

**Ведущий.** Добрый вечер, уважаемые друзья, коллеги. Рады вас видеть в новом году. Сегодня у нас аж 104 заседание нашего диспут-клуба. И тема, судя по сегодняшнему дню, как никогда злободневная. Я представляю участников. Тема у нас «Изменение финансового поведения населения в кризис, это временное явление или что-то постоянное?» Или вот сегодня у нас что произошло, об этом мы надеемся услышать. Участники нашего сегодняшнего диспута - Ольга Евгеньевна Кузина из ВШЭ и Дмитрий Вячеславович Лепетиков, начальник управления маркетинговой стратегии и исследований ВТБ-24. У нас сегодня будет такая сшибка теории и практики, практики и теории. Мы надеемся, что будет очень интересно. Я вкратце напомню, поскольку Ольга Евгеньевна у нас, по-моему, не была, наш регламент. Выступают по очереди участники сегодняшнего диспута. Сначала это будет Ольга Евгеньевна, потом Дмитрий Вячеславович. Каждому даем по 20 минут, по окончании выступления оппонент задает 2 коротких вопроса, на которые получает не менее энергичный ответ, после чего передает слово другому. И по итогам обсуждения мы даем сначала возможность аудитории задать вопросы, а потом оставшееся время – занимаемся мы ровно 2 часа, как установлено нам предками - для выступлений, если из зала будут желающие выступить и внести свой вклад в обсуждение тематики. После чего мы, надеюсь, счастливо завершим, как обычно, за 2 часа.

Можно начинать. Ольга Евгеньевна, вам слово. Прошу!

**Кузина.** Спасибо большое. Я очень рада, что мне представилась такая возможность. Кстати, я здесь второй раз, я диспутировала тут года 3-4 назад. Сегодня я расскажу о наших данных и буду использовать опросы Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ, которые мы проводим ежегодно с 2009 года. Также представлю некоторые данные по опросу потребительских финансов, это новый инструмент, к сожалению, пока еще недоступный для исследователей-практиков. Данные собираются Демоскопом по заказу Министерства финансов России. Уже собраны данные по 2-м волнам, в апреле планируется презентация результатов 2015 г., но сегодня, пользуясь случаем обсудить эти данные в кругу коллег, я озвучу некоторые интересные выводы. Эти данные дают представления о том, что произошло за период с осени 2013 года по весну 2015. Затем еще приведу некоторую макростатистику Росстата, ЦБ и Института «Центр развития» НИУ ВШЭ.

Два вопроса у нас. Первый - есть ли изменение финансового поведения в результате кризиса? Чтобы говорить об изменениях финансового поведения населения, нам сначала нужно посмотреть на изменение доходов населения. Информацию я брала из открытых источников аналитических центров, которые занимаются анализом макростатистики. Центр развития ВШЭ как раз показывает динамику реальных доходов и расходов населения, и вы видите понижающийся тренд. Динамика товарооборота также свидетельствует о том,

что люди снижают свои потребительские расходы, уменьшают потребление. А это уже опросы населения, это данные ВЦИОМ, они используют вопрос, измеряющий субъективную оценку материальной обеспеченности, материального положения, по шкале. Респондентов спрашивают о том, на что хватает им их денег. Синим выделена доля тех, кому не хватает средств даже на еду, красным – хватает на еду, но не хватает на предметы длительного пользования, это самые малообеспеченные группы. На этом слайде мы видим то же самое, что увидели в макростатистике - рост доли людей, которые считают, что их сегодняшнее материальное положение достаточно бедственное. Уже почти 40 % таких, если взять вместе эти две позиции.

Теперь посмотрим на данные опроса потребительских финансов, на этом графике речь идет о динамике номинальных доходов, в разбивке по разным социально-демографическим группам за 2013-2015 годы. Здесь линии по 2013 и 2015 годам – медиана и среднее. И мы видим, что вполне ожидаемо, что выше уровень дохода в Москве и в Санкт-Петербурге, среди групп по возрасту, это не самые молодые, а люди постарше - 26-35 лет. И если смотреть в разбивке групп по образованию, это наиболее образованные.

Теперь перейдем к финансовому поведению. Я опять взяла макростатистику, для финансового поведения, в частности сбережений, кредитов, по ним есть данные макростатистики. Хотя о методике их расчета идут дискуссии, мы видим, что норма сбережений более-менее стабильна (за исключением некоторых периодов), а склонность людей к кредитованию росла горбообразно: после 2009 года рост, и уже где-то в 2014, в середине 2013 снижение; на сегодняшний день по статистике ЦБ, по кредитам населению прирост уже отрицательный, происходит абсолютное снижение объемов потребительского кредитования.

Следующий слайд сделан тоже на макростатистике плюс экспертные оценки, потому что в макростатистике нет оценок сбережений в наличной валюте. Кстати говоря, я забыла сказать, на слайде стоит моя фамилия, но исследования, о которых идет речь, я провожу вместе с Дилярой Ибаргимовой, она тоже здесь присутствует. Все, о чем я говорю, это плод наших совместных исследований. И здесь мы что видим? Мы видим, что за год с сентября 2014 по сентябрь 2015 в общем объеме накоплений населения увеличились доля наличной валюты и доля валютных депозитов. Что еще происходит? Это как раз данные, которые мы собираем в ЛЭСИ, у нас рассчитывается индекс доверия к финансовым институтам (банкам и страховым компаниям). Он у нас он измеряется недостаточно часто – всего раз в год. При его конструировании мы использовали тот же принцип, который заложен в методологии индекса потребительских настроений, то есть мы измеряем изменения того, насколько люди доверяют финансовым институтам, изменилось ли их доверие за предыдущий год, и насколько, по их оценкам, изменится их доверие в следующем году. То, как этот индекс считается, уже опубликовано в некоторых

работах, я сейчас не буду на этом останавливаться, потому что времени мало. Здесь самый главный вывод какой? Доверие к финансовым институтам тоже снижается.

По кредитам я уже показывала данные Центра развития, здесь я взяла данные из ЦБ об объеме кредитов населению, физическим лицам, и темпы прироста обеспеченных и необеспеченных кредитов. Вы видите, что несколько снизился объем потребительских кредитов для потребителей, темпы прироста сокращаются, пик был в середине 2012 года, тогда Центробанк заявил о перегреве этого рынка, начал принимать определенную политику по сдерживанию роста кредитов. И, соответственно, смог остановить. Помимо ЦБ еще и ситуация остановила, поскольку в условиях кризиса и люди начинают опасаться брать кредиты, и банки опасаются давать их населению. Поэтому здесь можно проследить как происходило это снижение.

Теперь поговорим об активах населения, на слайде представлены данные опроса по потребительским финансам. Что по этим данным можно сказать? Большинство населения имеет активы как финансовые, так и нефинансовые. Конечно, основная часть активов, это недвижимость, причем, первая недвижимость (та, в которой люди проживают). Тем не менее, вы видите, что и финансовыми активами на сегодняшний день уже обладает большинство домохозяйств, и изменения за 2013-2015 гг. говорят о небольшом увеличении охвата населения активами. Тем более, база данных опроса панельная, поэтому это в большинстве случаев одни и те же люди, следовательно, мы можем говорить даже о небольших изменениях как о статистически значимых. Структура объемов активов домохозяйств, изменений в 2013-2015 годах нет. Видите, если взять все активы и посмотреть, какую долю по стоимости занимают нефинансовые активы и финансовые, мы видим, конечно, преобладание нефинансовых активов, и здесь это именно недвижимость и собственность на первое жилье.

Наличие у домохозяйств финансовых активов разного вида. Здесь учитывались вклады в банках, текущие счета в банках, сбережения наличных денег и займы частных лиц. На что здесь нужно обратить внимание? Вырос охват срочными вкладами в банках. В 2013 году это около 10 %, а в 2015 уже почти 11,4 %. И значительно увеличился охват текущими счетами в банках. То есть получается такой парадокс, что, с одной стороны, вроде бы, люди меньше доверяют финансовым институтам, в том числе банкам (у нас отдельная часть индекса именно про банки), но деньги там продолжают хранить. И увеличивается доля людей, которая деньги в банки относит. Тогда как охват сбережениями в наличных деньгах уменьшился. Было 38,2%, домохозяйств, стало 35,4%, почти на 3 п.п. снизился охват. Займы частным лицам, здесь тоже около 2 п.п. изменения. Если взять все активы, которые мы могли бы отнести к накоплениям в узком смысле слова (срочные вклады, металлические банковские счета, текущие счета, ценные бумаги, сбережения в наличных

деньгах), на сегодняшний день больше 40 % населения такого рода активы имеет. Тогда как доля домохозяйств, которые обладают финансовыми активами в любом виде, включая банковские текущие счета, составляет около  $\frac{3}{4}$ .

Стоимость активов. Финансовые активы в 2013 году составили 88,5 тысяч рублей в среднем на одно домохозяйство, обладающее финансовыми активами. В 2015 году средняя стоимость активов увеличилась в номинальном измерении, хотя в реальном выражении, с учетом инфляции, произошло снижение. Как распределены активы между доходными группами? Если брать за 100 % общий объем финансовых активов, то доля финансовых активов, которыми владеют люди из высокодоходной группы, немного увеличилась, однако не за счет самых бедных, а за счет четвертого квинтиля. Если говорить о втором вопросе нашего диспута - идее о том, что бедные беднеют, а богатые богатеют, то эти данные подтверждают это лишь отчасти. Мы видим, что пятая группа с наибольшими доходами увеличила свою долю в общем объеме финансовых активов, но в первой изменений практически нет: как владели 5 %, так и владеют. А кто потерял? Домохозяйства из четвертой доходной группы, а не самые бедные.

Если посмотреть тот же самый показатель, но в разрезе типов населенных пунктов, то мы видим, что доля финансовых активов, принадлежащая домохозяйствам из Москвы и Петербурга, сократилась. Опять, если мы хотим понять, богатеют ли богатые, то домохозяйства Москвы и Санкт-Петербурга как раз потеряли при сравнении с другими типами населенных пунктов. Рост доли финансовых активов произошел как раз в малых населенных пунктах от 100 тысяч и меньше, и еще в миллионниках, за исключением столиц.

