

Содержание

1. Об авторе в вопросах и ответах
2. Семейное финансовое планирование
3. Банковская система. Кредиты. Кредитные карты. Кредитный рейтинг.
4. Таксы. Налоговая система
5. Покупка жилья. Ипотека. Ипотечное страхование.
6. Пенсионная система (CPP, RRQ et SV)
7. Пенсионный фонд RRSP (REER)
8. Детский накопительный фонд RESP (REEE)
9. Инвестиционный фонд TFSA (CELI)
10. Страхование. Что это? Зачем это мне?
11. Страховка жизни (временная)
12. Ипотечная страховка. Что же это на самом деле?
13. Банковские фокусы при ипотечной страховке жизни.
14. Страховка жизни (постоянная)
15. Инвестиция в недвижимость или более выгодная инвестиция в страховой полис. Давайте сравним
16. Страхование на случай тяжелого заболевания – Critical illness insurance
17. Страхование детей. Зачем?
18. Страховка от нетрудоспособности - Disability insurance (Assurance invalidité)
19. Медицинское страхование ваших гостей, туристических поездок. Супер-Виза родителям.
20. Страховка, фонды от работодателя
21. Инвестиции. Как это работает?

Об авторе в вопросах и ответах

Руслан Загорулько, родился и вырос в городе Харьков, Украина. Там же закончил Государственный университет, факультет экономики по специальности экономическая кибернетика. В 2013 году иммигрировал с семьей в Канаду, в провинцию Квебек. Более трёх лет прожил в одноименном городе Квебек, где закончил колледж по специальности бухгалтерия. Затем получил опыт работы в крупной фискальной компании H&R Block. После этого продолжил обучение на финансового консультанта и сдал успешно все экзамены и пройдя практику, получил государственную лицензию и должность «Консультант по финансовой безопасности».

Вопрос: В какой области я работаю и кем?

Ответ: Я консультант по финансовой безопасности с соответствующей государственной лицензией. Это официальное название моей должности, в полной мере отражающее область моей деятельности. То есть, я семейный аналитик по финансовой безопасности. Зная, как работают финансовые продукты в Канаде, я помогаю семьям правильно ими воспользоваться, всегда начиная с семейного финансового планирования, как на ближайшее время, так и в долгосрочной перспективе.

Вопрос: Почему мои консультации бесплатны?

Ответ: Потому что, после моей встречи с клиентом человек начинает четко понимать свои слабые стороны финансового положения. Он понимает какими финансовыми продуктами ему выгодно воспользоваться, на что обратить внимание и наконец заняться планированием и финансовой безопасностью. И уже на втором шаге, на основе предпочтений человека, мы подбираем финансовый продукт, оптимально подходящий клиенту. И вот после приобретения клиентом этого продукта, я получаю комиссионные от той компании, где мы приобрели этот продукт.

Вопрос: Чем я отличаюсь от многочисленных других таких же финансовых консультантов?

Ответ: Есть принципиальное отличие. Подавляющее большинство моих коллег работают на одну конкретную компанию. Да, они так же занимаются анализом и семейным финансовым планированием, но в рамках продуктов только одной компании, с которой у них генеральный договор, не позволяющий предлагать продукты никакой другой компании. И у вас, как у клиента просто нет выбора. И тут даже дело не в ассортименте продуктов, а дело как в цене, так и в условиях договора на покупаемый вами продукт, которые в некоторых пунктах могут сильно отличаться и именно этот пункт для вас может иметь принципиальное значение. Я же имею контракты с более десяти крупными компаниями. И мне абсолютно все

равно чей продукт вам предложить. Поэтому и в моих интересах, и в моих возможностях подобрать вам оптимальное решение на рынке.

Вопрос: Но тогда логично, что я предложу продукт той компании, которая мне заплатит больше комиссионные. Не так ли?

Ответ: Нет, не логично. Во-первых, разница в комиссионных составляет не более 5% в разных компаниях. Во-вторых, если я начал работать с клиентом, то я его сопровождаю всю жизнь, пока работаю. И мне нет никакого смысла сейчас заработать на 20-30\$ больше, продав не то что нужно, нежели сделать как надо, клиент останется довольным и сделает мне рекомендации своим знакомым. Ну и, в-третьих, вы всегда сами сможете увидеть условия разных компаний.

Вопрос: Как происходит весь процесс работы с клиентом?

Ответ: Как правило, это два-три контакта с клиентом примерно по 30 минут. При первом контакте я с вами знакомлюсь, задаю вопросы, т.е. собираю все необходимые данные, чтобы проанализировать ваше финансовое положение, отвечаю на вопросы. Также узнаю о ваших планах на будущее и ваши пожелания. Примерно через 2-3 дня я буду готов вам предоставить наиболее подходящие варианты финансовых продуктов, и мы согласовываем наш второй контакт, во время которого я вам подробно объясняю эти варианты, почему именно их я предлагаю и отвечаю на все ваши вопросы. После этого вы или сразу принимаете решение или берете время, чтобы подумать и в третий раз мы оформляем все документы. Хочу подметить, что все наши контакты и оформление происходят онлайн.

Семейное финансовое планирование

В этом разделе затрону одну из самых важных тем. Это семейное финансовое планирование. По отношению к этому, я бы разделил людей на три категории:

1. Кто внимательно следит и управляет своим бюджетом. Ставит цели, планы, и ищет возможность их реализации.
2. Кто хорошо понимает, что деньги требуют постоянного контроля, что, как и в случае здоровья, уже сегодня надо предпринимать какие-то действия, чтобы в будущем сохранить ваш достойный уровень жизни. Но, к сожалению, это понимание так и остается только в голове, пока не произойдет что-то серьезное, что заставит все-таки принять какие-то решения для своего же блага.
3. Кто живет сегодняшним днем, вообще не задумываясь о ближнем или далеком «завтра».

Я приведу некоторые наблюдения из своей профессиональной деятельности, которой занимаюсь всю жизнь.

Вы никогда не изучали, хотя бы немного жизнь и поведение богатых, успешных людей? Так вот можно заметить два факта. Первое, у них у всех есть личный финансовый консультант (так же как доктор, адвокат и фитнес-тренер). Второе, каждое последующее поколение становится только богаче. Что это значит? А то, что все успешные люди очень важную роль отводят на контроль своего бюджета, на его управление и занимаются финансовым планированием. И это они закладывают и в воспитание своих детей. И как результат, их дети и внуки не начинают с нуля, у них уже есть определенные активы, которые они преумножают далее. И так из поколения в поколение.

Канада нам предоставила возможность сделать карьеру, не занося взятки в кабинеты, позволила зарабатывать в самом худшем случае на все необходимое для наших потребностей, и дала доступ ко многим финансовым продуктам, о которых мы раньше никогда и не слышали. У нас есть абсолютно все инструменты, чтобы мы не чувствовали себя ущемленными в старости, и радовались не тому, что дети достигли большего нежели мы, а тому, что дети уже имеют 50-100% того, что имели мы, и продолжают это преумножать. Преумножать благодаря хорошему образованию, на которое накопили мы – родители, благодаря правильному отношению к деньгам, которому мы их научили и т.д.

Если вы относитесь к своим личным деньгам, так же бережно, как и к своему здоровью, то, как профессионал скажу, что в вопросе финансового планирования основную роль играет время!!! Чем раньше вы этим начнете заниматься, тем богаче вы будете на пенсии и тем обеспеченней будут ваши дети. И большая ошибка тех, кто думает, что финансовое планирование – это удел богатых или более обеспеченных людей чем вы. Разница только в том, что богач миллионы превращает в миллиарды и платит сотни тысяч долларов в год своему финансовому консультанту, а вы превратите сотни долларов в тысячи и тысячи в десятки, сотни тысяч долларов и консультации финансового советника получаете бесплатно, пока бесплатно. Так пользуйтесь же такой возможностью!

Банковская система. Кредиты. Кредитные карты. Кредитный рейтинг.

С первым, с чем вы столкнетесь только приехав в Канаду и далее на протяжении всей жизни – это банки, банковская система. В Канаде нет десятков, сотен банков. Здесь всего 5-7 банков, и 2-3 виртуальных банка, которые предлагают одни и те же услуги и уровень сервиса. Это обслуживание личного или коммерческого счета, дебитные и кредитные карты, различные займы (ипотека, персональный заем, кредитование покупки автомобиля и т.п.), накопительные

счета, и так далее. Вся банковская система, так же как и вся финансовая система Канады, работает очень четко и надежно. Вам никогда не задержат платеж, никогда не будет проблем с платежами и никогда не будут применяться какие-то штрафные санкции, не уведомив вас. Как и везде, сначала вам напомнят, затем с вами свяжутся, чтобы выяснить причину и только потом будут принимать меры.

Какой же банк выбрать?

По опыту работы практически со всеми банками, скажу честно, что абсолютно все равно. Как я и упомянул выше, у всех банков абсолютно одинаковый принцип работы, одинаковые услуги и расценки на услуги. Да, иногда бывают какие-то временные акции, или разные кредитные карты, но это не играет существенной роли для обычного клиента, то есть для вас. Другое дело, какими банковскими услугами стоит пользоваться, а какими нет.

Итак. Какие услуги банка нам нужны?

Самым необходимым является открытие личного банковского счёта. Это привилегия банков и только они предлагают эту услугу и справляются с этим сервисом довольно хорошо.

