



УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

**ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
2020 год**

**Совместный Проект Минфина России и Всемирного банка
«Содействие повышению уровня финансовой грамотности
населения и развитию финансового образования в Российской
Федерации»**

Москва, 2020

| | |
|---|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| 1. ИНДЕКС ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ..... | 5 |
| Схема построения индекса..... | 5 |
| Индекс финансовой грамотности населения региона | 6 |
| 2. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИНДЕКСА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ | 9 |
| Финансовые знания..... | 9 |
| Финансовое поведение | 13 |
| Финансовые установки..... | 19 |
| 3. САМООЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ | 23 |
| 4. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ | 25 |
| Сберегательное поведение и материальное положение..... | 26 |
| Заемное поведение и долговая нагрузка | 35 |
| Платежное поведение и спрос на дистанционное банковское обслуживание | 37 |
| 5. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ..... | 44 |
| ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ | 51 |

ВВЕДЕНИЕ

В настоящем отчете представлены результаты социологического исследования уровня финансовой грамотности взрослого населения Республики Алтай (от 18 до 79 лет). Исследование выполнено Аналитическим центром НАФИ в рамках совместного Проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Повышение уровня финансовой грамотности населения является одним из приоритетов государственной политики, поскольку без должного уровня финансовой грамотности невозможно укрепление благосостояния граждан и развитие цивилизованного рынка финансовых услуг. Высокий уровень финансовой грамотности способствует обеспечению личной финансовой безопасности, помогает принимать оптимальные решения при управлении бюджетом, осуществлять обоснованный выбор финансовых продуктов, а также защищать свои права как потребителя финансовых услуг. Кроме того, повышение финансовой грамотности способствует привлечению долгосрочных инвестиционных ресурсов населения в экономику страны, а также обеспечению конкурентоспособности российского финансового рынка.

В последние годы российская экономика демонстрировала относительно медленный рост: сокращалось потребление граждан, снижалась покупательная способность рубля. Все это негативно влияло на уровень жизни россиян, их материальное благосостояние. Несмотря на позитивные прогнозы, экономическому развитию в ближайшие годы, вероятно, будут препятствовать низкий уровень внутреннего спроса и медленный рост реальных доходов населения. Жители России, таким образом, оказываются в сложной ситуации, и для них особенно актуальным становится вопрос грамотного распоряжения финансовыми средствами для обеспечения материального благополучия.

Финансовая грамотность все в большей мере становится предпосылкой материального благополучия домохозяйства, одним из важнейших навыков жизни людей. Финансовая грамотность позволяет домохозяйствам планировать и использовать личный бюджет, принимать решения в области личных финансов исходя из своих долгосрочных интересов, избегать излишней личной задолженности, ориентироваться в сложных услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, распознавать угрозы и снижать риски мошенничества со стороны потенциально недобросовестных участников рынка. Все это обеспечивает более высокий уровень социальной стабильности, сбалансированный рост экономики, устойчивость финансовой системы страны.

Чтобы оценивать эффективность реализации Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» и прогресс, который достигается на разных его этапах, необходимо проведение периодического замера уровня финансовой грамотности населения на основе всероссийской репрезентативной выборки и с использованием международной методологии измерения финансовой грамотности.

Исследование, представленное в данном отчете только в отдельном региональном разрезе, охватывает 83 региона Российской Федерации и позволяет анализировать данные о состоянии финансовой грамотности, как на уровне отдельного региона, так и на уровне страны в целом. В модель исследования интегрирована методология измерения финансовой грамотности, разработанная Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в соответствии с которой реализуются замеры финансовой грамотности более чем в 30 странах мира.

Интеграция методологии ОЭСР в модель настоящего исследования позволяет проводить углубленный межстрановой анализ уровня финансовой грамотности.

Подобного рода информация представляет большой интерес для региональных ведомств, ответственных за развитие финансовой грамотности, средств массовой информации, академического сообщества.

Сбор данных, представленных в отчете, осуществлен в ходе социологического опроса, реализованного в июле-августе 2020 года. Опрос проводился методом личного интервью по месту жительства респондента. Интервью осуществлялось по формализованной анкете, состоящей преимущественно из закрытых вопросов.

Была построена выборка взрослого населения региона, репрезентирующая население по трем социально-демографическим параметрам: пол, возраст, тип населенного пункта. Тип выборки – территориальная, стратифицированная, маршрутная. Объем выборки – 1011 человек. Максимальная статистическая погрешность выборки при доверительном уровне 0,95 равна $\pm 3,1\%$.

| <i>Точки опроса</i> | <i>Количество респондентов</i> |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| г. Горно-Алтайск | 295 |
| Турочакский муниципальный район | 58 |
| Усть-Коксинский муниципальный район | 77 |
| Улаганский муниципальный район | 53 |
| Кош-Агачский муниципальный район | 89 |
| Майминский муниципальный район | 153 |
| Шебалинский муниципальный район | 63 |
| Чойский муниципальный район | 41 |
| Онгудайский муниципальный район | 66 |
| Чемальский муниципальный район | 48 |
| Усть-Канский муниципальный район | 68 |
| ВСЕГО | 1011 |

1. ИНДЕКС ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Для оценки общего уровня финансовой грамотности населения региона используется *Индекс финансовой грамотности*. Индекс отражает способность человека к разумному управлению личными финансами. Методология измерения Индекса разработана Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)¹. На данный момент в соответствии с этой методологией проводятся регулярные замеры уровня финансовой грамотности населения более чем в 30 странах мира, включая страны СНГ.

Схема построения индекса

Индекс финансовой грамотности рассчитывается как сумма значений трех частных индексов, каждый из которых, в свою очередь, строится на основании ответов респондентов на отдельные вопросы анкеты.

Индекс меняется в диапазоне от 1 до 21 балла. Значения индекса в диапазоне 1-11 указывают на *низкий*, 12-15 – на *средний*, а 16-21 – на *высокий* уровень финансовой грамотности.

Частный индекс *Знания* меняется в диапазоне 0-7 баллов и отражает понимание человеком самых распространенных финансовых продуктов (вкладов и займов), инфляции, а также понятий риска и доходности. Его оценка проводится на основе анализа ответов респондентов на 7 вопросов, касающихся финансовой арифметики и базовых финансовых концептов / понятий.

Частный индекс *Навыки* меняется в диапазоне 0-9 баллов и отражает умение человека принимать взвешенные финансовые решения в повседневной жизни. Его оценка проводится на основе ответов на 9 вопросов о планировании расходов и доходов, ведении семейного бюджета, решения финансовых проблем, способах выбора финансовых продуктов и услуг.

Частный индекс *Установки* меняется в диапазоне 1-5 баллов и отражает ориентацию человека на достижение долгосрочных финансовых целей, понимание необходимости соблюдения разумного баланса трат и сбережений. Его оценка строится на основании 3 вопросов об отношении человека к финансам.

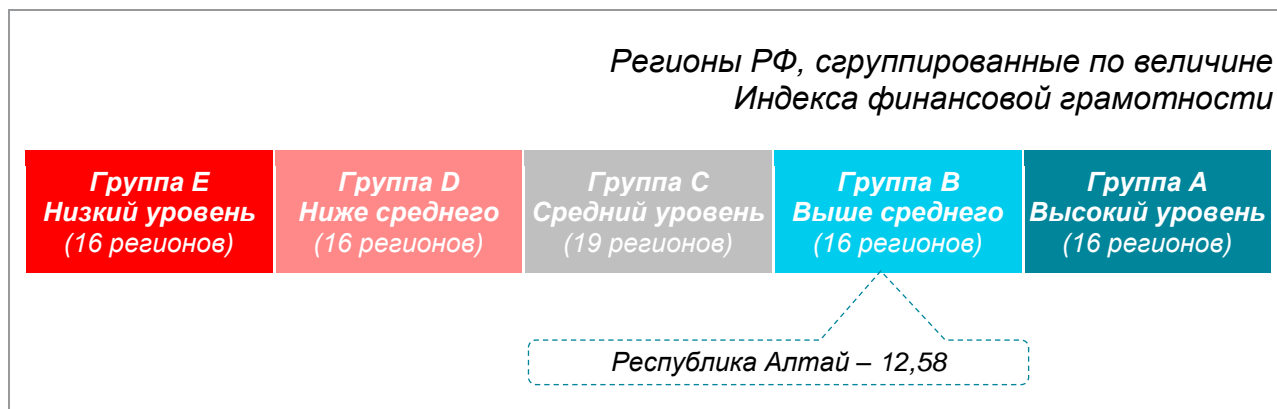
После расчета *Индекса финансовой грамотности* каждый регион получает буквенное обозначение, указывающее на его место в общероссийском рейтинге. Буква соответствует месту региона после упорядочения субъектов РФ по убыванию *Индекса*. Группа А (Высокий уровень) – регионы с наибольшим значением индекса (места 1-16 в упорядоченном списке регионов). Группа В (Выше среднего) – следующие за Группой А 16 регионов (места 17-32 в упорядоченном списке). Группа С (Средний уровень) – 19 регионов со средним значением индекса (места 33-51). Группа D (Ниже среднего) – 16 регионов после Группы С (места 52-67). Группа Е (Низкий уровень) – регионы с наименьшим значением индекса (места 68-83).

Таким же образом выполнена группировка регионов РФ по каждому из частных индексов.

¹ Подробный алгоритм расчета Индекса представлен в справочнике OECD/INFE TOOLKIT FOR MEASURING FINANCIAL LITERACY AND FINANCIAL INCLUSION: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>

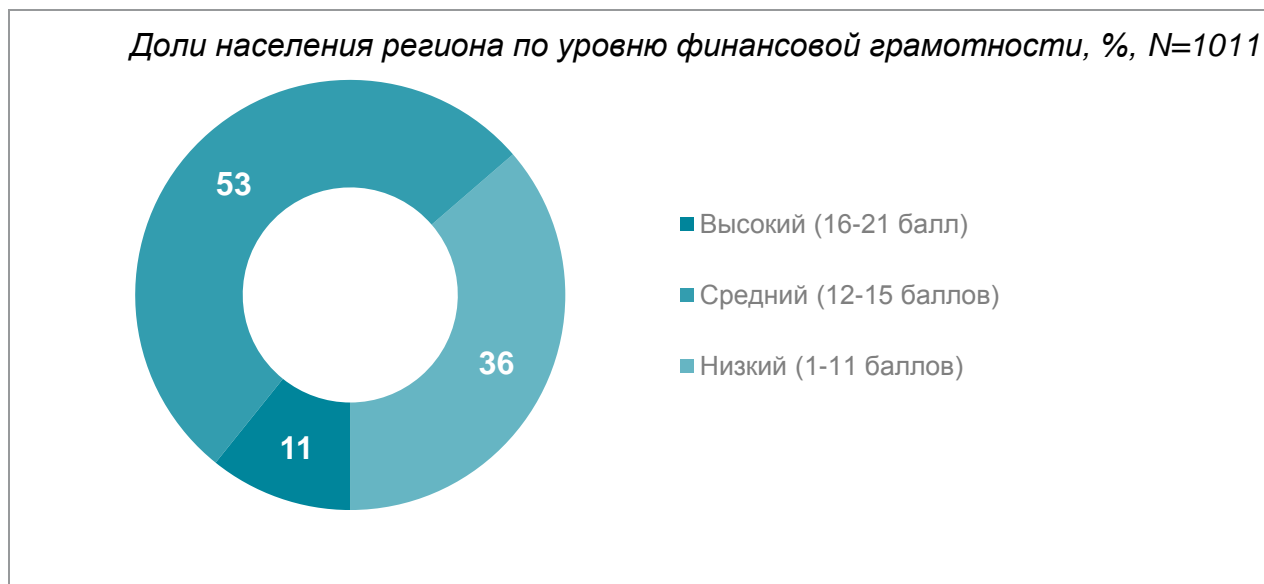
Индекс финансовой грамотности населения региона

Для Республики Алтай *Индекс финансовой грамотности* составил 12,58 балла (общероссийский показатель составляет 12,35) при возможном максимуме в 21 балл. По значению Индекса Республика Алтай в общем рейтинге регионов России занимает место в **Группе В – «Выше среднего»**. В 2018 году этот Индекс для региона составлял 12,39, а в 2019 году – 12,46.



На основании значений, которые принимает Индекс, могут быть выделены три группы населения – низкого (1-11 баллов), среднего (12-15 баллов), высокого (16-21 баллов) уровня финансовой грамотности.

Среди взрослого населения региона 11% демонстрируют высокий уровень финансовой грамотности, 53% – средний уровень, 36% – низкий уровень.



Величина Индекса связана с оценкой материального положения семьи. Чем лучше материальное положение, тем больше значение Индекса. Жители региона с низким доходом имеют наименьшее среднее значение Индекса.

Величина Индекса зависит также от социально-демографических характеристик населения. Наибольшего значения он достигает у жителей региона с

высшим образованием, работающих руководителями или квалифицированными специалистами, активных пользователей финансовых услуг. Напротив, наименьшие значения Индекс принимает у жителей сельского местности, не имеющих высшего образования, не использующих финансовые услуги, а также у безработных и пенсионеров.

*Значения Индекса финансовой грамотности
в группах по доходу, баллы*

| | | |
|---|--|--------------|
| | Все опрошенные | 12,58 |
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 11,58 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 13,02 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 13,58 |
| | | |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 11,64 |
| | Удовлетворительное | 12,67 |
| | Хорошее / Отличное | 13,20 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 12,11 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 12,31 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 13,38 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 13,82 |
| | Более 40 000 рублей | 13,92 |
| Децильные доходные группы² (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 12,11 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 12,56 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 13,79 |

² При построении группировок по децильным группам применяется порядок, в соответствии с которым данные ранжируются по мере возрастания среднедушевых показателей благосостояния и суммируются нарастающим итогом с получением общего числа обследуемого населения. Эта численность принимается за 100%. Сумма всех домохозяйств, где сосредоточено по 10% от общего числа обследуемого населения, относится к соответствующей децильной группе населения, распределенного по мере роста показателей благосостояния. Первая децильная группа – с наименьшими доходами, десятая – с наибольшими.

