

Департамент образования и науки Брянской области  
Региональный центр финансовой грамотности ГАУ ДПО «Брянский  
институт повышения квалификации работников образования»  
Брянский филиал ФГБОУ ВО «РАНХиГС при Президенте Российской  
Федерации»

**РАССМОТРЕН**  
на заседании ученого совета  
ГАУ ДПО «БИПКРО»  
Протокол  
от «16» октября 2025 г.  
№ 8

**УТВЕРЖАЮ**  
Ректор ГАУ ДПО «БИПКРО»



П.В. Матюхина

«16» октября 2025 г.

## Аналитический отчёт по результатам социологического исследования «Состояние финансовой культуры жителей Брянской области»

Исполнитель:

доцент кафедры социально-гуманитарных  
и естественнонаучных дисциплин, к. соц. н.,  
Екатерина Викторовна Карпенко

Брянск, 2025

## Содержание

Введение.....	3
1. Уровень понимания ключевых финансовых понятий и инструментов.....	4
2. Программы долгосрочных сбережений и осведомленность о механизмах защиты прав потребителей финансовых услуг.....	8
3. Уровень финансовой подушки безопасности и представления о финансовой устойчивости.....	12
4. Практика учета и распределения личных финансов.....	14
5. Кредитное поведение и практики принятия финансовых решений.....	16
6. Ключевые тенденции в области финансовой безопасности, доверия к финансовым институтам и планирования личных бюджетов.....	21
7. Отношение к заемным средствам и кредитным рискам.....	24
Выводы по исследованию.....	27
Рекомендации.....	30

## **Введение**

**Цель исследования** - выявление уровня финансовой культуры и степени сформированности финансового поведения жителей Брянской области, а также определение факторов, влияющих на отношение населения к вопросам личных финансов, сбережений и финансовой безопасности.

### **Задачи исследования:**

1. Определить уровень знаний и осведомлённости населения о базовых финансовых инструментах (сбережения, кредиты, страхование, инвестиции);
2. Изучить отношение жителей региона к вопросам финансового планирования, долговых обязательств и личных накоплений.
3. Оценить уровень доверия населения к финансовым институтам и источникам информации о финансах.
4. Определить степень готовности граждан противостоять финансовому мошенничеству и распознавать риски.
5. Сегментировать участников исследования по возрасту, уровню образования и месту проживания для выявления различий в уровне финансовой культуры.
6. Проанализировать влияние образовательных программ и информационных кампаний на формирование финансовой культуры населения.
7. Разработать рекомендации по совершенствованию региональных мер и просветительских инициатив в области финансовой грамотности.

**Эмпирическая база исследования.** Исследование проводилось на территории Брянской области во всех муниципалитетах региона (31 муниципалитет). В исследовании приняли участие 12 900 респондентов в возрастных рамках от 18-20 лет, 21-30 лет, 31-40 лет, 41-50 лет, 51-60 лет и старше 60 лет.

## 1. Уровень понимания ключевых финансовых понятий и инструментов

Анализ ответов демонстрирует как сильные, так и слабые стороны финансовой осведомленности, что дает возможность определить направления для дальнейшего просвещения и корректировки стратегий личного финансового планирования.

Большинство респондентов (79,9%) правильно трактуют проценты по кредиту как плату за пользование заемными средствами, что свидетельствует о высоком уровне осведомленности в этом вопросе. Однако 10,2% ошибочно считают, что это сумма, которую банк дает в долг, а 2,6% путают проценты со штрафами за просрочку. Затруднились с ответом 7,3%, что указывает на необходимость дополнительного разъяснения базовых принципов кредитования. Данные представлены на рисунке 1.

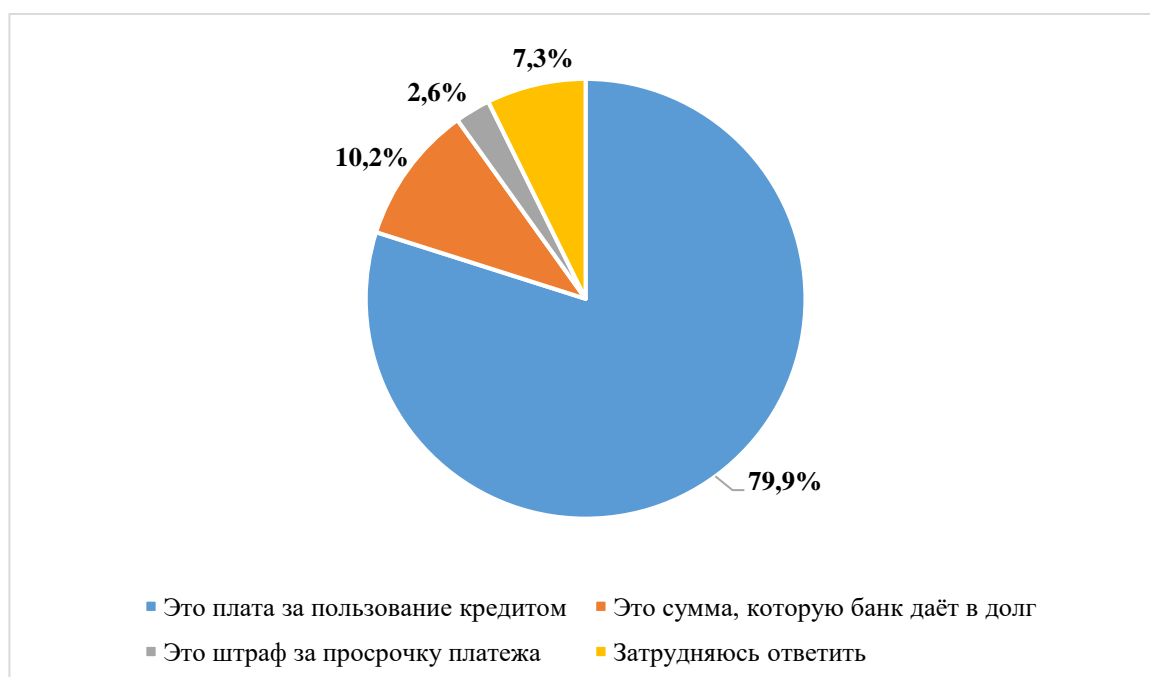


Рис.1. Ответы на вопрос «Как вы думаете, что означают проценты по кредиту?»

При вопросе о возврате суммы кредита в 100 000 рублей под 10% годовых за год 71,8% респондентов верно указали сумму 110 000 рублей. Однако 17,2% не смогли дать ответ, а 8,8% ошибочно полагали, что нужно вернуть только 100 000 рублей, что говорит о недостаточном понимании механизма начисления процентов. Интересно, что 2,2% выбрали вариант 90

000 рублей, демонстрируя полное непонимание принципов кредитования. Данные представлены на рисунке 2.

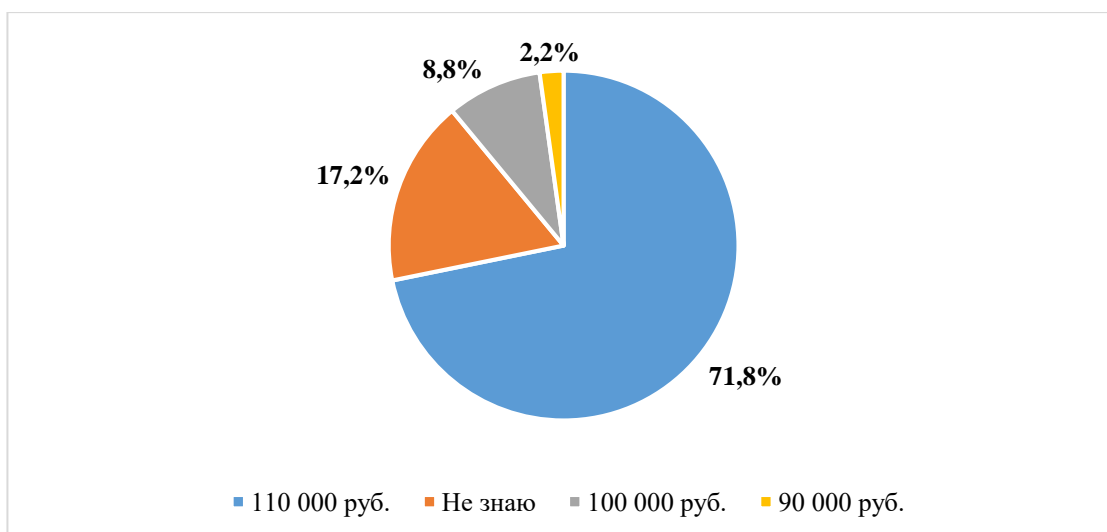


Рис.2. Ответы на вопрос «Если вы взяли кредит под 10% годовых на 1 год, сколько вы вернёте банку, если сумма кредита – 100 000 рублей?»

Большинство (61,1%) предпочитают депозит под 5% годовых из-за его надежности, несмотря на более высокую потенциальную доходность акций (10%). Лишь 11% готовы рискнуть ради большей прибыли, а 27,9% затруднились с ответом, что может свидетельствовать о недостаточной осведомленности в вопросах инвестирования или нежелании принимать риски. Данные представлены на рисунке 3.

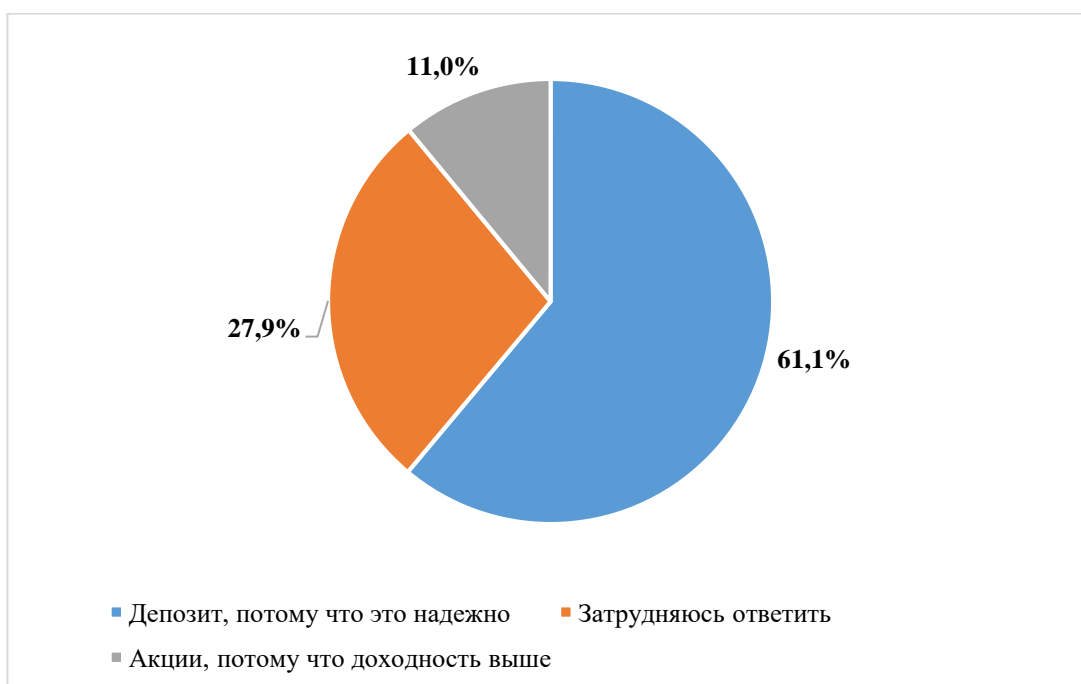


Рис.3. Ответы на вопрос «Как вы считаете, выгоднее: положить деньги на депозит под 5% годовых или вложить их в акции, которые могут принести 10%, но с риском потери части вложений?»

Правильно определяют инфляцию как рост цен на товары и услуги 55% респондентов, а 36,7% — как снижение покупательной способности денег (что также верно). Однако 7% не знают значения термина, а 1,3% ошибочно связывают его с повышением зарплат и пенсий, что указывает на необходимость разъяснения экономических процессов. Данные представлены на рисунке 4.