Насчет всех остальных услуг, я бы посоветовал очень избирательно и очень осторожно пользоваться всеми услугами, которые подразумевают вложения ваших денег. Это и различные накопительные счета, и инвестиционные программы, и открытие различных фондов, и то же страхование. Не всегда банк вам даст лучшие условия для накопления вашего капитала, нежели финансовая компания, которая специализируется на этом. Сотрудники банка всегда используют то, что вы уже являетесь их клиентом, имея свой личный счет, что у вас уже есть доверие к этому банку и вас легче уговорить принести еще свои деньги и открыть дополнительный накопительный счет или инвестиционную программу. Здесь запомните основных три момента:

1. У вас не должно быть никаких более доверительных отношений к банку, где вы открыли свой счет, нежели к любому другому финансовому учреждению. Банк – это огромная финансовая машина, где каждый сотрудник обязан привлечь как можно больше ваших денег.
2. Никакой сотрудник банка не является вашим постоянным, личным консультантом. Прежде всего он работник банка, который ему платит зарплату и его целью является получить от вас максимум денег. И его не интересует ваша выгода.
3. Всегда сравнивайте услуги и продукты, предлагаемые всеми финансовыми учреждениями (банки, страховые и инвестиционные компании и др). В этом вам всегда поможет финансовый консультант, который работает именно на вас и которому выгодно предложить продукт, максимально интересный именно вам.

Другое дело, когда вы обращаетесь в банк за услугой, когда вам банк дает деньги. Это любой вид кредитования. Вы хотите купить жилье или авто, или взять персональный кредит, например, на ремонт или покупку бытовой техники. Вот здесь, пожалуйста, без проблем обращайтесь в банк. Все эти виды кредитования выдаются под 2-5% годовых. Иногда вы сможете купить бытовую технику или новое авто вообще под 0% годовых. Но опять же, будьте внимательны и всегда рассмотрите альтернативные варианты. Например, тот же лизинг на автомобиль, или открытие кредитной линии.

Кредитная карта.

В Канаде, как и в любой развитой капиталистической стране, вы столкнетесь с большим количеством различных финансовых предложений, в частности предложений открыть кредитную карту. Будьте очень осторожны с этим и не надо принимать все, что предлагают. А точнее почти ничего не надо принимать. Кредитную карту надо иметь, и в идеале 1-2 карты. Ею надо пользоваться регулярно, что хорошо сказывается на вашем кредитном рейтинге. Как правило, кредитную карту берут в том же банке, где у вас личный счет. Вся опасность в том, что если в течение месяца, иногда 25 дней, вы не вернете на карту потраченные с нее деньги, то вам начнут начислять огромные 19-24% годовых. Поэтому основное правило пользования кредитной картой – расплачивайтесь ей только тогда, когда у вас на личном счету есть достаточно средств, чтобы пополнить кредитную карту. Иначе нарушая это правило, вы постепенно окунетесь в большие долги под огромные проценты переплаты.

Со временем банк вам будет предлагать увеличить лимит кредита на карте. И как вам может сначала показаться странным, но чем хуже человек возвращает деньги на карту, тем чаще и на большую сумму банк вам будет предлагать увеличить лимит. Банк на этом зарабатывает. Он зарабатывает огромные 20% годовых с плохих плательщиков. И увеличивая им лимит, банк тем самым увеличивает свою прибыль. А ваши финансовые проблемы банк не интересуют. Только вы должны быть ответственны и осторожны!!!

Кредитный рейтинг.

Свою кредитную историю надо начинать формировать уже с самого начала вашей жизни в Канаде. Основное, что влияет на ваш кредитный рейтинг – это вовремя оплачивать ваши обязательные платежи. Это оплата за интернет, за телефон, за газ и электричество, это вовремя погашать долги на кредитной карте и т.д. Все эти данные передаются в кредитное бюро. При каждом обращении за финансовой помощью, при покупке или аренде жилья, и многих других вещах, финансовое учреждение или продавец в первую очередь смотрит на ваш кредитный рейтинг. И потом решает, дать ли вам кредит и под какой процент, сдать вам жилье или нет.

В Канаде у вас всегда есть возможность разрешить всем организациям, которые вам регулярно предоставляют услуги, автоматически снимать абонентскую плату в определенный день месяца с вашего счета или с кредитной карты. Это полностью безопасно и удобно, так как вам не надо беспокоиться, что можно забыть оплатить.

Таксы. Налоговая система

В Канаде все цены на большинство товаров указаны без такс. При оплате к указанной цене вам добавят еще определенные проценты. Существует два вида такс: федеральный и провинциальный. Сейчас, 2021 год, федеральный равен 5%, а провинциальные в каждой провинции свои. Например, в Квебеке – 9,975%, а в Онтарио – 8%, а Британской Колумбии – 7%, а в Альберте 0%. Вот и получается, что к указанной цене надо добавить еще почти 15% (в Квебеке), 13% (в Онтарио), 12% (Британская Колумбия). Но хорошо то, что это не касается почти никаких продуктов питания.

Касаясь налогов, то в Канаде прогрессивная шкала налогообложения. То есть, чем больше зарабатываешь, тем больше заплатишь налог. Но есть и необлагаемый минимум. Это около 12 000 \$. Все что выше этой суммы будет облагаться налогом ступенчато. То есть для каждой части вашего дохода будет применяться свой процент налогообложения.

С вашей зарплаты в течение года удерживают оплату в различные фонды. Чтобы не загружать вас цифрами, рассчитывайте примерно на 75-80% от вашей озвученной зарплаты. Это то, что вы получите на ваш банковский счет.

С 1 марта по 30 апреля каждого года, каждый резидент Канады обязан подать годовую налоговую декларацию за прошедший год. По итогу этой декларации, вы должны будете либо заплатить налоги, либо получить возврат налогов. Все зависит от индивидуальной ситуации и правильного использования различных финансовых инструментов.

Если у вас свой бизнес, вы частный предприниматель, то ваш налогооблагаемый доход рассчитывается очень просто. Ваша валовая прибыль минус все ваши затраты на ведение бизнеса.

Здесь я очень обобщенно описал сам принцип налоговой системы в Канаде. На самом деле это довольно сложная «паутина» взаиморасчетов, в которой разбираются только бухгалтера.

Более подробную информацию я вам могу предоставить при личной, бесплатной консультации в меру своей компетентности и/или направить к профессиональному бухгалтеру.

Покупка жилья. Ипотека. Ипотечное страхование.

В Канаде вы найдете массу предложений недвижимости, на любой бюджет и вкус. Все предложения с ценами вы сможете найти на многочисленных сайтах. Поэтому я останавливаюсь на самом процессе покупки и оформлении жилья.

Как только вы решили купить жилье, первый человек, который вам нужен – это агент по недвижимости. Сразу отвечу на ваш вопрос, который наверняка у вас появился в голове. А зачем нужен этот агент?

1. В Канаде все агенты недвижимости проходили обучение и имеют лицензию на право заниматься этим видом деятельности.
2. У них есть доступ к огромной базе данных продающегося жилья
3. Они хорошо знакомы со всеми районами города
4. Агент сопровождает сделку от начала до самого оформления договора у нотариуса
5. У агента есть доступ к базе данных технического состояния жилья, и он всегда это проверяет
6. Вы, как покупатель, ничего не платите. Агенту платит продавец.

И вот когда вы начали работать с агентом, начинается поиск и просмотр вариантов, которые вам более подходят. Как только вы нашли то, что хотите купить, ваш агент делает официальное предложение продавцу о покупке. И вы сразу подаете документы в банк, запрашиваете ипотеку. Но подать запрос в банк можно, и нужно еще до того, как вы нашли жилье. Дело в том, что исходя из вашего семейного дохода, банк вам может одобрить сумму кредита, на которую вы рассчитываете, а может и уменьшить ее. И здесь вам понадобится второй профессионал – это **ипотечный брокер**. Тут у вас два варианта. Первый, вам сам агент недвижимости может с этим помочь, так как все агенты плотно работают со многими ипотечными брокерами. Второй вариант, вы сами обращаетесь к ипотечному брокеру. Никогда не ориентируйтесь в выборе кредитора только исходя из процентной ставки. Есть еще много важных нюансов, которые вам помогут сэкономить в перспективе несмотря на то, что процент немного выше. Консультируйтесь со специалистом!

Банк рассматривает ваш запрос в течение 1-3 дней. Если все хорошо, кредит одобрен, то следующий шаг – это подписание договора покупки у нотариуса. И жилье ваше.

Отдельно хочу остановиться на ипотечном страховании. Как правило, банк, в котором вы берете ипотеку, через своего ипотечного брокера или другого менеджера вам будет предлагать застраховаться. То есть в случае смерти, ваша страховка покроет весь оставшийся долг по ипотеке. Это обычная страховка жизни, которая привязана к договору ипотеки. **Никогда** не приобретайте эту страховку в банке. И вот по каким причинам:

1. Банк не имеет право требовать наличие такой страховки.
2. Собственником страхового полиса является банк. И получателем страховой суммы будет тоже банк, а не ваша семья, как при частной страховке.

3. В банке ваша страховая сумма уменьшается так же, как и ваш остаток долга, в отличие от частной страховки, где страховая сумма не изменяется со временем и никак не зависит от остатка по долгу.
4. Через 3-5 лет, вы всегда имеете право без штрафа, перекредитоваться в любом другом финансовом учреждении, где условия будут лучше. И в таком случае ваша банковская страховка аннулируется и вам придётся приобретать новую, за которую вы будете платить дороже, так как вы стали старше на эти 3-5 лет и возможно ухудшилось здоровье или начали курить.
5. Банковская страховка всегда будет дороже, нежели вы застрахуетесь в страховой компании, где все эти минусы, описанные выше, исключаются.

Более подробно читайте [здесь](#).

Здесь я описал основные шаги при покупке жилья. Если вам нужна более подробная консультация, то я вам могу порекомендовать достойного профессионала, как агента по недвижимости, так и ипотечного брокера.

Касаемо страхования, то это моя профессиональная сфера. И если вы уже собрались покупать жильё, или планируете это через год-два, или только купили, то конечно разумно будет застраховаться. И сделать это еще до того, как семья будет иметь огромные долги.

