

ФИНАНСОВАЯ ИНКЛЮЗИВНОСТЬ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ДОСТУПНОСТИ

Аналитическая записка

Центр финансовых инноваций и безналичной
экономики Московской школы управления
СКОЛКОВО

© 2018 Московская школа управления СКОЛКОВО

Все права защищены. Никакая часть настоящего отчёта не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. Содержащиеся в настоящем отчёте аналитические исследования являются выражением мнения авторов исследования, в том числе с использованием информации третьих лиц. Хотя источники приведенных в данном отчёте сведений и данных считаются надёжными, авторы исследования и владелец авторских прав не дают никаких заверений или гарантий, прямых или подразумеваемых, в отношении точности или полноты информации, на которой основано содержание настоящего документа.

Оглавление

РАЗДЕЛ 1. ПРОСТРАНСТВО ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИВНОСТИ.....	9
Краткая история понятия финансовой инклюзивности	9
Глобальное пространство финансовой инклюзивности	10
Пространство финансовой инклюзивности в России	17
Прогресс по изучению финансовой инклюзивности. Мировой опыт	22
РАЗДЕЛ 2. ПРОДВИЖЕНИЕ И ЭФФЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИВНОСТИ.....	28
Государство: дизайн политики	28
Бизнес: дизайн продуктов	32
Население: дизайн поведения	35
Эффективность инструментов в достижении целей финансовой инклюзивности	38
РАЗДЕЛ 3. ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИВНОСТИ	39
Сценарии развития финансовой инклюзивности — 2030	39
Систематизация существующих кейсов в России и мире	43
ВЫВОДЫ.....	44
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	46

РЕЗЮМЕ

Доступ к современным финансовым инструментам, таким как счета, переводы, депозиты и займы, может не только принести прямые экономические выгоды, но и в значительной степени определить возможности для осуществления эффективной экономической деятельности — **финансовые услуги работают как инфраструктура**, сродни дорогам или сетям сотовой связи. Несмотря на это, текущий уровень развития финансовых услуг **не позволяет говорить лишь об их доступности**. Для клиентов, особенно потребителя, а также провайдеров финансовых услуг все более остро встают вопросы **качества, глубины пользования и благосостояния**, которые являются оставшимися областями финансовой инклюзивности. По данным фокус-групповых исследований и опросов пользователей услуг, потребители выделяют **качество и линейку** предоставляемых финансовых услуг как один из **ключевых факторов выбора** провайдера¹. При этом развитие финансовой инклюзивности может играть ключевую роль в **снижении уровня бедности и улучшения макроэкономических показателей**, включая экономическое развитие и стабильность (Beck и др., 2007).

Некоторые исследователи, практики и регуляторы уже начали уделять внимание областям финансовой инклюзивности **вне финансовой доступности**, однако систематического подхода к анализу и развитию глубины, качества и благосостояния, связанных с использованием финансовых услуг, до сих пор не существует. Чтобы запустить активную дискуссию о финансовой инклюзивности как **комплексном феномене** и предоставить базовую **аналитическую рамку** данной темы, Центр финансовых инноваций и безналичной экономики Московской школы управления SKOLKOVO подготовил данное исследование. Информации из открытых источников, включая академические статьи, глобальные и локальные исследовательские отчеты с замерами рынка, а также государственные акты и положения, оказалось достаточно для того, чтобы сделать выводы об **эффективности** той или иной меры/инструмента для достижения поставленных целей, а также формирования **стратегического взгляда на будущее развитие** финансовой инклюзивности в России.

Данный аналитический обзор будет полезен как **частному** (например банки, платежные системы, технологические компании), так и **публичному** (регулятор, государство, НГО) **секторам**. Публичный сектор может разработать и скорректировать **стратегии развития** финансовой инклюзивности, в том числе стратегию повышения финансовой доступности², а также оценить **эффективность мер стимулирования** развития рынка финансовых услуг. Частный сектор, в свою очередь, может разработать собственные **маркетинговые и продуктовые стратегии** в области финансовых услуг и предложить **проекты ГЧП**, которые повысят инклюзивность как в отдельных регионах, так и на уровне страны в целом. Систематизация и стратегический анализ будущих альтернатив будут полезны всем участникам рынка финансовых услуг, а также заинтересованным в этом рынке компаниям, организациям и частным лицам для определения **эффективности собственных предложений** и действий, а также формирования **средне- и долгосрочного видения** собственных ролей в повышении финансовой инклюзивности. Аналитическая рамка, представленная в данном отчете,

¹ Исследование рынка безналичных платежных услуг в России — 2017, <https://finance.skolkovo.ru/ru/sfice/research-reports/1653-2018-08-ru>.

² Стратегия повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов, https://www.cbr.ru/finmarket/development/development_affor/strategy/.

является первым шагом к более осознанному потреблению и развитию финансовых услуг в России и мире, что в том числе может быть достигнуто и другими, более адаптированными продуктами, исследованиями и рекомендациями для различных участников рынка на основе данной аналитики.

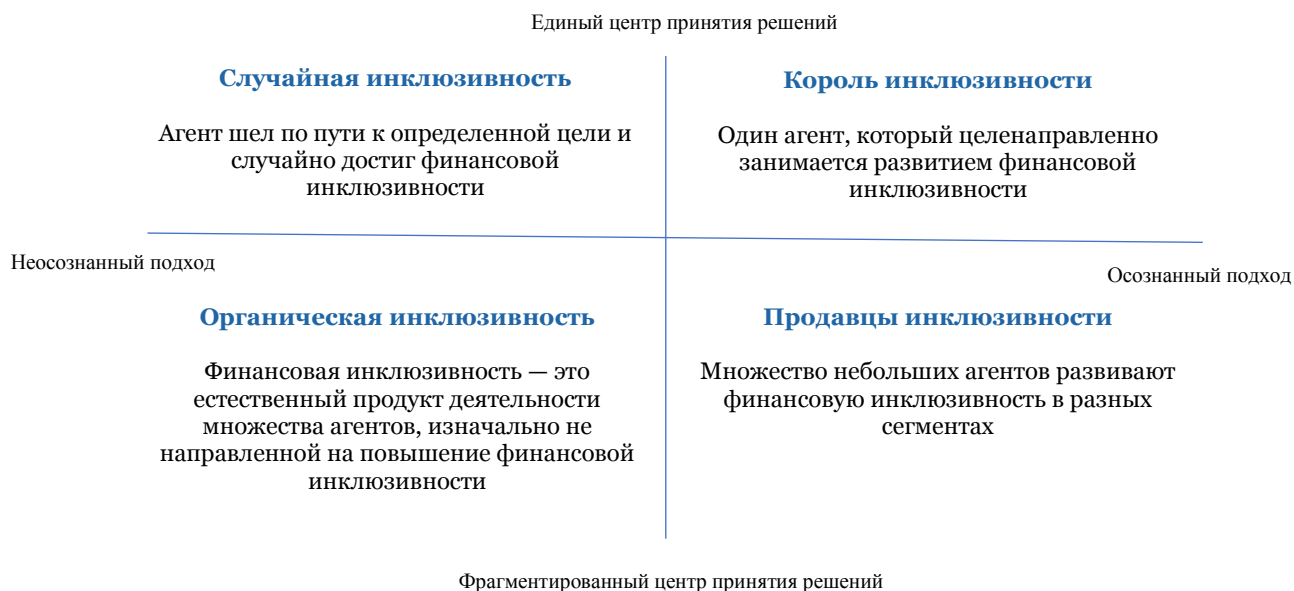
Основные результаты

1. **Уровень финансовой инклюзивности в 2017 году увеличился на 7 п.п. по сравнению с 2014 годом и составил 69 %.**
В 2017 году Worldbank Findex обновил показатели финансовой инклюзивности, рассчитанные для 2011-го (51 %) и 2014-го (62 %): около 515 миллионов человек получили доступ к счету в сравнении с 2014 годом.
2. **Можно выделить 3 главных тренда в финансовой инклюзивности:**
 - a. **Процветание клуба «100 % доступности»** — по данным 2017 года уже **7 стран** имеют **100 % доступ к счетам**.
 - b. **Финансовая осознанность** — замещение финансовой грамотности **финансовой осознанностью**.
 - c. **Новые финансовые игроки: бигтехи** — повышение роли больших **технологических компаний** на финансовом рынке.
3. **На основе анализа пространства финансовой инклюзивности, в т.ч. мировых кейсов, была произведена оценка эффективности реальных и потенциальных мер для достижения определенных целей в этой сфере:**

