

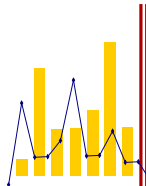


ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

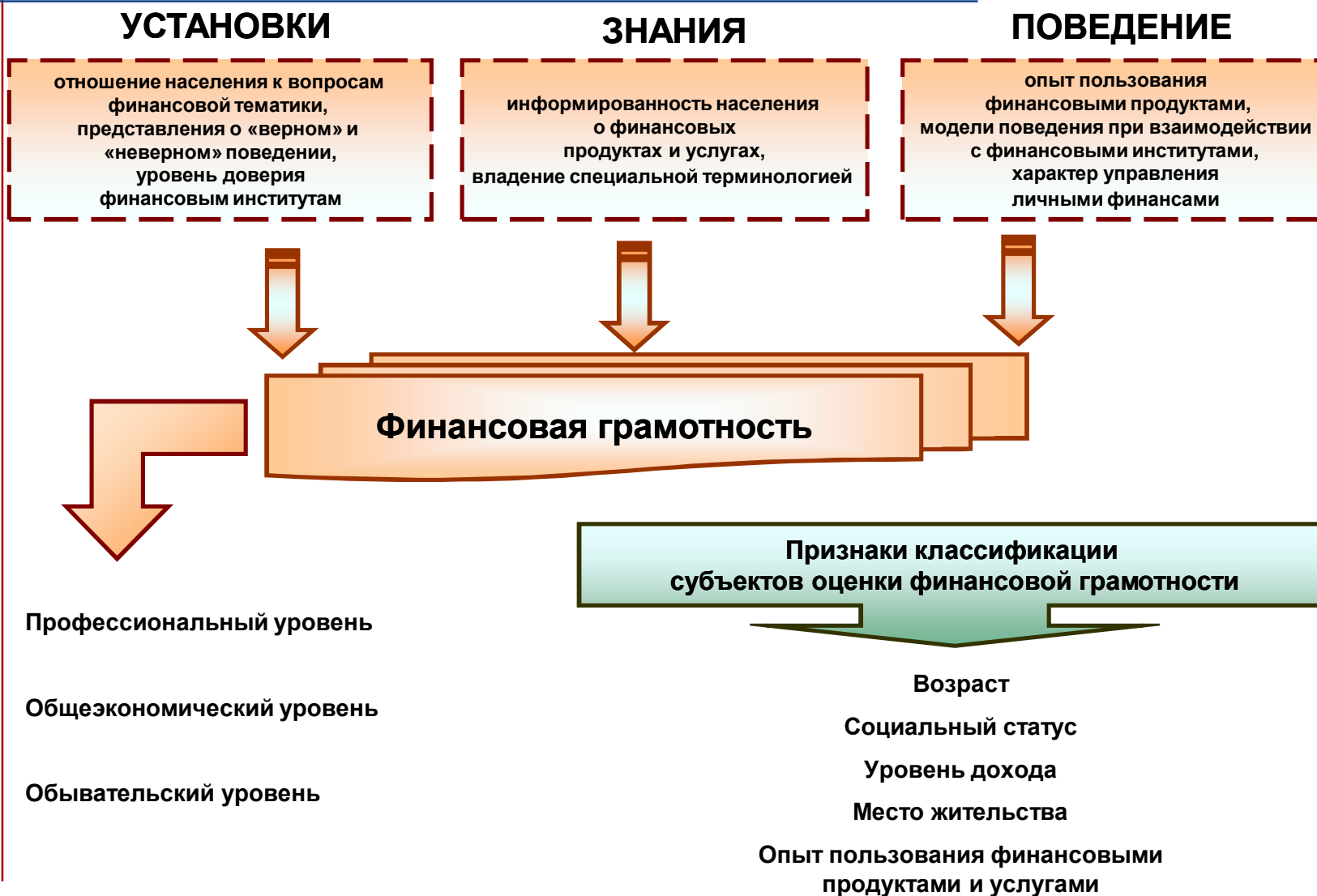
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ ПО МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ РАЗРАБОТКЕ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

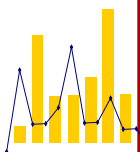


Май-июль 2011г.



