
  - расходы по оплате прохождения независимой оценки своей квалификации;
  - негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни;
  - дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии.
- С 01.01.2025 года вводится пятиступенчатая шкала налогообложения: 13% — 15% — 18% — 20% — 22%**. Таким образом, размер налогового вычета напрямую зависит от оплачиваемого размера НДФЛ:

РАЗМЕР СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА (от внесенных средств в программу СЖ)	РАЗМЕР ГОДОВОГО ДОХОДА КЛИЕНТА (облагаемого НДФЛ)		МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ДЛЯ ВОЗВРАТА СНВ В ГОД
13%	до 2,4 млн ₽ (с 01.01.2025)	до 5 млн ₽ (до 31.12.2024)	не более 19 500 ₽
15%	свыше 2,4 млн ₽ (с 01.01.2025)	свыше 5 млн ₽ (до 31.12.2024)	не более 22 500 ₽
18%	свыше 5 млн ₽		не более 27 000 ₽
20%	свыше 20 млн ₽		не более 30 000 ₽
22%	свыше 50 млн ₽		не более 33 000 ₽

## ПРИ ПОЛУЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ЧЕРЕЗ РАБОТОДАТЕЛЯ<sup>2</sup>:

- 1) между сотрудником и работодателем должен быть заключен трудовой договор (п. 8 ст. 220 НК РФ, ст. 20 ТК РФ);
- 2) право на налоговый вычет должно возникнуть в текущем году (например, оплата страхового взноса по договору).

<sup>1</sup> До 31.12.2023 - максимальный совокупный размер понесенных расходов составлял не более 120 000 руб. в год. <sup>2</sup> Возврат вычета через работодателя производится по расходам, возникшим в текущем налоговом периоде. <sup>3</sup> В соответствии с п. 1 ст. 219 НК РФ налогоплательщик имеет право на получение социальных налоговых вычетов при определении налоговой базы с доходов согласно п.3 и п.6 ст. 210 НК РФ.



## КАКИЕ УСЛОВИЯ ВЫДЕЛЯЮТ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА

по договорам добровольного страхования жизни в соответствии с п.4 ст.219 НК РФ?



### СРОК СТРАХОВАНИЯ

Договор заключен **налогоплательщиком** на срок **не менее 5 (пяти) лет**.



### ВЫГОДОПРИБРЕТАТЕЛЬ

Договор заключен физическим лицом со страховой организацией **в свою пользу и (или) в пользу супруга** (в том числе вдовы, вдовца), **родителей** (в том числе усыновителей), **детей** (в том числе усыновленных, находящихся под опекой (попечительством)).



### СТРАХОВАТЕЛЬ

Страхователем является физическое лицо - **налоговый резидент Российской Федерации, который имеет доходы, облагаемые НДФЛ** в соответствии со ст. 210 НК РФ<sup>3</sup>.



### СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ

**Страховые взносы по договору уплачены налогоплательщиком за счет собственных средств**, при представлении документов, подтверждающих его фактические расходы по добровольному страхованию жизни. База исчисления налогового вычета рассчитывается исходя из части уплаченной страховой премии, относящейся к добровольному страхованию жизни, а именно, на риски «Дожитие», «Уход из жизни по любой причине» и риски, связанные с освобождением от уплаты взносов (если применимо).



<sup>1</sup> Исходя из текущей судебной практики. <sup>2</sup> Под фиксированными начислениями понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни. <sup>3</sup> Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год. <sup>4</sup> При условии письменного назначения Выгодоприобретателя в соответствии со ст. 934 ГК РФ. <sup>5</sup> Описание страховых рисков, полный объем страхового покрытия с учетом применяемых исключений, лимиты страховых выплат и прочие условия программ указаны в договоре страхования и Правилах страхования.

# Страховая защита



Защита жизни в программе «Стратегия на пять. Гарант» действует в течение всего срока страхования и позволяет обеспечить денежными средствами близких людей при наступлении неблагоприятных событий, связанных с жизнью и здоровьем.

