



**МОНИТОРИНГ
ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ
(ПРОЕКТ «МФАН»)**

ВЫПУСК 7

**ДИНАМИКА
ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ
НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ
2000-2007**

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД

РАЗДЕЛ 5

**«Территориальная
дифференциация финансовой
активности населения»**

Москва
2007

Настоящий раздел доклада подготовлен **ЦИРКОН** в сотрудничестве с Ассоциацией региональных социологических центров «Группа «7/89». С сентября по октябрь 2007 года были проведены репрезентативные массовые опросы населения 11 городов: Москва, Санкт-Петербург, Архангельск, Калининград, Воронеж, Иваново, Кострома, Ярославль, Саратов, Волгоград, Омск. А также опрос городского населения Самарской области. Далее представлены основные результаты данных опросов¹.

1.1. ФОРМЫ И ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

Население крупных городов в большей степени, чем россияне в целом, используют «сберегательные» стратегии финансового поведения (см. диаграмму 1.1-1). Так, если более половины россиян (54%) «тратят все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удастся», то доля респондентов, тратящих свой доход на «текущее потребление», среди жителей крупных городов не превышает 50% (за исключением петербуржцев и городского населения Самарской области).

По предпочитаемым стратегиям поведения можно выделить следующие территориальные группы:

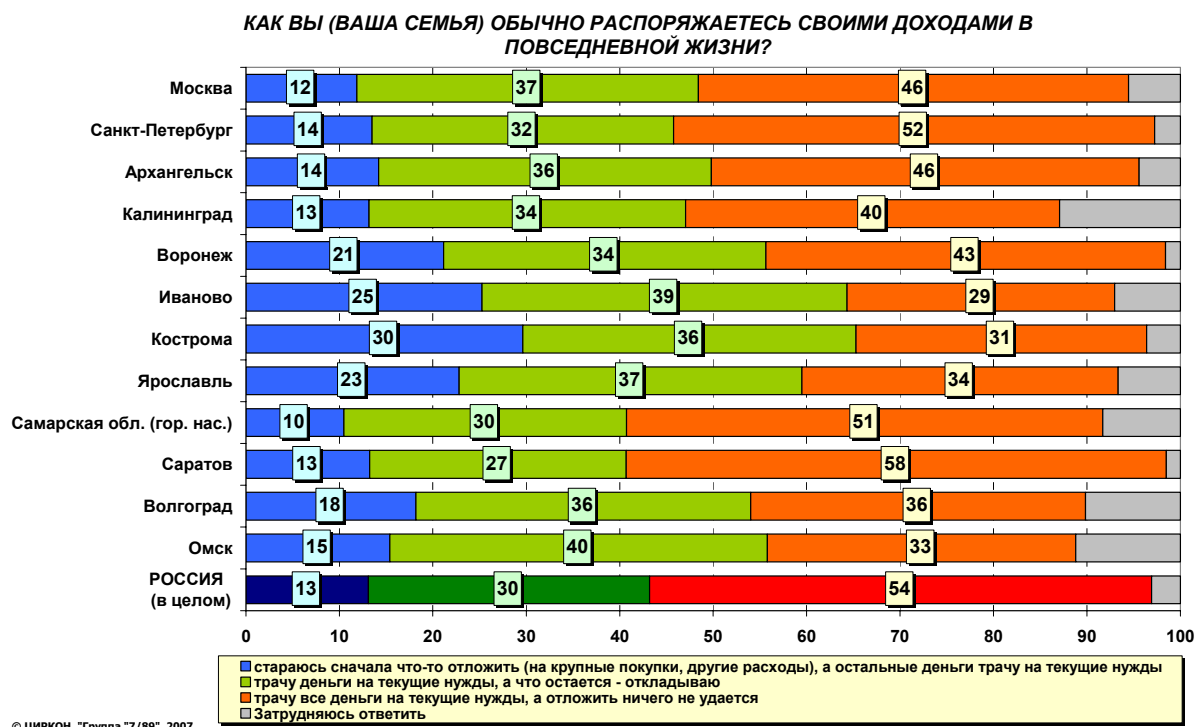
- *Иваново, Кострома, Ярославль, Волгоград, Омск*, где доля жителей, использующих стратегию «текущего потребления», сравнительно мала (составляет около трети опрошенных респондентов). Соответственно, жители этих городов чаще выбирали стратегии, направленные на «целевое сбережение» (стараюсь сначала что-то отложить, а остальные деньги трачу на текущие нужды) и «остаточное сбережение» (трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю).

- *Москва, Санкт-Петербург, Архангельск, Калининград, Воронеж, Саратов*, а также городское население *Самарской области*, где доля жителей, использующих стратегию «текущего потребления», сравнительно велика (значительно превышает треть опрошенных респондентов). Соответственно, жители этих городов реже выбирали стратегии, направленные на «целевое и остаточное сбережение».

В крупных городах существенную дифференциацию предпочитаемых жителями стратегий распоряжения текущими доходами можно объяснить следующим образом. Предположительно, жители областных центров регионов с существенно пониженным относительно общероссийского уровнем среднедушевых доходов (это, прежде всего, Иваново, Кострома, Ярославль) имеют меньше возможностей тратить деньги на товары «второй необходимости». Поэтому они вынуждены откладывать небольшие суммы на покупку бытовой техники, мебели и т.п. В «богатых» городах (прежде всего, в Москве и Санкт-Петербурге) возможностей осуществлять различные потребительские стратегии значительно больше, во-первых, потому что «повышенные» доходы позволяют больше тратить, сразу совершать «дорогие» покупки (бытовой техники, мебели и пр.), во-вторых, большему потреблению способствует большее предложение самых разнообразных товаров и услуг (рестораны, торговые центры и т.п.).

¹ В работе над написанием раздела принимали участие Зайцев Д.Г. (ЦИРКОН), Зудина А.А. (ГУ-ВШЭ).

Диаграмма 1.1-1. Стратегии финансово поведения (в долях респондентов, выбравших соответствующую стратегию)



Косвенным подтверждением описанного выше предположения является распределение ответов респондентов на вопрос о минимальной сумме денег, которую можно назвать сбережениями (см. таблицу 1.1-1). Так, в тех же «бедных» городах (Иваново, Кострома, Ярославль) для около трети опрошенных респондентов сумма в 10 000 рублей и меньше уже является сбережениями.

