

Благодійне пожертвування через страхування життя: роблячи особливий подарунок

Автор: Микола Житовка, Президент Insurance Cleveland Agency, LLC



Багато з нас мають благодійні наміри. Нам хотілося б відплатити суспільству за благословіння, що ми отримали, і в той же час, здійснити бажання «віддячити» тим, хто подарували нам так багато. Ала багато хто з нас, маючи таке бажання зробити значний подарунок, відчуває, що фінансово зробити цього не може. Багато хто вважає, що благодійна діяльність – тільки для заможних. Але це не зовсім так.

Існує спосіб пожертвування, що дає змогу зробити набагато більше для благодійної організації, ніж ви думаєте, навіть коли Ваші фінанси обмежені. Страхування життя є традиційним способом зробити запланований подарунок. Роблячи подарунок способом страхування свого життя для своєї улюбленої благодійної організації, приваблює багатьох благочинників через те, що він є гнучкий, економний, і в багатьох випадках частково звільняє від податків і приносить користь для благодійної організації після смерті благочинника. Страхування життя може також використовуватися як стратегія по передачі майна. За цією стратегією благочинник дарує своє майно(нерухомість або цінні папери) для благодійної організації і таким чином міняє вартість свого майна на страхівку на життя і таким чином звільняє своїх наслідників від плати податку на своє майно.

«Простими словами», каже адвокат Михайло Добронос « це є подарунок з могили після смерті. Благочинна діяльність, яка є правильно сформована, може приносити дивіденди на протязі багатьох років».

Дарунки у формі страхівки на життя: Основні поняття

Існує два способи зробити подарунок через страхування життя: безповоротний подарунок існуючого або нового полісу, де благочинник повністю передає власність або назначає благодійну організацію пропорційним наслідником свого полісу. Кожен з цих підходів має свої переваги та недоліки.

Безповоротний подарунок існуючого полісу. Якщо благочинник має надлишкову страхівку на життя (куплену по причині, яка вже відсутня), він або його організація може подарувати її для благодійної організації. Якщо повна власність переходить до благодійної організації, це дає можливість благочиннику зменшити податкове зобов'язання на базі добродійного пожертвування.

Якщо поліс вже сплачено (не залишилось ніяких більше оплат), сума пожертвувань, яку благочинник може вказувати у податковій декларації є рівною вартості страхівки. Якщо ж страховий поліс ще не сплачено, сума пожертв для податкової декларації дорівнює вартості страхівки на даний момент, яка є трохи вищою, ніж її готівкова вартість. Якщо благочинник продовжує оплачувати свою страхівку (прямо до страхової компанії або через пожертвування до благодійної організації, що здійснює оплату), кожна така оплата вважається пожертвуванням. Якщо готівкова, або, у випадку сплаченої страхівки, вартість полісу перевищує 5 тисяч доларів, благочинник повинен звернутися до незалежного оцінщика і заповнити форму 8283, готуючи податкову декларацію.

Безповоротний дарунок нового полісу. Благочинник може взяти новий страховий поліс і безповоротно назвати благодійну організацію прямим спадкоємцем полісу. Такий спосіб є привабливим для молодих людей, тому що оплата такої страхівки є низькою, порівняно з кінцевою виплатою, яку отримає благодійна організація після смерті благочинника. Незалежно від того, чи клієнт здійснює оплату помісячно чи щорічно, він може це вказувати у податковій декларації як благодійне пожертвування.

Аби отримати максимум від такого подарунку, благодійнику потрібно робити щорічні пожертвування для своєї благодійної організації у вигляді цінних паперів, які в свою чергу заплатять за страхівку. Таким чином, благочинник отримує відмінування у податковій декларації, виходячи з ринкової вартості даних цінних паперів на момент їх передачі благодійній організації. Будь-який податок, якби ці папери були продані, буде скасовано.

Переваги та недоліки безповоротного дарунку страхівки на життя.

Роблячи такий подарунок, основною перевагою є відмінування на благодійність у податковій декларації. Недоліком є те, що забрати назад такий дарунок - неможливо. Однак благодійник може в будь-який момент припинити здійснювати оплату полісу. Благодійна організація, як власник полісу, в свою чергу має право 1) продовжувати здійснювати оплату, 2) взяти готівкову вартість полісу (якщо така існує), або (як будемо говорити пізніше) 3) шукати остаточний розрахунок.