СТРАХОВОЕ ПОКРЫТИЕ <sup>1</sup>	РАЗМЕР ВЫПЛАТЫ
<b>«ДОЖИТИЕ»</b> <i>Дожитие – это срок, когда финансовая защита клиента и его накопления подходят к концу, и клиент вправе получить всю сумму, накопленную за время действия страховой программы.</i>	<b>135%</b> страховой премии, одновременно.
<b>«УХОД ИЗ ЖИЗНИ ПО ЛЮБОЙ ПРИЧИНЕ»</b> <i>Риск наступает, когда Застрахованный уходит из жизни скоропостижно, в следствие заболевания или в результате несчастного случая.</i>	<b>Возврат уплаченных страховых взносов на дату страхового случая<sup>1</sup></b> , одновременно. Страховая сумма равна сумме уплаченных страховых взносов на дату страхового случая.
<b>«УХОД ИЗ ЖИЗНИ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ»</b> <i>Данный риск означает внезапное, кратковременное, непредвиденное, непреднамеренное <b>внешнее событие</b>, характер, время и место которого могут быть однозначно определены и которое повлекло за собой смерть застрахованного лица, не являющееся следствием заболевания.</i>	<b>Возврат уплаченных страховых взносов на дату страхового случая<sup>1</sup></b> , одновременно <sup>2</sup> .

## ВАЖНО!

**Получателем средств при наступлении страхового случая является Выгодоприобретатель.** Если в договоре страхования жизни не указан Выгодоприобретатель, им автоматически является Застрахованное лицо, а в случае его смерти — наследники Застрахованного. При этом Страхователь может назначить другого Выгодоприобретателя по своему выбору или несколько Выгодоприобретателей<sup>3</sup> с указанием доли каждого из них в страховой выплате. Важно помнить, что если Страхователь и Застрахованный это разные лица, то обязательно необходимо согласие Застрахованного лица как на назначение Выгодоприобретателя, так и на его замену.

**Если Выгодоприобретатель не назначен,** то после ухода Застрахованного из жизни страховая сумма будет выплачена его наследникам. Но только после того, как они обратятся к нотариусу и получат свидетельство о праве на наследство<sup>4</sup> — по-другому получить выплату не удастся. Выгодоприобретателю это не нужно, достаточно уведомить о страховом случае страховую компанию и предоставить соответствующие документы о наступившем событии.

<sup>1</sup> Сумма уплаченных страховых взносов на дату наступления страхового случая. Размер выплаты страховой суммы по риску «Уход из жизни в результате несчастного случая» определяется в разделе «Страховые риски, Страховая сумма, страховая премия, срок действия договора страхования» договора страхования. <sup>2</sup> Выплата по риску «Уход из жизни в результате несчастного случая» осуществляется совместно с риском «Уход из жизни по любой причине». <sup>3</sup> До 4-х человек, согласно условиям договора. <sup>4</sup> Согласно закону, наследство может быть принято в течение шести месяцев со дня его открытия, то есть со дня смерти наследодателя.



# КАК РАБОТАЕТ СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА БЛИЗКИХ

Например, клиент оформил программу «Стратегия на пять. Гарант» с ежегодным взносом 160 000 ₽.  
Страховая сумма по риску «Дожитие»: 1 080 000 ₽ (сумма ежегодных взносов 800 000 ₽ + начисления от Страховой компании в размере 35% - 280 000 ₽).  
На третьем году работы программы произошло страховое событие. В каком размере будет произведена выплата близким клиента?

