



## Центр стратегических исследований

### Изменения в финансовом поведении россиян в 2006-2008 гг.

Последние годы для России были периодом быстрого экономического роста, сопровождавшегося значительным повышением доходов россиян. Оно наглядно видно из данных Росстата по динамике имущественного расслоения российского населения.

Доходы населения, руб. в месяц	Распределение населения России по уровню дохода, %				
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	I полугодие 2008 года
до 2000,0	12,3	7,1	4,3	2,6	1,7
2000,1 - 4000,0	28,1	21,9	16,2	11,9	9,6
4000,1 - 6000,0	21,1	20,3	17,7	14,9	13,4
6000,1 - 8000,0	13,4	14,8	14,7	13,6	13,1
8000,1 - 10000,0	8,4	10,3	11,2	11,3	11,4
10000,1 - 15000,0	10	13,9	17,1	19,1	20,2
15000,1 - 25000,0	5,2	8,6	12,7	16,5	18,5
свыше 25000,0	1,5	3,1	6,1	10,1	12,1
В среднем, рублей в месяц	6 410	8 112	10 196	12 551	15 552 <sup>1</sup>
Рост реальных доходов населения, %	10	12	13	11	7 <sup>2</sup>

Как видно из этой таблицы, в последние годы в России, во-первых, заметно увеличились номинальные и реальные доходы населения, а, во-вторых, сформировалась довольно значительная группа потребителей с относительно высокими доходами – 12% россиян по официальным данным имеют среднедушевой месячный доход более 1 тыс. долларов. По данным Росстата, в первом полугодии 2008 г. реальные располагаемые доходы населения выросли на 8,1% по сравнению с аналогичным периодом 2007 г., а номинальные среднедушевые доходы в июне 2008 г. достигли 15,6 тыс. рублей в месяц, что почти на 25% больше, чем годом ранее. В первой половине года 20% наиболее состоятельных россиян имели средний ежемесячный доход на уровне 31,9 тыс. рублей против 25,4 тысяч годом ранее. По оценкам Центра стратегических исследований Росгосстраха численность российского среднего класса – группы с доходом от 20 тыс. долл. в год – сегодня составляет 17,3 млн. семей<sup>3</sup>. Такое повышение благосостояния не могло не отразиться на поведении россиян на рынке финансовых услуг.

Для определения изменений в поведении потребителей на рынке финансовых услуг Центр стратегических исследований Росгосстраха в июле – августе, а также конце сентября 2008 г. провел специальное исследование, охватившее 44 города России, включая все города с населением более 500 тыс. человек<sup>4</sup>. Всего в исследовании приняли участие 13 тыс. 749 респондентов. Аналогичное исследование, проведенное осенью-зимой 2006 г., позволяет сравнить полученные результаты и проследить динамику финансового поведения россиян. Основные результаты этого исследования приводятся далее.

<sup>1</sup> Июнь 2008 года

<sup>2</sup> Июнь 2008 г. к июню 2007 г.

<sup>3</sup> Мы считаем, что основной чертой среднего класса является наличие дохода, обеспечивающего удовлетворение разнообразных потребностей: приобретение качественных продуктов питания, бытовой техники, автомобиля, доступ к платным образовательным и медицинским услугам, поездки на отдых и т.п. По нашим оценкам, домохозяйства получают доступ к этому набору товаров и услуг при достижении уровня дохода в 20 тыс. долл. в год и выше. Семьи переходят из среднего класса в группу богатых, если они могут приобретать предметы роскоши. Верхним порогом среднего класса является доход в 300-350 тыс. долл. на семью в год. Таких семей в России по оценкам ЦСИ Росгосстраха по состоянию на лето 2008 г. имеется около 1 миллиона (об этом см. отчет ЦСИ Росгосстраха «Средний класс в середине 2008 года» на сайте Росгосстраха [www.rgs.ru](http://www.rgs.ru) в разделе «Аналитика»).

<sup>4</sup> Это Астрахань, Барнаул, Белгород, Великий Новгород, Владивосток, Волгоград, Воронеж, Димитровград, Екатеринбург, Ижевск, Иркутск, Казань, Камышин, Кемерово, Ковров, Краснодар, Красноярск, Липецк, Москва, Набережные Челны, Нижний Новгород, Нижний Тагил, Новокузнецк, Новосибирск, Омск, Оренбург, Пенза, Пермь, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Саратов, Старый Оскол, Тольятти, Томск, Тула, Тюмень, Ульяновск, Уфа, Хабаровск, Челябинск, Чита, Ярославль.



## Центр стратегических исследований

В связи с изменениями в финансовом поведении россиян первоочередной интерес представляет устойчивость массового потребителя к кризисам – если потребители финансовых услуг превратятся в «бегущее стадо», не выдержит ни одна, даже самая прочная финансовая система. Замер, проведенный в последней декаде сентября, показал, что парадоксальным образом в последнее время доверие россиян к надежности финансовой системы не упало, а выросло. Причем впервые доля тех, кто верит в ее устойчивость, превысило число тех, кто не разделяет такого убеждения. Очевидно, активная работа властей по пресечению острой фазы кризиса, а также работа СМИ в убеждении россиян относительно надежности российских финансов дает свои плоды.



По социально-демографическим группам наибольшее доверие российской финансовой системе высказывают молодые и образованные люди с довольно высоким уровнем дохода – как представляется, у этой группы достаточно собственных знаний, чтобы судить о реальном положении дел в финансовой сфере.