Понятие «финансовая грамотность»





Эмпирическая интерпретация понятия «финансовая грамотность»

Эмпирические индикаторы установок массового сознания

Осознание необходимости повышения личной
финансовой грамотности

Материальная обеспеченность и будущее пенсионное
обеспечение в системе ценностей

Представления о необходимости наличия сбережений

Ориентация на обращение к профессиональным
финансовым консультантам

Критерии выбора финансовой компании для обращения
и т.д.

Эмпирические индикаторы финансовых знаний

Знание финансовых институтов, продуктов и услуг

Информированность о системе страхования вкладов

Умение распознавать финансовые пирамиды

Знания о возможностях размещения собственных пенсионных
накоплений

Знание о действии государственной программы
софинансирования пенсий

Знание последствий невозврата кредита в срок
и т.д.

Эмпирические индикаторы финансовых навыков

Ведение учета доходов и расходов

Наличие долгосрочного финансового плана

Наличие сбережений

Опыт пользования финансовыми услугами

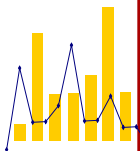
Доля семейного бюджета, расходуемая на выплаты по кредитам

Установка приоритетов при расходовании средств

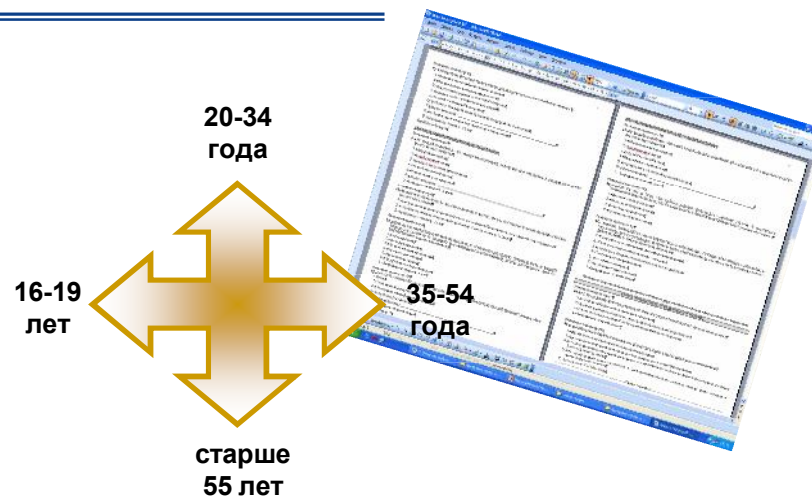
Использование электронных платежных средств

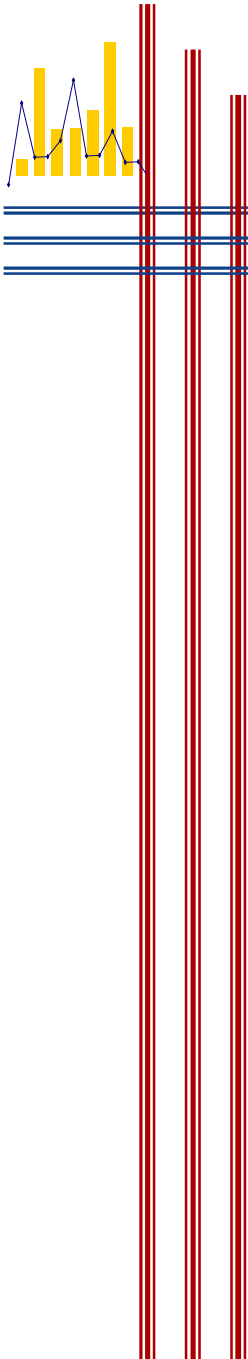
Обращение к консультациям при совершении финансовых операций





Общие и специальные вопросы в инструментарии





Социокультурный подход к оценке финансовой грамотности

Социокультурный подход основывается на социальных установках в финансовой сфере.