Далее, банковские счета увеличились в охвате, как мы это видели на одном из предыдущих слайдов, больше людей владеют этими счетами, но средний размер счета несколько уменьшился. Средний размер срочных вкладов уменьшился. Не намного, тем не менее, уменьшение есть. Зато выросли объемы сбережений в наличных деньгах в 1,2-1,6 раза, и займов частным лицам.

Показатели охвата долговыми обязательствами. Два вывода можно сделать на основе наших данных. Первый - большинство россиян не имеет задолженности. Как не имело в 2013г., так и не имеет в 2015 г. На момент опроса кредиты – без учета займов у частных лиц и ломбардов – 31,6%. Интересный вопрос: если банки ужесточили условия кредитования в кризис, стали ли люди пользоваться ломбардами под невыносимые проценты, закладывая свои ценные вещи? Нет, такого нет, доля пользующихся ломбардами ничтожно мала – меньше полпроцента и не растет. Если говорить в целом по всем кредитам, нет изменений, охват остался приблизительно такой же. Произошел незначительный рост охвата пользования кредитными картами, 2,1 %, при этом несколько уменьшилась доля пользователей потребительскими кредитами и займами у частных лиц. Возможно, наметилась тенденция большего использования кредитных карт, имеющих период бесплатного

пользования. Люде несколько реже стали обращаться к своим родственникам, друзьями и знакомым, потому что, возможно, у всех проблемы, и поэтому проще одолжить деньги у банка по кредитной карте, тем более, что для карт с грейс-периодом это бесплатно. Хотя изменения пока не столь велики, речь идет о 2-х процентных пунктах роста охвата использованием кредитными картами.

Показатели охвата долговыми обязательствами по группам домохозяйств. Интересно, что наибольший охват характерен для первой квинтильной группы с наименьшими доходами и для пятой группы с наибольшими доходами. В обеих группах почти 40% имеют текущую задолженность, не погашенный кредит в настоящее время. Москва и Санкт-Петербург самые низкие показатели, около 30%. И за 1,5 года произошло некоторое увеличение охвата на 2 процентных пункта. Но больше всего охват увеличился в населенных пунктах от 100 тысяч до 500 тысяч человек, где зафиксировано увеличение охвата долговыми обязательствами на 4,6 процентных пункта. В тех населенных пунктах, в которых охват был максимальным и в 2013, и в 2015 годах, динамика отрицательная. Было 44,0 % в миллионниках (за исключением столиц), стало 40,9 %. От 10 тысяч до 100 тысяч было почти 40 %, стало 35,5 %.

Велика ли перекредитованность россиян? В СМИ мы часто слышим о том, что россияне перекредитованы, поэтому было интересно проверить это на наших данных. Сначала посмотрим на отношение суммы среднемесячных платежей по кредитам, кроме кредитных карт, займов в ломбардах и частных долгов, к совокупному месячному доходу домохозяйства. Какую долю своих текущих доходов люди тратят на погашение кредитов? И цифры получились достаточно впечатляющие. В целом по выборке в 2013 году у домохозяйств, имевших задолженность, четверть доходов уходила на оплату кредитов, в 2015г. ситуация, практически, не изменилось. Из положительного - как раз в группе с наименьшими доходами, где в 2013г. на оплату кредитов уходило почти 40% доходов, видим, что в 2015г. чуть-чуть долговая нагрузка снизилась (37,4%). В качестве признаков перекредитованности мы использовали следующие показатели: 1) ежемесячные выплаты по кредитам составляют 50% и более совокупного месячного дохода домохозяйства; 2) домохозяйство имеет просрочку выплат по кредитам сроком 3 месяца и более; 3) домохозяйство имеет 4 и более непогашенных кредитов

Если все эти три критерия сложить и посмотреть, сколько домохозяйств имеет один признак перекредитованности, два или три признака, мы видим снижение степени перекредитованности домохозяйств. В принципе, этот вывод очень интересный, что в условиях кризиса, когда есть опасность или было ощущение, что перекредитованность будет расти, мы видим снижение.

И последняя часть, про финансовую грамотность. Это данные мониторинга ЛЭСИ. Я уже не успею никакие слайды показать, но они будут доступны, и можно будет после посмотреть. Интересный вывод - некоторые индикаторы в 2015 г. улучшились, хотя до этого их уровень долгое время

практически не менялся. Мы каждый год замеряли, и получали практически те же самые цифры. Но на сегодняшний день, например, есть улучшения по такому показателю, как знание и понимание системы страхования вкладов, и здесь мы видим, что в предыдущие годы где-то четверть населения давала правильный ответ на тестовый вопрос об ССВ, а в 2015 г. таковых стало 36 %, это значительный рост.

Итак, какие основные выводы? Доходы, зарплаты, потребительская уверенность и доверие к финансовым институтам снижаются, но люди пока держат деньги в банках. И даже, видите, есть какие-то признаки того, что больше людей принесло деньги в банки. За счет сокращения потребления увеличивают свои финансовые активы, хотя банковские вклады уже начали терять свою привлекательность. У нас есть тоже один вопрос, который я сюда не включила, когда мы задаем вопрос о том, что вы предпочитаете. Банковские вклады или наличные деньги, или только банковские вклады, или только наличные деньги, несколько сокращается доля тех, кто говорит, что только банковские вклады, в пользу тех, кто говорит, что и банковские вклады, и наличные деньги. То есть для банков пока еще угрозы как таковой нет, тем не менее.

Закредитованность населения не изменилась и даже по некоторым индикаторам снизилась. Снижается охват потребительскими кредитами, растет кредитными картами. Потребительские кредиты уже не берут, берут кредитную карту и пользуются грейс-периодом. Закредитованность не изменилась, а перекредитованность даже снизилась по охвату, как минимум. И финансовая грамотность по некоторым индикаторам выросла.

**Ведущий.** Спасибо. Дмитрий Вячеславович, ваши два вопроса.

**Лепетиков.** Вопрос №1. Очень интересное наблюдение: люди банкам не верят, но продолжают туда идти. Ежики кололись и плакали. Какое может быть объяснение этому? И сразу второй. Мы говорили про банки. А есть ведь у нас еще в стране разного рода структуры, именуемые иными финансовыми институтами. Какова их перспектива, останется ли наша финансовая система, повернутая к населению, исключительно банкоориентированной? Если не останется, то какие институты могут составить банкам реальную конкуренцию?

**Кузина.** На первый вопрос, наверное, от безысходности, потому что, на самом деле, люди, это не фирмы. В начале, когда экономическая наука только начала заниматься сбережениями населения, была идея, что можно перенести те модели, которые были разработаны для фирм, которые ориентировались на ставку процента, что можно эти модели использовать для объяснения сберегательного поведения людей, но это оказалось не так. Кейнс упомянул аж 8 мотивов, он сказал, что люди – не предприятия. Предприятия можно закрыть, обанкротить, и начать все с нового листа. Человек обанкротиться не может, ...хотя в Америке может.

**Лепетиков.** У нас тоже уже может.

**Кузина.** Теперь да, уже может. Но банкротство физических лиц - это не банкротство фирмы. Фирма при банкротстве физически исчезает, а человек - нет. Поэтому в этом смысле у людей есть большая потребность перераспределить текущий доход с одного периода на другой, и в этом смысле какой бы процент банк не давал, он должен эти деньги сохранить. Если вам нужно оплатить образование детей или какие-то делать покупки, или оставить на черный день, самый популярный мотив, это оставить на черный день, если будет хуже, чем сейчас. Поэтому людям деваться особо некуда. Инфляция высокая, а банк хоть какой-то дает процент. Поэтому, несмотря на то, что есть опасения, что что-то может пойти не так, в банки деньги несут. У нас в мониторинге ЛЭСИ есть еще один индекс, о доверии разным финансовым и социально-политическим институтам. И там у нас специально для того, чтобы понять степень доверия финансовым институтам, есть еще и другие институты, например, президент, парламент, суд, полиция. И там очень интересная вещь: долгое время мы видели, что «Сбербанк» был на вершине этой пирамиды доверия, то есть «Сбербанку» доверяли даже больше, чем президенту. Но вот последние 2 года эта ситуация изменилась: президент вышел на первое место, а «Сбербанк» стал вторым. Государственным банкам, кстати, тоже доверяют, Центробанку доверяют. И системе страхования вкладов тоже. Меньше всего из финансовых институтов доверяют - и тут я перехожу к следующему вопросу - коммерческим банкам, ПИФам, страховым компаниям, инвестиционным. Перспективы пока за госбанками, потому что всем остальным люди пока не доверяют. Особенно высоко доверие «Сбербанку» и государственным банкам. И даже если что-то будет меняться на банковском рынке, я думаю, что это госбанки, которые получают деньги сберегателей, которые хотят хоть чуть-чуть защитить их от инфляции. Поэтому эти деньги придут в государственные банки, а не в кредитные кооперативы или иные финансовые институты

**Ведущий.** Переходим к следующему выступающему, да.

**Лепетиков.** Мне очень приятно выступать здесь, на родном факультете, видеть знакомые лица, в том числе тех, кого я давно не видел. И я дополню Олю, потому что у меня взгляд немного другой. Не только потому, что я другой, но еще и потому, что я смотрю на финансовое поведение населения со стороны института, который как раз это финансовое поведение населения во многом формирует. Во многом мы будем пересекаться, а в чем-то будем друг друга дополнять, в чем, собственно говоря, ценность нашего разговора и состоит.

Я буду опираться на несколько источников. Во-первых, это большое исследование, которое для нас уже 5 лет подряд делает наш хороший партнер, компания «Марк-аналитик», во-вторых, это наши внутренние данные, и в-третьих, это статистика, которую мы получаем с рынка: бюро кредитных историй, ЦБ и т.д.

Когда меня попросили дать цитату, мне сразу на ум пришла фраза одного из самых харизматичных президентов США, который известен много чем, в том числе своим отношением к индейцам, Эндрю Джексона. Он сказал примерно так: что бы ни происходило в этом мире, бедные беднеют, а богатые богатеют. У Ольги был немного другой тезис, но на моей картинке видно, что, если в 2014 году по сравнению с 2013 годом люди признавали, что их доходы выросли, то в 2015 по сравнению с 2014 ситуация несколько иная. Те люди, которые победнее, отвечая на вопрос «что случилось с вашими доходами», в основном, говорили, что в номинальном выражении доходы упали. Те, кто побогаче, говорили, что в номинальном выражении доходы выросли. Это данные опроса конца весны 2015 года, и мы видим, что уже тогда, как обычно и происходит в кризис, расслоение населения увеличивалось, чего не было в спокойные годы. Расслоение есть, и его нельзя игнорировать.