Доля потребителей, доверяющих надежности финансовой системы страны по социально-демографическим группам				
Самооценка уровня дохода				
Денег с трудом хватает на питание	Питаемся хорошо, можем приобрести предметы первой необходимости	Можем купить крупную бытовую технику, но не новый автомобиль	Могу купить машину, но на квартиру денег не хватает	Могу купить квартиру или новый дом
45%	59%	66%	66%	63%
Образование				
Незаконченное среднее	Среднее техническое	Высшее и послевузовское	Незаконченное высшее	
57%	61%	58%	67%	
Возраст				
18-30 лет	30-40 лет	40-50 лет	50-60 лет	От 60 лет
66%	59%	58%	56%	57%
Пол				
Мужчины			Женщины	
67%			56%	

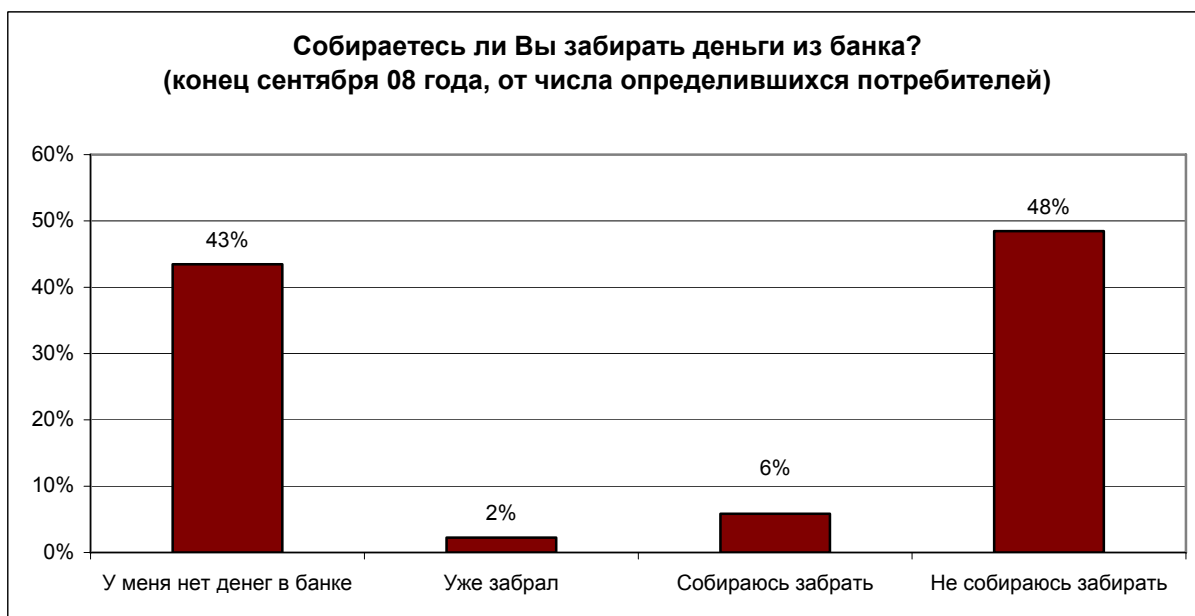


## Центр стратегических исследований

58% россиян не ожидают в нашей стране кризиса, подобного тому, что произошел в нашей стране в 1998 году.



Только 2% жителей крупных и средних городов забрали деньги из банков, 48% не собираются этого делать.



Действия монетарных властей по купированию острой фазы кризиса привели к тому, что только 7% жителей крупных и средних городов считали на конец сентября, что потеряли деньги, несмотря на то, что мировой финансовый кризис продолжается уже больше года. Как представляется, это в большой степени определяет доверие россиян к надежности финансовой системы.