*Значения Индекса финансовой грамотности
в социально-демографических и потребительских группах, баллы*

| | | |
|---|---|--------------|
| | Все опрошенные | 12,58 |
| Городское/сельское население | Городское население | 13,42 |
| | Сельское население | 12,20 |
| Пол | Мужской | 12,58 |
| | Женский | 12,57 |
| Возраст | 18-24 | 12,93 |
| | 25-34 | 13,49 |
| | 35-44 | 12,68 |
| | 45-59 | 12,36 |
| | 60-79 | 11,41 |
| Основное занятие | Студент | 13,39 |
| | Работает постоянно | 13,22 |
| | Пенсионер | 11,66 |
| | Безработный/домохозяйка | 11,95 |
| Статус | Руководитель | 14,33 |
| | Квалифицированный специалист | 13,37 |
| | Технический или обслуж. персонал | 13,12 |
| | Рабочий | 12,33 |
| Образование | Нет высшего образования | 12,03 |
| | Есть высшее образование | 13,59 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 12,95 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 11,47 |
| | Не используют финансовые услуги | 10,63 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 13,75 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 13,20 |
| | Владельцы платежных карт | 12,82 |
| | Пользователи ДБО (интернет- , мобильный банк) | 13,14 |

2. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИНДЕКСА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Финансовые знания

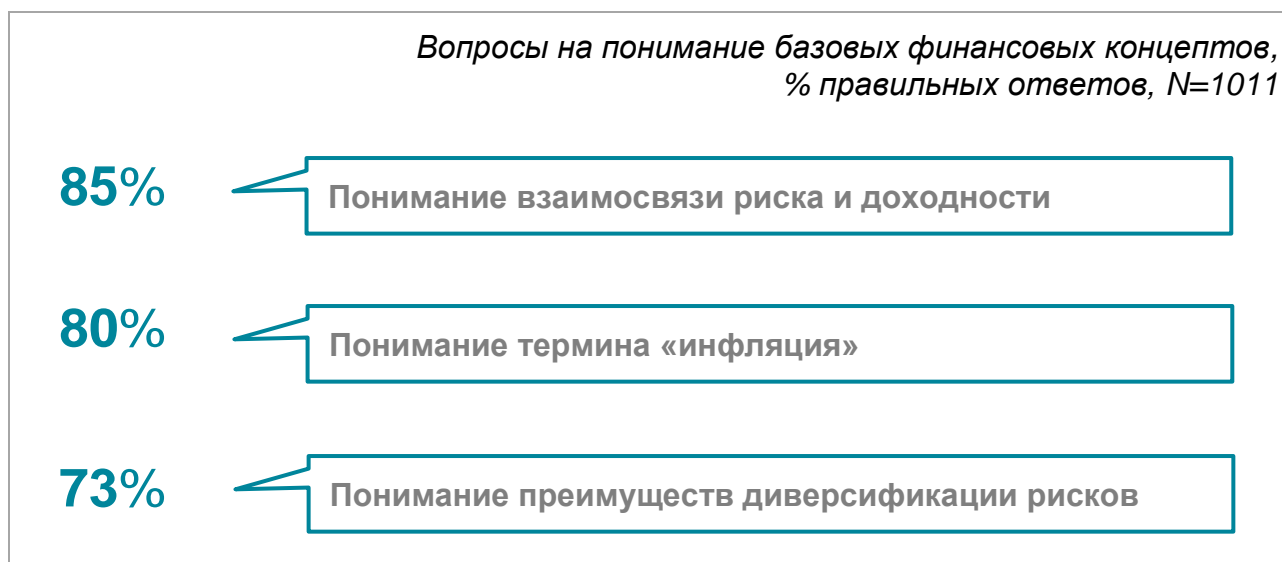
Частный индекс *Знания* строится на основе анализа ответов респондентов на 7 вопросов: 4 вопроса по финансовой арифметике и 3 вопроса, касающиеся базовых финансовых концептов / понятий.

| № | Вопрос | Индикатор | Варианты ответов/ Правильный ответ |
|--|---|---|--|
| Финансовая арифметика | | | |
| 1 | Представьте, что Вы одолжили другу на один вечер 25 рублей и на следующий день он Вам вернул 25 рублей. Сколько процентов он заплатил по этому займу? | Расчет процентов по займу | Открытый вопрос. Правильный ответ «0 процентов». |
| 2 | Предположим, что Вы положили 100 рублей на счет в банк под 2% в год. Сколько денег будет на Вашем счете через 1 год? | Расчет простых процентов по вкладу | Открытый вопрос. Правильный ответ «102 рубля». |
| 3 | Предположим, что Вы положили 100 рублей на счет в банк под 2% в год. Сколько будет на Вашем счете через 5 лет? | Расчет сложных процентов по вкладу | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильный ответ «Более 110 рублей». |
| 4 | Братя получили в подарок деньги, но должны ждать один год прежде чем смогут ими воспользоваться, а инфляция при этом составляет 10%. Как Вы думаете, через год они смогут купить... | Расчет влияния инфляции | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильный ответ «Меньше, чем могли бы купить сегодня». |
| Базовые финансовые концепты/понятия | | | |
| 5 | Истинно ли суждение: «Если кто-то предлагает Вам шанс получить много денег, то вероятно, что есть шанс и потерять много денег»? | Понимание взаимосвязи риска и доходности | Правильный ответ «Истина». |
| 6 | Истинно ли суждение: «Высокая инфляция значит, что стоимость жизни растет быстро»? | Понимание термина «инфляция» | Правильный ответ «Истина». |
| 7 | Истинно ли суждение: «Менее вероятно потерять все деньги, если сберегать их более, чем в одном месте»? | Понимание преимуществ диверсификации рисков | Правильный ответ «Истина». |

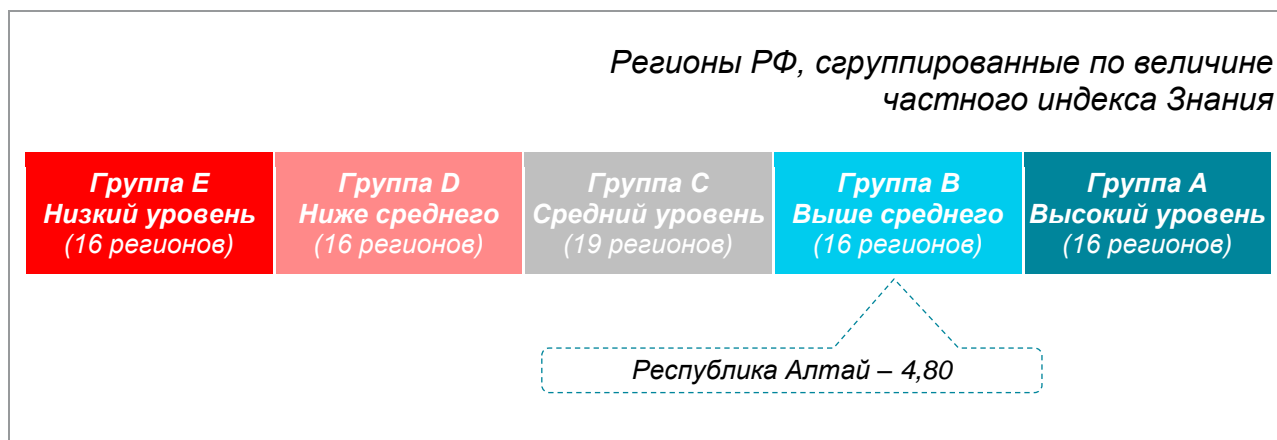
Вопросы по *финансовой арифметике* оказались в разной степени сложны для жителей региона: большинство опрошенных смогли справиться с расчетом процентов по займу. Больше сложностей вызвали расчеты простых процентов по вкладу и влияния инфляции. С расчетом сложных процентов по вкладу справилось менее половины респондентов.



Блок *Базовые финансовые концепты / понятия* состоит из 3 суждений, каждое из которых отвечающий должен признать истинным или ложным. По каждому из суждений верные ответы дало большинство жителей региона.



Частный индекс *Знания* для региона составил 4,80 балла (общероссийский показатель составляет 4,68). В ряду других регионов РФ Республика Алтай располагается в *Группе В* – «*Выше среднего*». В 2018 году частный индекс *Знания* для региона составлял 4,82, а в 2019 году – 4,69.



Значения частного индекса *Знания* в отдельных группах

Частный индекс *Знания* связан с доходом жителей региона. Чем выше доход, тем выше значение индекса.

Значения частного индекса Знания в группах по доходу, баллы

| | | |
|---|--|-------------|
| | Все опрошенные | 4,80 |
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 4,54 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 4,92 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 5,08 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 4,64 |
| | Удовлетворительное | 4,85 |
| | Хорошее / Отличное | 4,84 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 4,70 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 4,69 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 5,01 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 5,15 |
| | Более 40 000 рублей | 5,30 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 4,63 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 4,80 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 5,21 |

Значения частного индекса *Знания* различаются у представителей отдельных социально-демографических групп.

Максимум индекс достигает у лиц с высшим образованием, работающих на руководящей должности, студентов, мужчин и городского населения в целом.

Наименьшие значения частного индекса *Знания* наблюдаются у пенсионеров, людей старше 60 лет, лиц без высшего образования, опрошенных, не использующих финансовые услуги.

Значение частного индекса *Знания* наиболее высоко среди активных потребителей финансовых услуг (особенно у вкладчиков).

*Значения частного индекса Знания
в социально-демографических и потребительских группах, баллы*

| | | |
|---|---|-------------|
| | Все опрошенные | 4,80 |
| Городское/сельское население | Городское население | 5,08 |
| | Сельское население | 4,67 |
| Пол | Мужской | 4,96 |
| | Женский | 4,66 |
| Возраст | 18-24 | 4,82 |
| | 25-34 | 5,03 |
| | 35-44 | 4,93 |
| | 45-59 | 4,76 |
| | 60-79 | 4,41 |
| Основное занятие | Студент | 5,10 |
| | Работает постоянно | 5,03 |
| | Пенсионер | 4,45 |
| | Безработный/домохозяйка | 4,58 |
| Статус | Руководитель | 5,55 |
| | Квалифицированный специалист | 5,05 |
| | Технический или обслуж. персонал | 4,90 |
| | Рабочий | 4,78 |
| Образование | Нет высшего образования | 4,57 |
| | Есть высшее образование | 5,22 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 4,89 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 4,63 |
| | Не используют финансовые услуги | 4,14 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 5,04 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 4,82 |
| | Владельцы платежных карт | 4,86 |
| | Пользователи ДБО (интернет- , мобильный банк) | 5,00 |

Финансовое поведение

Частный индекс *Навыки* характеризует финансовое поведение, а именно способность принимать взвешенные финансовые решения в повседневной жизни. Его расчет проводится на основе ответов жителей региона на 9 вопросов о планировании расходов и доходов, ведении семейного бюджета, решении финансовых проблем, а также способах выбора финансовых продуктов и услуг.

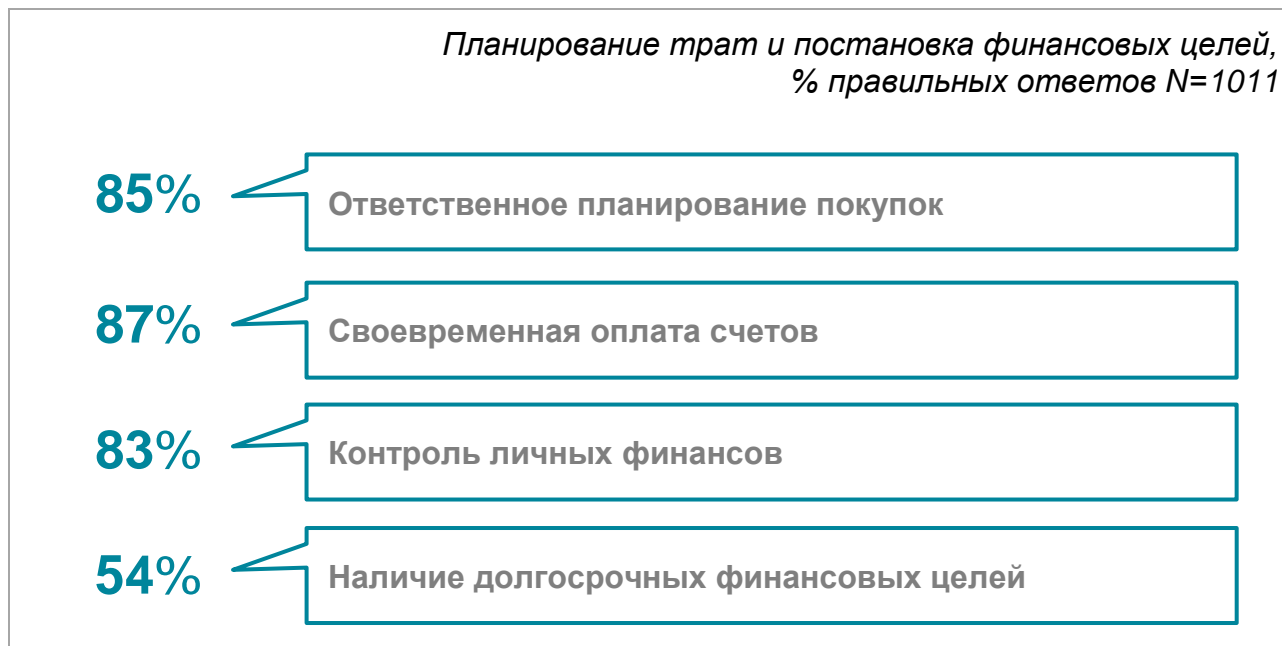
| № | Вопрос | Индикатор | Варианты ответов/ Правильный ответ |
|---|--|--|---|
| Ведение семейного бюджета / сбережение денег | | | |
| 1 | Скажите, пожалуйста, Ваша семья ведет бюджет, т.е. учитывает и планирует доходы, расходы, сбережения? | Ведение семейного бюджета | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильный ответ: ведение семейного бюджета в любой форме |
| 2 | За последние 12 месяцев Вы лично сберегали деньги каким-либо из следующих способов или нет? | Осуществление сбережений | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильный ответ: любой способ сбережения денег |
| Планирование трат и финансовые цели | | | |
| 3 | Согласны ли Вы с суждением «Перед тем как что-то купить, я обдумываю могу ли я позволить себе это»? | Ответственное планирование покупок | Правильный ответ: согласие |
| 4 | Согласны ли Вы с суждением «Я оплачиваю свои счета вовремя»? | Своевременная оплата счетов | Правильный ответ: согласие |
| 5 | Согласны ли Вы с суждением «Я лично внимательно слежу за состоянием своих финансов»? | Контроль личных финансов | Правильный ответ: согласие |
| 6 | Согласны ли Вы с суждением «У меня есть долгосрочные финансовые цели, которые я стараюсь достичь»? | Наличие долгосрочных финансовых целей | Правильный ответ: согласие |
| Решение финансовых проблем | | | |
| 7 | Иногда люди сталкиваются с ситуацией, когда их доходов не хватает на покрытие всех расходов на проживание. Что Вы делали, какие способы использовали, чтобы свести концы с концами, когда это произошло в последний раз? | Способы решения проблемы дефицита личных доходов | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильные ответы: тратил сбережения, сократил расходы, продал что-то из имущества, нашел подработку |
| Выбор финансовых продуктов и услуг | | | |
| 8 | Какое из следующих утверждений лучше всего описывает то, как Вы выбирали услугу? | Сравнительный анализ при выборе услуги | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильный ответ: «Я рассматривал несколько вариантов от разных компаний» |
| 9 | Какие источники информации оказали наибольшее влияние на Ваше решение при выборе этой услуги? | Источники информации | Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильные ответы: независимые источники информации (интернет, тематическая пресса, финансовые консультанты) |

Блок *Ведение семейного бюджета / сбережение денег* касается участия жителей региона в решении различных финансовых вопросов в собственной семье. Большинство опрошенных (58%) ведут семейный бюджет в той или иной форме, а 41% делали сбережения за последний год.



