

Прижизненные договоры на оказание ритуальных услуг и ритуальное страхование в России

Счастливец Олег Олегович
Магистрант
группы ЗМ-38.04.02.04.21 УдГУ

Ритуалы, связанные с погребением, существуют с давних времен, ведь смерть — это закономерный итог жизни каждого человека, соответственно погребение — это неизбежная потребность общества. Человечество, одновременно с моментом своего появления стало развивать определенные похоронные ритуалы, которые, впоследствии, привели к возникновению погребальной культуры, тема смерти и погребения стала неким публичным событием, а исполнение ритуала погребения входило в обязанности общин, а позже, в советский период, трудовых коллективов либо семей умерших.

В настоящее время в России виден рост количества компаний, которые предоставляют услуги по организации и проведению похорон (в настоящее время в Ижевске зарегистрировано около 90 компании различных форм собственности). Как следствие в похоронной отрасли растет конкурентная среда. Поэтому, в условиях жесткой конкурентной среды возникает необходимость в поиске дополнительных механизмов привлечения клиентов, одним из которых является ритуальное страхование в виде прижизненных договоров на ритуальное обслуживание.

Прижизненный договор является документом, гарантирующим заказчику качественное оказание услуг после его смерти в полном соответствии с его волеизъявлением. В России традиция готовиться к погребению, откладывая деньги, постепенно уходит в прошлое из-за высокого уровня инфляции и финансовой нестабильности в нашей стране. Смерть всегда неожиданна, поэтому, столкнувшись с таким горестным явлением, как кончина близких людей, убитые горем родственники усопшего вынуждены в кратчайшие сроки организовать весь процесс его погребения. Психически тяжелое событие дезориентирует людей, поэтому довольно часто они могут что-либо забыть или не учесть. Компетентная и квалифицированная помощь в организации похорон для многих является настоящим спасением.

Прижизненный договор, также имеет своей целью привлечение клиентов, которые готовы еще при жизни подумать о своем погребении, и как правило направленно на категорию пожилых людей, как одиноких, которые бы хотели быть погребенными с учетом их волеизъявления так и пожилых людей, которые не хотели бы, чтобы их родные занимались решением бюрократических вопросов, связанных с погребением. Клиенты данного вида услуг платят, как правило, ежемесячные взносы за заказанный ими перечень ритуальных принадлежностей и услуг.

Страховая сумма может варьироваться от дохода заказчика.

Данное направление также привлекательно для людей с небольшим или фиксированным доходом, которые не могут позволить себе единовременную выплату авансом, либо небольшие регулярные взносы.

Данный институт имеет под собой огромный пласт возможностей для ритуальных компаний. При грамотном маркетинге и продвижении данного продукта, он откроет для компании источник дополнительного финансирования, который можно направить на дальнейшее развитие похоронной компании, например инвестирование в частные кладбища и закупку более комфортного транспорта либо, например холодильного оборудования для сохранения тел умерших, тем самым создавая

определенные улучшения в целой отрасли

По данным исследования LIMRA, проведенного в 2018 году, около 60% американцев имеют страхование жизни. Никто не хочет оставлять своих близких обремененными тысячами долларов долга после их кончины. Наличие прижизненного договора на ритуальное обслуживание рассчитано на обеспечение семьи умершего средствами, необходимыми для покрытия расходов на похороны.

Несмотря на то, что российские страховщики во многом ориентируются на западный опыт, ситуация с прижизненными договорами остается в нашей стране неоднозначной. С одной стороны, подобная практика существует и любой желающий может заключить соответствующий договор. Но с другой стороны, на федеральном уровне пока нет механизма гарантии, направленного на ответственность организации, оказывающих ритуальные услуги. Ведь недобросовестные организации могут просто исчезнуть с деньгами клиентов. Поэтому в качестве источника гарантии в России выступают страховые компании, которые предлагают клиентам такую возможность. При наступлении страхового случая программа предполагает предоставление набора ритуальных услуг или выплату. Взносы фиксированные и не меняются из-за инфляции или изменения курса валют. Страховщики говорят, что наблюдается устойчивый рост интереса к подобной услуге. Еще одно направление — корпоративное страхование, когда крупная компания страхует своих сотрудников в том числе и на случай смерти.

Сложности ритуального страхования в России заключаются в том, что в случае выбора клиентом непосредственно ритуальных услуг, а не выплат, страховщик обязан перенаправить его в ритуальную компанию, с которой заключено партнерское соглашение, как правило, в каждом регионе работают свои ритуальные организации.

Практика ритуального страхования за рубежом показывает, что в большинстве стран страховщики и потребители сами приходят к необходимости развития этого сегмента. И тех, и других к этому подталкивает низкие пособия на погребения и необходимость все оплачивать самостоятельно. В России в случае смерти человека также гарантирует пособие на погребение. Сейчас оно, в Ижевск составляет 6838 рублей 44 копеек. А это значит, что большую часть средств для организации достойной церемонии прощания семьи должны искать самостоятельно. Именно поэтому потенциал у ритуального страхования есть. Главное — было бы желание что-то изменить на российском ритуальном рынке.

Однако в России есть субъективные моменты, снижающих потребность населения к ритуальным услугам является некая табуированность и сакрализация смерти. Люди боятся смерти и не хотят ее обсуждать, а тем более заключать прижизненные договора на оказание ритуальных услуг, как это принято, например в США или странах Евросоюза.

Таким образом, для развития направления по организации на предприятии похоронной отрасли института прижизненных договоров на ритуальное обслуживание потребуются комплексный подход, учитывающий важнейшие факторы, как во внешней, так и во внутренней среде, а также условия, в которых протекает его деятельность.

Источники:

1. <https://mortem.rip/blog/kak-kogda-i-s-kem-zaklyuchit-prizhiznennyy-dogovor-na-pokhorony-100/>
2. <https://www.funeralwise.com/plan/costs/funeral-insurance/>
3. <https://cyberleninka.ru/article/v/ritualnye-uslugi-kak-obekty-rynka-sotsialnyh-uslug>
4. <https://rustrahovka.ru/articles/detail.php?ID=51004>