



Выписка из данных социологического исследования на тему:

**«Финансовая грамотность и финансовое  
поведение жителей Калининградской области»**

Исследование проводилось в рамках целевой программы  
«Повышение уровня финансовой грамотности жителей  
Калининградской области в 2011-2015г.г.»

Июль 2011 г.



## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ:

### **Многоступенчатая квотированная выборка**

1. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОПРОС 1000 респондентов по квотированной, стратифицированной выборке (страты по месту проживания респондентов). Выборка квотная, репрезентирует состав населения Калининграда, начиная с 14 лет по полу и возрасту на основании статистических данных Госкомстата. Опрос проводился маршрутным методом посредством личного интервью (face to face) по месту жительства респондентов. Исследования проводятся поквартирным, пошаговым, маршрутным методом в Калининградской области и Калининграде. Допустимая ошибка выборки 3,2% при доверительной вероятности 0,95. Данные опроса обрабатываются с помощью пакета прикладных статистических программ SPSS.

2. ЭКСПЕРТНЫЙ ОПРОС (face-to-face) 100 представителей малого и среднего бизнеса (в т.ч. ООО, ЧП, ИП, ОАО).

Опрос проводился согласно Международному Кодексу деятельности по изучению общественного мнения и маркетинговым исследованиям.<sup>1</sup>

Данные опроса обработаны с помощью пакета прикладных статистических программ SPSS 17,0. Допустимая ошибка выборки 3,2% при доверительной вероятности 0,95. Уровень отказов от участия в интервью (non – response rate)<sup>2</sup> не превышал 0.15. При работе на маршрутах осуществлялся 100% визуальный контроль анкет, 30% - адресный и телефонный контроль.

---

<sup>1</sup> Принят международной торговой палатой и Европейским обществом по изучению общественного мнения и маркетинговых исследований (ЭСОМАР), редакция 1995г

<sup>2</sup> Низкий уровень отказов напрямую повышает качество данного исследования и достигается особыми авторскими технологиями, которые мы применяем при проведении опросов

**ТЕХНИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ-КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОПРОС**

<b>КАТЕГОРИЯ</b>	<b>ГРУППА</b>	<b>% ОПРОШЕННЫХ</b>
<b>ПОЛ РЕСПОНДЕНТА</b>	<b>МУЖЧИНЫ</b>	<b>46,3</b>
	<b>ЖЕНЩИНЫ</b>	<b>53,7</b>
<b>ВОЗРАСТ РЕСПОНДЕНТА</b>	<b>14-17 ЛЕТ</b>	<b>11,2</b>
	<b>18-26 ЛЕТ</b>	<b>18,4</b>
	<b>27-38 ЛЕТ</b>	<b>18,3</b>
	<b>39-46 ЛЕТ</b>	<b>15,2</b>
	<b>47-55 ЛЕТ</b>	<b>16,5</b>
	<b>56 ЛЕТ И СТАРШЕ</b>	<b>20,6</b>
<b>УРОВЕНЬ ДОХОДОВ РЕСПОНДЕНТА</b>	<b>ОЧЕНЬ НИЗКИЙ (МЫ ЕДВА СВОДИМ КОНЦЫ С КОНЦАМИ, ДЕНЕГ НЕ ХВАТАЕТ ДАЖЕ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ)</b>	<b>7,6</b>
	<b>НИЗКИЙ (НА ПРОДУКТЫ ДЕНЕГ ХВАТАЕТ, НО ПОКУПКА ОДЕЖДЫ ВЫЗЫВАЕТ ЗАТРУДНЕНИЯ)</b>	<b>23,8</b>
	<b>СРЕДНИЙ (ДЕНЕГ ХВАТАЕТ НА ПРОДУКТЫ И ОДЕЖДУ, НО ПОКУПКА ВЕЩЕЙ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЙЧАС НЕДОСТУПНА)</b>	<b>46,0</b>
	<b>СРЕДНИЙ+ (МЫ МОЖЕМ БЕЗ ТРУДА ПРИОБРЕТАТЬ ВЕЩИ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ, ОДНАКО ДЛЯ НАС ЗАТРУДНИТЕЛЬНО ПРИОБРЕТАТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДОРОГИЕ ВЕЩИ)</b>	<b>17,6</b>
	<b>ВЫСОКИЙ (МЫ МОЖЕМ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ДОСТАТОЧНО ДОРОГОСТОЯЩИЕ ПОКУПКИ – КВАРТИРУ, ДАЧУ, МАШИНУ И ПР.)</b>	<b>1,5</b>
	<b>ОТКАЗ ОТ ОТВЕТА/ЗАТРУДНЯЮСЬ</b>	<b>3,4</b>
<b>СОСТАВ СЕМЬИ</b>	<b>ЖИВУ ОДИН</b>	<b>11,7</b>
	<b>ДВОЕ</b>	<b>26,3</b>
	<b>ТРОЕ</b>	<b>28,3</b>
	<b>ЧЕТВЕРО</b>	<b>22,6</b>
	<b>ПЯТЬ И БОЛЕЕ</b>	<b>11,0</b>



<i>КАТЕГОРИЯ</i>	<i>ГРУППА</i>	<i>% ОПРОШЕННЫХ</i>
<i>СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС РЕСПОНДЕНТА</i>	<i>РАБОТНИК БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ</i>	<i>5,5</i>
	<i>ГОСУДАРСТВЕННЫЙ/МУНИЦИПАЛЬНЫЙ СЛУЖАЩИЙ</i>	<i>6,5</i>
	<i>РАБОЧИЙ</i>	<i>10,2</i>
	<i>ВОЕННОСЛУЖАЩИЙ, РАБОТНИК ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ</i>	<i>2,6</i>
	<i>ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ</i>	<i>4,4</i>
	<i>НАЕМНЫЙ РАБОТНИК В ЧАСТНОЙ КОМПАНИИ – РУКОВОДЯЩЕЕ ЗВЕНО, ОФИСНЫЙ СЛУЖАЩИЙ</i>	<i>4,8</i>
	<i>НАЕМНЫЙ РАБОТНИК ЧАСТНОЙ КОМПАНИИ – СФЕРА УСЛУГ</i>	<i>17,9</i>
	<i>СТУДЕНТ, УЧАЩИЙСЯ</i>	<i>15,8</i>
	<i>ПЕНСИОНЕР</i>	<i>16,4</i>
	<i>РАБОТАЮЩИЙ ПЕНСИОНЕР</i>	<i>5,1</i>
	<i>РАБОТНИК СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА</i>	<i>0,4</i>
	<i>ДОМАШНЯЯ ХОЗЯЙКА</i>	<i>4,1</i>
	<i>ВРЕМЕННО БЕЗРАБОТНЫЙ (ИЩУ РАБОТУ)</i>	<i>4,7</i>
	<i>ВРЕМЕННО БЕЗРАБОТНЫЙ (НЕ ИЩУ РАБОТУ)</i>	<i>1,1</i>
<i>ДРУГОЕ</i>	<i>0,7</i>	
<i>МЕСТО ПРОЖИВАНИЯ</i>	<i>КАЛИНИНГРАД</i>	<i>49,3</i>
	<i>МАЛЫЕ ГОРОДА</i>	<i>37,0</i>
	<i>СЕЛА, ПОСЕЛКИ</i>	<i>13,7</i>

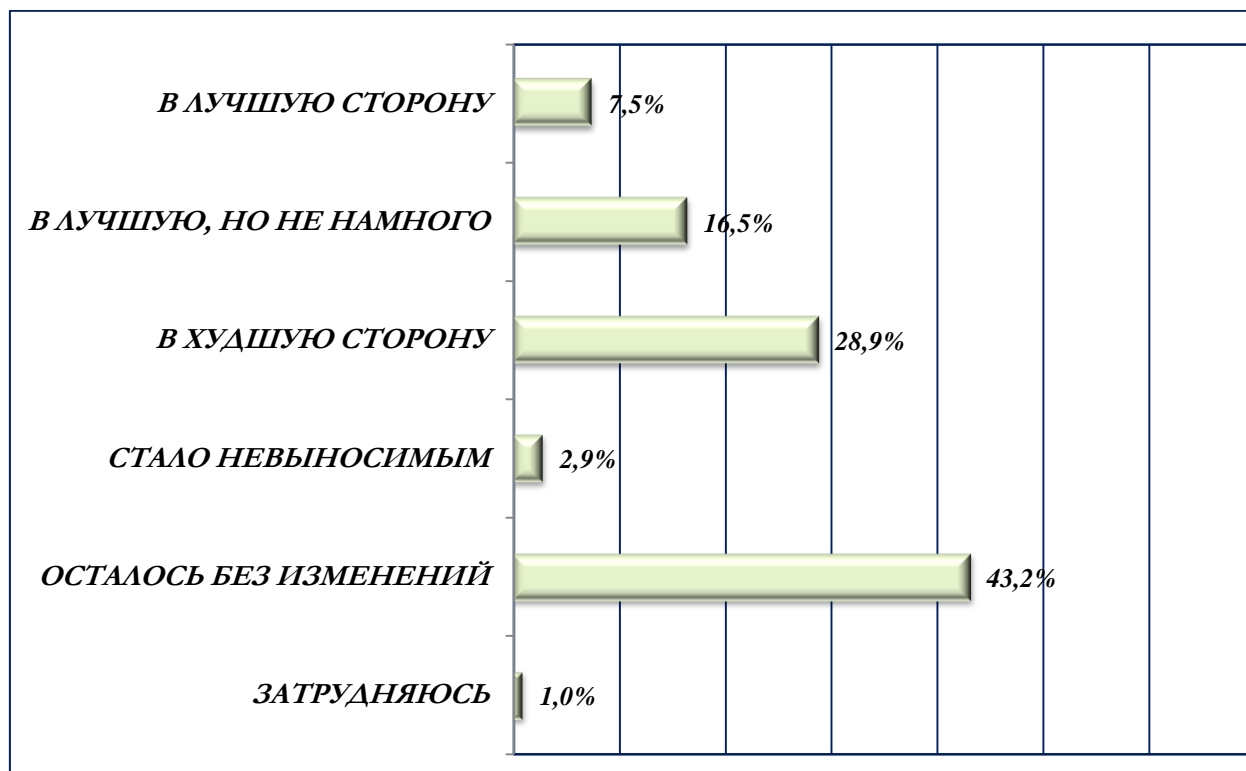
В отчете мы приводим вопросы, касающиеся финансового поведения калининградцев. На графиках и в таблицах рассматриваются данные от 100% респондентов.