Блок *Планирование трат и финансовые цели* характеризует практики жителей региона в сфере планирования покупок, оплаты счетов и постановки финансовых целей.

Подавляющее большинство опрошенных отметили, что своевременно оплачивают счета и заранее обдумывают свои покупки, а также внимательно следят за состоянием своих финансов в целом. При этом долгосрочные финансовые цели имеет чуть больше половины жителей региона.



Для расчета индикатора *Способы решения проблемы дефицита личных доходов* задавался вопрос о том, сталкивались ли опрошиваемые лично за последние 12 месяцев с ситуацией нехватки средств на основные расходы, и в случае утвердительного ответа предлагалось отметить способы решения этой проблемы.

Среди жителей региона 49% сталкивались с нехваткой средств за прошедший год (по РФ в целом этот показатель составил 34%). Реже других с такой ситуацией сталкиваются студенты и молодежь, так как они чаще всего в силу возраста избавлены от многих обязательных ежемесячных платежей (квартплата, содержание иждивенцев и т.п.) и люди с высшим образованием. Чаще других с нехваткой средств сталкивались безработные/домохозяйки, люди в возрасте 35-44 лет, заемщики.

Доля тех, кто сталкивался с нехваткой средств на основные расходы, в социально-демографических и потребительских группах, %

| | | |
|---|--|-----------|
| | Все опрошенные | 49 |
| Городское/сельское население | Городское население | 46 |
| | Сельское население | 50 |
| Пол | Мужской | 45 |
| | Женский | 52 |
| Возраст | 18-24 | 33 |
| | 25-34 | 51 |
| | 35-44 | 56 |
| | 45-59 | 54 |
| | 60-79 | 39 |
| Основное занятие | Студент | 25 |
| | Работает постоянно | 50 |
| | Пенсионер | 42 |
| | Безработный/домохозяйка | 66 |
| Статус | Руководитель | 47 |
| | Квалифицированный специалист | 50 |
| | Технический или обслуж. персонал | 46 |
| | Рабочий | 50 |
| Образование | Нет высшего образования | 52 |
| | Есть высшее образование | 43 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 48 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 55 |
| | Не используют финансовые услуги | 47 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 35 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 56 |
| | Владельцы платежных карт | 49 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, мобильный банк) | 48 |

В соответствии с методикой, респондентам был предложен список вариантов решения проблемы дефицита личных доходов – всего 14 вариантов. Четыре из них являлись финансово грамотными.

Наиболее часто используемый способ – сокращение текущих расходов домохозяйства за счет урезания трат – к нему прибегали 18% жителей региона, сталкивавшихся с ситуацией нехватки средств. Меньшее число респондентов (21%)

прибегали к поиску дополнительного заработка (нового источника дохода). Значительно реже использовались другие варианты грамотного решения проблемы: 3% жителей региона были вынуждены расходовать сбережения (имевшиеся на счету в банке или дома в форме наличных), непопулярной мерой оказалась также продажа какого-либо личного имущества – этим способом воспользовались 2% жителей региона, столкнувшихся с финансовыми трудностями.



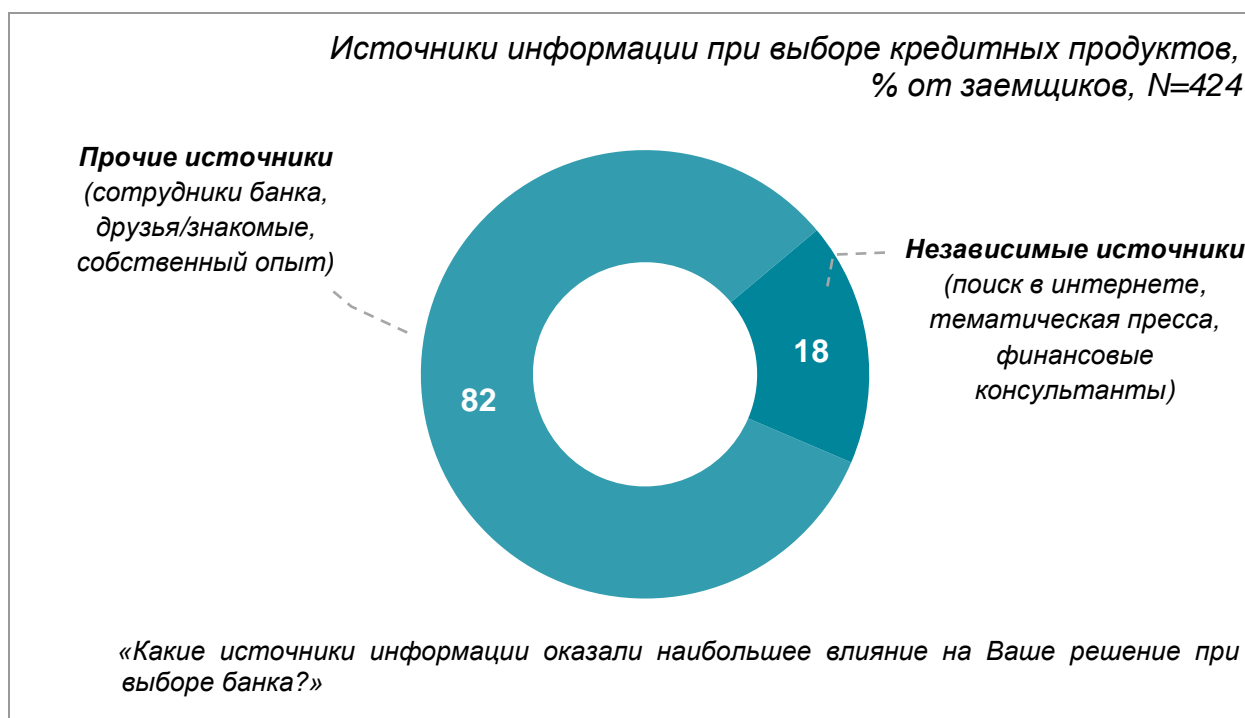
Индикатор *Выбор финансовых продуктов и услуг* отражает ответы опрошенных на вопрос об их поведении при выборе финансовой услуги. Предполагается, что финансово грамотный человек рассматривает предложения от разных компаний, прежде чем приобретет услугу, и использует различные независимые источники информации при осуществлении выбора.

Среди жителей региона, оформлявших кредит за последний год, 33% рассматривали предложения от разных финансовых организаций.

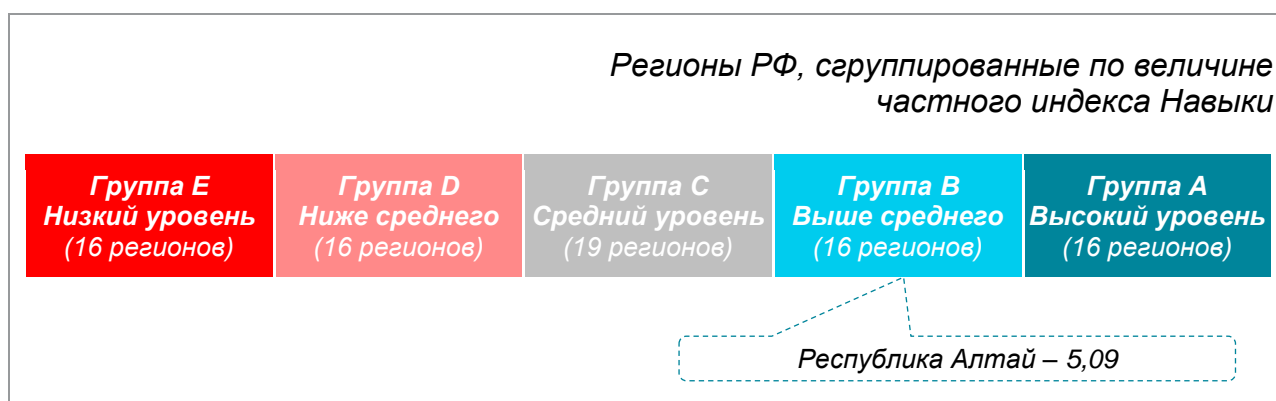


Грамотное финансовое поведение предполагает использование независимых источников информации при выборе финансовой услуги. «Независимость»

источника информации согласно методике расчета индекса означает определенную отстраненность как от самой организации, предлагающей финансовую услугу, так и от личного опыта человека и опыта его ближайшего окружения. К независимым источникам информации обращались 18% заемщиков в регионе.



Для региона значение частного индекса *Навыки* составило 5,09 балла (общероссийский показатель составляет 4,89). В ряду других регионов РФ Республика Алтай располагается в *Группе В* – «Выше среднего». В 2018 году частный индекс *Навыки* для региона составлял 5,03, а в 2019 году – 5,12.



Значения частного индекса *Навыки* в отдельных группах

Частный индекс *Навыки* тесно связан с социально-демографическими характеристиками жителей региона. Он достигает наибольших значений у студентов и жителей средних лет (25-34 года), имеющих высшее образование, работающих руководителями / квалифицированными специалистами. Наименьшие значения индекса – у простых рабочих и безработных.

Если сравнивать значения частного индекса среди разных групп пользователей финансовых услуг, то можно сделать вывод, что он наиболее высок у активных потребителей финансовых услуг, особенно вкладчиков и заемщиков.

Значения частного индекса Навыки в социально-демографических и потребительских группах, баллы

| | Все опрошенные | 5,09 |
|---|---|-------------|
| Городское/сельское население | Городское население | 5,42 |
| | Сельское население | 4,94 |
| Пол | Мужской | 4,96 |
| | Женский | 5,20 |
| Возраст | 18-24 | 5,23 |
| | 25-34 | 5,50 |
| | 35-44 | 5,08 |
| | 45-59 | 4,99 |
| | 60-79 | 4,64 |
| Основное занятие | Студент | 5,24 |
| | Работает постоянно | 5,41 |
| | Пенсионер | 4,73 |
| | Безработный/домохозяйка | 4,71 |
| Статус | Руководитель | 6,37 |
| | Квалифицированный специалист | 5,55 |
| | Технический или обслуж. персонал | 5,47 |
| | Рабочий | 4,82 |
| Образование | Нет высшего образования | 4,84 |
| | Есть высшее образование | 5,56 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 5,33 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 4,28 |
| | Не используют финансовые услуги | 3,96 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 5,85 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 5,71 |
| | Владельцы платежных карт | 5,25 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 5,35 |

Частный индекс *Навыки* связан с личным доходом жителей региона, а также их материальным положением и покупательной способностью – чем выше уровень личного и семейного дохода, тем выше значение частного индекса.

Значения частного индекса Навыки в группах по доходу, баллы

| | Все опрошенные | 5,09 |
|---|--|------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 4,49 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 5,38 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 5,64 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 4,43 |
| | Удовлетворительное | 5,11 |
| | Хорошее / Отличное | 5,64 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 4,79 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 4,91 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 5,66 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 5,94 |
| | Более 40 000 рублей | 5,77 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 4,80 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 5,12 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 5,87 |

Финансовые установки

Частный индекс *Установки* строится на основании трех индикаторов, отражающих склонность человека к расходованию или накоплению денежных средств.