Таблица 1.1-1. «Сберегательный горизонт» жителей крупных городов

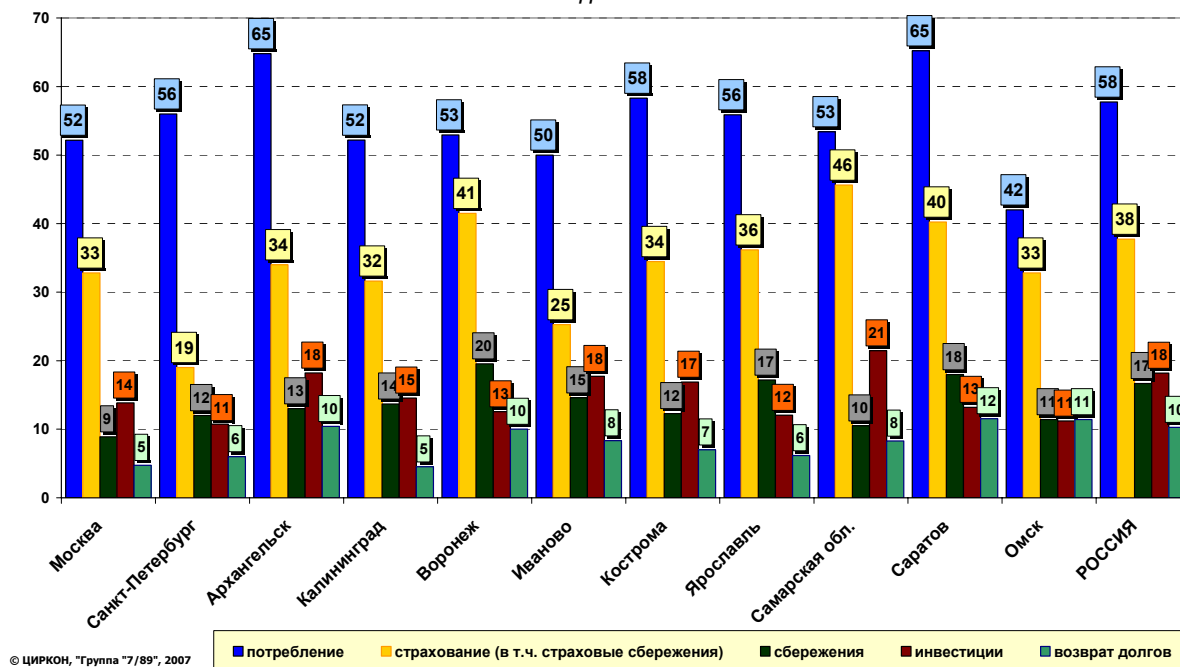
КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, НАЧИНАЯ С КАКОЙ СУММЫ ДЕНЕГ МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ СБЕРЕЖЕНИЯ? ИЛИ КАКУЮ МИНИМАЛЬНУЮ СУММУ ДЕНЕГ МОЖНО, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, НАЗВАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯМИ?	Москва	Санкт-Петербург	Архангельск	Калининград	Иваново	Кострома	Ярославль	Самарская обл. (гор. нас.)	Саратов	Волгоград	Омск	РОССИЯ (в целом)
10 000 руб. и меньше	13	13	17	13	35	35	32	26	18	15	15	20
10 001 - 20 000	9	13	8	9	8	14	12	14	14	10	7	11
20 001 - 40 000	9	16	9	11	7	6	6	7	18	10	11	9
40 001 - 70 000	11	12	14	11	8	14	11	18	14	16	14	18
70 001 - 100 000	13	8	20	12	10	14	10	12	14	20	13	18
более 100 000	13	10	12	11	8	10	7	6	12	15	17	14
затрудняюсь ответить	32	29	20	33	24	7	22	17	10	15	23	10

Предпочтения жителей крупных городов различных видов потребительской и финансовой активности мало отличаются от предпочтений россиян в целом (см. диаграмму 1.1-2). Так же как и россияне в целом, большинство жителей крупных городов дополнительные свободные денежные средства потратили бы на потребление. На втором месте – тоже «сберегательное поведение». Остальные виды финансовой

активности пользуются значительно меньшей популярностью как среди россиян, так и среди жителей крупных городов.

Диаграмма 1.1-2. Виды потребительской и финансовой активности

ПРЕДПОЛОЖИМ, ЧТО ДОПОЛНИТЕЛЬНО К СВОЕМУ ОБЫЧНОМУ ДОХОДУ ВЫ (ВАША СЕМЬЯ) ПОЛУЧИЛИ ДЕНЕЖНУЮ СУММУ В РАЗМЕРЕ 50 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. КАК ВЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, РАСПОРЯДИТЕСЬ ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ?



Существенной территориальной дифференциации по показателям потребительской и финансовой активности выявлено не было.

Однако необходимо отметить сравнительно меньшую распространенность потребительского поведения среди участников опроса г. Омска – около 40% респондентов отметили данную альтернативу. Участники опроса в Санкт-Петербурге и Иваново значительно реже выбирали «страховую» активность, чем респонденты из других городов и россияне в целом (19% и 25% против 38%). Респонденты городского населения Самарской области также выделяются среди остальных городов, однако в другую сторону: доля участников опроса, заявивших о своем потенциальном страховом поведении, превышает аналогичный показатель по России (46% против 38%).

Доля респондентов, которые в условиях улучшения материального положения, предпочтут *сбережение* всем остальным альтернативам, колеблется в зависимости от города опроса в пределах от 9% до 15%, при показателе в 17% по России. Исключение – Воронеж, Саратов и Ярославль - там почти каждый пятый участник опроса заявил, что надолго отложит полученные дополнительные средства либо вложит их в драгоценности.

Инвестиционное поведение является сравнительно нераспространенным – его предпочитают от 11% до 15% респондентов из Москвы, Санкт-Петербурга, Калининграда, Воронежа, Ярославля и Омска. Сравнительно более распространено оно среди респондентов из Архангельска, Иваново, Костромы и горожан – участников опроса в Самарской области. В этих городах примерно каждый пятый участник опроса заявил о совершении инвестиций как о наиболее предпочтительном варианте использования дополнительных финансовых средств. Напомним, что здесь к инвестиционному поведению относится также альтернатива «положу в банк под проценты». Видимо распространенность в областных центрах регионов с низким уровнем доходов

(Иваново и Кострома) «инвестиционного поведения» связана с предпочтениями использовать такой традиционный механизм как «сберкнижка».

Менее всего респонденты склонны распорядиться полученными средствами для *возврата долгов*. В Москве доля таких респондентов всего 5% опрошенных респондентов, при этом по остальным крупным городам эта доля незначительно отклоняется от показателя по России в целом, который составляет 10%.

Существенных территориальных различий в конкретных предпочитаемых видах использования дополнительных доходов также выявлено не было (см. таблицу 1.1-2).

Однако отметим, что в Саратове, Архангельске, Ярославле, Костроме и Иваново наиболее предпочтительна трата денег на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.) – почти каждый третий респондент (и более) заявил о своем намерении распорядиться деньгами именно так. Для калининградцев более актуально приобретение участка земли, дачного домика, автомобиля. Жители Петербурга и Архангельска чаще предпочитают тратить дополнительные доходы на путешествия. Распределение ответов на данный вопрос позволяет выявить не только наиболее насущные потребности респондентов, но и те, возможность удовлетворения которых, скорее всего, рассматривается как маловероятная. Так, относительно низкая частота выбора альтернативы «сбережения для последующего приобретения дома, квартиры» может свидетельствовать о том, что улучшение жилищных условий при помощи собственных финансовых средств оценивается респондентами как маловероятное.