Роблячи благодійну організацію основним або пропорційним спадкоємцем. Якщо дарувальник хоче зробити умови договору передачі більш гнучкими, він може зробити благодійну організацію прямим або пропорційним наслідником свого страхового полісу. В такому разі дарувальник не зможе отримувати відмінування на благодійність у податковій декларації, однак після смерті дарувальника його власність не підлягатиме оподаткуванню. Саме поняття зробити благодійну організацію пропорційним наслідником є вигідним для заміжньої особи без дітей, яка хоче максимально захистити свого чоловіка чи дружину при житті і водночас забезпечити улюблену благодійну організацію коли дружина або чоловік помирає раніше ніж дарувальник або одночасно у катастрофі.

Аби розпочати такий процес, першим кроком буде вирішити, яку суму ви хочете жертвувати щорічно. Наступний крок - проконсультуйтеся із досвідченим страховим агентом, аби вирішити який тип страхівки купувати. Крок №3-сконтакуйтеся з представником благодійної організації і обговоріть умови. Крок №4 включає в себе заповнення заяви на страхування Вашого життя, в якій Ви називаєте благодійну організацію власником та спадкоємцем Вашої страхівки. Не має потреби створювати трастовий фонд, хіба що Ви самі цього бажаєте. Крок №5: після того як Ваша страхівка була схвалена страховою компанією, попросіть Вашого страхового агента призначити Вам зустріч із представником благодійної організації аби пройти всі пункти контракту, і якщо обидві сторони погоджуються з умовами контракту, зробити благодійний внесок в розмірі оплати полісу. Крок №6 – Вам необхідно отримати копію полісу для себе. Крок №7 – візьміть квитанцію про пожертвування, вона Вам знадобиться при заповненні податкової декларації. Крок №8 – продовжуйте оплачувати страхівку, в той же час отримуючи відмінування у податковій декларації. Крок №9 – після Вашої смерті благодійна організація отримає неоподатковану грошову суму у розмірі Вашого полісу на життя, і ця сума буде в багато разів вищою ніж Ви заплатили на протязі життя у формі пожертвувань за сам поліс.

Такий спосіб пожертвування не вимагає постійної уваги, як інші типи інвестування. Є багато способів пожертвування за допомогою полісу на життя:

- ***Ви можете зробити подарунок, який стане самодоповнюючим.*** Страхування життя є таким дарунком у випадку Вашої смерті або інвалідності.
- ***Ви можете залишити спадщину після смерті.*** Після Вашої смерті благодійна організація отримає неоподатковану грошову суму у розмірі Вашого полісу на життя, незалежно від того, хто був власником полісу: Ви чи благодійна організація.
- ***Ви можете бути власником полісу і призначити благодійну організацію спадкоємцем.*** Якщо Ви переживаєте, що Ваша фінансова ситуація може змінитися у майбутньому, Ви можете назначити благодійну організацію спадкоємцем, але з умовою, що таке рішення може бути скасоване або непередбачене і тримати все під контролем. Поліс у будь-якому разі не буде підлягати оподаткуванню.
- ***Ви можете пожертвувати існуючий поліс.*** Можливо у Вас є кілька страхових полісів на життя, кожен з них був придбаний у різний період життя аби задовільнити потреби в той час. Деякі з них вже можуть і не існувати (позика на дім чи на навчання дітей). Якщо ви жертвуєте поліс на благодійність, Ви можете отримати відмінування у податковій

декларації у розмірі готівкової вартості Вашого полісу на момент його дарування. Якщо Ви і надалі його оплачуєте, це також є податковим відрахуванням.

- **Ви можете жертвувати дивіденди від полісу.** Дивіденди, отримані у формі готівки, можуть бути пожертвовані для благодійності. Це є легкий, економічний спосіб пожертвування, який водночас дає право на податкові віднімання.