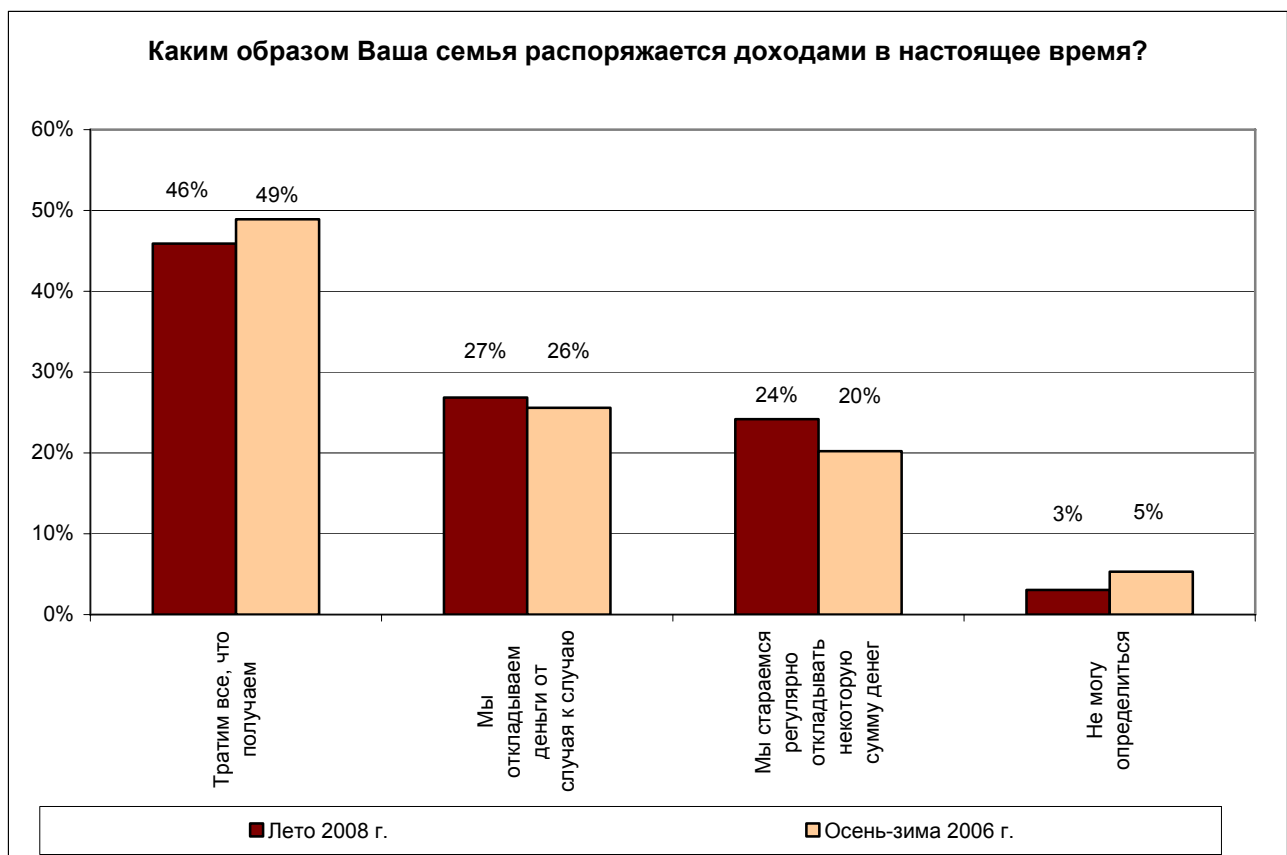
Доверие к финансовой системе страны определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, на его рост влияет время, истекшее с момента последнего серьезного финансового кризиса: люди склонны проецировать в перспективу свой прошлый опыт, поэтому их вера в будущую устойчивость финансовой системы рас-



## Центр стратегических исследований

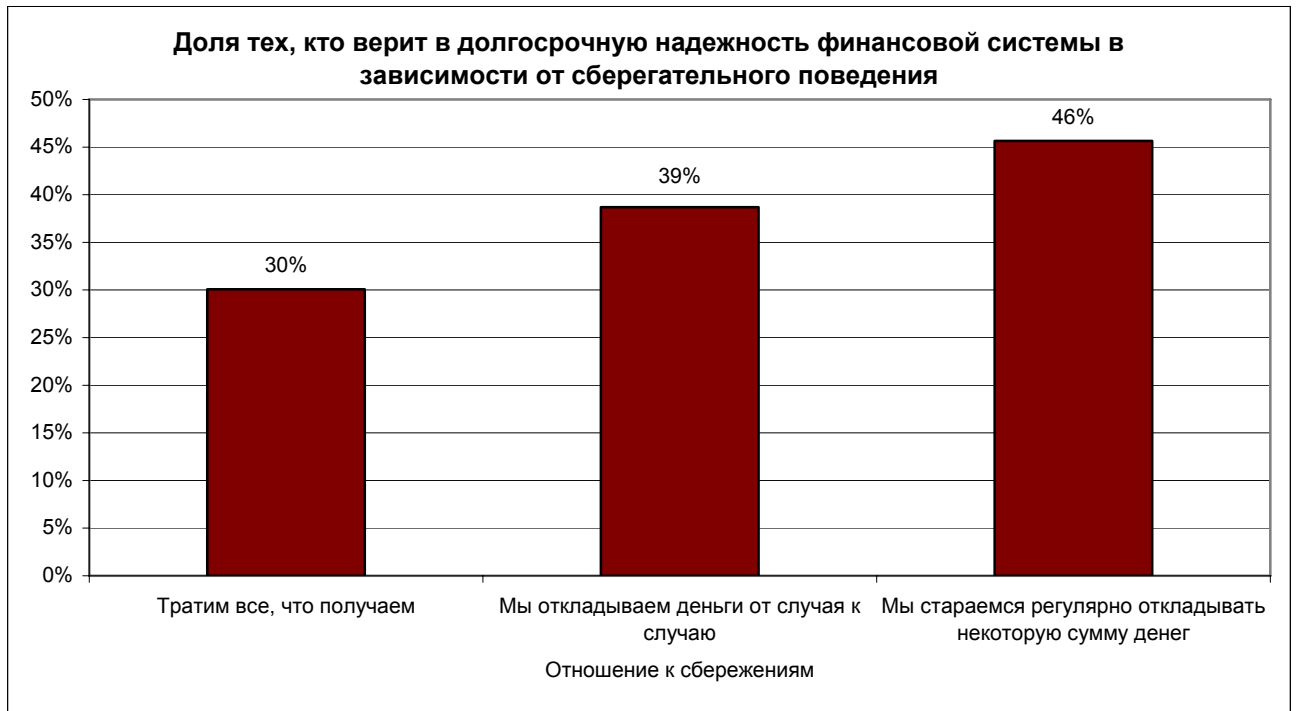
тет по мере того, как стираются воспоминания о финансовых потрясениях 90-х годов, повлекших за собой потерю накоплений и доходов. Во-вторых, доверие к финансовой системе прямо связано с наличием опыта пользования финансовыми инструментами – чем чаще потребитель сталкивается с банками, страховыми компаниями, ПИФами, тем меньше страха перед ними он испытывает, тем лучше он понимает особенности их работы и может делать собственные оценки их надежности. И, наконец, надо помнить, что потребители часто маскируют простую нехватку денег для создания накоплений недоверием к надежности финансовых институтов. Поэтому для повышения доверия к финансовой системе большое значение имеет увеличение числа тех, кто может сберегать часть своих доходов и инвестировать их в финансовые инструменты. Проще говоря, при бескризисном развитии экономики и росте доходов населения доверие к финансовой системе – это вопрос времени.