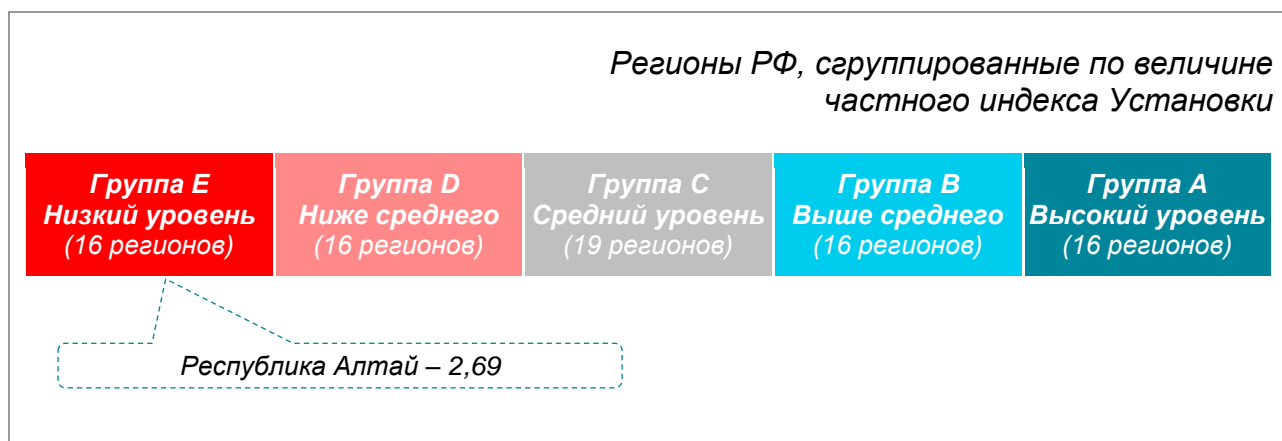
| № | Вопрос | Индикатор | Варианты ответов/ Правильный ответ |
|---|---|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1 | Согласны ли Вы с суждением «Я стараюсь жить сегодняшним днем, а завтра само о себе позаботится»? | Установка на планирование жизни | Правильный ответ: Несогласие |
| 2 | Согласны ли Вы с суждением «Мне больше нравится тратить деньги, чем сберегать их на длительный срок»? | Ориентация на долгосрочные сбережения | Правильный ответ: Несогласие |
| 3 | Согласны ли Вы с суждением «Деньги нужны для того, чтобы их потратить»? | Комплексное понимание роли денег | Правильный ответ: Несогласие |

Чаще всего респонденты выбирали корректный вариант ответа для индикатора «Установка на планирование жизни» (выражается через несогласие с суждением «Я стараюсь жить сегодняшним днем, а завтра само о себе

позаботится») – 50%. Два близких индикатора «Ориентация на долгосрочные сбережения» и «Комплексное понимание роли денег» получили меньшую поддержку населения региона – 30% и 12%.



Значение индекса *Установки* для региона составило 2,69 балла (общероссийский показатель составляет 2,79). В ряду других регионов РФ он располагается в *Группе Е* – «Низкий уровень». В 2018 году частный индекс *Установки* для региона составлял 2,54, а в 2019 году – 2,65.



Значения частного индекса Установки в отдельных группах

Как уже отмечалось, сводный Индекс финансовой грамотности и две его составляющие – частные индексы Знания и Навыки – существенно зависят от социально-демографических характеристик респондентов. Третий компонент Индекса финансовой грамотности – частный индекс *Установки* – зависит от социально-демографических параметров в меньшей степени: он высок среди городского населения, людей до 35 лет, имеющих высшее образование. Наименьшие значения он принимает среди руководителей и лиц преклонного возраста. Большие значения индекса также преобладают в высокодоходных группах населения.

Значения частного индекса Установки в социально-демографических и потребительских группах, баллы

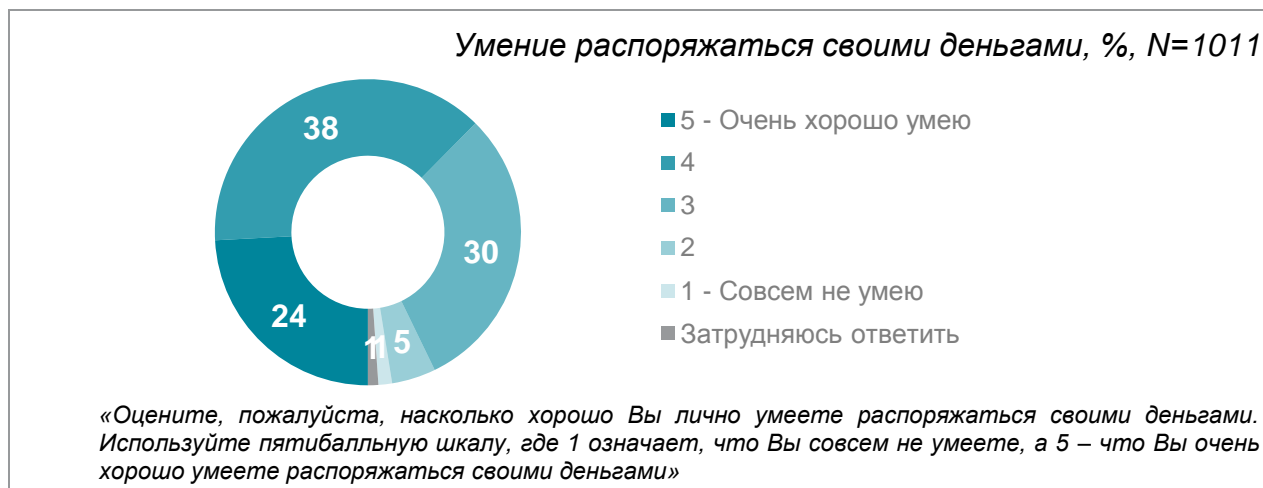
| | | |
|---|---|-------------|
| | Все опрошенные | 2,69 |
| Городское/сельское население | Городское население | 2,92 |
| | Сельское население | 2,58 |
| Пол | Мужской | 2,66 |
| | Женский | 2,71 |
| Возраст | 18-24 | 2,89 |
| | 25-34 | 2,97 |
| | 35-44 | 2,67 |
| | 45-59 | 2,61 |
| | 60-79 | 2,36 |
| Основное занятие | Студент | 3,04 |
| | Работает постоянно | 2,78 |
| | Пенсионер | 2,47 |
| | Безработный/домохозяйка | 2,65 |
| Статус | Руководитель | 2,41 |
| | Квалифицированный специалист | 2,77 |
| | Технический или обслуж. персонал | 2,75 |
| | Рабочий | 2,73 |
| Образование | Нет высшего образования | 2,62 |
| | Есть высшее образование | 2,81 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 2,72 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 2,57 |
| | Не используют финансовые услуги | 2,53 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 2,86 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 2,67 |
| | Владельцы платежных карт | 2,71 |
| | Пользователи ДБО (интернет- , мобильный банк) | 2,78 |

Значения частного индекса Установки в группах по доходу, баллы

| | | |
|---|--|-------------|
| | Все опрошенные | 2,69 |
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 2,56 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 2,72 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 2,86 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 2,57 |
| | Удовлетворительное | 2,72 |
| | Хорошее / Отличное | 2,73 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 2,62 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 2,71 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 2,71 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 2,74 |
| | Более 40 000 рублей | 2,86 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 2,69 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 2,64 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 2,71 |

3. САМООЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

В ходе опроса жителям региона предлагалось дать оценку своему умению распоряжаться личными денежными средствами, используя 5-балльную шкалу (1 – «Совсем не умею», 5 – «Очень хорошо умею»). Низко оценили (1-2 балла) свое умение распоряжаться деньгами 6% жителей региона. На «хорошо» и «отлично» – 62%.



Самооценка умения распоряжаться деньгами согласуется с уровнем покупательной способности семьи и ее материальным положением: те, кто говорит о высоком уровне семейного благосостояния, чаще всего максимально высоко оценивают и свое умение грамотно распоряжаться деньгами.

Самооценка умения распоряжаться деньгами в группах по доходу, среднее значение по 5-балльной шкале

| | Все опрошенные | Среднее значение |
|---|--|------------------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 3,70 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 3,86 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 3,84 |
| | Оценки | |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 3,72 |
| | Удовлетворительное | 3,80 |
| | Хорошее / Отличное | 3,87 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 3,82 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 3,80 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 3,82 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 3,78 |
| | Более 40 000 рублей | 3,85 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 3,74 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 3,88 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 3,84 |

Высокие оценки своему умению распоряжаться деньгами чаще дают люди с высшим образованием, люди старшего поколения и руководители.

Самооценка умения распоряжаться деньгами в социально-демографических и потребительских группах, среднее значение по 5-балльной шкале

| | Все опрошенные | 3,80 |
|---|---|-------------|
| Городское/сельское население | Городское население | 3,83 |
| | Сельское население | 3,79 |
| Пол | Мужской | 3,75 |
| | Женский | 3,84 |
| Возраст | 18-24 | 3,73 |
| | 25-34 | 3,84 |
| | 35-44 | 3,64 |
| | 45-59 | 3,84 |
| | 60-79 | 3,90 |
| Основное занятие | Студент | 3,80 |
| | Работает постоянно | 3,81 |
| | Пенсионер | 3,87 |
| | Безработный/домохозяйка | 3,66 |
| Статус | Руководитель | 3,86 |
| | Квалифицированный специалист | 3,77 |
| | Технический или обслуж. персонал | 3,79 |
| | Рабочий | 3,79 |
| Образование | Нет высшего образования | 3,77 |
| | Есть высшее образование | 3,85 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 3,80 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 3,76 |
| | Не используют финансовые услуги | 3,87 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 3,88 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 3,70 |
| | Владельцы платежных карт | 3,80 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 3,76 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 3,72 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 3,85 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 3,83 |

4. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Понимание особенностей потребительских стратегий населения на рынке финансовых услуг возможно через рассмотрение нескольких показателей. Первым в ряду таких показателей идет уровень пользования финансовыми услугами.

В целом, население региона активно пользуется финансовыми услугами – 92% опрошенных за последний год использовали какие-либо из них. Доля тех, кто совсем не использует финансовые услуги, составляет 8%. Заметно выше доля «непользователей» в старшей возрастной группе, среди безработных/домохозяек, среди жителей без высшего образования и с низким уровнем финансовой грамотности.

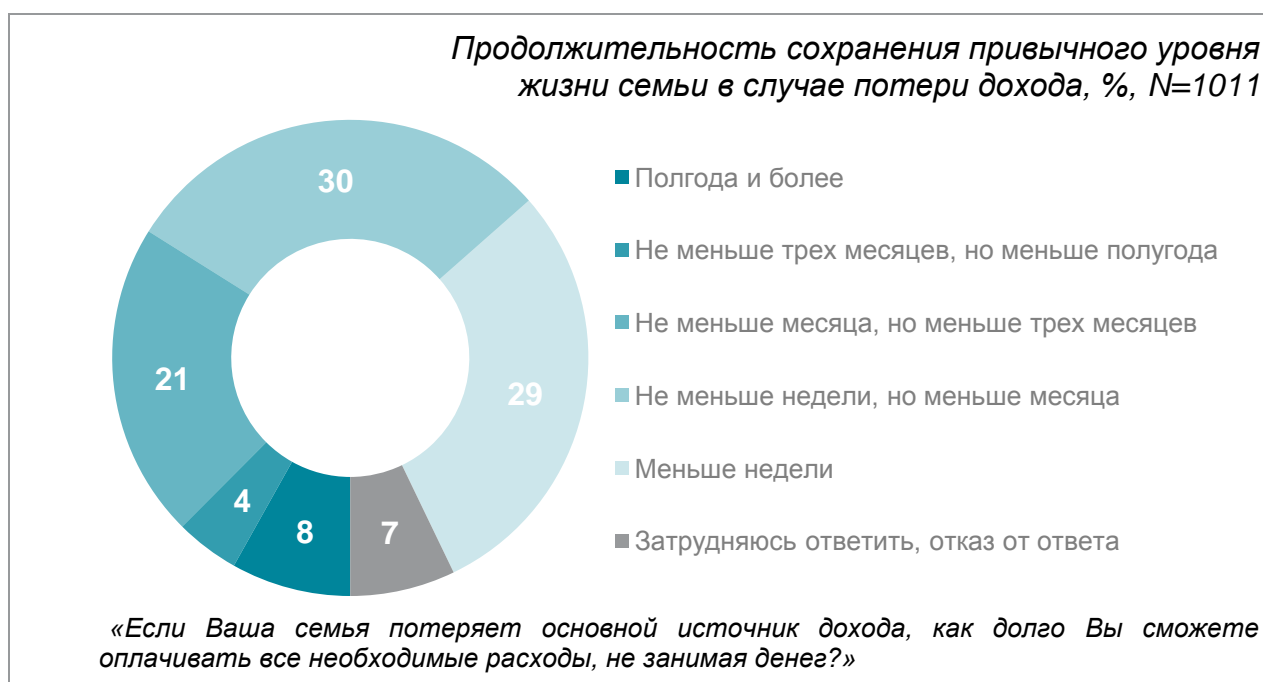
Доля НЕ пользующихся финансовыми услугами в социально-демографических и потребительских группах, %

| | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|----------|
| | Все опрошенные | 8 |
| Городское/сельское население | Городское население | 5 |
| | Сельское население | 9 |
| Пол | Мужской | 12 |
| | Женский | 5 |
| Возраст | 18-24 | 5 |
| | 25-34 | 4 |
| | 35-44 | 10 |
| | 45-59 | 8 |
| | 60-79 | 12 |
| Основное занятие | Студент | 5 |
| | Работает постоянно | 5 |
| | Пенсионер | 12 |
| | Безработный/домохозяйка | 11 |
| Статус | Руководитель | 2 |
| | Квалифицированный специалист | 1 |
| | Технический или обслуж. персонал | 1 |
| | Рабочий | 12 |
| Образование | Нет высшего образования | 11 |
| | Есть высшее образование | 2 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 14 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 5 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 2 |

Сберегательное поведение и материальное положение

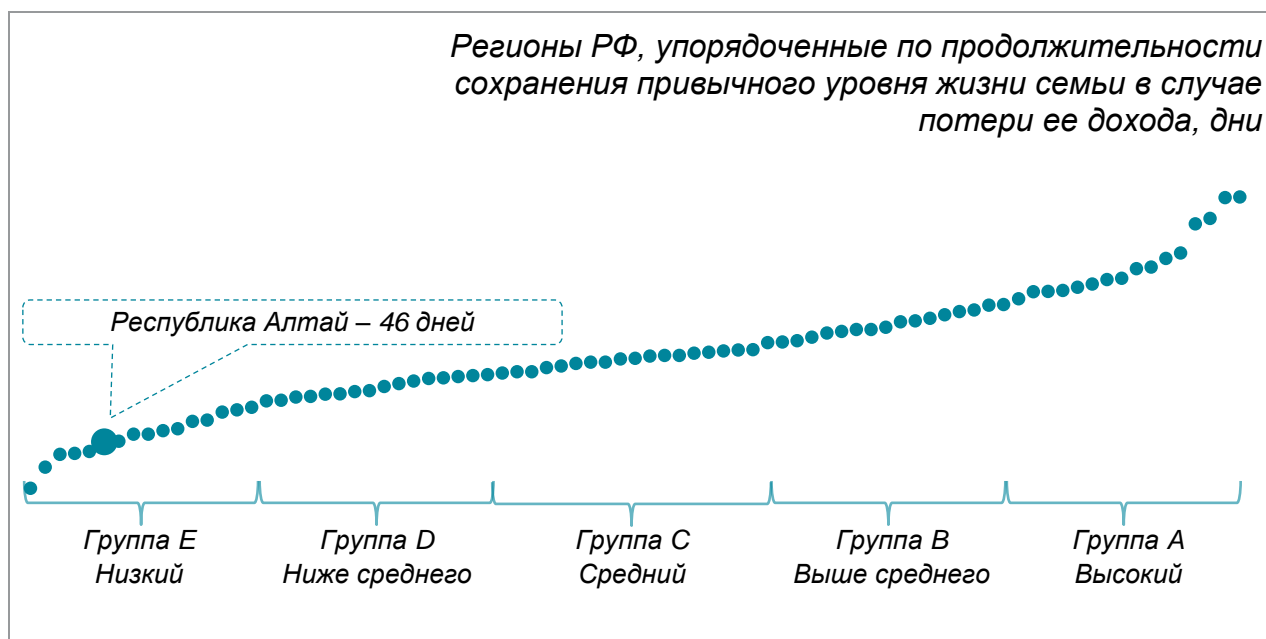
Важную информацию о финансовых стратегиях жителей региона можно получить при анализе их сберегательного поведения и материального положения. Эти показатели тесно связаны – они показывают в какой мере население склонно к выстраиванию своих финансовых планов в долгосрочной перспективе и насколько ответственно подходит к обеспечению собственного благополучия.