Цель	Инструмент				
	Инклюзивность идентификации	Базовый счет	Детальная аналитика данных	Развитие финтех	Преодоление поведенческих искажений
100 % доступ к счетам					
Высокие стандарты фин. услуг					
Рост уровня использования фин. услуг					
Рост фин. осознанности					



4. Дальнейшее развитие финансовой инклюзивности может пойти по одному из представленных сценариев:



ДИСКЛЕЙМЕР: Данный отчет имеет ознакомительный характер и не содержит в себе рекомендаций для осуществления деятельности на финансовом рынке. Авторы не несут ответственности за прямые или косвенные убытки, возникшие в результате использования или действия на основании информации, содержащейся в этом документе. В работе описываются инициативы по состоянию на октябрь 2018 года, поэтому на момент прочтения данного отчета могло произойти достаточное количество изменений обсуждаемого вопроса. Все примеры и информация в данном отчете взята из открытых источников и собственного анализа авторов. Возможно, что некоторая информация в этом документе является неполной или неприменимой к конкретным обстоятельствам или условиям.

ВВЕДЕНИЕ

Финансовая инклюзивность (ФИ) лежит в основе интегрированного экономического развития, поскольку финансы являются основой любой современной экономической системы. Так, доступ к современным финансовым инструментам, таким как счета, переводы, депозиты и займы, может не только принести прямые экономические выгоды, но и в значительной степени определить возможности для осуществления эффективной экономической деятельности — финансовые услуги работают как инфраструктура, сродни дорогам или сетям сотовой связи.

Финансовая инклюзивность определяется Всемирным банком как состояние, когда все заинтересованные лица и предприятия имеют доступ к полезным и доступным финансовым продуктам и услугам, которые отвечают их потребностям, предоставляется ответственным и устойчивым образом (WorldBank, 2013). В настоящий момент в связи с растущим пониманием ключевой роли ФИ появляется все больше академических и бизнес-исследований на данную тему. Было показано, что финансовую инклюзивность можно рассматривать как ключевой фактор снижения уровня бедности и что она улучшает ключевые макроэкономические показатели, включая экономическое развитие и стабильность (Besk и др., 2007). Поэтому все больше стран официально принимают стратегию развития ФИ. Кроме того, этим вопросом интересуются крупные представители финансового и нефинансового бизнеса, у населения меняется представление о финансовых услугах.



Рисунок 1. Участники, их мотивы и инструменты, актуальные для финансовой инклюзивности

Несмотря на выгоды комплексного повышения ФИ, например отмеченные выше, в силу практических особенностей развития рынка финансовых услуг регуляторы и участники рынков России и мира до сих пор фокусируются на вопросах финансовой доступности. Данный отчет, помимо систематизации существующих наработок в области финансовой

доступности, нацелен на предоставление начальной аналитики и систематизации идей, связанных с другими областями ФИ, такими как глубина пользования услугами, качество услуг и благосостояние участников рынка. Особенное внимание при этом уделяется финансовой осознанности, вопросам финансовой грамотности, эффектам от политик и дизайну мер стимулирования финансовой инклюзивности.

Помимо этого, данный отчет систематизирует текущее состояние измерения и изучения финансовой инклюзивности в России и в мире. Первая часть отчета отражает ключевые актуальные на данный момент тренды ФИ:

- процветание клуба «100 % доступности» — рост числа стран, где 100 % населения уже имеет счет в финансовом институте;
- финансовая осознанность — замещение финансовой грамотности финансовой осознанностью;
- новые финансовые игроки: бигтехи — повышение роли больших технологических компаний на финансовом рынке.

Для каждого из игроков финансовой инклюзивности собраны наиболее актуальные инструменты в достижении целей финансовой инклюзивности: дизайн политики для национальных правительств, дизайн продуктов для бизнеса (как компаний финансового сектора, так и других индустрий), дизайн поведения для населения. Так, выявлено 5 основных инструментов ФИ:

- 1) инклюзивность идентификации;
- 2) базовый банковский счет;
- 3) детальная аналитика данных финансовой инклюзивности;
- 4) финансовые технологии;
- 5) преодоление поведенческих искажений.

Благодаря кейсам (например, политика финансовой инклюзивности в Нигерии, в России и других странах мира, технологические решения в финансовой сфере в условиях разного экономического развития), собранной информации (например, классификация поведенческих искажений и их применение для финансовых продуктов), а также на основании экспертизы Центра результатом второй части отчета является матрица эффективности инструментов ФИ. Данная матрица показывает, что эффективность каждого из инструментов варьируется в зависимости от поставленной цели (100 %-ный доступ к финансовым услугам, повышение качества финансовых услуг, рост использования, финансовая осознанность).

Кроме того, предлагается анализ возможных будущих вариантов развития финансовой инклюзивности, альтернативы которых лежат в двух измерениях: структура внешней среды (единоличный или фрагментированный центр принятия решений) и поведение участников рынка (осознанное или нет). Реализация каждого варианта может варьироваться в зависимости от степени влияния игроков, применяемых инструментов и конкретных успешных кейсов, и в данной части отчета предлагается база для дальнейшего исследования и развития вопроса будущего финансовой инклюзивности.

Данный аналитический обзор будет полезен как частному (например банки, платежные системы, технологические компании), так и публичному (регулятор, государство, НГО) секторам. Публичный сектор может разработать и скорректировать стратегии развития финансовой инклюзивности, в том числе стратегию повышения финансовой

доступности³, а также оценить эффективность мер стимулирования развития рынка финансовых услуг. Частный сектор, в свою очередь, может разработать собственные маркетинговые и продуктовые стратегии в области финансовых услуг и предложить проекты ГЧП, которые повысят инклюзивность как в отдельных регионах, так и на уровне страны в целом. Систематизация и стратегический анализ будущих альтернатив будут полезны всем участникам рынка финансовых услуг, а также заинтересованным в этом рынке компаниям, организациям и частным лицам для определения эффективности собственных предложений и действий, а также формирования средне- и долгосрочного видения собственных ролей в повышении финансовой инклюзивности. Аналитическая рамка, представленная в данном отчете, является первым шагом к более осознанному потреблению и развитию финансовых услуг в России и мире, что в том числе может быть достигнуто и другими, более адаптированными продуктами, исследованиями и рекомендациями для различных участников рынка на основе данной аналитики.

³ Стратегия повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов, https://www.cbr.ru/finmarket/development/development_affor/strategy/.

РАЗДЕЛ 1. ПРОСТРАНСТВО ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИВНОСТИ

Краткая история понятия финансовой инклюзивности

К концу XX века большинство стран приняли стратегию «инклюзивного» роста, суть которой заключается в совместном проведении экономических, социальных и политических реформ. Вовлечение населения в финансовые услуги стало важным элементом новой политики, поскольку стало ясно, что именно этот фактор может стать решающим элементом успешного роста в других сферах: развитие финансового сектора связано не только с общим экономическим ростом, но и с более равным распределением выгод от него в обществе (Loayza и Ranciere, 2006; Delis и др., 2013).

Так, в 1997 году в Великобритании появилась Комиссия по вопросам финансовой инклюзивности (financial inclusion), а в 2005 году финансовая инклюзивность стала ключевым элементом социально-экономической политики Индии (Reddy, 2005). В 2010 году финансовая инклюзивность стала предметом обсуждения во всем мире, когда во время саммита G20 в Сеуле было создано Глобальное партнерство в области финансовой инклюзивности (GPFI), которое взяло на себя роль интеграционной платформы для координации усилий всех участвующих стран по улучшению финансовой доступности как фактора социально-экономического развития.

