

Dariusz Korczakowski

„Polisy lokacyjne – alternatywne możliwości inwestycyjne.”

grudzień 2005

Ze względu na niskie stopy procentowe, lokowanie oszczędności staje się coraz trudniejsze. Rentowość inwestycji w lokaty bankowe (jeden z najprostrzych i najbezpieczniejszych instrumentów inwestycyjnych) dodatkowo ograniczona została przez 19-procentowy podatek od oszczędności (tzw. podatek Belki). Banki szukając nowych produktów, we współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi, wprowadziły do swojej oferty **polisy lokacyjne**.

Produkt ten łączy zalety lokaty bankowej i polisy ubezpieczeniowej. Bezpieczeństwo inwestycji jest zapewnione - ponieważ jest oferowana przez Bank i zwykle jest on gwarantem wypłaty świadczenia - na warunkach określonych w umowie. Dodatkowo polisy gwarantują **zwykle zwolnienie z tzw. podatku Belki** - zgodnie bowiem z przepisem art. 21 ust. 1 pkt. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, wolne od podatku (tzw. podatku Belki) są kwoty otrzymane z tytułu ubezpieczeń majątkowych i osobowych – przy czym te drugie tylko wówczas, gdy składka nie była lokowana w fundusze kapitałowe. Sama umowa w praktyce niewiele różni się od umowy o bankową lokatę – zawiera jednak wszystkie elementy typowe dla umowy ubezpieczeniowej. Oszczędzający, który jest w tym przypadku ubezpieczonym, deponuje określoną kwotę (zwykle jest to równowartość kilku / kilkunastu tysięcy złotych) tyle, że jest ona nie depozytem, ale składką. W praktyce Klient wpłaca składkę w pewnej minimalnej wysokości, by po 6 lub 12 miesiącach otrzymać ją powiększoną o „odsetki”. Kapitał powiększony o odsetki (zwolnione z podatku Belki) formalnie jest sumą ubezpieczenia. Oczywiście zwolnienie z podatku obowiązuje, gdy jest to formalnie ubezpieczenie na życie i dożycie, w ramach którego środki nie są inwestowane w żaden fundusz kapitałowy. Co ważne, jeśli w okresie, na jaki została zawarta umowa, dojdzie do zdarzenia nią objętego (tj. zwykle śmierci ubezpieczonego-oszczędzającego), sumę ubezpieczenia (a więc kapitał plus odsetki) otrzyma tzw. osoba uposażona, czyli uprawniona do odbioru pieniędzy przez wykupującego dla siebie taką polisę. I tu pojawia się kolejna zaleta tej formy oszczędzania – zgodnie z art. 830 kodeksu cywilnego suma ubezpieczenia przypadająca uprawnionemu nie należy do spadku po ubezpieczonym. W konsekwencji więc od takiej sumy – niezależnie od jej wysokości oraz od stopnia pokrewieństwa między ubezpieczonym a uposażonym – **nie trzeba płacić podatku od spadków i darowizn**.

Pomimo, że jest to polisa ubezpieczeniowa na życie i dożycie – nie ma zwykle w tym przypadku żadnych ograniczeń wiekowych czy zdrowotnych. Może się ubezpieczyć nawet osoba w bardzo podeszłym wieku – dlaczego? Odpowiedź jest bardzo prosta – skoro składka Klienta pokrywa 100% sumy ubezpieczenia to Towarzystwo Ubezpieczeniowe nic nie ryzykuje przyjmując składkę i wystawiając polisę.

Łatwo zauważyć, że przy tej samej marży zysku dla Banku co przy lokatach bankowych i konieczności pokrycia udziału w operacji Towarzystwa Ubezpieczeniowego - dochodowość tego tytułu inwestycji jest wyższa niż lokat bankowych (wynika to oczywiście z owych 19% zysku). Dodatkowo produkt ten może być narzędziem do pozyskiwania nowych Klientów lub utrzymania dotychczasowych. Potwierdza to analiza rynku.

