

УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
2021 год

Москва, 2021



МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	3
1. ИНДЕКС ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	6
Схема построения индекса.....	6
Индекс финансовой грамотности населения региона	7
2. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИНДЕКСА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ	10
Финансовые знания.....	10
Финансовое поведение	14
Финансовые установки.....	21
3. САМООЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ	24
4. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	26
Сберегательное поведение и материальное положение.....	26
Заемное поведение и долговая нагрузка	32
Платежное поведение и спрос на дистанционное банковское обслуживание.....	36
5. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	44
ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	49
ПРИЛОЖЕНИЕ	51



МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящем отчете представлены результаты социологического исследования уровня финансовой грамотности взрослого населения Республики Саха (Якутия) (от 18 лет). Исследование выполнено Аналитическим центром НАФИ.

В модель исследования в данном отчете 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.

Сбор данных был осуществлен в ходе социологического опроса, реализованного в декабре 2021 года. Опрос проводился методом телефонных интервью по формализованной анкете, состоящей преимущественно из закрытых вопросов.

Для опроса была построена выборка взрослого населения региона исходя из представленности населения по пяти зонам: Центральная зона, Арктическая зона, Восточная зона, Западная зона, Южная зона. Структура выборки каждой географической зоны республики репрезентирует взрослое население географической зоны по полу и возрасту.

Объем выборки составил 1000 человек. Максимальная статистическая погрешность выборки при доверительном уровне вероятности 95% равна $\pm 3,1\%$.

<i>Географическая зона</i>	<i>Количество респондентов</i>
Центральная зона	629
Арктическая зона	44
Восточная зона	26
Западная зона	156
Южная зона	145
ВСЕГО	1000

<i>Точки опроса</i>	<i>Количество респондентов</i>
г. Якутск	566
Нерюгри	73
Мирный	66
Ленск	36
Алдан	34
Нерюнгринский район	15
Покровск	13
Олёкминск	11
Ленский район	11
Мирнинский район	11
Алданский район	10
Усть-Нера	9
Хангаласский улус	9
Нюрба	8
Вилуйск	6
Оймяконский улус (район)	6



Жатай	5
Черский	5
Среднеколымск	5
Верхневилуйский район	5
Верхневилуйск	4
Батагай	4
Сангар	4
Намцы	4
Кобяйский улус (район)	4
Намский улус	4
Томпонский район	4
Усть-Майский улус (район)	4
Нижний Бестях	3
Хонуу	3
Сунтар	3
Депутатский	3
Горный улус	3
Мегино-Кангаласский улус	3
Момский район	3
Нижнеколымский район	3
Чурапчинский улус (район)	3
Тикси	2
Бердигестях	2
Оленёк	2
Хандыга	2
Верхоянский район	2
Вилуйский район	2
Нюрбинский район	2
Оленёкский эвенкийский национальный район	2
Олёмминский район	2
Сунтарский улус (район)	2
Усть-Алданский улус (район)	2
Усть-Янский улус (район)	2
Эвено-Бытантайский национальный улус (район)	2
Чокурдах	1
Амга	1
Зырянка	1
Жиганск	1
Ытык-Кюёль	1
Борогонцы	1
Усть-Мая	1
Анабарский национальный (долгано-эвенкийский) улус (район)	1
Верхнеколымский район	1
Среднеколымский улус (район)	1
Таттинский улус	1
ВСЕГО	1000



Для получения результатов по выборке в целом была проведена процедура взвешивания: каждая географическая зона имеет свой вес в общей выборке согласно реальной доли населения каждой географической зоны в генеральной совокупности населения региона. Доли географических зон по численности респондентов в общей выборке представлены в следующих пропорциях:

<i>Географическая зона</i>	<i>%</i>
Центральная зона	54
Арктическая зона	7
Восточная зона	3
Западная зона	24
Южная зона	12
ВСЕГО	100

Инструментарий исследования представлен в Приложении к отчету.

В отчете также представлены данные предыдущих волн измерения, методология проведения которых немного отличалась от текущей волны: опросы проводились методом личного интервью по месту жительства респондента. Интервью осуществлялось по формализованной анкете, состоящей преимущественно из закрытых вопросов.

Выборка предыдущих волн исследования репрезентировала взрослое население региона по трем социально-демографическим параметрам: пол, возраст, тип населенного пункта. Тип выборки – территориальная, стратифицированная, маршрутная. Объем выборки – 1000 человек. Максимальная статистическая погрешность выборки при доверительном уровне 0,95 равна $\pm 3,1\%$.

<i>Точки опроса</i>	<i>Количество респондентов</i>
г. Якутск	320
г. Нерюнгри	61
пгт Чульман	29
г. Вилюйск	52
г. Покровск	39
г. Томмот	24
пгт Мохсоголлох	25
г. Алдан	99
Намский муниципальный район	113
Горный муниципальный район	56
Верхневиллюйский муниципальный район	66
Кобяйский улус	30
Городской округ Город Якутск	86
ВСЕГО	1000



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.

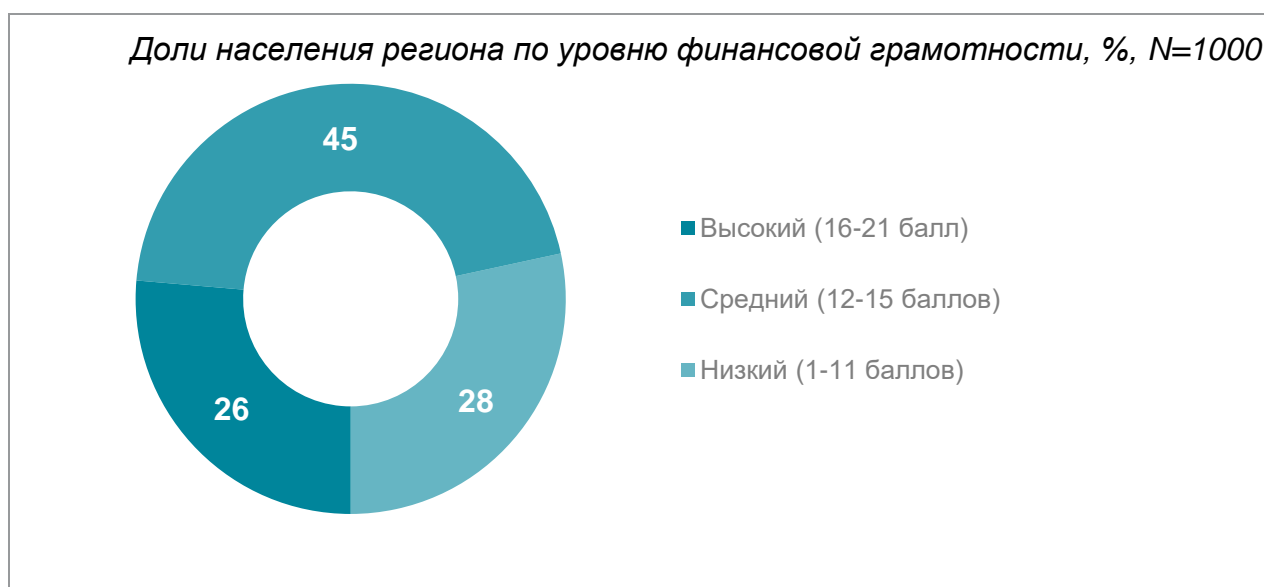
¹ Подробный алгоритм расчета Индекса представлен в справочнике OECD/INFE TOOLKIT FOR MEASURING FINANCIAL LITERACY AND FINANCIAL INCLUSION: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>



Индекс финансовой грамотности населения региона

Для Республики Саха (Якутия) *Индекс финансовой грамотности* составил **13,26** балла при возможном максимуме в 21 балл. В 2019 году этот Индекс для региона составлял 12,25, в 2020 году – 12,16.

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 26% демонстрируют высокий уровень финансовой грамотности, 46% – средний уровень, 28% – низкий уровень.



Величина Индекса зависит от социально-демографических характеристик населения. Руководители, квалифицированные специалисты и прочие категории занятых демонстрируют более высокие значения Индекса. Также высокие значения индекса наблюдаются у жителей региона с высшим образованием. Напротив, наименьшие значения Индекс принимает у пенсионеров, лиц старше 66 лет.



