

Смогут ли банки заработать на смерти?

В Древней Греции существовал обычай: умерших людей хоронили с монетой во рту, чтобы они могли заплатить Харону за перевоз через Стикс в царство мертвых. Эта плата называлась навлон - по аналогии с обычным тарифом на морские перевозки. Харону платили не очень щедро: обычно хватало мелкой серебряной монеты, а то и медяка. В наше время так дешево не отделаешься.

В России принято ближе к естественному концу начинать откладывать деньги на организацию собственных похорон, чтобы не напрягать неожиданными (или даже ожидаемыми) расходами друзей и родственников. У многих со временем привычка откладывать часть дохода «на похороны» закрепляется, и сумма может вырасти до величин, достаточных для весьма пышных проводов в мир иной, несмотря на скромную жизнь в течение многих лет перед этим событием.

«Гробовые», вообще говоря, весьма лакомый кусок для банков. Во-первых, это длинные деньги. Срок действия подобных сбережений исчисляется годами, причем отложенная сумма будет только расти. Ведь вряд ли ее обладатель потратит часть средств на текущие нужды. Во-вторых, это консервативные деньги. Мало кому придет в голову вкладывать такие сбережения в акции, ПИФы или собственный бизнес. Очевидно, что они должны храниться в максимально доступном виде (чаще всего - в наличных). В-третьих, это значительные деньги - похороны нынче удовольствие дорогое, поэтому даже у небогатых старушек в матрасе может оказаться несколько десятков тысяч рублей. В-четвертых, в условиях инфляции есть очевидный спрос на получение хотя бы небольшого, но стабильного дохода на эти сбережения. Ведь вложенные «в матрас» пять лет назад деньги сегодня имеют намного меньшую покупательную способность.

Получается, что «гробовой» клиент - практически идеальный вкладчик для любого банка. Тем не менее банковские депозиты не пользуются популярностью среди владельцев «похоронных» сбережений. Почему?

На мой взгляд, есть три причины. Первая - низкая финансовая грамотность потенциальных вкладчиков. К мыслям о вечном большинство людей обращается где-то в возрасте выхода на пенсию. Поэтому людям с более-менее значимыми похоронными накоплениями сейчас примерно 65 лет. Очевидно, что для большинства из них (хоть и не для всех) современный банк - явление глубоко чуждое.

Вторая причина - вполне объяснимое недоверие к банкам. Пожилые люди в своей сознательной жизни прошли и через 1998-й, и через 1991-й, а многие - и через 1961-й. Страх «в случае чего» оказаться без столь важных сбережений слишком велик.

Наконец, третья причина непопулярности банков - отсутствие удобной специализированной инфраструктуры для таких вкладов. Получить деньги с обычного депозита умершего человека не так просто, и уж точно сложно это сделать в течение первых нескольких дней, когда они особенно нужны. А для самостоятельного облегчения жизни наследникам вкладчику необходимо прилично потрудиться, оформляя доверенность с особыми не совсем стандартными условиями. Скажем, давать наследникам обычную доверенность на получение денег со счета или предоставлять доступ к банковской карте и ПИН-коду может быть опасно - не ровен час останешься без денег задолго до «события».

Но времена меняются. Многие люди начинают задумываться о бренности всего сущего задолго до пенсии и формируют «гробовые» сбережения в среднем возрасте. А доля привыкших к общению с банком граждан среди этой категории намного выше, чем среди их старших товарищей. Да и к пенсионному возрасту сейчас уже подходят те, кто половину своей сознательной жизни прожил при капитализме, получая зарплату на карточку и храня деньги на депозите. То есть первая проблема постепенно исчезает по естественным причинам.

Доверие к банкам растет. События во время и после кризиса показали, что вклады в российских банках защищены настолько, насколько это вообще возможно: государственные гарантии сработали даже по отношению к откровенно слабым финансовым учреждениям. Опросы подтверждают это мнение: ромировское исследование показывает, что в 2012 году 34% населения считает, что лучше всего держать сбережения в банках (против традиционных 22-27% в последние годы). Если тренд сохранится, то уже скоро вклады в этом «рейтинге» выйдут на первое место, сместив с него недвижимость.

Остается последнее препятствие на пути появления специализированного постмортем-депозита: нежелание банков создать соответствующий специальный продукт. Это должен быть вклад с возможностью пополнения (но не снятия) средств, плавающей процентной ставкой, близкой к уровню инфляции, и специальным набором стандартных документов, которые позволили бы быстро и без проблем выдать накопленные средства заранее обозначенным людям в случае смерти вкладчика. Обычное завещание здесь не очень хорошо работает, так как на оформление

документов может уйти много времени.

Тема смерти в России несколько табуирована, поэтому решиться на введение в линейку вкладов «похоронного» депозита может только очень смелый банк. Будем надеяться, что это все-таки произойдет, ведь любой законный финансовый интерес в конечном итоге должен быть удовлетворен.