Первый вопрос исследования определяет общий характер финансового состояния граждан. Каждый третий житель области считает, что его материальное положение изменилось в худшую сторону. Тем не менее, 43,2% респондентов не заметили ухудшения своего материального положения.

Положительные перемены своего материального положения видят в большей степени молодые люди и активный трудовой возраст. У населения зрелого и пожилого возраста более 40% отмечают изменения к худшему или не видят перемен.

#### **ГРАФИК 1**

**КАК ИЗМЕНИЛОСЬ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД? (ОДИН ОТВЕТ)**



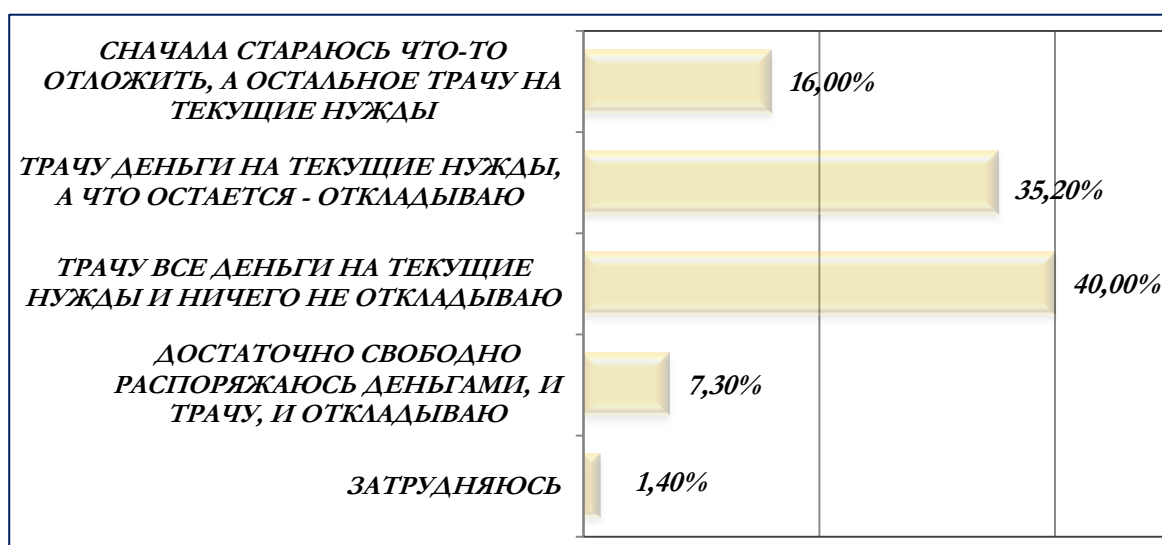
**НА ГРАФИКЕ УКАЗАНО ОБЩЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ ОТ 100% ОПРОШЕННЫХ**



Рассмотрим вопрос распределения полученных денег в семьях. В целом и целом около 60% населения области может откладывать денежные суммы. Для одних это «долгий ящик», для других (более 35%) лишь вопрос ближайшего времени для оперативного расхода своих сбережений. Можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день в Программе по финансовой грамотности населения будут заинтересованы более 40 % жителей области, имеющие сбережения.

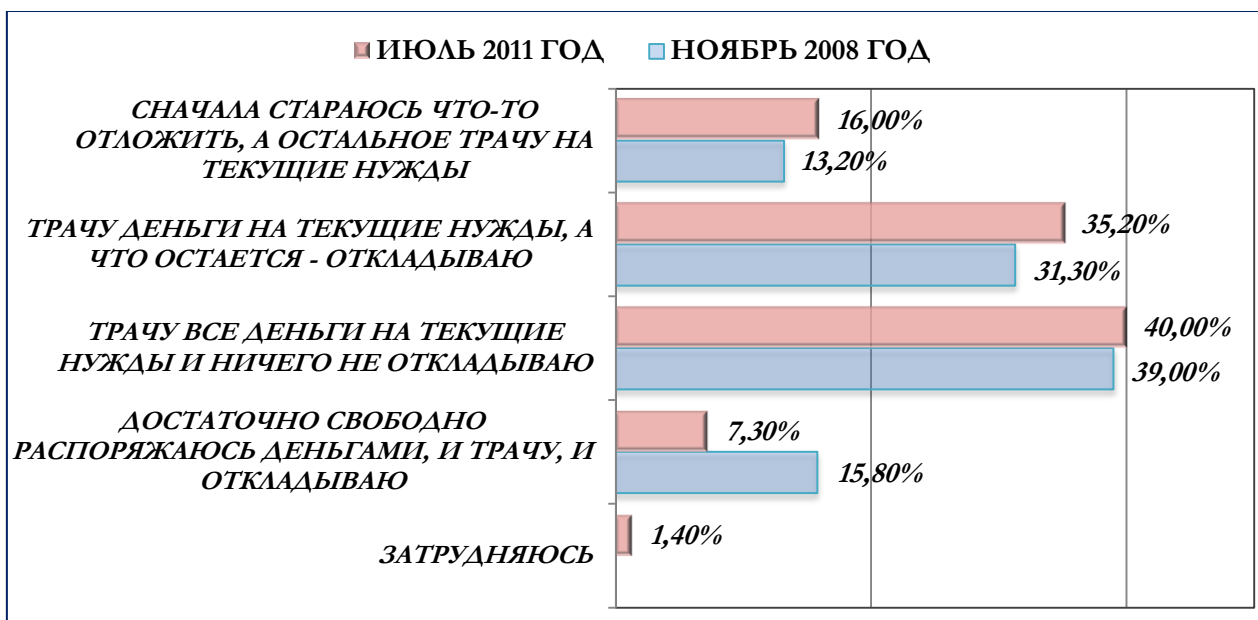
## ГРАФИК 2

**КАК ВЫ (ВАША СЕМЬЯ) ОБЫЧНО РАСПОРЯЖАЕТЕСЬ ДОХОДАМИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ? (ОДИН ОТВЕТ)**



**НА ГРАФИКЕ УКАЗАНО ОБЩЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ ОТ 100% ОПРОШЕННЫХ**

По сравнению с осенью 2008 года почти в два раза снизилась доля жителей области, свободно распоряжающихся своими средствами. За 2,5 года практически на том же уровне сохранилось число граждан. Кто не имеет возможности откладывать деньги – все уходит на текущие нужды. На 3,9% больше сейчас тех, кто в старается откладывать деньги, если свободные средства остаются.

**ГРАФИК 3****ДИНАМИКА ПРИВОДИТСЯ НА ОСНОВАНИИ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ КАЛИНИНГРАДСКОЙ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ЗА 2008 ГОД**

Важно отметить, что и калининградцы, и жители районов почти в равной степени сначала что-то откладывают, остальное – тратят (почти каждый шестой респондент). Самой активной возрастной группой, которая имеет возможность откладывать средства, является возраст 27 – 46 лет. Хороший потенциал делать сбережения и у молодежи. В самой сложной ситуации находятся жители зрелого и пожилого возраста – около половины из них тратят все на текущие нужды

Вопрос об уровне доходов мы разделили на два. Нам важно было понять в первом случае, какие на самом деле доходы в домохозяйствах, и во втором, собственно, психологическая оценка этих доходов, так как потребности у людей разные. Традиционно в малых городах и поселках уровень доходов оценивается респондентами чуть ниже. Однако разница в распределении данных не столь существенна. Отметим, что к среднему классу по доходам себя относит достаточно большая группа респондентов. В сельской местности это более половины респондентов. В «зоне бедствия» находится каждый четвертый житель области. Люди с низким и средним достатком – основная, самая большая группа – это 66,9%.