Базовая характеристика финансовой устойчивости семьи – время, в течение которого семья может сохранять привычный уровень жизни в случае потери основного источника дохода. 59% жителей региона сообщили, что этот срок не превысит один месяц. Средняя же продолжительность сохранения привычного уровня жизни – 46 дней³.



³ Для расчета числа дней сначала выбранный респондентом вариант ответа заменялся на середину соответствующего диапазона, а затем рассчитывалось среднее количество дней. Например, ответ «Не меньше месяца, но меньше трех месяцев» соответствует диапазону 30-90 дней. Середина этого диапазона – 60 дней. И т.д.

В среднем по России этот показатель составляет 64 дня, Республика Алтай в сравнении с другими регионами РФ занимает место в Группе Е – «Низкий».



Финансово грамотное поведение предполагает регулярное пополнение сберегательной «подушки безопасности» в соответствии с принципом «сначала отложить, оставшееся потратить». Такой стратегии придерживаются 11% жителей региона. Сначала тратят деньги на текущие нужды и потом откладывают остаток 36% населения. В зоне наибольшего риска находятся 51% жителей региона, которые не делают сбережений совсем.



В группе лиц с низким уровнем финансовой грамотности 66% тратят все деньги на текущие нужды и ничего не откладывают. Напротив, среди жителей региона с высоким уровнем финансовой грамотности таковых меньше – 32%. Видно, что доля тех, кто не откладывает средства, выше в старших возрастных группах, а также среди неактивных пользователей финансовых услуг.

Доля НЕ пополняющих регулярно «подушку безопасности» в социально-демографических и потребительских группах, %

| | Все опрошенные | 51 |
|------------------------------------|---|----|
| Городское/сельское население | Городское население | 46 |
| | Сельское население | 53 |
| Пол | Мужской | 50 |
| | Женский | 52 |
| Возраст | 18-24 | 23 |
| | 25-34 | 41 |
| | 35-44 | 48 |
| | 45-59 | 56 |
| | 60-79 | 75 |
| Основное занятие | Студент | 26 |
| | Работает постоянно | 44 |
| | Пенсионер | 69 |
| | Безработный/домохозяйка | 50 |
| Статус | Руководитель | 43 |
| | Квалифицированный специалист | 43 |
| | Технический или обслуж. персонал | 36 |
| | Рабочий | 56 |
| Образование | Нет высшего образования | 54 |
| | Есть высшее образование | 45 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 47 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 65 |
| | Не используют финансовые услуги | 68 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 30 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 53 |
| | Владельцы платежных карт | 48 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 44 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 66 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 45 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 32 |

Доля граждан, не формирующих финансовую «подушку безопасности», ожидаемо выше среди семей с низким уровнем благосостояния. Так, среди характеризующих свое материальное положение как хорошее и отличное тратят все деньги на текущие расходы 24%, в то время как среди жителей региона с плохим и очень плохим положением – 78%.

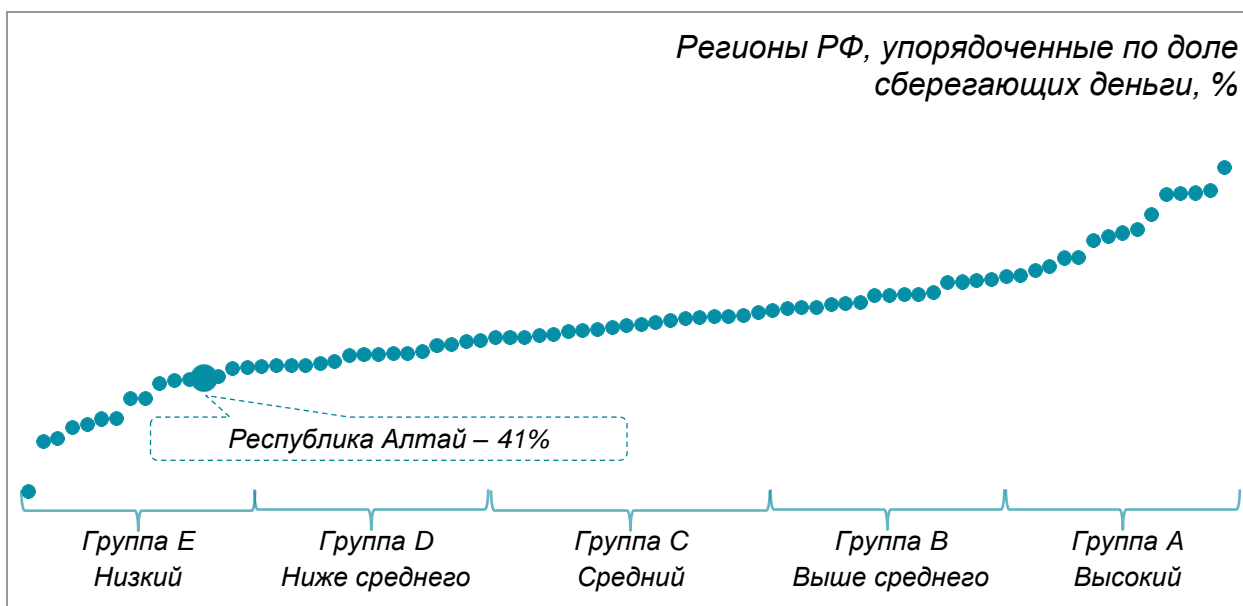
Доля НЕ пополняющих регулярно «подушку безопасности», в группах по доходу, %

| | Все опрошенные | 51 |
|---|--|----|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 75 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 45 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 23 |
| | | |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 78 |
| | Удовлетворительное | 52 |
| | Хорошее / Отличное | 24 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 68 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 59 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 30 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 30 |
| | Более 40 000 рублей | 26 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 61 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 54 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 30 |

Если говорить о формах сбережения денег, то среди жителей региона распространены как наличные накопления дома (19% опрошенных за последние 12 месяцев сберегали деньги именно таким способом), так и сбережения в форме банковских вкладов, сберегательных счетов, инвестиционных инструментов (характерны для 22% населения). Совсем не делали сбережений за последний год 59% опрошенных.



В среднем по России за последние 12 месяцев делали сбережения в какой-либо форме 48% населения. Этот показатель для региона отличается от среднероссийского и составляет 41% (Группа Е – «Низкий»).



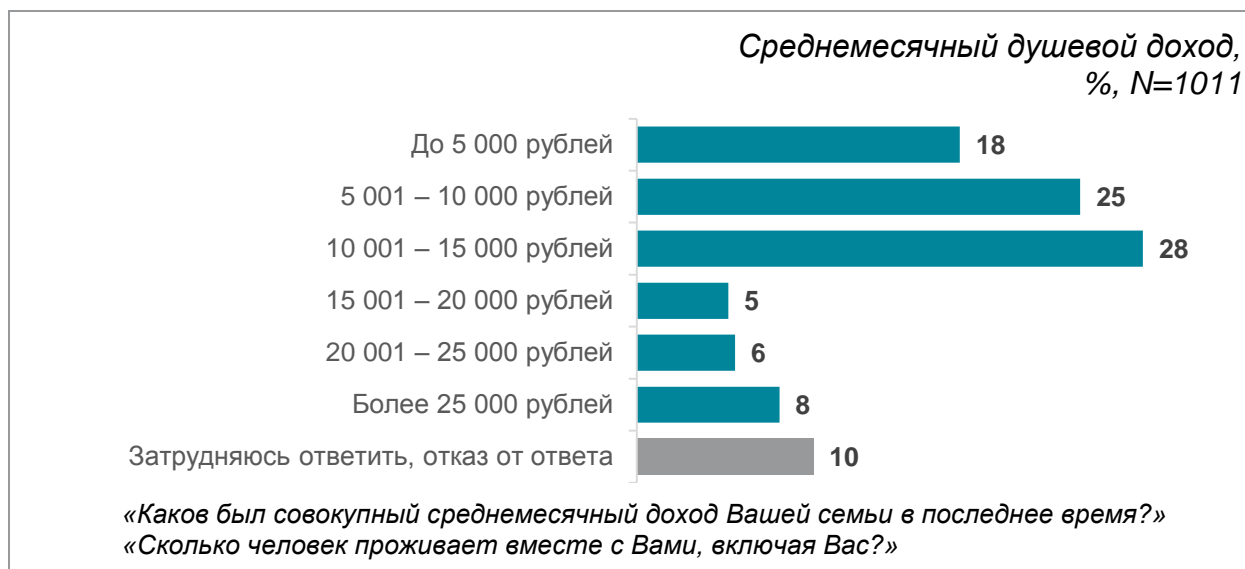
Практика формирования сбережений через различные финансовые инструменты (а не только через наличные накопления дома) в большей мере характерна для молодежи, квалифицированных специалистов и руководителей, жителей региона с высшим образованием, опрошенных с высоким уровнем финансовой грамотности и вкладчиков.

Доля сберегающих деньги с помощью различных финансовых инструментов (вклады, акции и пр.), в социально-демографических и потребительских группах, %

| | Все опрошенные | 22 |
|---|---|-----------|
| Городское/сельское население | Городское население | 30 |
| | Сельское население | 19 |
| Пол | Мужской | 18 |
| | Женский | 26 |
| Возраст | 18-24 | 36 |
| | 25-34 | 26 |
| | 35-44 | 22 |
| | 45-59 | 16 |
| | 60-79 | 19 |
| Основное занятие | Студент | 37 |
| | Работает постоянно | 24 |
| | Пенсионер | 17 |
| | Безработный/домохозяйка | 19 |
| Статус | Руководитель | 40 |
| | Квалифицированный специалист | 32 |
| | Технический или обслуж. персонал | 22 |
| | Рабочий | 14 |
| Образование | Нет высшего образования | 16 |
| | Есть высшее образование | 32 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 26 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 11 |
| | Не используют финансовые услуги | 2 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 57 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 25 |
| | Владельцы платежных карт | 24 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 28 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 11 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 26 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 43 |

Финансовая грамотность и ее компоненты связаны с материальным положением. Оценка материального положения возможна как в прямом денежном выражении, так и опосредованно – через качественную субъективную оценку материального положения семьи (в терминах «хорошо-плохо»).

43% семей в регионе имеет душевой доход⁴ менее 10 тыс. рублей. 19% семей имеют доход более 15 тыс. рублей на одного члена.

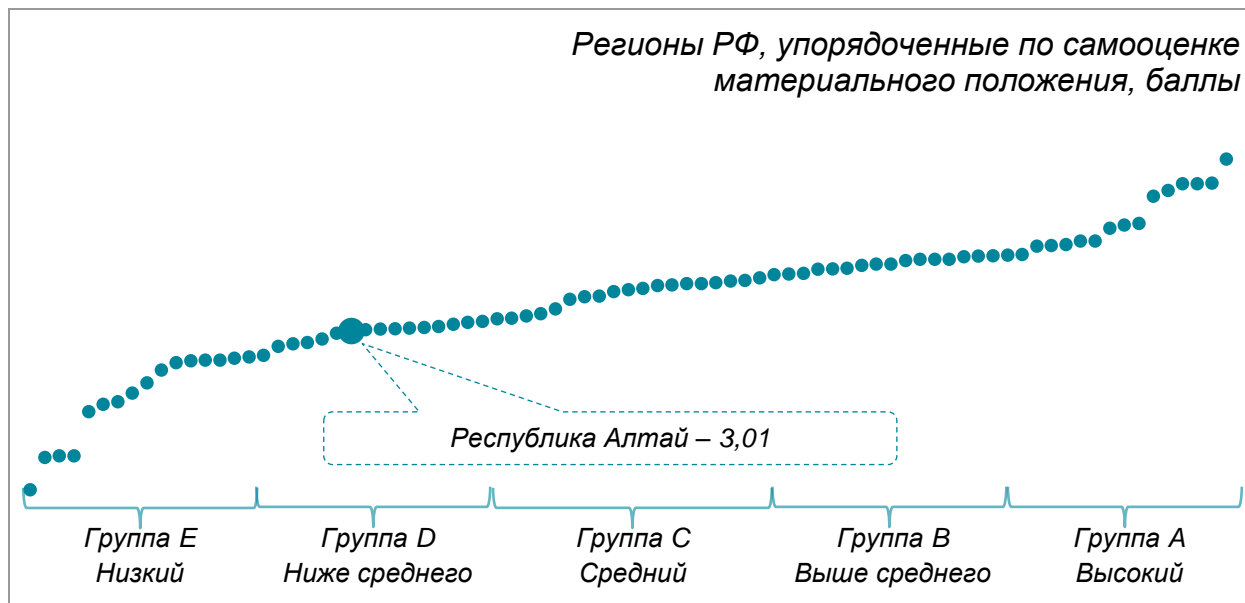


Другой способ описания материального положения семьи – его самооценка в категориях «хорошее / плохое». Как «хорошее» или «отличное» охарактеризовали свое материальное положение 23% жителей региона. «Удовлетворительным» его назвали 56% населения. Выбрали варианты ответов «Плохое» или «Очень плохое» 21% опрошенных.