Значения Индекса финансовой грамотности
в социально-демографических группах, баллы

	Все опрошенные	13,26
Географическая зона	Центральная зона	13,23
	Арктическая зона	12,78
	Восточная зона	12,71
	Западная зона	13,48
	Южная зона	13,37
Пол	Мужской	13,41
	Женский	13,13
Возраст	18-24 года	13,77
	25-34 года	13,95
	35-44 года	13,65
	45-54 года	13,62
	55-64 года	12,81
	65 лет и старше	11,03
Семейное положение	Нет партнёра	12,71
	Есть партнёр	13,80
Кол-во проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	12,36
	2 человека	13,44
	3 человека и более	13,63
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	13,04
	1 ребенок	13,60
	2 детей	13,98
	3 и более детей	13,35
Основное занятие	Студент	13,88
	Работает постоянно	13,95
	Пенсионер	12,18
	Безработный/домохозяйка	12,73
Статус	Руководитель	14,58
	Квалифицированный специалист	14,21
	Технический или обслуживающий персонал	13,09
	Рабочий	13,13
	Прочие категории	14,34
Образование	Нет ВО	12,57
	Есть ВО	14,13

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.



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

	Все опрошенные	13,26
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	11,47
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	13,46
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	14,36
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	10,45
	10 001 – 20 000 рублей	11,06
	20 001 – 30 000 рублей	12,46
	30 001 – 40 000 рублей	11,78
	Более 40 000 рублей	14,02
Децильные доходные группы (по среднему доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	12,40
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	13,68
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	14,58



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	Братья 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».



С вопросами по *финансовой арифметике* справилось более половины жителей региона. Около двух третей смогли верно рассчитать процент по займу и оценить влияние инфляции. Половина жителей вычислила простые и сложные проценты по вкладу. В Западной зоне значимо большая доля жителей справилась с расчетами простых процентов по вкладу и влияния инфляции.

*Вопросы по финансовой арифметике,
% правильных ответов*

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Расчет процентов по займу	79	80	77	75	78	76
Расчет простых процентов по вкладу	56	55	48	57	65	52
Расчет влияния инфляции	63	60	56	77	70	64
Расчет сложных процентов по вкладу	51	52	47	52	53	49
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

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

*Вопросы на понимание базовых финансовых концептов,
% правильных ответов*

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Понимание взаимосвязи риска и доходности	72	70	68	63	76	79
Понимание термина «инфляция»	67	67	66	57	69	67
Понимание преимуществ диверсификации рисков	63	63	57	71	61	69
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120



Частный индекс *Знания* для региона составил 4,52 балла. В 2019 году частный индекс *Знания* для региона составлял 3,88, а в 2020 году – 3,91.

Величина частного индекса Знания для всей республики и отдельных зон

Республика Саха	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
4,52	4,46	4,20	4,53	4,73	4,54

Значения частного индекса Знания в отдельных группах

Значения частного индекса *Знания* различаются у представителей отдельных социально-демографических групп. Максимум индекса достигает среди руководителей и квалифицированных специалистов, у жителей с высшим образованием и в семьях с 2 детьми до 18 лет. Наименьшие значения частного индекса *Знания* наблюдаются у пенсионеров и лиц старше 65 лет.

Значения частного индекса Знания в социально-демографических группах, баллы

	Все опрошенные	4,52
Пол	Мужской	4,74
	Женский	4,31
Возраст	18-24 года	4,36
	25-34 года	4,71
	35-44 года	4,85
	45-54 года	4,79
	55-64 года	4,62
	65 лет и старше	3,26
Семейное положение	Нет партнёра	4,27
	Есть партнёр	4,77
Кол-во проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	4,28
	2 человека	4,59
	3 человека и более	4,67
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	4,43
	1 ребенок	4,67
	2 детей	4,92
	3 и более детей	4,55
Основное занятие	Студент	4,39
	Работает постоянно	4,83
	Пенсионер	4,11
	Безработный/домохозяйка	4,43
Статус	Руководитель	5,21
	Квалифицированный специалист	4,89
	Технический или обслуживающий персонал	4,26
	Рабочий	4,57
	Прочие категории	5,00
Образование	Нет ВО	4,18
	Есть ВО	4,95



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	4,52
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	3,91
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	4,65
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	4,86
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	3,60
	10 001 – 20 000 рублей	3,77
	20 001 – 30 000 рублей	4,25
	30 001 – 40 000 рублей	3,74
	Более 40 000 рублей	4,86
Децильные доходные группы (по среднему доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	4,19
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	4,73
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	5,13



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.

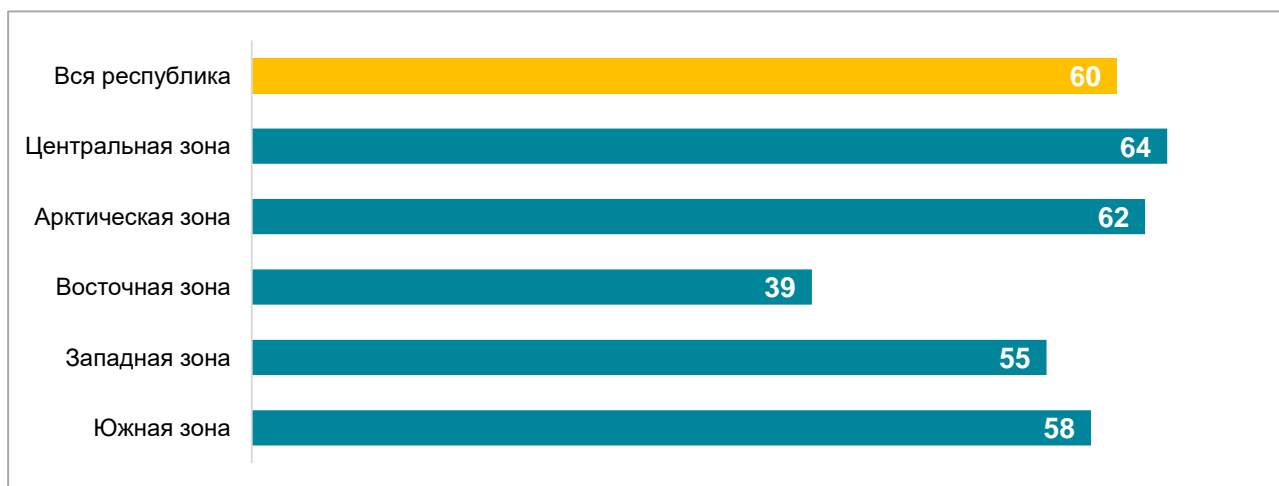
№	Вопрос	Индикатор	Варианты ответов/ Правильный ответ
Ведение семейного бюджета / сбережение денег			
1	Скажите, пожалуйста, Ваша семья ведет бюджет, т.е. учитывает и планирует доходы, расходы, сбережения?	Ведение семейного бюджета	Выбор из нескольких вариантов ответа. Правильный ответ: ведение семейного 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 (60%) ведут семейный бюджет в той или иной форме, а 74% делали сбережения за последний год. В ведении семейного бюджета наиболее отстающей является Восточная зона.