Центральным понятием социокультурного подхода является экономическая (финансовая) культура населения.



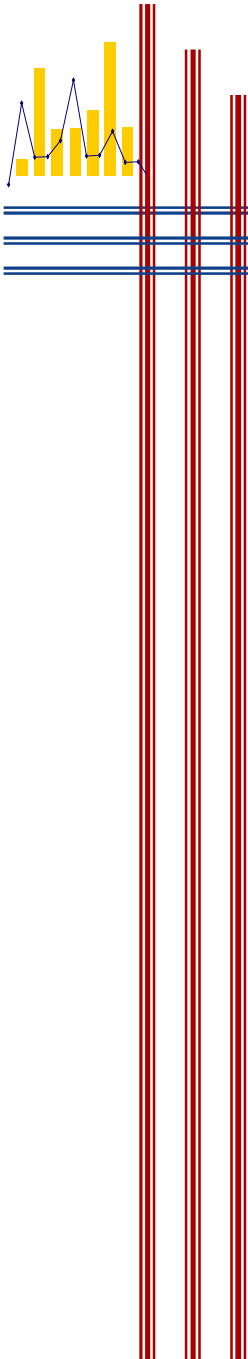
Преимущества социокультурного подхода

1. Основан на принципе историзма, позволяет объяснить доминирующие в обществе установки и установить границы предполагаемых изменений.
2. Способен объяснить противоречия между отдельными компонентами финансовой грамотности: установками, знаниями и реальным поведением.



Недостатки социокультурного подхода

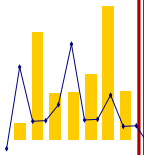
1. Формирует идеальную картину норм финансового поведения без анализа ее соответствия реальной практике.



Социокультурный подход : результаты оценки

3,5 балла

<i>Эмпирические индикаторы</i>	<i>Уровень финансовой грамотности</i>		
	<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Высокий</i>
Материальная обеспеченность и будущее пенсионное обеспечение в системе ценностей	2,8		
Личная ответственность за достойную будущую старость (для возраста от 35 до 54 лет)	2,7		
Необходимость формирования сбережений		4,0	
Личная ответственность за выплаты кредитов	2,3		
Критерии выбора банка для оформления кредита		3,2	
Модели поведения в случае возникновения споров со страховой компанией			4,2
Значение финансовых знаний в жизни		4,0	
Ориентация на обращение за консультацией		4,0	
Желание повышать финансовую грамотность		3,5	



Нормативный подход к оценке финансовой грамотности

Нормативный подход соответствует узкому определению понятия «финансовая грамотность».

Приоритетное значение в рамках нормативного подхода приобретает образовательная и информационная составляющие государственной политики стимулирования развития финансовых рынков.



Преимущества нормативного подхода

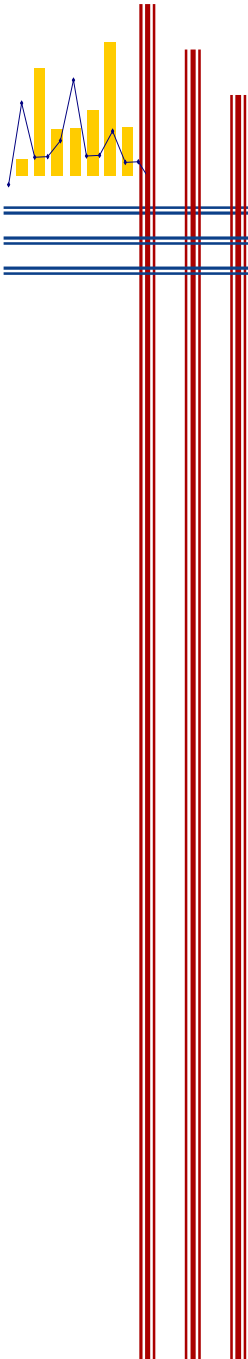
1. Легко оцениваются и интерпретируются результаты.
2. Можно менять наполнение эмпирическими индикаторами в зависимости от актуальности отдельных тем.