Пожертвування у формі страхування життя є вигідним та сприятливим способом пожертвування по кількох причинах:

- **Виплата суми страхування є гарантованою, якщо здійснювалася її оплата.** Це означає, що благодійна організація отримає фіксовану виплату після Вашої смерті.
- **Страхування життя забезпечує зростаючий подарунок, який можна купити, розбивши його на платні (payments).** Через порівняно малу річну оплату, ви можете придбати велику грошову виплату для Вашої благодійної організації. І це не відіб'ється негативно на сімейному бюджеті.
- **Страхування життя є самодоповнюючим дарунком.** Якщо Ви стаєте інвалідом, поліс залишається в силі. Навіть якщо Ви помираєте, зробивши тільки одну проплату, благодійна організація отримає виплату компенсації у повній сумі, без сплати будь-яких податків, та оплати адміністративних та брокерських послуг.
- **Через природу контракту страхування життя, це велике пожертвування для благодійної організації не може оскаржуватися в суді родичами** – спадкоємцями, навіть якщо передача страхівки для благодійної організації сталася незадовго до смерті.
- **Такий тип пожертвування може робитися конфіденційно.** Так як виплата суми страхівки для благодійної організації може бути здійснена не як частина Вашого заповіту, така виплата може бути конфіденційною. Звичайно. Вона може бути відкрита для громадськості, якщо цього бажає клієнт.

Якщо Ви колись задумувалися над тим, як віддячити або підтримати певну благодійну організацію, одним із найбільш доступних та вигідних способів це зробити є через страхування життя.

Страхування життя: стратегія заміни багатства

Частиною обширного філантропічного, майнового та фінансового плану, Ви могли б отримати більшу користь у вигляді значного податкового віднімання, пожертвувавши велике майно. Як тільки майно переходить у руки благодійної організації, добродійник не платить податку від його вартості. А в додаток отримує подвійну користь – значне податкове віднімання та скасування податку на його вартість. Благодійна організація отримує винагороду відразу, не чекаючи смерті дарувальника. Хто програє в такій ситуації – так це спадкоємці дарувальника. Ось тут страхування життя може грати важливу роль.

Дарувальник може купити поліс на життя і безповоротно 1) назвати спадкоємця чи спадкоємців його власниками чи 2) створити спеціальний траст який буде власником страхового полісу. Клієнт може використовувати зекономлені кошти від податків аби купити одноразову страхівку, або

робити оплату щорічно. В будь-якому випадку, якщо власником полісу є траст або третя особа, остаточна виплата по смерті дарувальника не буде підлягати оподаткуванню. Якщо ж дарувальник сам здійснює проплату полісу, власником якого є хтось інший, в такому випадку дарунок може мати наслідки оподаткування. Таким чином, як і у будь-якому фінансовому, майновому чи податковому плануванні, проконсультуйтеся із професіоналом.

Така стратегія вдало працює у поєднанні з благодійним залишковим трастом (Charitable Remainder Trust, CRT), який приносить клієнту та його сім'ї прибуток на все життя, а після смерті останнього спадкоємця прибутку, залишок переходить у власність благодійної організації. Згідно такого принципу, благодійник може 1) зробити значний подарунок для благодійного залишкового трасту, 2) отримувати податкові відмінусування від даної вартості пожертвування, яке в кінцевому випадку перейде до благодійної організації, 3) уникнути податку від продажу дарунку, переданого в середині трасту, і 4) забезпечити джерело прибутку на все життя. Такий спосіб заміни багатства можна використати, аби забезпечити своїх спадкоємців, які б в іншій ситуації отримали б маєток без благодійного плану.

Розрахунок при житті(Life settlement): як отримати найбільше від ЖИТТЯ

Страховання життя традиційно використовувалося як пролонгований дарунок для благодійної організації чи як стратегія заміни багатства для іншого майна, яке могло б бути пожертвоване для благодійної організації. А що, як благодійна організація потребує коштів зараз? Що, як благодійна організація є власником кількох страхових полісів і хотіла б не чекаючи виплати у майбутньому, отримати кошти вже? Що як дарувальник не хоче дарувати свої цінні папери або майно, але має надлишковий поліс на життя, придбаний для потреби, що вже не існує? Міг би такий поліс на життя бути використаний для теперішнього прибутку для благодійної організації, а також і майбутнього?

Принцип розрахунку при житті не є новим. Простими словами, це є продаж діючого страхового полісу на життя її власником для третьої особи за умови, що власник полісу не є смертельно хворим. В більшості випадків, особа має мати 65 років або більше. Інша умова – стан здоров'я та структура оплати – фактори, які визначатимуть суму виплати від страхової компанії. Так як це не є відмова від полісу та його обмін на готівкову вартість, не має значення чи цей поліс має якусь готівкову вартість. Якщо поліс і має готівкову вартість, то сума розрахунку при житті буде набагато більшою ніж готівкова вартість.