Большая часть населения независимо от состава семьи живет на 10000 – 25000 рублей в месяц. Каждый пятый отметил на шкале доходы в 25000 – 40000 рублей. В таблицах мы приводим распределение доходов по составу семьи. Данные показывают, что в семьях из 2 – 3 человек средний уровень доходов чуть выше. Основная часть одиноких калининградцев живут на 6000 – 15000 рублей в месяц.

**ТАБЛИЦА 4**

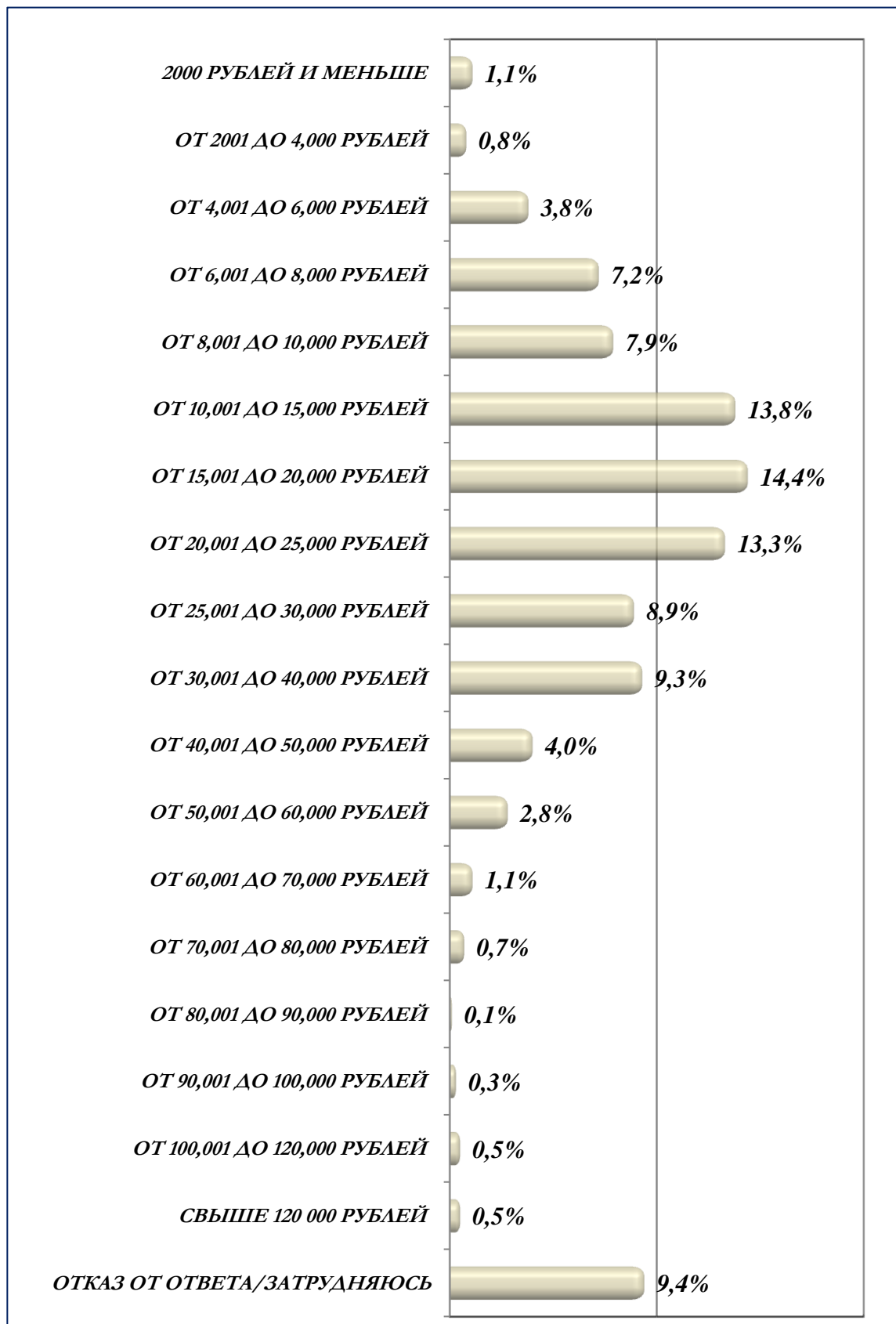
***СКАЖИТЕ, К КАКОМУ УРОВНЮ МАТЕРИАЛЬНОГО ДОСТАТКА ВЫ СЕБЯ ОТНОСИТЕ?***

УРОВЕНЬ ДОХОДА		% ОТ ВЫБОРКИ
ОЧЕНЬ НИЗКИЙ	МЫ ЕДВА СВОДИМ КОНЦЫ С КОНЦАМИ, ДЕНЕГ НЕ ХВАТАЕТ ДАЖЕ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ	7,6
НИЗКИЙ	НА ПРОДУКТЫ ДЕНЕГ ХВАТАЕТ, НО ПОКУПКА ОДЕЖДЫ ВЫЗЫВАЕТ ФИНАНСОВЫЕ ЗАТРУДНЕНИЯ	23,8
СРЕДНИЙ	ДЕНЕГ ХВАТАЕТ НА ПРОДУКТЫ И ОДЕЖДУ, НО ПОКУПКА ВЕЩЕЙ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЙЧАС НЕДОСТУПНА	46,0
СРЕДНИЙ+	МЫ МОЖЕМ БЕЗ ТРУДА ПРИОБРЕТАТЬ ВЕЩИ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ, ОДНАКО ДЛЯ НАС ЗАТРУДНИТЕЛЬНО ПОКУПАТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДОРОГИЕ ВЕЩИ	17,6
ВЫСОКИЙ	МЫ МОЖЕМ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ДОСТАТОЧНО ДОРОГОСТОЯЩИЕ ПОКУПКИ – КВАРТИРУ, ДАЧУ И ПР.	1,5
	ОТКАЗ/ЗАТРУДНЯЮСЬ	3,4
	Total	100,0



ГРАФИК 5

**ОТМЕТЬТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, НА ПРЕДЛАГАЕМОЙ ШКАЛЕ, КАКИМ ПРИМЕРНО БЫЛ ДОХОД ВАШЕЙ СЕМЬИ В ПРОШЛОМ МЕСЯЦЕ? ОДИН ОТВЕТ**

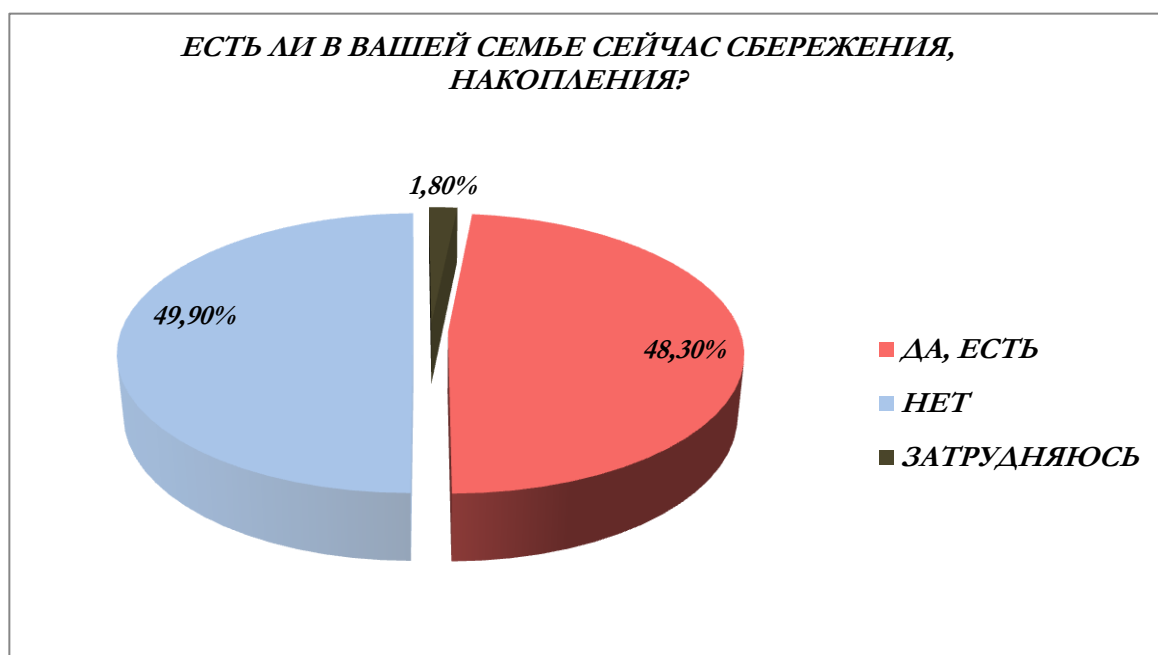


НА ГРАФИКЕ ПРИВОДИТСЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩИХ ДАННЫХ ОТ 100% РЕСПОНДЕНТОВ

В Калининграде сбережения делают 53,2% населения, в малых городах и поселках таких жителей почти на 10% меньше.