Рис.4. Ответы на вопрос «Как вы понимаете, что такое инфляция?»

Респонденты (56,1%) понимают, что при инфляции 7% и доходности вклада 4% реальная стоимость сбережений уменьшается. Однако 24,5% затруднились с ответом, а 19,4% (суммарно) ошибочно считают, что сбережения остаются без изменений или даже растут, что говорит о недостаточном понимании влияния инфляции на накопления. Данные представлены на рисунке 5.

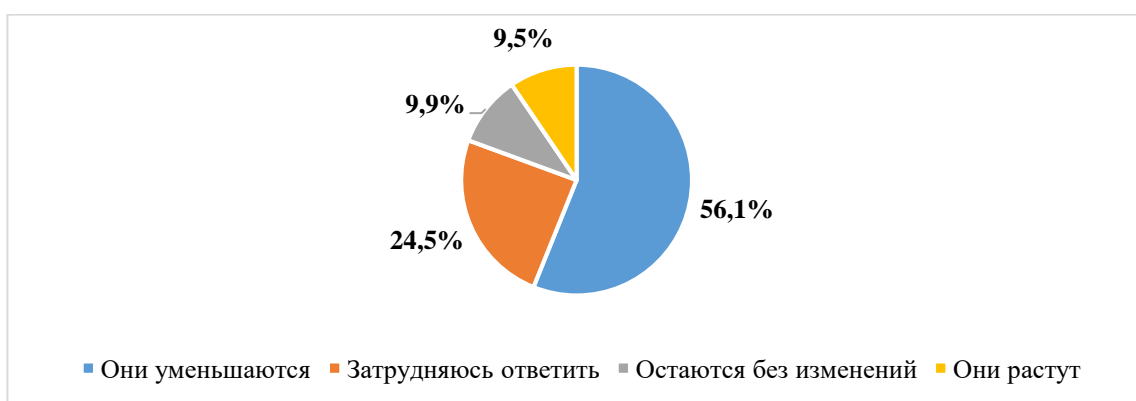


Рис.5. Ответы на вопрос «Если инфляция составляет 7% в год, а Ваши сбережения лежат под 4% годовых, что происходит с их реальной стоимостью?»

Среди вариантов инвестиций, способных приносить доход выше инфляции, недвижимость лидирует (33,5%), что отражает распространенное мнение о ее надежности. Банковские вклады (20,9%) и акции (19,1%) также упоминаются, но часть респондентов (15,1%) не знают, какие инструменты могут защитить от инфляции. Данные представлены на рисунке 6.

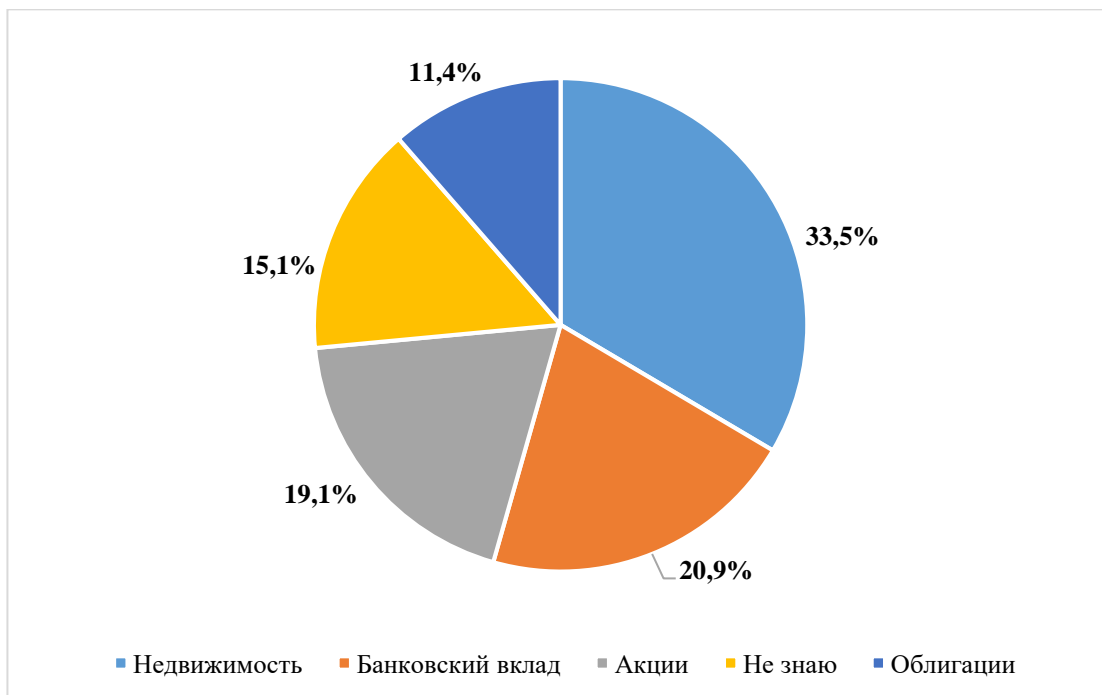


Рис.6. Ответы на вопрос «Какие из перечисленных инструментов могут приносить доход выше инфляции?»

На вопрос «Как вы обычно защищаете свои сбережения от инфляции?» 35,8% респондентов никак не защищают свои сбережения, что делает их наиболее уязвимыми к инфляции. Банковские депозиты используют 23,3%, а 16,5% хранят наличные рубли, что неэффективно при высокой инфляции. Лишь 13% инвестируют в недвижимость, акции или облигации, что указывает на низкую активность в использовании более доходных инструментов. Данные представлены на рисунке 7.

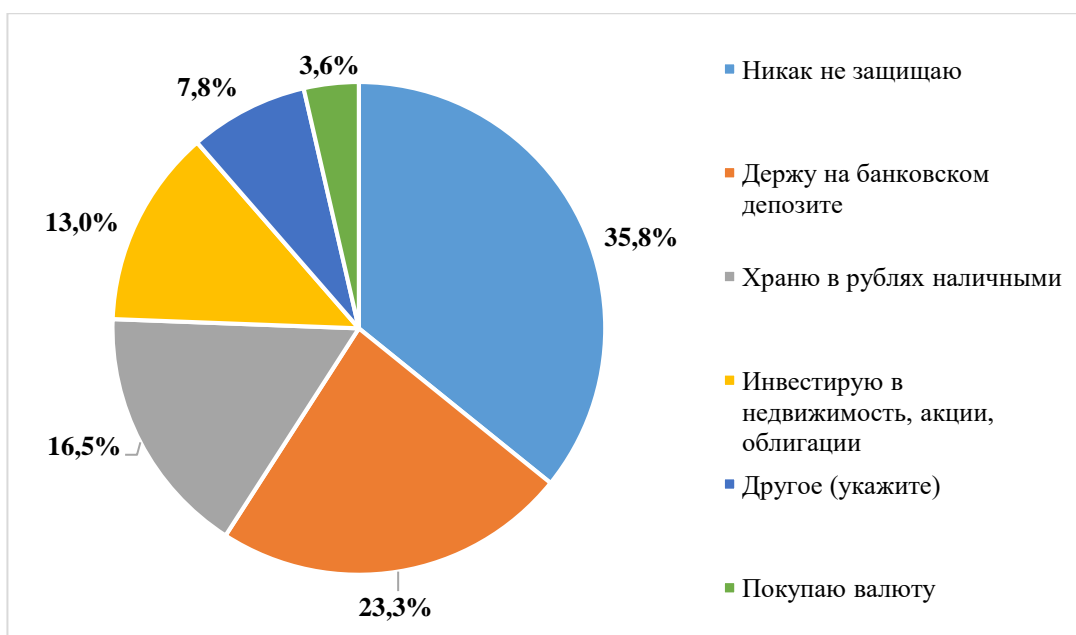


Рис.7. Ответы на вопрос «Как вы обычно защищаете свои сбережения от инфляции?»

## 2. Программы долгосрочных сбережений и осведомленность о механизмах защиты прав потребителей финансовых услуг

Проведенное исследование позволило получить комплексное представление о двух ключевых аспектах финансового поведения населения: отношении к программам долгосрочных сбережений и осведомленности о механизмах защиты прав потребителей финансовых услуг. Анализ полученных данных выявляет существенные закономерности и проблемные зоны в финансовой культуре жителей Брянской области.

В отношении программ долгосрочных сбережений наблюдается достаточно противоречивая картина. Наиболее значимой причиной неучастия в таких программах является нехватка финансовых возможностей - этот фактор отметили 34,9% респондентов, что отражает текущие экономические трудности, с которыми сталкивается значительная часть населения. При этом каждый пятый опрошенный (18,8%) затруднился с ответом, что может свидетельствовать либо о недостаточной информированности, либо о неопределенности в долгосрочном финансовом планировании. Только 10,1% респондентов уже участвуют в подобных программах, что указывает на относительно низкую распространенность практик долгосрочного

сбережения. Перспективы роста участия выглядят умеренно оптимистично - 10% планируют присоединиться к программам в ближайшие 1-2 года. Важной проблемой является информационный дефицит: 9,5% не участвуют именно из-за недостатка информации о таких программах, что указывает на необходимость усиления просветительской работы. Недоверие к программам выразили 8,4% респондентов, а 7% не видят в них практической выгоды, что может быть связано как с недостаточной прозрачностью условий программ, так и с низкой финансовой грамотностью. Данные представлены на рисунке 8.



Рис.8. Ответы на вопрос «Как вы относитесь к участию в программе долгосрочных сбережений?»

Исследование выявило противоречивую картину информированности населения о возможностях защиты своих прав в финансовой сфере. Анализ данных позволяет сделать ряд важных выводов о текущем состоянии правовой грамотности в вопросах взаимодействия с финансовыми организациями.

Около половины респондентов (54,3%) знают о существовании организаций, помогающих в спорах с финансовыми компаниями, однако практически такая же значительная доля (45,7%) не обладает этой

информацией. Такой раскол в осведомленности свидетельствует о недостаточно эффективной системе распространения знаний о защите прав потребителей финансовых услуг. Данные представлены на рисунке 9.

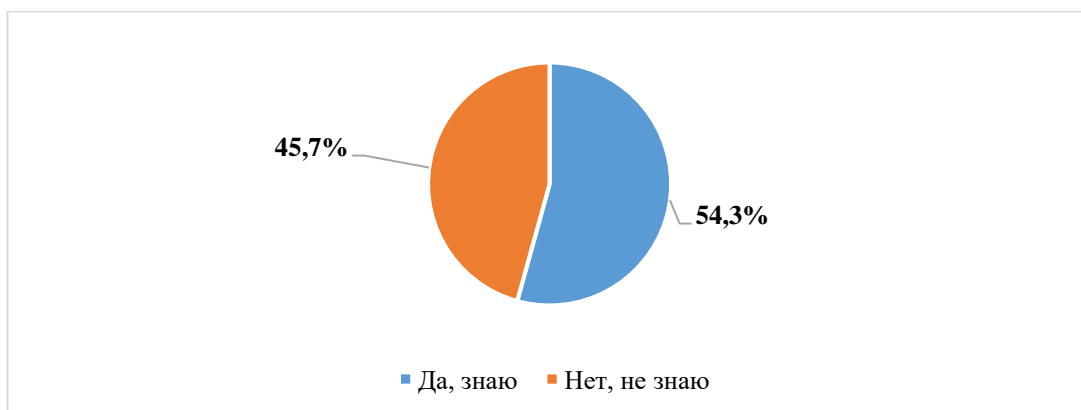


Рис.9. Ответы на вопрос «Знаете ли вы о существовании организаций, которые помогают гражданам в случае споров с банками или финансовыми компаниями?»

Среди известных населению организаций лидируют традиционные правоохранительные и судебные институты: суд (21%), прокуратура (19,5%) и МВД (10%). При этом специализированные финансовые регуляторы - Центральный банк (16,3%) и Уполномоченный по правам потребителей финансовых услуг (12,5%) - известны значительно меньше, что указывает на необходимость более активного информирования о профильных защитных механизмах. Роспотребнадзор (12,9%) и ФАС (7,8%) также не пользуются широкой известностью в данном контексте. Данные представлены на рисунке 10.