Надо отметить, что за последние годы число «регулярных сберегателей» среди россиян заметно выросло, как и число тех, кто откладывает средства от случая к случаю. Эта тенденция опирается на рост доходов населения. При этом среди «регулярных сберегателей» распространена наибольшая вера в долгосрочную надежность российской финансовой системы – эти люди располагают средствами для инвестирования и имеют достаточный опыт работы с финансовыми инструментами, который обеспечивает им определенную уверенность в будущем.





## Центр стратегических исследований



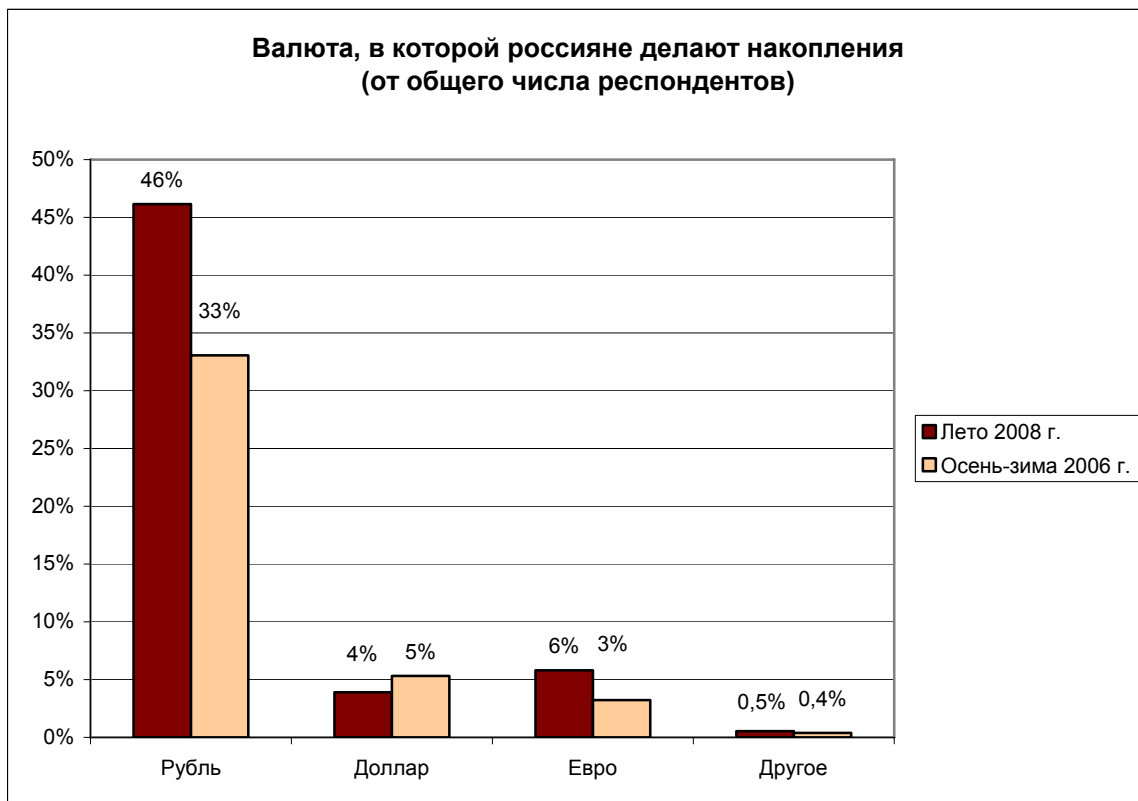
Из важных тенденций надо отметить увеличение доли доходов, которую откладывают потребители, делающие сбережения – она выросла с 14% в 2006 г. до 21% в 2008 году. Это свидетельствует о росте благосостояния и, соответственно, инвестиционных возможностей российского населения.

Рост доверия к финансовой системе проявляется в увеличении срока, на который россияне готовы инвестировать свободные средства. Если во второй половине 2006 г. он составлял 2,8 года, то к середине 2008 г. средний срок инвестирования вырос до 3,1 года.

Финансовый кризис в США, развивавшийся на протяжении последнего года, сильно изменил предпочтения россиян относительно валют, в которых делаются сбережения: – девальвация доллара сильно подорвала веру в него как инструмент долгосрочных накоплений. Поэтому по сравнению с 2006 г. значительно выросла доля российских потребителей, предпочитающих откладывать средства в рублях и евро.



## Центр стратегических исследований



За последние полтора года не произошло заметных изменений в целях, на которые россияне откладывают средства: на первом месте, как и прежде, находится накопление как средство страхования (на случай непредвиденных обстоятельств). В числе основных целей накопления находятся также образование и поддержка детей, покупка и ремонт квартиры, а также обеспечение безбедной старости. Путешествия и отдых попали в число основных целей накопления, вероятно, случайно, в связи с тем, что опрос 2008 г. проводился летом, в разгар туристского сезона.