Определение финансовой инклюзивности

Совместная работа G20 привела к созданию общепринятого определения финансовой инклюзивности, которое выходит за рамки учета доли населения, имеющей счет в банке. Согласно этому определению, финансовая инклюзивность означает, что каждый человек, вне зависимости от дохода и социального статуса, имеет эффективный и непрерывный доступ к финансовым услугам, а также грамотно и обдуманно пользуется данными услугами (Worldbank, 2013). Кроме того, была создана классификация, которая включает в себя параметры доступа, качества, использования финансовых услуг, а также их влияние на изменение благосостояния или, как позже предложил ВЭФ, приведение к финансовому здоровью (см. рисунок 2).



Рисунок 2. Пространство финансовой инклюзивности

Глобальное пространство финансовой инклюзивности



Source: Global Findex database.

Note: Data are not displayed for economies where the share of adults without an account is 5 percent or less.

Рисунок 3. Количество взрослых без счета в банке на 2017 год

В исследовании 2017 года Worldbank Findex обновил показатели финансовой инклюзивности, рассчитанные для 2011 и 2014 годов: так, общемировой показатель владения счетом в настоящий момент составляет 69 % (для сравнения: в 2011-м этот показатель был на уровне 51 %, а в 2014-м — 62 %), что значит, что 515 миллионов человек получили доступ к счету в сравнении с 2014 годом. При этом показатель

рассчитывался на основе ответа на вопрос о владении счетом самостоятельно или совместно с кем-то, в банке или другом финансовом институте (кредитный кооператив, микрофинансовая организация, почта), либо пользовании сервисом мобильных денег, что означает, что данная цифра отражает вовлеченность населения как в традиционный финансовый сегмент (банки), так и в сегмент альтернативных финансовых провайдеров. Таким образом, в настоящий момент полностью не охваченными финансовыми услугами остаются около 1,7 миллиарда человек (см. рисунок 3).

Тренд #1. Процветание клуба «100 % доступности»

Если в 2011 году только в Дании и Финляндии показатель подключения к счету был 100 %, а в 2014-м к ним присоединились Швеция, Новая Зеландия и Норвегия, то по данным 2017 года уже **7 стран** имеют **100 %-ный доступ к счетам**, включая Канаду и Нидерланды. Также есть ряд стран, максимально близкий к отметке в 100 %: Германия, Бельгия, Япония, Великобритания, Франция (всего в выборке 19 стран с доступностью выше 96 %).

Данные страны, как правило, характеризуются следующими особенностями:

- продвинутые социальные институты;
 - высокий уровень образования;
- высокий уровень экономического развития;
 - высокий ВВП на душу населения,
 - высокий индекс HDI;
- наличие развитой инфраструктуры;
 - широкая сеть мобильной и интернет-связи;
- высокое качество управления;
- благоприятная регуляторная среда;
- широкая доступность качественной информации о финансовых услугах;
- продвинутые финансовые институты.

Также одной из общих черт данных стран является предоставление базового банковского счета — пакета финансовых сервисов, предоставляемых полностью бесплатно или с пониженной стоимостью, часто с ограниченным объемом услуг или лимитом на объем средств. Данная опция позволяет (или даже законодательно обязывает) получить доступ к счету социально незащищенным слоям населения. То есть каждый житель страны имеет возможность платить безналичными средствами⁴ и пользоваться всеми спектрами финансовых услуг.

В развивающихся экономиках наблюдается как рост доступа к счетам (например Бангладеш, Россия, Индонезия, Индия), так и **стагнация**, к примеру, в Нигерии (кейс № 1), Южной Африке, Мексике.

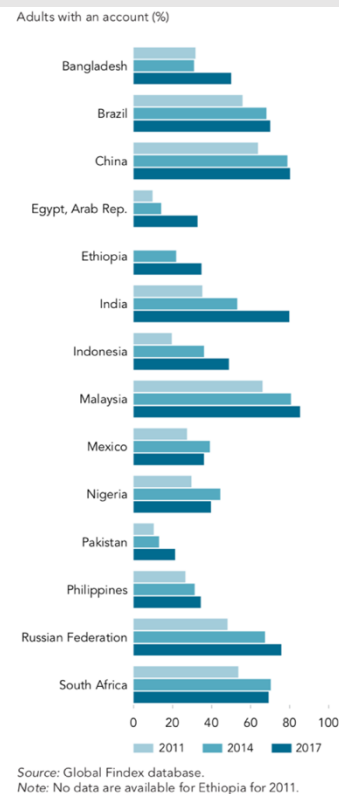


Рисунок 4. Данные о доступе к счетам в развивающихся экономиках

⁴ Однако это не означает полный отказ от наличных средств оплаты.

Кейс № 1. Неудача политики финансовой инклюзивности в Нигерии⁵

Проблема: в Нигерии с 2011 года падение уровня финансовой инклюзивности составило 5 % (план — достичь до 80 % в 2020-м, начав с 54 % в 2010-м). Глава Центрального банка Нигерии, в свою очередь, заявил, что «продуктивность политики не оправдала ожиданий по всем целям включения населения в продукты, каналы и средства защиты. Кредит, страхование и пенсионные сбережения оказались ниже целевых показателей, а POS-терминалы и банкоматы показали наименьший прогресс среди каналов».

Основные меры, предпринятые Центральным банком Нигерии, базируются на привлечении кредитных субсидий: агентский банкинг, партнерский банкинг⁶, программы расширения кредитования, такие как схемы фермерских кредитных гарантий, запуск Фонда развития микро-маленьких-средних (MSME) предприятий. Однако, по мнению экспертов рынка, эти меры, во-первых, все еще остаются недоступны большей части населения (для многих банковские отделения и точки мобильного оператора все еще находятся вне досягаемости), а во-вторых, они не затрагивают ежедневные потребности в финансовых услугах при покупках. Одним из ключевых барьеров для финансовой доступности в Нигерии является так называемая низкая *инклюзивность идентификации*⁷ — у большого процента населения попросту отсутствует идентификационная карта, которая является основным требованием для открытия банковского счета⁸. Следующие факторы ограничивают инклюзивность со стороны провайдеров финансовых услуг: у банков нет достаточного капитала и стимулов для использования агентов для продажи и распространения своих финансовых продуктов в сельской местности, микрофинансовые учреждения (МФО) не имеют достаточного капитала для развития цифровых финансовых систем, операционные препятствия для МФО, включая высокие затраты на приобретение клиентов, плохое управление данными и недостаточный объем вкладов клиентов. Кроме того, среди причин можно назвать неплановое внедрение технологий, а именно биометрических верификационных номеров, которые увеличили объем требований для открытия и функционирования счета, низкую финансовую грамотность, высокие транзакционные издержки, экономическую рецессию и преобладание теневой экономики, построенной на обороте наличных⁹.

Решение: ЦБ Нигерии среагировал на полученный «антирезультат» и с учетом наиболее существенных барьеров привнес корректировки в текущую стратегию финансовой инклюзивности, а именно:

1. Поощрение расширения инфраструктуры цифровых финансовых услуг, включая демонстрацию ее потенциала в экономии средств.
2. Продолжение найма государственных агентов для подключения жителей сельских районов к финансовым продуктам.
3. Повышение стимулов для физических лиц к открытию и использованию банковских счетов.
4. Поиск новых способов стимулирования банков к оказанию помощи наиболее маргинализированным группам.

⁵ <https://naija247news.com/2018/06/22/the-non-progress-on-financial-inclusion-in-nigeria-by-ogho-okiti/>.

⁶ <https://www.microfinancegateway.org/library/linkage-banking-pacific>.

⁷ <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/stop-talking-about-financial-inclusion-identity-inclusion-must-come-first/>.