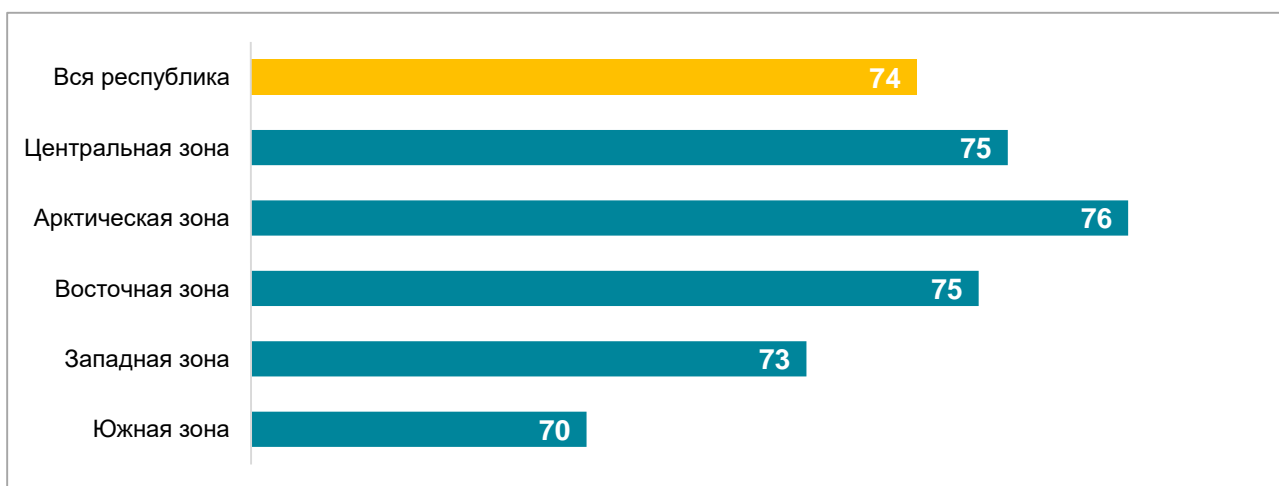
*Ведение бюджета,
% правильных ответов,*

N Вся республика =1000, Центральная зона =540, Арктическая зона =71,
Восточная зона =30, Западная зона = 239, Южная зона = 120



*Формирование сбережений,
% правильных ответов,*

N Вся республика =1000, Центральная зона =540, Арктическая зона =71,
Восточная зона =30, Западная зона = 239, Южная зона = 120



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. Жители Западной зоны своевременно оплачивают счета чаще, чем в других зонах (88%).

Долгосрочные финансовые цели имеет больше половины жителей региона. Среди представителей Арктической зоны их доля составляет 76%.

*Планирование трат и постановка финансовых целей,
% правильных ответов*

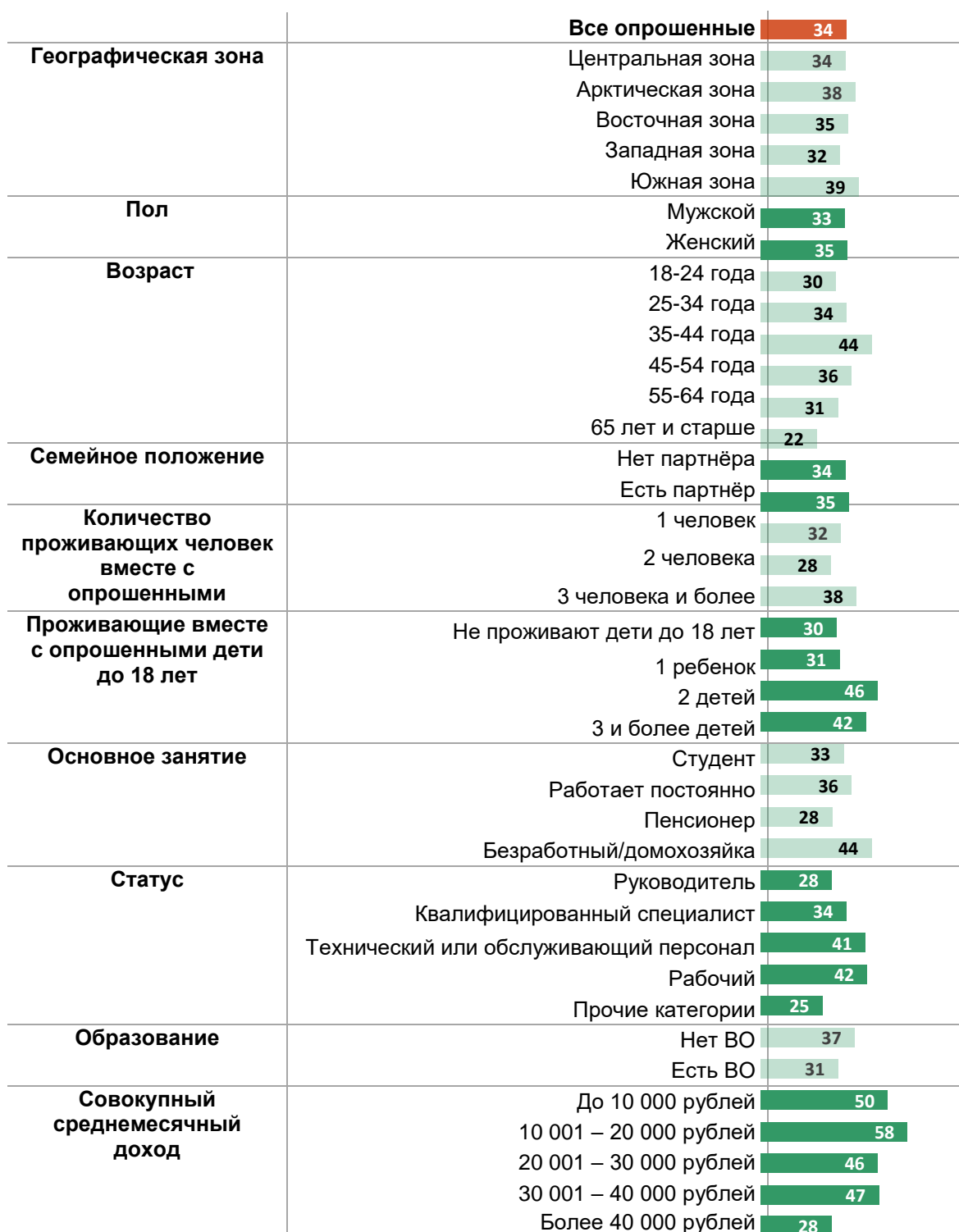
	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Ответственное планирование покупок	74	74	80	71	72	76
Своевременная оплата счетов	84	83	78	81	88	83
Контроль личных финансов	78	80	74	65	75	79
Наличие долгосрочных финансовых целей	57	56	76	47	52	61
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

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 34% сталкивались с нехваткой средств за прошедший год (в прошлом году этот показатель по республике составил 36%). Реже других с такой ситуацией сталкиваются люди от 65 лет и старше, пенсионеры, жители, в чьих семьях 2 человека, руководители и прочие категории работающих, с доходом более 40000 рублей. Чаще других нехватку средств ощущали лица в возрасте 35-44 лет, семьи, где проживает 3 и более человек, с двумя детьми до 18 лет, безработные и жители без высшего образования.



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



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 – поиск дополнительного заработка (нового источника дохода) – к нему прибегали 18% жителей региона, сталкивавшихся с ситуацией нехватки средств, еще 16% прибегали к сокращению текущих расходов. Значительно реже использовались другие варианты грамотного решения проблемы:



продажей какого-либо имущества воспользовались 3% жителей региона, непопулярной мерой также оказался расход сбережений (имевшихся на счету в банке или дома в форме наличных) – этим способом воспользовались 4% жителей региона, столкнувшихся с финансовыми трудностями. Существенных отличий в поведении жителей разных географических зон республики не выявлено.



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 республики, оформлявших кредит за последний год, 43% рассматривали предложения от разных финансовых организаций. Среди жителей Арктической зоны треть составляют те, кто не рассматривал никаких вариантов (33%).

*Практики выбора кредитных продуктов,
% от заемщиков*

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона*	Западная зона	Южная зона
Рассматривали несколько вариантов от разных компаний, прежде чем принять решение	43	44	26	33	47	43
Рассматривали различные варианты от одной компании	15	16	19	5	15	9
Не рассматривали других вариантов вообще	20	20	33	0	18	16
Искали, но в то время не было никаких других вариантов	17	15	22	50	14	24
Вопрос не относится к респонденту, он не выбирал продукты	3	1	0	12	5	6



	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона*	Западная зона	Южная зона
Затрудняюсь ответить, отказ от ответа	3	5	0	0	2	2
Количество респондентов	450	252	37	11	102	49

*Малый объем выборки (менее 30 человек)

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 35% заемщиков в регионе, среди них значимо больше жителей Западной зоны.