Таблица 1.1-2. Предпочтительные виды использования дополнительных денежных средств, в %

Вид финансовой активности	Предпочтения использования денежных средств	Москва	Санкт-Петербург	Архангельск	Калининград	Воронеж	Иваново	Кострома	Ярославль	Самарская обл.	Саратов	Омск	РОССИЯ
Потребление	потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	28,1	26,3	39,4	25,5	28,0	30,7	35,4	35,4	26,8	45,5	20,4	27,2
	постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	9,3	9,0	9,4	16,6	9,4	6,5	8,0	12,6	5,4	7,1	6,2	11,9
	потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	9,7	13,8	13,8	9,2	7,9	10,9	8,9	11,8	6,8	11,9	6,4	8,2
	потрачу на образование и развитие детей	10,3	12,8	21,0	13,8	16,4	11,2	15,9	13,1	20,0	19,7	14,6	23,7
Сбережение	Отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	8,5	11,8	10,8	12,9	17,6	11,2	10,4	13,1	10,2	16,5	10,6	15,7
	куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	0,4	0,3	2,4	0,9	2,7	4,7	1,9	4,6	0,2	1,5	0,8	1,4
Страхование	Отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)	22,5	8,0	16,6	18,3	25,8	18,2	27,2	25,9	30,0	23,8	24,4	25,7
	потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	11,7	12,0	19,6	15,9	18,6	8,1	10,6	14,1	20,2	19,2	11,2	16,7
	приобрету страховой полис ("страховку") для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)	0,4	0,0	1,2	0,9	1,0	1,3	0,2	2,1	1,2	2,3	0,2	1,1
Заемно-долговое поведение	Верну ранее взятые долги	4,7	6,0	10,4	4,5	10,0	8,3	7,0	6,2	8,3	11,5	11,4	10,3
Инвестирование	Вложу в собственное дело, предприятие	2,2	1,8	3,8	5,1	3,7	5,5	3,1	2,8	3,7	2,8	4,0	6,9
	потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	1,2	0,0	5,4	3,0	2,7	3,1	1,9	3,6	2,9	1,5	2,6	2,3
	Положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	11,5	9,0	11,4	7,4	6,8	10,9	12,0	7,4	15,6	10,0	5,0	9,7

1.2. НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРУПНЫХ ГОРОДОВ

В настоящем разделе проанализировано влияние на финансовое поведение населения крупных городов некоторых факторов – социокультурных, социально-психологических и информационных.

1.2.1. Социокультурные факторы финансовой активности

Среди факторов, оказывающих влияние на уровень и тип финансовой активности граждан, заметную роль играют социокультурные факторы – сложившиеся в обществе традиции, жизненные ценности, стереотипы, установки массового сознания и т.п.

Для выявления таких социокультурных факторов респондентам был задан вопрос о том, что они предпримут в случае неожиданного ухудшения своего финансового положения вследствие непредвиденного случая (см. Диаграмма 1.2-1). В результате группировки предложенных респондентам альтернатив были выделены четыре группы возможных социокультурных стереотипов в случае ухудшения финансового положения:

- «активные» (*постараюсь получить возмещение по личной страховке; обращусь за пособием от системы государственного социального страхования; возьму кредит в банке или в долг у близких, друзей; обращусь за безвозмездной денежной помощью к моему работодателю; постараюсь найти дополнительные или более весомые источники дохода*);
- «иждивенческие» (*положусь на заботу со стороны других членов семьи, близких родственников; обращусь за пособием от системы государственного социального страхования*);
- «экономические» (*резко сокращу расходы, буду экономить на всем*);
- «потребительские» (*буду тратить сбережения; продам часть имущества; использую свою недвижимость*).

По показателям распространенности различных социокультурных стереотипов жители крупных городов в целом мало отличаются от россиян. Лидирующей стратегией для жителей крупных российских городов в указанных ситуациях является «активная» стратегия.

Доля респондентов, избравших *активные действия по поиску других источников средств, в том числе, и кредитных* во всех городах колеблется в пределах от 49% до 69%. Меньше всего доля таких респондентов в городах Иваново и Омск (почти каждый второй участник опроса предпочитает *активные действия* всем остальным, в то время как в Архангельске и Костроме доля таких респондентов составляет 62% и 69% соответственно). Подобное территориальное распределение может объясняться тем, что уровень жизни респондентов Омска и Иваново не всегда позволит им взять кредит в банке, а также ограниченностью возможностей для улучшения своего материального положения при помощи поисков других источников дохода.

Стереотипы «экономии и затягивания поясов» - *сокращение расходов* – также является важной характеристикой финансового поведения жителей крупных городов России. Почти каждый третий участник опроса заявил, что будет экономить в случае ухудшения финансового положения, что сопоставимо с россиянами в целом. В немного меньшей степени стереотипы экономии характерны для жителей Калининграда и Омска (доля респондентов - 23% и 24% соответственно), в то время как среди респондентов Ярославля «экономить» готовы 41% респондентов. Последнее

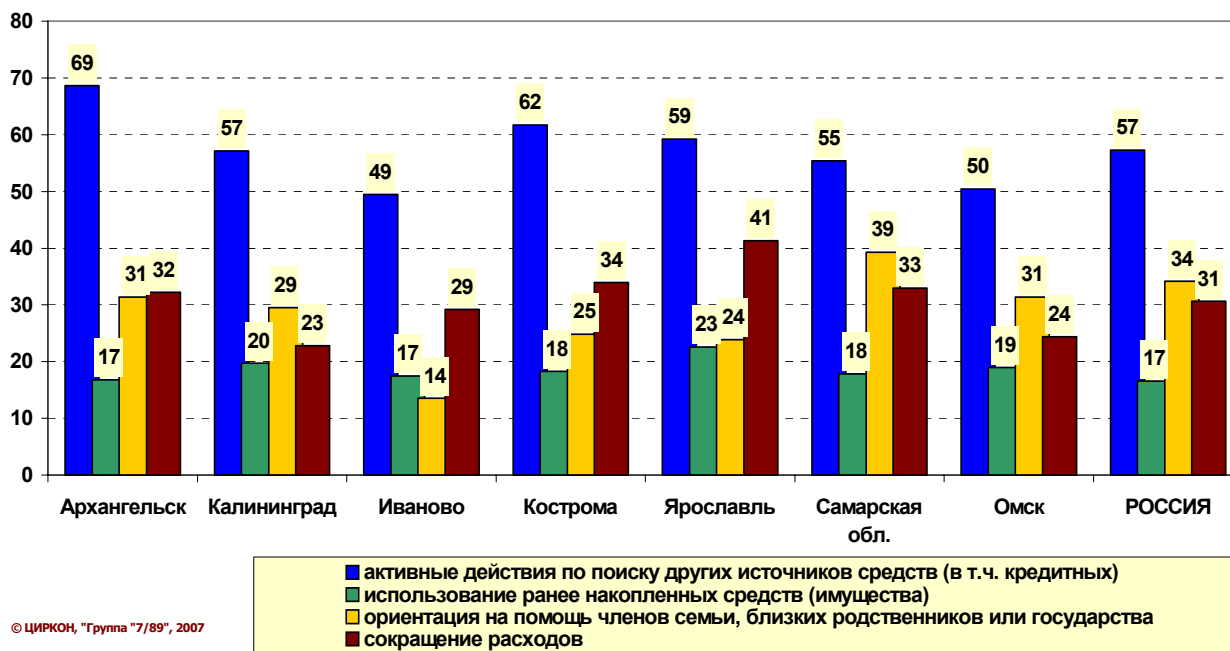
обстоятельство может объясняться недоступностью для респондентов как «иждивенческой» стратегии (материальное положение членов семьи не позволяет респондентам рассчитывать на их помощь), так и «активной стратегии» (нахождение дополнительных или более весомых источников дохода затруднено).