⁸ <https://www.microcapital.org/microcapital-brief-cbn-doubts-nigeria-will-meet-2020-financial-inclusion-goal/>.

⁹ <https://cfi-blog.org/2018/03/30/why-is-financial-inclusion-in-nigeria-lagging-compared-to-its-african-peers/>.

Инструмент № 1. Инклюзивность идентификации¹⁰

В мире 1,1 млрд человек не имеют документов, идентифицирующих их личность, что делает фактически невозможным для них получение доступа к финансовым услугам, так как такой документ зачастую является необходимым для открытия счета. Именно поэтому первым и главным инструментом решения проблемы финансовой инклюзивности является инклюзивность идентификации (identity inclusion). Преимущества инклюзивности идентификации уже были признаны почти каждым органом государства. Часто упоминается факт, что увеличение обеспечения документами, удостоверяющими личность, на 1 % приведет, при прочих равных, к увеличению ВВП на 3,6 %¹¹. Например, к 2030 году главная цель ООН, озвученная в «Целях устойчивого роста»¹², — обеспечить каждого личным ИД (идентифицирующим документом), — и она становится более достижимой благодаря технологиям.

Существует растущий интерес к «цифровой идентичности»: идея о том, что вместо документа, удостоверяющего личность, можно иметь цифровую идентификацию, хранящуюся в телефоне или привязанную к электронному адресу, например FaceID от Apple. Но это не единственный и не обязательно лучший путь к инклюзивному стандарту идентификации. Для обеспечения каждого идентификацией физические документы, удостоверяющие личность, намного более рентабельны. Важно понять, как оцифровать процесс использования этих идентификаторов, чтобы всё больше людей могли получить доступ к онлайн-миру. Форма идентификации — цифровая или иная — в значительной степени неактуальна, документ должен быть в состоянии безопасно доказать, кем является та или иная личность, посредством, к примеру, электронной аутентификации (вместо того чтобы делать это лично), что поможет быстрее приблизиться к цели инклюзивности идентификации.

Обычно правительства обязаны предоставлять своим гражданам документ, удостоверяющий личность. В большинстве развитых стран свидетельство о рождении, паспорт или удостоверение личности выпускается и подписывается государственным должностным лицом. Однако, когда центральный орган не желает, не может предоставлять или не доверяет юридическую идентификацию другим агентам, в том числе различным государственным органам, инициативы других рыночных игроков являются эффективной заменой. Например, в нигерийской деревне Эти-Они, благодаря инвестициям в размере \$100 на покупку смартфона и портативного принтера, компания Onfido смогла напечатать локальные ИД, которые помогли жителям получить доступ к медицинским услугам, предоставляемым Onfido¹³. Фактически многие новые модели отходят от централизации — например, новые технологии, такие как распределенные реестры и блокчейн, позволяют децентрализовать систему идентификации. Это привлекательная альтернатива, так как, к примеру, недавний взлом Aadhaar в Индии¹⁴ (за 8 долларов можно было получить доступ к более чем миллиарду номеров Aadhaar) подчеркивает ограниченность централизованного подхода с точки зрения уязвимости и конфиденциальности.

Другие показатели, рассчитываемые в Findex, включают в себя наличие дебетовой карты, использование дебетовой/кредитной карты, платежи по ЖКХ (как пример необходимого и обязательного для всех платежа), платежи через цифровые каналы, сбережения, депозиты.

¹⁰ <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/stop-talking-about-financial-inclusion-identity-inclusion-must-come-first/>.

¹¹ <https://www.telenor.com/wp-content/uploads/2012/03/Shaping-our-financial-future-final.pdf>.

¹² <http://getinthepicture.org/news/sdg-target-169-legal-identity>.

¹³ https://www.youtube.com/watch?v=F_nLwcxapYA&feature=youtu.be.

¹⁴ <http://www.tribuneindia.com/news/nation/rs-500-10-minutes-and-you-have-access-to-billion-aadhaar-details/523361.html>.

Страна	Доступ		Использование						
			Платежи				Сбережения		Кредит
			Покупки по дебетовой карте*	Покупки дебетовой или кредитной карте*	Оплата ЖКХ со счета**	Делал или получил электронный перевод*	Сбережения в фин. институте*	Депозит***	Займ в фин. институте*
Австралия	Счет*	Дебетовая карта*	83	90	75	96	62	93	20
Канада	100	97	85	95	86	98	68	96	26
Дания	100	97	92	94	94	99	63	95	21
Финляндия	100	98	93	94	97	98	55	94	20
Нидерланды	100	99	93	94	95	98	59	93	12
Норвегия	100	98	94	96	93	99	79	98	35
Словения	98	94	80	82	70	96	31	90	16
Сингапур	98	92	76	77	80	90	67	90	16
Швеция	100	98	92	94	91	98	75	96	21
Эстония	98	92	85	85	94	97	47	94	14
Австрия	98	90	77	84	92	96	56	86	14
Япония	98	87	57	69	88	95	64	90	
Швейцария	98	88	81	89	80	96	60	83	10
Бельгия	99	94	86	88	97	97	56	91	16
Люксембург	99	90	85	92	90	98	62	90	21
Германия	99	91	82	87	92	98	55	88	20
Новая Зеландия	99	96	91	95	88	97	69	95	29

Таблица 1. Показатели финансовой инклюзивности, 2017 год, %

* Возраст от 15 и старше, за последний год.

** Доля оплачивающих счета ЖКХ, возраст от 15 и старше, за последний год.

*** Доля со счетом в финансовом институте, возраст от 15 и старше, за последний год.

Источник: Worldbank Findex 2017

Как можно заметить из таблицы выше, в странах с полным или почти полным доступом к счету есть некоторые особенности использования сервисов. Например, в Швейцарии разница между наличием банковского счета и дебетовой карты составляет 10 %. В таких странах, как Словения, Сингапур, Эстония, Австрия, Япония, Швейцария, Бельгия, Люксембург и Германия, относительно низкие показатели использования дебетовой или кредитной карты для покупок (особенно выделяется Япония, где показатели составляют 57/69 %, и Сингапур — 76/77 %). В противовес, цифровыми каналами для платежей пользуется больше 90 % населения во всех представленных для анализа странах. В Норвегии, Швеции, Канаде, Сингапуре и Новой Зеландии высокие показатели сбережений в финансовых институтах, тогда как в других странах из выборки медианное значение — 58 %. В Нидерландах, Японии и Швейцарии крайне низкие показатели использования кредитования.

Согласно данным, в большинстве стран рост доступа сопровождается ростом показателей использования финансовых услуг (платежи и сбережения), но есть ряд стран, где при увеличении доли населения с банковским счетом произошло падение доли пользователей (за исключением цифровых каналов).

Таблица 2. Финансовая инклюзивность в странах с падающим использованием, 2017 год, %

Страна	Счета	Платежи	Сбережения	Электронные платежи
Бахрейн	1	0	-11	12
Боливия	30	-33	-30	48
Колумбия	17	-32	-29	26
Республика Конго	53	-11	-25	94
Коста-Рика	5	-12	-5	20
Эквадор	11	-15	-14	31
Габон	78	-37	-25	135
Гватемала	7	-22	-20	27
Кения	9	-2	-11	14
Ирландия	1	-1	-4	7
Панама	6	-18	-29	13
Перу	47	-25	-33	54
Филиппины	10	-62	-19	29
Уганда	33	-32	-24	35

Источник: Worldbank Findex 2017

В целом вполне нормально расхождение доступа и использования, так как эти этапы могут быть последовательными в политике финансовой инклюзивности, и для того, чтобы подключить к использованию население, уже получившее доступ, требуется время и другие ресурсы. Кроме того, потенциальные причины такого расхождения в показателях доступности и использования финансовых услуг лежат в (1) неэффективной политике базового финансового счета (как и с примером Нигерии) в связи с неадекватностью бесплатных сервисов или низкой популярностью финансовых сервисов в целом, (2) поведении потребителей — иногда прямых стимулов (например монетарных) недостаточно для предпочтения потребителя пользоваться финансовыми услугами посредников и безналичными платежами взамен наличных денег, (3) низкой финансовой осознанности — неспособности принимать обоснованные финансовые решения, что в конечном итоге является препятствием к достижению индивидуального финансового благополучия. Последние два фактора далее в отчете будут затронуты более подробно.