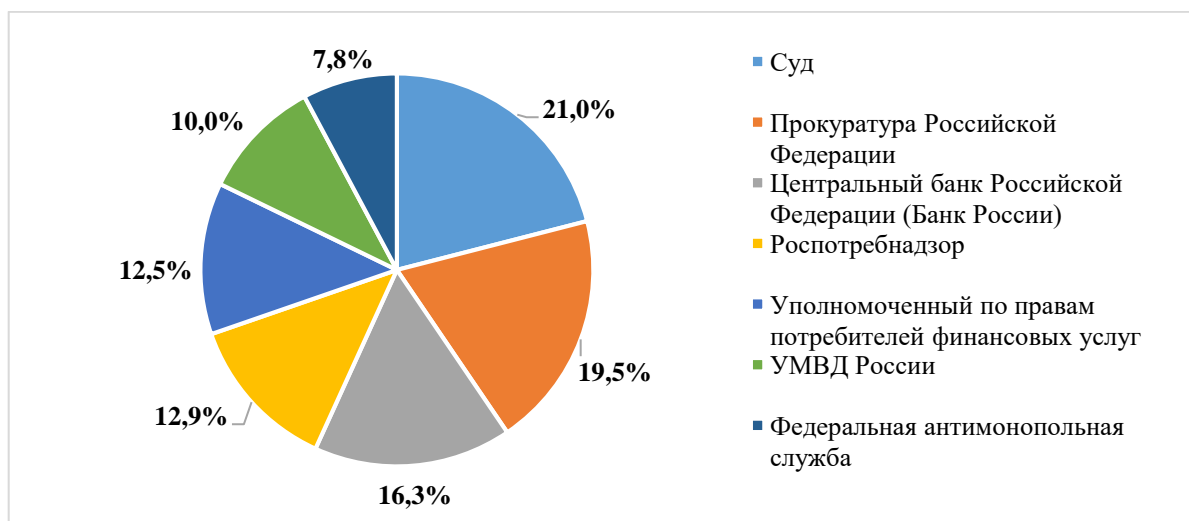


Рис.10. Ответы на вопрос «Если да, то какие организации вам известны?»

Практика обращения за помощью в такие организации крайне низка - лишь 9,6% респондентов когда-либо пользовались их услугами. Столь низкий показатель может объясняться как относительно небольшим количеством конфликтов с финансовыми организациями, так и с недоверием к защитным институтам или незнанием процедуры обращения. Данные представлены на рисунке 11.

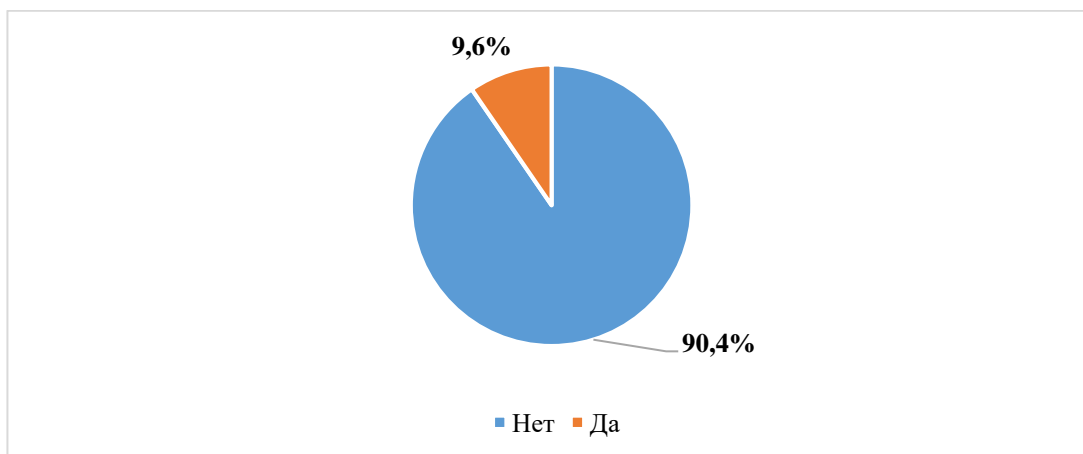


Рис.11. Ответы на вопрос «Обращались ли вы когда-нибудь за помощью в такие организации?»

Особую тревогу вызывает оценка достаточности информации о защите прав потребителей финансовых услуг: 39,5% затруднились с ответом, что само по себе свидетельствует о недостаточной информированности. Еще 36% прямо заявили о дефиците информации, в то время как лишь 24,5% считают информирование достаточным. Такое распределение мнений четко указывает на серьезные пробелы в финансово-правовом просвещении населения. Данные представлены на рисунке 12.

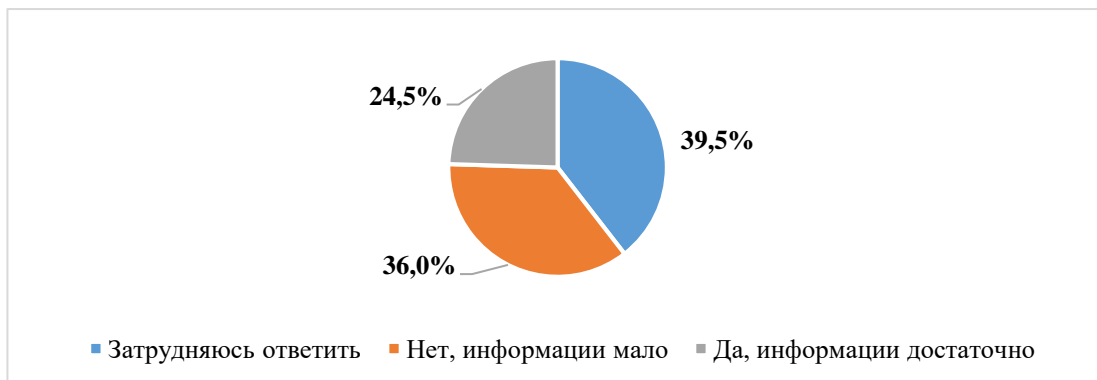


Рис.12. Ответы на вопрос «Как вы считаете, достаточно ли в нашем регионе информации о защите прав потребителей финансовых услуг?»

### 3. Уровень финансовой подушки безопасности и представления о финансовой устойчивости

Исследование уровня финансовой подушки безопасности показало, что лишь 14,1% респондентов имеют сбережения, достаточные для покрытия расходов на срок 3 месяца и более - минимально рекомендуемый финансовыми экспертами период. При этом 29,8% располагают небольшими накоплениями (менее чем на 3 месяца), а 32% хотя и не имеют сбережений, но планируют их создать. Особую тревогу вызывает группа из 24,1% респондентов, которые не имеют и не планируют создавать финансовую подушку, что делает их крайне уязвимыми перед любыми непредвиденными обстоятельствами. Данные представлены на рисунке 13.

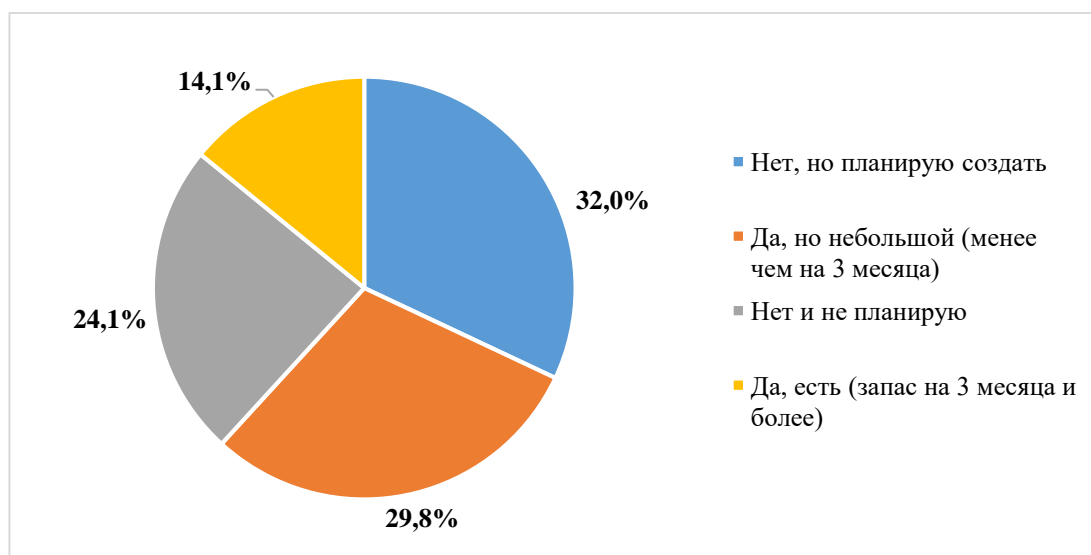


Рис.13. Ответы на вопрос «Есть ли у вас сбережения, которые можно использовать в случае непредвиденных обстоятельств (потеря работы, болезнь, срочные расходы)?»

Восприятие необходимого уровня финансовой безопасности среди населения достаточно разнородно. Для человека с доходом 50 000 рублей в месяц 35,8% считают минимально необходимым запас более 300 000 рублей (6 месячный доход), что соответствует рекомендациям финансовых консультантов. 25,1% называют сумму 150-200 тысяч рублей (3-4 месячный доход), а 19,1% затрудняются с ответом, что может свидетельствовать о недостаточной финансовой грамотности. При этом 6,3% считают достаточным запас в размере одного месячного дохода (50 000 рублей), что явно

недостаточно для реальной финансовой безопасности. Данные представлены на рисунке 14.

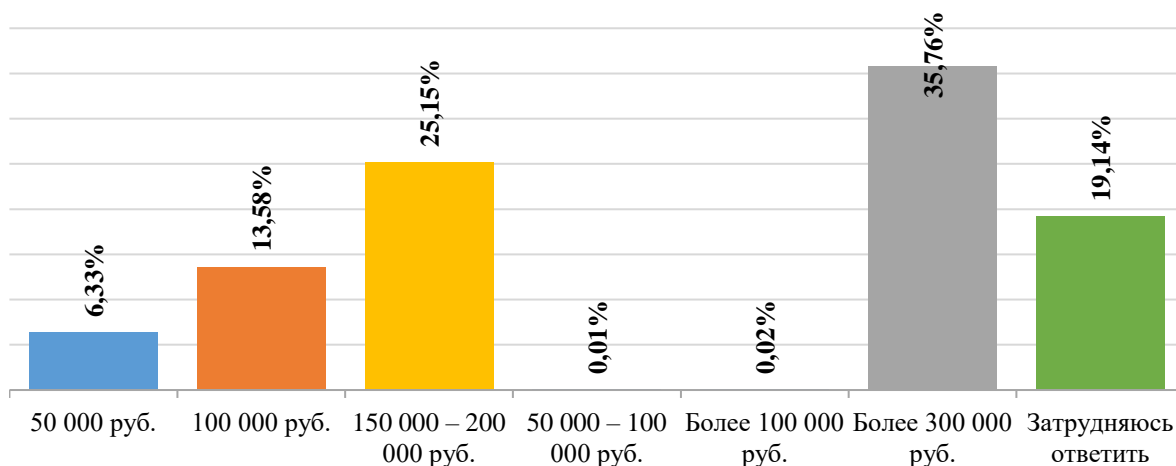


Рис.14. Ответы на вопрос «Какой минимальный запас денег Вы считаете необходимым для чувства финансовой безопасности человеку, у которого среднемесячный доход 50 000 рублей?»

В случае необходимости срочно найти 30 000 рублей 39,3% респондентов смогли бы воспользоваться своими сбережениями, что коррелирует с данными о наличии финансовой подушки. Однако 35,1% вынуждены были бы прибегать к помощи друзей и родственников, а 6,15% рассматривают кредиты и микрозаймы как выход из ситуации, что может приводить к долговой нагрузке. 17,04% не знают, как поступили бы в такой ситуации, демонстрируя отсутствие финансового планирования. Данные представлены на рисунке 15.