Распространенность «иждивенческих» стереотипов в целом сопоставима с популярностью «экономии» среди горожан в случае финансовых затруднений. Тем не менее, доля респондентов, ориентирующихся на помощь своей семьи, близких родственников и государства значительно колеблется в зависимости от места их проживания. Это особенно заметно при сравнении с аналогичным показателем по России в целом, который составляет 34%. Согласно данным опроса, наименее всего данные стереотипы распространены среди респондентов Иваново (14%) и занимают второе место по популярности в социокультурных стереотипах респондентов Самарской области (39%). Подобное территориальное распределение может свидетельствовать о сравнительно низком уровне развития системы государственного страхования, а также о том, что уровень жизни респондентов г.Иваново не сильно отличается от уровня членов их семей и родственников – респондентам сложно рассчитывать на материальную помощь с их стороны.

Наименее распространенными оказались «потребительские» стереотипы. Лишь 17% россиян готовы использовать ранее накопленные средства в затруднительном финансовом положении. Чуть более склонными к этому оказались только жители Ярославля и Калининграда (23% и 20% респондентов соответственно), по остальным крупным городам доля таких респондентов незначительно превышает аналогичный показатель по России.

Диаграмма 1.2-1. Социокультурные стереотипы в случае ухудшения финансового положения

ЕСЛИ ВАШЕ (ВАШЕЙ СЕМЬИ) ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НЕОЖИДАННО УХУДШИТСЯ ..., ТО ЧТО ВЫ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПРЕДПРИМИТЕ?



В целом доминирование «активной» стратегии, которая также включает в себя использование финансовых инструментов (кредит в банке), в предпочтениях респондентов крупных городов, вероятно, свидетельствует о снижении степени

неопределенности в ожиданиях изменения своего будущего. Подобная ситуация может благоприятно сказаться на развитии рынка финансовых инструментов в России.

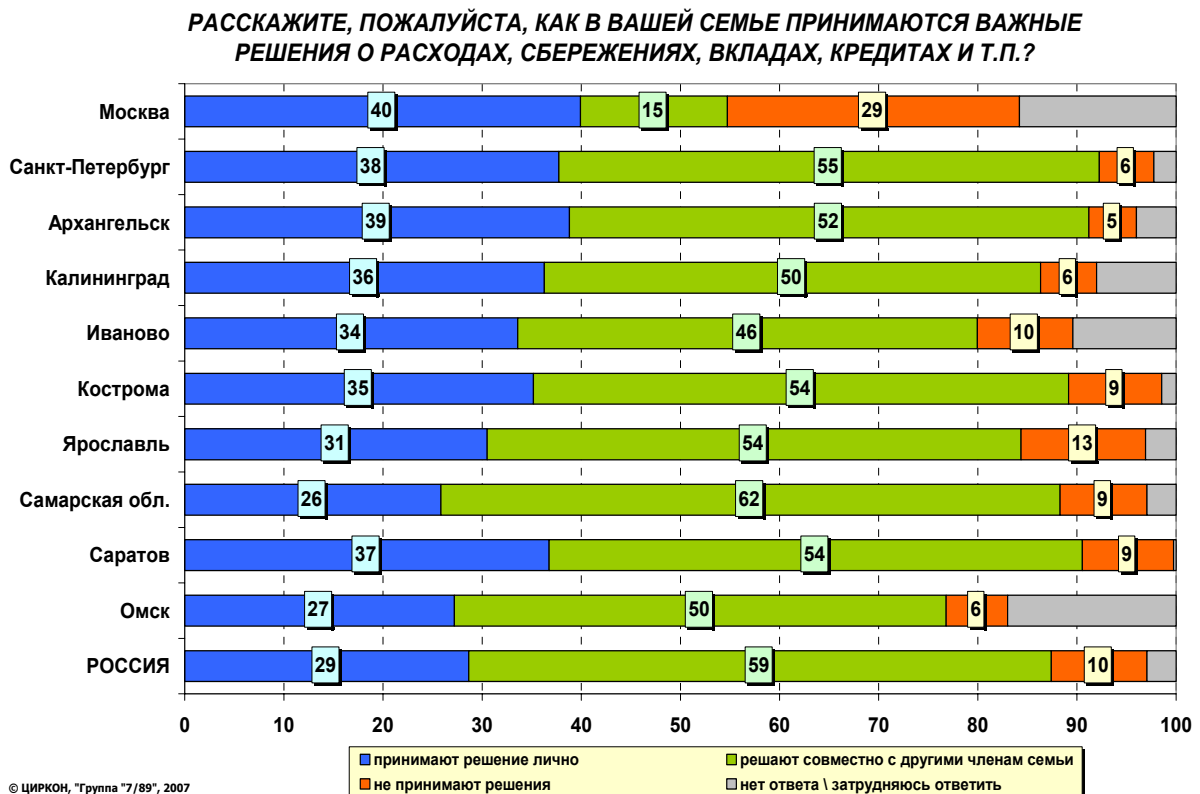
Важным социокультурным фактором финансового поведения населения является вопрос о доминирующем субъекте и/или стиле принятия решений в этой области.

В целом необходимо констатировать, что жители крупных городов чаще, чем россияне в целом, принимают финансовые решения самостоятельно. Исключение составляют лишь Ярославль, города Самарской области и Омск, где ситуация с субъектом принятия решений в финансов области сопоставима с общероссийской. Тем не менее, в подавляющем большинстве городов опроса субъектом финансовой активности для около половины и более респондентов является домохозяйство (семья), а не отдельный индивид. Поэтому в целом, как и среди россиян, в крупных городах (за исключением Москвы) преобладает «коллегиальный», а не «единоличный» стиль принятия финансовых решений (см. Диаграмма 1.2-2).

Так, от 46% до 62% респондентов, по собственному признанию, *принимают важные решения о расходах, сбережениях, вкладах и кредитах и т.п. совместно с другими членами семьи.* Единично принимают финансовые решения в зависимости от города от четверти до более трети опрошенных респондентов. Не принимают финансовых решений в своей семье незначительная доля респондентов (от 6% до 13%).

Исключением из общего правила принятия финансовых решений в семье является ситуация в Москве. Лишь для 15% москвичей характерен совместный стиль принятия решений. В столице доминирует единоличный стиль принятия финансовых решений (40% участников опроса в Москве заявили, что принимают финансовые решения сами). Москва отличается от других крупных городов опроса и по доле респондентов, не принимающих финансовые решения (таких около трети москвичей).