Не произошло и существенных изменений в структуре инвестиционных инструментов, которыми пользуются россияне. На первых местах, как и ранее, находятся банковские вклады в рублях и валюте, наличные деньги, вложения в собственный бизнес и в недвижимость с целью дальнейшей перепродажи – эти инвестиционные инструменты в России по-прежнему имеют наибольшее распространение. При этом общее пользование ими в последнее время заметно выросло за счет роста доходов населения и, соответственно, увеличения числа «сберегателей», а также общего объема инвестиционных ресурсов, которыми располагают россияне.



## Центр стратегических исследований

### Цели накопления средств россиянами (от общего числа опрошенных)



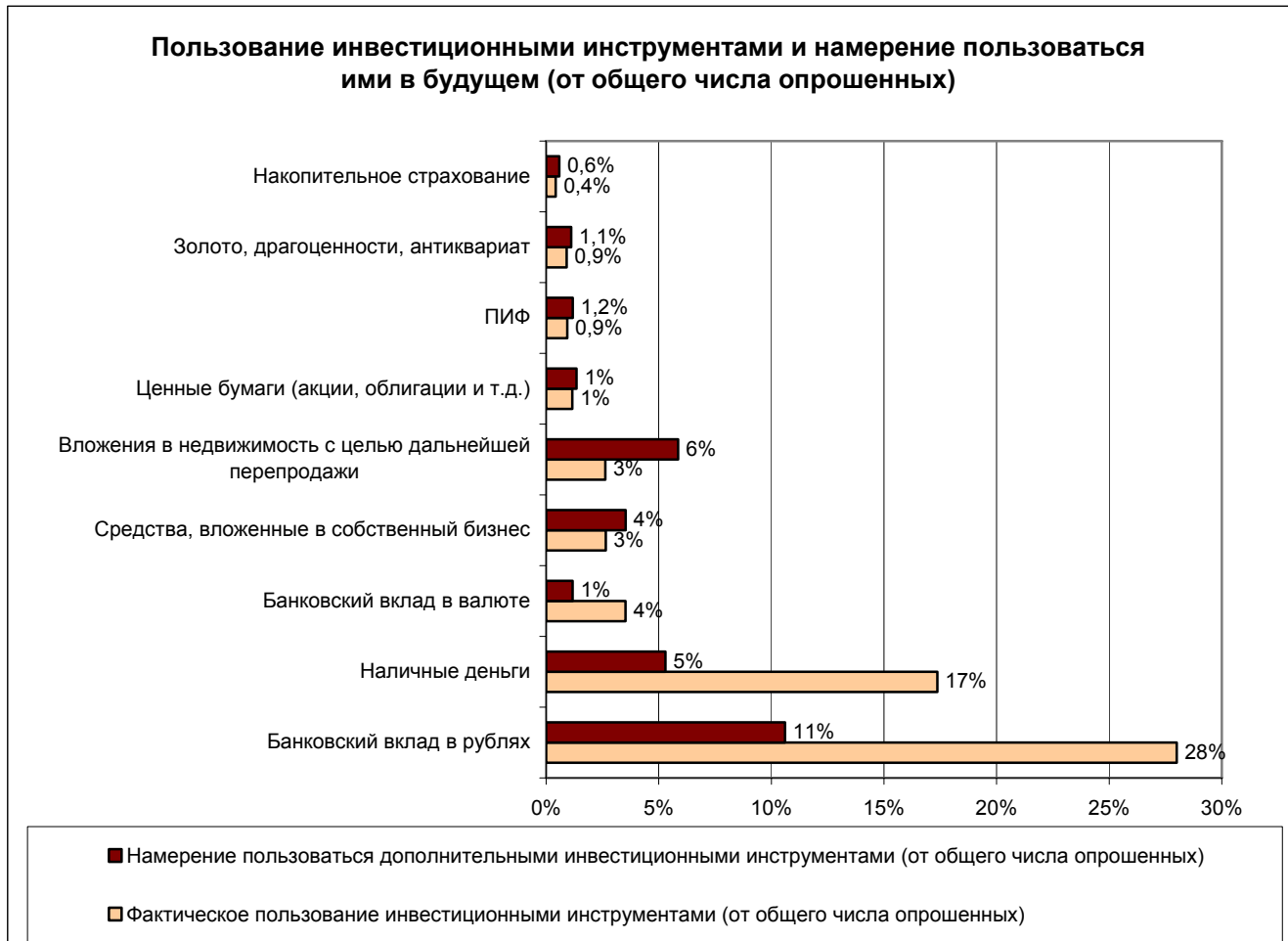
### Пользование инвестиционными инструментами (от общего числа респондентов)





## Центр стратегических исследований

В то же время исследование показало значительные изменения в части предпочтений в использовании инвестиционными инструментами, которые россияне могли бы выбрать в будущем. Лидером здесь является, как и в рейтинге по фактическому пользованию, банковский вклад в рублях. Однако на втором месте по популярности находится недвижимость для дальнейшей перепродажи.



В условиях мирового финансового кризиса и стагнации на фондовых рынках инвестиции в ПИФы уже не являются для потребителей наиболее выгодными и надежными. В то же время быстрый рост стоимости недвижимости, отмечавшийся в России в последнее время практически повсеместно, повысил ее популярность как долгосрочного и надежного инвестиционного инструмента<sup>5</sup>.

Портреты потенциальных пользователей различных финансовых инструментов содержат довольно много заметных отличий. В следующих таблицах приведены данные о доле потребителей, намеренных в ближайшее время воспользоваться различными инвестиционными инструментами в разбивке по имущественным, возрастным, половым и образовательным группам.