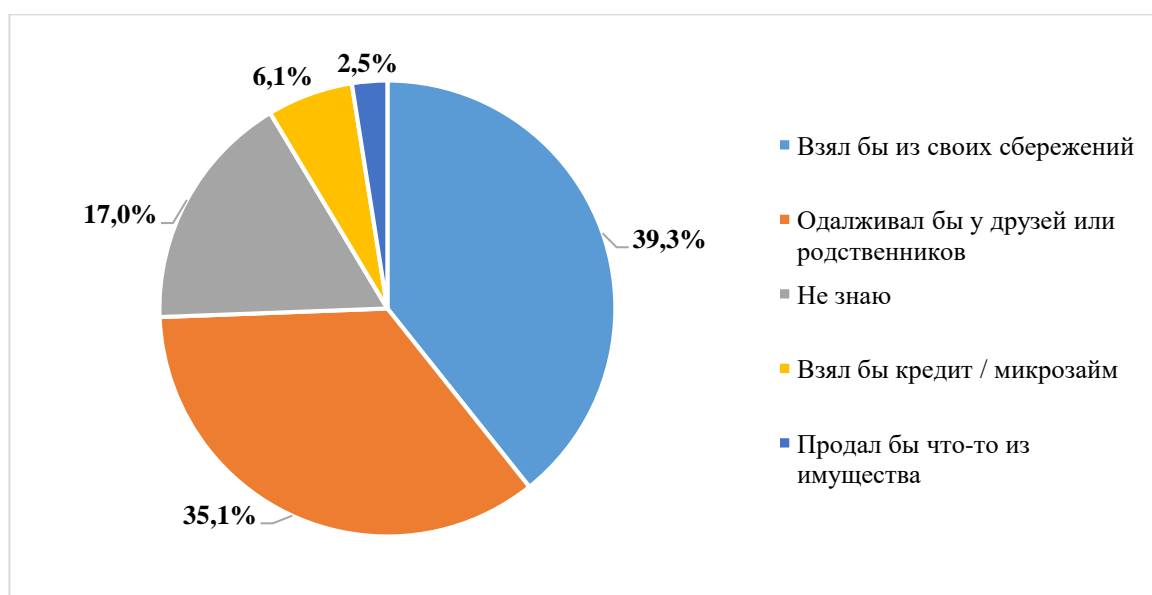


Рис.15. Ответы на вопрос «Если бы у вас возникла необходимость срочно найти 30 000 руб., как бы вы поступили?»

#### 4. Практика учета и распределения личных финансов

Практики учета доходов и расходов также вызывают обеспокоенность. Лишь 22,7% респондентов ведут учет регулярно, в то время как 44,2% делают это эпизодически, а 33,1% вообще не ведут учет. Такое положение дел существенно затрудняет эффективное финансовое планирование и контроль за расходами. Данные представлены на рисунке 16.

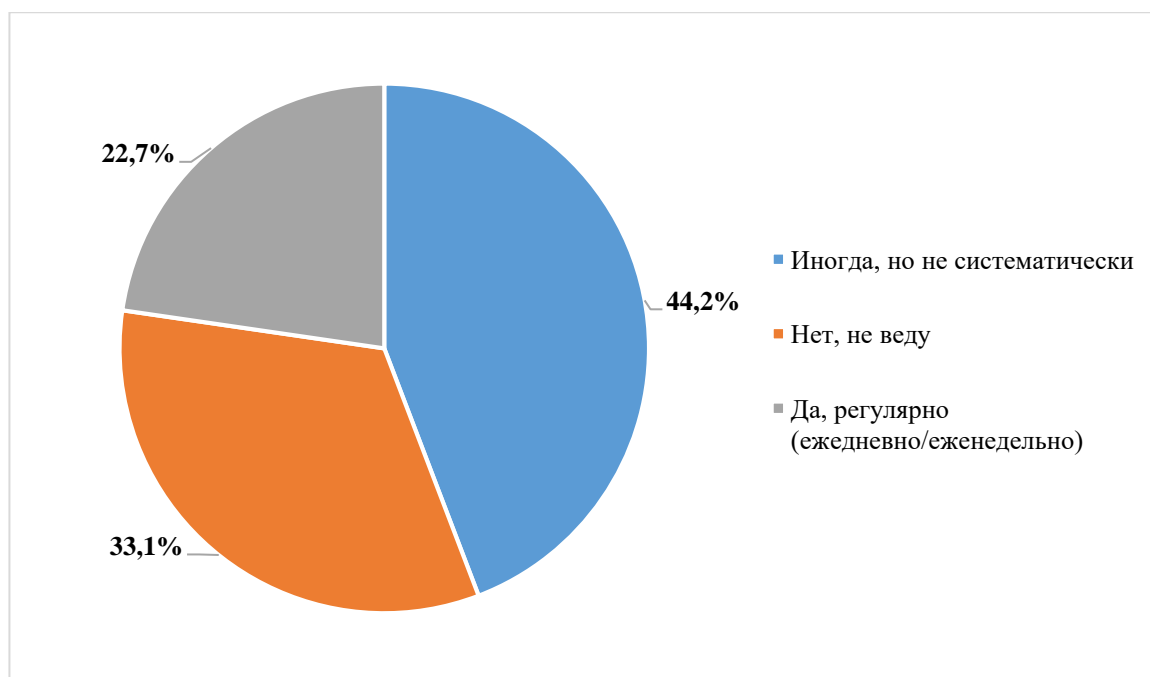


Рис.16. Ответы на вопрос «Ведёте ли вы учёт своих доходов и расходов?»

Структура распределения доходов показывает, что 59,3% респондентов в первую очередь направляют средства на обязательные расходы (ЖКХ, кредиты, еда). Лишь 18,5% систематически откладывают средства на сбережения и инвестиции, а 14,2% вообще не задумываются о планировании расходов, тратя деньги по ситуации. 8% приоритезируют развлечения и необязательные покупки, что может свидетельствовать либо о достаточном уровне доходов, либо о нерациональном подходе к распределению средств. Данные представлены на рисунке 17.

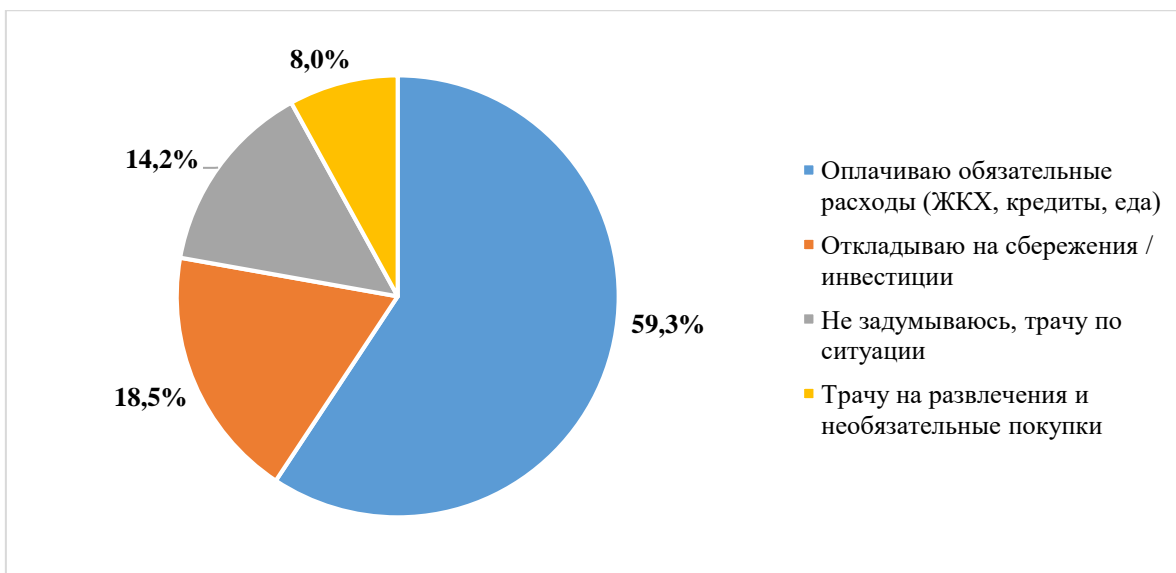


Рис.17. Ответы на вопрос «Как вы обычно распределяете доходы?»

Частота возникновения финансовых затруднений к концу месяца также показательна: 27,8% сталкиваются с этой проблемой часто, 49,3% - иногда, и лишь 23% никогда не испытывают нехватки средств. Такое распределение указывает на широкое распространение проблемы «жить от зарплаты до зарплаты» среди населения. Данные представлены на рисунке 18.

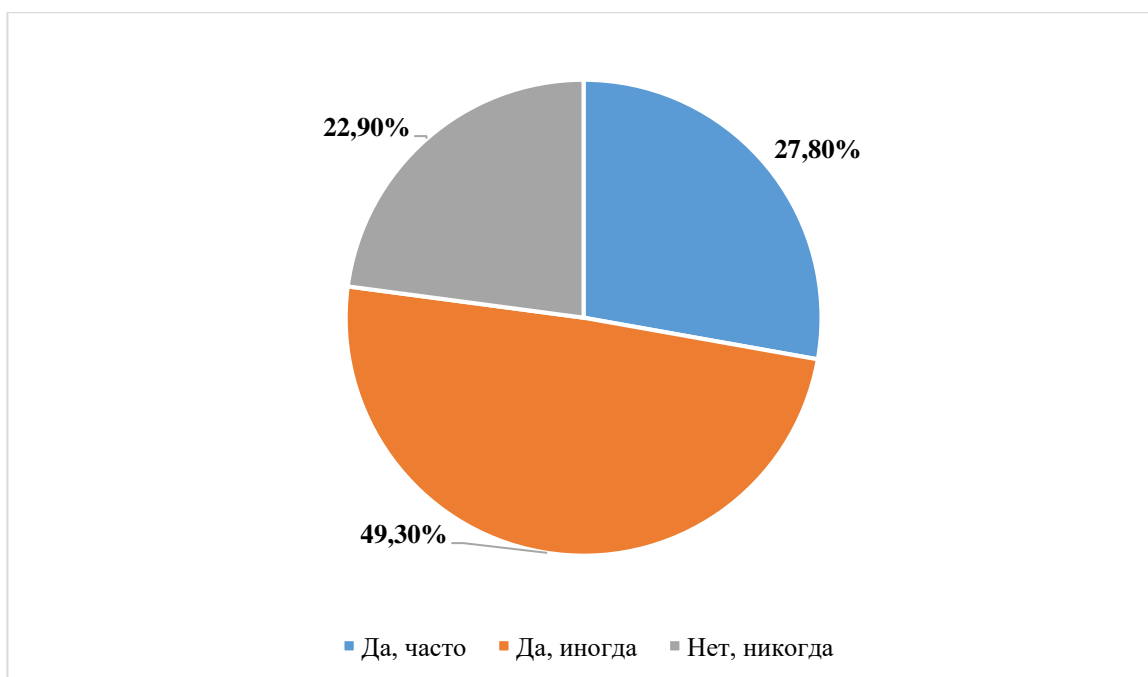


Рис.18. Ответы на вопрос «Бывало ли так, что в конце месяца у вас не хватало денег до зарплаты?»

При временном сокращении доходов 64,6% респондентов в первую очередь сократят расходы на развлечения и необязательные покупки, что является рациональной стратегией. Однако 14,4% готовы экономить на

питании, переходя на более дешевые продукты, что может негативно сказаться на качестве жизни и здоровье. 14,1% не знают, какие расходы сократили бы, демонстрируя отсутствие продуманной стратегии на случай ухудшения финансового положения. Данные представлены на рисунке 19.