#### **ГРАФИК 6**

**СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ЕСТЬ ЛИ В ВАШЕЙ СЕМЬЕ СЕЙЧАС СБЕРЕЖЕНИЯ, НАКОПЛЕНИЯ?** ПОД СБЕРЕЖЕНИЯМИ МЫ ПОНИМАЕМ ВКЛАДЫ В БАНКАХ, НАКОПИТЕЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ПОЛИСЫ, АКЦИИ, НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ И ПР., КОТОРЫЕ ВЫ ОТКЛАДЫВАЕТЕ (НЕ ТРАТИТЕ НА ТЕКУЩИЕ НУЖДЫ)



НА ГРАФИКЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ДАННЫЕ ОТ 100% РЕСПОНДЕНТОВ

Основная причина, по которой сбережения не делаются – это собственно отсутствие свободных денег. Предвзятого отношения в обществе в финансовым институтам очень немного – 4,9% респондентов отметили, что тратят все деньги, так как считают финансовую систему ненадежной. Около 3% также считают, что сейчас лучше тратить, чем копить. 81,9% жителей Калининградской области, не делающих сбережения, ответили, что денег просто нет.

СЛЕДУЮЩИЙ ВОПРОС МЫ ЗАДАВАЛИ ТОЛЬКО ТЕМ РЕСПОНДЕНТАМ, У КОГО НЕТ СБЕРЕЖЕНИЙ, НАКОПЛЕНИЙ

**ГРАФИК 7**

**СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОЧЕМУ ВЫ (ВАША СЕМЬЯ) НЕ ДЕЛАЕТЕ СБЕРЕЖЕНИЙ<sup>3</sup>?**



НА ГРАФИКЕ ПРЕДСТАВЛЕНО РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДАННЫХ ОТВЕТОВ ЧАСТИ РЕСПОНДЕНТОВ, КТО НЕ ДЕЛАЕТ СЕЙЧАС СБЕРЕЖЕНИЙ, НАКОПЛЕНИЙ

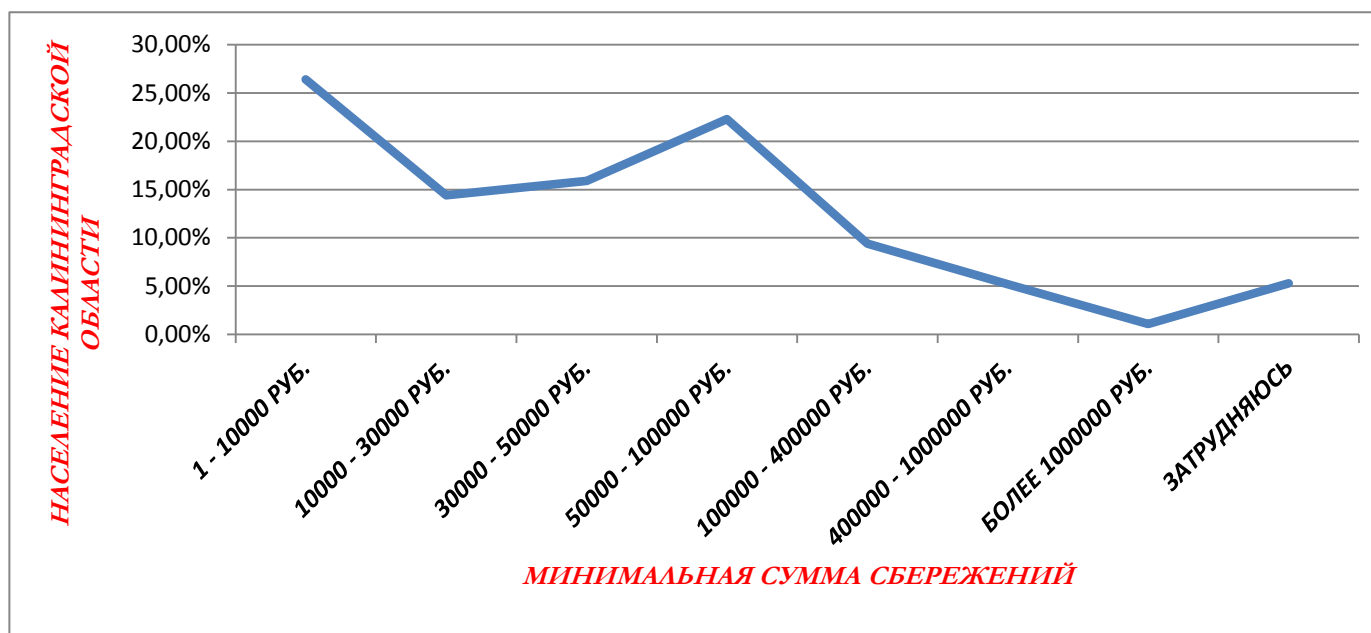
<sup>3</sup> В КАРТОЧКЕ РЕСПОНДЕНТАМ ПРЕДЛАГАЛОСЬ ВЫБРАТЬ ГЛАВНУЮ ПРИЧИНУ, ПОЧЕМУ НЕ ДЕЛАЕТСЯ СБЕРЕЖЕНИЙ. В КАРТОЧКЕ, КОТОРАЯ ПРЕДЛАГАЛАСЬ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОПРОСА, В ЧИСЛЕ ДРУГИХ БЫЛ ПРЕДУСМОТРЕН ВАРИАНТ ОТВЕТА: «У МЕНЯ НЕ ХВАТАЕТ СОБРАННОСТИ И САМОДИСЦИПЛИНЫ, ЧТОБЫ КОПИТЬ». ОДНАКО НИКТО ИЗ РЕСПОНДЕНТОВ НЕ НАЗВАЛ ЭТОТ КРИТЕРИЙ КАК ГЛАВНУЮ ПРИЧИНУ ОТСУТСТВИЯ НАКОПЛЕНИЙ.



Половина жителей области сконцентрировалась на двух вариантах ответов. Одна группа (с большой долей вероятности малоимущие) считают, что сбережениями можно назвать суммы до 10.000 рублей. Следующий пик ответов – это 100.000 рублей. Это мировоззрение большей половины опрошенных. Другими словами более 75% жителей считают минимальной суммой сбережений предел в 100.000 рублей.

### ГРАФИК 8

**СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКУЮ МИНИМАЛЬНУЮ СУММУ ДЕНЕГ МОЖНО, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, НАЗВАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯМИ? (ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС)**



**НА ГРАФИКЕ ПРИВОДИТСЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДАННЫХ ОТ 100% РЕСПОНДЕНТОВ НА ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС. РЕСПОНДЕНТ НАЗЫВАЛ СУММУ САМОСТОЯТЕЛЬНО, ДАННЫЕ БЫЛИ СИСТЕМАТИЗИРОВАНЫ И РАЗБИТЫ ПО ГРУППАМ.**



В наших прошлых исследованиях мы неоднократно делали акцент на том, что по сравнению со «среднестатистическим» россиянином, калининградцы более информированы о финансовых услугах, состоянии рынка, избирательнее или, так скажем, критичнее подходят к банковским продуктам. Отличительной особенностью калининградцев является и то, что они больше доверяют наличному хранению денежных средств в рублях и иностранной валюте, а также вложению их в недвижимость. Такая тенденция отмечается с середины 2007 года.