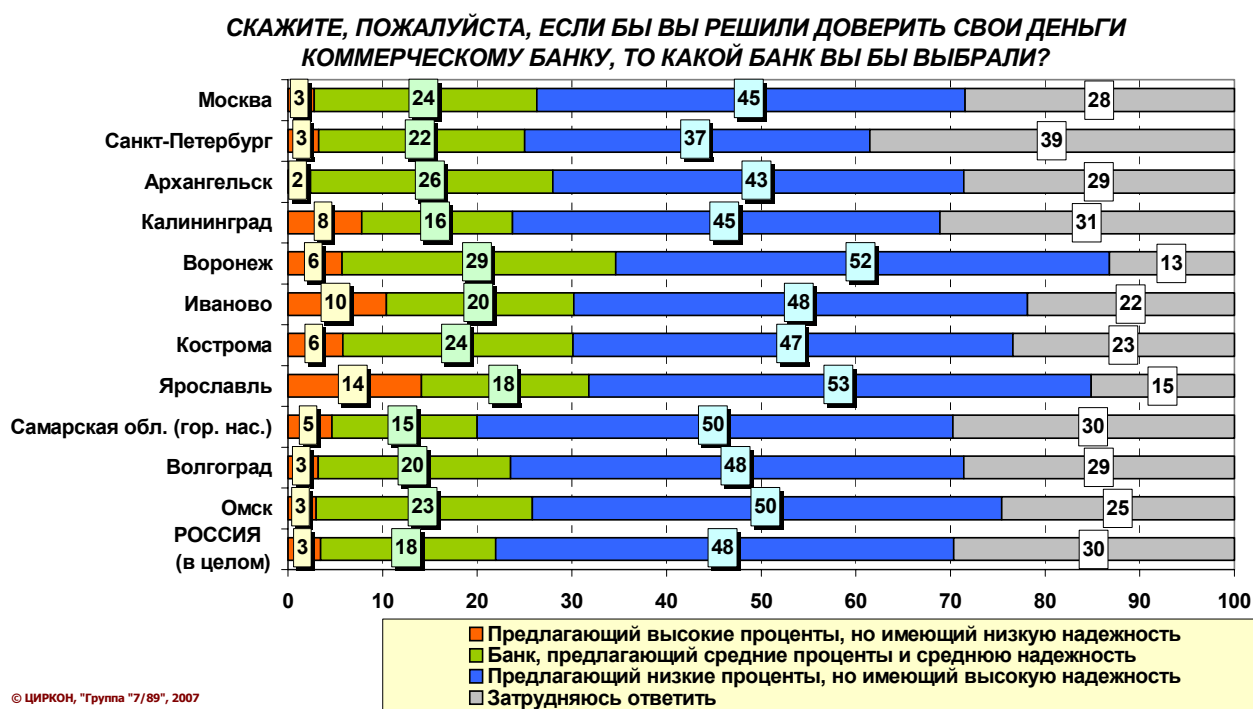
Диаграмма 1.2-2. Доминирующий субъект принятия решения в области финансов



1.2.2. Склонность к риску

По показателю склонности к риску жители крупных городов практически не отличаются от россиян в целом. Так же как и россияне, в большинстве случаев *около половины респондентов – жителей крупных городов России демонстрируют низкую склонность к риску*, т.е. предпочитают банки с высокой надежностью и низкими процентами. Лишь в Санкт-Петербурге доля таких респондентов несколько ниже – 37%. Однако это обусловлено не большей распространенностью среди респондентов стратегии высокой склонности к риску (всего 3%), а значительной долей людей, не определившихся в своем выборе (около 39% респондентов).

Диаграмма 1.2-3. Склонность к риску



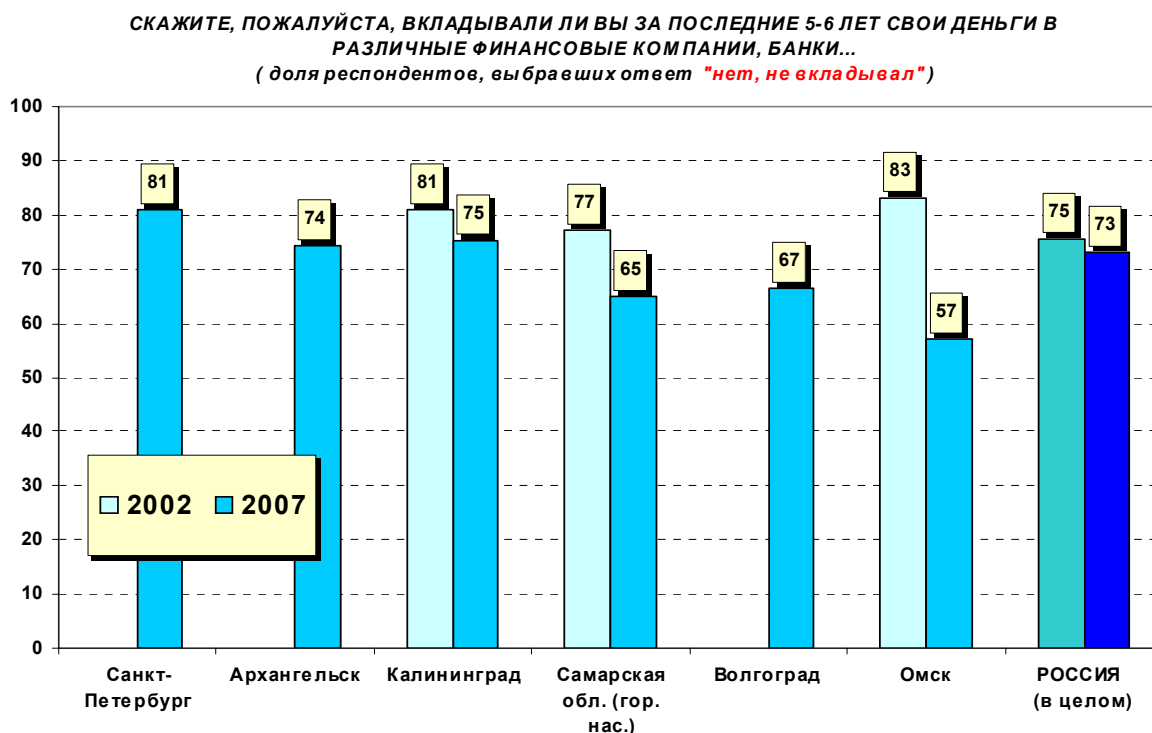
Доля таких респондентов по остальным крупным городам колеблется и в большинстве случаев достигает 25-30%. Вероятна, такова доля граждан, не доверяющих банкам свои денежные средства.

Чаще всего *высокая и средняя склонность к риску* наблюдается у респондентов следующих городов - Воронеж, Иваново, Кострома и Ярославль – доля респондентов колеблется в пределах от 30% до 35%. Причем *высокая склонность к риску* наиболее распространена среди респондентов Ярославля. Интересно отметить, что высокорисковая стратегия распространена в тех городах, где среднедушевой уровень доходов значительно ниже общероссийского. Скорее всего, это может объясняться тем, что респонденты, испытывая острый недостаток в финансовых средствах для удовлетворения своих потребностей, готовы к тому, чтобы рискнуть имеющейся у них в распоряжении суммой для получения дополнительного дохода.