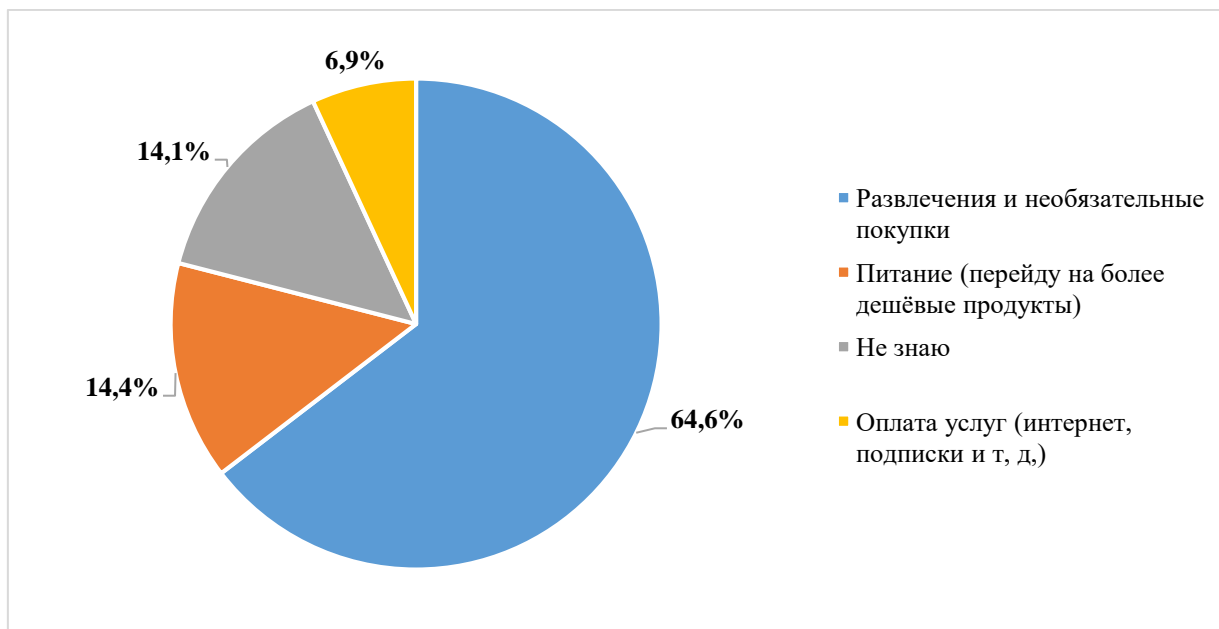


Рис.19. Ответы на вопрос «Если доходы временно сократятся, какие расходы вы урежете в первую очередь?»

## 5. Кредитное поведение и практики принятия финансовых решений

Проведенное исследование кредитного поведения и практик принятия финансовых решений в российских семьях выявило несколько устойчивых моделей финансового управления, а также отношение населения к кредитным продуктам. Анализ данных позволяет сделать комплексные выводы о текущем состоянии финансовой культуры и кредитной дисциплины.

В сфере принятия финансовых решений в семье наблюдается баланс между совместным (43,9%) и индивидуальным (40,3%) принятием решений, что свидетельствует о распространении как традиционных, так и более современных моделей семейного финансового управления. При этом 12,4% респондентов указали на влияние родителей или других родственников, что может отражать либо совместное проживание нескольких поколений, либо

экономическую зависимость от старших членов семьи. Данные представлены на рисунке 20.

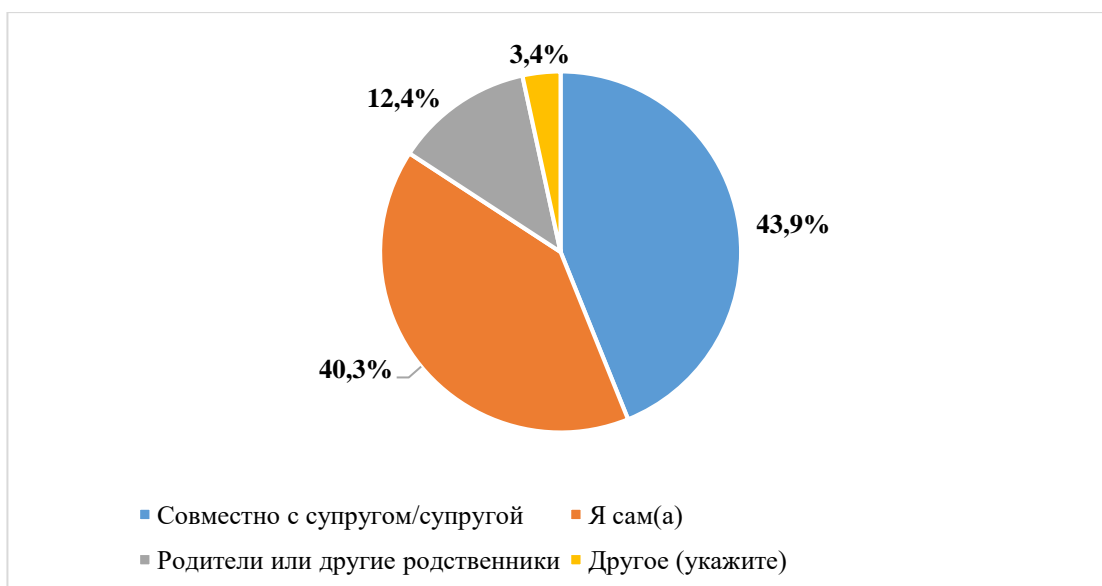


Рис.20. Ответы на вопрос «Кто в вашей семье принимает основные финансовые решения?»

Основой для принятия финансовых решений для большинства (57%) служит личный опыт, что указывает на низкий уровень доверия к профессиональным источникам финансовой информации - лишь 6,9% опрошенных прибегают к помощи финансовых консультантов или экспертов. 15,1% полагаются на рекомендации друзей и родственников, а 15% вообще не задумываются при принятии финансовых решений, что может свидетельствовать о недостаточной финансовой грамотности или отсутствии сложных финансовых стратегий. Данные представлены на рисунке 21.

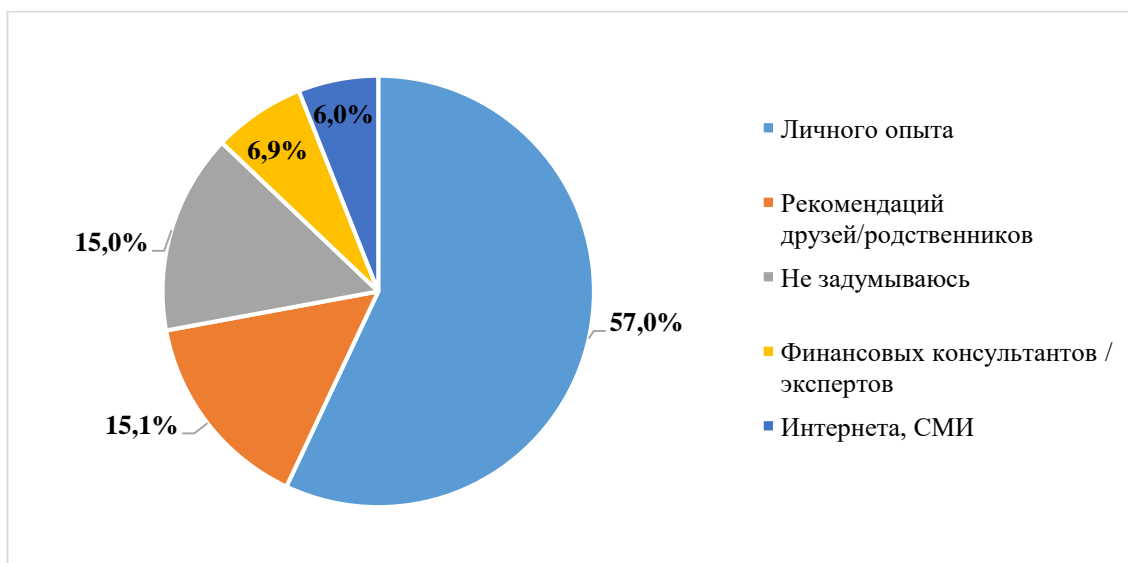


Рис.21. Ответы на вопрос «Принимаете ли вы финансовые решения на основе...?»

Отношение к кредитам в целом можно охарактеризовать как осторожное: 43,4% берут кредиты только в крайних случаях, а 40,8% принципиально не пользуются заемными средствами. Лишь 12,2% рассматривают кредиты как финансовый инструмент и используют их осознанно при выгодных условиях, а 3,6% часто прибегают к кредитам и микрозаймам, что может указывать на проблемное кредитное поведение в этой группе. Данные представлены на рисунке 22.

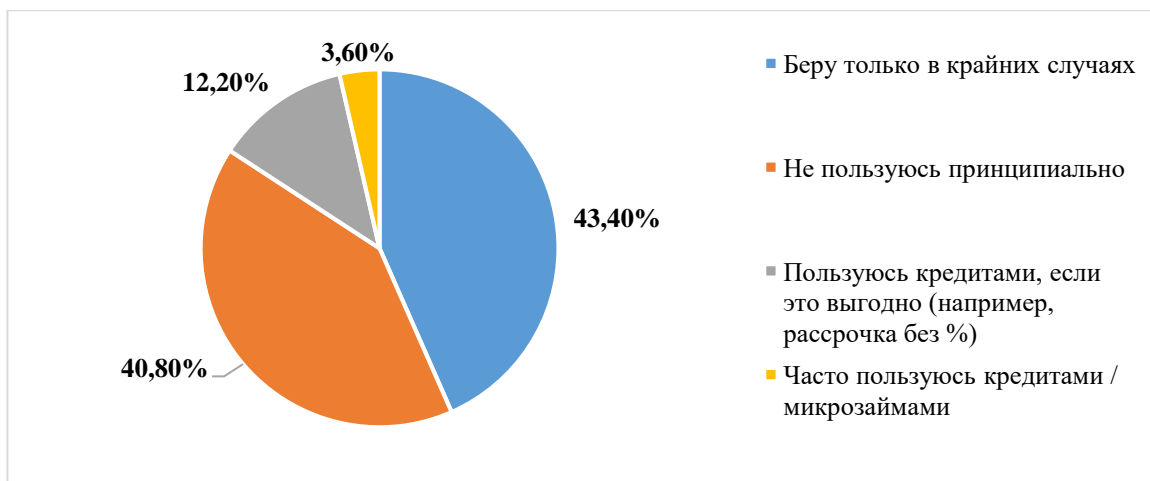


Рис.22. Ответы на вопрос «Как вы относитесь к кредитам?»

Планирование крупных покупок демонстрирует разумный подход у большинства респондентов: 51,1% копят и покупают без кредитов, 31,7% хотя и планируют покупки, но иногда используют кредиты. Однако 17,2% совершают крупные покупки спонтанно, что может приводить к необдуманным финансовым обязательствам. Данные представлены на рисунке 23.

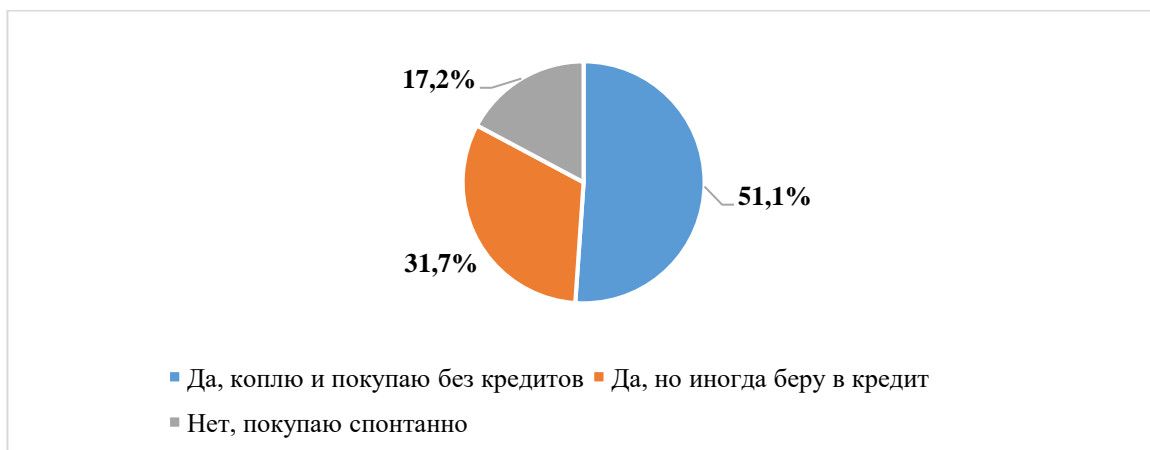


Рис.23. Ответы на вопрос «Планируете ли вы свои крупные покупки (техника, отпуск, ремонт) заранее?»