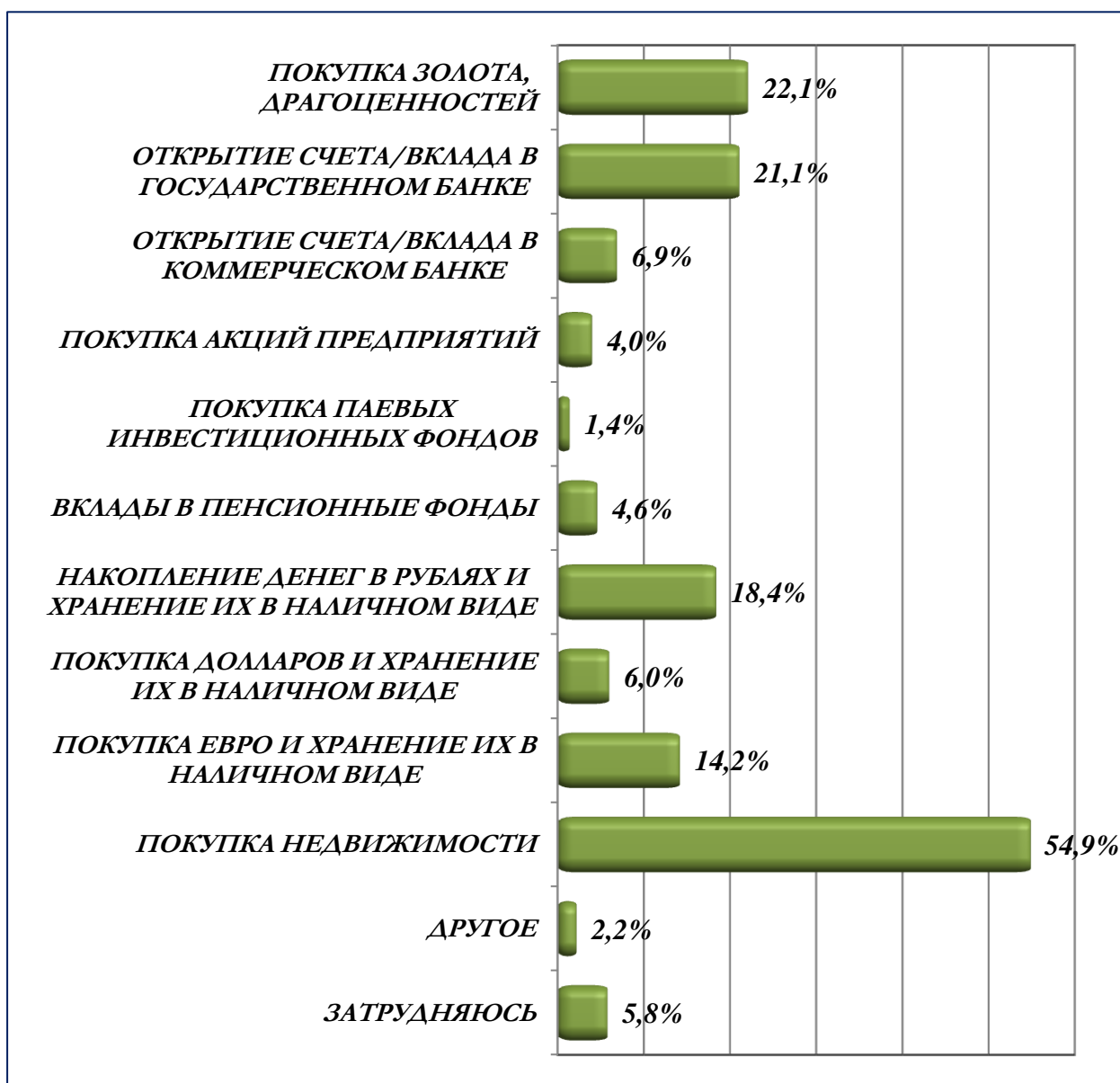
Жители Калининграда и области достаточно консервативны в планировании своих сбережений. В период финансовой нестабильности они предпочли бы классические виды хранения денег (золото, недвижимость и т.д.). При этом степень доверия к относительно новым инструментам, таким как акции, вклады в фонды и т.д. очень невелика. Отметим достаточно высокий процент доверия к государственным банкам на фоне других инструментов. Из числа тех, кто делает сбережения, государственным банкам доверяют 26,7%. Соответственно у людей, не делающих сбережения, процент доверия им на порядок ниже – 16,3%.

38,6% считают более надежным хранение наличной валюты (рубли, доллары, евро), тогда как вкладам в банках доверяют 28% жителей региона. Бесспорный лидер доверия с точки зрения вложения средств – это приобретение недвижимости – этот способ назвали 54,9% населения.

Мы задавали этот вопрос по карточке с вариантами ответов. Респондентам предлагалось назвать не более трех видов сбережений и накоплений денежных средств, которым они наиболее доверяют.

### ГРАФИК 9

**КАКИЕ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ НИЖЕ СПОСОБОВ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ  
ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ ВАМ НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫМИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?  
КАРТОЧКА 1, ЗАПИСАТЬ НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**



НА ГРАФИКЕ ПРИВОДИТСЯ КУМУЛЯТИВНЫЙ ПРОЦЕНТ ОТВЕТОВ НА ЭТОТ ВОПРОС



Достаточно интересные данные при распределении «свободных» денег. Мы получили достаточно пестрое распределение ответов, из характера которых можно судить и о потребностях жителей и о степени доверия к финансовым институтам и инструментам.

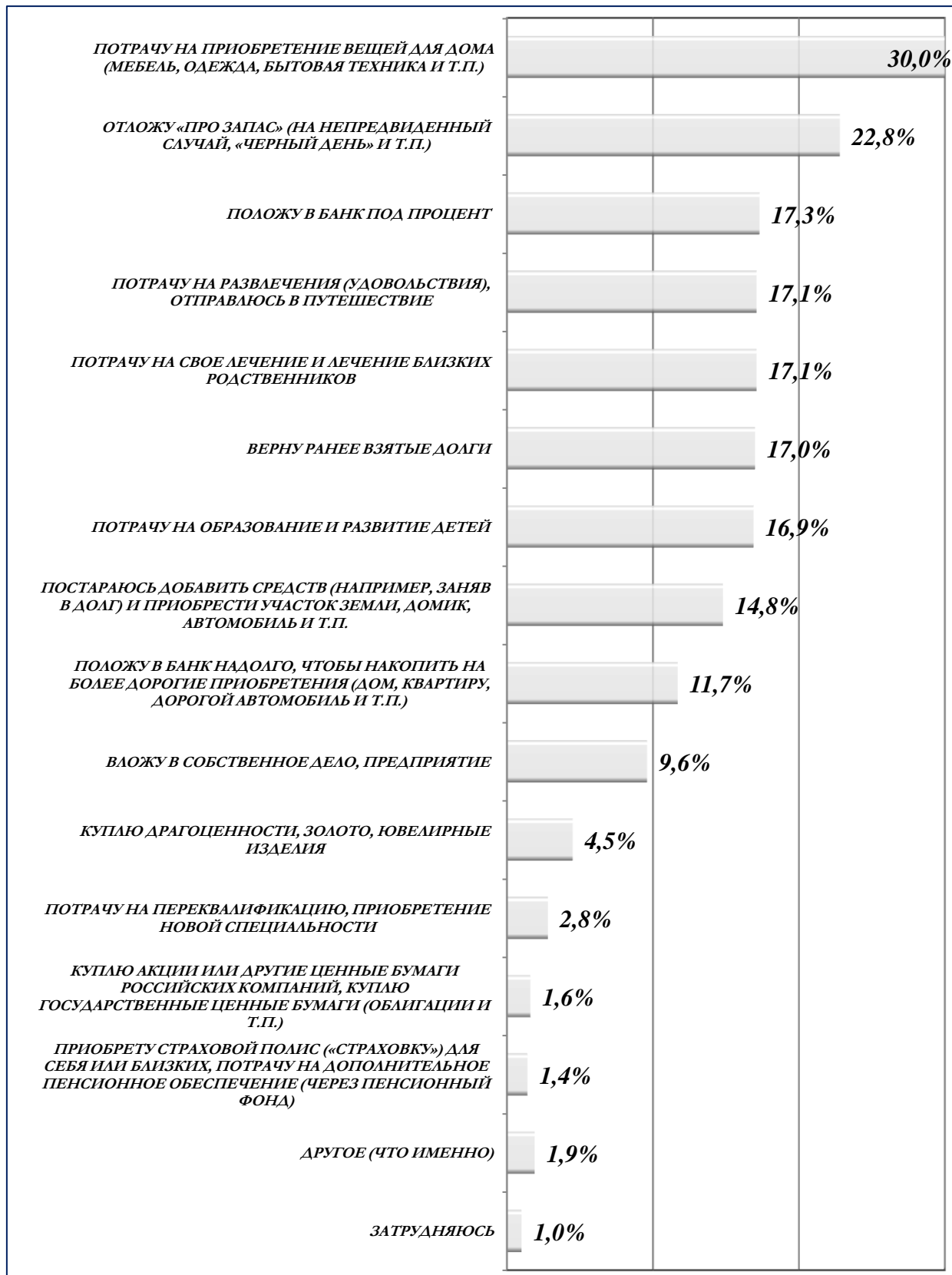
Данные нашего исследования позволяют сделать вывод, что население Калининградской области, на сегодняшний день, довольно осторожно относится к банкам. Сложившаяся тенденция имеет свои объяснения. С одной стороны психологическое влияние оказывают события мирового финансового рынка - «кредитный кризис» в США, слухи об очередной возможной волне банковского кризиса. Однако, не смотря на то, что доверие финансовым институтам относительно низкое, можно говорить о потенциале его роста, за счет стабилизации экономики в целом и внедрения эффективных технологий позиционирования. После падения популярности банковских вкладов и резкого сокращения востребованности кредитных продуктов конца 2008 – 2009 года, ситуация постепенно стабилизируется. Пока еще имеют медленные темпы роста такие финансовые инструменты как ПИФы, акции, ценные бумаги. Однако потенциал развития банковского розничного сектора очевиден, так как основу потенциальных клиентов составляет молодежь 17-26 лет. В силу интенсивного развития финансовых институтов, не стоит забывать о существующих, реальных клиентах. Эти клиенты принимают решение иначе, в большей степени основываясь на собственном опыте. Для них важно, чтобы услуга соответствовала их ожиданиям. Стоит отметить, что эта целевая группа является наиболее сложной для воздействия, так как имеет большой опыт и является наиболее «искушенной».