Przykładowo w 2005 roku oferowane były następujące tego typu produkty z rocznym okresem inwestowania (w nawiasach poziom na jakim musiałyby być oprocentowana lokata bankowa, by mieć rentowność równą polisie ubezpieczeniowej):

- Getin Bank + Europa Życie 4,30% (5,31%); min. wpłata 5.000 zł; stałe oprocentowanie lokaty rocznej w banku 4-4,8%
- Lukas Bank + Europa Życie 4,00% (4,93%); min. wpłata 1.000 zł; stałe oprocentowanie lokaty rocznej w banku 4-4,2%

- Raiffeisen Bank Polska + Uniqua TunŻ 3,85% (4,75%); min. wpłata 5.000 zł; stałe oprocentowanie lokaty rocznej w banku 3,2 – 3,4%
- Deutsche Bank PBC + Gerling Polska TuNŻ 3,73% (4,60%); min. wpłata 5.000 zł; stałe oprocentowanie lokaty rocznej w banku 3,6-3,8%
- Dominet Bank + Finlife 3,69% (4,9%); min. wpłata 1.000 zł; stałe oprocentowanie lokaty rocznej w banku 4,35-4,60%;
- Fortis Bank Polska + Credit Suisse Life & Pensions TunŻ 3,1% (3,83%); min. wpłata 5.000 zł; stałe oprocentowanie lokaty rocznej w banku 3,2-3,3%.

Innym przykładem polis inwestycyjnych był wspólny program BRE i Generali oferowany dla Klientów Private Banking. Po sześciu miesiącach funkcjonowania (w maju b.r.) pokonał on lokaty bankowe i fundusze pieniężne. Celem programu było pomnożenie środków Klientów przy jednoczesnym objęciu jego uczestników ochroną ubezpieczeniową. Do wyboru są produkty umożliwiające inwestowanie środków pochodzących ze składek w ubezpieczeniowy fundusz kapitałowy o strategii gwarantowanej, mieszanej lub agresywnej. W ramach programu istnieje możliwość inwestowania środków w jednostki uczestnictwa czołowych funduszy inwestycyjnych obecnych na polskim rynku. Dodatkowym atutem są oczywiście preferencje podatkowe, gdyż w strategii gwarantowanej zyski zwolnione są z podatku od dochodów kapitałowych. Ze względu na zastosowaną formułę program gwarantuje w przypadku nieprzewidzianych zdarzeń losowych – bezpieczeństwo finansowe wskazanych przez Klienta osób uposażonych oraz zwolnienie z podatku spadkowego i dochodowego.

A jak wyglądają relacje Bank – TU – tu nie ma ścisłych reguł. Ważne by obydwie podmioty uzyskały oczekiwany dochód. Można sobie wyobrazić, że TU zebraną składkę ulokuje w Banku na lokacie (jak wiemy podmioty gospodarcze nie są obciążone podatkiem Belki) a następnie, po zwrocie środków z Banku, przeznaczy je na wypłatę świadczeń dla ubezpieczonych. Ograniczeniem w oferowaniu tego typu produktów są limity wynikające z przepisów prawa ubezpieczeniowego, dotyczących Towarzystw Ubezpieczeniowych. Gdyby nie one, nie byłoby przeszkód, by wszystkie lokaty były dokonywane w tej formie – traciłby na tym oczywiście Skarb Państwa.

Literatura:

1. „Polisa zamiast lokaty terminowej”, Gazeta Prawna Nr 155, 10 sierpnia 2005,
2. „Zysk z ubezpieczeniem”, Aneta Witkowska, Gazeta Prawna Nr 96, 18 maja 2005,
3. „Polisa lokacyjna zamiast lokaty ?”, www.prnews.pl
4. Materiały wewnętrzne i reklamowe banków.

Zastrzeżenia:

Autor niniejszego artykułu nie ponosi żadnej odpowiedzialności za decyzje podjęte na podstawie lektury artykułu. Wszystkie zawarte w artykule dane mają jedynie charakter informacyjny i nie mogą być przedmiotem jakiegokolwiek odpowiedzialności autora artykułu. Wykorzystanie artykułu lub jego części może się odbyć za zgodą autora poprzez serwis www.privatebanking.pl.

Więcej artykułów z zakresu Bankowości Prywatnej / Private Banking / Wealth Management w serwisie internetowym www.privatebanking.pl.