Фактические данные о кредитной нагрузке показывают, что 66,1% респондентов не брали кредитов в последние 3 года, что коррелирует с декларируемой кредитной осторожностью. Среди имеющих кредиты 65,9% не имеют непогашенных задолженностей, 20,8% имеют один текущий кредит, а 13,26% - несколько. При этом у 10,20% заемщиков платежи по кредитам превышают 30% дохода, что считается критическим уровнем кредитной нагрузки. Данные представлены на рисунке 24.

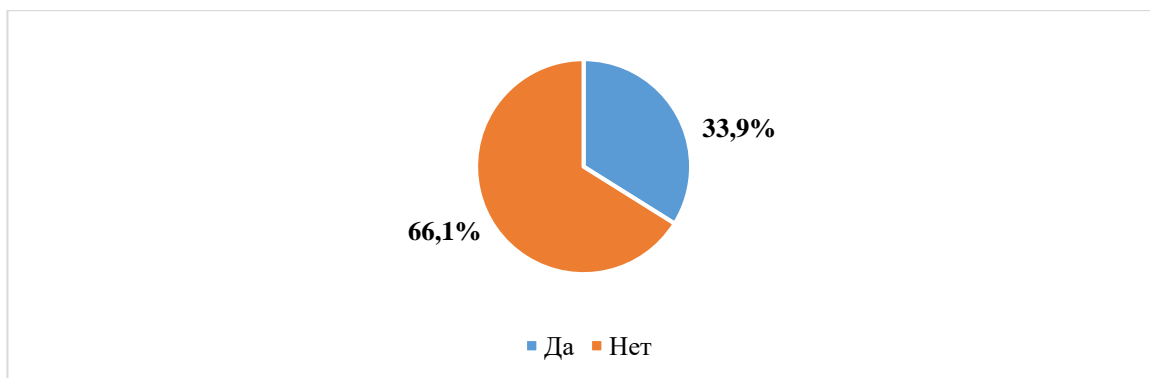


Рис.24. Ответы на вопрос «Брали ли вы кредит за последние 3 года?»

Отношение к использованию кредитов в повседневной жизни подтверждает общую тенденцию к кредитной осторожности: 41,4% принципиально избегают кредитов, 25,5% считают их нормальными при необходимости, а 22,7% допускают только в крайних случаях. Затруднились с ответом 10,4% опрошенных. Жители области в целом проявляют высокий уровень кредитной осторожности — большинство опрошенных избегают займов или прибегают к ним лишь при острой необходимости. Кредиты воспринимаются скорее, как вынужденная мера, а не привычный инструмент финансового планирования. Данные представлены на рисунке 25.

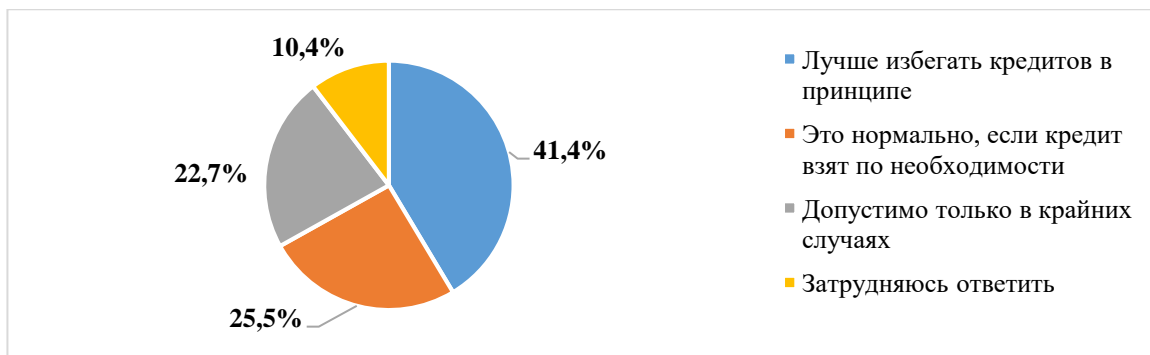


Рис.25. Ответы на вопрос «Как вы относитесь к использованию кредитов в повседневной жизни?»

Уровень знаний о кредитных продуктах у большинства респондентов (59%) ограничивается основами без понимания деталей, а 28,6% практически ничего не знают о кредитных продуктах. Лишь 12,4% хорошо разбираются в кредитных условиях, что указывает на необходимость улучшения финансового просвещения в этой сфере. Данные представлены на рисунке 26.

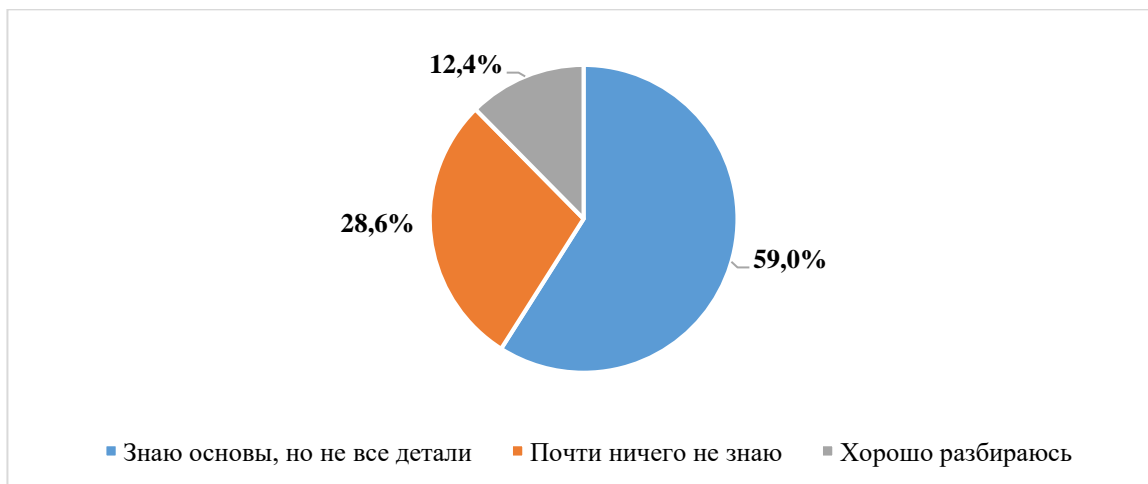


Рис.26. Ответы на вопрос «Как вы оцениваете свои знания о кредитных продуктах (проценты, штрафы, условия)?»

В случаях возникновения трудностей с погашением кредитов 49,5% респондентов обращаются за помощью к друзьям или родственникам, и только 11,9% идут по пути официальной реструктуризации долга через банк или МФО. 6,8% игнорируют проблему, а 4,1% прибегают к рискованной практике «кредита для погашения кредита». Данные представлены на рисунке 27.

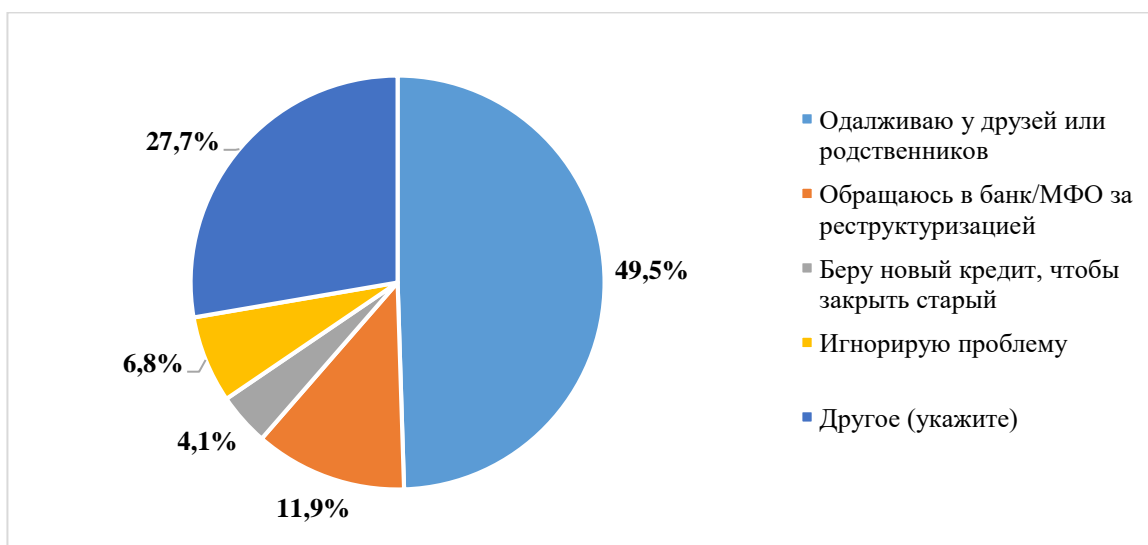


Рис.27. Ответы на вопрос «Как вы поступаете, если понимаете, что не сможете вовремя выплатить долг?»

## 6. Ключевые тенденции в области финансовой безопасности, доверия к финансовым институтам и планирования личных бюджетов

Анализ данных позволяет оценить уровень осведомленности граждан о современных финансовых рисках и инструментах, а также выявить **проблемные зоны**, требующие дополнительного внимания со стороны регуляторов и финансовых организаций.

### *Реакция на потенциальное мошенничество*

Почти половина респондентов (49,5%) демонстрируют правильную реакцию на подозрительные SMS-сообщения, удаляя их без дальнейших действий. Это свидетельствует о распространении базовых знаний о фишинговых атаках. Однако 39,3% предпочитают перестраховаться и звонят в банк для уточнения, что также является рациональной стратегией, хотя и требует дополнительных временных затрат. Тревожным сигналом остается 8,8% респондентов, которые не знают, как поступить в такой ситуации, и 2,4%, готовых перевести небольшую сумму, что делает их уязвимыми для мошенников. Данные показывают, что около 11% населения нуждаются в дополнительном информировании о схемах финансового обмана. Данные представлены на рисунке 28.

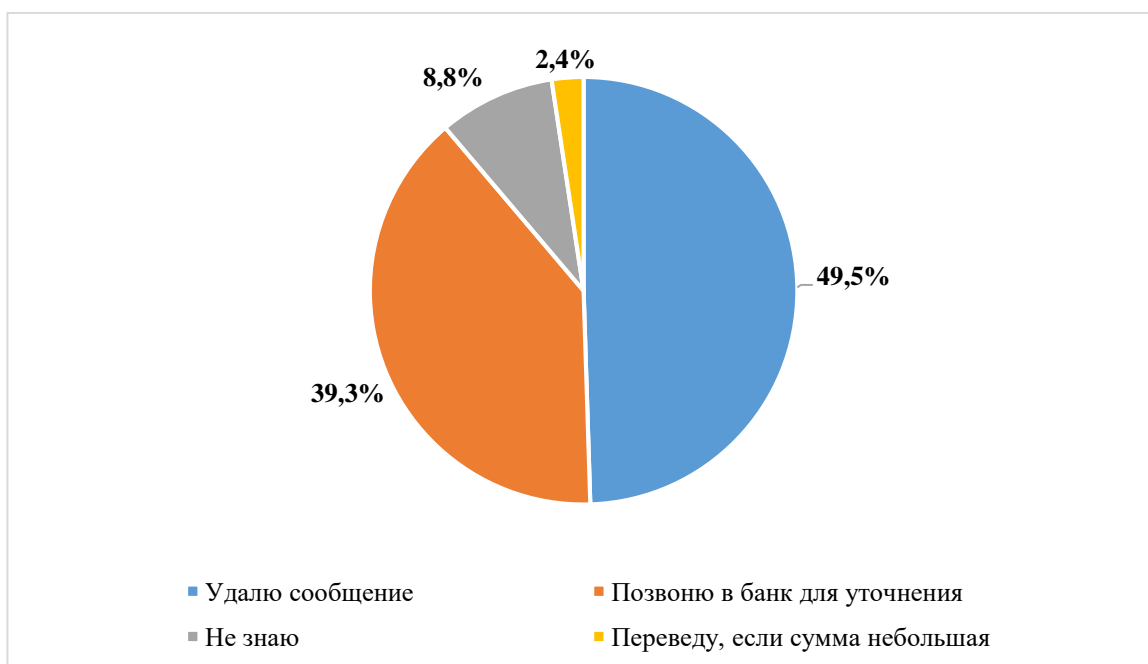


Рис.28. Ответы на вопрос «Как вы поступите, если получите SMS с просьбой перевести деньги для разблокировки карты?»