Инструмент № 2. Базовый банковский счет

Базовый банковский счет существует в таких странах, как Канада, Швеция, Дания, Великобритания, Франция и США. В США концепция «спасительного» банкинга была предложена в нескольких штатах еще в 1980–1990-х годах. В Великобритании базовые банковские счета запустили в 2003-м. В Швеции, например, банки не могут отказать в открытии сберегательного или депозитного счета. Если гражданин Франции получил отказ в трех банках, государство принудительно назначает банк. В Канаде у всех граждан есть право открыть личный счет в банке и получать безвозмездно все государственные выплаты¹⁵. В Дании все резиденты обязаны иметь Nem Konto¹⁶, счет для получения социальных выплат, привязанный к банковскому.

К настоящему времени концепция базового банковского счета получила распространение в странах и с низкими, и со средними уровнями ВВП¹⁷. Оценка была проведена в индийском районе Гулбарга, где с августа 2006-го по июнь 2007 года было открыто 400 000 новых базовых счетов (Ramji, 2007). Исследование показало, что большинство респондентов (75 %) открыли счета для получения государственных средств в рамках Национальной программы гарантирования занятости в сельских местностях. Незначительная доля населения открыла счета для сбережений (4 %) или совершения транзакций. В целом, исследование не выявило значимого влияния на доступ к финансовым услугам. Программа базового банкинга в Южной Африке привела к открытию миллиона новых счетов только за первый год, что составляет еще 8,5 % от общего количества счетов или 4 % населения. Более 91 % новых владельцев счетов были новыми для банковской системы. Недавние оценки использования счета Mzansi (базового) находятся на уровне от 3,5 до 4 миллионов пользователей, из которых 60 % являются новыми для банковской системы (Teschler & Schneider, 2008). Но переход со счета Mzansi на обычное банковское обслуживание затруднен. Банки жалуются, что эти счета невыгодны из-за относительно низкого уровня использования и высокого количества «заброшенных» контрактов. Статистика Worldbank Findex 2017 для Южной Африки еще раз указывает на возможную неэффективность данной меры, по крайней мере для стран из категории средних и низких доходов. С другой стороны, в некоторых странах закон предоставляет бедным людям право на базовый банковский счет, но не существует политики информирования их об этом праве или побуждения их к его осуществлению. Разрыв между регулированием и его фактической имплементацией на практике может объяснить, почему введение права на базовый банковский счет законодательно не связано с большим количеством счетов: банки не привлекают людей на подобные инициативы самостоятельно, а население попросту не знает об их существовании. Когда банки фактически предлагают базовые банковские услуги, существует положительная связь между концепцией и практикой.

Дюпас и др. в своем эмпирическом эксперименте (2016)¹⁸ на примере Уганды, Малави и Чили показали, что нет подтверждения факту, что расширение доступа к базовому счету для бедного населения увеличивает сбережения или имеет значимое влияние на развитие экономики (рост потребления, образование, здоровье). Авторы поясняют, что такие счета не подстроены под необходимые нужды, а также сопряжены с высокими транзакционными издержками при использовании.

¹⁵ <https://www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/services/banking/bank-accounts/low-cost-no-cost.html>.

¹⁶ <http://www.nemkonto.dk/>.

¹⁷ Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, India, Malaysia, Mali, Mexico, Mozambique, Niger, Pakistan, Senegal, and Vietnam.

¹⁸ Dupas, P., D. Karlan, J. Robinson, and D. Ubfal, 2016. "Banking the Unbanked? Evidence from Three Countries". NBER Working Paper No. 22463.

Пространство финансовой инклюзивности в России

По сравнению с мировым опытом, Россия в настоящий момент находится на пути осознания локальной специфики финансовой инклюзивности. Точкой отсчета для включения в общемировую повестку по изучению и преодолению проблем финансовой инклюзивности можно считать ноябрь 2010 года, когда на Сеульском саммите G20 Правительством Российской Федерации (РФ) в рамках международных обязательств была принята политика по повышению инклюзивности финансовых услуг. Для сравнения: в Индии финансовую инклюзивность начали изучать в 2005 году, при этом политику в этом направлении там начали вести еще в 1950-х годах, до формализации проблемы.

Вопрос об экономической инклюзивности в России является одной из важных повесток социально-экономического развития. Согласно докладу Всемирного экономического форума об общей экономической инклюзивности, опубликованному в 2017 году, Россия входит в число стран с развивающейся экономикой (13-е место из 78), но развитие характеризуется «медленным продвижением» (Samans и др., 2017). В докладе также отмечается, что позиция России в отношении инклюзивности ниже, чем ее рейтинг по ВВП, что говорит о том, что есть значительные возможности для улучшения текущего экономического положения. Финансовая инклюзивность является неотъемлемой частью общего развития социально-экономической системы и в настоящее время является одним из приоритетных в России.

На сегодняшний день¹⁹ в России можно выделить пять ключевых участников в области финансовой инклюзивности. Среди них — Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ), Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития РФ), Российский микрофинансовый центр (РМЦ), Национальный платежный совет, а также организации, занимающиеся исследованиями в области финансовой инклюзивности в РФ. При этом немаловажную роль в последнее время стали играть и международные организации, занимающиеся финансовой инклюзивностью, которые проявляют интерес к ее проблемам в России, — это Альянс финансовой инклюзивности (Alliance for Financial Inclusion, AFI), Консультативная группа по оказанию помощи малоимущим (The Consultative Group to Assist the Poor, CGAP, дочерняя организация Мирового банка).

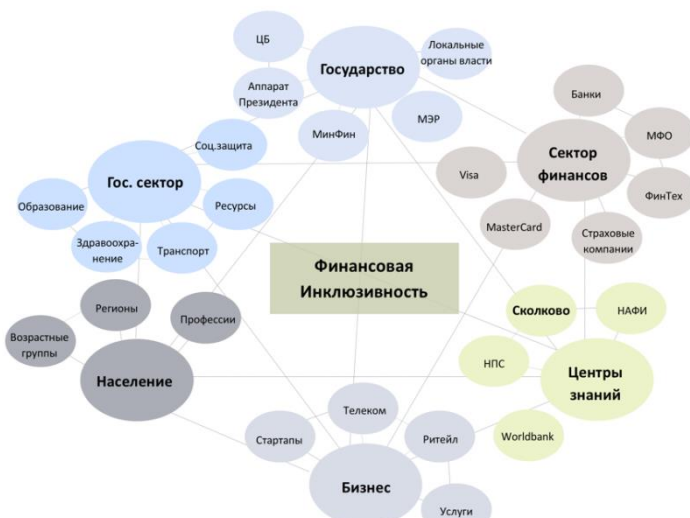


Рисунок 5. Экосистема финансовой инклюзивности в России
Источник: Анализ авторов

¹⁹ Информация актуальна на 3-й квартал 2018 года.

Исследование Worldbank Findex 2017 показало, что в России у **76 %** населения есть счет в финансовом институте (в возрасте от 15 лет, без учета 20 % населения страны, проживающих в отдаленных районах)²⁰. Похожие результаты были отражены в полевых исследованиях ЦБ РФ и Минфина РФ в 2015–2017 годах. Согласно исследованию рынка розничных платежных услуг, в России в 2014 году платежные карты имелись у 74 % взрослых жителей крупных городов; в 2017-м также большинство опрошенных лично имеют действующие банковские карты (75 %).