Пенсионная система (CPP, RRQ et SV)

Поговорим о том, какие выплаты от государства вы будете получать на пенсии. Существует две базовые выплаты пенсионерам: это Old age security pension (OAS) / Pension de la Sécurité de la vieillesse (SV) или другими словами, выплаты по старости; и это Canada Pension Plan (CPP) / Régime de rentes du Québec (RRQ) или то, что мы обычно называем пенсией. Итак, по порядку.

1. Old age security pension (OAS) / Sécurité de la vieillesse (SV)

Эти выплаты предназначены каждому гражданину или постоянному резиденту Канады, если вы:

- Достигли возраста 65 лет
- Если с 18-ти летнего возраста прожили в Канаде минимум 10 лет

Обращаю ваше внимание, что это не пенсия и эти выплаты по старости предназначены абсолютно всем, даже если вы ни дня не проработали.

Сумма этого пособия будет рассчитываться исходя из количества лет, прожитых в Канаде после вашего 18-ти летия. То есть, чем раньше вы приехали, тем больше будете получать.

В 2021 году максимальная сумма этого пособия равна 626,49\$/месяц. И сумма пособия зависит также от вашего дохода.

Касаемо этого пособия по старости, следует добавить, что в зависимости от вашего семейного положения и вашего дохода, существуют дополнительные

выплаты, называемые Supplément de revenu garanti (SRG). На эти дополнительные выплаты вы сможете рассчитывать, если вы уже получаете пособие по старости и если у вас очень низкий доход или его вообще нет. Если же вы с супругой(-ом) в полном здравии, и живете вместе, то будет учитываться ваш семейный доход и получает ли супруг(-а) пособие по старости. Ниже я приведу ссылки на официальные источники.

Также хочу обратить ваше внимание, что все эти выплаты [являются вашим налогооблагаемым доходом](#).

2. Canada Pension Plan (CPP) / Régime de rentes du Québec (RRQ)

В отличие от предыдущего пособия по старости, пенсия вам выплачивается пропорционально вашим отчислениям с заработной платы на протяжении всего времени что вы работали. Как вы наверно знаете, пенсионный возраст в Канаде считается 65 лет. Но, получать пенсию вы можете уже с 60-ти лет, причем вы можете продолжать работать. Но изъявив желание начать получать пенсию в 60 лет, вам будут выплачивать только 64% от максимальной пенсии, которую бы вы получали в 65 лет. И индексация на 7,2% происходит каждый год до 65-ти лет. То есть, например, в 61 год вы получите $64\% + 7,2\% = 71,2\%$ и т.д. Но также вы в праве отложить получение пенсии до 70-ти лет. И в этом случае ваша пенсия будет равна 142% от максимальной в 65 лет. Здесь индексация на 8,4% ежегодно после 65-ти лет.

Сколько же мы отчисляем в RRQ (Québec)? Если ваш годовой доход менее 3500\$/год, вы не обязаны делать отчисления. Это случай школьников или студентов, немного подрабатывающих на каникулах. А так общая сумма отчисления равна 10,8% от вашей зарплаты. Но, половину, 5,4% платит ваш работодатель, а половину, те же 5,4%, удерживают с вашей зарплаты. Также существует максимум вашей зарплаты, с которой будут удерживать 5,4%. На 2021 год – это 61 600\$/год. И учитывая, что с 3500\$ нет отчислений, то больше, чем 3137,40\$ с вас не удержат, сколько бы вы не зарабатывали.

Касаемо предпринимателей, то они должны делать отчисления по итогу прошедшего года, в полном объеме 10,8% от своего дохода. И здесь максимум будет 6274,80\$.

Сколько же мы будем получать, выйдя на пенсию? На 2021 год, максимальная пенсионная выплата равна 1208,26\$/месяц, если вы начали ее получать с 65-ти лет, не учитывая индексацию, о чем писал выше. Что же касается инфляции, то государство каждый год индексирует выплаты. Например, [на 1 января 2021 года, индексация пенсии была на 1%](#).

[Калькулятор пенсии](#)

Все цифры приведены для провинции Квебек, где есть свой провинциальный пенсионный фонд. Но принцип одинаков для всех провинций и небольшая разница может быть только в цифрах.

Какие же выводы из этого всего можно сделать? Да, государство нас обеспечит каким-то минимумом. Учтите, что подавляющее большинство из нас – это иммигранты, приехавшие в 30-40 лет. И естественно мы никогда не будем получать максимум из тех цифр, что я привел. Если к пенсии у нас не будет никаких долгов, будет выплачена ипотека, кредит на машину погашен, и т.д., то нам как раз максимум на что будет хватать – это на еду, без гурманства, и возможно на какую-то одежду. И то, это под вопросом. Поэтому я еще раз всех призываю, занимайтесь семейным финансовым планированием, пользуйтесь всеми финансовыми инструментами, позволяющими сделать себе накопления.

Пенсионный фонд REER / RRSP

1. Что же такое REER (по-французски) или RRSP (по-английски).

Для начала расшифруем: REER - Régime enregistré d'épargne-retraite или Registered Retirement Savings Plan. Простыми словами — это ваш личный счет (режим), который зарегистрирован и контролируется государством. Этот счет вы можете открыть в большинстве финансовых учреждений (банки, страховые и инвестиционные компании и т.п.). Каждый год вы имеете право добровольно делать отчисления на этот счет из расчета вашего дохода за прошлый год. На данный момент максимум что вы можете отчислить — это 18% от вашего совокупного дохода в год. Но государством определен и максимум в денежном эквиваленте. Для 2020 года это 27 230\$, для 2021 года это 27 830\$ для 2022 это 29 210\$. Плюс к этому, если вы в прошлом году не воспользовались такой возможностью, не отчисляли деньги или отчислили, но не все 18%, а часть, то по итогу текущего года вы сможете отчислить ваш максимум за этот год плюс всё то, что недоначислили за прошлые годы. После сдачи ежегодной налоговой декларации вам присылают документ, «Avis de cotisation», в котором вы и можете увидеть сумму, которую можете перечислить на свой счет REER / RRSP в этом году.

2. Как же работает этот REER / RRSP?

REER ещё можно назвать как режим с отложенным налогообложением. Вся сумма, которую вы перечисляете на счёт REER / RRSP, напомню, что это максимум 18% от вашего дохода, не облагается налогом за отчетный год. То есть максимум на 18% вы можете уменьшить вашу сумму доходов с которой надо будет заплатить налоги. А так как в Канаде прогрессивная шкала налогообложения (то есть чем больше ваш доход, тем больше процентная ставка налога), то вы этими пенсионными отчислениями можете уменьшить вашу ставку налогообложения. Но!!! Уже на пенсии, когда вы будете снимать ваши накопления со счёта, они будут считаться как ваш доход и облагаться налогом по ставке на тот период. Но на пенсии ваш доход будет меньше, чем сейчас, когда вы работаете и соответственно беря деньги со своего REER / RRSP, с них вы заплатите налог по гораздо меньшей ставке. То есть, основной принцип — это увод денег от большей ставки

налогообложения к меньшей. Причем это касается как провинциальных, так и федеральных налогов.

Следующий принцип работы этого режима состоит в том, что супруг может открыть счет REER / RRSP на имя своей жены (и наоборот) и отчисления делать на её (его) REER / RRSP. Это позволяет как уменьшить общий налогооблагаемый доход семьи, так и на пенсии уменьшить ваши налоги с пенсии. Но учтите, что, отчисляя в REER / RRSP супруги(-а) вы на эту сумму уменьшаете максимум отчисления в свой личный REER / RRSP.

Также вы можете столкнуться с таким же счётом, но предлагаемым вашим работодателем. Это та же пенсионная программа, только предоставляемая предприятием своим работникам. Не буду на нем останавливаться подробно, так как она работает по такому же принципу с определенными нюансами, которые надо обсуждать в каждом конкретном случае, поскольку я не раз прошу вас обратить внимание, что нельзя рассматривать какой-то счёт, фонд, государственную программу или страховку оторвано от общего финансового положение семьи.

3. Для кого и как им правильно пользоваться?

REER / RRSP – это хорошая возможность сделать дополнительные накопления на пенсию. В основном я бы рекомендовал пользоваться этим режимом всем, кто имеет доход 45 000\$ в год и более.

Наверняка у многих возникнет вопрос, а где взять деньги, если всё потратил. А вот для этого во многих финансовых учреждениях существует, так называемый Prêt REER / RRSP loans. Смысл в том, что банк вам даст займ именно для пополнения своего REER, примерно под 5% годовых. О такой возможности мало кто знает, но её надо использовать, так как у вас есть возможность пополнить свой REER / RRSP благодаря банковскому займу, если у вас просто нет денег, и в тот же момент не надо бояться этого займа, так как пополняя REER / RRSP, вы экономите гораздо больше чем надо отдать банку.

Всегда обращайтесь к хорошему бухгалтеру, который может в начале года вам смоделировать именно вашу ситуацию и просчитать выгодно ли сделать отчисление и на какую сумму и стоит ли брать займ в банке.

Режим REER / RRSP является буфером, через который вы инвестируете свои вклады, чтобы они приносили прибыль. Поэтому очень важным фактором является то, куда ваши вклады будут инвестироваться. А это напрямую зависит от того, в каком финансовом учреждении вы откроете REER / RRSP. И в этом вам уже помогу я или мои коллеги, которые работают со многими финансовыми учреждениями и знают, где это сделать выгоднее, предварительно создав ваш профиль инвестора на основе вашей предрасположенности к рискам и вашей финансовой ситуации.

[Подробнее здесь.](#)

Детский накопительный фонд REEE / RESP

REEE – Régime enregistré d'épargne-études или RESP – Registered Education Saving Plan.