⁴ Общий среднемесячный доход семьи, деленный на количество членов семьи.

Республика Алтай находится в *Группе D* списка регионов РФ по самооценке материального положения (рассчитывалась как среднее значение вариантов ответа, от 1 – «Очень плохое» до 5 – «Отличное»).



Дополнительной характеристикой материального положения семьи является «финансовый оптимизм» – ожидаемые изменения материального положения семьи в ближайший год.

Позитивные ожидания имеют 19% жителей региона. Напротив, предвидят ухудшение ситуации 19% населения. Не ожидают каких-либо изменений в своем материальном положении – как позитивных, так и негативных – 52% опрошенных.



Молодежь Республики Алтай – самая оптимистичная группа населения (47% молодежи в возрасте 18-24 лет ожидают улучшения материального положения уже в ближайшие 12 месяцев). С возрастом оптимизм убывает и после 60 лет доля оптимистов составляет только 7%.

Чем выше Индекс финансовой грамотности, тем чаще опрошенные уверены в улучшении своего материального положения. Кроме того, городское население смотрит в будущее с большим оптимизмом, чем сельское. Ожидается улучшения материального положения ждут студенты и молодежь.

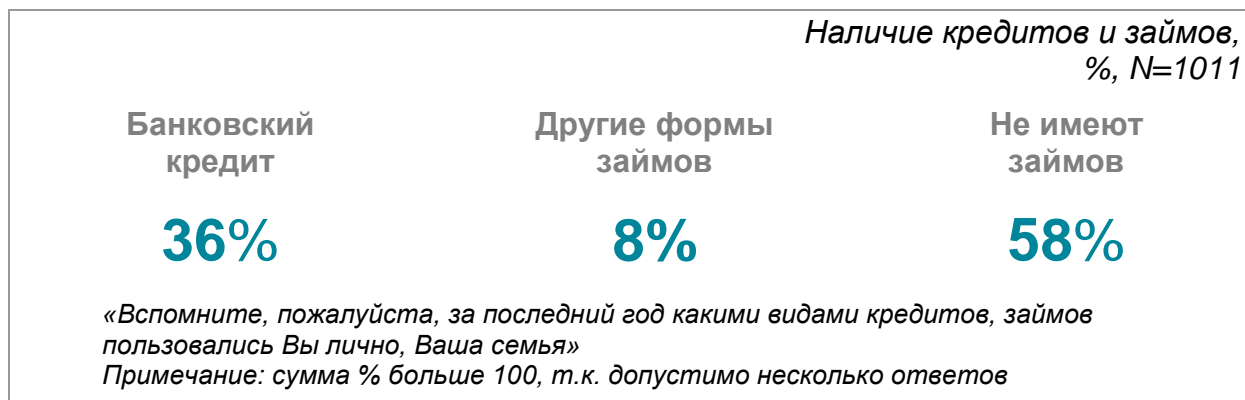
Доля ожидающих улучшения материального положения в социально-демографических и потребительских группах, %

| | Все опрошенные | 19 |
|---|---|-----------|
| Городское/сельское население | Городское население | 28 |
| | Сельское население | 15 |
| Пол | Мужской | 22 |
| | Женский | 17 |
| Возраст | 18-24 | 47 |
| | 25-34 | 26 |
| | 35-44 | 18 |
| | 45-59 | 12 |
| | 60-79 | 7 |
| Основное занятие | Студент | 40 |
| | Работает постоянно | 22 |
| | Пенсионер | 9 |
| | Безработный/домохозяйка | 21 |
| Статус | Руководитель | 8 |
| | Квалифицированный специалист | 21 |
| | Технический или обслуж. персонал | 25 |
| | Рабочий | 18 |
| Образование | Нет высшего образования | 18 |
| | Есть высшее образование | 22 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 21 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 11 |
| | Не используют финансовые услуги | 16 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 26 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 21 |
| | Владельцы платежных карт | 20 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 23 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 15 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 20 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 26 |

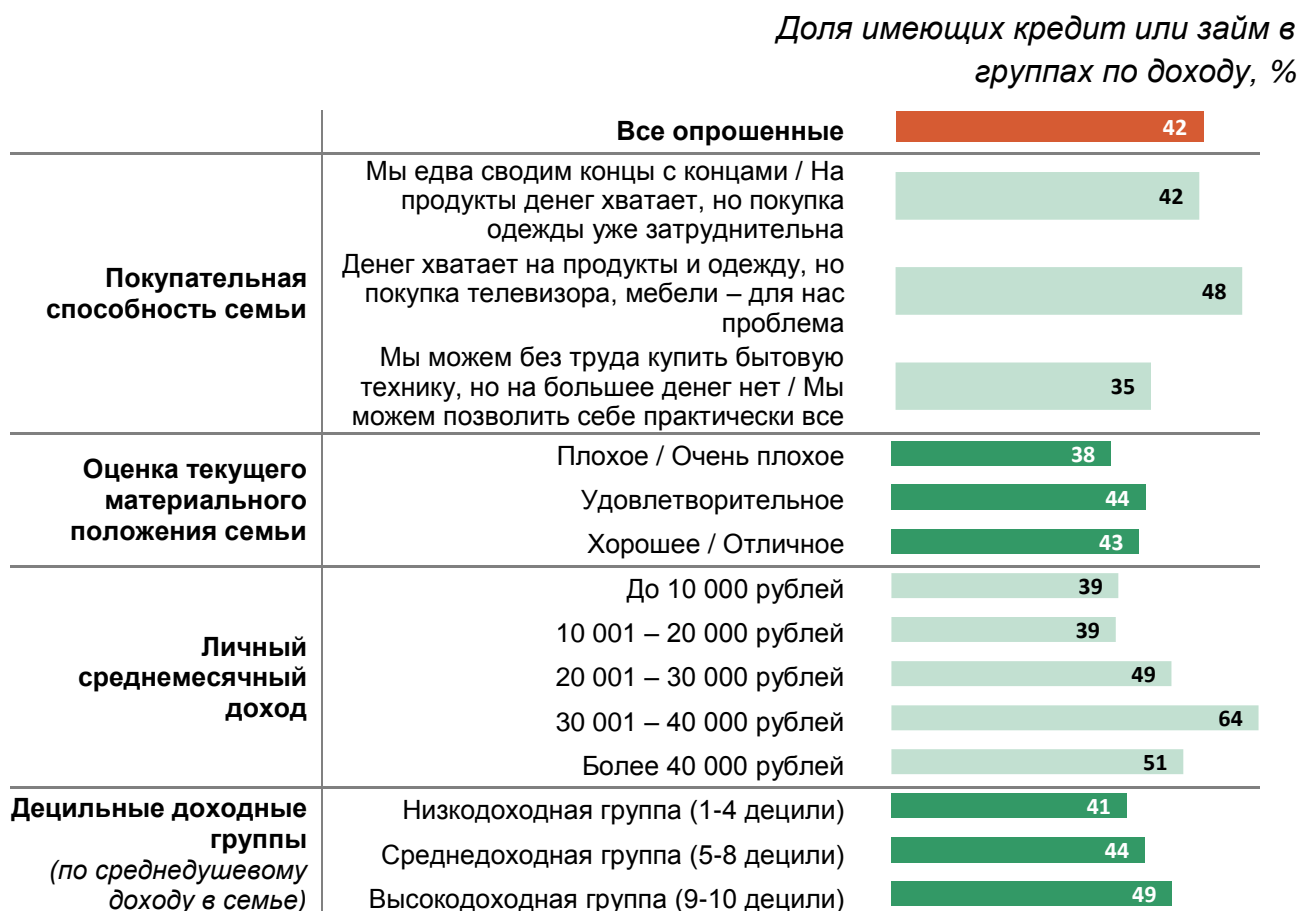
Заемное поведение и долговая нагрузка

Способность правильно соотносить свой уровень дохода с допустимой долговой нагрузкой – одна из важных характеристик финансовой грамотности.

За последний год 42% населения региона пользовались какими-либо видами кредитов и займов (банковские кредиты – 36%, другие формы займов – 8%). Не имеют кредитов и займов 58% населения.



Кредиты и займы чаще встречаются у представителей высокодоходных групп и групп населения со средним доходом.

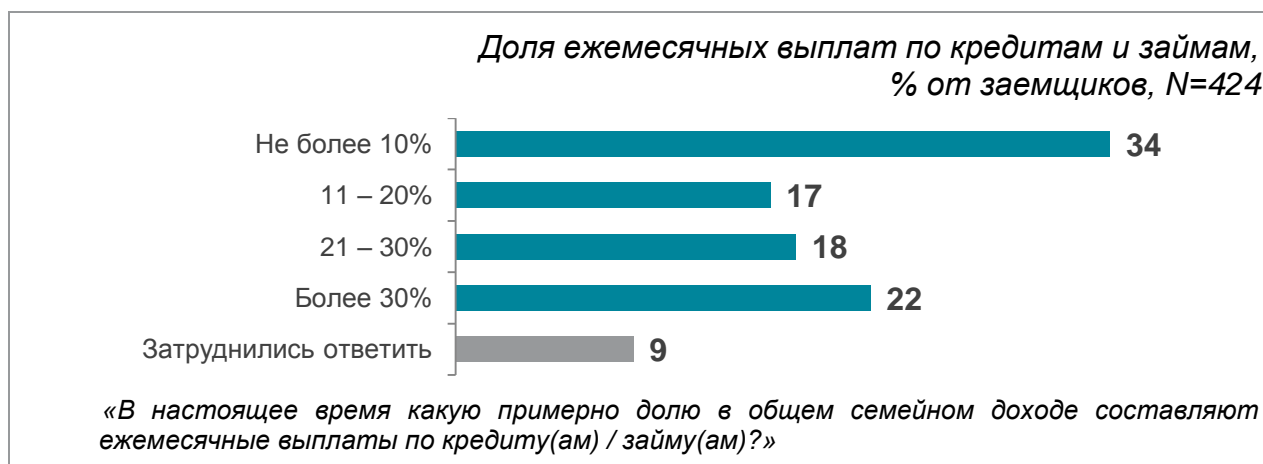


Доля имеющих кредит выше среди опрошенных с высоким уровнем финансовой грамотности и занимающих более высокие должности. Реже всего кредиты имеют представители самой младшей и самой старшей возрастных групп и люди без высшего образования.

Доля имеющих кредит или займ в социально-демографических и потребительских группах, %

| | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|-----------|
| | Все опрошенные | 42 |
| Городское/сельское население | Городское население | 40 |
| | Сельское население | 43 |
| Пол | Мужской | 37 |
| | Женский | 47 |
| Возраст | 18-24 | 25 |
| | 25-34 | 48 |
| | 35-44 | 45 |
| | 45-59 | 48 |
| | 60-79 | 33 |
| Основное занятие | Студент | 22 |
| | Работает постоянно | 48 |
| | Пенсионер | 38 |
| | Безработный/домохозяйка | 41 |
| Статус | Руководитель | 72 |
| | Квалифицированный специалист | 55 |
| | Технический или обслуж. персонал | 49 |
| | Рабочий | 35 |
| Образование | Нет высшего образования | 40 |
| | Есть высшее образование | 47 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 32 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 45 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 64 |

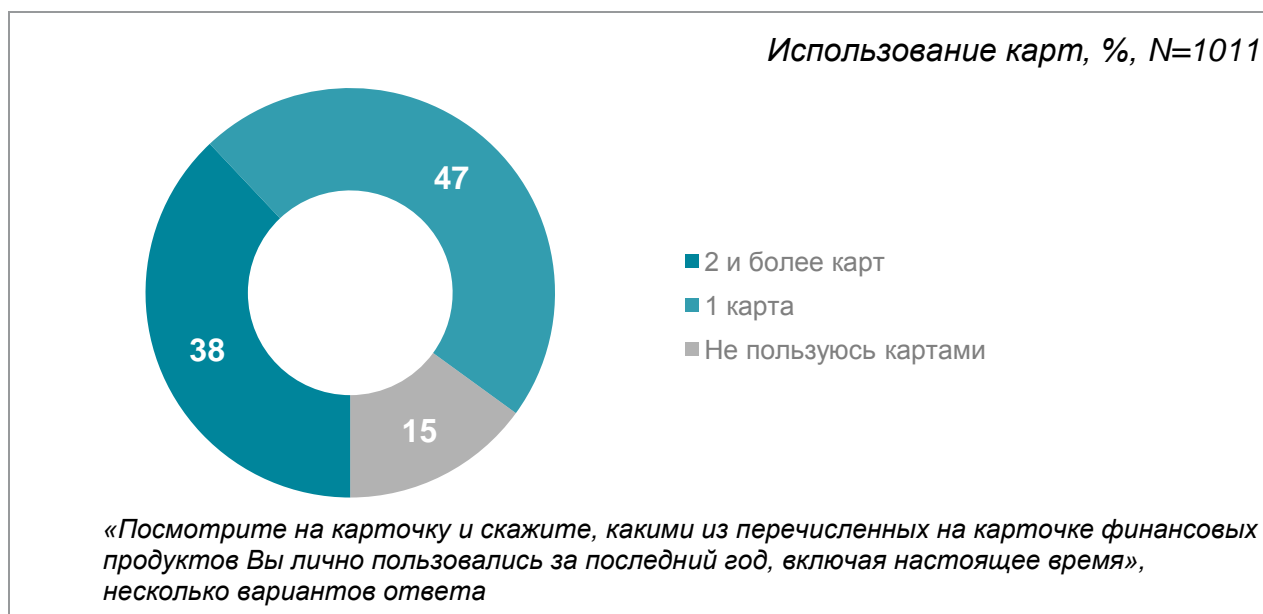
При оформлении кредита грамотный человек должен рассчитать возможную для себя долговую нагрузку – какую часть своих доходов он будет тратить на выполнение кредитных обязательств. Допустимым уровнем долговой нагрузки считается доля выплат по кредиту, не превышающая 30% дохода. Результаты проведенного опроса в регионе показывают, что 22% заемщиков находятся в зоне риска – доля ежемесячных выплат по займу у них составляет более 30% дохода.