Таблица 3. Индикаторы финансовой инклюзивности в РФ — доступ

Показатель (в %)	2017	2016	2015	2014
Доля взрослого населения, имеющего платежную карту (расчетную и/или кредитную) (ЦБ РФ)		79,44	74,26	н/д
Доля взрослого населения, имеющего платежную карту (расчетную и/или кредитную) (СКОЛКОВО)	75			74
Доля взрослого населения, имеющего только зарплатную карту (ЦБ РФ)		28,19	28,19	н/д
Доля взрослого населения, для которых способ оформления банковской карты — выдана работодателем или банком (СКОЛКОВО)	44			43,5

Почему в России такие низкие показатели доступа к финансовым услугам согласно опросам?

Низкие показатели могут быть вызваны следующими причинами:

- физические барьеры (отдаленность районов);
- социальные барьеры (незащищенные слои населения);
- финансовые ограничения;
- поведенческие паттерны.

Однако подобный результат мог быть вызван и ошибкой измерения, которая спровоцирована:

- неправильной формулировкой вопроса;
- неверным способом замера через полевые исследования и необходимостью применения альтернативных подходов — например, качественных исследований или внутренних данных финансовых институтов;
- когнитивными ошибками и поведенческими паттернами, которые влияют на ответы респондентов.

Одним из преимуществ методологии ЦБ в сравнении, например, с Worldbank Findex является попытка представить более детальную информацию о различных компонентах ФИ, в том числе и замер использования, качества и влияния на благосостояние.

Таблица 4. Индикаторы финансовой инклюзивности в РФ — использование финансовых услуг населением

Показатель (в %)	2016	2015	2014
Доля платежей за товары (работы, услуги), совершенных с использованием платежных карт на территории России, в совокупном объеме розничной торговли, общественного питания и платных услуг населению	30,32	22,51	18,17
Доля взрослого населения, использующего не менее одного открытого счета физического лица в КО	78,19	75,39	65,23
Доля взрослого населения, интенсивно использующего счета физических лиц в КО (более 3-х раз за месяц)	44,75	32,35	20,7
Доля взрослого населения, использующего дистанционный доступ к банковским счетам для осуществления перевода ДС в отчетном периоде (интернет-банкинг и/или мобильный банкинг)	31,50	23,66	19,60

²⁰ Личный опрос 2000 респондентов в июне-августе 2017 года; исключены регионы Дальнего Севера, Северного Кавказа, Дальнего Востока ввиду географической удаленности.

Доля взрослого населения, использующего мобильное устройство для осуществления перевода ДС в отчетном периоде	31,19	22,22	н/д
Доля взрослого населения, имеющего вклады в КО, размещенные средства в НФО (в форме договора займа)	20,5	20,96	н/д
Доля взрослого населения, имеющего один и более непогашенный кредит / заем в КО или НФО (МФО, КПК, СКПК или ломбарде)	32,44	31,91	20,7

Источник: ЦБ РФ, 2017

Доля платежей с использованием карт растет — с 18 % в 2014 году до 30 % в 2017-м, — что, с учетом менее активного роста распространения платежных карт среди населения и того факта, что только 30 % субъектов МСП имеют и используют электронные терминалы для приема платежей, является индикатором позитивных сдвигов среди населения относительно использования платежных карт. Помимо этого, наблюдается низкий рост доли населения, использующего не менее одного счета в 2016 году по сравнению с 2015-м (потенциальная причина — с 2014 до 2015 года произошло добавление данных из Крымской республики в государственную статистику). Наблюдается существенный рост тех, кто использует счет интенсивно (на 12 процентных пунктов за 2015 год), однако показатель все еще остается достаточно низким (45 %). 31 % населения использует дистанционный доступ в 2016 году, что эквивалентно росту более чем на 10 п.п. за 2 года, с наибольшим скачком в 2015–2016. Подобная ситуация наблюдается с использованием мобильных устройств (потенциальная причина — внедрение и распространение мобильного банкинга, например «Сбербанк Онлайн»). Также в 2017 году около пятой части населения имеет вклад и треть — непогашенный кредит; цифры в 2015 и 2016 годах находятся примерно на том же уровне.

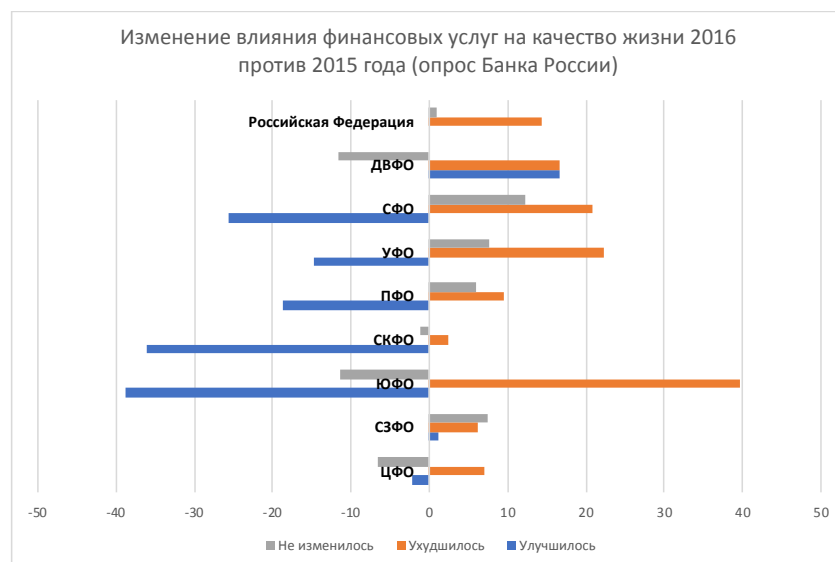


Рисунок 6. Влияние использования финансовых услуг на качество жизни жителей РФ

Как видно по рисунку 6, произошло смещение восприятия влияния финансовых услуг на качество жизни к более негативному. Ярче всего этот процесс выражен в ЮФО. Среди потенциальных причин можно назвать²¹ рост микрокредитования, несмотря на низкий уровень понимания условий займов, выход из теневой экономики, недовольство

²¹ Данных по вопросам анкетирования ЦБ для проверки нет в открытом доступе.

ценообразованием на финансовые услуги и их спецификой, неудовлетворенность работой финансовых институтов²².

Таблица 5. Индикаторы финансовой инклюзивности в РФ — использование финансовых услуг субъектами МСП

Показатель (в %)	2016	2015	2014
Доля субъектов МСП, использующих дистанционный доступ к банковским счетам, для перевода ДС в отчетном периоде (интернет-банкинг или мобильный банкинг)	73,60	74,60	68,00
Доля субъектов МСП, имеющих и использующих электронные терминалы, установленные в организациях торговли (услуг) (POS-терминалы), для получения платежей	30,20	н/д	н/д
Доля субъектов МСП, имеющих депозиты в КО, размещенные средства в МФО, КПК (в форме договора займа) или СКПК (в форме договора займа)	11,2	10,2	н/д
Доля субъектов МСП, имеющих один и более непогашенный кредит/займ в КО или НФО (МФО, КПК или СКПК) или для которых открыта кредитная линия в КО	23,8	28,2	н/д

Источник: ЦБ РФ, 2017

В то же время доля малого и среднего бизнеса, использующего дистанционный доступ к финансовым услугам, стабильно находится на отметке в пределах 68–75 %. В 2017 году депозиты в КО имело около 11 % предприятий (в 2015 — 10 %), кредиты — 23,8% (в 2015 — 28,2 %).

Кейс № 2. Причины выбора финансовых услуг и пользовательские привычки в России

В рамках исследования рынка розничных платежных услуг в России были проведены фокус-группы в 4 категориях пользователей: возраст от 25 до 49 и более 50 лет, активные пользователи и пользователи с низкой вовлеченностью. Одним из этапов была дискуссия на тему причин выбора услуги, в рамках которой были выявлены пользовательские

Услуга	Причины выбора услуги	Пользовательские привычки
Дебетовая карта	Кэшбеки	
Зарплатная карта	Работодатель оформил	
Кредитная карта		Пользуются реже, в крайних случаях, когда деньги нужны срочно
Вклад	Стабильное, почти безрисковое накопление	
Кредит		Крайне редко, на очень дорогие покупки
Денежные переводы	Перекладывание сумм на счета других банков	Реже по сравнению с интернет- и мобильным банком осуществляют платежи через банкоматы
Интернет-банк	- Удобно для оплаты платежей. - Перекладывание сумм на счета других банков.	
Мобильный банк	Быстрые платежи	

привычки.