<sup>5</sup> Так, по данным ПЛУ стоимость чистых активов ПИФов с января по август выросла на 6%, а средняя стоимость одного квадратного метра жилья в Москве – на 25% (по данным [www.irn.ru](http://www.irn.ru)).





## Центр стратегических исследований

### Доля потребителей, намеренных в ближайшие год-два воспользоваться различными инвестиционными инструментами

Самооценка уровня дохода					
	Денег с трудом хватает на питание	Питаемся хорошо, можем приобрести предметы первой необходимости	Могу купить крупную бытовую технику	Могу купить новый автомобиль, но не квартиру	Могу купить квартиру или новый дом
Банковский вклад в рублях	7,9%	11,3%	11,7%	10,6%	9,2%
Вложения в недвижимость с целью дальнейшей перепродажи	1,7%	5,0%	7,2%	8,6%	17,3%
Собственный бизнес	0,7%	1,7%	4,6%	8,6%	12,9%
Ценные бумаги (акции, облигации и т.д.)	0,4%	1,0%	1,9%	2,2%	3,2%
ПИФ	0,1%	0,7%	1,7%	2,8%	2,5%
Банковский вклад в валюте	0,4%	0,6%	1,5%	3,2%	1,7%
Золото, драгоценности, антиквариат	0,3%	1,2%	1,4%	1,1%	1,3%
Накопительное страхование	0,4%	0,7%	0,6%	0,8%	0,3%
Образование					
	Среднее и неполное среднее	Среднее техническое	Высшее и послевузовское	Незаконченное высшее	
Банковский вклад в рублях	9,1%	9,3%	11,2%	15,0%	
Вложения в недвижимость с целью дальнейшей перепродажи	2,4%	5,1%	7,4%	7,7%	
Собственный бизнес	1,4%	3,0%	4,0%	7,4%	
Ценные бумаги (акции, облигации и т.д.)	0,5%	0,9%	1,8%	2,4%	
ПИФ	0,1%	0,3%	2,0%	1,5%	
Банковский вклад в валюте	0,9%	0,7%	1,5%	1,8%	
Золото, драгоценности, антиквариат	0,5%	1,5%	1,1%	1,9%	
Накопительное страхование	0,4%	0,7%	0,6%	0,9%	
Пол					
	Мужской		Женский		
Банковский вклад в рублях	9,2%		12,0%		
Вложения в недвижимость с целью дальнейшей перепродажи	6,4%		5,3%		
Собственный бизнес	4,5%		2,5%		
Ценные бумаги (акции, облигации и т.д.)	1,7%		1,0%		
ПИФ	1,8%		0,6%		
Банковский вклад в валюте	1,3%		1,0%		
Золото, драгоценности, антиквариат	1,3%		0,9%		
Накопительное страхование	0,5%		0,6%		
Возраст					
	18-30 лет	30-40 лет	40-50 лет	50-60 лет	Более 60 лет
Банковский вклад в рублях	12,0%	9,2%	10,0%	10,6%	10,6%
Вложения в недвижимость с целью дальнейшей перепродажи	8,7%	10,4%	6,0%	3,9%	0,7%
Собственный бизнес	7,2%	4,5%	3,9%	1,1%	0,1%
Ценные бумаги (акции, облигации и т.д.)	2,1%	2,2%	1,3%	0,6%	0,4%
ПИФ	2,3%	1,9%	1,1%	0,1%	0,2%
Банковский вклад в валюте	2,2%	0,9%	1,2%	0,9%	0,5%
Золото, драгоценности, антиквариат	1,8%	1,9%	1,5%	0,5%	0,1%
Накопительное страхование	1,1%	0,4%	0,6%	0,4%	0,3%



## Центр стратегических исследований

Как видно из таблицы, наиболее «демократичным» инвестиционным инструментом является банковский вклад в рублях – им намерены пользоваться все социально-демографические группы, причем различия между ними в приверженности этому инструменту не слишком значительны. Банковский вклад в валюте сегодня – гораздо менее популярный инструмент, чем несколько лет назад. Это связано с заметными колебаниями курсов валют в последние годы, что поставило под сомнение эффективность долгосрочных накоплений, например, в долларах. Валютный депозит сегодня – сложный инструмент: грамотные вложения здесь требуют понимания валютных рисков, что в основном по силам состоятельным, образованным, молодым людям – часто необходимыми знаниями в финансовой области они обладают благодаря своему профессиональному статусу. То же самое относится и к вложениям в ПИФы и ценные бумаги: в условиях нестабильности финансовых рынков управление инвестиционным портфелем – задача для молодых и образованных людей, имеющих достаточно высокий уровень дохода.

Вложения в недвижимость для последующей перепродажи больше притягивают россиян до 40 лет, с хорошим образованием и высоким уровнем дохода. Вложения в собственный бизнес, очевидно, представляют наибольший интерес для малых и средних предпринимателей, среди которых преобладают образованные и состоятельные молодые мужчины.

Как отмечалось выше, в последнее время в нашей стране происходит достаточно быстрое наращивание доходов населения. Рост благосостояния продолжается у нас в стране непрерывно уже несколько лет и потребители в значительной степени привыкли к этому, воспринимая его как должное. Исследования ЦСИ Росгосстраха показывают, что население уверено в продолжении стабильного развития экономики страны, и готово воспользоваться предоставляемыми возможностями для повышения уровня благосостояния. В среднем россияне ожидают в 2008 г. роста своих реальных доходов на 11%<sup>6</sup>. Рассчитывая не непрерывный рост доходов, россияне готовы потратить их еще до того, как они получены в действительности. Это вызвало в нашей стране бум потребительского кредитования, объем которого растет непрерывно все последние годы<sup>7</sup>. Вторая причина популярности потребительских кредитов состоит в том, что они представляют собой своеобразный «социальный лифт»: кредиты позволяют населению быстро, уже сегодня, не дожидаясь реального роста доходов, приобрести знаковые предметы потребления, означающие принадлежность к среднему классу – автомобиль, дорогую бытовую технику, сотовые телефоны и т.п.