*Источники информации при выборе кредитных продуктов,
% от заемщиков*

	Независимые источники (поиск в интернете, тематическая пресса, финансовые консультанты)	Прочие источники (сотрудники банка, друзья/знакомые, собственный опыт)	Количество респондентов
Вся республика	35	65	426
Центральная зона	32	68	236
Арктическая зона	43	57	35
Восточная зона*	50	50	10
Западная зона	39	61	97
Южная зона	31	69	48

*Малый объем выборки (менее 30 человек)

Для республики значение частного индекса *Навыки* составило 5,70 балла. В 2019 году частный индекс *Навыки* для региона составлял 5,26, а в 2020 году – 5,20.

<i>Величина частного индекса Навыки для всей республики и отдельных зон</i>					
Республика Саха	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
5,70	5,75	5,67	5,27	5,66	5,68



Значения частного индекса Навыки в отдельных группах

Частный индекс *Навыки* тесно связан с социально-демографическими характеристиками жителей региона. Он достигает наибольших значений у жителей в возрасте от 18 до 24 лет и студентов, а также руководителей. Наименьшие значения индекса – у жителей от 65 лет и старше и безработных/домохозяек.

Значения частного индекса Навыки в социально-демографических группах, баллы

	Все опрошенные	5,70
Пол	Мужской	5,60
	Женский	5,79
Возраст	18-24 года	6,15
	25-34 года	5,99
	35-44 года	5,63
	45-54 года	5,86
	55-64 года	5,33
	65 лет и старше	5,15
Семейное положение	Нет партнёра	5,57
	Есть партнёр	5,83
Кол-во проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	5,34
	2 человека	5,83
	3 человека и более	5,79
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	5,67
	1 ребенок	5,87
	2 детей	5,77
	3 и более детей	5,57
Основное занятие	Студент	6,37
	Работает постоянно	5,89
	Пенсионер	5,36
	Безработный/домохозяйка	5,29
Статус	Руководитель	6,29
	Квалифицированный специалист	6,05
	Технический или обслуживающий персонал	5,74
	Рабочий	5,53
	Прочие категории	6,13
Образование	Нет ВО	5,43
	Есть ВО	6,04

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	5,70
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	4,76
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	5,79
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	6,27
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	4,24
	10 001 – 20 000 рублей	4,65
	20 001 – 30 000 рублей	5,30
	30 001 – 40 000 рублей	5,43
	Более 40 000 рублей	6,00
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	5,31
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	5,87
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	6,34

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 «Я предпочитаю скорее тратить деньги, чем откладывать 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») – 58%. Два близких индикатора «Ориентация на долгосрочные сбережения» и «Комплексное понимание роли денег» получили меньшую, но также заметную поддержку населения региона – 44% и 23%.



**Финансовые установки,
% правильных ответов**

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Установка на планирование жизни	58	59	51	35	58	64
Ориентация на долгосрочные сбережения	44	43	38	39	45	52
Комплексное понимание роли денег	23	22	17	23	25	23
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

Значение индекса *Установки* для региона составило **3,05 балла**. В 2019 году частный индекс *Установки* для региона составлял 3,10, а в 2020 году – 3,05.

<i>Величина частного индекса Установки для всей республики и отдельных зон</i>					
<i>Республика Саха</i>	<i>Центральная зона</i>	<i>Арктическая зона</i>	<i>Восточная зона</i>	<i>Западная зона</i>	<i>Южная зона</i>
3,05	3,02	2,91	2,90	3,10	3,15

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: чем старше респондент, тем ниже частный индекс Установки. При этом уровень благосостояния не оказывает существенного влияния на значение индекса.



Значения частного индекса Установки в социально-демографических группах, баллы

	Все опрошенные	3,05
Пол	Мужской	3,07
	Женский	3,03
Возраст	18-24 года	3,26
	25-34 года	3,24
	35-44 года	3,17
	45-54 года	2,98
	55-64 года	2,87
	65 лет и старше	2,61
Семейное положение	Нет партнёра	2,86
	Есть партнёр	3,20
Кол-во проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	2,75
	2 человека	3,02
	3 человека и более	3,17
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	2,94
	1 ребенок	3,06
	2 детей	3,29
	3 и более детей	3,24
Основное занятие	Студент	3,12
	Работает постоянно	3,23
	Пенсионер	2,71
	Безработный/домохозяйка	3,01
Статус	Руководитель	3,07
	Квалифицированный специалист	3,27
	Технический или обслуживающий персонал	3,09
	Рабочий	3,04
	Прочие категории	3,20
Образование	Нет ВО	2,95
	Есть ВО	3,15

Значения частного индекса Установки в группах по доходу, баллы

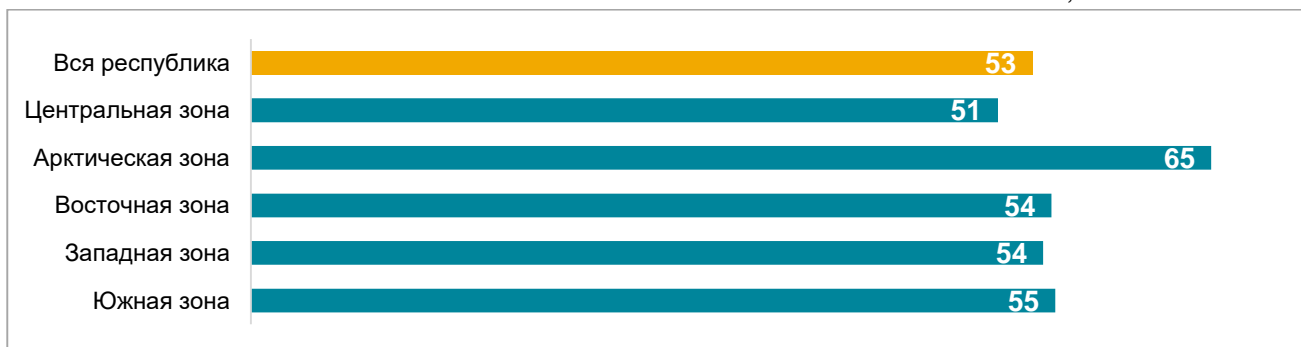
	Все опрошенные	3,05
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	2,81
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	3,02
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	3,23
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	2,61
	10 001 – 20 000 рублей	2,64
	20 001 – 30 000 рублей	2,91
	30 001 – 40 000 рублей	2,61
	Более 40 000 рублей	3,16
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	2,90
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	3,09
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	3,12



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»). На «4» и «5» свое умение распоряжаться деньгами оценили 53% жителей региона. Наибольшая доля высоких оценок получена от жителей Арктической зоны.

*Умение распоряжаться своими деньгами,
% оценивших свои умения как хорошие (4-5 баллов),
N Вся республика =1000, Центральная зона =540, Арктическая зона =71, Восточная зона =30,
Западная зона = 239, Южная зона = 120*



*Самооценка умения распоряжаться деньгами в социально-демографических группах,
% оценивших свои умения как хорошие (4-5 баллов)*

		Все опрошенные	53
Пол	Мужской		51
	Женский		55
Возраст	18-24 года		43
	25-34 года		55
	35-44 года		49
	45-54 года		51
	55-64 года		54
	65 лет и старше		65
Семейное положение	Нет партнёра		49
	Есть партнёр		56
Кол-во проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек		54
	2 человека		53
	3 человека и более		53
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет		53
	1 ребенок		48
	2 детей		56
	3 и более детей		56
Основное занятие	Студент		49
	Работает постоянно		52
	Пенсионер		58
	Безработный/домохозяйка		47
Статус	Руководитель		58
	Квалифицированный специалист		57
	Технический или обслуживающий персонал		49
	Рабочий		41
	Прочие категории		58
Образование	Нет ВО		50
	Есть ВО		57



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

*Самооценка умения распоряжаться деньгами в группах по доходу,
% оценивших свои умения как хорошие (4-5 баллов)*

	Все опрошенные	53
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	42
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	51
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	62
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	37
	10 001 – 20 000 рублей	51
	20 001 – 30 000 рублей	50
	30 001 – 40 000 рублей	57
	Более 40 000 рублей	54
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	49
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	58
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	54



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. Все население региона пользуется какими-либо финансовыми услугами (кредиты, займы, различные виды карт, мобильные банковские приложения и/или интернет-банк).

