



*В нашей стране набирает обороты ритуальное страхование. Речь идет о специальных полисах, подразумевающих оплату страховщиком расходов на похороны клиента.*

В прошлом году россияне потратили на такие страховки свыше 1,3 миллиарда рублей (годом раньше — чуть больше одного миллиарда рублей). При этом весь объем рынка ритуальных услуг, по официальным данным Росстата, составляет в нашей стране около 57,1 миллиарда рублей. «Российская газета» решила разобраться, как работают такие страховки и есть ли спрос на такой страховой продукт за границей.

В России не принято публично обсуждать «сборы в последний путь», но задумываются об этом многие, тем более что организация похорон стоит дорого. Ритуальное страхование появилось в нашей стране совсем недавно — в 2014 году. И пусть с трудом, учитывая деликатность темы, но все-таки набирает популярность.

Полис ритуального страхования можно приобрести как для себя, так и для родственников. Договор страхования действует пожизненно, а страховым случаем считается уход из жизни по любой причине, уточняется в описании программы на сайте страховой компании, предлагающей такой продукт.

Страховая сумма может быть как совсем скромной — 15 тысяч рублей, так и достаточно внушительной — 300 тысяч рублей.

Стоимость полиса сильно зависит от пола, возраста, страховой суммы и варианта страховой программы. Например, для женщины 50 лет страховка на 100 тысяч рублей будет стоить чуть больше 4,7 тысячи рублей в год.

Когда человек уходит в мир иной, деньги получают его родственники либо те, кого он указал в договоре. Как вариант, страховая компания может сама организовать похороны с помощью партнера — ритуальной фирмы, которая действует на всей территории страны независимо от места, где был приобретен полис.

Оплачивать страховку можно как единым платежом, так и в рассрочку. В последнем случае, если человек умирает раньше, чем успевает внести всю сумму, а с момента заключения договора прошло не больше двух лет, страховка выплачивается в сумме поступивших платежей. То есть, по сути, возвращаются лишь деньги, которые клиент заплатил страховщику. И лишь начиная с третьего года действия договора компания выплачивает 100 процентов страховой суммы.

Ритуальное страхование рассчитано на тех, кто либо заранее планирует свои расходы, либо не имеет родственников, которые могут о нем позаботиться. «Как правило, одинокие люди заключают договор с предоставлением ритуальных услуг для того, чтобы не обременять знакомых или соседей мероприятиями, связанными с организацией проводов и захоронения, — говорит Наталья Дружинина, руководитель департамента страхования РГС — Жизнь. — В таком случае человек, заключивший договор, сообщает соседям или знакомым, что у него есть договор ритуального страхования и что в случае ухода из жизни им нужно сообщить об этом факте в страховую компанию».

Если же информацию о договоре застрахованный никому не сообщает, то на этот случай ему вместе с договором выдается вкладыш в паспорт, в котором указано о заключении договора ритуального страхования и перечислен алгоритм действий для обращения в

страховую компанию, поясняет Дружинина.

В последнее время, по ее словам, наиболее часто договоры ритуального страхования заключаются на 100 тысяч рублей — это примерно половина всех купленных полисов. Следующая по востребованности страховая сумма — 50 тысяч рублей. Также все чаще заключаются договоры на 150 тысяч рублей, добавляет Дружинина.

Наибольшую популярность ритуальное страхование имеет у людей в возрасте от 35 до 70 лет.

«В России есть хороший потенциал для развития ритуального страхования. Как, впрочем, и у других страховых продуктов, учитывая, что в целом страховые услуги в нашей стране имеют очень низкое проникновение, — отмечает Павел Самиев, управляющий партнер Национального агентства финансовых исследований. — Однако в данном конкретном случае есть некоторые нюансы. С одной стороны, россияне привыкли откладывать деньги на собственные похороны. С другой — считают, что это очень личный вопрос и допускать к нему кого бы то ни было, кроме близких людей, у нас не принято. Это особенность менталитета».

По мнению Самиева, именно по этой причине в ближайшем будущем этот продукт не приобретет массовую популярность.