По данным исследования, 41% российских домохозяйств брали кредит за последние 2-3 года. Сегодня непогашенные кредиты имеют 26% российских домохозяйств (в 2006 г. непогашенные кредиты имели 20% семей) и еще 27% готовы взять кредит в ближайшем будущем. В основном действующие кредиты были взяты на приобретение автомобилей и крупной бытовой техники.

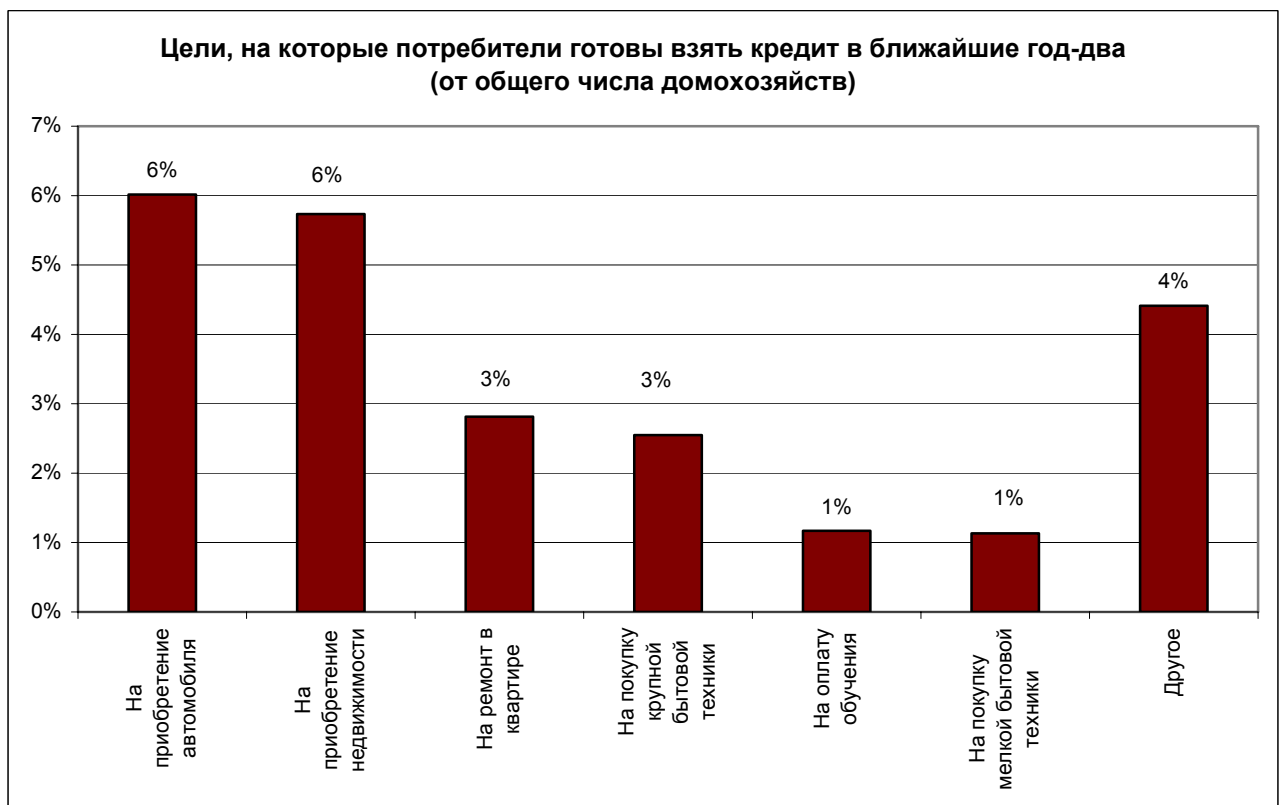
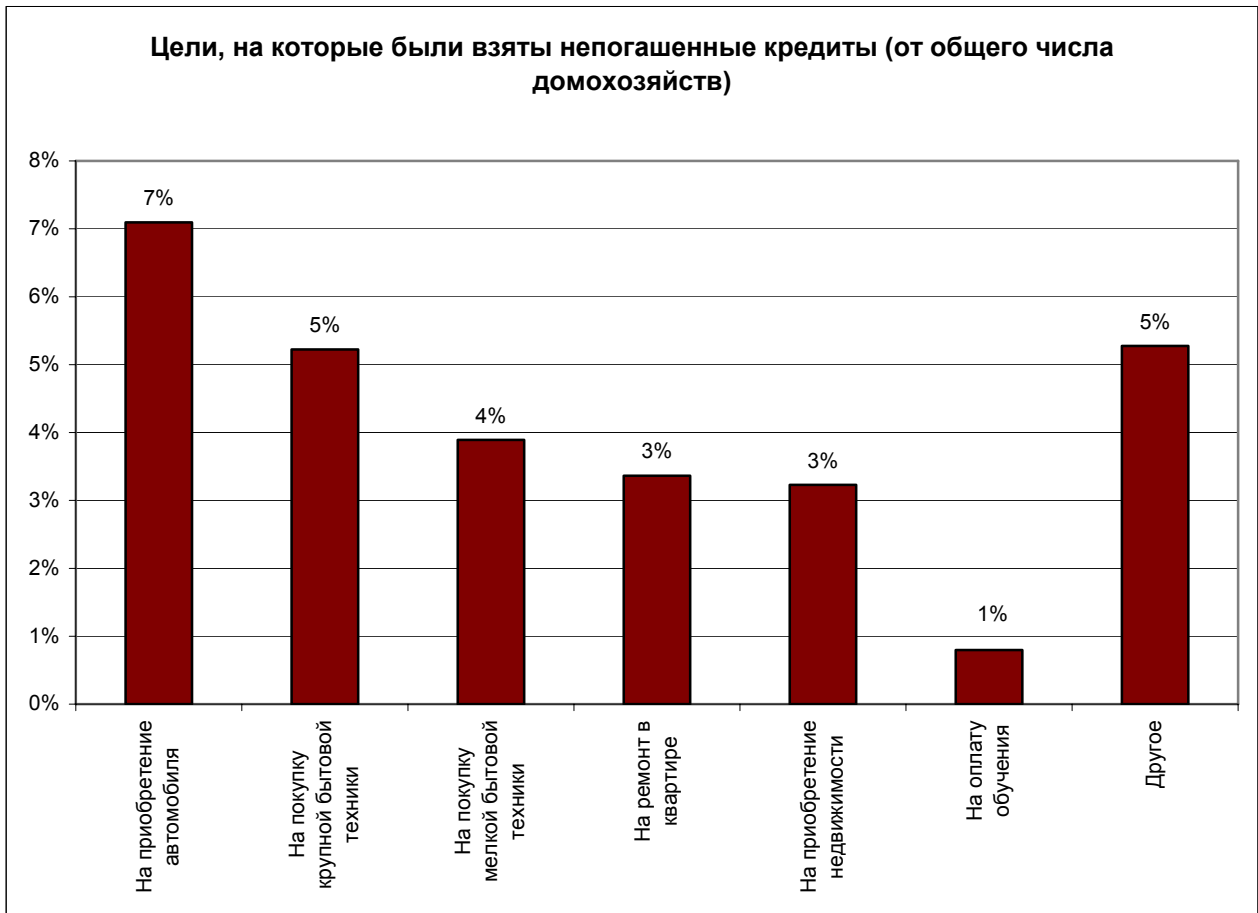
При этом в ближайшем будущем можно ожидать заметных изменений в целях кредитования: потребители будут занимать средства у банков в основном на две цели: приобретение автомобилей и жилья. Как представляется, рост доходов населения позволяет все большему числу домохозяйств приобретать крупную бытовую технику без использования кредитов. Так что этот сегмент кредитного рынка будет иметь тенденцию к сокращению с перетоком пользователей в первые два сегмента.