Пользование банковскими услугами группы активных пользователей финансовых услуг, 25–49 лет

Пользование банковскими услугами группы пользователей с низкой финансовой вовлеченностью, 25–49 лет

Услуга	Причины выбора услуги	Пользовательские привычки
Зарплатная карта	Работодатель оформил	
Дебетовая карта	- Удобно использовать для ряда похожих платежей: переводов, сьема денег с карты (Сбербанк). - Нулевая плата за обслуживание, рекомендация знакомых (Открытие).	Одна карта для похожих целей

²² https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44099/composite_index.pdf.

Кредитная карта	Выдавали на работе, выбора не было. Выбирали сами — выгодные условия.	Длинный период беспроцентного возврата денежных средств; услуга активно рекламировалась
Потребительский кредит	Выбирают банк, который требует меньший пакет документов	
Перевод денежных средств без открытия счета	Для родителей	
Вклад	Надежный способ накопления доходов	Пользуются крайне редко
Интернет-банк	Контроль расходов	
Наличные переводы	Привычно	

Пользование банковскими услугами группы активных пользователей финансовых услуг, 50+ лет

Услуга	Причины выбора услуги	Пользовательские привычки
Зарплатная карта	Работодатель оформил	
Социальная карта		«Социальной картой москвича я как банковской пользуюсь»
Кредитная карта	«Мне Сбербанк сам предложил кредитную карту, которая 50 дней. Я согласился, это удобно. Ею оплачиваешь по безналу»	
Дебетовая карта		В основном ориентируются на кэшбек
Депозитная карта		Пользуются редко
Текущий счёт		Привязан к карте
Инвестиционный счёт, вклад	Практически у всех участников имеются депозитные счета	Дополнительно: - «У меня еще есть книжка, со времен царя Гороха валяется. Там 20 рублей, помоему». - «Там есть проценты». - «Да, из Сбербанка звонили, говорили, что что-то переоформить надо».
Интернет-банк	Для оплаты коммунальных услуг, переводов	
Мобильный банк	Для оплаты коммунальных услуг, переводов	Мобильный банк используют для оплаты стоянки автомобиля

Пользование банковскими услугами пользователи с низкой финансовой вовлеченностью, 50+ лет

Услуга	Причины выбора услуги	Пользовательские привычки
Зарплатная карта	Работодатель оформил	- Снимают наличные из банкоматов для дальнейших операций. - Отдельные участники предпочитают не держать в Сбербанке много средств; переводят с зарплатных карт на вклад в другие банки.
Социальная карта	--	
Кредитная карта	Банк предложил	
Депозитный счёт	- У всех хранятся сберкнижки в Сбербанке. - Вклады других банков.	Внимательно изучали условия по вкладам и банкам, предоставлявшим вклады, рейтинги банков
Страхование для поездки	При поездке за границу	☺ «Это сейчас очень модно»
Памятные монеты	☺ «Я вкладываю в драгметаллы, никуда не денется. А вот эти курсы, там кладешь значительную сумму, а на завтра курс упадет, и ничего не осталось»	
Интернет-банк	Пополнение счета телефона.	Чаще стараются делегировать оплату

	- Оплата услуг ЖКХ. - Перевод с карты на карту (внутри банка).	через интернет-банк кому-нибудь помоложе
Денежные переводы с карты на карту, переводы наличными	Переводы между картами родственников	

Прогресс по изучению финансовой инклюзивности. Мировой опыт

Измерение финансовой инклюзивности

В настоящее время существует более 250 индикаторов, отражающих ту или иную сторону финансовой инклюзивности. В мировом масштабе замером ФИ занимаются такие игроки, как Worldbank (Findex 2011, 2014, 2017), GSMA (Mobile Money Programme), IMF (Financial Access Survey). Во многих странах существуют национальные исследования по теме, например в России с 2015 года этим занимаются ЦБ и Минфин, а также независимые центры компетенции, такие как Центр финансовых инноваций и безналичной экономики SKOLKOVO.

Во-первых, проблема текущих общемировых данных заключается в отсутствии индекса, позволяющего сравнить страны не только по показателю доступа, но и комплексно по другим компонентам финансовой инклюзивности. Низкий интерес со стороны индустрии и академии к таким данным (ограниченное количество исследований, применяющих эти данные) является одним из индикаторов неэффективности собираемых в данный момент индикаторов — в большинстве случаев авторы собирают свои собственные базы и индикаторы. Кроме того, могут существовать крупные смещения в ответах респондентов в связи с некорректным восприятием вопроса (в т.ч. из-за низкого уровня финансовой грамотности).

Во-вторых, анализируя статистику, можно заметить, что существует несоответствие между доступом и другими индикаторами финансовой инклюзивности. Кроме того, в попытках объяснить некоторые явления выдвигается ряд предположений, однако в меньшей степени упоминается человеческий фактор и поведенческие особенности пользователей финансовых услуг.

Инструмент № 3. Детальная аналитика данных финансовой инклюзивности

В противовес существующим подходам по инициативе WEF в 2017 году было сделано первое продвижение в сторону более глубокого изучения феномена финансовой инклюзивности (доступ — использование — качество — финансовое здоровье / благосостояние / финансовая осознанность).

Авторы настаивают, что в настоящий момент недостаточно спрашивать исключительно о том, есть ли у людей доступ к определенному финансовому продукту или используют ли они его с определенной частотой и по определенным каналам. Авторы делают акцент на то, что необходимо изучить сам продукт, оценить степень, в которой люди используют определенный финансовый инструмент, для оценки изменения жизни людей благодаря использованию тех или иных финансовых продуктов.

Таким образом, можно сказать, что важным элементом продвижения финансовой инклюзивности является более детальное изучение и понимание самого феномена. Среди потенциальных направлений можно выделить, например, разработку и замер новых показателей, использование инструментов Big Data для анализа и обработки данных.

Финансовая грамотность

С ростом финансовой инклюзивности — появлением доступа к финансовым услугам, расширением предлагаемых продуктов и опций — потребители все чаще сталкиваются с большим количеством сложных решений, влияющих на их финансовое и социальное благополучие. Кроме того, финансовые посредники предлагают все более комплексные финансовые продукты, с более высокими рисками, для правильного пользования которыми потребителям требуется обладание специфическими навыками и знаниями. В то же время зачастую политика финансовой инклюзивности не может достичь своих целей из-за низкой финансовой грамотности людей.

Финансовая грамотность включает в себя как основные навыки грамотности и счета (умение применять основы математики для решения практических задач), так и социальные, культурные и технологические стороны. В связи со своей комплексностью определение финансовой грамотности постоянно менялось со временем. Первоначально структура финансовой грамотности ограничивалась ее неотъемлемой ролью в содействии приобретения только финансовых знаний и навыков. Позже финансовую грамотность определили как процесс, ведущий к желаемым результатам и поведению (Mason и Wilson, 2000). Со временем понятие финансовой грамотности еще больше расширилось и стало включать различные компоненты, такие как финансовые знания и навыки, отношение к деньгам, а также финансовое поведение, включая финансовое планирование и управление деньгами, необходимые для принятия обоснованных финансовых решений и в конечном итоге достижения индивидуального финансового благополучия (OECD, 2005, 2012)²³.