Недостатки нормативного подхода

1. Слабо учитывает реальные потребности и возможности отдельных категорий населения в получении финансовых знаний.

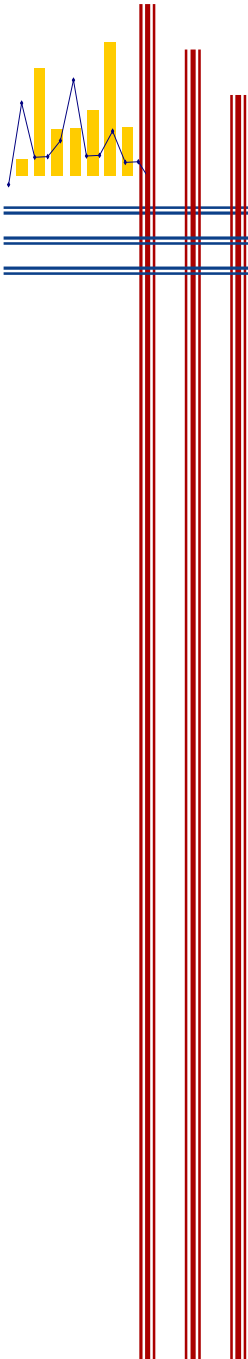




Нормативный подход: результаты оценки

2,8

<i>Эмпирические индикаторы</i>	<i>Уровень финансовой грамотности</i>		
	<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Высокий</i>
Известность финансовых продуктов и услуг		3,8	
Знание финансовых институтов		3,7	
Страхование вкладов	2,0		
Способы повышения размера пенсии	2,7		
Распоряжение пенсионными накоплениями	2,8		
Последствия невозврата кредита в срок		3,0	
Признаки финансовой пирамиды	2,0		



Позитивный подход к оценке финансовой грамотности

Позитивный подход основывается на оценках реального поведения граждан, в рамках которого можно выделить три составляющие:

- ❖ управление личными финансами,
- ❖ пользование финансовыми услугами,
- ❖ повышение информированности.

Позитивный подход фиксирует существующее положение дел, позволяет максимально диверсифицировать показатели финансово грамотного поведения для отдельных категорий населения.



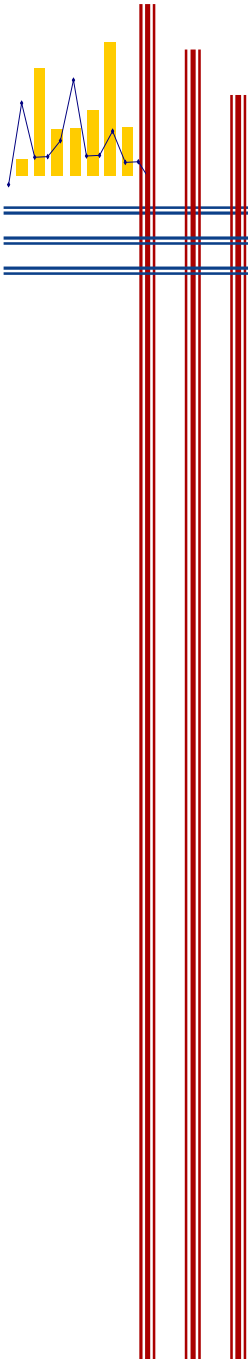
Преимущества позитивного подхода

1. Позволяет получить информацию о поведении целевых групп на финансовых рынках
2. Ориентирован на реальное поведение, оказывающее прямое влияние на экономическую ситуацию



