

## Нейтральность или лояльность: страхование

Алина – популярный блогер. Она очень креативна, в меру рассеянна и слегка тревожна. Что-то где-то путает, иногда забывает ключи и документы, ломает зарядки, теряет ориентацию в пространстве и времени... Сама Алина, правда, считает, что очень системна, организована и предусмотрительна. На каждую возможную неприятность у нее есть запасной вариант (он же план «блин»), а иногда и специальный страховой полис. Алина увлеченно следит за рынком, знает много нюансов и подводных камней. Друзья называют ее «человек-компетенция».

Страховки надо возобновлять практически ежегодно. То на машину истечет, то на квартиру, то на пластиковую карту. Несколько раз в год Алине приходится сравнивать предложения страховых компаний, выяснять, что поменялось, какие есть льготы для старых клиентов, а какие – для новых, пришедших от других страховщиков или покупающих полис впервые. Есть, конечно, более длительные – на жизнь и здоровье, но там свои проблемы: по ее недавним прикидкам, купленный 2 года назад полис инвестиционного страхования жизни вряд ли принесет большой доход в сравнении с текущими ставками по депозитам, а расторгнуть договор досрочно без большого убытка не получится. При этом кажется, что доленое страхование жизни, которое вот-вот появится на рынке, должно быть гораздо более привлекательным продуктом. Еще у страховых компаний появились бонусные программы: бонусы можно использовать внутри экосистем, которые страховые компании выстраивают вокруг себя. Есть скидки за продление полиса, есть программы «приведи друга», есть льготы для корпоративных клиентов, есть даже дни и недели распродаж полисов. Все это ужасно интересно, но что тут важно, а что нет?

В общем, как ни странно, выбирать нужные страховки Алине с каждым годом становится все труднее и труднее. Компании заманивают предложениями, которые кажутся на первый взгляд выгодными и более привлекательными, чем у конкурентов. Но при этом они все дороже и дороже для бюджета. А вот на деле проверить возможности нет – ведь, к счастью, страховые случаи происходят не каждый день и год. Остается только утешаться известной мудростью Черчилля: «Я не знаю ни одной семьи, которая разорилась, уплачивая страховые взносы, но я знаю семьи, которые разорились, не делая этого».

### Вопросы:

**Вопрос 1 (для обеих команд):** Как кешбэк влияет на экономическую активность потребителей финансовых услуг? Сформулируйте гипотезы, предложите способы, как эти гипотезы можно проверить, и опишите, какие данные (конкретизировать подробно) для этого необходимы.

### Вопрос 2 (для команды «позиции регулятора/государства»):

1. Проанализируйте с позиции регулятора, какие преимущества и опасности несут в себе программы лояльности страховых компаний. Ответ обоснуйте.
2. Необходимо ли государственное регулирование таких программ в сфере страхования? Если да, то какое.

### Вопрос 2 (для команды «позиции потребителей»):

1. Проанализируйте с позиции потребителя, какие преимущества и опасности несут в себе программы лояльности страховых компаний. Ответ обоснуйте.
2. Исходя из позиции потребителя, требуется ли государственное регулирование таких программ в сфере страхования? Если да, то какое.