Все возможные способы сбережений можно условно подразделить на четыре группы - работа с финансовыми инструментами, личное потребление, распоряжение финансами без привлечения финансовых институтов (накопления, инвестиции и пр.), инвестиции в будущее.



## ГРАФИК 10

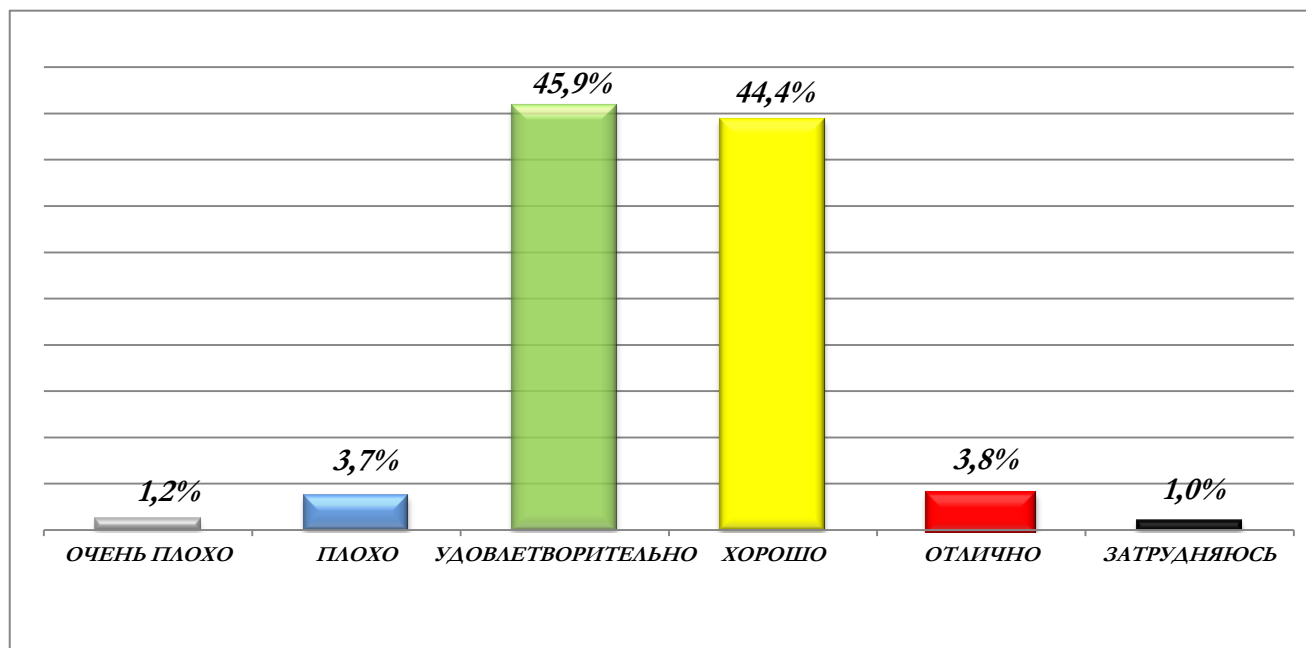
**ПРЕДПОЛОЖИМ, ЧТО ДОПОЛНИТЕЛЬНО К СВОЕМУ ОБЫЧНОМУ ДОХОДУ ВЫ ПОЛУЧИЛИ ДЕНЕЖНУЮ СУММУ В РАЗМЕРЕ 100 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. КАК ВЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, РАСПОРЯДИТЕСЬ ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ? КАРТОЧКА 2, ДО 3 ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**





**ГРАФИК 11**

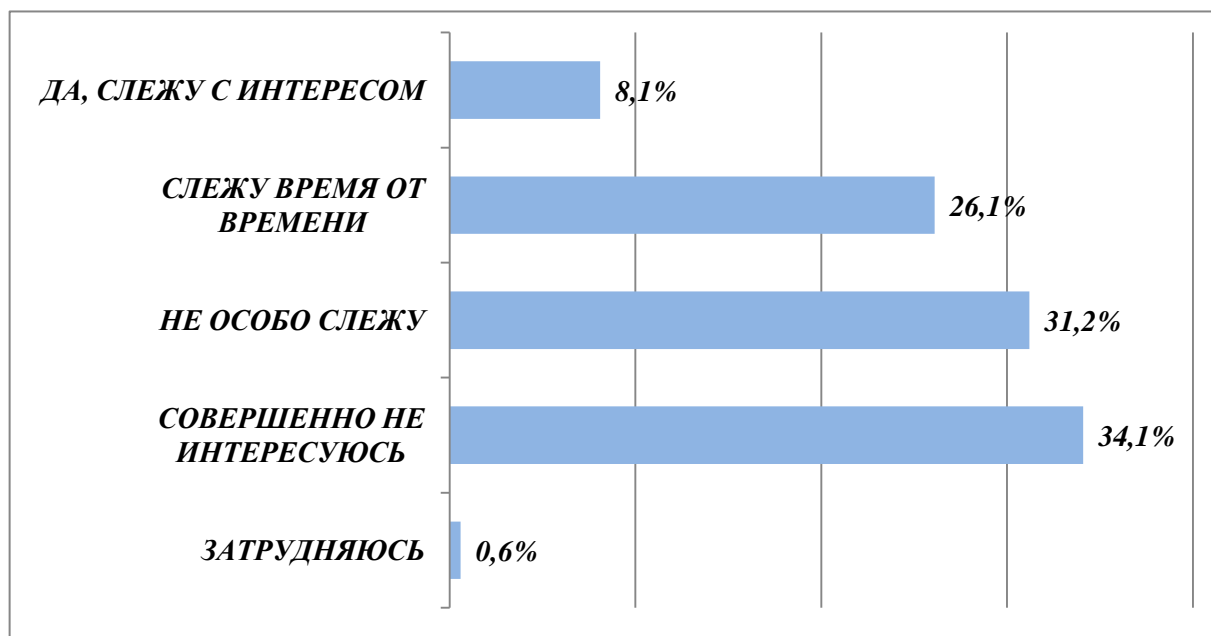
**КАК ВЫ САМИ ОЦЕНИВАЕТЕ ТО, КАК ВЫ (ВАША СЕМЬЯ) УПРАВЛЯЕТЕ ТЕМИ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ, КОТОРЫЕ ЕСТЬ В ВАШЕМ РАСПОРЯЖЕНИИ?**



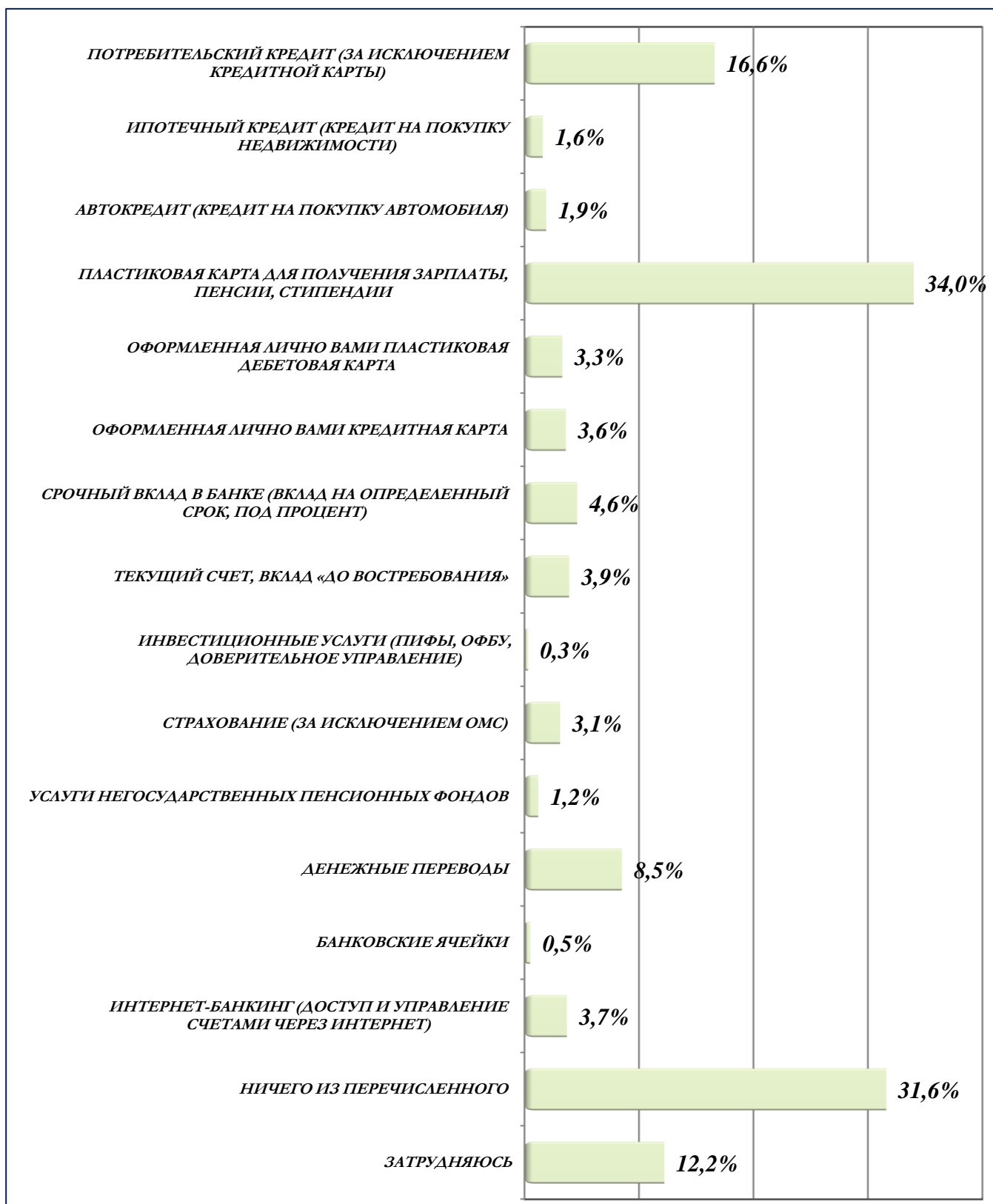
НА ГРАФИКЕ ПРЕДСТАВЛЕНО РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДАННЫХ ОТ 100% РЕСПОНДЕНТОВ