В этом разделе я расскажу еще об одной возможности накоплений и инвестиций. В особенности прошу обратить на это внимание молодых родителей и тех, кто недавно иммигрировал в Канаду с детьми. Потому что эта государственная программа предназначена для накопления денег на послешкольное образование ваших детей и имеет ряд очень выгодных преимуществ.

Главное преимущество этой программы является то, что при открытии и на протяжении всего времени действия вашего REEE / RESP государство вам доплачивает определенные суммы. Вы сможете получать государственные субвенции из трех источников:

1. Bon d'études canadien (BEC) / Canada Learning Bond (CLB)
2. Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE) / Canada Education Savings Grant (CESG)
3. Incitatif québécois à l'épargne-études (IQEE) — это дополнительные доплаты от правительства провинции Квебек. Вам будут доплачивать 10% от ваших собственных отчислений на первые 2500\$/год. И если ваши семейные доходы не велики, то получите еще до 50\$/год. Здесь, как и в предыдущем пункте, вы имеете дополнительные 10% гарантированных годовых.

Учитывая такие солидные доплаты от государства, этот счет REEE / RESP отличная возможность накопить ребенку на послешкольное образование с хорошей инвестиционной составляющей.

Этими деньгами ваш ребенок сможет воспользоваться для обучения абсолютно в любом аккредитованном учебном заведении, будь то колледж или университет, или даже профессиональные курсы.

Вы можете возразить, мол, а зачем это делать, если государство итак даёт деньги на учебу (Programme de prêts et bourses / Loans and Bursaries Program), что касается провинции Квебек. В других провинциях свои программы.

Во-первых, не забывайте, что наши дети - это не мы, кто приехал в Канаду, не имея здесь ни мамы, ни папы. И рассчитывать нашим детям на эту программу, имея работающих родителей с хорошим доходом, не стоит.

Во-вторых, государство не дает, а занимает вам деньги. И после учебы вы на протяжении максимум 10-ти лет должны вернуть 100% стоимости обучения, плюс часть вашей личной стипендии и еще с процентами.

В случае с REEE / RESP ваши вклады (которые вы потом сможете забрать себе) дают хороший прирост, которым ребенок потом сможет воспользоваться для оплаты учебы. И с этих денег он практически не заплатит налогов или вообще их не заплатит, так как у него доход, если и будет, то очень маленький.

Поэтому мой совет – если вы еще не открыли REEE / RESP, или только стали родителями или только иммигрировали, сразу открывайте этот счет и получайте максимум гонораров от государства.

Режим REEE / RESP также является буфером, через который вы инвестируете свои вклады, чтобы они приносили прибыль. Поэтому очень важным фактором является то, куда ваши вклады будут инвестироваться. А это напрямую зависит от того, в каком финансовом учреждении вы откроете REEE / RESP. И в этом вам уже помогу я или мои коллеги, которые работают со многими финансовыми учреждениями и знают, где это сделать выгоднее, предварительно создав ваш профиль инвестора на основе вашей предрасположенности к рискам и вашей финансовой ситуации. [Подробнее здесь.](#)

Инвестиционный фонд CELI / TFSA

В этой статье я расскажу еще об одном финансовом продукте, со своими преимуществами, который поможет вам сделать накопления.

Это счет CELI - Le compte d'épargne libre d'impôt или на английском TFSA - Tax-free savings account. Из самого названия вы наверно поняли, что здесь мы не платим налоги. Но когда мы их не платим? Давайте немного подробнее остановимся на принципе работы этого счета.

CELI / TFSA существует с 2009 года. Этот счет, так же, как и счет REER / RRSP, зарегистрирован и контролируется государством, и вы его можете открыть во многих финансовых учреждениях (банк, страховая компания). Так же, как и в случае пенсионного счёта REER / RRSP, деньги, положенные вами, не лежат там «мертвым грузом» как на вашем текущем счёте в банке. Они инвестируются в экономику, принося проценты прибыли для вас. Так вот, если в случае с REER / RRSP вы не платите налог с суммы перечисленной на этот счет, но заплатите налог с заработанных процентов, то в случае с CELI / TFSA с суммы перечисленной на этот счет уже вы заплатили налоги, а вот с заработанных процентов вы ничего государству платить не будете. Но, чтобы избежать спекуляции, государство каждый год устанавливает максимальную сумму, которую вы вправе перечислить в CELI / TFSA и зарабатывать проценты, не платя с них налоги.

Вот суммы лимита по годам:

- 2009, 2010, 2011, 2012 – 5000\$
- 2013, 2014 – 5 500\$
- 2015 – 10 000\$
- 2016, 2017, 2018 – 5 500\$
- 2019, 2020, 2021 - 6000\$

Я не зря вам привел лимиты за прошлые года. Дело в том, что если вы не воспользовались этим счетом в прошлые периоды (естественно уже проживая в Канаде), то неиспользованная сумма переносится и суммируется. То есть, если вы приехали в Канаду до 2009 года и ни разу не пользовались CELI / TFSA, то включая

2019 год, вы вправе перевести 63 500\$. И эта сумма не на семью, а на каждого супруга.

Конечно, этот счет следует использовать в долгосрочной перспективе, чтобы ваши необлагаемые проценты были существенными. И тут вы вправе спросить, что же будет с вашими деньгами в случае смерти. Все просто. Все накопленные деньги по процентам до вашей кончины, не облагаются налогом, а после смерти ваши наследники должны будут уже платить налоги с процентов. Но! Если вы отметили вашу супругу(-а) в качестве наследователя вашего счета CELI / TFSA, то он(-а) так и продолжит зарабатывать проценты не платя налоги.

Режим CELI / TFSA является буфером, через который вы инвестируете свои вклады, чтобы они приносили прибыль. Поэтому очень важным фактором является то, куда ваши вклады будут инвестироваться. А это напрямую зависит от того, в каком финансовом учреждении вы откроете CELI / TFSA. И в этом вам уже помогут я или мои коллеги, которые работают со многими финансовыми учреждениями и знают где это сделать выгоднее, предварительно создав ваш профиль инвестора на основе вашей предрасположенности к рискам и вашей финансовой ситуации.

[Подробнее здесь.](#)

Что бы я посоветовал насчет CELI / TFSA? Конечно же им надо воспользоваться по максимуму. И это хорошая возможность хотя бы часть заработанных от инвестиций денег вывести из-под налогообложения. Но как я ни раз упоминал, любой финансовый продукт надо обязательно рассматривать вместе с другими продуктами и только после финансового анализа вашей семьи. Иначе может получиться так, что вы начнете заниматься инвестициями, а в случае тяжелой болезни или не дай Бог трагедии, ваша семья останется без денег, так как они где-то там крутятся, а страховки нет. Для каждого финансового продукта существует приоритет и нельзя перепрыгивать ступеньки – это может плачевно закончиться.

Страхование. Что это? Зачем это мне?

Хочу начать серию дальнейших статей с того, что собой представляют страховые продукты, почему они так важны и почему это довольно сложный продукт для понимания. В этих статьях вы узнаете какие виды страховок существуют, при каких ситуациях они полезны, как они работают, а также расскажу о многих нюансах, о которых мало кто знает.

Каждый из нас платит налоги. В Канаде это довольно значительная часть наших доходов. Но также мы понимаем, что уплаченные нами налоги, возвращаются к нам в виде определенных благ, льгот, пособий и т.д. И кроме прямого возврата, который мы видим, ощущаем в виде благоустройства парков, школ, в виде ремонта дорог, в виде отсутствия бандитизма и воровства, мы еще защищены от бедности. Ведь существуют и социальные пособия, и бесплатная еда, и социальное жилье. Но с этим мы можем столкнуться и получить эту помощь, а

можем и никогда не оказаться в таком затруднительном положении. И здесь государство ведет правильную политику, подстраховываясь от развития бедности, увеличения нищего населения. Вот точно такую же подстраховку вам дают все страховые продукты. Только если, платя налоги, вы не только подстрахуетесь сами, но и оплачиваете подстраховку других граждан Канады, оплачивая в «общий котёл», то приобретая личную страховку, вы платите только за себя и покупаете только то, что нужно именно вам.

То есть ваша личная страховка – это гарантия того, чтобы не произошло в вашей жизни, это никоим образом не повлияет на ваш уровень жизни, вам не придется переезжать в более дешевое жилье, продавать машину, занимать деньги или вообще остаться без средств к существованию. Это и есть ваш «внутрисемейный налог», который нужно в первую очередь закладывать в ваш бюджет. Причем это намного меньшие суммы, чем вы наверняка думаете.

Все страховые продукты очень разнообразны и многофункциональны. Каждая страховая компания, борясь за своего клиента, все время предлагает какие-то дополнительные преимущества при той же цене. Это может быть и возврат всех уплаченных вами платежей, и ваша доля в дивидендной прибыли компании, и получение страховой выплаты еще до наступления страхового случая и много-много другого, о чем я и расскажу в описании каждой страховки отдельно.

Сложность понимания и приобретения страхового продукта заключается в том, что вы ежемесячно платите за то, что не имеете, не ощущаете в руках сейчас и сегодня. Но вы должны очень хорошо знать, за что вы всё-таки платите. И тут большую роль играет ваш финансовый консультант, который не только должен подобрать страховку, удовлетворяющую именно вашим потребностям, но и объяснить все детали приобретаемой страховки.

Пару слов хочу добавить про гарантии страховых выплат. В Канаде весь финансовый рынок, работа всех компаний, всех финансовых консультантов очень сильно контролируется государством. Если компания официально работает на территории Канады, значит покупая у нее финансовый продукт, вы всегда застрахованы со стороны государства. Даже если какая-то мелкая страховая компания просто обанкротится, то она всегда сама застрахована и все ваши активы, договора перейдут на тех же условиях в другую компанию. Страховые услуги в Канаде очень надёжны, но надо всегда абсолютно честно предоставлять все свои данные. Иначе вы просто себе сделаете хуже.