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОГРАММЫ



УХОД ИЗ ЖИЗНИ ПО ЛЮБОЙ ПРИЧИНЕ	УХОД ИЗ ЖИЗНИ В РЕЗУЛЬТАТЕ НС
Страховая сумма: Возврат уплаченных взносов <sup>2</sup>	Страховая сумма: Возврат уплаченных взносов <sup>2</sup>
Выплата: (160 000 руб. * 3 года) <b>ИТОГО: 480 000 ₽</b>	Выплата: (160 000 руб. * 3 года) + выплата по риску «Уход из жизни ЛП» <b>ИТОГО: 960 000 ₽</b>

**ВАЖНО!** Фиксированные начисления<sup>3</sup> от Страховой компании при наступлении страхового события («Уход из жизни ЛП» и «Уход из жизни в результате НС») - не выплачиваются.

<sup>1</sup> Ст. 210 НК РФ, ст. 219 НК РФ, ст. 224 НК РФ. Размер налоговой ставки от 13% до 22%, в зависимости от годового дохода клиента. Максимальный совокупный размер понесенных расходов составляет не более 150 000 руб. в год. <sup>2</sup> Сумма уплаченных страховых взносов на дату наступления страхового случая. <sup>3</sup> Под фиксированными начислениями понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни.

# Важная информация для клиента



# НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ПРОГРАММЕ СТРАХОВАНИЯ



С 1 января 2025 года вступили в силу изменения в Налоговый кодекс по выплате дохода по договорам страхования жизни<sup>1</sup>.  
Изменения распространяются на договоры, заключенные до 1 января 2025 г. и после этой даты. Выплаты по договорам, произведенные с 01.01.2025 г., также будут подлежать налогообложению.

ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ	БЫЛО	СТАЛО
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДА (риск «Дожитие»)	НДФЛ облагается только тот доход по договору СЖ, который превышает среднегодовую ключевую ставку Банка России за каждый год действия программы.	<ul style="list-style-type: none"><li>НДФЛ взимается от <b>всего дохода</b> по договору СЖ.</li><li>Под доходом понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие», увеличенной на размер дополнительного инвестиционного дохода (при наличии и в случае возможности его начисления по условиям договора) и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора <b>по рискам, относящимся к страхованию жизни</b> («Дожитие», «Уход из жизни по любой причине», а также риски, связанные с освобождением уплаты взносов).</li><li>При этом часть страховой премии, приходящаяся на риски, не относящиеся к страхованию жизни (например, «Страхование от несчастных случаев»), <b>не включается в размер страховой премии</b> по договору при расчете налогооблагаемой базы.</li></ul> <p><i>НДФЛ не взимается с регулярных выплат купона/ дохода, до того момента пока выплаты не превышают внесенные суммы. В большинстве случаев налог может возникнуть только в конце срока программы.</i></p>
РАЗМЕР СТАВКИ НДФЛ	13% ставка НДФЛ, вне зависимости от размера начисленного дохода.	<div><ul style="list-style-type: none"><li><b>13%</b> ставка НДФЛ на доход &lt; 2,4 млн ₽</li><li><b>15%</b> ставка НДФЛ на доход &gt; 2,4 млн ₽</li></ul><p><i>Ставка НДФЛ не зависит от новой прогрессивной шкалы и определяется исходя из совокупности налогооблагаемых баз.</i></p></div>
ВЫПЛАТЫ ПО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ (кроме риска «Дожитие»)	Не подлежат налогообложению	

<sup>1</sup> Ст. 213 НК РФ.

# НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ПРОГРАММЕ СТРАХОВАНИЯ



## КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ РАЗМЕР НДФЛ?

Весь доход по договорам страхования жизни включается в совокупную базу для расчета НДФЛ.

- 13% ставка НДФЛ на совокупный доход до 2,4 млн ₽
- 15% ставка НДФЛ на совокупный доход свыше 2,4 млн ₽

К совокупному доходу (сумме налогооблагаемых баз) для расчета НДФЛ относятся следующие виды доходов: по депозитам, операциям с ценными бумагами, программам страхования жизни и т.п.

**Исключение:** сумма заработной платы и премий от работодателя не учитывается в расчете вышеуказанных налогооблагаемых баз и облагается НДФЛ по отдельной прогрессивной ставке.