### *Использование страховых продуктов*

Большинство опрошенных (61,7%) не пользуются страховыми продуктами, что может объясняться как недоверием к страховым компаниям, так и недостаточным пониманием их пользы. При этом 16,5% респондентов вообще не знают, что такое НСЖ или страхование имущества, что указывает на слабую информированность в этой сфере. Лишь 21,8% активно используют страховые инструменты, что свидетельствует о низкой распространенности страховой культуры. Данные представлены на рисунке 29.

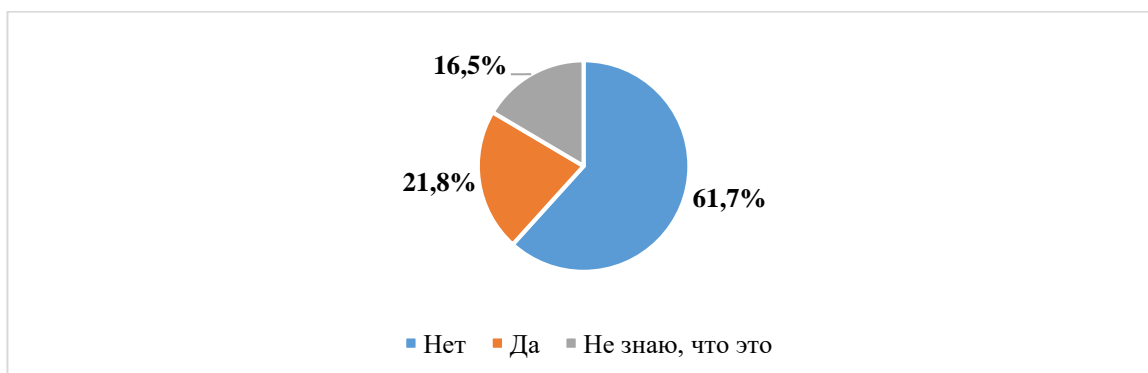


Рис.29. Ответы на вопрос «Пользуетесь ли вы страховыми продуктами (НСЖ, страхование имущества и т. д.)?»

### *Доверие к банковской системе*

Доверие к банкам среди населения носит осторожный характер: 68,6% частично доверяют финансовым организациям, что отражает общую настороженность, связанную с прошлыми кризисами и отзывами лицензий. Полностью доверяют банкам только 12,8%, а 18,6% выражают открытое недоверие. Это создает сложности для банков в продвижении долгосрочных продуктов, таких как инвестиционные счета и накопительные программы. Данные представлены на рисунке 30.

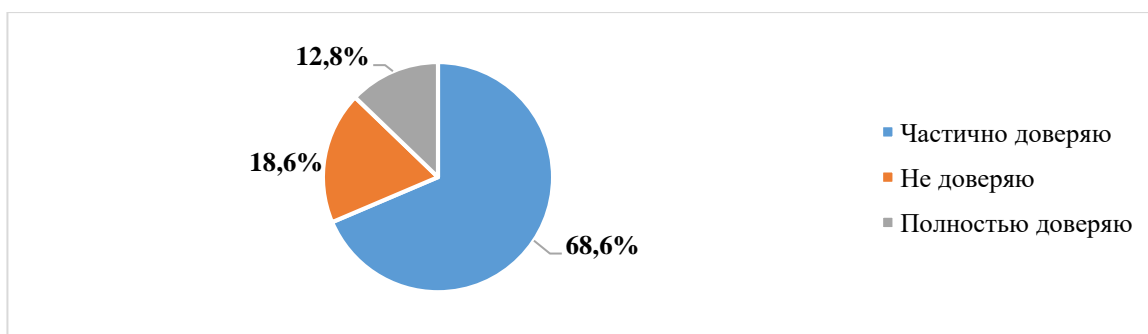


Рис.30. Ответы на вопрос «Насколько вы доверяете банкам?»

### *Осведомленность об ИИС и инвестициях*

Около 40,9% респондентов не знают, что такое индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), а 42,8% не готовы его оформлять даже с учетом налогового вычета. Лишь 16,3% рассматривают такую возможность, что говорит о крайне низкой популярности инвестиционных инструментов среди широких слоев населения. Это связано как с недостаточной финансовой грамотностью, так и с преобладанием консервативных стратегий сбережения. Данные представлены на рисунке 31.

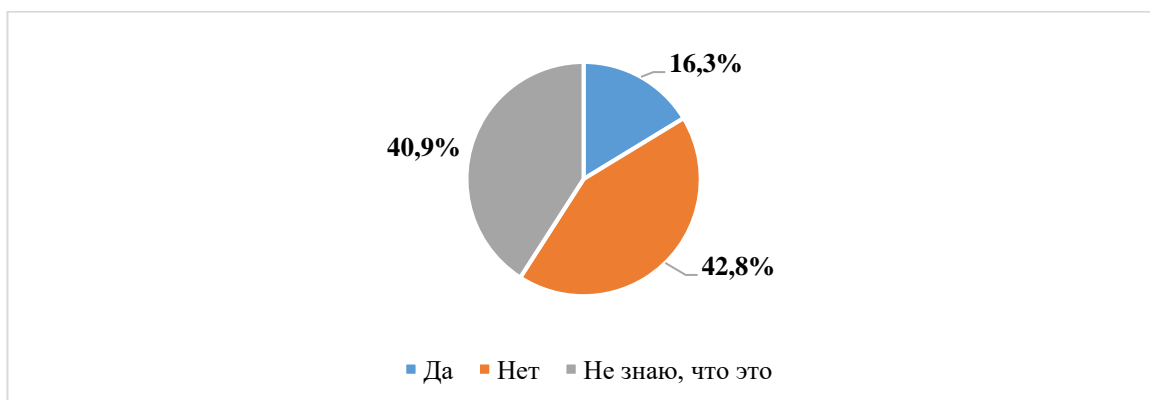


Рис.31. Ответы на вопрос «Готовы ли вы оформить индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) для получения налогового вычета?»

### *Планирование расходов и отношение к долгам*

Почти половина опрошенных (47,2%) стараются планировать расходы так, чтобы избежать долгов, что соответствует общей тенденции к осторожному финансовому поведению. Однако 39,4% признают, что им не всегда это удается, а 13,4% вообще живут без планирования, что повышает их уязвимость перед неожиданными финансовыми трудностями. Данные представлены на рисунке 32.

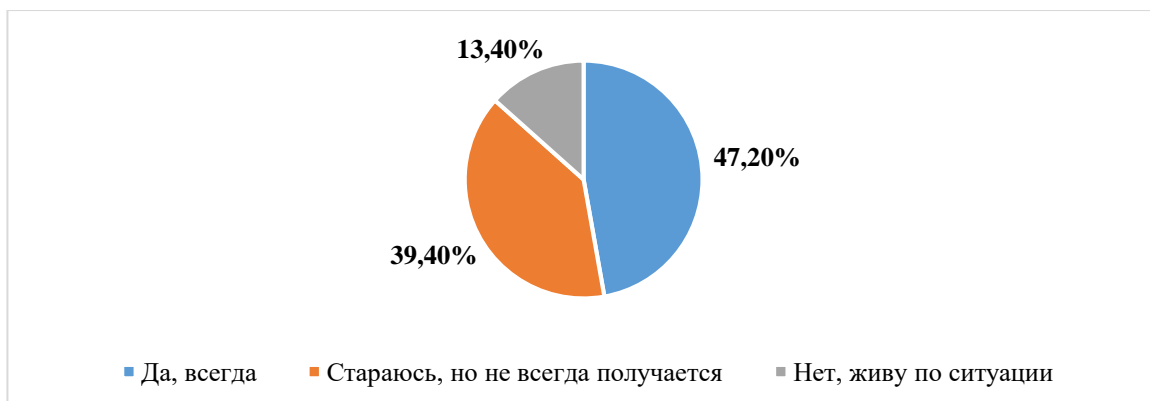


Рис.32. Ответы на вопрос «Планируете ли вы свои расходы так, чтобы избежать долгов?»

Результаты исследования показывают, что, несмотря на прогресс в отдельных аспектах, значительная часть населения остается финансово уязвимой. Системная работа по повышению грамотности и доступности финансовых услуг поможет снизить риски и повысить благосостояние граждан.

## 7. Отношение к заемным средствам и кредитным рискам

Проведенное исследование выявило консервативно-осторожное отношение россиян к кредитованию в условиях нестабильности доходов.

Анализ данных показывает сформировавшуюся культуру осмотрительного заимствования, основанную на негативном опыте и понимании финансовых рисков.

В вопросе кредитования при нестабильных доходах абсолютное большинство респондентов (72,2%) демонстрируют рациональную позицию, считая такие займы чрезмерно рискованными. Лишь пятая часть (22%) допускает возможность кредита в зависимости от конкретных условий, и только 5,8% готовы брать заемные средства при острой необходимости. Такое распределение отражает уроки, извлеченные из предыдущих экономических кризисов, когда многие заемщики столкнулись с проблемами обслуживания долгов при потере доходов. Данные представлены на рисунке 33.

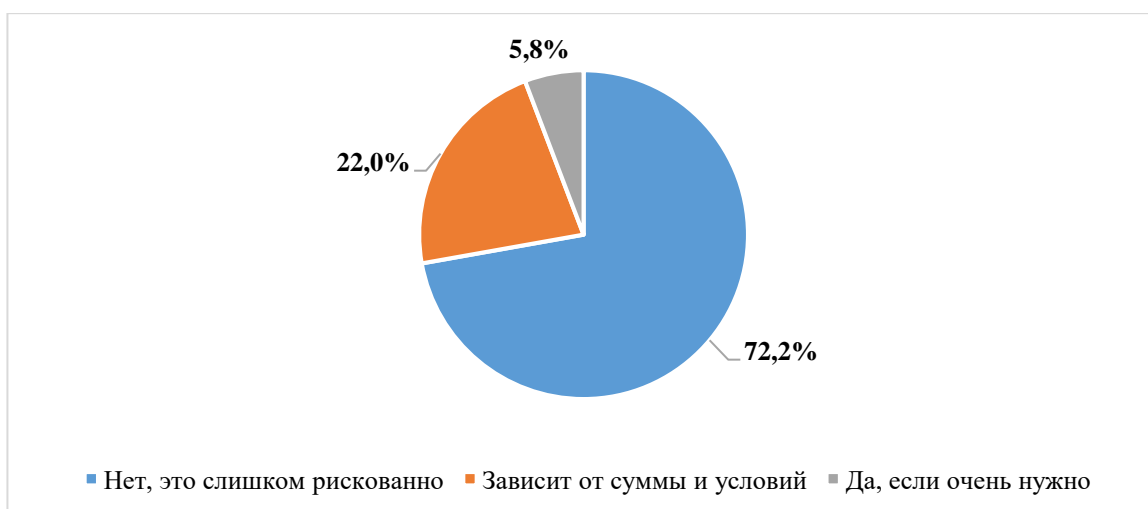


Рис.33. Ответы на вопрос «Как вы считаете, можно ли брать кредит, если нет уверенности в будущих доходах?»

Еще более показательной является реакция на предложение кредита с высокими процентами без проверки кредитной истории. 61,1% респондентов сразу отказываются от таких условий как заведомо невыгодных, а 33,5% предпочитают проконсультироваться со специалистом. Минимальная доля (5,4%) готова согласиться на невыгодные условия при острой потребности в деньгах. Эти данные свидетельствуют о понимании населением взаимосвязи между упрощенными условиями кредитования и повышенными рисками. Данные представлены на рисунке 34.