<sup>6</sup> Полный материал исследования «Россия: в стране сохраняется высокий уровень оптимизма» находится по адресу <http://www.rgs.ru/media/3B08E019-4D85-45E6-A170-3A84D910EF51/Russiaoptimism.pdf> за апрель 2008 г.

<sup>7</sup> По данным ЦБ РФ, в 2007 г. суммарная задолженность населения по кредитам выросла на 58%, в январе-мае 2008 г., несмотря на мировой финансовый кризис и трудности с привлечением займов на внешнем рынке, рост задолженности составил 17%.



## Центр стратегических исследований





## Центр стратегических исследований

Портрет будущего получателя кредита на цели приобретения недвижимости выглядит следующим образом: это в основном мужчины в возрасте 30-40 лет с высшим или послевузовским образованием, имеющие высокий уровень доходов. Потенциальные получатели кредита на приобретение автомобиля – это молодые мужчины (многие из них – студенты) с доходом выше среднего.

### Доля потенциальных получателей кредитов на приобретение недвижимости и автомобиля от общего числа потребителей по имущественным, образовательным и возрастным группам

Намерены ли вы в ближайшие год-два взять кредит на приобретение недвижимости?				
Самооценка уровня дохода				
Денег с трудом хватает на питание	Питаемся хорошо, можем приобрести предметы первой необходимости	Можем купить крупную бытовую технику, но не новый автомобиль	Могу купить новый автомобиль, но не квартиру	Могу купить квартиру или новый дом
1%	4%	8%	10%	11%
Образование				
Среднее и неполное среднее	Среднее техническое	Высшее и послевузовское	Незаконченное высшее	
2%	5%	8%	8%	
Возраст				
18-30 лет	30-40 лет	40-50 лет	50-60 лет	Более 60 лет
8%	10%	6%	3%	1%
Пол				
Мужской		Женский		
7%		5%		

Намерены ли вы в ближайшие год-два взять кредит на приобретение автомобиля?				
Самооценка уровня дохода				
Денег с трудом хватает на питание	Питаемся хорошо, можем приобрести предметы первой необходимости	Можем купить крупную бытовую технику, но не новый автомобиль	Могу купить новый автомобиль, но не квартиру	Могу купить квартиру или новый дом
1%	4%	9%	12%	9%
Образование				
Среднее и неполное среднее	Среднее техническое	Высшее и послевузовское	Незаконченное высшее	
4%	6%	6%	10%	
Возраст				
18-30 лет	30-40 лет	40-50 лет	50-60 лет	Более 60 лет
11%	9%	5%	3%	1%
Пол				
Мужской		Женский		
8%		4%		