## КАК ПРОИСХОДИТ УДЕРЖАНИЕ НДФЛ?

ООО СК «Росгосстрах Жизнь» является налоговым агентом НДФЛ в соответствии со ст. 213 НК РФ. Налог удерживается в размере 13% для размера дохода до 2,4 млн ₽ и в размере 15% с суммы, превышающей 2,4 млн ₽.

Обращаем внимание, что при наличии доходов по другим налогооблагаемым базам и увеличении совокупного дохода расчет налога и ставка НДФЛ могут быть скорректированы налоговым органом.

*Хотим отметить, что участники страхового рынка прилагают усилия в части внесения поправок в Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) с целью сохранения льготного налогообложения для договоров страхования жизни сроком от 5 лет при условии выплаты дохода не ранее, чем через 5 лет.*

<sup>1</sup> Согласно статье 120 Семейного кодекса родственником признается: супруг, родитель или ребенок, в том числе усыновитель и усыновленный, дедушка, бабушка или внук, полнородным или неполнородным (имеющими общих отца или мать) братом или сестрой.

Если Страхователь и Застрахованный /Выгодоприобретатель по «Дожитию» не являются близкими родственниками<sup>1</sup> - налогом облагается вся сумма выплаты в полном объеме (в соответствии со ст. 213 НК РФ)



# ПРИМЕР РАСЧЕТА НДФЛ В ПРОГРАММЕ СЖ

## (ПРИ ОТСУТСТВИИ ДОХОДОВ ПО ДРУГИМ НАЛОГООБЛАГАЕМЫМ БАЗАМ)



Доходность по программе указана в качестве примера, носит исключительно ознакомительный характер и может отличаться от размера дохода на дату оформления договора страхования.

ПРОГРАММА НАКОПЛЕНИЯ И ПРИУМНОЖЕНИЯ КАПИТАЛА «СТРАТЕГИЯ НА ПЯТЬ. ГАРАНТ»		
Застрахованный	Мужчина, 35 лет	
Срок договора	5 лет	
Доходность программы, % годовых	35%	
Совокупный доход <sup>1</sup> по программе	До 2,4 млн ₽	Свыше 2,4 млн ₽
Сумма взносов в программу, руб.	100 000 ₽ - ежегодно/ 1 000 000 ₽ - за весь срок	1 000 000 ₽ - ежегодно/ 10 000 000 ₽ - за весь срок
Сумма начисленного дохода за весь срок, руб.	350 000 ₽	3 500 000 ₽
Страховая сумма по риску «Дожитие», руб.	1 350 000 ₽	13 500 000 ₽
Часть страховой премии, относящаяся на страхование жизни за весь срок, руб.	996 700 ₽	9 967 000 ₽
Разница между страховой суммой по риску «Дожитие» и частью страховой премии, относящейся к страхованию жизни, руб.	353 300 ₽	3 533 000 ₽
Ставка налогообложения	13%	15%
Расчет суммы НДФЛ, руб.	353 300 ₽ * 13% = 45 929 ₽	для суммы дохода 2 400 000 ₽ применяется ставка 13%. НДФЛ = 2 400 000 ₽ * 13% = 312 000 ₽ для суммы дохода 1 133 000 ₽ применяется ставка 15%. НДФЛ = 1 133 000 ₽ * 15% = 169 950 ₽  Итого НДФЛ = 481 950 ₽
Выплата по продукту, с учетом НДФЛ	1 350 000 ₽ – 45 929 ₽ = 1 304 071 ₽	13 500 000 ₽ – 481 950 ₽ = 13 018 050 ₽
ПРОГРАММА В ПРИМЕРЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ СТРАХОВЫЕ РИСКИ: «ДОЖИТИЕ», «УХОД ИЗ ЖИЗНИ ПО ЛЮБОЙ ПРИЧИНЕ», «УХОД ИЗ ЖИЗНИ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ»		