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. 36% жителей региона сообщили, что этот срок не превысит один месяц. Такой срок чаще указывали жители Арктической и Восточной зон (47% и 48% соответственно). Средняя же продолжительность сохранения привычного уровня жизни – 78 дней² (Центральная зона – 78, Арктическая зона – 59, Восточная зона – 61, Западная зона- 84, Южная зона - 76).

Продолжительность сохранения привычного уровня жизни семьи в случае потери дохода, %

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Меньше недели	14	13	10	22	15	14
Не меньше недели, но меньше месяца	22	21	37	26	18	23
Не меньше месяца, но меньше трех месяцев	23	23	23	26	23	23
Не меньше трех месяцев, но меньше полугодя	13	12	7	17	16	16
Полгода и более	19	20	12	10	22	17
Затрудняюсь ответить	9	11	11	0	6	7
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

² 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.



Финансово грамотное поведение предполагает регулярное пополнение сберегательной «подушки безопасности» в соответствии с принципом «сначала отложить, оставшееся потратить». Такой стратегии придерживаются 22% жителей региона. Сначала тратят деньги на текущие нужды и потом откладывают остаток 34% населения. В зоне наибольшего риска находятся 40% жителей региона, которые не делают сбережений совсем.

Распоряжение доходами в повседневной жизни, %

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Стараемся сначала что-то отложить, а остальные деньги тратим на текущие нужды	22	22	22	6	26	15
Тратим деньги на текущие нужды, а что остается – откладываем	34	34	28	42	33	38
Тратим все деньги на текущие нужды и ничего не откладываем	40	40	42	52	38	44
Затрудняюсь ответить, отказ от ответа	4	4	8	0	3	4
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120



Доля тех, кто не откладывает средства, выше в возрастной группе 65+, среди пенсионеров, а также среди жителей без высшего образования.

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

	Все опрошенные	40
Пол	Мужской	39
	Женский	41
Возраст	18-24 года	19
	25-34 года	36
	35-44 года	50
	45-54 года	34
	55-64 года	42
	65 лет и старше	55
Семейное положение	Нет партнёра	40
	Есть партнёр	40
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	44
	2 человека	36
	3 человека и более	41
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	38
	1 ребенок	38
	2 детей	44
	3 и более детей	50
Основное занятие	Студент	21
	Работает постоянно	37
	Пенсионер	50
	Безработный/домохозяйка	39
Статус	Руководитель	23
	Квалифицированный специалист	41
	Технический или обслуживающий персонал	34
	Рабочий	42
	Прочие категории	36
Образование	Нет ВО	45
	Есть ВО	34

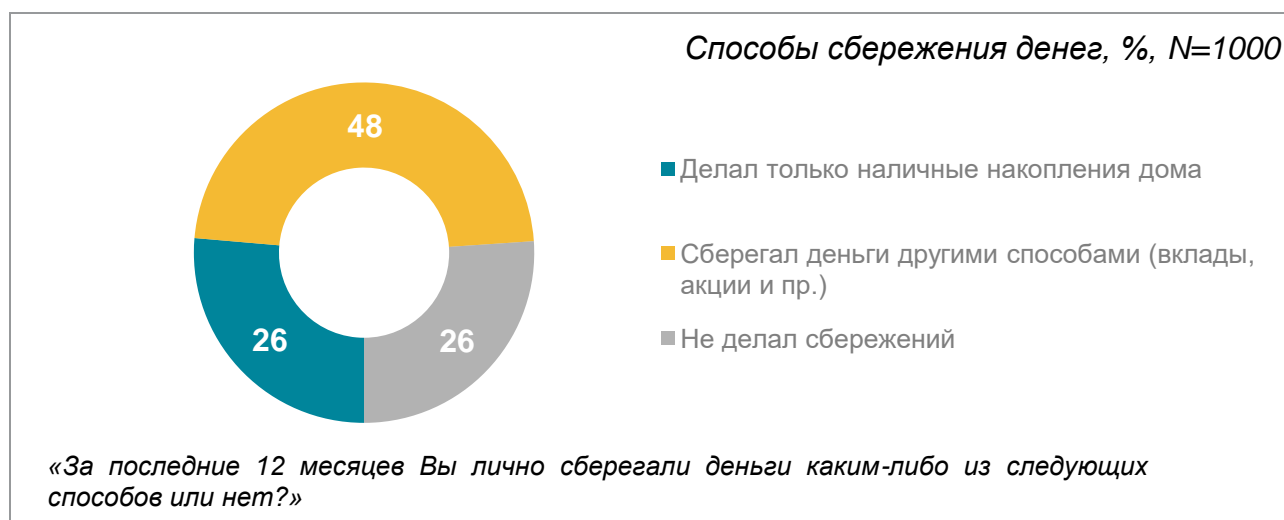


Доля граждан, не формирующих финансовую «подушку безопасности», ожидаемо выше среди семей с низким уровнем благосостояния. Так, среди жителей, отмечающих трудности в покупке одежды, тратят все деньги на текущие расходы 66%, в то время как среди жителей, которые могут позволить себе практически все – 22%.

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

	Все опрошенные	40
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	66
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	44
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	22
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	68
	10 001 – 20 000 рублей	54
	20 001 – 30 000 рублей	51
	30 001 – 40 000 рублей	45
	Более 40 000 рублей	37
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	48
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	42
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	25

Если говорить о формах сбережения денег, то среди жителей региона распространены как наличные накопления дома (26% опрошенных за последние 12 месяцев сберегали деньги именно таким способом), так и сбережения в форме банковских вкладов, сберегательных счетов, инвестиционных инструментов (характерны для 48% населения). Совсем не делали сбережений за последний год 26% опрошенных.



Практика формирования сбережений через различные финансовые инструменты (а не только через наличные накопления дома) в большей мере характерна для молодых людей от 18 до 24 лет, студентов и руководителей, а также опрошенных с высоким доходом более 40 тыс. рублей.

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

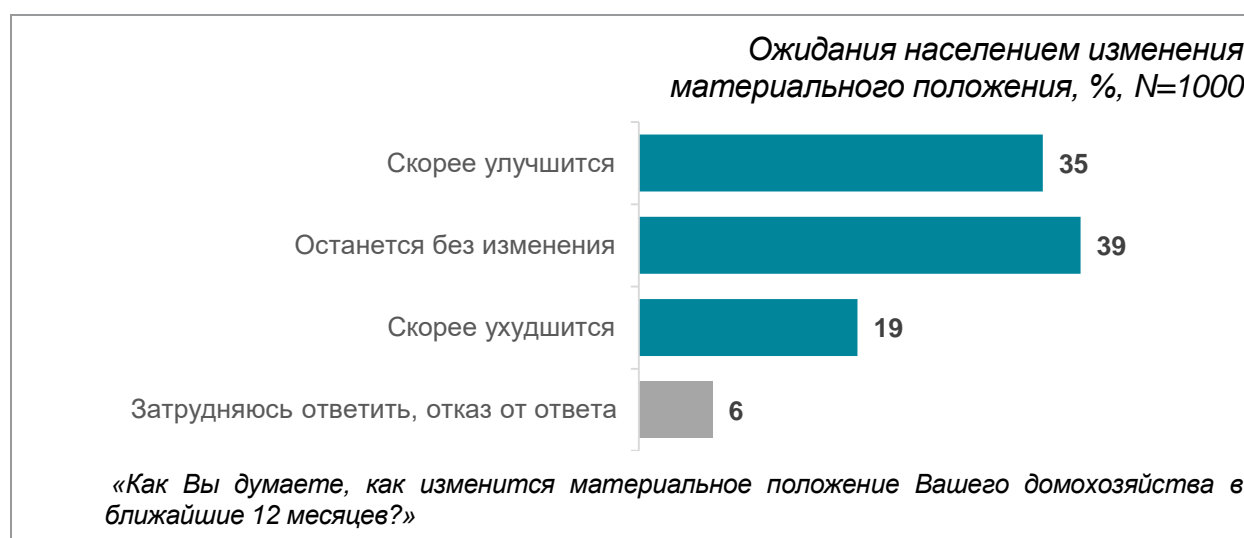
	Все опрошенные	48
Зона	Центральная зона	50
	Арктическая зона	51
	Восточная зона	43
	Западная зона	45
	Южная зона	40
Пол	Мужской	48
	Женский	48
Возраст	18-24 года	58
	25-34 года	49
	35-44 года	48
	45-54 года	47
	55-64 года	43
	65 лет и старше	43
Семейное положение	Нет партнёра	48
	Есть партнёр	48
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	46
	2 человека	49
	3 человека и более	48
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	48
	1 ребенок	47
	2 детей	46
	3 и более детей	51
Основное занятие	Студент	62
	Работает постоянно	47
	Пенсионер	44
	Безработный/домохозяйка	51
Статус	Руководитель	58
	Квалифицированный специалист	54
	Технический или обслуживающий персонал	41
	Рабочий	43
	Прочие категории	49
Образование	Нет ВО	42
	Есть ВО	54
Совокупный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	27
	10 001 – 20 000 рублей	27
	20 001 – 30 000 рублей	36
	30 001 – 40 000 рублей	32
	Более 40 000 рублей	55