Практичне застосування розрахунку при житті.

- Благодійна організація, що вже є власником страхового полісу може обговорити із благодійником можливість розрахунку при житті, аби задовільнити свої фінансові потреби.
- Клієнт у віці 65+ може передивитися свій поліс з можливістю отримати виплату полісу при житті і тоді подарувати цю суму для благодійної організації, або подарувати їй самий поліс і аби сама організація шукала розрахунку від імені дарувальника. Так як дарування полісу

має інші податкові наслідки, ніж дарування готівки після продажу полісу, варто, перш ніж приймати якесь рішення, порадитися із спеціалістом.

- Наступні приклади варіантів розрахунку при житті покажуть, як можна отримати максимум від полісу на життя.

Приклад №1. Маленький музей є власником 500,000 страхового полісу на життя подарованого його членом у віці 65 років. Кожного року дарувальник жертвує музею суму у розмірі річної оплати полісу. Дарувальнику уже 75 років.

Музей знаходиться у фінансовій кризі і потребує коштів для капітального ремонту приміщення. Одночасно керівництво музею дивиться у майбутнє і на те, щоби збільшити суму подаровану членом у вигляді полісу. Комітет по комерційному розвитку зустрічається із дарувальником і пропонує вихід розв'язання нагальної потреби, не забуваючи і про майбутні.

- Музею необхідно шукати розрахунку(продати поліс) ще при житті дарувальника і використати прибуток для нагальних потреб. Залежно від стану здоров'я дарувальника на даний момент і кілька інших факторів, музей може отримати принаймні в 3 рази вільше від готівкової вартості полісу.
- Так як дарувальник щорічно вносив по 15,000 доларів, здійснюючи проплату полісу, попросіть дарувальника продовжувати робити такі пожертвування на новому полісі аби замінити проданий. Звичайно, що розмір посмертної компенсації і вірогідність можливості дарувальника отримати поліс на життя залежатимуть від стану його здоров'я на момент подачі заявки на страхування. Розмір нової посмертної компенсації буде однозначно меншим ніж у попередньому полісі, але це компенсує ту суму, яку музей втратив, продавши поліс.

Приклад №2. Той же музей пропонує анuitну програму (annuity program) для своїх членів похилого віку, які, можливо, потребують додаткового прибутку. Їм пропонується робити запланований дарунок, який буде вигідний для них самих та в той же час допоможе організації створити пожертвувальний фонд. Традиційно дарувальники робили пожертвування у формі готівки, цінних паперів та нерухомості, аби спонсорувати благодійний анuit.

Під час зустрічі із перспективним 75-річним дарувальником, Комітет по комерційному розвитку дізнається про те, що він зацікавлений у збільшенні свого річного доходу і хоче взяти участь у благодійній програмі анuit. Хоча він роздав вже усі свої цінні папери, однак він має поліс на життя, який йому по суті уже не потрібний і він не хоче більше за нього платити. Як в такому випадку розрахунок при житті може дати музею значну грошову суму і в той же час збільшити прибуток дарувальника?

- Дарувальник може використати свій поліс на життя як пожертвування для спонсорвання благодійного анuitу.
- Залежно від того, чи дарувальник шукає отримати виплату полісу при житті, тоді подарувати цю суму для благодійної організації, або подарувати їй самий поліс і аби сама організація шукала розрахунок від імені дарувальника, податкові наслідки будуть різними.

В будь-якому випадку, дарувальник має право на податкове відмінування для року, в якому він це зробив.

- Хоча розмір виплати при житті буде залежати від стану здоров'я дарувальника на даний момент і кількох інших факторів, але цей розмір гарантовано буде принаймні в 2-3 рази більше від готівкової вартості полісу.
- Переваги дарувальника такі: 1) зробити неприбуткову власність прибутковою з гарантованим високопроцентним доходом. 2) економити гроші не платячи щорічно за страхівку, 3) мати податкове відмінування, 4) робити благодійні пожертви для музею.

Висновок

Якщо ви хочете зробити по-справжньому особливий подарунок – такий, що залишить про вас згадку- **страховий поліс на життя** буде найкращим рішенням. Це є дешевий спосіб пожертвування для улюбленої організації чи асоціації і на довгі роки дасть можливість мінімізувати податкові видатки.