<sup>1</sup> Под доходом понимается разница между страховой выплатой по риску «Дожитие» и страховой премией, уплаченной за весь срок действия договора по рискам, относящимся к страхованию жизни. Размер ставки доходности указан в качестве примера и может отличаться от ставки доходности на момент оформления программы

## НА ЭТАПЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

### 1. В программу необходимо делать регулярные взносы.

«Ежегодно вы делаете взносы на сумму, которую выбираете сами, она фиксируется в договоре. Страховая компания на каждый ваш взнос начисляет сумму в размере \_\_\_\_%. По окончании программы вы получаете выплату в размере суммы ваших взносов и начислений от Страховой компании. **Ежегодный взнос обязательный, его нельзя ни пропустить, ни изменить, иначе программа расторгается.**»

### 2. В программе предусмотрен льготный период для оплаты очередного взноса.

«Для вашего удобства, в соответствии с условиями договора, предусмотрен «льготный период» - 30 календарных дней. Он начинает действовать со следующего дня после плановой даты пополнения. Например, если платеж должен был быть выполнен 1 января, но был пропущен, то «льготный период» начнется со 2 января и будет длиться 30 календарных дней, в течение которых вы сможете внести пропущенный платеж».

### 3. Внесенные средства не застрахованы АСВ/Банком России.

«Договор страхования, не является банковским вкладом и оплаченные средства не подлежат страхованию в системе страхования вкладов, они гарантированы страховой компанией Росгосстрах Жизнь, которая входит в группу «ВТБ».

### 4. В программе присутствуют особые условия расторжения договора.

«В случае, если вы решите досрочно расторгнуть договор, это окажется для вас невыгодно с финансовой точки зрения, так как выплата будет произведена на основе выкупных сумм. Другими словами, сумма выплаты будет ниже, чем общая величина взносов, внесенных вами по договору.

Выкупная сумма – это процент от первоначальной суммы вложений в программу. Выкупные суммы формируются в течение срока действия договора. Ежегодно выкупные суммы увеличиваются, однако в первый год она = 0.

Полную сумму, т.е. 100% денежных средств вы можете получить в двух случаях:

- 1) с момента заключения договора страхования прошло не более 30 календарных дней («период охлаждения»)<sup>1</sup>;
- 2) срок действия программы закончился.

Помимо этого, Страховая компания, как налоговый агент, должна будет удержать НДФЛ за каждый год, когда уплачивался страховой взнос, в случае не предоставления справки из ИФНС о не получении социального налогового вычета».

## НА ЭТАПЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОКУМЕНТОВ

### для ознакомления до заключения договора страхования

### 1. Подписание Согласия на оказание страховых услуг (дополнительных, если применимо).

«Первым документом, с которым вам необходимо ознакомиться, является согласие – это обязательный документ, который используется для подтверждения добровольного согласия на заключение договора страхования».

### 2. Подписание СОПД (согласие на обработку персональных данных).

«Согласие на обработку персональных данных – это обязательный документ, который используется для получения информированного согласия на обработку данных Страховой компанией».

### 3. Ознакомление с КИД (ключевой информационный документ).

«Документ предоставляет максимально прозрачную информацию о заключаемом вами договоре. Прошу изучить его внимательно и задать вопросы в случае их возникновения».

**Для предотвращения дополнительных вопросов и возражений со стороны клиента, рекомендуется использовать КИД в качестве инструмента для ознакомления клиента с условиями договора до его заключения.**

Согласие на оказание страховых услуг (дополнительных, если применимо), СОПД (согласие на обработку персональных данных) и КИД (ключевой информационный документ) являются обязательными документами, с которыми необходимо ознакомлять клиента и подписывать с ним ПЕРЕД подписанием договора страхования.

*В рамках безбумажного/электронного оформления весь комплект документов на проверку приходит на электронную почту клиента и их подписание осуществляется с помощью ПЭП (простой электронной подписью).*

### 4. По программе есть исключения из страхового покрытия.

«Поскольку программа обеспечивает вас страховой защитой на протяжении всего срока действия договора, важно помнить, что в договоре предусмотрены исключения, при которых выплата страховки не осуществляется».