Платежное поведение и спрос на дистанционное банковское обслуживание

Финансово грамотный человек использует в повседневной жизни современные платежные инструменты и дистанционные каналы банковского обслуживания.

Банковская карта – наиболее распространенный финансовый продукт среди жителей региона (ими пользуются 85% населения). При этом имеют как минимум две карты 38% опрошенных. Не пользуются какими-либо банковскими картами 15% жителей региона.



Доля не использующих карты выше среди мужчин и жителей сельской местности, граждан преклонного возраста, безработных, рабочих, опрошенных без высшего образования, с низким уровнем финансовой грамотности.

*Доля НЕ пользующихся картами
в социально-демографических и потребительских группах, %*

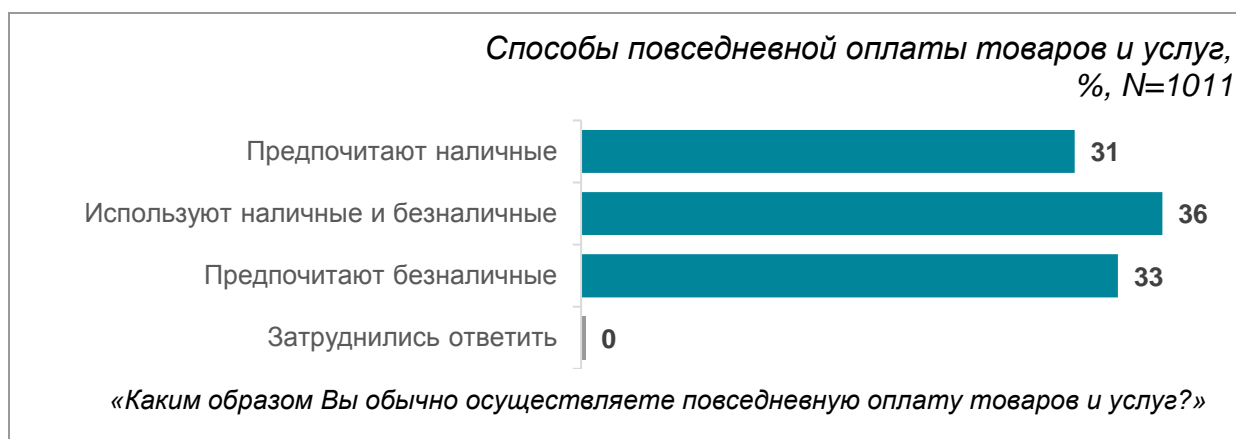
| | Все опрошенные | 15 |
|--------------------------------------|----------------------------------|-----------|
| Городское/сельское население | Городское население | 10 |
| | Сельское население | 17 |
| Пол | Мужской | 21 |
| | Женский | 10 |
| Возраст | 18-24 | 13 |
| | 25-34 | 8 |
| | 35-44 | 16 |
| | 45-59 | 15 |
| | 60-79 | 24 |
| Основное занятие | Студент | 15 |
| | Работает постоянно | 10 |
| | Пенсионер | 20 |
| | Безработный/домохозяйка | 22 |
| Статус | Руководитель | 2 |
| | Квалифицированный специалист | 6 |
| | Технический или обслуж. персонал | 7 |
| | Рабочий | 16 |
| Образование | Нет высшего образования | 19 |
| | Есть высшее образование | 7 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 22 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 12 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 5 |

В разной степени распространено использование банковских карт среди различных групп населения по уровню дохода. В целом: доля не использующих карты тем выше, чем хуже материальное положение семьи. Так, среди семей с хорошим и отличным уровнем материального положения не используют карты 10% опрошенных, среди семей с плохим и очень плохим – 23%.

*Доля НЕ пользующихся картами
в группах по доходу, %*

| | Все опрошенные | 15 |
|---|--|-----------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 21 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 11 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 10 |
| | | |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 23 |
| | Удовлетворительное | 14 |
| | Хорошее / Отличное | 10 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 19 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 15 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 9 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 11 |
| | Более 40 000 рублей | 8 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 15 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 16 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 12 |

Отдельной характеристикой платежного поведения являются предпочтения наличной либо безналичной форм оплаты для совершения повседневных покупок. Как показали результаты опроса, предпочитают использовать безналичную форму оплаты 33% населения. Консервативный способ – оплату наличными – предпочитают 31% населения.



Чаще отдают приоритет наличным как способу оплаты повседневных трат жители региона преклонного возраста, имеющие низкий профессиональный статус (технический и обслуживающий персонал, рабочие), опрошенные без высшего образования и с низким уровнем финансовой грамотности, а также те, кто не использует финансовые услуги.

Доля предпочитающих оплату наличными в социально-демографических и потребительских группах, %

| | | |
|---|---|-----------|
| | Все опрошенные | 31 |
| Городское/сельское население | Городское население | 19 |
| | Сельское население | 36 |
| Пол | Мужской | 37 |
| | Женский | 25 |
| Возраст | 18-24 | 18 |
| | 25-34 | 21 |
| | 35-44 | 31 |
| | 45-59 | 28 |
| | 60-79 | 53 |
| Основное занятие | Студент | 20 |
| | Работает постоянно | 21 |
| | Пенсионер | 47 |
| | Безработный/домохозяйка | 35 |
| Статус | Руководитель | 5 |
| | Квалифицированный специалист | 11 |
| | Технический или обслуж. персонал | 28 |
| | Рабочий | 34 |
| Образование | Нет высшего образования | 37 |
| | Есть высшее образование | 18 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 22 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 53 |
| | Не используют финансовые услуги | 84 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 18 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 21 |
| | Владельцы платежных карт | 22 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 19 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 44 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 25 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 12 |

Оплата повседневных трат с помощью наличных также более характерна для жителей региона с низким уровнем благосостояния. Так, среди опрошенных, чьи доходы хватает в лучшем случае на покупку продуктов питания, доля использующих преимущественно наличные составляет 41%, в то время как среди жителей, способных купить бытовую технику или более дорогие товары, – 19%.

Доля предпочитающих оплату наличными в группах по доходу, %

| | Все опрошенные | 31 |
|---|--|-----------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 41 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 26 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 19 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 43 |
| | Удовлетворительное | 30 |
| | Хорошее / Отличное | 21 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 34 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 37 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 17 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 17 |
| | Более 40 000 рублей | 11 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 33 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 33 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 20 |

Еще одна характеристика платежного поведения населения – использование дистанционных каналов банковского обслуживания (интернет-банка и мобильного банка).

В целом дистанционным банковским обслуживанием (ДБО) пользуются 69% населения региона. За последние 12 месяцев использовали Интернет-банк 40% жителей региона, пользовались мобильным банком (приложением для мобильного устройства) 66% населения.

Активнее пользуются ДБО опрошенные в возрасте до 34 лет, респонденты с высоким профессиональным статусом (квалифицированные специалисты и руководители), жители региона с высшим образованием и студенты. Доля использующих ДБО также возрастает вместе с уровнем финансовой грамотности.

Доля пользующихся дистанционным банковским обслуживанием в социально-демографических и потребительских группах, %

| | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|-----------|
| | Все опрошенные | 69 |
| Городское/сельское население | Городское население | 74 |
| | Сельское население | 67 |
| Пол | Мужской | 63 |
| | Женский | 74 |
| Возраст | 18-24 | 92 |
| | 25-34 | 90 |
| | 35-44 | 74 |
| | 45-59 | 62 |
| | 60-79 | 34 |
| Основное занятие | Студент | 88 |
| | Работает постоянно | 82 |
| | Пенсионер | 43 |
| | Безработный/домохозяйка | 67 |
| Статус | Руководитель | 89 |
| | Квалифицированный специалист | 94 |
| | Технический или обслуж. персонал | 83 |
| | Рабочий | 67 |
| Образование | Нет высшего образования | 61 |
| | Есть высшее образование | 84 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 54 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 76 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 89 |

Ожидаемо отличается уровень использования ДБО среди различных групп населения по доходу. Общий принцип – чем выше уровень дохода, тем выше уровень использования каналов ДБО.

Доля пользующихся дистанционным банковским обслуживанием в группах по доходу, %

| | Все опрошенные | 69 |
|---|--|-----------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 53 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 78 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 80 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 51 |
| | Удовлетворительное | 70 |
| | Хорошее / Отличное | 83 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 58 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 63 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 85 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 85 |
| | Более 40 000 рублей | 86 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 66 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 64 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 80 |

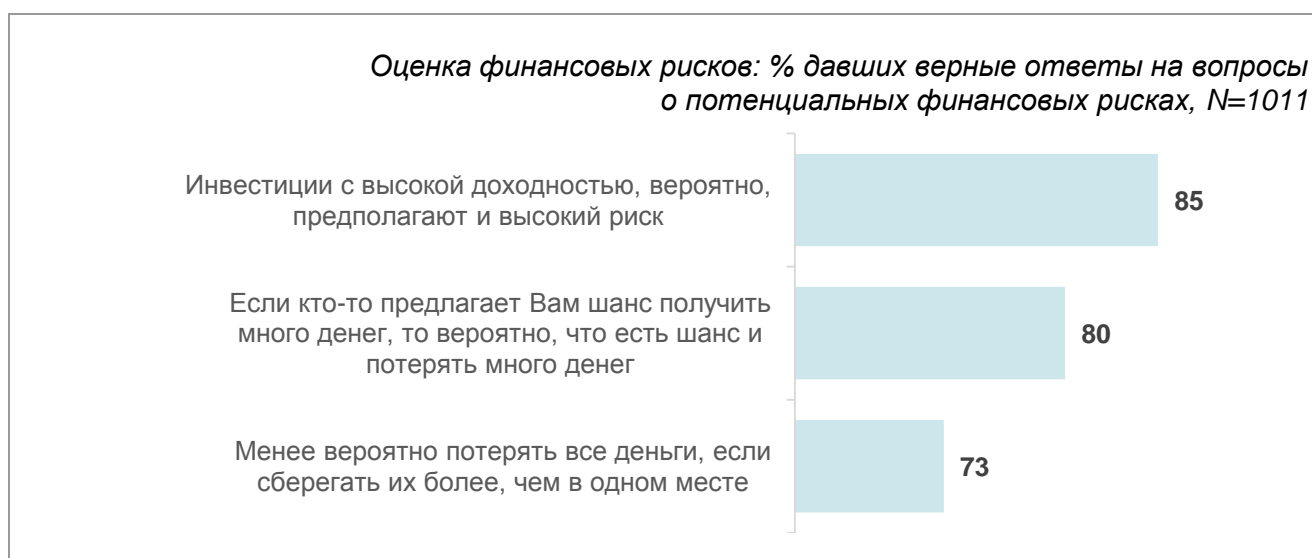
5. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Одной из целей повышения финансовой грамотности населения является обеспечение его финансовой безопасности, защита прав потребителей финансовых услуг, повышение уровня доверия к финансовым институтам.

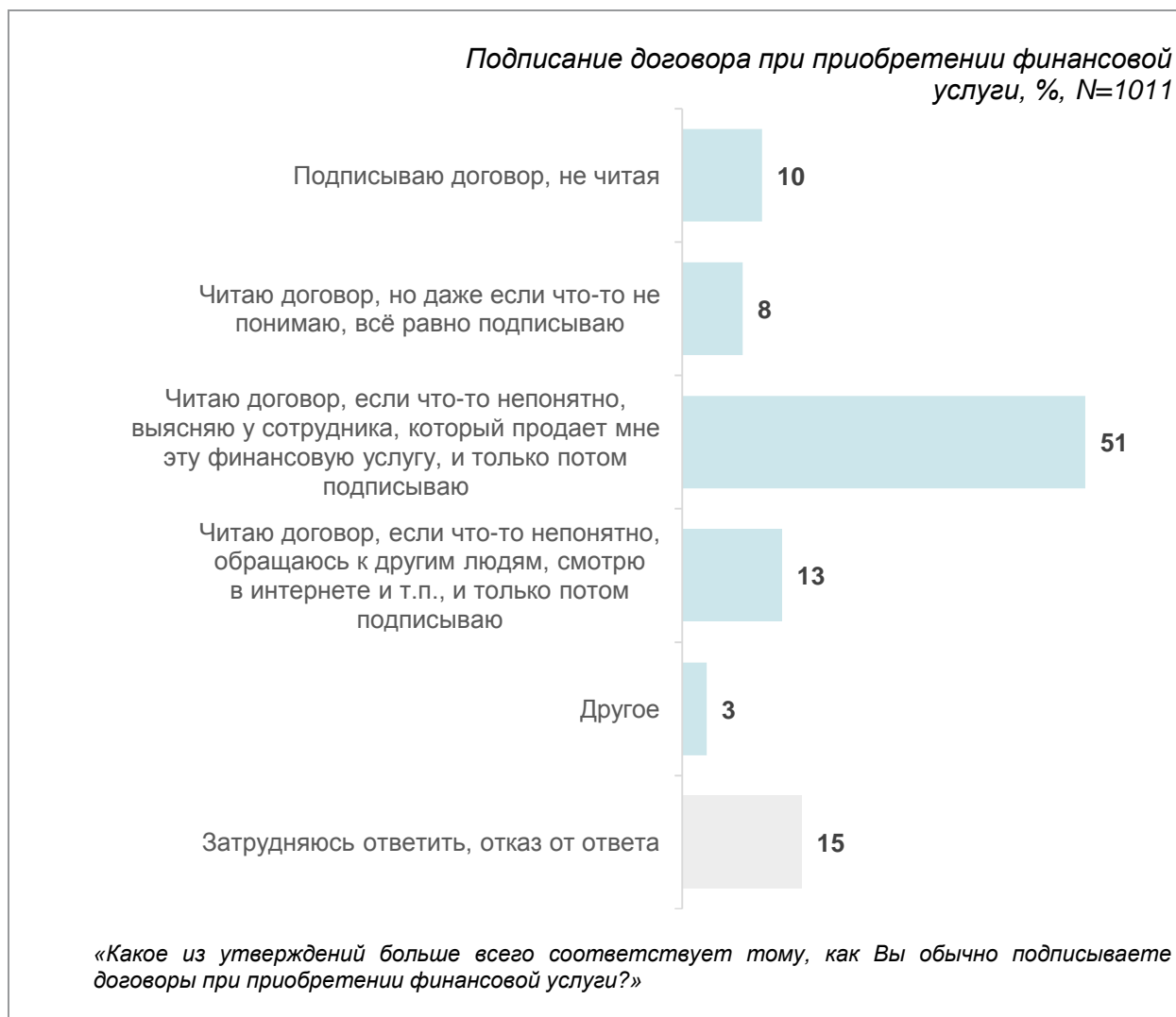
В исследовании были рассмотрены следующие вопросы:

- Осведомленность о потенциальных рисках на рынке финансовых услуг
- Практика изучения договора перед приобретением финансовых услуг
- Осведомленность о системе страхования вкладов

Блок *Осведомленность о потенциальных рисках* на рынках финансовых услуг включает 3 вопроса. Большинство жителей региона правильно определяют связь между риском и доходностью инвестиций и понимают, что диверсификация сбережений (размещение их в разных местах) позволяет снизить риск потери всех средств.