Страховка жизни (временная)

Серию статей про страховые продукты начну с самого важного и разностороннего продукта – это страховка жизни. Она делится на две категории: временная страховка и постоянная. Из самого названия понятно, что временная действует на протяжении определенного периода, а постоянная до наступления страхового случая, то есть смерти. Начну с рассказа о временной страховке жизни.

Как я уже упомянул, покупая временную страховку, вы страхуете свою жизнь на какое-то время. Это может быть 10 лет, 15, 20 или 25 лет и больше, в зависимости от вашей ситуации. Так вот при какой ситуации она будет вам полезна?

1. У вас есть крупные кредиты. Например, ипотека.
2. У вас несовершеннолетние дети, которые еще не в состоянии себя сами прокормить.
3. У вас свой бизнес.
4. Ваш заработок играет важную роль в семейном доходе.

Все эти пункты сводятся к одному. Что в случае трагедии, ваш супруг(-а), ваши дети не остаются лицом к лицу перед огромными кредитами, долгами, без средств к существованию и без нормального будущего. Начиная с подросткового возраста, «кривая» вашей ответственности растет и достигает своего пика, когда у вас есть семья и дети, жилье в ипотеке и/или собственный бизнес. Так вот этот финансовый продукт, временная страховка жизни, покрывает ваши риски именно в этот, наиболее ответственный период жизни, когда на вас лежит ответственность не только за самого себя, но и за ваших близких, которые финансово зависимы от вас.

На какой же срок и на какую сумму надо страховаться? Как правило, срок рассчитывается исходя из возраста ваших детей и срока ипотеки. Вы должны быть в безопасности пока есть долг перед банком, и пока ваши дети не смогут себя сами обеспечивать, а это возраст 22-23 года, чтобы ребенок уже был с образованием. А страховая сумма зависит от общей суммы ваших долгов, от ваших годовых затрат (обязательные платежи, расходы на детей, питание и т.д.) и срока страховки.

Сколько же стоит такая защита? Так вот самое основное преимущество временной страховки жизни – это ее дешевизна. Как пример, некурящий мужчина 30-35 лет, будет платить около 25-30\$ в месяц за 350 000\$ покрытия. Это временная страховка на 20 лет. Причем в течение 20-ти лет ваш ежемесячный платеж не изменяется.

Хочу акцентировать ваше внимание, что касаясь любой персональной страховки, на ее цену влияет три основных фактора: ваш возраст, статус курильщика и ваше состояние здоровья. Поэтому, во-первых, чем дольше вы думаете, сомневаетесь, тем дороже вы будете платить и, во-вторых, никто вам не гарантирует такое же здоровье через год или 3-5 лет, как сегодня, что также повлияет и на цену страховки и вообще на рассмотрение вашего досье, так как могут и отказать в страховке. А возможно сегодня вы не курите, а через год начнете, что увеличит тариф сразу в 1,5 - 2 раза. Но как я упоминал, этот продукт довольно гибкий. Например, вы можете сначала взять страховку на 10 лет, что будет дешевле почти в 2 раза, чем 20-ти летняя, и в течение 5-ти лет, уже не учитывая ваше состояние здоровья, продлить её до нужного вам срока. Также, в любое время вы можете перевести ее в постоянную страховку жизни и по истечении вашей временной страховки, продлить ее еще на такой же период.

Хочу отметить, что различные такие возможности, а также различный подход к вашему здоровью отличается от компании к компании. Да, есть определенные стандарты, но возможно в вашем конкретном случае надо рассмотреть нестандартную ситуацию и подобрать страховую компанию, которая полностью удовлетворит вашим потребностям.

Итак, давайте подытожим, чем же все-таки полезен этот финансовый продукт – временная страховка жизни:

1. Она дешевая
2. Оплачивая раз в 3 дешевле чем за моб телефон, вы покрыты на довольно приличную сумму. Это и 300 000\$ и 500 000\$ и более.
3. Ваш(-а) супруг(-а) не останется без жилья и/или без средств к существованию
4. Ваши дети смогут продолжать полноценно жить и развиваться в Канаде.

Ипотечная страховка. Что же это на самом деле?

Термин “Ипотечная страховка” употребляют сотрудники банка, когда её вам предлагают в связи с заключением ипотечного договора. На самом деле это временная страховка жизни, возможно в комплекте со страховкой от нетрудоспособности и/или со страховкой от тяжелых заболеваний. А называют её они так, потому что она привязана к вашему ипотечному договору.

Давайте сравним условия такой страховки от банка с вашей частной страховкой приобретенной в страховой компании с помощью финансового консультанта.

БАНК: Страховой договор привязан к ипотечному договору. Это значит, что при рефинансировании и смене банка, страховой договор вы теряете и надо будет заключать новый. А это будет уже дороже, как минимум, из-за того, что вы стали старше.

СТРАХОВАЯ: Ни к чему этот контракт не привязан. Он будет в действии весь период времени, на который куплен, с возможностью продления. Меняя банк, ваш личный страховой контракт это никак не коснётся.

БАНК: Сумма страхового покрытия изначально равна сумме займа, затем она всё время уменьшается и всегда равна вашему остатку долга.

СТРАХОВАЯ: Сумму покрытия вы выбираете сами и она не изменяется на протяжении действия страхового контракта.

БАНК: В случае трагедии, получателем страховой выплаты является Банк. Ваша семья не получит ни копейки.

СТРАХОВАЯ: Получателем страховки является только тот, кого вы укажете в контракте. То есть вся страховая выплата выплачивается вашей семье.

БАНК: С вами работает сотрудник банка = представляющий интересы банка.

СТРАХОВАЯ: С вами работает ваш личный финансовый консультант, который с вами остаётся на всё время. Он может работать на одну страховую компанию, а может иметь контракты со многими компаниями, что на 100% подчёркивает его независимость.

Вот при всех таких условиях, совсем не в пользу банковской ипотечной страховки, ваша частная страховка, в большинстве случаев, будет дешевле банковской.

Делайте выводы и обращайтесь если планируете покупку жилья или вас уже уговорили в банке приобрести их страховку.

Банковские фокусы при ипотечной страховке жизни.

Сколько же на самом деле стоит ваша ипотечная страховка, приобретенная в банке?

Приведу пример на одном из крупнейших игроков на рынке ипотеки — это Caisse Populaire Desjardins, который отличается своей изобретательностью.

Фокус этого банка, а вернее *caisse populaire*, состоит в том, что приобретая у них вместе с ипотекой ипотечную страховку жизни, они поднимают % ставку по самой ипотеке. Что это значит?

Вам ошибочно кажется, что поднятие месячного платежа — это и есть цена страховки.

Из-за увеличения % по ипотеке, особенно в первые годы, большая часть платежа идёт на % (заработок банка) и меньше на ваш капитал.

То есть, фактическая цена вашей страховки — это сумма удорожания месячного платежа + переплата по %. Если по цифрам, то приблизительно если вы будете со страховкой платить в месяц на 50\$ дороже (что вам и кажется ценой страховки), то из-за переплаты по %, фактически страховка вам будет стоить около 120\$ в месяц.

Даю ссылку на официальный сайт Desjardins, где вы сами можете всё подсчитать.

<https://www.desjardins.com/outils/calcul-versements-hypothecaires/index.jsp?fbclid=IwAR0KquRTPU7CefkbKEsF77PT3WVUKTFqihhLhoD58EotWr68tgJ18TJ8-fc>

Всегда, приобретая финансовый продукт, надо не только видеть цифру в счете, но и анализировать другие вещи, на которые влияет этот финансовый продукт.

А если хотите сэкономить и получить оптимальный именно для вас страховой продукт, то пишите, звоните, буду рад Вам помочь.

Страховка жизни (постоянная)

Продолжим тему страхования жизни. В предыдущей статье мы рассмотрели временную страховку жизни. Сегодня поговорим о второй категории этого продукта – постоянная страховка жизни.

Из самого названия уже понятно, что эта страховка действует до наступления страхового случая, и ясно, что на 100% она будет выплачена. Но давайте разберемся, чем она нам будет полезна и для чего она нужна.

Давайте по пунктам:

1. **«Последние расходы»** - этот термин подразумевает расходы на похороны, которые неизбежны. В Канаде на данный момент (2021) эта сумма в пределах 10 000 – 15 000\$. Из-за инфляции с годами это будет только дороже. Вы хотите оставить такой «подарок» вашим детям? Думаю, нет.
2. **Планирование наследства.** По закону, если человек умирает, то все его активы за день до смерти считаются проданными по рыночной цене на тот период. Из-за этого у умершего возникает доход, на который нужно заплатить налоги. Так вот за оплату налогов и сдачу последней налоговой декларации ответственны наследники. То есть, чтобы вступить в наследство, ваши дети сначала должны заплатить все налоги. Это не касается основного жилья (на сегодняшний день. Что будет в будущем никто не знает). А вот домик на берегу озера, второе, третье жилье, авто, ценные бумаги и другие активы попадают под налогообложение. Плюс к этому, если у умершего остались перед кем-то долги, то они должны быть уплачены. То есть, в наследство дети вступят только после того, как будут уплачены налоги и погашены долги умерших родителей. И понятно, что на это нужны деньги.
3. **Передача бизнеса.** Если у вас доля в бизнесе, вы владеете пакетом акций, и хотите, чтобы дети продолжали ваше дело, то у них должны быть деньги на выкуп вашей доли (акций) в предприятии. Так же и партнеры по бизнесу страхуют друг друга, чтобы потом были деньги на выкуп доли умершего.
4. **Накопления.** Да, существует постоянная страховка жизни, включающая опцию накопления. Это долгосрочный продукт и соответственно долгосрочные инвестиции. На практике ваш страховой полис превращается в ценную бумагу, имеющую определенную стоимость. И с каждым годом эта стоимость растет. То есть, стоимость страхового полиса – это ваши деньги, которыми вы можете воспользоваться при жизни. Например, выйдя на пенсию, иметь дополнительный ежемесячный доход или помочь детям приобрести жильё.