**ГРАФИК 12**

**СКАЖИТЕ, ВЫ СЛЕДИТЕ ЗА СОБЫТИЯМИ В ФИНАНСОВОЙ, БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ? (ОДИН ОТВЕТ)**



**ГРАФИК 13. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКИМИ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ВЫ ЛИЧНО ПОЛЬЗОВАЛИСЬ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ДВУХ МЕСЯЦЕВ? КАРТОЧКА 3, ЗАПИСАТЬ ВСЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ**

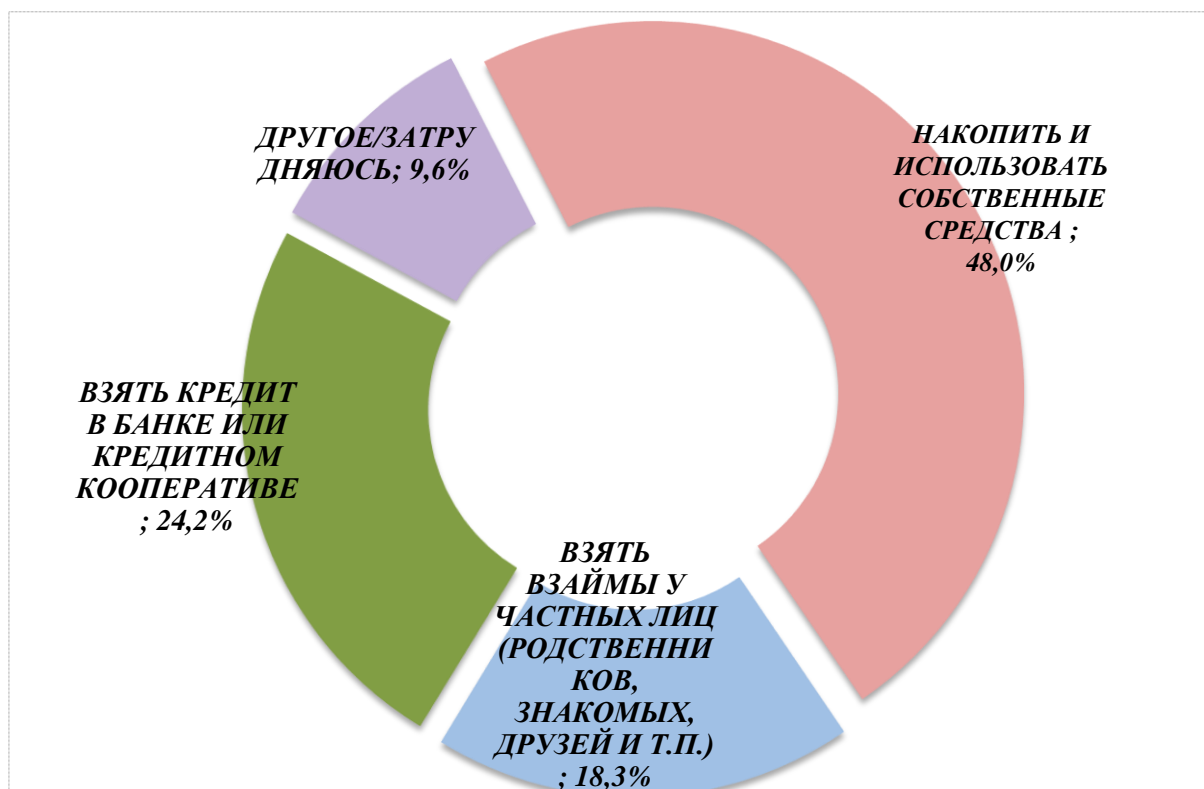


НА ГРАФИКЕ ПРЕДСТАВЛЕН КУМУЛЯТИВНЫЙ ПРОЦЕНТ ОТВЕТОВ НА ЭТОТ ВОПРОС

Доля тех, кто готов пользоваться кредитами, составляет 24,2%. Почти половина жителей региона – 48% предпочитают накопить и использовать собственные средства. 18,3% предпочитают в качестве заемных средств взять у родственников, друзей. Наиболее открыты к пользованию кредитами молодые люди 18 – 26 лет. Более четверти граждан 39-55 лет также предпочтут обратиться в кредитную организацию, банк. Это важно, так как именно в этих возрастных группах на сегодня меньше всего сбережений, люди тратят все имеющиеся средства на жизнь. Можно предположить, что посильный кредит в этом случае смог бы помочь решению финансовых проблем и удовлетворению личных нужд граждан.

#### **ГРАФИК 14**

***ПРЕДПОЛОЖИМ, ВАМ ПРЕДСТОЯТ КРУПНЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ ТРАТЫ. ЧТО ВЫ ВЫБЕРЕТЕ? (ОДИН ОТВЕТ)***





В вопросах популярности страховых услуг в перечень был включен практически весь спектр добровольных страховых услуг. Также нами рассматривалась популярность обязательного страхования ОСАГО – как первой ступени к пониманию и знакомству со страховыми инструментами. Практически кроме ОСАГО другие инструменты не развиты в области. Специфика региона диктует несколько больший процент популярности у страхования КАСКО а также страхование себя и своих близких в поездках, путешествиях. 64,6% населения региона не пользуется добровольным страхованием.

В числе основных причин отказа от услуг страхования респонденты называют отсутствие потребности в страховых услугах – 52,8%. Более чем каждый десятый не доверяет страховым компаниям. 17,8% отмечают отсутствие средств на оформление страховки. Недостаток информации менее значимый критерий – ничего не знают о страховых услугах 4,8% жителей области и 2,5% не знают, куда можно обратиться, как выбрать страховую компанию. Это, скорее, вопросы маркетинговой политики самих страховщиков. Для 1,4% респондентов важно именно наличие страховой компании поблизости от места жительства. Только 2,2% отказываются от услуг страхования, так как верят, что «судьба будет к ним благосклонна и ничего плохого не случится».

Как сложится жизнь на пенсии у молодых? Населению молодого и среднего возраста пока сложно было загадывать так далеко на будущее. Во время проведения опроса мы столкнулись с тем, что ответы на это вопрос вызывали затруднения у респондентов, приходилось думать о далеком будущем, многие говорили, что в большей степени склонны жить сегодняшним днем, неизвестно, что будет завтра.

9,1% так и не смогли ответить на этот вопрос, 17,9% затруднились с выбором модели жизни на пенсии.

Важно, что об услугах НПФ знают многие (это рассмотрим чуть позже), но только 5% рассчитывают на дополнительную пенсию из системы негосударственного пенсионного накопления. Можно с уверенностью сказать, что население молодого и среднего возраста ментально пока не готово принять и понять систему НПФ.



67,7% с наступлением пенсионного возраста рассчитывают на продолжение трудовой деятельности, при этом таких респондентов значительно больше в малых городах и поселках области, чем в Калининграде (около 75%). Еще 10,8% предполагают, что будет работать супруг (супруга). Помощь со стороны детей назвали 14,5%. Прожить за счет дачных участков рассчитывают 4,9% респондентов молодого и среднего возраста. 14,1% планирует жить на свои сбережения (фактически живут на сбережения, напомним, почти четверть сегодняшних пенсионеров). Так или иначе использовать доходы от имеющейся недвижимости планирует 3,6% жителей области.