Чтобы не стать жертвой недобросовестных участников рынка финансовых услуг важно внимательно читать договор перед подписанием и прояснять все непонятные условия. Среди жителей региона 18% не проявляют достаточной осторожности при приобретении финансовых услуг: 10% подписывают договор, не читая, 8% читают договор, но даже если что-то не понимают, всё равно ставят свою подпись. Максимальную предусмотрительность проявляют 13% жителей региона, которые подписывают договор только после внимательного ознакомления с ним и поиска дополнительной информации.



«Неосторожные» потребители финансовых услуг (подписывают договор, не читая / не понимая) особенно часто встречаются среди заемщиков (24%), а также среди опрошенных с низким уровнем финансовой грамотности (21%) и пожилых (22%).

Доля подписывающих договор не читая/ не понимая, в социально-демографических и потребительских группах, %

| | Все опрошенные | 18 |
|---|---|-----------|
| Городское/сельское население | Городское население | 19 |
| | Сельское население | 17 |
| Пол | Мужской | 16 |
| | Женский | 19 |
| Возраст | 18-24 | 13 |
| | 25-34 | 14 |
| | 35-44 | 21 |
| | 45-59 | 17 |
| | 60-79 | 22 |
| Основное занятие | Студент | 7 |
| | Работает постоянно | 17 |
| | Пенсионер | 21 |
| | Безработный/домохозяйка | 19 |
| Статус | Руководитель | 16 |
| | Квалифицированный специалист | 15 |
| | Технический или обслуж. персонал | 20 |
| | Рабочий | 20 |
| Образование | Нет высшего образования | 20 |
| | Есть высшее образование | 14 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 19 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 12 |
| | Не используют финансовые услуги | 13 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 16 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 24 |
| | Владельцы платежных карт | 18 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 17 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 21 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 17 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 13 |

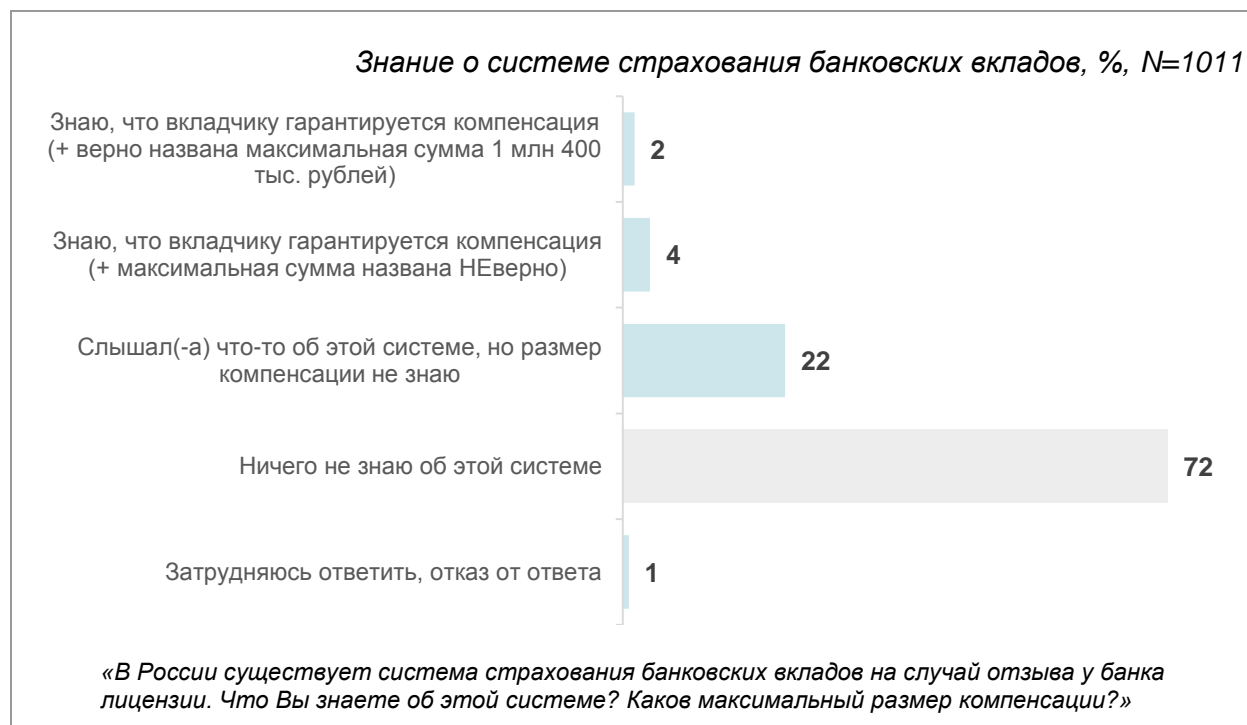
Небрежное отношение к договору при приобретении финансовой услуги более характерно для семей с низкой покупательной способностью. Чем выше семейный доход, тем более аккуратны опрошенные в отношении финансовых документов.

Доля подписывающих договор не читая / не понимая, в группах по доходу, %

| | Все опрошенные | 18 |
|---|--|-----------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 25 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 16 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 10 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 25 |
| | Удовлетворительное | 16 |
| | Хорошее / Отличное | 15 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 24 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 20 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 16 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 13 |
| | Более 40 000 рублей | 14 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 23 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 19 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 7 |

Гарантировать доходность и возвратность вложений могут только банки, участвующие в государственной системе страхования вкладов. Осведомленность населения о системе является элементом финансовой грамотности, позволяет осознанно выбирать надежных поставщиков финансовых услуг, избегая потери вложений.

Знают о системе страхования вкладов и могут назвать максимальный размер компенсации вкладчику в случае отзыва лицензии банка 1,6% жителей региона. Остальные не знают о системе или знают о ней понаслышке.



Среди пользователей различных финансовых услуг о системе страхования вкладов, разумеется, лучше других знают вкладчики. Кроме того, высокие значения осведомленности отмечены среди руководителей и квалифицированных специалистов, людей с высшим образованием.

Знание о компенсации тесно связано с финансовой грамотностью: в группе с высоким значением Индекса финансовой грамотности (16-21 балл) о размере компенсации знают 39% опрошенных, а в группе с низким значением Индекса (1-11 баллов) – только 18%.

*Доля знающих о компенсации вкладчику,
в социально-демографических и потребительских группах, %*

| | Все опрошенные | 27 |
|---|---|-----------|
| Городское/сельское население | Городское население | 29 |
| | Сельское население | 26 |
| Пол | Мужской | 26 |
| | Женский | 28 |
| Возраст | 18-24 | 21 |
| | 25-34 | 31 |
| | 35-44 | 24 |
| | 45-59 | 25 |
| | 60-79 | 29 |
| Основное занятие | Студент | 22 |
| | Работает постоянно | 28 |
| | Пенсионер | 29 |
| | Безработный/домохозяйка | 22 |
| Статус | Руководитель | 39 |
| | Квалифицированный специалист | 35 |
| | Технический или обслуж. персонал | 22 |
| | Рабочий | 18 |
| Образование | Нет высшего образования | 20 |
| | Есть высшее образование | 40 |
| Использование финансовых услуг | Активные пользователи (2 и более) | 29 |
| | Неактивные пользователи (1 услуга) | 20 |
| | Не используют финансовые услуги | 13 |
| Тип пользователей финансовых услуг | Вкладчики (вклады, инвестиции) | 38 |
| | Заемщики (все виды кредитов и займов) | 28 |
| | Владельцы платежных карт | 28 |
| | Пользователи ДБО (интернет-, моб. банк) | 31 |
| Индекс финансовой грамотности | Низкий уровень (1-11 баллов) | 18 |
| | Средний уровень (12-15 баллов) | 30 |
| | Высокий уровень (16-21 балл) | 39 |

Чем лучше материальное положение жителя региона (личный доход, семейные финансы), тем чаще он обладает информацией о компенсации вкладчику.

*Доля знающих о компенсации вкладчику,
в группах по доходу, %*

| | Все опрошенные | 27 |
|---|--|-----------|
| Покупательная способность семьи | Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна | 18 |
| | Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема | 28 |
| | Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все | 38 |
| Оценка текущего материального положения семьи | Плохое / Очень плохое | 21 |
| | Удовлетворительное | 27 |
| | Хорошее / Отличное | 30 |
| Личный среднемесячный доход | До 10 000 рублей | 12 |
| | 10 001 – 20 000 рублей | 26 |
| | 20 001 – 30 000 рублей | 35 |
| | 30 001 – 40 000 рублей | 40 |
| | Более 40 000 рублей | 38 |
| Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье) | Низкодоходная группа (1-4 децили) | 18 |
| | Среднедоходная группа (5-8 децили) | 29 |
| | Высокодоходная группа (9-10 децили) | 43 |

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Индекс финансовой грамотности и его составляющие

Для Республики Алтай **Индекс финансовой грамотности** составил 12,58 балла. В общероссийском рейтинге регион располагается в **Группе В – «Выше среднего»**. В 2018 году этот Индекс для региона составлял 12,39, а в 2019 году – 12,46.

Частный индекс **Знания** составил 4,80 балла. В ряду регионов РФ Республика Алтай располагается в **Группе В – «Выше среднего»**. В 2018 году частный индекс Знания для региона составлял 4,82, а в 2019 году – 4,69.

Для региона значение частного индекса **Навыки** составило 5,09 балла. В ряду регионов РФ Республика Алтай располагается в **Группе В – «Выше среднего»**. В 2018 году частный индекс Навыки для региона составлял 5,03, а в 2019 году – 5,12.

Значение частного индекса **Установки** для региона составило 2,69 балла. В ряду регионов РФ он располагается в **Группе Е – «Низкий уровень»**. В 2018 году частный индекс Установки для региона составлял 2,54, а в 2019 году – 2,65.

Самооценка уровня финансовой грамотности

В ходе опроса жители региона дали оценку своему *умению распоряжаться личными денежными средствами*. Низко оценили свое умение распоряжаться деньгами (оценки 1 и 2 по 5-балльной шкале) 6% жителей региона. На «хорошо» и «отлично» свою финансовую грамотность оценили 62%.

Потребительское поведение на рынке финансовых услуг

Население региона активно *пользуется финансовыми услугами* – 92% опрошенных за последний год использовали какие-либо из них. Доля тех, кто совсем не использует финансовые услуги, составляет 8%.

Жители региона указали время, в течение которого семья может *сохранять привычный уровень жизни* в случае потери основного источника дохода. 59% жителей региона сообщили, что этот срок не превысит один месяц. Средняя продолжительность сохранения привычного уровня жизни для домохозяйства региона – 46 дней.

11% жителей региона следуют при *распределении доходов* правилу «сначала отложить, оставшееся потратить». Сначала тратят деньги на текущие нужды и потом откладывают остаток 36% населения. В зоне наибольшего риска находятся 51% жителей региона, которые не делают сбережений совсем.

Формы сбережения денег: 19% жителей региона делали только наличные накопления дома, еще 22% делали сбережения в форме банковских вкладов, сберегательных счетов, инвестиционных инструментов. Совсем не делали сбережений за последний год 59% опрошенных.

Самооценка материального положения семьи: как «хорошее» или «отличное» охарактеризовали свое материальное положение 23% жителей региона. «Удовлетворительным» его назвали 56% населения. Выбрали варианты ответов «Плохое» или «Очень плохое» 21% опрошенных.

Ожидаемые изменения материального положения семьи в ближайший год: позитивные ожидания имеют 19% жителей региона, ухудшение ситуации предвидят 19% населения.

33% населения региона предпочитают использовать *безналичную форму оплаты* повседневных покупок. Консервативный способ – оплату наличными – предпочитают 31% населения.

Финансовая безопасность

Среди жителей региона 18% не проявляют достаточной *осторожности при приобретении финансовых услуг*: 10% подписывают договор, не читая, 8% читают договор, но даже если что-то не понимают, всё равно ставят свою подпись. Максимальную предусмотрительность проявляют 13% жителей региона, которые подписывают договор только после внимательного ознакомления с ним и поиска дополнительной информации.

Знают о *системе страхования вкладов* и могут назвать максимальный размер компенсации вкладчику в случае отзыва лицензии банка 1,6% жителей региона. Остальные не знают о системе или знают о ней понаслышке.