Финансовая грамотность и ее компоненты связаны с материальным положением: 3% семей в регионе имеет совокупный ежемесячный доход менее 10 тыс. рублей. Около трети семей (30%) зарабатывают от 20 до 50 тыс. рублей в месяц, 32% семей имеют совокупный ежемесячный доход выше 80 000 рублей.

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
До 10 000 рублей	3	3	2	0	4	3
10 001 – 20 000 рублей	6	5	13	7	4	10
20 001 – 30 000 рублей	10	10	4	20	7	14
30 001 – 40 000 рублей	10	10	14	13	12	6
40 001 – 50 000 рублей	10	10	7	4	9	10
50 001 – 60 000 рублей	7	7	13	5	6	7
60 001 – 70 000 рублей	7	7	4	2	10	6
70 001 – 80 000 рублей	5	5	3	19	4	4
80 001 – 90 000 рублей	4	4	12	0	4	6
90 001 – 100 000 рублей	6	6	9	4	4	7
100 001 – 120 000 рублей	5	6	0	6	4	8
120 001 – 150 000 рублей	5	5	7	11	6	2
150 001 – 200 000 рублей	6	6	5	6	6	6
200 001 – 250 000 рублей	3	3	0	0	5	1
Более 250 000 рублей	3	3	2	0	4	1
Затрудняюсь ответить, отказ от ответа	9	9	5	4	11	9
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

Еще одной характеристикой материального положения семьи является «финансовый оптимизм» – ожидаемые изменения материального положения семьи в ближайший год. Позитивные ожидания имеют 35% жителей региона. Напротив, предвидят ухудшение ситуации 19% населения. Не ожидают каких-либо изменений в своем материальном положении – как позитивных, так и негативных 39% опрошенных.



Среди зон республики по высокому уровню оптимизма можно выделить Арктическую зону. Молодежь Республики Саха – самая оптимистичная группа населения (61% молодежи в возрасте 18-24 лет и 54% студентов ожидают улучшения



материального положения уже в ближайшие 12 месяцев). Также с оптимизмом смотрят в будущее жители с доходом свыше 40 тыс. рублей. С возрастом оптимизм убывает и после 65 лет доля оптимистов составляет только 16%.

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

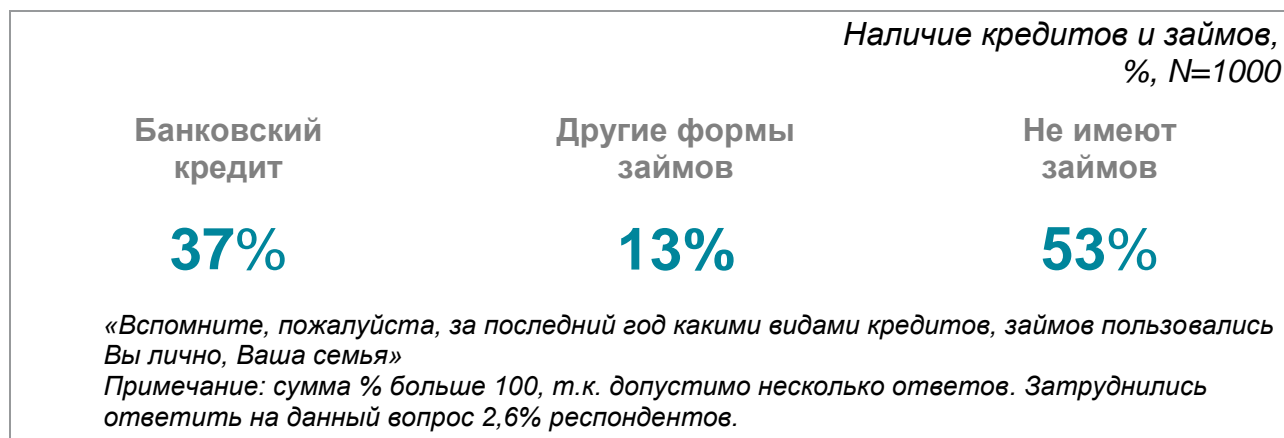
	Все опрошенные	35
Зона	Центральная зона	39
	Арктическая зона	41
	Восточная зона	23
	Западная зона	31
	Южная зона	30
Пол	Мужской	38
	Женский	33
Возраст	18-24 года	61
	25-34 года	52
	35-44 года	35
	45-54 года	26
	55-64 года	21
	65 лет и старше	16
Семейное положение	Нет партнёра	37
	Есть партнёр	34
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	35
	2 человека	32
	3 человека и более	38
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	34
	1 ребенок	34
	2 детей	39
	3 и более детей	46
Основное занятие	Студент	54
	Работает постоянно	38
	Пенсионер	22
	Безработный/домохозяйка	44
Статус	Руководитель	32
	Квалифицированный специалист	38
	Технический или обслуживающий персонал	38
	Рабочий	28
	Прочие категории	51
Образование	Нет ВО	35
	Есть ВО	36
Совокупный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	38
	10 001 – 20 000 рублей	34
	20 001 – 30 000 рублей	25
	30 001 – 40 000 рублей	26
	Более 40 000 рублей	40

Заемное поведение и долговая нагрузка

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



За последний год 45% населения региона пользовались какими-либо видами кредитов и займов (банковские кредиты – 37%, другие формы займов – 13%). Не имеют кредитов и займов 53% населения.



Доля имеющих банковский кредит выше среди респондентов в возрасте от 25 до 34 лет и от 45 до 54 лет, среди тех, у кого 2 и более детей, имеющих постоянное место работы, квалифицированных специалистов и опрошенных с высшим образованием. Наименьшее количество пользователей банковских кредитов наблюдается в Восточной зоне.



Доля имеющих банковский кредит в социально-демографических группах, %

	Все опрошенные	37
Географическая зона	Центральная зона	38
	Арктическая зона	40
	Восточная зона	28
	Западная зона	37
	Южная зона	33
Пол	Мужской	35
	Женский	38
Возраст	18-24 года	37
	25-34 года	44
	35-44 года	42
	45-54 года	44
	55-64 года	32
	65 лет и старше	10
Семейное положение	Нет партнёра	33
	Есть партнёр	40
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	27
	2 человека	36
	3 человека и более	42
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	32
	1 ребенок	37
	2 детей	51
	3 и более детей	45
Основное занятие	Студент	38
	Работает постоянно	46
	Пенсионер	24
	Безработный/домохозяйка	28
Статус	Руководитель	41
	Квалифицированный специалист	51
	Технический или обслуживающий персонал	41
	Рабочий	40
	Прочие категории	37
Образование	Нет ВО	32
	Есть ВО	42

Банковские кредиты характерны в большей степени для жителей с уровнем дохода более 40 тыс. рублей, относящихся к высокодоходным группам.



Доля имеющих банковский кредит в группах по доходу, %

	Все опрошенные	37
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	34
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	40
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	36
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	16
	10 001 – 20 000 рублей	22
	20 001 – 30 000 рублей	27
	30 001 – 40 000 рублей	28
	Более 40 000 рублей	44
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	34
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	38
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	46

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 28% заемщиков находятся в зоне риска – доля ежемесячных выплат по займу у них составляет более 30% дохода.