Какие же преимущества постоянной страховки жизни?

1. Я уже акцентировал ваше внимание на последних налогах и долгах, оставшихся после умершего, которые должны заплатить наследники и только после этого вступить в наследство. Так вот, деньги, полученные по страховому полису, находятся под защитой как от налоговой, так и от кредиторов. По закону ни государство в лице налоговой, ни ваши кредиторы, которым вы остались должны, не имеют право доступа к страховой выплате, полученной, например, вашим ребенком. Они получают 100% всю сумму согласно контракту. И это касается страховой выплаты и для временной страховки жизни.
2. Некоторые страховые компании позволяют вам выбрать определенный срок, в течение которого вы должны оплачивать страховку. После этого страховка остается в силе, но ежемесячные платежи вы уже не делаете. Естественно, чем короче этот срок, тем больше вы будете платить в месяц. Самый оптимальный вариант, который я многим советую, это страховка с ежемесячными взносами до 60-65 лет, то есть до пенсии. К пенсии вы должны подойти, не имея кредитов, долгов и с минимальными обязательными месячными платежами. Так как на пенсии ваш доход существенно уменьшится и вам надо минимизировать обязательные расходы, чтобы оставались средства наслаждаться жизнью. Так вот после 65-ти лет, вы не обязаны уже платить страховые взносы, но естественно ваша страховка остается в действии постоянно.
3. Как я уже упоминал, если ваш страховой полис предусматривает накопления, то с определенного времени ваш полис приобретает стоимость, которая каждый год растет. И этими деньгами вы можете пользоваться на свое усмотрение. И это еще один способ накопления на пенсию.
4. Ваша страховая сумма будет увеличиваться с каждым годом. И если вы застраховались на 100 000\$ в ваши 40 лет, то в 85 лет, ваше покрытие будет более 200 000\$.
5. Страховую выплату получит именно тот человек, который указан в страховом полисе на момент смерти. Этого человека имеете право определять только вы, как собственник страхового полиса.

Приведу один пример расчёта постоянной страховки жизни с инвестиционной составляющей. Итак, имеем: мужчина 35 лет, не курит, стабильное хорошее здоровье. Страхуемся на 100 000\$ и хотим платить страховые взносы только 20 лет, т.е. до 55 лет.

До своих 55-ти лет он будет платить по 1435\$ / год или по 119\$ / месяц. Эта сумма фиксированная на протяжении всех 20-ти лет. Уже начиная с 1-го года страховой полис приобретает стоимость и начинает расти. В его 65 лет (возраст выхода на пенсию) стоимость полиса будет около 75 000\$ и продолжит расти, несмотря на завершение ежемесячных взносов еще в его 55 лет. Также растет и само страховое покрытие. В нашем примере оно было 100

000\$ изначально. Допустим человек доживает до 85 лет, тогда его дети получают уже около 240 000\$, а не 100 000\$.

Итак, давайте подытожим. Мы рассмотрели две большие части страхования жизни. Это временная страховка и постоянная. Это два совершенно разных продукта, хотя страховой случай одинаковый.

Временная страховка: довольно дешевая и покрывает финансовые риски семьи в определенный период времени.

Совет: я бы советовал этот продукт абсолютно всем. Он дешевый, а что с нами может произойти на протяжении долгого периода времени, никто не знает.

Постоянная страховка: это продукт долгосрочного финансового планирования и планирования наследства.

Совет: приобретать этот продукт или нет, решать только вам. Совет вам можно дать только после полного анализа вашего семейного положения и ваших жизненных предпочтений. Но если вас удовлетворяют многие условия постоянной страховки, то ее надо приобретать как можно быстрее, так как из-за возраста она становится только дороже. Также на сумму ежемесячных платежей сильно сказывается состояние вашего здоровья, которое вы не можете гарантировать ни через год, ни через 3-5 лет.

В идеале – это при покупке страховки жизни, сразу скомбинировать временную и постоянную страховку, что удовлетворит ваши потребности по максимуму.

Инвестиция в недвижимость или более выгодная инвестиция в страховой полис. Давайте сравним

Сравним инвестиции в недвижимость и страховой полис жизни с накоплениями.

Сразу забегаем вперед, определим нашу задачу на период 65 лет +:

1. Иметь заработанную гос. пенсию (RRQ — для Квебека)
2. Иметь альтернативные накопления
3. Иметь право получать OAS (Old Age Security)
4. Оставить после себя капитал наследникам

Пусть нам 35 лет.

ПОКУПАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ

Покупаем кондо за 350 000. Сдаём его в аренду и учитывая, что мы платим таксы и налог со сдачи в аренду, наш месячный платёж будет примерно 1000\$. И пусть будут идеальные условия, когда простоя в аренде нет.

За 25 лет кондо нам обошлось в $1000 \cdot 12 \cdot 25 = 300\,000$. И нам 60 лет.

Жильё выкуплено и мы продолжаем его сдавать, скажем за 18000/год. (1500/мес).

Пусть мы доживём до 85 лет. За весь этот период на аренде мы заработали $18000 \cdot 25 = 450\,000$. Не забываем, что с них мы будем платить налоги. Возьмём по минимуму, 15%. Итого чистыми наш заработок равен $450\,000 \cdot 0,85 = 380\,000$ (округлил).

Пусть наше жильё дорожало каждый год на 3-7%. То есть в наши 85 лет оно стоит около

1 000 000. Продав это жильё наши дети должны заплатить налог с половины прибыли. То есть $1\text{млн} - 350\text{К} = 650\text{К} / 2 = 325\,000$ (сумма к налогообложению)

Ставка будет максимальной, около 50%.

$325\,000 \cdot 0,5 = 162\,500$ — это налог, к оплате. То есть, у детей остаётся капитал в $1\,000\,000 - 130\,000 = 837\,500\$$

Итог: с 35 лет до 85 лет мы сгенерировали чистыми

$380\,000 + 837\,500 = 1\,217\,500\$$.

СТРАХОВКА ЖИЗНИ С НАКОПЛЕНИЕМ

Возьмём те же 1000\$ в месяц, которые мы платили за купленное кондо. За эти деньги мы приобретём страховку на 1 млн \$ и с оплатой только в течение 20 лет.

За 20 лет, когда нам будет 55 лет, мы потратили на страховку 240 000. Дальше мы за неё не платим. В наши 60 лет, как и с окончанием ипотеки, у нас в страховом полисе сгенерировано около 500 000 в сравнении с 450 000 при сдаче в аренду.

Это та сумма, которую мы можем тратить на себя (за счёт страх. покрытия). До 85 лет нам осталось 25 лет. Считаем сколько же мы можем тратить на себя в год.

$500\,000 / 25 = 20\,000\$$. В сравнении с 18 000 при сдаче в аренду выкупленного жилья. Дальше интереснее. Сдавая в аренду, вы платите налог с дохода, как я и считал. И в итоге у вас за 25 лет останется 380 000.

В случае ипотеки есть вариант, когда эта сумма не облагается налогом, так как она вам будет выплачиваться банком в виде потребительского кредита под, например, 5%. То есть из 20000 в год, вы оплатите 1000\$ по процентам. За 25 лет — это 25000\$. И в итоге за 25 лет на себя вы потратите 475 000 вместо 380 000 в случае жилья. Почти 100К в плюсе 👉.

Считаем капитал, оставшийся детям. Так как ваша сумма страх. покрытия растёт, то в ваши 85 лет она примерно будет 2 200 000\$. Вычтем потраченные 500К и наши дети получат 1 700 000\$. И тут главный момент. Страховые выплаты по

страховке жизни НЕ облагаются налогом. Вашим детям останется чистыми вся сумма **1 700 000\$**, а не 837 500\$ в случае недвижимости. Разница в 2 раза !!!

Плюс к этому, в любой момент времени, если случится беда (страховой случай), то семья получит 1 000 000\$. Имея недвижимость, такого вы лишены.

ПОДВЕДЕМ ИТОГ

При *недвижимости* и сдаче в аренду из-за налогов мы сгенерируем немного более **1 200 000\$**.

При *страховке* из-за отсутствия налогов мы сгенерируем более **2 000 000\$**.

И еще очень важный момент. Вернёмся в начало статьи.

Выплаты по старости, OAS, зависят от вашего семейного положения и дохода. Если вашего дохода вполне хватает на неплохую жизнь, то вы потеряете право на OAS. То есть, наша задача, «убить» двух зайцев — это и иметь возможность пользоваться накоплениями на пенсии, при этом не теряя выплаты по OAS. Ваши накопления в REER (RRSP), в недвижимости или доход от аренды и другие инвестиции будут считаться вашим доходом, что вас лишит OAS. А вот рассмотренный вариант выше с использованием страхового полиса, не будет считаться вашим доходом. Соответственно вы не только не платите налог с этих сумм, но и не теряете выплаты по OAS, если конечно у вас не будет других, значительных статей дохода.

Конечно будут погрешности в цифрах и условиях, так как мы не можем ничего гарантировать на будущее. Но даже при этих погрешностях, разница по итогу довольно существенна.

Ошибка многих при расчётах — это не принятие во внимание налогообложение и незнание определённых условий страховых продуктов.

Вот теперь думайте, как планировать свой бюджет на перспективу.

Страхование на случай тяжелого заболевания

Мы рассмотрели один из первостепенных страховых продуктов – это страхование жизни. Да, он многофункционален. Да, он довольно дешёвый для временной страховки и 100%-ое получение страховой суммы для постоянной страховки. Да, ваша страховая сумма довольно значимая. Но, страхование жизни страхует уже самый трагический случай и, по сути, покрывает уже не ваши потребности, а потребности ваших близких, которым нужны будут приличные средства на покрытие той же ипотеки, на уплату налогов за вас и вообще

перестройку жизни. Конечно, заботиться о будущем наших близких, детей надо уже сегодня, но факт есть факт.