Что могут позволить себе люди на те доходы, которые они имеют? У нас в банке есть внутренняя сегментация, основанная на шкале самоопределения и приведенная к границам по доходу. Она приведена на графике, СМ - это среднемассовый сегмент, ВМ - это верхнемассовый сегмент, далее состоятельный и привилегированный. Сегменты, которые выше - победнее, а в самом низу графика - побогаче. И что мы видим? Мы видим, что во всех сегментах – это подтверждается цифрами, которые приводила Ольга, только с другой стороны - возможности людей в 2015 году достаточно заметно уменьшились. Иными словами, привычных предметов роскоши, которые привыкли себе позволять самые богатые люди, стало меньше. Если мы посмотрим на самых бедных, то, к сожалению, количество людей, которые смогли позволить себе только минимальный набор благ, выросло. Мы видим совершенно четкий тренд, который в большей степени характерен для низших слоев населения. То есть ресурсов у населения становится меньше.

Как это отражается на отношениях населения с банковским сектором? Первый вывод: люди, несмотря на кризис, продолжают сберегать. Как я уже говорил, задавая вопрос: ежики кололись и плакали, снова кололись и снова плакали. Иными словами, сберегали и будут сберегать, несмотря на кризис. Это в России не первый раз происходит, подобная же ситуация наблюдалась в 2008-2009 году, когда рост депозитов населения драматически вырос по системе в целом более чем на 30 % в 2009 году. Можно вспомнить и более ранние кризисы, например, 1998 год. «Ах, кризис, что мне делать? Я бегу в банк». И тогда, и сейчас человек бежит в банк, только с противоположным целеполаганием. Если в ранние кризисы он бежал в банк, чтобы деньги забрать, сейчас он бежит в банк, чтобы деньги отдать. Налицо совершенно явный дисбаланс, для банков это не абстрактное понятие.

Почему драматически упали ставки по валютным депозитам? Вовсе не из-за того, что умные банки прогнозировали падение курса, а просто потому, что некуда девать валютную ликвидность. Вот люди пришли, принесли много



долларов, и что с этими долларами делать? Реповать их, то есть обращать их в рубли и, соответственно, размещать рубли как-то страшно, потому что мы опять вспоминаем про курс. Его колебания, которые мы видели вчера, видим сегодня и увидим завтра, позволяют уверенно сказать, что валютные риски очень высоки. А на кредитные ресурсы в валюте спроса нет никакого, он и в спокойные годы был не очень, а в условиях, когда нас всех кругом санкционируют, спрос на валютные кредиты со стороны реального сектора тоже далеко не высокий. Поэтому банкам абсолютно не нужны валютные пассивы, поэтому ставки по валютным пассивам драматически устремились к нулю. Это совершенно нормальная реакция. Банковская деятельность, конечно, подразумевает работу с привлечением, но если уж привлекать, то лучше рубли.

Итак, люди решили, что надо сберегать. Где они будут сберегать? Про это у меня был второй вопрос к моему сегодняшнему замечательному оппоненту. Ситуация такова, что российская банковская система продолжает, по сути дела, заменять собой российскую финансовую систему. Как видно на графике, больше 90% финансовых операций населения с какими-то институтами сосредоточены в банковском секторе. Ситуация от года к году не меняется. Единственный сегмент, который помимо банков за это время вырос, это негосударственные пенсионные фонды, но это больше корпоративная история, потому что главные драйверы такого роста - негосударственные пенсионные фонды крупных корпораций. Именно в них сосредоточен тот прирост, который есть. Такая штука, как ПИФы, как пребывала в малозаметном состоянии, так и пребывает. Население хочет сберегать, но при этом никому, кроме банковского сектора, наше российское население свои сбережения доверять не готово.

В каких банках размещать? На слайде мы видим ожидаемый ответ. В первую очередь, как мы предполагали, люди вспоминают о государственных банках. На самом деле, это отчасти так, отчасти не так, потому что и размер имеет значение. Крупные частные банки тоже имеют большую долю. Мы наблюдаем тенденцию консолидации банковского сектора, мы наблюдаем ситуацию, когда люди, сберегая, смотрят, и на происхождение, и на размер. Если в предыдущий кризис государственность доминировала над размером, то теперь эти характеристики почти уравнились. Для государственных банков это не очень хорошо, но для банковского сектора в целом как института, порождающего доверие к себе, наверное, неплохо.

Мы переходим к разделу о поведении. О чем думают люди, когда приходят к банкам? На это можно дать ответ, ссылаясь не только на опросы, но и на фактическое поведение. Можно спросить человека о том, что он думает, а можно спросить человека о том, что человек уже сделал. На слайде мы видим анализ: какой продукт весной 2015 года показал наибольший прирост с точки зрения пользования им. Колонки по бокам, это количество людей, которые сказали, что у них есть данный продукт. Мы видим, что самым растущим

продуктом с мая 2014 по май 2015 стала дебетовая карта. Что такое дебетовая карта? Это продукт, который совмещает в себе 2 ключевые характеристики. Во-первых, это пассивы, то есть это не займ, это то, что изначально было твоим, что ты принес и положил, во-вторых, это ликвидный инструмент, с которого ты в любой момент то, что ты принес и положил, можешь снять. Иными словами, в наибольшей степени интересовал население, уже понимающее, что оно живет в кризисе, пассивный расчетный продукт. Продукт, где ты пользуешься своими деньгами, не влезая в кредит, не становишься перекредитованным, и в то же время постоянно можешь пользоваться этими деньгами, не замораживаешь их, если вдруг что случится, можешь пойти и эти деньги моментально получить.

Почему упали банковские депозиты? Отчасти это канибализация с дебетовыми картами, люди немного перераспределили структуру своих банковских сбережений, от срочной к ликвидной. Почему упали кредиты наличными? Потому что это самый высокорисковый продукт.

Следующий момент, отраженный на слайде: наш взгляд на перекредитованность. Зачем люди берут потребительские кредиты? Когда задавался этот вопрос, нам, в числе прочего, хотелось понять: много ли людей, которые берут кредиты потому, что нельзя не взять кредит, потому что иначе жить не на что? Ответ на слайде есть. Если мы посмотрим на самые основные потребности, на которые люди берут кредиты, мы увидим, что на самом деле, потребительский кредит, это в первую очередь продолжение ипотечного кредитования и автокредитования. Люди берут потребительские кредиты потому, что покупают машины, квартиры, потому что эти квартиры надо отремонтировать, и потому что надо еще что-то делать – строить и т.д. Людей, которые говорят, что я беру кредит потому, что мне надо рефинансировать другой кредит или погасить задолженность по кредиту, примерно 10 %. Доля людей, которых уже засосала кредитная воронка, пока не очень велика, к счастью, и розничное кредитование – механизм, направленный не на саморазрушение, а на развитие.

Продолжим тему перекредитованности. Посмотрим на две следующие картинки: одна – это наши расчеты, другая – расчеты по данным коллег из Национального Бюро кредитных историй. Интересно посмотреть на эти картинки вместе, потому что они показывают немного разные вещи.

Первая картинка о том, что в 2015 году доля расходов, которые население тратит на обслуживание чисто банковских долгов, по нашим расчетам снижается. Снижается достаточно заметно, 3 процентных пункта - это много. Люди стали меньше тратить своих доходов на обслуживание долгов, прежде всего, потому что долгов стало меньше, они стали по возможности эти долги гасить. Досрочное погашение для банков - отчасти проблема, но во всем плохом есть хорошее – принимая досрочное погашение, мы выводим из обращения средства, но снижаем свои риски.

Посмотрим с другой стороны, на данные Бюро кредитных историй. Это примерно такой же показатель, но он учитывает не только банки, но и всевозможные другие не всегда понятные организации, которые дают людям деньги - кредитные кооперативы и тому подобное. Мы тоже наблюдаем снижение, но цифры значимо отличаются. Здесь цифры больше, из чего можно сделать вывод о том, что значительная доля долговой нагрузки на население находится как раз в секторе этих самых непонятных структур. И очень неожиданным для нас оказался результат анализа по регионам: в большинстве регионов максимальную нагрузку несут люди старшего поколения. Иными словами, если пожилой человек взял кредит, то чаще всего это уже с концами. В банковской статистике мы много таких кредитов не видим. Но еще раз убедились в том, что не надо пожилых людей грузить дополнительной долговой нагрузкой, потому что они с ней, к сожалению, не очень хорошо справляются.

Последний момент, который я хотел осветить, это очень популярная в СМИ тема: валютные кредиты. Чему многие люди и банки научились по сравнению с предыдущим кризисом, так это тому, что иметь дело с валютой не очень хорошо. Валютная позиция банков по сравнению с 2008 годом сейчас стала гораздо более сбалансированной. Долги, которые имеют люди в валюте, тоже стали достаточно сбалансированные. На графике мы видим, что этот баланс - не эффект кризиса, не эффект того, что люди только сейчас испугались и стали конвертироваться, а совершенно четкая тенденция, которая сформировалась уже по итогам прошлого кризиса. Люди учились и свою позицию меняли. Конечно, для кого-то наблюдается настоящая драма, но я позволю себе в конце выступления выразить личное отношение к проблеме валютных заемщиков. Я в своей жизни 2 раза брал ипотеку, оба раза абсолютно сознательно это делал в рублях, несмотря на то, что оба раза это была ситуация, когда курс был абсолютно стабилен, и ничего не предвещало нестабильности. Я понимал, что раз я беру ипотеку в рублях, то мой аннуитет, который я должен буду ежемесячно выплачивать, будет значительно больше, чем он был бы, если бы я взял кредит в валюте. Но я сделал осознанный выбор. И я считаю, что давать льготы валютным ипотечникам нечестно по отношению ко мне и по отношению ко всем тем людям, которые подобно мне взяли ипотечные кредиты в рублях и платили большие платежи. Почему люди, которые брали кредиты в валюте и которые много лет получали от этого дополнительный доход, вдруг должны получать возмещение? Если уж начать возмещать потери, тогда давайте, возместите мне мой рублевый излишне переплаченный аннуитет!

