

# «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.**

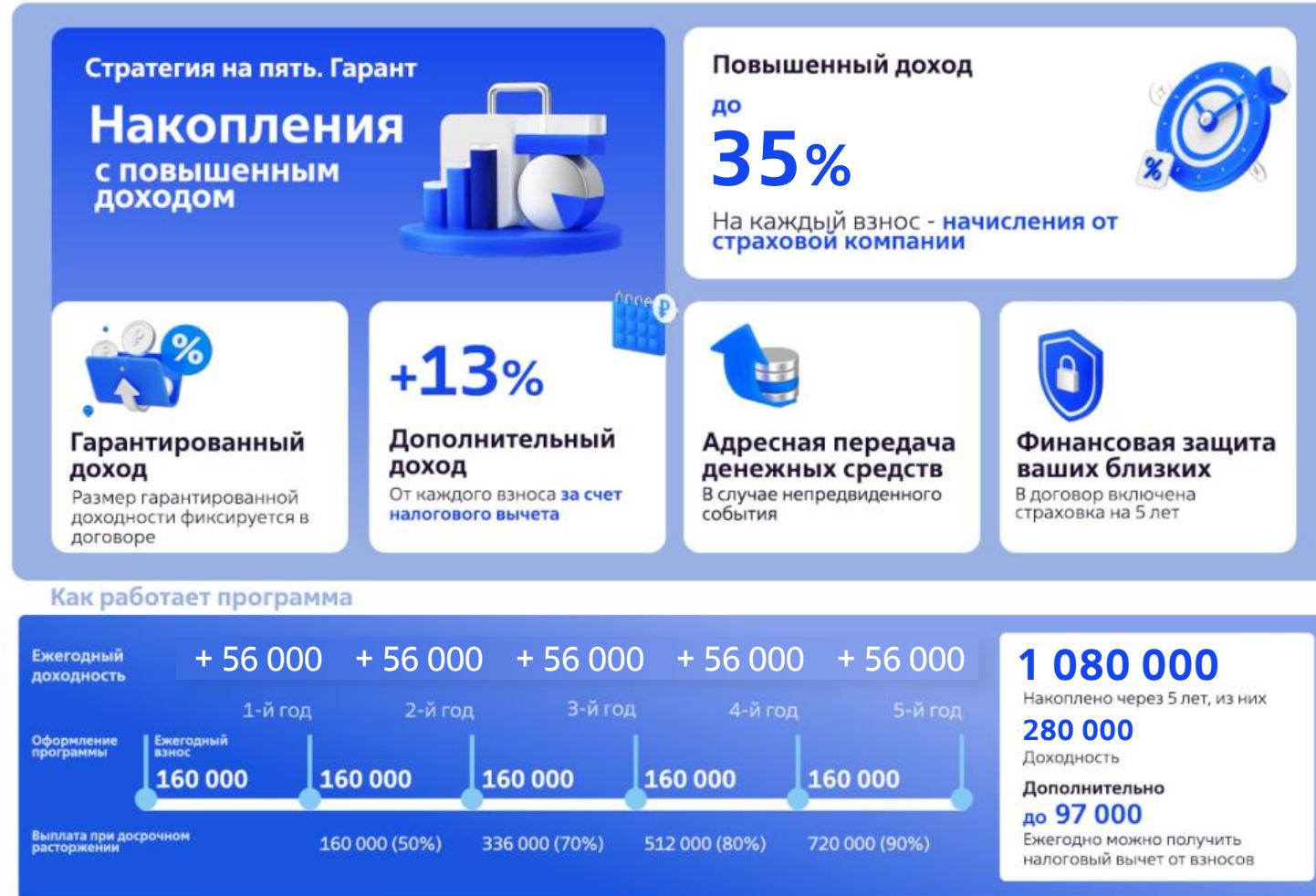
Формула расчета эффективной ставки доходности (годовых):	
Ставка начислений (дохода)	Срок программы
35%	х <b>5 лет</b> 15 периодов

## «Стратегия на пять. Гарант»

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

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»



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 ДОХОДОСТЬ 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%

