

21 апреля, 2023 г. Основное препятствие на пути к заветной мечте — недостаток финансовых средств. Согласно опросу, проведенному страховой компанией «Ренессанс Жизнь» и сервисом для совместной работы над проектами и задачами WEEEK, ради задуманного респонденты готовы отказаться от походов в кафе, трат на развлечения и покупки новой одежды.

Большинство россиян признались, что у них есть заветная мечта, на которую необходимо копить (62%). Из них, у трети — это покупка собственной квартиры (32%). Чаще всего такой ответ встречается у жителей Санкт-Петербурга — доля таких мечтателей в городе равна 54%. Каждый шестой россиянин (16%) хочет иметь высокий пассивный доход, а чаще всего об этом грезят жители Москвы (25%). Еще 14% мечтает о покупке новой машины. Наибольший процент респондентов с такой мечтой проживает в Екатеринбурге (20%).

Каждый пятый признался, что так и не смог сделать первый шаг к осуществлению задуманного (21%). Основная причина, в большинстве случаев, недостаток финансовых средств. Именно поэтому подавляющее большинство (73%) россиян копят деньги, чтобы претворить свои планы в жизнь. Ускорить процесс накопления помогает отказ от походов в кафе и рестораны (35%), полное сокращение трат на развлечения (28%) и покупку новой одежды (26%). В пятерку вещей, от которых россияне отказываются ради мечты, вошли алкоголь (21%) и отказ от личного транспорта в пользу общественного (17%).

Россияне поделились секретами, как они приумножают накопления. Каждому второму удается делать это за счет привычки регулярно откладывать процент от дохода (48%). 20% помогает доход от инвестиций в акции известных компаний. Каждому седьмому (15%) — наличие подработок. 7% используют для увеличения своей суммы программы накопительного страхования жизни, а почти столько же респондентов (6%) признались, что им помог переход на новую работу с большей заработной платой.

«По данным СК «Ренессанс Жизнь» за первый квартал 2023 года, россияне увеличили

объем вложенных средств в программы накопительного страхования на 40% по сравнению с первым кварталом 2022 года. Интересно, что в большинстве случаев они выбирали более быструю возможность получить доход. С января по март включительно полисы «Ценный актив Смарт» сроком на 3 месяца приобретали в 2 раза чаще, чем продукт «Гарантированный доход», рассчитанный на 5 лет. Это можно объяснить тем, что через краткосрочный договор россиянам комфортнее осуществлять первый, пробный контакт с инвестициями в страхование жизни», — комментирует генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

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***