### 5. Необходимо ознакомиться с медицинской декларацией.

«Для того чтобы страховая защита начала действовать уже с завтрашнего дня, необходимо внимательно изучить медицинскую декларацию, которая входит в состав страховых документов».

<sup>1</sup> Период охлаждения по программам накопительного страхования жизни составляет не менее 14 календарных дней согласно Указаниям Банка России от 21.08.2017 № 4500-У.

# Сопровождение продаж



## 1. КЛИЕНТ НЕ СООТВЕТСТВУЕТ КРИТЕРИЯМ ДЕКЛАРАЦИИ И/ ИЛИ ТРЕБОВАНИЯМ КОМПЛАЕНС

- лица, употребляющие наркотики, токсичные вещества, страдающие алкоголизмом и/или состоящие на учете в наркологическом, психоневрологическом диспансере;
- инвалиды I группы;
- лица с онкологическими заболеваниями, болезнями сердечно-сосудистой системы (инфаркт миокарда, инсульт, стенокардия, порок сердца, тромбоз, сердечно-сосудистая недостаточность), заболеваниями головного мозга, циррозом печени, неврологическими или психическими расстройствами (эпилепсия, паралич, алкоголизм, наркомания), СПИД или ВИЧ-инфекции;
- лица, имеющее гражданство США либо вид на жительство в США;
- налоговые резиденты либо налогоплательщики США, а также лица, в отношении которых имеются какие-либо основания для распространения на них законодательства США о налогообложении иностранных счетов;
- лица, зарегистрированные, проживающие или использующие счета в банке на территории КНДР или Ирана;
- иностранные публичные лица (и их родственники);
- лица замещающие (занимающие) государственные должности в РФ, должности членов Совета директоров Банка России, должности федеральной государственной службы, назначение на которые и освобождение от которых осуществляется Президентом РФ или Правительством РФ, должности в Банке России, государственных корпорациях и иных организациях, созданных РФ на основании федеральных законов, включенные в перечни должностей, определяемых Президентом РФ;
- лица, имеющие иностранное гражданство / паспорт / адрес регистрации и/или места жительства / номер телефона;
- лица, являющиеся нерезидентами РФ / налоговыми нерезидентами РФ;
- и прочие<sup>1</sup>.

## 2. ПРЕВЫШЕН ЛИМИТ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ В 3 000 000 Р

## 3. ПРЕВЫШЕН МАКСИМАЛЬНЫЙ ВОЗРАСТ НА ДАТУ ОФОРМЛЕНИЯ 70 ЛЕТ

**ВАЖНО!** Индивидуальный андеррайтинг в программе не предусмотрен.

<sup>1</sup> Полный список ограничений указан в Декларации о состоянии здоровья и факторах риска страхователя и застрахованного по программе. Декларация является частью полисных условий в договоре страхования.

## ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ<sup>1</sup> МОЖЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО В БЕЗБУМАЖНОМ (ЭЛЕКТРОННОМ) ВИДЕ.

- Оформление происходит в ПО AdInsure, где необходимо выбрать программу страхования, далее заполнить данные по Страхователю в соответствии с документом, удостоверяющим личность и выбранным параметрам (сумме взносов).
- Важно обратить внимание, что Страхователь всегда равен Застрахованному.
- На вкладке «Дополнительные условия» проверьте наличие e-mail и телефона для отправки смс-кода для подписания ПЭП (простая электронная подпись). Сохраните и через «Действия» выберите «Создать договор».
- На e-mail клиента для ознакомления будет отправлено письмо «Росгосстрах Жизнь\_Договор страхования\_для проверки» со следующими документами:
  - ✓ Согласие на оказание страховых услуг (дополнительных, если применимо)
  - ✓ СОПД (Согласие на обработку персональных данных)
  - ✓ КИД (Ключевой информационный документ)
  - ✓ Проект договора страхования
  - ✓ Правила страхования
  - ✓ Соглашение об ЭДО (электронном документообороте)

### ВАЖНО!

#### ОЗНАКОМИТЬ КЛИЕНТА С КИД, УСЛОВИЯМИ И ПРАВИЛАМИ СТРАХОВАНИЯ ДО ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА (ДО ПОДПИСАНИЯ ДОКУМЕНТОВ ПЭП И ОПЛАТЫ).