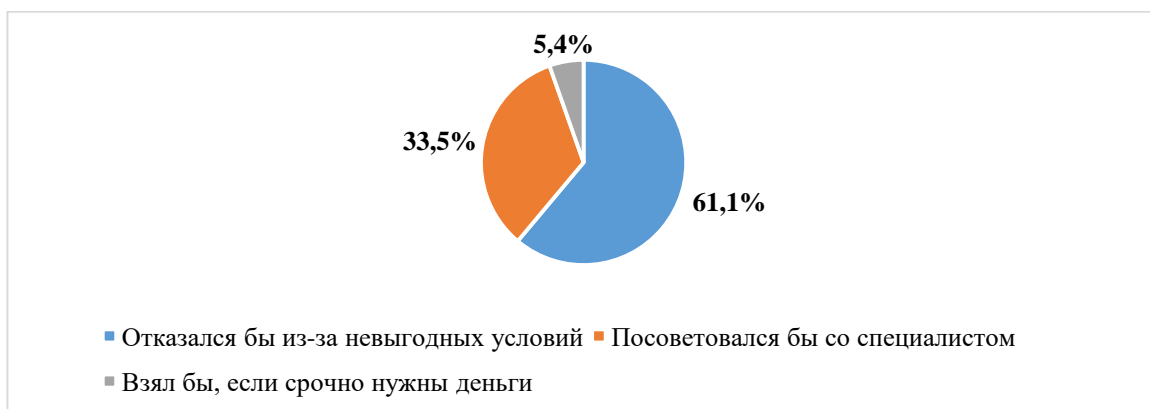


Рис.34. Ответы на вопрос «Если бы вам предложили кредит с высокими процентами, но без проверки кредитной истории, как бы вы поступили?»

Социальное окружение также демонстрирует сдержанное отношение к кредитам: 39,2% близких респондентов берут займы только в крайних случаях, а 27% принципиально их избегают. Примечательно, что 20,2% опрошенных не могут оценить кредитное поведение своего окружения, что может указывать на табуированность темы долгов в личном общении. Лишь 13,6% отмечают активное использование кредитов в своем круге общения.

Данные представлены на рисунке 35.

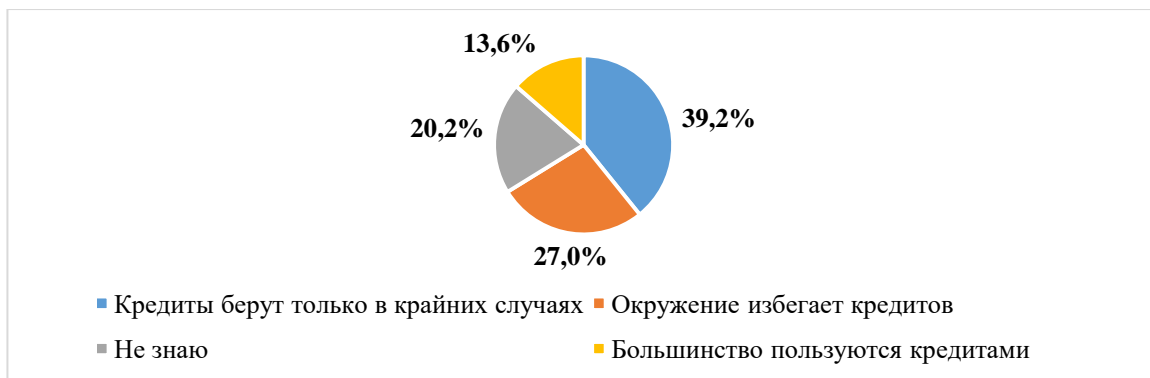


Рис.35. Ответы на вопрос «Как ваши близкие (семья, друзья) относятся к кредитам?»

В ситуации, когда друг просит крупную сумму в долг, мнения разделились: 39,4% готовы помочь при наличии возможности, но 32% предпочитают отказать, чтобы не портить отношения. 15,5% выбирают стратегию перевода проблемы в институциональную плоскость, рекомендуя обратиться за кредитом, а 13,1% готовы дать только часть запрашиваемой суммы. Такое распределение отражает сложную дилемму между желанием помочь и пониманием рисков для личных отношений и финансов. Данные представлены на рисунке 36.

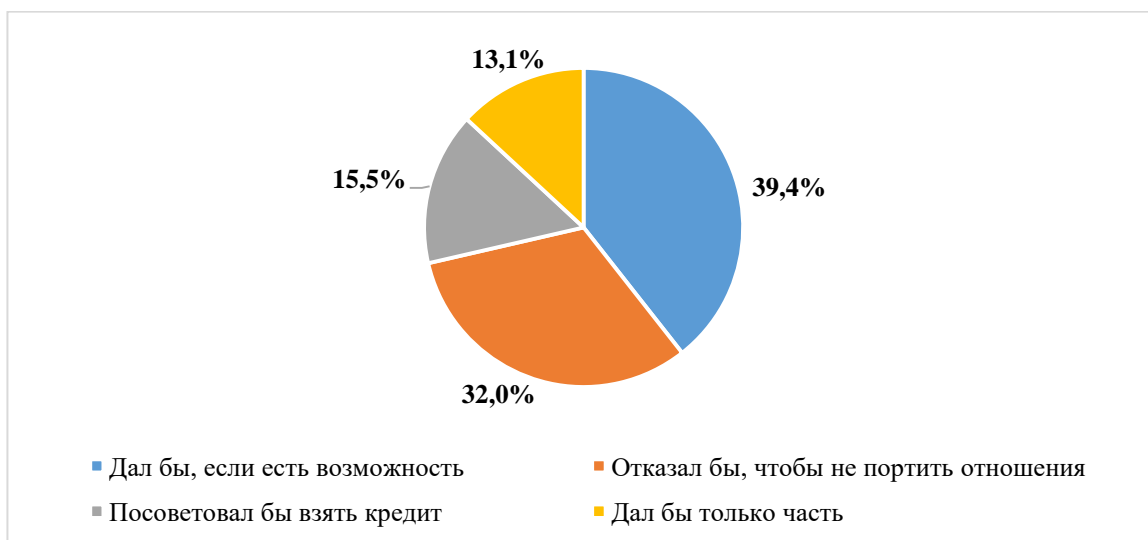


Рис.36. Ответы на вопрос «Если бы ваш друг попросил у вас в долг крупную сумму, как бы вы отреагировали?»

Полученные результаты указывают на необходимость построения более гибкой системы кредитования, учитывающей изменяющиеся доходы населения, а также важность развития недолговых инструментов финансовой поддержки.

## Выводы по исследованию

Сопоставление данных по двум исследовательским направлениям позволяет сделать несколько важных выводов.

1. Наблюдается значительный потенциал для развития программ долгосрочных сбережений, однако их популяризация требует решения нескольких задач:

- повышение финансовой доступности для широких слоев населения;
- усиления информационной работы и повышение доверия к таким программам.

2. Несмотря на относительно высокую осведомленность о защитных механизмах в финансовой сфере, их практическое использование остается минимальным, что требует, как совершенствования самих механизмов защиты прав, так и стимулирования более активной позиции потребителей финансовых услуг.

3. Прослеживается необходимость более тесной интеграции программ финансового просвещения, которые должны охватывать как вопросы ответственного финансового планирования (включая долгосрочные сбережения), так и аспекты защиты прав потребителей.

4. Базовые финансовые понятия (проценты по кредиту, инфляция) в целом понимаются правильно, но есть значительная доля респондентов, которые либо ошибаются, либо не знают ответа.

5. Расчеты по кредитам вызывают затруднения у ~28% опрошенных, что говорит о необходимости обучения основам финансовой математики.

6. Консервативность в инвестициях — большинство предпочитает депозиты и избегает рисков, даже если это означает меньшую доходность.

7. Недостаточная защита от инфляции — более трети респондентов не предпринимают никаких действий, а многие используют неэффективные методы (наличные рубли).

8. В российском обществе сформировалась устойчивая культура кредитной осторожности, особенно в условиях нестабильных доходов

9. Население демонстрирует понимание рисков, связанных с "легкими" кредитными предложениями

10. Социальные нормы постепенно смещаются в сторону избегания или крайне ограниченного использования заемных средств

11. Личные долговые отношения между друзьями остаются сложной этической и финансовой дилеммой

12. Финансовая безопасность: Большинство граждан осознают угрозу мошенничества, но около 10% остаются в группе риска.

13. Страховая культура: Остается слаборазвитой – более 60% не используют страховые продукты, а 16% даже не знают об их существовании.

14. Доверие к банкам: Преобладает частичное доверие, что требует от финансовых организаций большей прозрачности и клиентоориентированности.

15. Инвестиционная грамотность: Крайне низкая – почти 41% не знают об ИИС, а большинство не готовы им пользоваться.

16. Финансовая дисциплина: Около половины населения стараются избегать долгов, но значительная часть сталкивается с трудностями в планировании.

17. В российских семьях преобладают рациональные модели финансового управления с тенденцией к избеганию излишней кредитной нагрузки.

18. Уровень финансовой грамотности в области кредитных продуктов остается недостаточным, несмотря на общую кредитную осторожность населения.

19. Существует значительная группа (около 15-20%), демонстрирующая проблемное кредитное поведение - от спонтанных крупных покупок до критического уровня кредитной нагрузки.

20. В кризисных ситуациях население чаще полагается на неформальные источники помощи (родственники, друзья), чем на официальные механизмы реструктуризации долгов.

21. Уровень финансовой грамотности и культуры планирования остается недостаточным, что проявляется в слабом учете доходов/расходов, отсутствии сбережений у значительной части населения и непонимании принципов финансовой безопасности.

22. Система информирования о защите прав потребителей финансовых услуг требует существенного усиления и большей доступности для населения.

23. Финансовая уязвимость значительной части населения проявляется в отсутствии сбережений, частых затруднениях к концу месяца и неготовности к непредвиденным расходам.

24. Существует запрос на образовательные программы, которые должны охватывать как базовые принципы финансового планирования и формирования сбережений, так и более сложные аспекты управления личными финансами.

## Рекомендации

Полученные результаты указывают на важность разработки комплексных мер по развитию финансовой культуры населения, которые должны включать:

- 1) создание доступных и понятных инструментов долгосрочного сбережения;
- 2) масштабные информационные кампании, разъясняющие как преимущества системного накопления, так и механизмы защиты прав;
- 3) упрощение процедур обращения граждан в организации по защите прав потребителей финансовых услуг;
- 4) образовательные программы, направленные на формирование навыков долгосрочного финансового планирования и отстаивания своих законных интересов в сфере финансовых услуг;
- 5) повышение финансовой грамотности через образовательные программы, разъясняющие принципы кредитования, инфляции и инвестиций;
- 6) популяризация инвестиционных инструментов (акции, облигации, ИИС) для защиты сбережений от инфляции;
- 7) развитие цифровых финансовых сервисов, упрощающих понимание и использование сложных финансовых продуктов;
- 8) развивать альтернативные кредитам инструменты финансовой безопасности;
- 9) усилить финансовое просвещение о рисках необеспеченного кредитования и о правах потребителей финансовых услуг;
- 10) продвигать институциональные решения вместо неформальных займов;
- 11) разрабатывать финансовые продукты, учитывающие колебания доходов заемщиков;
- 12) развитие программ финансового образования с акцентом на детальное понимание кредитных продуктов;

13) создание доступных инструментов для планирования крупных покупок и управления кредитной нагрузкой;

14) повышение информированности о законных способах реструктуризации долгов;

15) разработка целевых программ помощи для групп с проблемным кредитным поведением;

16) стимулирование развития альтернативных кредитным инструментом для покрытия непредвиденных расходов;

17) разработка и реализация масштабных программ финансового просвещения, ориентированных на разные возрастные и социальные группы;

18) создание доступных инструментов для ведения учета доходов и расходов;

19) развитие программ поощрения систематического сбережения;

20) разработка специальных образовательных модулей по антикризисному финансовому планированию.

Таким образом, исследование показывает, что, несмотря на определенный уровень осведомленности, существует значительный потенциал для улучшения финансовой грамотности населения, особенно в вопросах инвестиций и защиты сбережений.

Реализация таких мер будет способствовать как повышению благосостояния граждан через развитие культуры ответственного финансового поведения, так и укреплению стабильности всей финансовой системы страны.