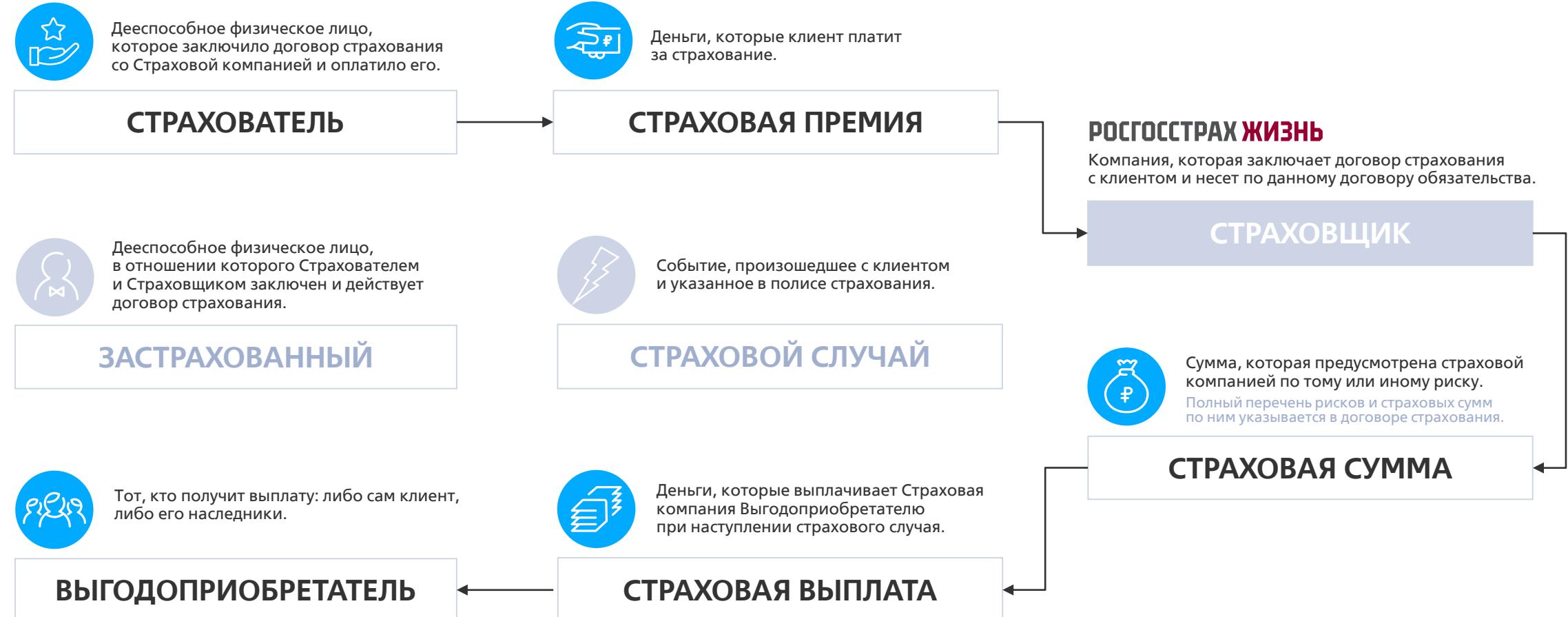
### ДОХОДНОСТЬ В ГОД С УЧЕТОМ СНВ<sup>3</sup>

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



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

## УЧАСТИКИ ДОГОВОРА:

### СТРАХОВАТЕЛЬ = ЗАСТРАХОВАННЫЙ

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

### ВЫГОДОПРИОБРЕТАЛЬ –

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 бытьдержан 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%

# ПАКЕТ УСЛУГ «МУЛЬТИСЕРВИС»



Два варианта<sup>1</sup> на выбор

## 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.

1

## 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

2

### «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.

Дополнительно к каждому пакету



## 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 проведённых 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?

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



- Клиент изучает описание сервисов в разделе «Мои продукты»