Доля ежемесячных выплат по кредитам и займам от общего дохода домохозяйства, % от заемщиков

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона*	Западная зона	Южная зона
Не более 5%	12	11	4	27	8	22
6 – 10%	17	17	13	5	17	18
11 – 20%	18	19	30	0	18	8
21 – 30%	17	14	19	36	21	15
31 – 50%	14	14	17	5	16	12
Более 50%	14	14	8	14	16	16
Затрудняюсь ответить, отказ от ответа	9	10	8	12	5	10
Количество респондентов	446	251	37	11	99	48

*Малый объем выборки (менее 30 человек)



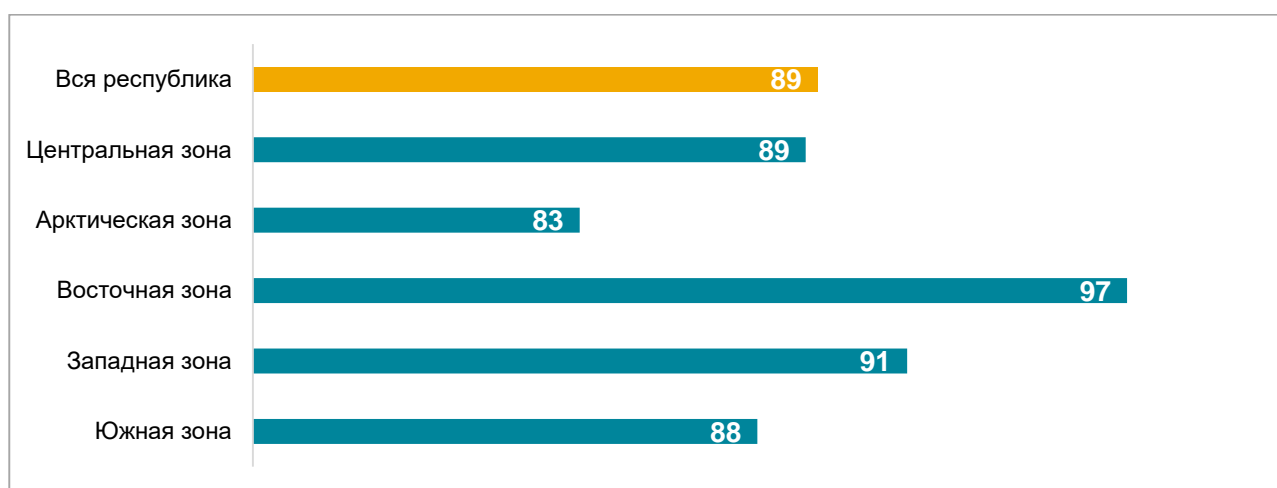
Платежное поведение и спрос на дистанционное банковское обслуживание

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

Банковская карта – наиболее распространенный финансовый продукт среди жителей региона (картами пользуются 89% населения). Наиболее высокий показатель использования карт достигнут в Восточной зоне (97%).

Использование карт, %

N Вся республика =1000, Центральная зона =540, Арктическая зона =71,
Восточная зона =30, Западная зона = 239, Южная зона = 120



Не пользуются какими-либо банковскими картами 11% жителей региона. Доля не использующих карты выше среди граждан преклонного возраста и пенсионеров, опрошенных без высшего образования и тех, кто проживает один.

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

	Все опрошенные	11
Пол	Мужской	13
	Женский	9
Возраст	18-24 года	7
	25-34 года	7
	35-44 года	9
	45-54 года	7
	55-64 года	8
	65 лет и старше	35
Семейное положение	Нет партнёра	14
	Есть партнёр	8
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	17
	2 человека	12
	3 человека и более	8
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	14
	1 ребенок	9
	2 детей	3
	3 и более детей	9
Основное занятие	Студент	8
	Работает постоянно	6
	Пенсионер	19
	Безработный/домохозяйка	14
Статус	Руководитель	4
	Квалифицированный специалист	1
	Технический или обслуживающий персонал	8
	Рабочий	12
	Прочие категории	13
Образование	Нет ВО	16
	Есть ВО	5

Доля не использующих карты тем выше, чем хуже материальное положение семьи. Так, среди семей с доходом более 40 тыс. рублей лишь 5% опрошенных не используют карты, в то время как среди семей с доходом до 10 тыс. рублей – 50%.



Доля НЕ пользующихся картами
в группах по доходу, %

	Все опрошенные	11
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	22
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	7
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	6
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	50
	10 001 – 20 000 рублей	34
	20 001 – 30 000 рублей	16
	30 001 – 40 000 рублей	14
	Более 40 000 рублей	5
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	18
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	7
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	4

Отдельной характеристикой платежного поведения являются предпочтения наличной, либо безналичной форм оплаты для совершения повседневных покупок. Как показали результаты опроса, предпочитают использовать безналичную форму оплаты 59% населения. Этот способ наиболее популярен в Западной зоне. Консервативный способ – оплату наличными – предпочитают 19% населения.

Способы повседневной оплаты товаров и услуг,
%, N=1000

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Только наличными деньгами	12	14	11	2	8	16
Чаще наличными деньгами	7	6	11	5	7	10
В равной степени наличными и безналичными деньгами (через банковскую карту, смартфон)	21	22	11	34	18	24
Чаще безналичными деньгами	35	33	42	30	37	35
Только безналичными деньгами	24	23	20	29	30	15
Затрудняюсь ответить, отказ от ответа	1	1	5	0	0	0
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120



Ожидаемо выше частота выбора наличных в старшей возрастной группе (более 65 лет), а также среди пенсионеров. Кроме того, приоритет наличным как способу оплаты повседневных трат отдают жители республики без высшего образования.

Доля предпочитающих оплату наличными в социально-демографических группах, %

	Все опрошенные	19
Зона	Центральная зона	20
	Арктическая зона	22
	Восточная зона	7
	Западная зона	15
	Южная зона	26
Пол	Мужской	19
	Женский	20
Возраст	18-24 года	8
	25-34 года	13
	35-44 года	14
	45-54 года	16
	55-64 года	20
	65 лет и старше	55
Семейное положение	Нет партнёра	22
	Есть партнёр	17
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	29
	2 человека	25
	3 человека и более	13
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	25
	1 ребенок	17
	2 детей	8
	3 и более детей	13
Основное занятие	Студент	15
	Работает постоянно	12
	Пенсионер	35
	Безработный/домохозяйка	21
Статус	Руководитель	7
	Квалифицированный специалист	7
	Технический или обслуживающий персонал	16
	Рабочий	24
	Прочие категории	17
Образование	Нет ВО	29
	Есть ВО	9



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 35%, в то время как среди жителей, способных купить бытовую технику или более дорогие товары, – 16%.

Доля предпочитающих оплату наличными в группах по доходу, %

	Все опрошенные	19
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	35
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	13
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	16
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	44
	10 001 – 20 000 рублей	55
	20 001 – 30 000 рублей	33
	30 001 – 40 000 рублей	29
	Более 40 000 рублей	12
Децильные доходные группы (по среднедушевому доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	30
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	14
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	13



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

В целом дистанционным банковским обслуживанием (ДБО) пользуются 79% населения региона (пользователи интернет-банка и/или мобильного банка). За последние 12 месяцев использовали Интернет-банк 45% жителей региона, пользовались мобильным банком (приложением для мобильного устройства) 76% населения. Наиболее высокая доля пользователей мобильного банка получена среди жителей Арктической и Западной зоны (84% и 81%).

Доля пользующихся дистанционным банковским обслуживанием, %

Пользовались за последние 12 месяцев:	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
интернет-банком	45	43	52	49	47	45
мобильным банком	76	75	84	75	81	64
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

Активнее пользуются ДБО опрошенные в возрасте до 44 лет, респонденты, живущие в семьях с 3 и более членами, семьи с детьми до 18 лет, студенты и постоянно работающие, жители с высоким профессиональным статусом (квалифицированные специалисты и руководители) и с высшим образованием.