«Склонность к риску» в сфере финансового поведения является не только социально-психологической особенностью каждого конкретного индивида, она также основана на предшествующем инвестиционном опыте респондента. В диаграмме 1.2-4 представлено сопоставление ответов жителей крупных российских городов по данным опросов 2002 и 2007 гг. по вопросу об их оценке *собственного опыта вложений денежных средств в различные финансовые институты* (банки, финансовые компании

и др.) за последние 5-6 лет. В целом, можно отметить, что, так же как и большинство россиян, подавляющее большинство жителей крупных городов вообще не вкладывало деньги в разные финансовые институты в период с 1996 по 2007 гг. (доля таких респондентов колеблется в пределах от 57% до 83%).

Диаграмма 1.2-4. Инвестиционный опыт россиян (доля респондентов, не вкладывавших свои средства в финансовые институты)

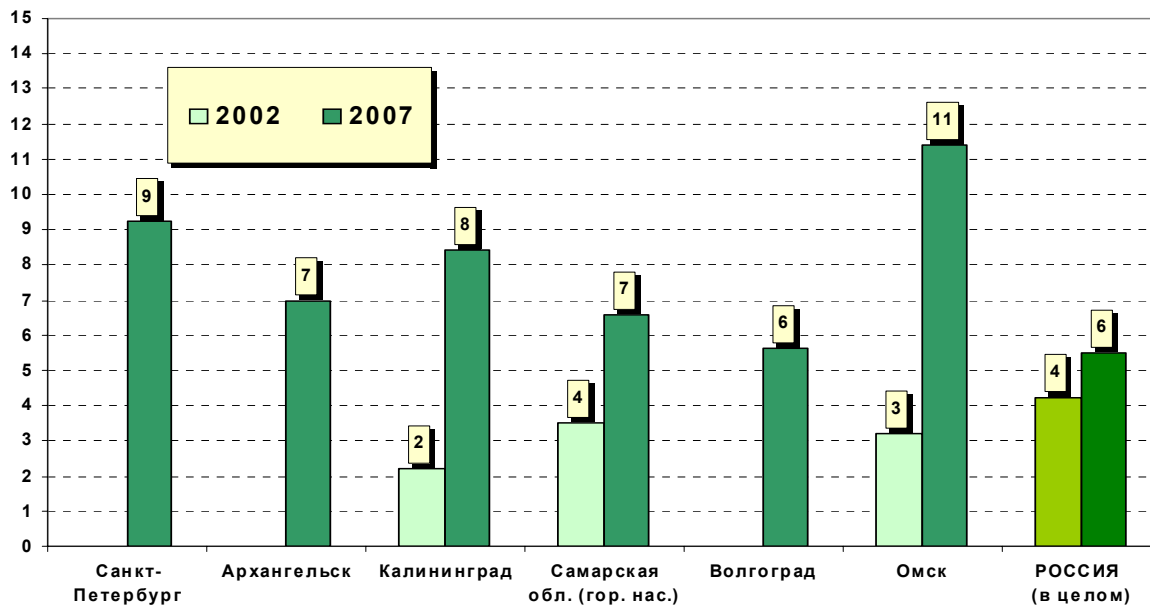


Тем не менее, по тем городам, где опрос проводился и в 2002 г., и в 2007 г., наблюдается снижение доли респондентов, утверждающих, что не вкладывали в анализируемый период свои средства в финансовые институты. Наиболее значительным оно является среди респондентов городского населения Самарской области и жителей Омска. При этом в данных городах за пять лет *значительно увеличилась и доля жителей, которые делали вложения и считают их успешными* (см. Диаграмма 1.2-5).

К примеру, в Омске доля таких респондентов увеличилась больше, чем в три раза, а в Калининграде – в четыре раза. Таким образом, можно отметить, что у тех участников опроса, которые заявили об отсутствии у них опыта подобной финансовой практики в 2002 г., появившийся в течение следующих 5-6 лет опыт вложений оказался удачным.

**Диаграмма 1.2-5. Инвестиционный опыт россиян
 (доля респондентов, вкладывавших свои средства в финансовые институты и оказавшихся в прибыли)**

СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ВКЛАДЫВАЛИ ЛИ ВЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5-6 ЛЕТ СВОИ ДЕНЬГИ В
 РАЗЛИЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КОМПАНИИ, БАНКИ...
 (доля респондентов, выбравших ответ "да, и оказался в прибыли")



© ЦИРКОН, "Группа 7/89", 2007

Также среди городского населения Самарской области и жителей Омска за пятилетний период значительно увеличилось число тех респондентов, которые, хотя и не приобрели, но и ничего не потеряли, вложив свои средства (см. табл. 1.2-1). Соответственно, за этот же период может быть прослежена отрицательная динамика и в числе тех, кто вкладывал и «потерял» свои деньги: в Калининграде доля таких респондентов в период с 2002 по 2007 гг. снизилась в восемь раз при снижении аналогичного показателя по России в целом в четыре раза.

Таблица 1.2-1. Динамика «инвестиционного опыта» россиян

Вкладывали ли Вы за последние 5-6 лет свои в различные финансовые компании, банки ...как Вы оцениваете свой опыт вложения денег?	Калининград		Самарская область (город. нас.)		Омск		Россия (в целом)	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007	2002	2007
нет, не вкладывал	81	75	77	65	83	57	76	73
да, и оказался "в прибыли"	2	8	4	7	3	11	4	6
да, при этом ничего не приобрел, но ничего и не потерял	3	5	7	15	3	14	6	8
да, при этом я "потерял" свои деньги	8	1	8	3	5	2	11	3
не хотел бы отвечать	5	7	3	10	4	4	2	8
Затрудняюсь ответить	1	3	1	1	2	11	2	2

Подобные тенденции говорят о том, что ситуация в финансовой сфере медленно меняется к лучшему: население начинает все больше практиковать инвестирование в различные финансовые институты. Причем в крупных городах это происходит быстрее, чем в России в целом. Для того чтобы инвестиционные стратегии стали «массовыми», необходимо дальнейшее накопление успешного инвестиционного опыта у россиян, включение большинства населения в практику инвестирования.

Увеличение доли респондентов, утверждающих, что их опыт инвестирования оказывался позитивным, может служить индикатором развития рынка финансовых инструментов, а также косвенным показателем успехов государственной политики в отношении снижения «оппортунистического» поведения со стороны населения.

1.2.3. Информационная культура финансовой активности

Развитие рынка финансовых инструментов требует не только преодоления «иждивенческих» стереотипов, совершенствования законодательства с целью снижения риска и неопределенности для потенциальных участников рынка, но и повышения финансовой грамотности населения.

В целом уровень осведомленности жителей крупных городов о разнообразных финансовых услугах мало отличается от аналогичных показателей для россиян в целом (см. Диаграмма 1.2-6). В большей степени горожане, как и россияне в целом, осведомлены о таких услугах как *денежный перевод, обмен валюты, текущий банковский счет (вклад до востребования)* и в меньшей степени – о *покупке и продаже ПИФа, акциях и других ценных бумаг, покупке облигаций госзайма, вкладе в негосударственный пенсионный фонд*.