#### **ТАБЛИЦА 15**

**ПОСЛЕ НАСТУПЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА ВЫ РАССЧИТЫВАЕТЕ КРОМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕНСИИ НА КАКИЕ-ЛИБО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА? КАРТОЧКА №7. ВСЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ**

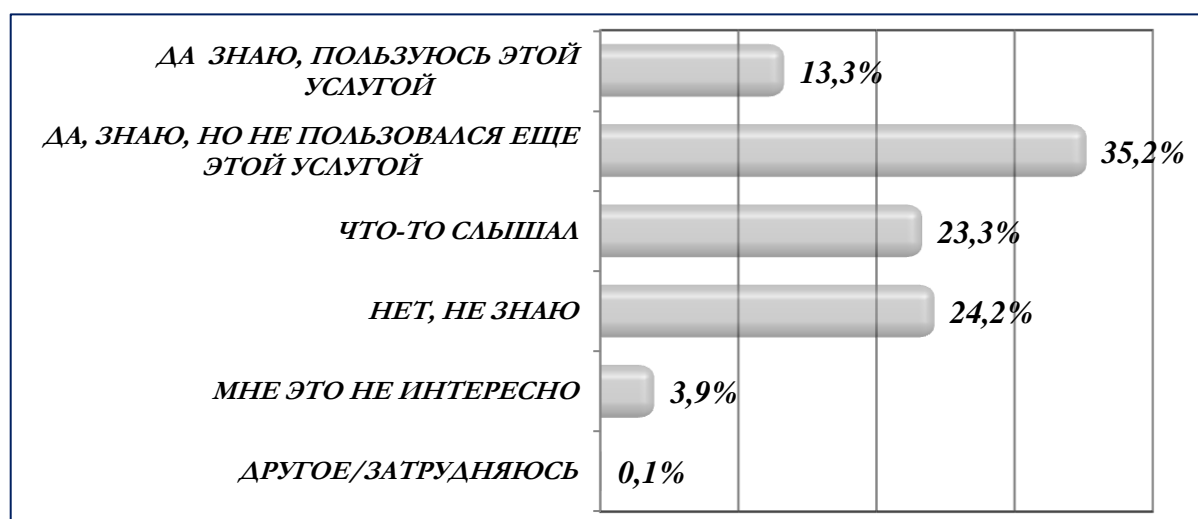
<b>№П/П</b>	<b>ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ И МОЛОДЕЖИ ПОСЛЕ ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	<b>ПРОДОЛЖУ РАБОТАТЬ</b>	<b>67,7</b>
<b>2</b>	<b>МОЙ МУЖ (ЖЕНА), СКОРЕЕ ВСЕГО, БУДЕТ РАБОТАТЬ</b>	<b>10,8</b>
<b>3</b>	<b>РАССЧИТЫВАЮ НА ПОМОЩЬ СО СТОРОНЫ ДЕТЕЙ</b>	<b>14,5</b>
<b>4</b>	<b>РАССЧИТЫВАЮ НА ПОМОЩЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</b>	<b>0,5</b>
<b>5</b>	<b>СМОГУ СВЕСТИ КОНЦЫ С КОНЦАМИ ЗА СЧЕТ ПРОДУКТОВ, ВЫРАЩЕННЫХ СВОИМИ СИЛАМИ НА ДАЧЕ, В ПОДСОБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ</b>	<b>4,9</b>
<b>6</b>	<b>ПЕРЕЕДУ В БОЛЕЕ МАЛЕНЬКУЮ КВАРТИРУ (ДОМ), А ПОЛУЧЕННУЮ РАЗНИЦУ БУДУ ПОСТЕПЕННО ТРАТИТЬ</b>	<b>0,8</b>
<b>7</b>	<b>ДОБАВКОЙ К ПЕНСИИ БУДУТ ДОХОДЫ ОТ СДАЧИ В АРЕНДУ НЕДВИЖИМОСТИ</b>	<b>2,8</b>
<b>8</b>	<b>БУДУ ЖИТЬ НА СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ</b>	<b>14,1</b>
<b>9</b>	<b>РАССЧИТЫВАЮ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПЕНСИЮ ИЗ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ, В КОТОРУЮ СЕЙЧАС ДЕЛАЮ ИЛИ СОБИРАЮСЬ ДЕЛАТЬ ОТЧИСЛЕНИЯ</b>	<b>5,0</b>
<b>10</b>	<b>РАССЧИТЫВАЮ НА ПОЛУЧЕНИЕ НАСЛЕДСТВА</b>	<b>2,5</b>
<b>11</b>	<b>ПОКА ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ, БУДУ ДУМАТЬ, КОГДА ПРИДЕТ ЭТО ВРЕМЯ</b>	<b>17,9</b>
<b>99</b>	<b>ДРУГОЕ/НЕ МОГУ ОТВЕТИТЬ НА ЭТОТ ВОПРОС</b>	<b>9,1</b>

Следующий вопрос показывает, какая часть населения знает или уже пользовалась компенсациями части затрат на образование, здравоохранение с помощью налоговых вычетов. Хорошо информированными можно назвать только 48,5% работающего населения. Из них 13,3% успели воспользоваться данной услугой. Что-то слышали о подобных компенсациях почти каждый четвертый, также 24,2% совсем ничего не знает о данной услуге.

#### **ГРАФИК 16**

***ВЫ ЗНАЕТЕ, ЧТО МОЖЕТЕ КОМПЕНСИРОВАТЬ ЧАСТЬ СВОИХ ТРАТ НА ОБРАЗОВАНИЕ, ЗДРАВООХРАНЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ?<sup>4</sup>***

*(ОДИН ОТВЕТ)*



<sup>4</sup> В АНАЛИЗЕ УЧИТЫВАЮТСЯ ОТВЕТЫ ТОЛЬКО ТЕХ РЕСПОНДЕНТОВ, КТО СЕЙЧАС НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕНСИОНЕРОМ, ТАК КАК ДАННАЯ УСЛУГА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ДЛЯ РАБОТАЮЩИХ ГРАЖДАН.



В данном исследовании много вопросов посвящено качеству и доступности информации, напрямую влияющей на финансовую грамотность населения. Этот вопрос – один из них. 45,9% респондентов не знают о том, куда следует обратиться за государственной правовой помощью. Это один из немногих вопросов, где в областном центре население менее информировано, чем в малых городах и поселках (47 и 41% соответственно). За этим следует и то, что почти половине населения незнакомы и условия предоставления государственной правовой помощи в случае конфликта с кредитной организацией, и ситуации, в которых подобная помощь может оказаться очень кстати. Только 3,5% имеют опыт обращения за помощью. Каждый пятый проинформирован, но лично не обращался. Еще 22,4% что-то отдаленно слышали. Важно также, что недоверие государственным институтам здесь очень низкое, только 3,5% не доверяют государственным институтам в этом вопросе.

**ТАБЛИЦА 3.2.**

***ВЫ ЗНАЕТЕ, КУДА СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬСЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРАВОВОЙ ПОМОЩЬЮ В СЛУЧАЕ КОНФЛИКТА С КРЕДИТНОЙ (СТРАХОВОЙ) ОРГАНИЗАЦИЕЙ? ДАННЫЕ ПРИВОДЯТСЯ ОТ 100% ОПРОШЕННЫХ***

<b>№П/П</b>		<b>%</b>
<b>1</b>	<i>ДА ЗНАЮ, ОБРАЩАЛСЯ</i>	3,5
<b>2</b>	<i>ДА, ЗНАЮ, НО НЕ ОБРАЩАЛСЯ</i>	20,0
<b>3</b>	<i>ЧТО-ТО СЛЫШАЛ</i>	22,4
<b>4</b>	<i>НЕТ, НЕ ЗНАЮ</i>	45,9
<b>5</b>	<i>ЗНАЮ, НО НЕ ВЕРЮ В ВОЗМОЖНОСТЬ СПРАВЕДЛИВОГО РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ</i>	3,5
<b>6</b>	<i>МНЕ ЭТО НЕ ИНТЕРЕСНО</i>	3,6
<b>99</b>	<i>ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ</i>	1,2

В вопросе управления финансами патернализм развит достаточно сильно. Если рассматривать кумулятивный процент собственно госполитики и конкретных действий по повышению пенсий и пособий, то поддержка государственных институтов в финансовом благополучии граждан оценивается выше (70,2%), чем субъективный, но очень важный фактор наличия стабильной работы (68,5). В Калининграде патернализм выражен сильнее – надежда на государство в финансовых вопросах составляет 77,5% . Для сравнения - около 60% в малых городах и поселках. Важно, что треть населения понимают, что их финансовое благополучие обеспечивается самостоятельным грамотным распоряжением финансами. При том, что большая часть жителей области неудовлетворительно оценили свой уровень финансовой грамотности.

#### **ГРАФИК 3.4.**

***КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, ОТ ЧЕГО В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСИТ ВАШЕ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ? КАРТОЧКА 8. ДО ТРЕХ ВАРИАНТОВ ОТВЕТА***

*НА ГРАФИКЕ ПРИВОДИТСЯ КУМУЛЯТИВНЫЙ ПРОЦЕНТ ОТВЕТОВ НА ЭТОТ ВОПРОС*