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

	Все опрошенные	79
Пол	Мужской	78
	Женский	79
Возраст	18-24 года	97
	25-34 года	89
	35-44 года	89
	45-54 года	81
	55-64 года	75
	65 лет и старше	29
Семейное положение	Нет партнёра	76
	Есть партнёр	81
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	66
	2 человека	74
	3 человека и более	86
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	72
	1 ребенок	87
	2 детей	88
	3 и более детей	85
Основное занятие	Студент	96
	Работает постоянно	89
	Пенсионер	56
	Безработный/домохозяйка	78
Статус	Руководитель	97
	Квалифицированный специалист	90
	Технический или обслуживающий персонал	81
	Рабочий	78
	Прочие категории	87
Образование	Нет ВО	70
	Есть ВО	88



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	79
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	63
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	82
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	87
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	40
	10 001 – 20 000 рублей	39
	20 001 – 30 000 рублей	60
	30 001 – 40 000 рублей	74
	Более 40 000 рублей	88
Децильные доходные группы (по среднему доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	68
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	82
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	94



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

Блок *Осведомленность о потенциальных рисках* на рынках финансовых услуг включает 3 вопроса. Около двух третей 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. Различий по зонам нет.

Оценка финансовых рисков: % давших верные ответы на вопросы о потенциальных финансовых рисках

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Чем выше доходность, тем выше риск	68	69	62	59	68	67
Если кто-то предлагает Вам шанс получить много денег, то вероятно, что есть шанс и потерять много денег	72	70	68	63	76	79
Менее вероятно потерять все деньги, если сберегать их более, чем в одном месте	63	63	57	71	61	69
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120

Чтобы не стать жертвой недобросовестных участников рынка финансовых услуг важно внимательно читать договор перед подписанием и прояснять все непонятные условия. Среди жителей региона 13% не проявляют достаточной осторожности при приобретении финансовых услуг: 6% подписывают договор, не читая, 7% читают договор, но даже если что-то не понимают, всё равно ставят свою подпись. Максимальную предусмотрительность проявляют 18% жителей региона, которые подписывают договор только после внимательного ознакомления с ним и поиска дополнительной информации. Более половины опрошенных (55%) читают договор и задают уточняющие вопросы сотрудникам, среди них наиболее высокий показатель у жителей Центральной зоны (59%).



Подписание договора при приобретении финансовой услуги, %

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
Подписываю договор, не читая, доверяю финансовой организации	6	5	6	5	8	10
Читаю договор, но даже если что-то не понимаю, всё равно подписываю	7	6	13	0	7	7
Читаю договор, если что-то непонятно, выясняю у сотрудника, и только потом подписываю	55	59	44	68	51	51
Читаю договор, если что-то непонятно, обращаюсь не к сотруднику, а к другим людям, смотрю в интернете и т.п., и только потом подписываю	18	17	21	18	19	19
Другое	4	4	4	2	4	2
Затрудняюсь ответить, отказ от ответа	10	9	12	7	11	10
База	1000	540	71	30	239	120



«Неосторожные» потребители финансовых услуг (подписывают договор, не читая / не понимая) особенно часто встречаются среди людей в возрасте от 25 до 34 лет, с 3-мя и более детьми до 18 лет, рабочих и жителей без высшего образования.

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

	Все опрошенные	13
Пол	Мужской	14
	Женский	13
Возраст	18-24 года	7
	25-34 года	17
	35-44 года	14
	45-54 года	14
	55-64 года	12
	65 лет и старше	11
Семейное положение	Нет партнёра	15
	Есть партнёр	12
Количество проживающих человек вместе с опрошенными	1 человек	15
	2 человека	13
	3 человека и более	13
Проживающие вместе с опрошенными дети до 18 лет	Не проживают дети до 18 лет	13
	1 ребенок	12
	2 детей	15
	3 и более детей	17
Основное занятие	Студент	9
	Работает постоянно	13
	Пенсионер	15
	Безработный/домохозяйка	15
Статус	Руководитель	10
	Квалифицированный специалист	15
	Технический или обслуживающий персонал	12
	Рабочий	20
	Прочие категории	6
Образование	Нет ВО	17
	Есть ВО	10



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	13
Покупательная способность семьи	Мы едва сводим концы с концами / На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна	20
	Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, мебели – для нас проблема	13
	Мы можем без труда купить бытовую технику, но на большее денег нет / Мы можем позволить себе практически все	9
Личный среднемесячный доход	До 10 000 рублей	22
	10 001 – 20 000 рублей	24
	20 001 – 30 000 рублей	18
	30 001 – 40 000 рублей	12
	Более 40 000 рублей	12
Децильные доходные группы (по среднему доходу в семье)	Низкодоходная группа (1-4 децили)	17
	Среднедоходная группа (5-8 децили)	13
	Высокодоходная группа (9-10 децили)	7

Знания жителей о защите прав потребителей финансовых услуг также сказываются на их финансовой безопасности. Четверть жителей считает, что, если их права нарушены, с жалобой на банк, страховую компанию надо обращаться в саму компанию. Такой вариант чаще озвучивают жители Центральной зоны (28%). Второй наиболее часто называемый вариант – в прокуратуру (16%). Так думают преимущественно жители Восточной и Западной зон (31% и 22% соответственно). Треть жителей (32%) затрудняются ответить.

Места обращений с жалобой на банк, страховую компанию, %

	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
В сам банк (компанию)/к руководству банка(компания)/в центр. офис банка(компания)/в страх. отдел/на горячую линию	25	28	21	21	20	22
В прокуратуру	16	14	12	31	22	15
В суд	13	12	14	6	12	19
В полицию/ОБЭП/правоохранительные	5	6	5	0	4	3



	Вся республика	Центральная зона	Арктическая зона	Восточная зона	Западная зона	Южная зона
органы/следственный комитет/ФСБ/МВД						
Другое	18	19	23	17	15	14
Никуда/бесполезно обращаться	3	3	0	6	3	5
Затрудняюсь ответить	32	32	32	27	34	36
Количество респондентов	1000	540	71	30	239	120



ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Индекс финансовой грамотности и его составляющие

Для Республики Саха (Якутия) **Индекс финансовой грамотности** составил 13,26 баллов. В 2019 году этот Индекс для региона составлял 12,25, в 2020 году - 12,16.

Частный индекс **Знания** составил 4,52 балла. В 2019 году частный индекс Знания для региона составлял 3,88, а в 2020 году – 3,91.

Для региона значение частного индекса **Навыки** составило 5,70 балла. В 2019 году частный индекс Навыки для региона составлял 5,26, а в 2020 году – 5,20.

Значение частного индекса **Установки** для региона составило Значение индекса **Установки** для региона составило 3,05 балла. В 2019 году частный индекс Установки для региона составлял 3,10, а в 2020 году – 3,05.

Потребительское поведение на рынке финансовых услуг

Население региона активно *пользуется финансовыми услугами* – все жители за последний год использовали какие-либо из них.

Жители региона указали время, в течение которого семья может *сохранять привычный уровень жизни* в случае потери основного источника дохода. 36% жителей региона сообщили, что этот срок не превысит один месяц. Средняя продолжительность сохранения привычного уровня жизни для домохозяйства региона – 78 дней.

22% жителей региона следуют при *распределении доходов* правилу «сначала отложить, оставшееся потратить». Сначала тратят деньги на текущие нужды и потом откладывают остаток 34% населения. В зоне наибольшего риска находятся 40% жителей региона, которые не делают сбережений совсем.

Формы сбережения денег: 26% жителей региона делали только наличные накопления дома, еще 48% делали сбережения в форме банковских вкладов, сберегательных счетов, инвестиционных инструментов. Совсем не делали сбережений за последний год 26% опрошенных.

Ожидаемые *изменения материального положения* семьи в ближайший год: позитивные ожидания имеют 35% жителей региона, ухудшение ситуации предвидят 19% населения.

59% населения региона предпочитают использовать *безналичную форму оплаты* повседневных покупок. Консервативный способ – оплату наличными – предпочитают 19% населения.

Финансовая безопасность



Среди жителей региона 13% не проявляют достаточной *осторожности при приобретении финансовых услуг*: 6% подписывают договор, не читая, 7% читают договор, но даже если что-то не понимают, всё равно ставят свою подпись. Максимальную предусмотрительность проявляют 18% жителей региона, которые подписывают договор только после внимательного ознакомления с ним и поиска дополнительной информации.