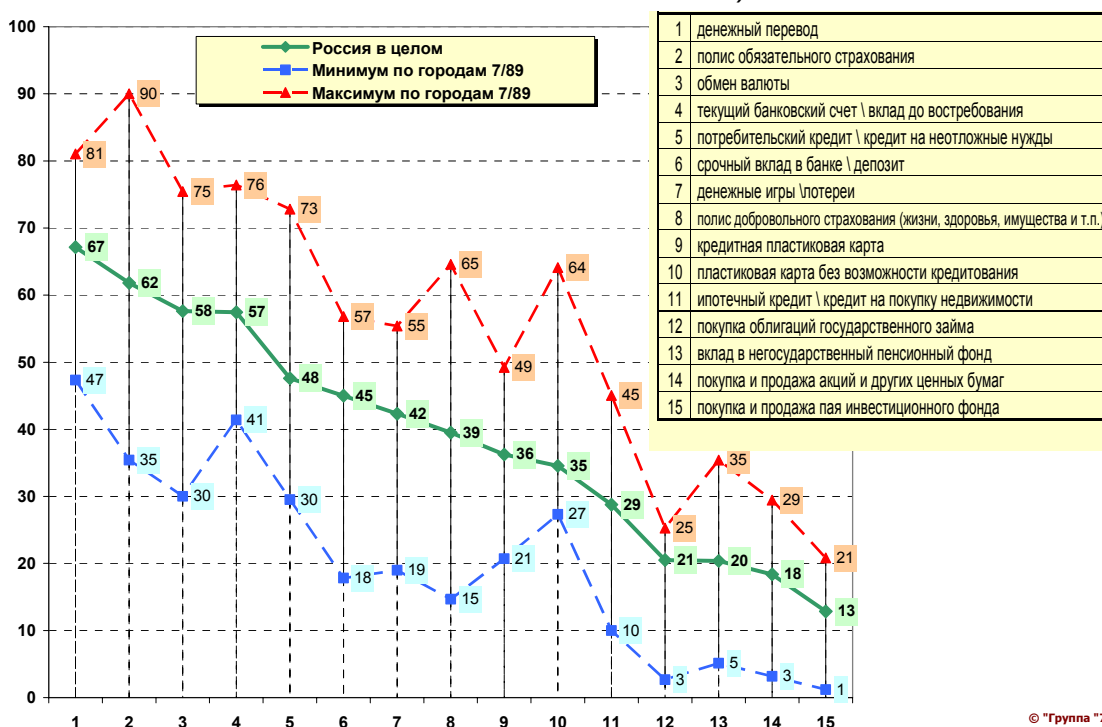
Однако необходимо отметить несколько услуг, осведомленность о которых в значительной степени дифференцирована в зависимости от города проживания респондента. Это касается, прежде всего, информированности о страховых полисах. О полисе добровольного страхования в одних городах осведомлены более половины жителей (например, 65% костромичей), в других – всего 15% (в Калининграде). О полисе обязательного страхования осведомлено лишь 35% омичей и почти все ярославцы (90%). Менее трети горожан Самарской области информированы о потребительском кредите (против 73% опрошенных ярославцев).

Среди городов, где проводился опрос (Санкт-Петербург, Архангельск, Калининград, Иваново, Кострома, Ярославль, Самарская обл., Омск), по уровню информированности жителей о финансовых услугах выделяется Ярославль и Самарская область. Ярославцы оказались наиболее информированными о целом ряде услуг: *денежный перевод, полис обязательного страхования, текущий банковский счет, потребительский кредит, кредитная пластиковая карта, пластиковая карта без возможности кредитования*. Горожане Самарской области оказались наименее информированными о большинстве услуг из предложенного респондентам списка.

Как уже отмечалось, использование финансовых инструментов сопряжено с определенным риском. В данном контексте особый интерес получает анализ уровня осведомленности о наименее известных финансовых услугах среди россиян респондентов тех городов, где стратегии высокого риска были наиболее распространены - Иваново, Кострома и Ярославль (по Воронежу нет данных об осведомленности).

Диаграмма 1.2-6. Осведомленность о разнообразных финансовых услугах

СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О КАКИХ УСЛУГАХ ВЫ ИМЕЕТЕ ЯСНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ (ПО ЛИЧНОМУ ОПЫТУ)?



© "Группа "7/89", ЦИРКОН 2007

Жители этих городов чаще оказываются хорошо осведомленными о финансовых продуктах, неизвестных подавляющему большинству россиян (см. таблицу 1.2-2).

Наиболее осведомлены о финансовых услугах, неизвестных подавляющему большинству россиян, ивановцы. Там каждый третий участник опроса заявил, что имеет ясное представление о негосударственном пенсионном фонде, покупке и продаже акций и других ценных бумаг российских компаний и банков, каждый четвертый – о покупке облигаций государственного займа, и каждый пятый респондент – о ПИФах.

Жители Костромы и Ярославля оказались лучше осведомлены о негосударственных пенсионных фондах, чем россияне в целом, и хуже – об облигациях государственного займа. При этом костромичи и ярославцы также гораздо лучше осведомлены, чем население России в целом, о наиболее известных среди россиян финансовых услугах (см. таблицу 1.2-3), которые зачастую являются как раз наименее доходными способами вложения средств.

Таблица 1.2-2. Уровень осведомленности горожан о наименее известных финансовых услугах среди россиян

О каких услугах Вы имеете ясное представление, что-то слышали, ничего не знаете, ничего не слышали?	Иваново	Кострома	Ярославль	Россия (в целом)
вклад в негосударственный пенсионный фонд				
Имею ясное представление, хорошо знаю	35	29	26	20
Имею примерное представление, что-то слышал	33	39	39	46
Не имею представления, ничего не знаю	28	32	35	30
Затрудняюсь ответить	4	2	1	3
покупка и продажа пая инвестиционного фонда				
Имею ясное представление, хорошо знаю	21	11	12	13
Имею примерное представление, что-то слышал	26	29	32	32
Не имею представления, ничего не знаю	48	57	54	52
Затрудняюсь ответить	5	3	2	3
покупка и продажа акций и других ценных бумаг российских компаний, банков и т.п.				
Имею ясное представление, хорошо знаю	29	18	18	18
Имею примерное представление, что-то слышал	34	32	48	39
Не имею представления, ничего не знаю	33	48	31	40
Затрудняюсь ответить	3	2	3	3
покупка облигаций государственного займа				
Имею ясное представление, хорошо знаю	25	18	15	21
Имею примерное представление, что-то слышал	33	34	49	38
Не имею представления, ничего не знаю	39	47	32	38
Затрудняюсь ответить	3	2	4	4