Недостатки позитивного подхода

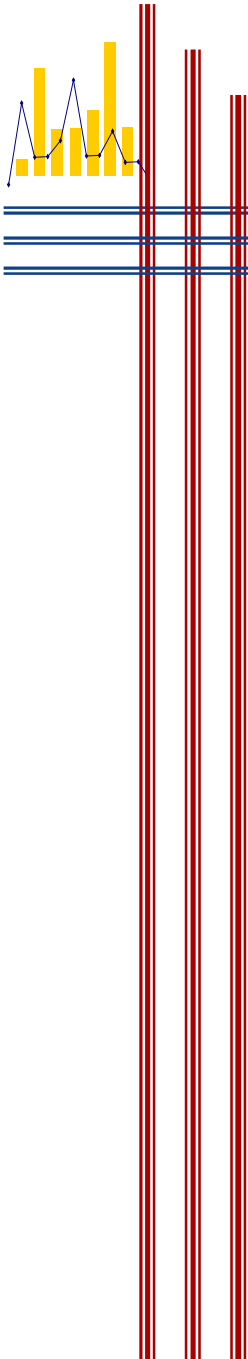
1. Не в состоянии объяснить причин различающихся моделей поведения в формально аналогичных условиях
2. Узко интерпретируется понятие рациональности финансового поведения
3. Не позволяет прогнозировать изменения финансового поведения отдельных категорий и населения в целом



Позитивный подход: результаты оценки

3,5

Эмпирические индикаторы	Уровень финансовой грамотности		
	Низкий	Средний	Высокий
Среднесрочное планирование личного / семейного бюджета (20 -34)	2,5		
Активность в решении жилищного вопроса при наличии потребности (20-34)		3,2	
Наличие сбережений на случай непредвиденных обстоятельств (35-54)	2,3		
Ведение письменного учета доходов и расходов		3,3	
Частота возникновения потребности в займах			4,3
Частота совершения покупок не по средствам		3,5	
Планирование расходования средств при получении дохода		3,5	
Совершение накоплений		3,8	
Определение приоритетов при планировании расходов		3,7	
Соблюдение плана расходования средств		3,2	
Пользование банкоматами и платежными терминалами (55 лет и старше)		3,3	
Пользование финансовыми продуктами и услугами	2,2		
Наличие невыплаченных кредитов			4,8
Доля семейного дохода, расходуемого на выплаты по кредитам			4,3
Источники информации финансовой тематике (16 -19)		3,8	
Знание структуры расходов и доходов семьи (16 -19)		3,3	
Консультации перед финансовыми операциями (55 лет и старше)	2,7		



Интегральный показатель финансовой грамотности

Формула, применяемая для расчета интегрального показателя финансовой грамотности

$$Fgr = x*1 + y*2 + z*3$$

Fgr – показатель уровня финансовой грамотности,

x – доля граждан с низким уровнем финансовой грамотности (менее 3 баллов)

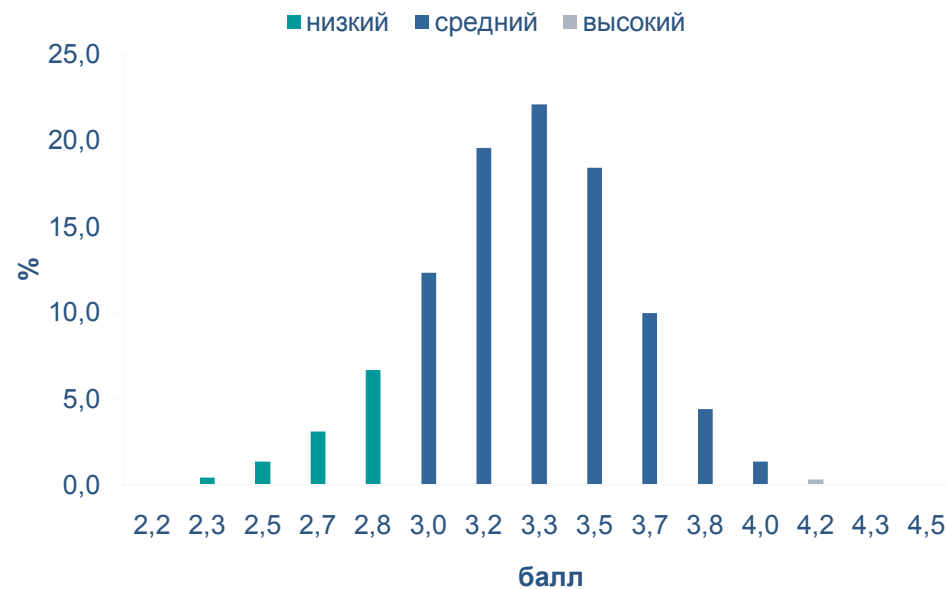
y – доля граждан со средним уровнем финансовой грамотности (от 3,1 до 4 баллов)