Завершу свое выступление несколькими основными выводами. Первое: несмотря на кризис, у нас продолжается достаточно органическое взаимодействие банковского сектора и населения, особенно в сфере сбережений. Второе: большой драмы с перекредитованностью нет, есть отдельные проблемы, связанные с отдельными участками, в частности, с самым

пожилым населением в регионах, с бедными и т.д. Это предмет работы риск-менеджмента, который должен это все учитывать. И, наконец, третье, ситуация, которая сложилась сейчас, как мы все надеемся, носит временный характер, дно близко, и скоро мы от него оттолкнемся. Давайте верить в то, что это дно мы вот-вот нащупаем. У себя в банке мы в это верим и на текущий момент закладываем в наш основополагающий документ, именуемый бизнес планом на 2016 год, значимо позитивный прирост по сбережениям и слабопозитивный по кредитованию населения.

Спасибо. Готов отвечать на вопросы.

**Ведущий.** Спасибо Дмитрию Вячеславовичу, и особенно про это предложение возместить вам текущие платежи - и многим другим, кто брал кредит в рублях вместо валюты. Это интересное предложение, надо его обдумать хорошенько. Ольга Евгеньевна, два вопроса.

**Кузина.** Первый вопрос по поводу дебетовых карт, самый растущий продукт. Вы разделяли дебетовые карты, которые люди открывают самостоятельно, и зарплатные проекты, и дебетовые карты в рамках этих зарплатных проектов? Потому что по нашим данным, это действительно растущий, наиболее популярный продукт, но это в основном зарплатные карты, их люди не выбирают. И тогда рассуждения о том, что какая есть смысловая составляющая этого роста, интенция потребителей, могут быть скорректированы. И второй вопрос, по нашим данным такая же история, когда мы смотрим, для чего берут люди потребительские кредиты, действительно, ипотека и вообще покупка недвижимости, это почти половина всех кредитов, если брать по объему задолженности. Тем не менее, не всегда покупка недвижимости в кредит осуществляется через ипотеку. Многие берут потребительский кредит на неотложные нужды, чтобы купить недвижимость или автомобиль. Проценты по таким кредитам намного больше, чем по ипотеке, почему люди, тем не менее, берут потребительские кредиты для того, чтобы купить квартиру или дом, или автомобиль. Банки не дают? Или с чем это связано?

**Лепетиков.** Спасибо. У меня будут довольно простые ответы. Вопрос первый, это отдельная история – зарплатные карты мы изучали отдельно. Зарплатные карты, это, действительно, навязанная услуга, тебя не спрашивают, зарплатную карту какого банка ты берешь. Хотя сейчас есть отдельный банковский продукт, называется индивидуальный зарплатный проект. Ты можешь сказать: «Не хочу я быть в «Сбербанке», хочу в ВТБ24, и мне все равно, что бухгалтерия зачисляет мне деньги в Сбербанк, я хочу, чтобы в ВТБ24 зачисляла». Это возможно. Есть люди, которые прошли весь этот путь - тяжелый и непростой. Мы в своем исследовании специально разделяли зарплатные и дебетовые карты – у нас на диспуте присутствует автор, Борис Хатуцкий, который это исследование делал своими мозгами и руками, потому

что для нашего бизнеса это принципиально важно. Сейчас, запуская линейку продвижения, ориентируемся как раз на дебетовые карты.

Что касается этих квазиипотек, квазиавтокредитований, ответ очень простой – потому что ничего закладывать не надо! Потому что ключевой фактор, который человека отвращает от ипотеки и заставляет его платить проценты большего размера, это сознание того, что квартира будет в залоге. Распоряжаться ею нельзя, передавать ее никуда без согласия банка нельзя. То же самое с автомобилем. Мы, когда спрашивали клиентов, они отвечали очень просто: «Почему я готов платить больше? Потому что я не хочу свой актив закладывать, я хочу своим активом распоряжаться целиком и полностью».

**Ведущий.** Спасибо. Мы переходим к сессии вопросов. Сейчас я предлагаю всем, кто хочет задать вопрос, подумать о том, какой этот вопрос, поднять руку. Мы сейчас соберем вопросы. Пожалуйста, представляйтесь, говорите, кто вы и откуда, и кому вы задаете вопрос. Давайте по одному вопросу, чтобы никому не было обидно, если что, мы потом второй круг сделаем.

**Данилов.** Данилов Юрий Алексеевич, ведущий научный сотрудник Экономфака МГУ. У меня к первому докладчику вопрос. Везде, где была возможность сравнивать с данными Росстата, с официальными статистиками, я практически везде видел с данными Росстата значительные отклонения тех данных, которые вы получили с социологическими опросами. С чем это связано? Каковы факторы этого отклонения?

**Ведущий.** Спасибо.

**Агапова.** Агапова Татьяна Анатольевна, экономический факультет МГУ. У меня вопрос к Дмитрию Вячеславовичу. Вы показали, что население предпочитает сберегать в крупных государственных банках. И вопрос такой: с вашей точки зрения это чисто кризисное явление, или это признак более общей тенденции к изменению структуры банковского сектора, в том числе в перспективе, то есть увеличение доли государственных банков, относительное сокращение доли частных банков? Спасибо.

**Жен.** У меня вопрос к Ольге Вячеславовне. Оценка, есть ли у вас данные о том, насколько увеличились валютные накопления, находящиеся на руках у населения в связи с этой трагичной турбулентностью на валютном рынке? И в этом же вопрос, есть ли оценка того, сколько теряет ВВП России в результате вывода этих денежных масс из системы денежного обращения?

**Дружинина.** Спасибо большое за выступления, очень интересно было. Студентка экономического факультета МГУ Дружинина Александра. У меня вопрос к Ольге Евгеньевне. Я читала как раз в вашей исследовательской статье, у меня тема магистерской диссертации связана с моделированием финансового поведения населения. И вопрос такой, существуют ли на данный момент какие-то модели, неоклассические модели и теория Катоны, новое направление,

которые могли бы предсказывать финансовое поведение населения, в том числе учитываются ли при этом какие-то поведенческие особенности?

**Зубов.** Добрый вечер всем, Зубов, ВШЭ. Меня очень сильно удивляет состояние того, как банки и население взаимодействуют по поводу, в частности, валютных средств. Мы сейчас подтвердили и знаем, что процентные ставки по депозитам достаточно низкие, в то же время наши предприниматели снова, особенно импортеры, говорят, что недостаточно у них валютной ликвидности для того, чтобы вести свою деятельность. Почему так? Что является детерминантом такого положения, на ваш взгляд?

**Борис.** Здравствуйте. У меня к обоим участникам вопрос про тему закредитованности и перекредитованности. Учитывается ли в официальной статистике все, что связано с прямыми трендами перекредитования, что сейчас доступно для населения на различных он-лайн площадках, это активно развивается, и есть ли у вас какая-то оценка такого плана? Спасибо.

**Самсонова.** Анастасия Самсонова. У меня вопрос больше по юридическим компаниям. В декабре был выпущен указ, в результате которого будет список неблагонадежных организаций, и рекомендовалось банкам блокировать эти счета, переводить эти счета в ЦБ. Можно ли это расценивать как пользование беспроцентным кредитом? Потому что потом вытащить эти деньги...

**Ведущий.** Простите, пожалуйста, как это относится к теме сегодняшнего диспута?..

**Самсонова.** Беспроцентные кредиты.

**Ведущий.** Чьи?

**Самсонова.** Юр.лиц.

**Ведущий.** Не по теме немного, извините.

**Муж2.** У меня вопрос к Ольге Евгеньевне. Вы сказали, что снижается доверие к финансовым институтам, мыши кололись и плакали. А есть ли у населения какая-то альтернатива?

**Марков.** Андрей Марков, устраиваюсь на работу на экономический факультет МГУ. У меня удивительно позитивное впечатление от того, что вы говорили. Я пришел сюда с ожиданием услышать страшилки, подтверждение публикаций такого алармистского типа, что все рухнет и все прочее. Но вы рассказываете, что есть проблемы на отдельных группах населения и т.д.... В общем, я делаю из этого вывод, что население за эти 25 лет стало умнее, набралось опыта, приспосабливается, двигается вперед. Отсюда у меня вопрос, нужна ли в этой ситуации, когда население само учится, какая-то государственная политика осознанного типа по укреплению и развитию финансовой грамотности и способностей населения? Есть ли то, что называется кейс для того, чтобы в этот процесс целенаправленно как-то влезать и вмешиваться?

**Ведущий.** В том смысле, что может быть хуже от дополнительной грамотности?

**Марков.** Нет, можно ошибиться, можно чем-то навредить. Внешнее вмешательство всегда имеет риск такой.

**Ведущий.** А можно я вопрос задам? У меня несколько вопросов, но я задам один, поскольку других ограничиваю. У меня вопрос такой к обоим докладчикам. Скажите, пожалуйста, основной инвестиционный ресурс в период кризиса, это деньги населения? Нигде столько денег, сколько у населения, на сегодняшний момент нет. Если пофантазировать и представить себе, что эти деньги как-то могут быть задействованы в инвестиционном процессе, скажите, какими бы инструментами вы порекомендовали, как это делать, понимая, как население себя ведет, что оно по этому поводу думает?

**Реплика.** Но только не отбор прямой!

**Ведущий.** Понятно, что это самый лучший инструмент. Прямой отбор делают с помощью эмиссии. Эмиссия как раз и есть наилучший прямой отбор без применения оружия. Дмитрий Вячеславович сейчас начинает отвечать на вопросы, поскольку был вторым.

**Лепетиков.** Отвечаю по порядку задания вопросов. По поводу того, что нового. Для меня очень важно, когда я вижу вещи, которые не понимаю до конца, потому что мне хочется их изучить. В частности, у меня пока не очень складывается картинка со структурой населения, которое имеет долги. По одним цифрам получается, что это население скорее пожилое и в регионах, по другим цифрам – прямо противоположная картина, по третьим цифрам получается, что все равномерно. Я положил рядом эти наблюдения и понял, что пока единой картинки у меня не вышло. Это сигнал поисследовать еще. Это, наверное, самое главное, что я сделал, и почему работа над этим выступлением для меня оказалась полезной.