А что же делать если вас затронула тяжелая болезнь? Вы будете нуждаться в длительном лечении и реабилитации. Однозначно, вы или сильно сократите часы работы, или, что более вероятней, вам придется остаться без работы на длительное время и возможно по состоянию здоровья через год-полтора вообще искать работу по другому профилю. Для вашей семьи в финансовом плане вас нет. Вы «финансово мертвы», но слава Богу физически живы, что не позволит вам воспользоваться страховкой жизни. А ведь надо продолжать платить по кредитам (ипотека, авто, др.), надо продолжать платить по счетам ежемесячно, и вообще сохранить прежний уровень жизни. А ведь еще добавятся дополнительные расходы, связанные с болезнью. Это и дорогостоящие лекарства, которые не покрываются государственной страховкой, это и возможно покупка каких-то специальных средств для больного. Так вот для таких случаев и существует страховка от тяжелых заболеваний – Critical illness insurance / Assurance contre les maladies graves. Эта страховка с каждым годом все популярнее и популярнее. Потому что она покрывает такие болезни как:

- Рак (большинство видов)
- Инфаркт
- Инсульт
- Почечная недостаточность
- Некоторые болезни сердца требующие операции на сердце или аорте
- Опухоль головного мозга, даже не злокачественную
- Плюс еще 15-20 различных серьезных проблем со здоровьем, таких как: слепота, глухота, кома, болезнь Альцгеймера, Паркинсона, СПИД, травмы мозга, паралич и другие.

Почему же эту страховку покупают все чаще и чаще? Потому что у многих родственники переболели одной из этих болезней или умерли от нее. И потому что есть довольно печальная статистика:

- 50% людей до 65 лет получают инфаркт
- 1/3 населения заболевают разными видами рака.
- 1 из 20 страдает от инсульта

К слову скажу, что выплаты именно по этому виду страхования занимают довольно существенную часть среди всех выплат у страховых компаний. Как же происходят выплаты? Все просто. Как только врач вам диагностирует одну болезнь из списка, через 1-3 месяца страховая компания вам одним платежом выплачивает всю сумму страховки, хоть 10 000\$ хоть 2 000 000\$. После этого в большинстве случаев страховой контракт аннулируется. Но есть компании, которые позволяют оставить в действии ваш страховой полис.

В чем же еще преимущества этой страховки, кроме как большой вероятности воспользоваться страховой суммой?

- Гибкость выбора разных условий. Это и срок страховки, и суммы страховки, и различные дополнительные функции
- Возможность получения всех вами уплаченных взносов обратно, если вы ничем не заболели. То есть, в итоге вам страховка обойдется бесплатно.
- Возможность получения всех вами уплаченных взносов, вашим наследником, если вы умираете в течение действия этой страховки.

Сколько же стоит такая страховка? Все зависит от возраста, состояния вашего здоровья и выбора дополнительных функций. Беря страховку на 100 000\$, это может быть и 30\$, а может и 70-80\$ в месяц. Согласитесь, что, учитывая все вышеперечисленное, это довольно адекватная цена вашей финансовой безопасности.

Еще обращу ваше внимание, что в разных компаниях условия могут сильно отличаться.

Страхование детей. Зачем?

В вашей голове наверняка возникает вопрос, а зачем действительно страховать детей, если они молоды, здоровы и от них никак не зависит финансовое положение в семье. Так почему же 99% канадцев и американцев покупают **постоянную страховку жизни** своим детям, внукам сразу после их рождения? А делается это по следующим причинам:

1. Ребенок гарантированно будет застрахован всю свою жизнь и в будущем уже никакие факторы, как например: курение, плохое здоровье, занятие опасными видами спорта, не повлияют на страховой полис.
2. По причине здоровья или занятия опасными видами спорта, в будущем страховая компания может вообще отказать в страховании. Но это никак не затронет уже существующую страховку, купленную вами, вашему ребенку. И когда он окажется в вашем положении (семья, дети, ипотека), он гарантированно уже будет застрахован.
3. Когда ребенок, уже будучи в нашем положении, будет приобретать временную ипотечную страховку жизни, то сумму покрытия он сможет выбрать меньше на xxx тыс. \$, так как он уже застрахован на эти xxx тыс. \$. И поэтому, платить он будет тоже меньше.
4. Вашему ребенку уже не придется покупать себе постоянную (пожизненную) страховку жизни, чтобы финансово защитить своих детей, то есть, ваших

внуков. Они потом купят такую же страховку вашим внукам, что будет намного дешевле.

5. Купив сегодня пожизненную страховку вашему ребенку, вы её будете оплачивать только 20 лет. И потом, в 20-25 лет, вы дарите этот страховой полис вашему наследнику, который уже ничего за него платить не будет.
6. Так же, как и было описано в статье про постоянную страховку жизни, страховой полис ребенка будет расти в цене каждый год. Это значит, что в свои 30-40 лет, ребенок сможет воспользоваться этими деньгами, например, на первый взнос при покупке жилья, или купить авто, или другие нужды.
7. Страховое покрытие также будет расти, что сэкономит деньги вашему ребенку в будущем и лучше защитит финансово ваших внуков.

И сколько же вам придется платить за эту страховку? За 5-ти летнего ребенка, застраховав его на 50 000\$, вы будете платить около 25\$ в месяц и это только в течение 20 лет. За 20 лет вы выплатите всего 6000\$, но принесете блага и финансовую поддержку вашему ребенку на гораздо большие суммы.

Думайте, анализируйте, и принимайте правильные решения, чтобы ваша семья из поколения в поколение только богатела!

Страховка от нетрудоспособности (Disability insurance / Assurance invalidité)

В этой статье сделаю обзор одного страхового продукта, который очень важен для некоторой категории людей. Это частные предприниматели, и это страховка от нетрудоспособности. Почему она так важна именно для предпринимателя? Потому что, эта страховка очень сильно пересекается с такой же обязательной страховкой на работе, от работодателя. А предприниматель работает на себя, и естественно, не имеет никаких привилегий. Если вы работаете руками, например, в строительстве или ремонте, или же вы водитель-дальнобойщик или грузчик, то любая, даже мелкая травма, обернется потерей работы на некоторое время. И тогда эта страховка вам сильно поможет, поддержав вас материально в этот период.

Что же касается того, кто имеет такую страховку от работодателя, то надо в первую очередь понимать все условия этого контракта. А это такие моменты, как: где вы получили травму (в основном это только если травма получена непосредственно на работе); какое время ожидания от момента получения травмы до начала выплаты страховки; какой максимальный период, в течение которого вам будут выплачивать страховку; и некоторые другие нюансы. И вот когда мы знаем все такие нюансы, и знаем, что именно удовлетворяет вас, а что нет, тогда в дополнение рассматриваем нашу частную страховку от нетрудоспособности, которая более гибкая и более подстраиваемая под разные случаи. Вы не должны

платить два раза за одно и тоже, но и должны иметь покрытие, удовлетворяющее всем вашим потребностям.

Данный вид страхования в своих выплатах отталкивается от вашего дохода или от ваших обязательных ежемесячных платежей по займам. Цель страховки – это компенсация вашего дохода, когда вы нетрудоспособны по состоянию здоровья. Если с вами что-то случилось, и по объективным причинам вы не в состоянии работать определенное время, то страховая компания вам будет платить определенный процент от вашего дохода. Это может быть и 50-60% и до 75-80% от дохода до налогообложения, то есть фактически 100% вашего чистого дохода.

Медицинское страхование ваших гостей, туристических поездок. Супер-Виза родителям.

Представлю вам финансовый продукт, которым пользуется каждый человек, отправляясь в туристическую поездку или приглашая к себе в гости родителей, друзей. Это медицинская туристическая страховка. Также она необходима для новоприбывших иммигрантов. Давайте по частям рассмотрим этот продукт.

1. Для новоприбывших иммигрантов

В провинции Квебек, Онтарио, Британская Колумбия, как и в некоторых других провинциях Канады, по закону новоприбывшие первые 3 месяца никак не застрахованы в случае любого обращения к врачу. Государственная страховка начинает действовать только через 3 месяца. Поэтому, даже Министерство иммиграции Канады настоятельно рекомендует приобретать частную медицинскую страховку на этот период. Иначе любое обращение к врачу будет стоить очень дорого. Как пример – простое обращение в *urgence*, например, с высокой температурой и осмотр терапевта, вам будет стоить около 900\$, а день в больнице около 3000-7000\$. Тогда как на семью частная страховка будет стоить около 400-500\$, с покрытием 50 000\$ на каждого члена семьи. Вы можете выбрать сумму страховки, от 10 000\$ и выше. Также, сюда включена страховка жизни, затраты на медикаменты по рецепту врача и многие другие вещи.

2. Ваши гости и Супер-Виза родителям

Приглашая в гости родителей, друзей, вы должны понимать, что для них не существует никаких льгот, никаких государственных страховок. А ведь наши родители уже не молоды. И эта поездка может обойтись очень дорого.

Касаемо оформления Супер-Визы вашим родителям, чтобы ее получить, по закону, родители обязаны иметь такую страховку минимум на один год и минимум на 100000\$ покрытия. Более того, некоторые компании предлагают страховой полис, который действует уже во время перелета. То есть, если вашим родителям

придется обратиться за медицинской помощью при пересадке или в полете, то страховка уже действует.