«Я думаю, що благодійна діяльність через страхування життя має дуже великі податкові переваги у цілях планування маєтку. Вибрати найкращий варіант страхового полісу для себе можна сумісно з сімейним адвокатом, страховим агентом та представником благодійної організації», - каже Добронос.

Такий спосіб запланованого пожертвування залишить значну пожертву для благодійної організації і в той же час не відіб'ється помітно на спадкоємцях Вашого статку.

Благодійна діяльність через страхування життя – відносно прямий спосіб планування свого статку. Але це лише за умови, що ваш поліс є постійним (тобто дійсний до смерті).

Благодійна діяльність через страхування життя набирає все більше і більше популярності. Вона є дуже вигідною з фінансової точки зору, так як порівняно малі вклади в кінцевому результаті приносять велике накопичення. Не існує ніяких адміністративних витрат та дискусій щодо спадку, зазначеного у заповіті.

«Благодійна діяльність через страхування життя є чудовою спадщиною, яку можуть залишити сім'ї без дітей та з дітьми», – продовжує Михайло Добронос «Благодійна діяльність – особливий спосіб, аби Вас пам'ятали довгий час після Вашого відходу із землі».

Якщо у Ваші обов'язки входить збирати кошти для благодійної організації, Ви можете подивитися, як страхування життя може Вам допомогти у цьому.

Адвокат Добронос вірить, що «Благодійна діяльність – особливий спосіб, аби Вас пам'ятали довгий час після Вашого відходу із землі. Навіть після Вашої смерті, ваша благодійна організація пам'ятатиме Ваш щедрий дар».

Використання страхування життя як способу благодійної діяльності можна зробити таким, аби це було вигідно для дарувальника а також для організації, якій він жертвує. Багато хто вважає, що це

є вигідним лише для благодійної організації. Однак , якщо використовувати стратегію заміни багатства та/або розрахунку при житті аби реалізувати потреби сім'ї дарувальника та благодійні інтереси самого дарувальника, можна дійсно отримати максимум від життя.

Мета цієї статті – дати загальне уявлення про страховий поліс. Покриття та термінологія можуть бути різними у різних компаніях. **Перевірте свою страховку щодо термінології та покриття.**

Про автора

Микола Житовка розпочав свою страхову кар'єру в 1997 році. В 2001 році він отримав ліцензію продавати страховку в Огайо. З того часу він працював наполегливо, пропонуючи різні страхові послуги своїм клієнтам : страхування авто, бізнесу, здоров'я, дому та життя. Його професійний підхід до страхового бізнесу створив різноманітну та віддану клієнтуру в Клівленді(Пармі), Огайо.

У 2007 році була створена **Insurance Cleveland Agency LLC (ICA)**. Як незалежне агенство, Insurance Cleveland Agency має доступ до кількох різних страхових компаній, включаючи Aetna, Encompass (власник Allstate), Golden Rule, The Hartford, Medical Mutual of Ohio, Ohio Casualty, Progressive Drive, Safeco, The Providence Association, Travelers, Victoria (власник Nationwide), Dairyland / Viking , та інші.

Нашій агенції приємно повідомити про долучення до нашої команди Івана Войтовича, Евеліни Яблонської, та Йосифа Чішкевича. Пан Войтович є високо кваліфікованим та цінним додатком до нашої команди і допомагає агенції обслуговувати клієнтів, що розмовляють англійською, українською та російською мовами. Пані Яблонська розмовляє англійською, польською та російською мовами а Пан Чішкевич англійською, та українською мовами.

Ми зручно розташовані від Pearl Rd. і Highway 71 в Islander Office complex. Наші робочі години: Понеділок - П'ятниця з 9:00 до 12:30 і 1:30 до 5:00. Будь-ласка телефонуйте завчасно аби призначити зустріч. Чекаємо на Ваш дзвінок!

Зателефонуйте нам або знайдіть нас на insurancecleveland.com і ваша безплатна оцінка вартості страхування чекає на Вас... жодного зобов'язання купувати що-небудь. Багато страхових полісів є дорогими без потреби... і часто застарілими. Ми зробимо все можливе, аби надати вам найкращий сервіс, так що існує дуже добра нагода, щоб зберегти вам гроші й одночасно покращити ваше забезпечення.