- Для отправки клиенту по электронной почте документов с целью ознакомления необходимо отсканировать и прикрепить в ПО в специальную ячейку «Документ, удостоверяющий личность» (ДУЛ) скан-копию паспорта: разворот с фотографией и пропиской.  
**Система не даст направить образцы документов без прикрепленного ДУЛ.**
- В случае согласия клиента заключить договор страхования, он сообщает код из смс менеджеру банка для ввода в ПО. Менеджер нажимает «проверить код».
- Итоговый комплект документов приходит клиенту на почту. Важно обратить внимание, документы подписаны ПЭП.

<sup>1</sup> Ознакомиться с полной информацией по оформлению программы в ПО можно в отдельном материале «AdInsure - Продавец (розница) - Инструкция пользователя - ПАО «ВТБ»»



# Welcome call

## КОНТРОЛЬ ИНФОРМИРОВАННОСТИ КЛИЕНТА

Во избежание недостоверного/неполного информирования клиентов об условиях продукта Страховая компания проводит приветственный звонок Welcome call, целью которого является подтверждение корректности оформленного договора и выявление недобросовестных практик в отношении клиентов.

### ОБЩИЕ ВОПРОСЫ



#### ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

личности клиента

– Добрый день, ...  
Могу я поговорить с И.О.?



#### ПОНИМАНИЕ

оформления программы страхования

– ... сообщил ли менеджер, что данная  
программа не является банковским вкладом



#### ФАКТ ОФОРМЛЕНИЯ

программы страхования

– Вы обслуживались в Банке ...  
и оформили программу ...



#### ВЫКУПНЫЕ СУММЫ

при досрочном расторжении

– И.О., информировали ли вас, что при досрочном расторжении  
договора в течение 14/30 календарных дней<sup>1</sup> с даты заключения  
происходит полный возврат средств, а после этого срока сумма  
уже возвращается не полностью.

### СПЕЦИАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ<sup>2</sup>



#### АНКЕТА ФЗ/УСЛОВИЯ ДИД

для программ с инвестиционным доходом<sup>3</sup>

– И.О., при оформлении программы вы самостоятельно подписывали все документы,  
включая Анкету по специальным знаниям в области финансов?  
– По условиям оформленной программы у вас есть возможность получить  
дополнительный инвестиционный доход. Скажите, пожалуйста, вы с менеджером  
обсуждали условия получения дохода по программе? Понимаете ли вы, что размер  
и наличие дополнительного инвестиционного дохода зависят от динамики  
инвестиционного актива?



#### РЕГУЛЯРНЫЕ ВЗНОСЫ

для программ с регулярными взносами

– И.О., понимаете ли вы, что по программе нужно оплачивать XXXX Р "ежегодно"  
в течение X лет?

### СПОСОБЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОВЕРКИ:

В зависимости от оформленной программы, Страховщик осуществляет проверку информированности клиента:

- Звонок из контактного центра
- Электронное письмо на e-mail клиента

### ПРОДАЖА СЧИТАЕТСЯ НЕКОРРЕКТНОЙ, ЕСЛИ КЛИЕНТ ОТВЕТИЛ:

- на любой из вопросов отрицательно
- «нет» или «затрудняюсь ответить» на вопрос про регулярные взносы
- что не оформлял договор страхования

<sup>1</sup> Срок, в течение которого Страхователь вправе отказаться от договора страхования при отсутствии в данном периоде событий, имеющих признаки страхового случая. Оплаченная страховая премия в полном размере возвращается Страхователю в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения заявления. На основании Указания Банка России от 20.11.2015 №3854-У. <sup>2</sup> Вопросы зависят от программы, оформленной клиентом. <sup>3</sup> Дополнительный инвестиционный доход не гарантирован и зависит от динамики базового актива (если предусмотрено программой).