3. Вы едете в туристическую поездку

Как правило, многие туристические компании, либо по умолчанию, либо дополнительно, предлагают такую страховку. Также она иногда включена в сервис кредитной карты, которой вы должны рассчитаться за поездку. Также вы можете самостоятельно купить эту страховку, например, через меня. Здесь нельзя сказать, что где-то она лучше или хуже. Просто вы всегда должны точно знать все условия страховки. При каких случаях и на какую сумму вы покрыты. А также исключения, которые не покрываются. Чтобы потом не было неожиданностей. Если в туристическом бюро вам сразу предлагают такую страховку, то узнавайте все нюансы, так сказать, не отходя от кассы. Причем больше заострите внимание на том, что не попадает под страховой случай. А это может быть, например, любая травма, полученная при прыгании с парашютом или нырянии с аквалангом, травма в состоянии алкогольного опьянения и т.д. Также вы можете комбинировать вашу страховку. Например, страховать багаж от потери или нет; расходы от задержки или отмены рейса; страховать жизнь или нет, и так далее.

У вас всегда есть выбор. Не принимайте решение, основываясь только на цене страховки. Сравните условия при данной цене, и только потом определяйтесь. Это главная ошибка многих.

Страховка, фонды от работодателя

Довольно многие из нас имеют страховку и/или тот же REER / RRSP на работе, от компании на которую вы работаете. К сожалению, как правило, вы обязаны это иметь, и вы не можете отказаться, и с вашей зарплаты ежемесячно удерживают платежи. Я написал «к сожалению» не потому, что это что-то плохое, а потому что у вас нет выбора.

Касаемо REER / RRSP от работодателя, то здесь от него не надо отказываться (если даже можете), так как часть денег в ваш REER / RRSP платит от себя ваша компания. Но, как и с любым договором, надо внимательно его изучить, чтобы вы четко понимали, например, а что будет с вашим REER / RRSP в случае увольнения, в случае ухода на пенсию, в случае смерти, какой доступ к этим деньгам в разный период времени вы будете иметь и т.д.

Касаемо страхования, тут ситуация посложнее. Сразу обращаю ваше внимание, что работодатель предлагает только два вида страховок: медицинская страховка (медикаменты, дантист, окулист, физиотерапевт, другие врачи), страховку жизни (базовый максимум 25000\$) и страховка от нетрудоспособности. И тут меня многие спрашивают:

ВОПРОС: Руслан, у нас уже есть страховка на работе и зачем нам еще личную приобретать?

ОТВЕТ: При анализе вашего финансового положения всегда учитывается ваша страховка на работе, определяется покрывает ли она ваши потребности или нет, и только потом я вам могу предложить дополнительно те покрытия, в которых вы нуждаетесь. С одной стороны, вы не должны два раза платить за одно и то же, но с другой, на работе вы не можете подобрать страховку индивидуально под себя, что может не соответствовать вашим потребностям.

К слову скажу, что большинство людей даже не знают, что и на сколько покрывает их страховка на работе. Друзья, вы платите свои деньги. Так потребуйте от работодателя всю информацию. Он обязан вам ее дать и разъяснить что не понятно.

ВОПРОС: В нашу рабочую страховку уже входит страхование жизни. Зачем нам личная?

ОТВЕТ: В вашей страховке на работе действительно может включаться страховка жизни. Но сумма покрытия не будет превышать 25 000\$. Редко, но бывает, когда крупная компания страхует своих ключевых сотрудников на более крупные цифры, как например, на 1-3 годовых зарплаты. Касаясь базовых 25 000\$, то существует такое понятие как «последние расходы». Здесь имеются в виду расходы на похороны, которые неизбежны, за которые точно надо будет заплатить, но точно платить будет уже не умерший. Так вот на работе страховка жизни предназначена только для покрытия таких расходов. В реальности человек должен иметь страховку жизни на сумму 300 000\$ и выше. И это временная страховка до 60-70 лет. И вы, чтобы ее иметь, должны все это время работать на данном предприятии. Причём, даже работая на одном предприятии всю жизнь, вам никто не гарантирует, что изменятся условия страховки или, она вообще останется в силе. Так как страховая компания имеет право раз в год вносить изменения, чего не существует в частной страховке. И вы не являетесь собственником страхового полиса, вы только застрахованное лицо.

ВОПРОС: Руслан, как же нам быть, если с нас удерживают на работе деньги за страховку, которая нам не нужна?

ОТВЕТ: К сожалению, вы не можете отказаться от таких страховок на работе (в большинстве случаев). Большой минус в том, что вы не можете скомбинировать страховку на работе под ваши потребности и должны будете платить за ненужные вам вещи. И вы не являетесь собственником страхового полиса, а следовательно распоряжаться им на свое усмотрение не можете. Здесь вот что я посоветую и многие так и делают. На работе вы выбираете самый базовый вариант, за который надо платить меньше всего, затем мы с вами посмотрим, что входит в эту базу, в чем нуждаетесь вы и дополняем вашу обязательную страховку на работе частной

страховкой, добавляя те опции, которые именно вам необходимы. В итоге вы не нарушаете правила работодателя и покрываете ваши нужды.

Всегда внимательно изучите ваш страховой полис на работе. Если у вас с этим трудности, то обращайтесь ко мне.

Инвестиции. Как это работает?

В этой статье я вам расскажу о том, как же работает функция инвестиций в режимах REER / RRSP, REEE / RESP, CELI / TFSA.

При открытии одного из этих режимов или покупке страховки жизни, сразу подразумевается, что на протяжении долгого срока вы будете вкладывать деньги в свой пенсионный режим или детский фонд, или ежемесячно оплачивать страховку. Ваши деньги, естественно не лежат «мертвым грузом», а сразу вливаются в экономику, чтобы приносить прибыль. Каким же образом это происходит и как вы в этом участвуете?

Во всем этом процессе участвует три «игрока»: это **вы** – инвестор; это **банк** или **страховая компания** – компания, управляющая вашими деньгами; и это **инвестиционный фонд** – группа фирм, компаний, в которые вкладываются ваши деньги. Вы, как инвестор, сами определяете, куда будут инвестироваться ваши деньги. Прежде, чем это сделать, я – ваш консультант, определяю вашу склонность к риску. Составляется подробное ваше досье инвестора, чтобы наиболее точно определить ваш профиль и максимально удовлетворить вашим пожеланиям. После составления вашего досье мы выбираем инвестиционный фонд, наиболее удовлетворяющий вашему профилю. Что же такое этот фонд? Инвестиционный фонд – это группа фирм, компаний, в которые вкладываются ваши деньги. Все эти фирмы и компании, разные по своему размеру, они представляют самые различные сектора экономики, они ведут свою деятельность в разных странах и в разных валютах. То есть, часть ваших денег инвестируется, например, в фармацевтическую отрасль, часть в строительную и/или в IT отрасль. Часть денег вкладывается в канадский рынок, часть в американский и/или европейский и/или азиатский рынок. Также часть ваших денег будет «работать» в канадских долларах, часть в американских, часть в евро. Плюс к этому, на ваши деньги будут приобретаться различные виды акций и облигаций, включая государственные облигации. В какой пропорции? Это зависит опять же от вашего профиля, так как эти ценные бумаги, имеют различную степень риска, и различный процент прибыли. То есть смысл в том, чтобы не класть все яйца в одну корзину. По каждому фонду вы имеете самую подробную информацию, включая то, как распределяются деньги, какой доход приносил фонд за последние 10-20 лет, какие расходы на управление этим фондом

и даже резюме людей, управляющих фондом. Все это с наглядными таблицами, графиками и описанием.

После выбора инвестиционного фонда, банк, или страховая компания берет на себя управление всеми вашими деньгами. Она 24 часа в сутки, 365 дней в году внимательно отслеживает все изменения на рынке и принимает решение по распределению денег, но в соответствии с вашим профилем. Вы, как инвестор в режиме реального времени всегда будете иметь информацию о фонде, уменьшился ваш капитал или вырос.

Конечно, у вас есть самый важный вопрос, о том какая же вас ждет прибыль и какие риски. Здесь вы должны понимать следующие вещи:

- Все режимы, такие как REER / RRSP, REEE / RESP, CELI / TFSA, через которые вы инвестируете, являются долгосрочными проектами. Это 10 лет и более.
- Вам никто, никогда не даст ни гарантий, ни точных цифр инвестиционной прибыли в будущем. Все предположения основываются на исторических данных конкретного фонда.
- Ваша инвестиционная прибыль на протяжении 10 и более лет, это график кривой, который то возрастает (и ваш капитал увеличивается), то опускается (и ваш капитал уменьшается). Но в долгосрочной перспективе, точка размера вашего капитала будет выше начальной точки графика, когда вы начали инвестировать. Мировая экономика постоянно растет. Да, это разный рост от года в год, да бывает экономический спад или даже мировой кризис, но всё в итоге приходит в норму и рост продолжается, что прямым образом влияет на ваши инвестиционные деньги.
- Существует так называемая гарантия возврата от 75% до 100% вашего капитала при вашей смерти и при окончании контракта. Здесь подразумевается следующее. Сегодня вы вложили 100 000\$ на 20 лет. Через 15 лет с вами произошла трагедия, или истек срок в 20 лет, и на тот момент ваш капитал уменьшился и составляет, скажем, 80 000\$. Так вот, вам все равно вернут ваши 100 000\$, при 100% гарантии и 80 000\$, при 75%.
- Все фонды и условия очень сбалансированы. Вы должны понимать, что если предполагается более высокий инвестиционный доход, то и риск более выше. Если вышеописанная гарантия возврата капитала не 75%, а 100%, то и за управление компания будет брать дороже, и так далее.

Вот вкратце, что из себя представляют инвестиции. Я здесь не затрагивал тему частных инвестиций, игры на бирже, покупки акций и тому подобные вещи. Это уже не моя специализация. Здесь описываются демократические инструменты, предназначенные для любого жителя Канады, даже не имеющего ни малейшего понятия об экономике, финансах, но естественно желающего как минимум не терять деньги на инфляции.