Вопрос о росте сбережений в государственных банках. На самом деле, я употребил здесь союз «И», то есть не всегда, не только в крупных государственных банках усилился поток сбережений, он усилился в крупных банках вообще. Я считаю, что это тенденция, потому что доля депозитов, размещаемых в государственных банках, это «Сбербанк», мы, «Газпромбанк», «Россельхозбанк», росла все время, просто в кризис этот рост еще ускорился, но, что важно, в кризис ускорился еще и рост доли в крупных частных банках. Мы видим совершенно нормальную в кризис тенденцию к централизации. Есть такая известная статистика: динамика отзыва лицензий. Ее, конечно, правильней смотреть не только в количестве отзываемых лицензий, но и в динамике активов, которые есть в банках, теряющих лицензии. Если построить два таких графика, то угол наклона будет принципиально разный. С рынка, на самом деле, выводится в основном всякая мелочь, активы банков с отозванными лицензиями не очень велики. Этот тренд кризис только ускорил.

По поводу недостаточности валютного финансирования. Я, к сожалению, не большой специалист в корпоративном кредитовании, но я плотно общаюсь с коллегами, которые у нас занимаются кредитованием малого бизнеса. Коллеги говорят, что особого спроса на валютное кредитование они не видят. Валютные кредиты в принципе касаются в основном отдельных сфер, связанных с внешнеэкономической деятельностью, но и там спрос упал. Дело в том, что люди считают валютные риск и понимают, что это опасно. Спрос у нас, в основном, предъявляется рублевый. Я повторяю, для банка сейчас проблема, что делать с валютными пассивами. Спроса на валютное кредитование нет, даже безотносительно тех ограничений, которые риск-менеджмент устанавливает. Мы у себя в банке не видим большого спроса со стороны валютных заемщиков, а мы работаем как раз с малым бизнесом. Порой наше казначейство сидит и думает: «Вот опять пришел VIP-клиент, принес 10 миллионов долларов, что с этим делать?» Это реальная проблема.

Очень интересен вопрос про всякого рода новые ресурсы. Мы эту тему, честно говоря, пока не изучали. По некоторым ощущениям, в будущем такая проблема станет актуальной, и мы будем это изучать, но пока у меня на этот вопрос ответа нет. Вот, кстати, еще то новое, что я узнал для себя, побывав на этой дискуссии.

Вопрос Андрея Романовича о финансовой грамотности. Ответ у меня такой: конечно, надо это делать. Население, конечно, учится, но далеко не все население обладает способностью научиться. Второй раз на грабли наступают, конечно, не 100%, но довольно много людей вводит в привычку наступать на грабли. Политика, конечно, нужна, и банкам, потому что мы не хотим иметь дело с людьми, которые нам кредиты не возвращают. Некоторая проблема состоит в том, что, если я приду на свое правление с проектом: «Давайте профинансируем финансовую грамотность», - мне обоснованно скажут: «Мы здесь деньги зарабатываем». Проекты с финансовой грамотностью нужны, достаточно посмотреть на динамику просроченной задолженности, которая потихоньку растет. Если бы люди были массово финансово грамотные, возможно, и валютных ипотечных заемщиков, о которых я эмоционально выступил, было бы в разы меньше.

По поводу денег населения как инвестиционного ресурса. Здесь я ничего сверхнеобычного предложить с ходу не готов. Я думаю, что для населения, в принципе, сейчас вопрос инвестирования ресурсов остро не стоит, у населения стоит вопрос, как минимизировать потери от снижения своего уровня потребления. Поэтому именно сейчас мы не добьемся какого-то вау-эффекта, сказав населению: дай нам денег, и все будет очень здорово. Люди о другом думают. Нам нужно удержать тот уровень привлечения депозитов, который есть сейчас. Что интересует людей, которые принимают для себя решение, инвестировать ли в банковские депозиты или нет? Их интересуют абсолютно понятные и простые вещи, это надежность банка и процентная ставка. Все.



Больше их, по большому счету, ничего не интересует. Со временем просто меняется соотношение между этими двумя параметрами. Сейчас больше интересует надежность. Изменение порога АСВ, по нашим наблюдениям, к какому-то перелому не привело. Как ценили больше надежность, так и ценят. Чтобы мобилизовать инвестиционные деньги населения, надо говорить примерно следующее: «Мы тебе дадим хорошую процентную ставку, и вернем деньги, клянусь мамой и АСВ». Как-то так. Сейчас не время для ярких и привлекательных инвестиционных предложений. Сейчас надо людям объяснить, что они не умрут. Спасибо тому же Андрею Романовичу за оценку позитива, который мы принесли, я обычно стараюсь в своих публичных выступлениях нести позитив. Приходишь к журналистам, первое, о чем они начинают тебя спрашивать: «Ну когда же доллар будет стоить 100 рублей?» Сейчас это уже довольно актуальный вопрос, но меня об этом спрашивали еще больше года назад. Я в таких случаях говорю: «Даже если он и будет 100 рублей, мы же не умрем от этого!» Были времена, когда доллар за 3 месяца вырос в 3 раза, я тогда в ЦБ работал, очень хорошо это помню, изнутри видел ситуацию. И ничего, все мы учимся, работаем и получаем удовольствие от жизни.

**Кузина.** По первому вопросу по поводу отклонений. Конечно, они есть. Причем здесь виноваты не только опросы, но и макростатистика, потому что мы знаем, что макростатистика сбережений и доходов населения считается на основе балансового метода. А в нем не всегда четко можно развести доход и смену формы финансового или материального актива, сбережения и потребление. Но микростатистика опросная тоже не идеал, потому что мы не все группы можем опросить, например, не можем достучаться или найти самых богатых. Они просто живут за закрытыми дверями, к ним не пройти (живут в охраняемых поселках или домах, куда доступ интервьюерам запрещен). Второй важный момент опроса о потребительских финансах, это чувствительные вопросы, людям, наверное, проще говорить про секс, чем про финансы. В этом смысле, когда задаешь вопрос о деньгах, то понимаешь, что можешь получить неискренний ответ. Мы, когда затевали опрос потребительских финансов, при том, что этот инструмент существует во многих странах – и в США, и в Европе, – мы дрожали внутри себя, потому что прийти к людям и начать задавать вопросы про деньги... мы очень долго проводили опросы про финансовое поведение, но, в основном, спрашивали: «Вы делаете, не делаете? Как ваше отношение?» А тут надо было спросить, сколько денег есть, где лежат, в каком банке, под какой процент или в какой тумбочке. Но у нас был очень хороший партнер, это «Демоскоп», который собирает данные по российскому мониторингу экономики и здоровья (РМЭЗ). Из-за того, что у них хорошо обученные интервьюеры, которые умеют выстраивать дружеский раппорт с интервьюируемым, когда мы посмотрели и сравнили данные макростатистики и наши, то многое совпало. А что там у вас не совпало, вы сказали? Мы,

например, сравнивали распределение доходов по децильным группам с государственной статистикой по ОБДХ, основанной тоже на опросах, за 2013 год у нас не сильно отличалось распределение доходов по децильным группам от того, что предлагал ОБДХ и Росстат.

Что я нового узнала? Не сейчас, естественно, потому что когда я готовилась к этому докладу, я просто выбрала из результатов исследований то, что подходило к объявленной теме. Для меня, например, было удивлением, когда я первый раз задала вопрос о системе страхования вкладов, количество неосведомленных людей, мне казалось, что тут сложного вообще? Страхует государство только деньги на счетах физических лиц и только в банках, на 700 тыс. руб. или 400 тыс. до 2008 г., сейчас это 1 млн. 400 тыс. В знании того, что страхуются только деньги на банковских счетах суммы страхового покрытия, нет ничего сложного. Оказалось, больше половины населения об этом на всем протяжении наших измерений до октября 2014г. не знало настолько, что выбирало закрытие «не могу сказать даже приблизительно». Первое объяснение, которое приходило в голову, заключалось в том, что не знают те, кто не имеет банковских счетов, их как раз было большинство, а те, кто имеет, они-то и знают. Но распределение этого показателя среди тех, кто пользуется и кто не пользуется, показало, что среди тех, кто пользуется, чуть выше был процент знающих, но и среди клиентов банков меньшинство знало о том, какая сумма страхуется ССВ. Наш тест на знание ССВ состоял из двух вопросов: то, который вы видите на слайде, и о сумме страхового покрытия. Если эти два вопроса пересечь, то доля правильно ответивших будет еще меньше, чем у меня сейчас на слайде. Для меня это было удивительным, потому что знания эти совершенно простые, и при этом люди об этом не знают.

Еще что было интересно, это – сейчас я вам покажу – был вопрос из серии финансовой грамотности про ведение бюджета доходов и расходов. Смотрите, какая интересная картинка сложилась. Мы задали первый раз этот вопрос в 2008 году, это было лето 2008 года. Два раза мы успели его задать в 2008 г. - в июне и в декабре. Декабрь еще можно считать докризисным для всероссийского опроса, поскольку последствия финансового кризиса для всей России наступили уже в 2009 г., и что произошло с ведением бюджета: вы посмотрите, доля ведущих письменный бюджет либо полностью, либо частично упала в 2 раза. Это было, конечно, тоже неожиданно, потому что, вроде бы, кризис, надо экономить, для этого лучше вести учет, а вместо этого – отказ от ведения письменного учета. Есть объяснение этому. Кстати, это будет моим ответом на вопрос про инвестиционные горизонты, инвестиционные инструменты. Кризис 2008 года не привел к снижению реальных доходов, доходы в тот момент не упали, они продолжили расти, хотя и меньшими темпами. Более того, банки предложили такие проценты, которые впервые стали положительными в реальном измерении. На мой взгляд, у населения в тот момент возникла проблема не столько с доходами, сколько с горизонтом

планирования, потому что стало изначально понятно – и это связано с вопросом про модели, - что этот кризис надолго. И поэтому если кризис надолго, то непонятно, что будет. Сейчас такой курс, такая зарплата, так стоят товары и цены, а что будет через месяц, через год? Соответственно, очень многие решили: давайте мы пока переждем, подумаем, как будет складываться ситуация на рынке. И вы этой ситуации получилось, что доходы не снизились, все нормально, а горизонты финансового планирования резко схлопнулись, какие-то покупки были отложены до лучших времен. Письменное ведение бюджета доходов и расходов - это вещь довольно тяжелая. Вы вынуждены все записывать, потом калькулировать. Я, например, себя заставить ни разу в жизни еще не смогла это сделать. Поэтому вести бюджет письменно люди мотивированы только в двух случаях: если, действительно, доходов очень мало, и не ведение бюджета приведет к тому, что в какой-то момент будет не на что покупать продукты. Либо если у тебя есть какая-то финансовая цель, когда ты готов сегодня поменьше пить кофе в «Старбаксе» и не тратить деньги по мелочам, но зато через 3-5 лет можешь купить что-то крупное.

