

Страховой полис для защиты ребенка от низкого балла ЕГЭ и выплаты за разрушение входной двери — с такими нестандартными запросами к страховым агентам приходят россияне. Согласно опросу Группы Ренессанс страхование (MOEX: RENI), самыми желанными из нереализуемых страховых услуг россияне считают защиту определенных частей тела, возможность получить компенсацию за негативные новости и плохое настроение.

Каждый третий россиянин (40%) хотя бы изредка обращается к страховому агенту с

нестандартной просьбой. Чаще всего идеи новых объектов для страхования приходят в голову жителям Казани — доля тех, кто задает неординарные вопросы агентам и живет в этом городе, равна 45%. Второе место по экзотическим запросам занимает Нижний Новгород (43%), а третье — Екатеринбург (39%).

Чаще всего нестандартные запросы касаются частей тела (23%). Из желающих застраховать какую-то конечность 21% составили москвичи. 17% опрошенных не отказались бы от компенсации за негатив в новостях, а чаще всего такие мечтатели проживают в Новосибирске (16%). Плохое настроение может испортить весь день, поэтому, 13% россиян хотели бы получать за это выплату. Больше всего авторов таких идей встречается в Санкт-Петербурге (16%).

В топ-10 неординарных и неисполнимых страховок вошли запросы на защиту голосовых связок (10%), “разбитого сердца” (7%), автомобиля, который еще не купили (6%), последствий разочарования в людях (5%), страховка от неполучения выигрыша в лотерею (4%) и от повышения цен на бензин (3%).

Страховые агенты группы Ренессанс страхования выделяют несколько самых ярких причин обращения за полисом. В 2022 году клиенты хотели застраховать собственную коллекцию вина (договор был заключен), только колеса “прокаченного” автомобиля,

защитить ребенка от несдачи ЕГЭ на нужное число баллов и получить полис только на входную дверь в квартиру.

Платить за свои эксцентричные запросы россияне пока не готовы. Большинство согласны отдать лишь сумму в пределах 20 тысяч рублей (66%), а 17% респондентов согласны отдавать за страховку мечты от 50 000 до 100 000 рублей.

Однако получить страховой полис по особенному запросу пока кажется недостижимой мечтой для 53% россиян. Возможно это объясняется сложностью определения предмета договора (например, чувства или настроения). Оптимистично же настроены 47%: из них, 25% — надеются получить столь необходимое индивидуальное предложение от страхового агента в ближайшее будущее.

В опросе приняли участие 1200 респондентов в возрасте от 18 лет, проживающие в крупных городах России. Исследование проводилось методом онлайн-анкетирования в январе 2023 года.

***Википедия страхования***