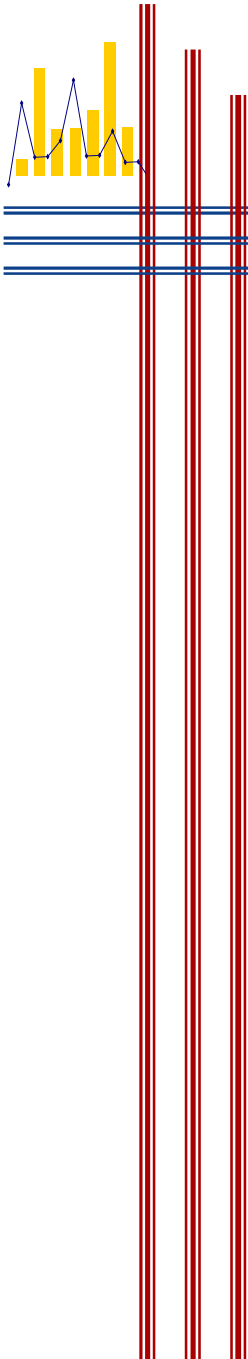
z – доля граждан с высоким уровнем финансовой грамотности (более 4 баллов)

Максимально возможное (идеальное) значение показателя равно 5.

Комплексный метод оценивания позволяет нивелировать недостатки трех подходов (социокультурного, нормативного и позитивного) и усилить их преимущества.

3,3



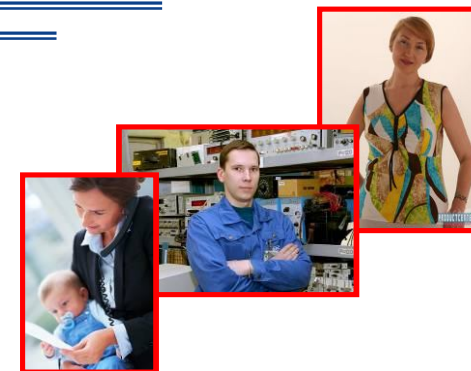


Стратегии управления личными финансами (факторная группа 1)

Группа 1 – «активные пользователи финансовых услуг»

Стратегия финансового поведения:

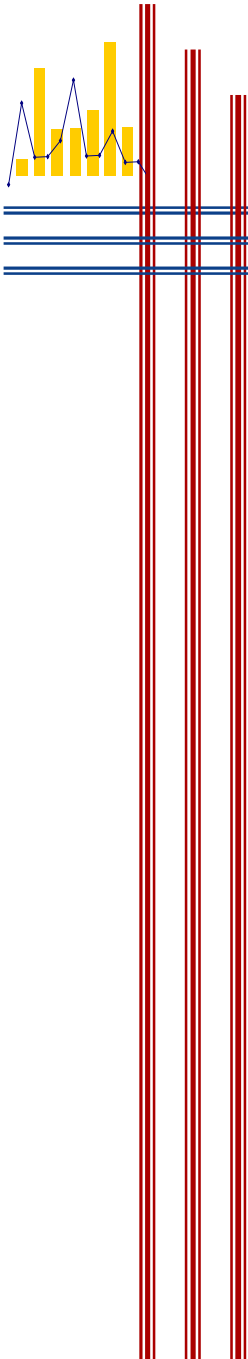
- часто берут кредиты или одалживают деньги,
- иногда покупают то, что не могут себе позволить,
- в этом году пользовались многими финансовыми продуктами и услугами,
- хотели бы и дальше пользоваться различными финансовыми продуктами и услугами,
- в настоящее время у них есть кредиты.