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



- Получает консультацию специалиста



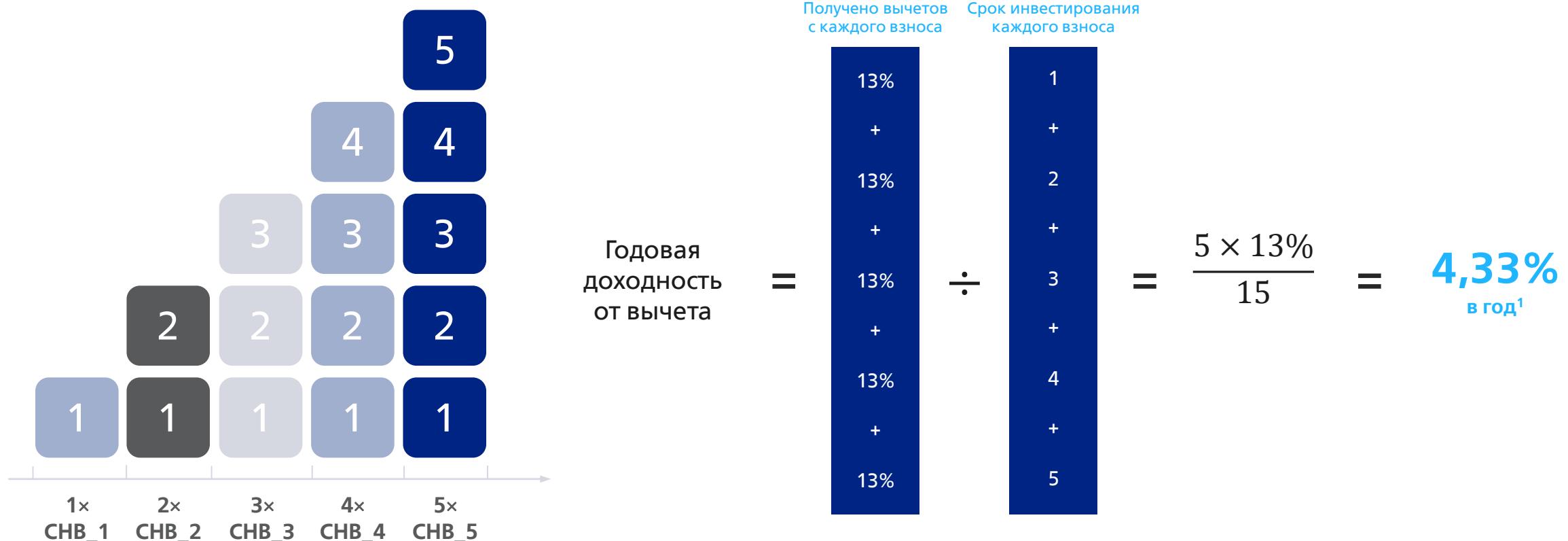
<sup>1</sup> Доступ к пакету услуг «Мультисервис» предоставляется партнером ООО СК «Росгосстрах Жизнь» по договорам с регулярной оплатой страховых взносов - на протяжении всего срока действия договора страхования, по договорам с единовременной оплатой взноса - один раз в течение трёх лет. Период ожидания – 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)
15%	свыше 2,4 млн ₽ (с 01.01.2025)	свыше 5 млн ₽ (до 31.12.2024)
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>:

- между сотрудником и работодателем должен быть заключен трудовой договор (п. 8 ст. 220 НК РФ, ст. 20 ТК РФ);
- 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**.



### ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ

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).

# ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ



<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



# СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА В ПРОГРАММЕ



Зашита 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 подходит к концу, и клиент вправе получить всю сумму, накопленную за время действия страховой программы.</i>	<b>135%</b> страховой премии, единовременно.
<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> единовременно. 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 внешнее событие, 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> единовременно <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
<b>НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДА (риск «Дожитие»)</b>	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 <b>от 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>
<b>РАЗМЕР СТАВКИ НДФЛ</b>	13% ставка НДФЛ, вне зависимости от размера начисленного дохода.	<ul style="list-style-type: none"> <li>13% ставка НДФЛ на доход &lt; 2,4 млн ₽</li> <li>15% 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>
<b>ВЫПЛАТЫ ПО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ (кроме риска «Дожитие»)</b>		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.

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

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)**



## 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.

# 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 ₽ <b>Итого НДФЛ = 481 950 ₽</b>
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

# ЧТО ВАЖНО ПРОГОВОРИТЬ КЛИЕНТУ?



## 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 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».

<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.

## 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 задавать 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».

# Сопровождение продаж



# ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИ ПРИЕМЕ НА СТРАХОВАНИЕ



## 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 ₽

## 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.

# ПРОЦЕСС ОФОРМЛЕНИЯ ПРОГРАММЫ 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 ₽ "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

<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).

### 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

# ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

• 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

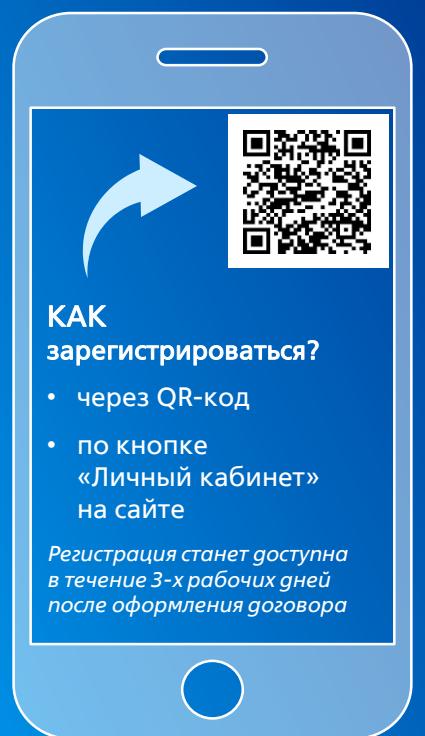


### БЫТЬ В КУРСЕ НОВОСТЕЙ

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

ВТБ

РЕГИСТРАЦИЯ  
ЗА 2 МИНУТЫ



## 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.

# ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ



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 с своему куратору от СК

### Электронная почта:

- [BankSupport@rgsl.ru](mailto: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](mailto:info@rgsl.ru)

### Почтовый адрес:

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