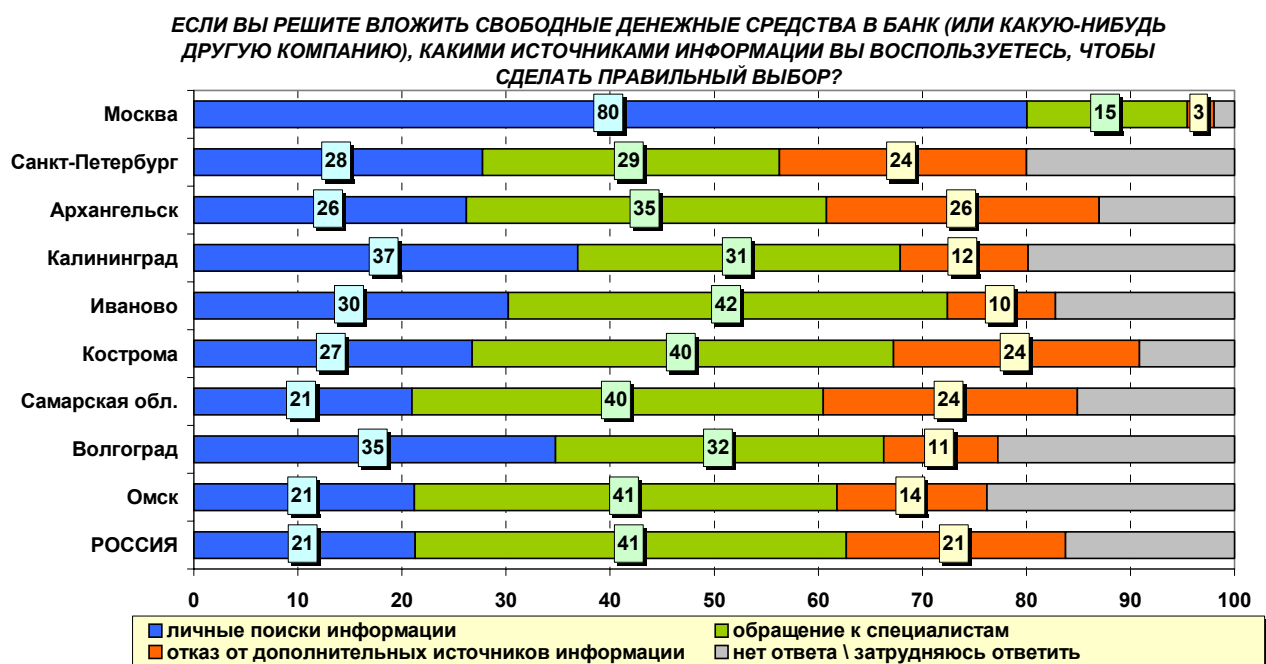
Таблица 1.2-3. Уровень осведомленности горожан о наиболее известных финансовых услугах среди россиян

О каких услугах Вы имеете ясное представление, что-то слышали, ничего не знаете, ничего не слышали?	Иваново	Кострома	Ярославль	Россия (в целом)
обмен валюты				
Имею ясное представление, хорошо знаю	68	75	72	58
Имею примерное представление, что-то слышал	21	20	22	33
Не имею представления, ничего не знаю	9	4	4	7
Затрудняюсь ответить	1	1	2	2
денежный перевод				
Имею ясное представление, хорошо знаю	65	77	81	67
Имею примерное представление, что-то слышал	25	21	15	27
Не имею представления, ничего не знаю	9	2	3	5
Затрудняюсь ответить	1	1	2	2
текущий банковский счет \ вклад до востребования				
Имею ясное представление, хорошо знаю	53	72	76	57
Имею примерное представление, что-то слышал	27	21	19	31
Не имею представления, ничего не знаю	17	6	4	9
Затрудняюсь ответить	2	1	2	2
полис обязательного страхования				
Имею ясное представление, хорошо знаю	73	77	90	62
Имею примерное представление, что-то слышал	18	18	6	26
Не имею представления, ничего не знаю	8	5	2	10
Затрудняюсь ответить	2	1	2	3

Важным элементом информационной культуры финансового поведения является доверие к тем или иным источникам информации при принятии решений о вложении средств. Напомним, что по типу используемых источников информации можно выделить три группы респондентов:

- те, кто обратится за консультацией или советом к другим (к друзьям или профессиональным специалистам);
- те, кто станут искать необходимую информацию самостоятельно (будут посещать банки, читать специальную прессу);
- те, кто не будут искать и собирать новую информацию.

Диаграмма 1.2-7. Информационные источники принятия решений о вложении средств



Среди жителей Омска, городов Самарской области, Костромы, Иваново и Архангельска наиболее многочисленной оказалась первая группа респондентов, также как среди россиян в целом.

У жителей Санкт-Петербурга, Волгограда и Калининграда доминирующих источников информации при принятии решений о вложении денежных средств выявлено не было (практически равные доли респондентов предпочли «личные поиски информации» и «обращение к специалистам»).

Особо стоит обратить внимание на ситуацию в Москве, где альтернатива предпочтения *личного поиска информации* получила подавляющее большинство голосов (80%). При этом для москвичей наиболее характерным при принятии решений о вложении денежных средств является именно личное изучение предложений банков, в то время как обращение к публикациям в прессе существенно менее популярно (см. таблицу 1.2-4).

Таблица 1.2-4. Информационные источники принятия решений о вложении средств

Если Вы решите вложить денежные средства ...каким источником информации Вы воспользуетесь, чтобы сделать правильный выбор?	Москва	Санкт-Петербург	Архангельск	Калининград	Иваново	Кострома	Самарская обл. (гор. нас.)	Волгоград	Омск	Россия (в целом)
лично обойду ряд банков и изучу их предложения на месте	68	10	17	24	18	23	15	26	11	15
просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	12	18	9	13	13	4	6	9	10	6
обращусь к специалистам в консультационные фирмы	13	11	11	12	21	15	13	16	15	13
посоветуюсь с друзьями и знакомыми	3	18	24	19	21	25	27	16	26	28
не стану ни с кем советоваться, положусь на интуицию	3	2	4	6	3	4	3	2	4	5
вложу по привычке туда же, куда уже вкладывал раньше.	0	22	22	7	7	19	21	9	11	16
Затрудняюсь ответить	2	20	13	20	17	9	15	23	24	16

Среди всех респондентов – жителей крупных российских городов альтернатива ориентации на друзей и знакомых характерна для москвичей меньше всего, кроме того, никто из участников опроса в Москве не будет вкладывать деньги «по привычке». В данном контексте можно вспомнить о характерном для москвичей «единоличном» стиле принятия решений о вложении денег. Скорее всего, «единоличный» стиль поведения проявляется и в выборе источников информации.

Жители Калининграда и Волгограда также чаще ориентируются на личное изучение предложений банков. Петербуржцы чаще отмечали, что *вложили бы деньги по привычке туда же, куда уже вкладывали раньше*. В этом смысле можно вспомнить о рассматривавшейся выше значительной доле респондентов – жителей Санкт-Петербурга, затруднившихся описать свои предпочтения в отношении риска. Скорее всего, эти респонденты также предпочтут вообще не экспериментировать с финансовыми инструментами, т.е. не изменять своему выбору.

В отношении респондентов из остальных крупных российских городов опроса можно отметить, что они при выборе источника информации о вложении денежных средств чаще отдавали предпочтение советам друзей и знакомых, чем другим источникам информации. Такая ситуация характерна и для россиян в целом.