**Лепетиков.** Есть и третий вариант, как было у меня. Если ты аналитик и тебе просто интересно.

**Кузина.** Или так. Люди, которым интересно все записывать, это, видимо, исключение, чем правило. Сейчас реальные доходы снижаются, и доля ведущих бюджеты начала увеличиваться, так что данные пока не противоречат этому объяснению. Вот эти моменты мне был интересны.

Насколько увеличилась валюта на руках, это не ко мне, лучше у экономистов спрашивать. Я социолог. По нашим данным, довольно сложно оценить объем наличных денег на руках у населения, потому что если вообще вопрос про финансовое поведение суперсенситивное, то это супер-суперсенситивны. Потому что когда ты спрашиваешь, сколько у тебя в банке, хотя бы есть какое-то ощущение, что тот, кто к тебе пришел, тебя не ограбит, потому что это банк, а там охрана, замки и т.д. А когда ты говоришь, что у тебя есть деньги наличные в большом количестве, то значит где-то в тумбочке лежит, значит, завтра могут прийти правильные люди и попытаться сделать то, что государство обычно делает – отобрать. И поэтому эти оценки самые приблизительные, поэтому я не смогу ответить на ваш вопрос, извините.

Какие модели лучше объясняют сегодня? У меня целый курс про это. Если хотите, можете прийти на него послушать, он начинается в следующий четверг, если хотите, в 3 часа приходите. Правда, он на английском. Напишите мне, я вам скажу, куда прийти, сделаю пропуск, чтобы вы приходили, и сможете послушать. Моделей много. И здесь идет соревнование, в основном, не между социологами, а между экономическими психологами и экономистами. Мне трудно сказать, кто из них выигрывает, потому что и там, и там есть хорошие объяснения того, что мы видим. Конечно, модель Катоны, потому что, если перспективы негативные, когда денег становится меньше, люди стараются

больше экономить, а не компенсировать выпадающие доходы за счет траты сбережений или обращения за кредитом. С другой стороны, экономисты тоже не подкачали, потому что сегодняшние модели, связанные со сглаживающим потреблением, модели неоклассического толка, они уже не те, которые были в 50-х годах, когда Модильяни с Фридманом их изобрели, потому что сегодня много интересных идей, связанных с учетом неопределенности. Неоклассические модели 1950-х гг. имеют предпосылку полной определенности будущего, и тогда выравнивание потребления происходит вокруг известного индивиду уровня. А сегодня никто не знает, что будет завтра в России. Конечно, в мире есть проблемы с этим тоже. Если это так, тогда идут пересмотры перманентного уровня потребления и дохода. Вы думаете, на этот период, пока у меня такая информация есть, я вот так, а потом, если что, я пересматриваю. Тогда что модель Катоны, что экономические модели - они дают объяснения. Единственный вопрос, какие у вас данные, какие инструменты вы хотите изучать, поэтому тут выбор, скорее, технический, нежели идеологический.

Насколько вовлечено население в кредиты небанковских институтов? Здесь тоже есть проблемы из-за того, что население иногда не понимает, с кем оно имеет дело, и точно выяснить, они с небанковским или с банковским... Мы постоянно с моей коллегой Дилярой Ибрагимовой пытаемся понять, насколько население России, особенно те, кто проживает в провинции, вкладывают деньги или берут кредиты в кредитных кооперативах, микрофинансовых организациях, и им подобных, мы в своих опросах еще ни разу не видели большого числа таких пользователей. Не было таких у нас данных, чтобы мы увидели какой-то рост, динамику этого показателя. Там какие-то проценты плавают очень мелкие и ничего не происходит. Поэтому насколько оно вовлечено, не знаю. По нашим данным не сильно. Но есть опасность, что мы измеряем неточно, что мы и респонденты просто имеем разные вещи в виду, когда задаем вопросы. И тут сложно измерить, пока люди не четко разделяют: это кооператив, это банк, это еще что-то...

Почему не страшно, не нужна ли государственная политика по повышению финансовой грамотности? Здесь, конечно, есть одна очень интересная история, связанная с тем, что программа повышение грамотности может привести не к повышению грамотности, а к росту самоуверенности. Я только не помню, в какой именно стране это произошло, когда решили обучать неопытных водителей мастерству вождения автомобиля. Самый сложный период водительского мастерства, это первый год. Через год человек уже уверенно давит на педали и начинает лихачить. И то ли в Финляндии это было, то ли где-то еще, когда решили сделать курсы по повышению водительского мастерства тому, кто год уже водит, научить их разворачиваться полицейским поворотом, на льду тормозить и т.д. К чему это привело? К еще большему количеству аварий, потому что эти люди мало того, что лихачат, они еще

подумали, что они это умеют делать! Я по своему мужу знаю, он у меня архитектор, в финансовых рынках и инструментах не особо силен. В какой-то момент в 2009 г. я слышала, о чем архитекторы беседовали, говорили про ситуацию в экономике, про то, что на рынке происходит и прочее. Я таких слов от них за 25 лет брака не слышала. Почему люди, не сильно вовлеченные в финансовые рынки, вдруг стали вести такие разговоры? Скорее всего, в 2009г. новости в основном были экономические, об экономике много говорили на всех телеканалах и во всех газетах, и люди, даже не особо интересующиеся финансами и экономикой, оказывались в ситуации постоянного информационного фона по этой теме. Они запомнили термины, они начали оперировать этими терминами, и, будучи творческими людьми, вложили в них свои смыслы и понимание. С финансовой грамотностью есть такая опасность, как бы все эти программы не привели к росту излишней уверенности, а не к повышению финансовой грамотности. Пока то, что мы увидели на наших данных, свидетельствует о нормальной реакции рациональных людей: не понятно, что нас ждет впереди, лучше сейчас приберечь имеющиеся средства, лучше сейчас не потратить, прикупить валюты, что-то еще... Какая-то базовая правильная реакция на происходящее, плюс наше российское, что чего нам, не то еще переживали. Возникает вопрос, а нужна ли еще какая-то финансовая грамотность? Скорее всего, все-таки нужна. Потому что есть вещи, которые рядовой пользователь не знает, а это незнание может привести к потерям. Даже человек понимающий, грамотный иногда просто не знает деталей. Например, один раз я в банке попросила сделать карточки с чипами, тогда их еще не все банки делали, работник банка сказала, что они такие карты делают и оформила заказ, а когда я пришла их получать, то оказалось, что мне выпустили карты без чипов, поскольку карт с чипами в их продуктовой линейке еще не было. В ответ на мою жалобу руководитель этого филиала мне сказал: «Вы знаете, у нас ведь не зафиксировано нигде, что вы просили одно, а наш операционист выпустил другое, следовательно, в любом суде мы выиграем». Если бы был какой-то ресурс, на котором можно было бы найти информацию, что можно было бы предпринять в таком случае или как составить жалобу, где получить достоверную информацию? Такого рода вещи, наверное, были бы нужны. Так, чтобы это было легко и без каких-то затрат со стороны человека.

И последний вопрос, восьмой, деньги населения как инвестиционный ресурс. Я бы не сказала, что это сейчас основной вопрос. У банков, по-моему, депозиты населения составляют четверть в структуре пассивов банков. Это еще не основной, но значительный ресурс. Кроме того, есть еще сбережения в наличных деньгах. Как это использовать государству? Я думаю, что нашему государству не получится это использовать как инвестиционный ресурс, потому что для того, чтобы были инвестиции, должен быть горизонт планирования. Чтобы был горизонт планирования, должны быть качественные институты. Если этого нет, никто никогда не будет никуда долгосрочно

инвестировать. Лет 15 назад я брала интервью у мигрантов, которые переехали в Москву и еще не имели паспорта, жили в общежитии, это было исследование стратегий совладания с жизненными трудностями при переходе к рынку. И я там отвечала за часть о финансовом поведении. Я брала интервью с девушкой, которая мне объясняла, что в ее ситуации нет смысла сберегать деньги, что она ничего не откладывает и не будет этого делать, лучше купит себе шоколадку, если будут лишние деньги. Я спросила: «Как же так? Вы же в такой ситуации, что любая потеря дохода, даже временная, и вы можете оказаться за гранью добра и зла». Она сказала: «Вы знаете, честно говоря, я уже за гранью добра и зла, если я буду стараться деньги откладывать, не факт, что я смогу их сберечь, я в банк не могу их отнести, у меня нет паспорта, да и банк в любой момент может разориться, а в моем общежитии комната открывается спичкой. Я, скорее, их потеряю». Если у людей будет ощущение, что они потеряют свои инвестиции, то будут тратить свои доходы на потребление, а не сберегать. Единственное, была у меня мысль еще до санкций, что, может быть, если на наш рынок пустят филиалы иностранных страховых компаний, то появится больше желающих воспользоваться страхованием жизни.

**Ведущий.** Оффшорное? С оффшорным получением дохода?

**Кузина.** Здесь уже какая разница, с каким! Главное, чтобы это работало на благо.

**Ведущий.** Вы описали, по сути, механизм инвестирования в российскую экономику, не так ли? Примерно так же и устроено.

**Кузина.** Это может быть. А так нет, государство надо менять, а потом уже про инвестиции, пытаться делать так, чтобы деньги россиян работали на благо.

**Ведущий.** Есть ли еще желающие спросить? Появились ли дополнительные вопросы? Появились.

**Андрей Романович.** Вы знаете, у меня не вопрос, а очень короткий комментарий по поводу, Олег, вашего вопроса.

**Ведущий.** Комментарии отдельно, мы вернемся. Тут люди еще спросить хотят.

**Муж2.** Вот какой вопрос. Вы обратили внимание, что доклады основаны на статистике, которая кончается в лучшем случае октябрем 2015 года, а доклады описывают ситуацию, которой сегодня нет! Я обращаюсь с вопросом и просьбой к докладчикам, а не могли бы вы за рамками своих докладов поделиться своими экспертными ощущениями по поводу изменения ситуации по всем тем же индикаторам, которые вы брали в докладе, пролонгировать их на сегодняшний день? А сегодня у нас январь 2016.