Доступен для клиентов круглосуточно по всей России

## ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ



### ПОДАТЬ ЗАЯВЛЕНИЕ

- на страховую выплату
- на выплату по окончании срока договора
- на получение начисленного дополнительного инвестиционного дохода<sup>1</sup>
- на расторжение договора страхования (после «периода охлаждения»)<sup>2</sup>
- на изменение персональных данных<sup>3</sup>



### ОПЛАТИТЬ ПОЛИС

- по карте
- через СБП
- QR-кодом



### ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СЕРВИСАМИ

- ознакомиться, что входит в сервис и какие услуги доступны
- воспользоваться онлайн – регистрацией и записью через личный кабинет



### ПОСМОТРЕТЬ СВОЙ ДОГОВОР

- основные параметры: срок, взнос и участников
- график и история платежей
- перечень страховых рисков и размеры страховых сумм



### БЫТЬ В КУРСЕ НОВОСТЕЙ

- инвестиционная аналитика (для продуктов инвестиционного страхования жизни)
- актуальные новости компании, мира страхования и инвестиций

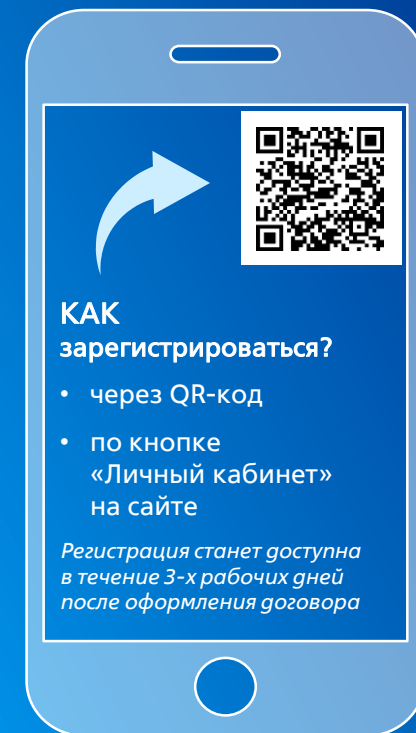
## КТО МОЖЕТ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ?

- Страхователь
- Застрахованный
- Заявитель (выгодоприобретатель, наследник, представитель)

<sup>1</sup> Дополнительный инвестиционный доход не гарантирован и зависит от динамики базового актива (если предусмотрено программой). <sup>2</sup> Срок, в течение которого Страхователь вправе отказаться от договора страхования при отсутствии в данном периоде событий, имеющих признаки страхового случая. Оплаченная страховая премия в полном размере возвращается Страхователю в течение 10 (десяти) рабочих дней. На основании Указания Банка России от 20.11.2015 №3854-У.

<sup>3</sup> Данные типы заявления доступны только для Страхователя.

## РЕГИСТРАЦИЯ ЗА 2 МИНУТЫ



В случае возникновения вопросов, связанных с оформлением, продажей и/или сопровождением договора страхования необходимо обратиться в Поддержку продаж страховой компании ООО СК «Росгосстрах Жизнь» (СК).

## ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА

### Телефон поддержки продаж:

- Обратитесь к своему куратору от СК

### Электронная почта:

- BankSupport@rgsl.ru

Рабочее время:  
с 09:30 по 18:00 (мск), пн-пт

## ДЛЯ КЛИЕНТА

### Телефон горячей линии СК:

- 8-800-100-12-10

### Электронная почта:

- info@rgsl.ru

### Почтовый адрес:

121059, г. Москва, вн. тер. г.  
м.о. Дорогомилово, ул. Киевская,  
д. 7, к.1.