

Почти половине россиян было бы достаточно 40-70 тыс. руб. в месяц на собственные финансовые потребности и даже для формирования накоплений. Причем финансовые пожелания женщин оказались скромнее, чем у мужчин. Об этом свидетельствуют результаты исследования* качества жизни граждан, проведенного компаниями «Росгосстрах Жизнь» и «Росгосстрах».

Респондентам предлагалось назвать размер суммы, которую они сочли бы достаточной для себя для нормального качества жизни и даже для формирования некоторых сбережений. Относительное большинство опрошенных (47%) назвали сумму в 40-70 тыс. руб. Каждому пятому (21,4%) хватило бы до 40 тыс. руб. Почти столько же (19,6%) хотели бы располагать суммой в размере 70-100 тыс. руб. в месяц. 6,9% опрошенных — 100-150 тыс. и 5,2% — от 150 тыс. в месяц.

Чаще других сумму 40-70 тыс. руб. называли респонденты, проживающие на Урале (52%), Северо-Западе (51,5%) и в Центральном федеральном округе (49%). Сумму 70-100 тыс. руб. называли преимущественно жители Дальнего Востока (32,5%), москвичи (24,4%) и петербуржцы (24). Более крупными суммами желают обладать тоже москвичи (100-150 тыс. — 15% и от 150 тыс. — 15%) и петербуржцы (100-150 тыс. — 8% и от 150 тыс. — 15%).

Самые высокие финансовые запросы оказались у респондентов в возрасте 30-49 лет. Они чаще других возрастных категорий хотели бы располагать суммой в размере 70-100 тыс. руб. (23,1% против 21,9% опрошенных в возрасте от 18 до 29 лет, 19,1% от 50 до 59 лет и 14,6% — от 60 лет), 100-150 тыс. руб. (11,3% против 5,6% в возрасте от 18 до 29 лет, 7,3% в возрасте от 50 до 59 лет и 3,7% в возрасте от 60 лет) и от 150 тыс. руб. (7,2% против 4,8% в возрасте от 18 до 29 лет, 5,9% в возрасте от 50 до 59 лет и 3,3% в возрасте от 60 лет).

Диапазон 40-70 тыс. руб. указывали преимущественно молодые люди в возрасте от 18 до 29 лет (53,6% против 43,1% опрошенных в возрасте от 30 до 49 лет, 47,7% в возрасте от 50 до 59 лет и 44,2% в возрасте от 60 лет).

Самые скромные пожелания (до 40 тыс. руб.) высказывали основном респонденты старше 60 лет (34,2% против 14% опрошенных в возрасте от 18 до 29 лет, 15,3% в возрасте от 30 до 49 лет и 20% в возрасте от 50 до 59 лет).

Финансовые пожелания женщин чаще были скромнее, чем у мужчин. Так, диапазон 40-70 тыс. руб. указали в качестве желаемого минимального ежемесячного дохода почти половина респонденток (48,9%), тогда как доля мужчин с аналогичным мнением составила 44,6%.

Мужчины чаще женщин указывали в качестве желаемого минимального ежемесячного дохода для себя диапазон 70-100 тыс. руб. (21,2% мужчин и 18,2% женщин), 100-150 тыс. руб. (8,5% мужчин и 5,5% женщин) и от 150 тыс. руб. (6,4% мужчин и 4,1% женщин).

В сентябре 2021 года исследовательский центр «Ромир» сообщал, что финансовые аппетиты россиян в текущем году выросли по сравнению с 2019 годом. Это произошло, в первую очередь, за счет увеличения числа запросов на семейный доход (доход семьи из трех человек) более 120 тысяч рублей в месяц — с 11% в 2019 году до 25% в нынешнем. «Доход от 90 до 120 тысяч рублей в месяц устроил бы 23% опрошенных. Доход от 60 до 90 тысяч — 28% россиян (против 30% в 2019). 17% опрошенных (против 25% в 2019) хватило бы 45-60 тысяч рублей, а 6% (против 10% в 2019) — от 30 до 45 тысяч рублей», — говорится в исследовании «Ромира».

«Для того, чтобы сформировать «подушку безопасности», накопить на крупную покупку или на важные жизненные цели — образование детей или будущую пенсию, необязательно обладать большой суммой. Достаточно понемногу, например, по 5-10% откладывать с зарплаты и переводить деньги в надежные финансовые инструменты, которые помогут сохранить их и преумножить. Оптимальный вариант — накопительное страхование жизни, сочетающее в себе защиту капитала и жизни и здоровья клиента на протяжении всего срока действия договора. При наступлении страхового случая клиент или его близкие получают всю сумму целиком, даже если был внесен только один взнос. Тем, кто уже обладает определенными сбережениями и есть желание получать доход без риска потерять вложенные деньги, подойдет инвестиционное страхование жизни. В случае, если выбранная стратегия уйдет в минус, клиент ничего не теряет: страховая компания полностью вернет первоначальный капитал», — отмечает Наталья Белова, директор по маркетингу, член правления СК «Росгосстрах Жизнь».

Википедия страхования