**Ведущий.** Очень правильный вопрос.

**Жен2.** Экономический факультет. Мне все-таки не очень ясен этот разрыв между падением доверия и ростом вкладов. Тем более, что, если падает доверие, растут вклады, казалось бы, они должны были бы расти в банках с

государственным участием. Ничего такого не происходит, судя по диаграмме, которую показывали, примерно одинаково. И у меня в связи с этим вопрос: какие вопросы задавались, откуда узнали, что такое драматическое падение доверия? И второе, в эти расходы, которые в 2015 году были сделаны, туда Крым входил или нет? не за счет Крыма этот рост произошел?

**Попов.** Меня зовут Захар Попов, сразу скажу, я финансово неграмотный человек. В связи с этим вопрос. Я хотел бы добавить, не получится ли так, что, если меня обучи этой финансовой грамотности, и я примерно разберусь, что куда и как, я кредиты просто перестану брать? И тогда, может быть, то, что у нас не обучают, это не потому, что никто не догадался, а потому, что это одна из стратегий? Вопрос к вам, банкирам. Искренне ответьте, пожалуйста.

**Ведущий.** Можно, я тогда тоже вопрос задам, потому что у меня еще один вопрос есть, который меня очень волнует. Вот вы оба говорите про систему страхования депозитов. Совершенно понятно, что сейчас эта система подвешена на тот же самый хрупкий гвоздик под названием российское государство. Что никакого страхования там уже не осталось, а осталась инвестиционная активность со стороны Центрального банка. Как вам представляется, неужели этот странный гвоздик при всем том недоверии позволяет страховать реально в глазах людей?

**Лепетиков.** Давайте я начну отвечать. Пролонгирование трендов. Во-первых, люди сейчас по-прежнему обращают внимание в банковской сфере на продукты пассивные и ликвидные. Я могу судить по цифрам продаж у нас в банке. Продукт, который лучше всего продается, это пакет, в основе которого лежит дебетовая карта. Во-вторых, перекредитованности, по нашим ощущениям, стало еще меньше. Доля выплат по долгам в доходах стала меньше, потому что достаточно заметно идут досрочные погашения. В-третьих, касательно того, на что люди берут кредиты: на ипотеку как брали, так и берут, автокредиты берут очень мало, машины не покупают, потому что от обновления автопарка люди отказываются быстрее всего. Своя машина есть, она еще год-другой отъездит, и зачем мне вкладываться в новую, тем более, что денег особо нет. Потребительские кредиты в последние месяцы стагнируют. Грубо говоря, их выдается ровно столько, сколько гасится. Это не рефинансирование одних и тех же людей, это другие люди берут, но их объем по портфелю примерно один и тот же, там нет статистически ни роста, ни падения. В общем, ситуация в конце 2015 года отчасти консервировалась, она может немного расшататься, потому что у нас драматические изменения происходят с курсом. Но пока еще для оценок наблюдений мало.

Вопрос о необходимости обучать людей финансовой грамотности. У меня просили честный ответ, я отвечу не только честно, но и доказательно. Доказательство такое: в мою деятельность, которой я занимаюсь в банке, входит так называемая как пиар-активность. В том числе поездки в регионах, например, месяц назад я был в Оренбурге, где выступал перед студентами

местного университета. И я, в частности, рассказывал студентам, как правильно пользоваться кредитными карточками. Потому что считаю это важным. Я открыто рассказываю, как пользоваться кредитными карточками и какой портфель карт надо иметь, чтобы не ты платил банку, а банк платил бы тебе. Почему я это делаю? Во-первых, это поймут единицы, зато все остальные поймут, что банки - это замечательные организации, там честно и открыто. Во-вторых, даже если люди поймут, они не всегда этим будут пользоваться. Я искренне горжусь тем, что, хотя я свою первую кредитную карточку завел в 2004 году, я ни разу не вышел за грейс-период, ни по одной из своих кредитных карт. В этом смысле я крайне невыгодный клиент для банка, но таких, как я, единицы, и в этом счастье банковской деятельности. Нужно объяснять людям финансовую грамотность, потому что они извлекут от этого пользу, а банки повысят доверие к себе.

Что я думаю по поводу АСВ. Действительно, АСВ сейчас находится в ситуации, что если что-то случится с кем-то очень большим, то АСВ останется пустой, потому что накопленных ресурсов в АСВ уже нет, и оно финансируется государством. Но через этот, пусть и трансформационный институт государство спасает вкладчиков. Я считаю, что это правильно и хорошо. Сколько это продлится? Здесь у меня никаких оценок нет, лучше иметь хотя бы такое АСВ, чем не иметь вовсе никакого.

**Кузина.** Что в 2016? Наверное, реальные доходы будут продолжать падать, курс будет расти. Здесь сложно. Наши опросные данные, это октябрь 2015 последняя точка. Какой-то светлый момент хотелось бы увидеть. Ведь кризис, это возможность, а не только большая задница, но и что-то дающее надежду на подъем. Мне кажется, на рынке недвижимости могут в связи с кризисом произойти интересные сдвиги. Мы знаем, что в Москве уже трудно продать жилье и даже сдать. Тем более, в связи с изменениями в законодательстве, многие девелоперы сейчас должны выпустить большой объем жилья на рынок. Поскольку это бизнес, то не продавать это жилье они не смогут, даже если спрос будет минимальный. А если не покупают по объявленной цене, то должны будут продавать со скидками. И это может привести к существенному снижению стоимости жилья. Если такое произойдет, у людей появится интерес. Потому что вера в то, что недвижимость самый надежный и выгодный актив, она осталась. В наших опросах есть традиционные вопросы о том, какие активы люди считают надежными, а какие выгодными. И вопреки экономической логике, что надежность и выгодность в противофазе, люди всегда называют недвижимость как и надежный, и выгодный актив. Если на нее, особенно в Москве, сейчас будет драматически падать цена, то люди захотят ее купить и банки смогут давать ипотеку. Есть, конечно, риски - будут ли у людей доходы, чтобы эту ипотеку платить? Хочется верить, что будут, все-таки даже при высоких уровнях безработицы большинство людей работает и получает зарплату. Это



ведь экономика, движение в одну сторону создает контртенденции. И плюс, все-таки, может быть, импортозамещение заработает, какие-то рабочие места добавятся. Вдруг!

По поводу доверия я попрошу Диляру ответить, потому что она у нас отвечает, является автором этого.

**Ибрагимова.** По поводу доверия пользования, знаете, здесь вообще вопрос, что от чего зависит. Мы даже пытались выяснить, доверие влияет на пользование финансовыми услугами и банковскими вкладами, в частности, или пользование на доверие. И здесь, я думаю, нет такого четкого ответа, причинно-следственной связи, условно, Вы верите банкам и открываете вклад, или вы начинаете пользоваться услугами – сначала карточкой, затем вы открыли текущий счет, небольшой вклад, и все хорошо, и дальше начинаете пользоваться в широком спектре, и поэтому доверяете. Поэтому здесь вопрос взаимозависимый. А что касается доверия, это только самая верхушка айсберга, совокупный индекс, который, конечно, немного абстрактный, но внутри лежат смыслы. Мы проводили фокус-группы и выясняли, что вообще вкладывают в доверие. Не просто вы верите или не верите банку, и там 3 важных позиции. Первая, надежность, что деньги обязательно вернут, отсутствие мошенничества. Это первый смысл. Второй смысл, это информационная открытость, чтобы не писали мелкими буквами в договоре, чтобы все было прозрачно и понятно. Это честность, как здесь говорили. И третий момент связан с выгодностью, но здесь такая двойственная ситуация. Условно говоря, очень низкие проценты по кредитам или, наоборот, очень высокие проценты по вкладам, это уже какой-то подвох, и это тоже вызывает недоверие, поэтому здесь такой баланс. И весь этот концепт, собственно, заложены всегда в вопросы. Мы спрашиваем отдельно и про банки, и про страховые компании, потому что у нас такая банкоориентированная финансовая система. И динамика общая снижается, но с другой стороны, когда мы смотрим на место банков в системе вообще общеинституционального доверия, и людей спрашиваем также на фокус-группах, то после того, как они говорили, что банки так делают, так делают, а потом начинают смотреть, кому доверять-то... Банкам доверять, потому что судам доверяете? Нет! полиции – нет, парламенту – нет. А у банков хоть какие-то обязательства, хоть какие-то есть договора, хоть что-то мы знаем.

И второе, почему не снижается эта активность, собственно? Других финансовых инструментов для населения нет. В любом случае, это лучше, чем хранить дома, потому что там риски не только связанные еще с инфляцией, но еще есть просто вопросы безопасности. Банки хоть какой-то процент переносят, пусть даже реально отрицательный процент. Но лучше, чем так лежат.

**Жен2.** В условиях инфляции разумней тратить.

**Ибрагимова.** Здесь не всегда. Оля говорила, что разные модели. Например, кризис 2008-2009 года явно показал такой плюс психологический

экономия, бюджет и доходность. Иногда мы сравниваем ожидания, следим за потребительскими настроениями, а именно «консьюмер конфиденс». Если краткосрочные пессимистичны, а если вы ожидаете, что у вас доход снизился, но он вот-вот скоро поднимется, действительно, лучше тратить и выравнивать свое потребление, поддерживать свой жизненный уровень. Но если у вас долгосрочные ожидания пессимистичные, кризис всерьез и надолго, и непонятно, что дальше будет, то лучше сократить потребление, как говорит психологическая наука, сократить потребление, ужаться, экономить, но сделать хоть какую-то подушку безопасности. И здесь вопрос не в сумме, а в том, чтобы она в принципе была. На черный день. 2008-2009 год подтвердил это четко, когда объем вкладов рос, и показатели охвата тоже увеличивались. Я думаю, что сейчас, если пролонгировать, будет примерно то же самое. Во всяком случае, показатели охвата сейчас не снижаются.