Полис последней надежды

В США, по статистике Национальной ассоциации руководителей похоронных агентств, средняя стоимость похорон составляет около 7,2 тысячи долларов. Есть множество различных видов страхования, покрывающих расходы на похороны.

Зачастую пункт под названием «Последний расход» (англ. final expense) включается в планы по страхованию жизни. При оформлении такого полиса обычно нужно пройти медицинское обследование и ответить на несколько вопросов о своем состоянии здоровья. В полисах низшей ценовой категории это не обязательно, но выплаты по ним меньше, а условия жестче.

Есть и специальные виды полисов, привязанные именно к расходам на похороны.

Нередко эти страховые планы предоставляют ритуальные агентства, называя их «полисами последней надежды». Такое название дается потому, что такие полисы чаще приобретают те, кому отказывают в обычном страховании жизни, например из-за тяжелой болезни. Особых требований к состоянию здоровья для таких планов нет, никаких медицинских осмотров не требуется. Правда, если клиент сам расскажет, что неизлечимо болен и может скоро умереть, то ему могут и отказать. А так главное, чтобы у него были деньги на оплату взносов. А они немалые. «Полисы последней надежды» несут куда больший риск выплат для страховщиков, чем обычная страховка жизни, а потому и цены на них в 10, а то и в 20 раз выше. При этом если клиент скончается в первые два года действия полиса, компенсируется лишь часть оговоренной суммы. Многое зависит от возраста и пола. Например, цена типового полиса для 50-летнего мужчины на похоронные расходы в 10 тысяч долларов составляет около 25 долларов в месяц, а для 65-летнего — уже ближе к 100 долларам в месяц. Для сравнения, обычное страхование жизни для 50-летнего здорового мужчины обойдется в 150 долларов год, то есть около 12 долларов в месяц.

В Японии ритуальное страхование хорошо развито и пользуется высоким спросом.

Относительная популярность данной услуги связана с продолжающимся старением граждан страны, которое бьет все мыслимые рекорды, и, как итог, внушительным числом одиноких пожилых людей.

Кроме того, имеющееся у японцев желание приобретать ритуальную страховку можно объяснить еще и склонностью нации к тотальному порядку и планированию. К тому же расходы на погребение в Японии довольно велики. По некоторым оценкам, церемония прощания с усопшим с соблюдением всех правил и обычаев обойдется в 20 тысяч долларов.

Ритуальное страхование существует не только в виде массового продукта, но и предлагается в некоторых японских компаниях в качестве корпоративного страхования, когда фирма берет на себя оплату похорон служащего.

В Германии страховку для получения выплат на собственные похороны и непосредственную организацию похорон или «страховку для выплаты денег в случае смерти» предлагают многие страховые компании. Однако в целом граждане предпочитают платить за ритуальные услуги из накопленного. Поэтому особой популярностью эта страховка не пользуется.

В зависимости от типа погребения (могила в земле или урна в стене) похороны в Германии могут стоить от трех тысяч евро. Поэтому выплачиваемая страховая сумма начинается в районе пяти тысяч евро. Если человек, покупающий полис, пожелает застраховать и уход за могилой, сумма увеличивается до 15 тысяч евро. Выплата страховых взносов при страховой сумме 10 тысяч евро колеблется от 37,52 евро в год при заключении договора в 50 лет до 223,73 евро — в 80 лет. При этом полная сумма может быть выплачена уже спустя 24 месяца после начала внесения взносов. Если застрахованный отбывает в мир иной раньше, он, вернее, его наследники получают все уже оплаченные взносы. В случае смерти при аварии возмещается вся страховая сумма. Страховка действует на случай смерти в любом регионе мира. В страховой пакет входят организация официальной регистрации смерти, урегулирование вопросов в ведомствах, перевоз и погребение умершего, оплата гроба или урны, венков и надгробия, декорация и открытки с сообщением о смерти, а также церемония прощания с усопшим в месте погребения. Весь пакет услуг предлагается также при погребении на море в любом месте Германии или в лесу в специально отведенных для этого районах. Игорь Дунаевский (Вашингтон) , Александр Ленин (Токио) , Анна Розэ (Берлин)

Источник: банки.ру, 10.04.2017