Социально-демографические характеристики

- Преимущественно женщины;
- Возраст от 20 до 54 лет;
- Около половины представителей группы имеют среднее специальное или среднее техническое образование;
- Высока доля специалистов, служащих и рабочих.

Основная проблема в чрезмерном увлечении кредитами, которое в перспективе может привести к возникновению личной неплатежеспособности. Необходима работа по формированию ответственного подхода к пользованию кредитными продуктами, расширению перечня используемых финансовых услуг. У большинства представителей группы есть доступ к Интернет. Наиболее высока потребность в информации о возможностях системы пенсионного обеспечения, видах сбережений и юридических аспектах кредитования.



Стратегии управления личными финансами (факторная группа 2)

Группа 2 - «люди, живущие сегодняшним днем»

Стратегия финансового поведения:

- никогда не придерживаются плана, который составили для расходования свои денег,
- когда получают доход, то никогда четко не планируют то, как он будет потрачен,
- в их семье, как правило, не ведется письменный учет доходов и расходов,
- они скорее не склонны к формированию сбережений.



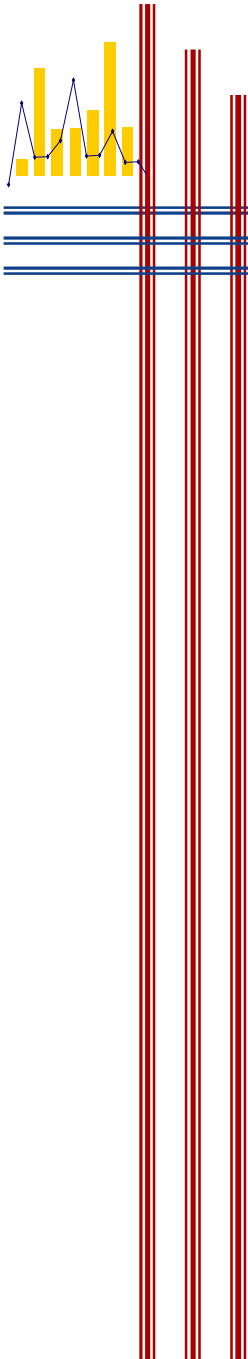
Социально-демографические характеристики

Высока доля подростков и пенсионеров

Многие имеют неполное среднее или среднее общее образование

Уровень дохода менее 10 тысяч рублей в месяц на человека

Потенциальные риски – критическое снижение качества жизни этой категории населения. Необходима работа по формированию навыков планирования расходования средств. По отношению к подростковой части группы целесообразно полномасштабное финансовое просвещение.



Стратегии управления личными финансами (факторная группа 3)

Группа 3 – «люди, склонные к сбережению»

Стратегия финансового поведения:

- в семье скорее ведется письменный учет доходов и расходов,
- склонны к формированию накоплений,
- материальный достаток выше среднего уровня.



Социально-демографические характеристики

Более 40% старше 55 лет

Высока доля граждан с высшим образованием

Уровень дохода более 10 тысяч рублей на одного человека в месяц

Преобладают специалисты и неработающие пенсионеры

Неэффективное распоряжение свободными средствами приводит к снижению экономического потенциала региона и недостаточному использованию инвестиционных ресурсов населения. Обеспеченные пожилые люди представляют основную группу риска для финансовых пирамид. Необходимо информирование о возможностях инвестирования и признаках недобросовестного поведения на финансовых рынках.