**Жен2.** Все-таки, Крым включался или нет?

**Кузина.** Нет. Мы специально держали выборку ту же самую, чтобы иметь сравнимость, Крыма у нас нет в опросе.

**Лепетиков.** У нас тоже нет, кстати.

**Кузина.** Для того чтобы сравнимость иметь, это не по политическим убеждениям. И последние у меня два вопроса. Приведет ли финансовая грамотность к снижению пользования банковскими продуктами? Мне кажется, что финансовая грамотность, если, действительно, ее удастся повысить, должна будет привести к тому, что больше и больше людей будет более рационально относиться к своей жизни, а это угроза не столько для банков, сколько для государства. Потому что финансово грамотный человек понимает, что на рынке важно, как устроена система, правила и способы их поддержания. Большая доля того, что мы имеем, если мы имеем, это не потому, что есть какие-то жадные банкиры. Это как раз финансовая неграмотность думать, что есть какие-то жадные банкиры, которые пришли сюда для того, чтобы мешать нам жить, и если их убрать, и все у них отобрать и передать правильным банкирам с государственным видением, то все наладится. Это не так! Наоборот, банки - это удобные инструменты, это зайки, если они живут в конкурентной среде. Почему очень важен финансово грамотный потребитель? Потому что он сможет сравнить предложения разных банков и выбрать для себя лучшее. Это будет не восточный базар, где кто громче кричит, тот и получает себе клиента, а это будет нормальный рынок, где потребитель через спрос будет давить на то, чтобы банки нам предлагали лучшие продукты по соотношению цена-качество. И мне кажется, что тут проблема в государстве, а не в банках. Люди поставят вопрос когда-нибудь!

К АСВ доверие есть. Вы знаете, доверие в этом случае, мне кажется, подпитывается тем, что с того момента, как АСВ появилось, не было ни одного случая, когда была бы задержка с выплатами. У них по закону 2 недели. Через 2 недели, если банк разорился или отозвана лицензия, люди должны получить

свои деньги. Нарушение этого режима еще не было ни разу. Поэтому несмотря на то, что мы понимаем, что это уже не страхование, а государственное финансирование, тем не менее, доверие осталось.

Еще, почему не машина, а недвижимость? Машина валютная, а недвижимость российская. Там растет цена и, соответственно

**Ведущий.** Спасибо, кто желает выступить, прошу поднять руки. Три человека. Давайте по паре минут. Разумно?

**Валентина.** Павина Валентина, экономический факультет. Поскольку мы обсуждаем финансовое поведение населения в современных условиях, нельзя не отметить один из самых сильных трендов, который наблюдается за последний год, это переход из рублей в доллары, и, естественно, вывод долларов из банковской системы. Понятно, почему из рублей в доллары – доверие к рублю благодаря нашей политике ЦБ утеряно окончательно. Почему в банки не кладут? Я не случайно задавала вопрос, какова динамика средств в валюте на руках у населения! В банки не кладут, потому что под 2 %, и то перспективы не ясны. А если под 3-4 %, то там есть риск краха банка, и тогда АСВ выдаст не доллары и евро, как вы клали туда, а только рубли. Понимаете, рубли по тому курсу, который был 2 недели назад, когда этот банк рухнул. Естественно, в условиях столь мощной волатильности доллара, как последние 2 дня, очевидно, люди думают: нет, лучше положу в банковскую ячейку. Это классическая форма хранения денег. Более того, более продвинутые потихоньку переводят эти деньги за рубеж. Таким образом крах доверия к – А – банковской системе и к – Б – государству приводит к тому, что из российской экономической системы идут мощнейшие финансовые изъятия. А все здесь изучали макроэкономику, вы знаете, что любое финансовое изъятие ведет к сокращению ВВП, и в этих условиях надеяться на экономический рост и какое-то просветление напряженно.

**Ведущий.** Спасибо.

**Муж.** Буквально реплика по поводу финансовой грамотности. Сейчас была произнесена фраза, ассоциация с восточным базаром. Я думаю, это правильная ассоциация, можно усугубить. Можно сравнить финансовую грамотность с правилами дорожного движения, по большому счету. Правила, казалось бы, во всем мире одни и те же, но мой знакомый немец, который сейчас живет в Москве, преподает в ВШЭ, говорит, что это что-то непредставимое, когда ты выезжаешь на МКАД, и для него эти правила немного другие, чем в Германии. Но все зависит от точки сравнения. Сравните с Египтом, с еще какой-то страной, вы получите третью реакцию.

**Ведущий.** Вы говорите об обычаях уже, а не о правилах.

**Муж.** Это применение. И еще одно усугубление, это сравнивать с объективными законами, не важно, экономическими или физическими, и попытка их использования. Иногда тот же самый Икар пытается сделать что-то сверхъестественное. Мы в финансовой области – население в целом – иногда

тоже пытаемся, мы верим, что у нас получится. И потом получается, как у Икара иногда. Лучше иметь грамотное население и эффективную экономическую систему. В этом роль университетов.

**Ведущий.** Спасибо. Андрей Романович.

**Андрей Романович.** У меня два комментария. Когда я представлялся, сказал, что устраиваюсь в университет работать.

**Ведущий.** Уже устроились?

**Андрей Романович.** Конкурс никак не могут объявить, бумаги собираем. Но, на самом деле, в моей истории является то, что именно я оказался тем человеком, который во Всемирном банке лет 7 назад начинал эту работу, мы начали продвигать идею финансовой грамотности вместе с Министерством финансов, и тогда возникла идея такого проекта, который сейчас реализуется. И то, что сегодня прозвучало, мне очень приятно, что инструмент один, обследование потребительских финансов девушки использовали, это работает, это здорово. Единственное, мы очень боролись – команда банка, - чтобы эти данные были в публичном доступе, чтобы все это видели. Но я так понимаю, что Министерство финансов колеблется, чтобы делиться этой информацией. Но надо будет попробовать дожать.

У меня комментарий второй, Олег, к вашему вопросу, как может государство взять деньги у населения.

**Ведущий.** Я не задавал вопрос про государство, я говорил вообще, можно ли.

**Андрей Романович.** Я думаю, что Оля надеется, что в действующей системе это не получится, но у меня в памяти недавний пример. Вы же помните, что недавно открылась вторая нитка Суэцкого канала? Причем, это супернитка, потому что в отличие от первой нитки она пропускает танкеры, которые в 2 раза больше водоизмещением, там просто споры, я забыл цифры, там увеличится в 2 или в 3 раза. Я с удивлением узнал, что все строительство второй нитки канала финансировалось населением Египта. Это были не займы облигационные лондонских банкиров, нет! они выпустили национальный займ, и 60 % населения его покупала. Там была гарантированная доходность, и доходность не маленькая, и короткий срок возврата.

**Ведущий.** Это они разместили еще при Мубараке еще?

**Андрей Романович.** Нет, в период пертурбаций, потому что надо было срочно делать. Но это пример, когда даже бедное население готово было отдать в систему свои сбережения, но они, правда, знали, что это и подо что. Поскольку сегодня поступления от старого Суэцкого канала будут составлять чуть ли не треть бюджета Египта, плюс российские туристы, и остальное, это хлопок. Так что вот, вопрос проекта. Какой инвестиционный проект сможет заменить. Есть пример.

**Ведущий.** Ну что, мы тогда завершаем, по паре слов наши выступающие должны сказать.

**Кузина.** Понимаете, те люди, которые построили первый Суэцкий канал, потом пошли в Панаму и пытались построить Панамский канал. И там случилась неожиданность, там возникла лихорадка, которая не смогла дать им возможность завершить, и все закончилось финансовой пирамидой и тюрьмой для тех же самых людей, которые построили Суэцкий канал. Вот мне кажется, здесь все хорошо, потому что это риски, все эти концессии, когда государство дает частному бизнесу партнерство и прочее. И весь вопрос именно в этих рисках и как будут расплачиваться в случае их реализации. При таких правилах, как у нас в России, нет веры в то, что если что-то пойдет не так, то деньги кому-то отдадут. У нас куча примеров сегодня, что если что-то идет не так, то спасают известно, кого. Им деньги, а не каким-то мелким сошкам. И если это не поменять, то даже какие-то такие проекты, мне кажется, не привлекут людей. А если привлекут, то на очень короткий срок, просто игроков, то есть это не массовая будет вещь.

**Ведущий.** Спасибо.

**Лепетиков.** Я коротко добавлю: вы совершенно правильные вещи говорите, мы у себя в банке видим такой забавный класс людей, которые занимаются примерно следующим. Человек держит в банке валютный депозит. Он пришел, снял деньги с депозита, потеряв при этом процент, положил в ячейку. Через месяц он пришел, вынул деньги из ячейки, положил на валютный депозит, через 2 месяца он пришел, снял деньги с валютного депозита, положил в ячейку. Вопрос: «Зачем ты это делаешь?», - он говорит: «Ну как же, все вокруг так непредсказуемо!» Ваш, Андрей Романович, пример с Суэцким каналом говорит о доверии, которое в Египте больше чем у нас. Я искренне рад за египтян, которые верили в то, что они отдают деньги на построение некоего общественного блага, а не на то, что некто себе построит очередной дворец с прудом. И, хочу закончить на позитиве, банки являются одним из островков этого самого доверия.

**Ведущий.** Особенно ячейки.

**Лепетиков.** Он ведь не унес эти деньги домой! Он уже современный человек, он даже думает, что финансово грамотный, потому что не унес деньги под подушку, а положил их в ячейку.

**Реплика.** Он еще не увез в Швейцарию.

**Кузина.** Там ячеек не хватит.

**Лепетиков.** Швейцария, это все же для совсем богатых людей. Люди, у которых депозиты исчисляются тысячами долларов, ни в какую Швейцарию не поедут. Они не доедут туда, на билеты все деньги потратят. Завершая на позитиве, я рад, что представляю сектор, который в это сложное время дает людям определенный позитив, которому люди верят и несут туда деньги. Объяви сейчас сбор средств на постройку канала или на поворот северных рек, вы думаете, много ли людей туда принесет? Я сильно сомневаюсь. Как говорится, осталось налить и сказать: «Так выпьем же за доверие!» Спасибо

всем. Надеюсь, доверие к тому, что мы вам рассказали, у вас тоже образовалось.

**Ведущий.** Дмитрий Вячеславович Лепетиков, банк ВТБ-24, несет людям доверие. Спасибо. Ольга Евгеньевна Кузина, ВШЭ несет людям радости знания. Давайте поблагодарим!

Все, спасибо всем. Встречаемся 18 февраля.