Для измерения финансовой грамотности был предложен ряд индикаторов, включая тесты основных навыков, таких как когнитивные способности в целом и численные способности в частности, а также показатели финансовых знаний:

Индикатор	Кто проводит	Год	Страны и объем выборки	Особенности	Критика
S&P Global Finlit Survey ²⁴	Standard & Poor's Ratings Services	2014	>140 стран, >150 000 респондентов	Изучает четыре основные концепции: диверсификация рисков, инфляция, способность к количественному мышлению и расчет сложных процентов	Нет свежих данных
FinScope ²⁵	Локальные партнеры ²⁶	2006–2018	24 страны	Изучает финансовое поведение взрослых (от 16 лет и старше) с точки зрения того, как они получают доход и как управляют деньгами, дает представление о степени понимания и использования финансовых услуг и подчеркивает факторы, которые ограничивают и стимулируют их использование	Страны только ориентируются на методологию, при этом могут вносить изменения, тем самым делая данные несопоставимыми. Нет единой базы данных
Visa's International Financial Literacy Barometer ²⁷	Visa	2012	28 стран	5 вопросов: бюджетирование, сбережения на случай непредвиденной ситуации, обучение детей финансовой грамотности, оценка уровня финансовой грамотности подростков, мнение относительно введения курсов	Нет свежих данных

²³ OECD/INFE High-level Principles on National Strategies for Financial Education (2012).

²⁴ <http://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>.

²⁵ <https://cfi-blog.org/tag/finscope-survey/>.

²⁶ <http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2017/10/FinMark-Trust-Annual-Report-2017.pdf>.

²⁷ http://www.africamoneyskills.com/downloads/FL_Barometer_Final%20Apr%202012.pdf.

				финансовой грамотности на государственном уровне	
Большая тройка вопросов ²⁸	Lusardi & Mitchell	2004	США	Первые два вопроса основаны на навыках количественного мышления респондентов, третий вопрос оценивает их склонность к риску	Вопросы предполагают уровень компетентности в арифметике, которая отличается от понимания финансовых понятий. Хьюстон (Huston, 2010) критикует ограниченный объем используемых вопросов, считая их недостаточными для обширного охвата человеческого капитала, который влияет на финансовую грамотность человека.
Инструментарий OECD/INFE ²⁹	Национальные опросы по инструментарию OECD/INFE	2013, 2015, 2017	Страны G20, Нидерланды и Норвегия ³⁰ В 2017 году 101 596 респондентов	Сбор информации о финансовых знаниях, отношении и поведении взрослых, оценки их уровня финансовой грамотности и финансовой инклюзивности	Данные в значительной степени сопоставимы, однако при рассмотрении результатов следует учитывать различия в методах формирования выборки и сбора данных и периодах времени, а также данные с использованием различных инструментов опроса
PISA — компонент финансовой грамотности ³¹	OECD	2012, 2015	15-ти летние школьники из 15 стран	Изучает опыт школьников и их знания о деньгах и дает общую картину способности 15-летних подростков применять свои накопленные знания и навыки в реальных ситуациях, связанных с финансовыми проблемами и решениями	Нет информации
The Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC) ³²	OECD	2012, 2014	40 стран	Предоставляет сопоставимые на международном уровне данные, в которых также рассматривается способность взрослых применять свои финансовые навыки в реальных ситуациях, связанных с финансовыми решениями	Нет информации
Всероссийский опрос населения ³³	Минфин России в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»	2012, 2015	Россия, 3000 респондентов	Покрывает 10 вопросов: 1) понимание основ пенсионного обеспечения, 2) понимание соотношения «риск — вознаграждение», 3) понимание важности наличия «финансового буфера», 4) уверенность потребителей в справедливом разрешении споров с финансовыми организациями, 5) понимание потребителями необходимости сравнения альтернативных предложений при выборе кредитных продуктов, 6) знание базовых основ финансовой арифметики, 7) понимание личной ответственности за понесенные потери на	Нет информации

²⁸ https://pensionresearchcouncil.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2015/11/JEL_FinLit_LusardiMitchell2-12-14.pdf.

²⁹ <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>.

³⁰ <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-INFE-report-adult-financial-literacy-in-G20-countries.pdf>.

³¹ <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/oecdpsa/financialliteracyassessment.htm>.

³² <http://www.oecd.org/skills/piaac/>.

³³ <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/>.

				финансовых рынках, 8) понимание важности формирования добровольных накоплений для обеспечения старости, 9) понимание населением неприемлемости отказа от погашения кредита, 10) наличие практики предпринимать действия административного или юридического характера при обнаружении обмана со стороны организации, предоставляющей финансовые услуги	
--	--	--	--	---	--

Несмотря на значительное число инициатив, программ и стратегий, показатели финансовой грамотности в мире все еще остаются достаточно низкими (например, в последнем исследовании OECD/INFE кумулятивный показатель финансовой грамотности не превысил 14,9 из 21). Причиной такого явления может быть 1) долгосрочная направленность существующих политик с небольшим количеством средне- и краткосрочных эффектов; 2) неэффективность существующих политик; 3) проблемы замера индикатора финансовой грамотности. В то же время в некоторых исследованиях было отмечено, что люди с более высокой финансовой грамотностью, измеренной текущими индикаторами, действительно, принимают более правильные финансовые решения и что их благосостояние выше³⁴. С другой стороны, можно предположить, что есть и другие, более эффективные способы стимулирования принятия «обоснованных финансовых решений и в конечном итоге достижения индивидуального финансового благополучия».

³⁴ [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44101/publ_15022018\(2\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44101/publ_15022018(2).pdf).

Тренд #2. Финансовая осознанность

В последнее время появилась концепция осознанности (mindfulness) — психологического процесса переноса внимания к событиям и явлениям, происходящим в настоящий момент³⁵. Осознанность проникает во все сферы жизни человека — бизнес, семья, путешествия и, конечно, финансы. Следуя тренду, несколько независимых центров компетенций ввели понятия, расширяющие финансовую грамотность:

- В 2014–2015 годах Центр инноваций в области финансовых услуг (CFSI) представил свою систему финансового здоровья³⁶. Финансовое здоровье, по определению CFSI, достигается, когда ежедневные процессы человека, а также способность достигать финансовых целей помогают строить финансовую устойчивость в условиях шоков. Система включает в себя 6 индикаторов: 1) балансирование доходов и расходов, 2) создание и поддержание резервов, 3) планы и приоритеты, 4) управление долгами и доступ к потенциальным ресурсам, 5) управление финансовыми шоками, 6) использование эффективного спектра финансовых инструментов. Система финансового здоровья позволила CFSI создать количественные меры финансового успеха потребителя, наметить конкретные виды поведения, связанные с этими результатами, и создать пути для индустрии финансовых услуг, чтобы помочь стимулировать финансовое здоровье потребителей.
- Также в 2015 году Бюро по защите прав потребителей опубликовало свою структуру финансового благосостояния³⁷. В их видении финансовое благополучие означает наличие финансовой безопасности и финансовой свободы выбора в настоящем и будущем. Более конкретно, наличие финансового благополучия — это когда индивид может контролировать ежедневные, месячные финансы, обладает способностью справиться с финансовым шоком, стремится к достижению своих финансовых целей, имеет финансовую свободу, чтобы сделать выбор, который позволит ему наслаждаться жизнью³⁸.
- В 2016–2017 годах CFSI вместе с Центром финансовой интеграции (CFI) в ACCION и Dalberg Design Impact Group расширили систему финансового здоровья, изучив, как она может применяться в более глобальном контексте³⁹. Несмотря на то что базовая система финансового здоровья, предложенная в 2015 году, является достаточно универсальной, существуют важные различия и ограничения, которые влияют на создание показателей для замера каждого компонента. В контексте развивающегося мира существуют факторы, экзогенные для поведения агента, которые оказывают решающее влияние на финансовую жизнь. Хотя экзогенные факторы важны и в США, авторы обнаружили, что они играют уникальную роль на развивающихся рынках. Глобальная система финансового здоровья состоит из шести основных показателей, используемых для измерения финансового состояния потребителей, а также четырех контекстуальных факторов, которые необходимо учитывать в развивающемся мире, среди которых абсолютный уровень дохода, волатильность дохода и трат, социальные связи, финансовые роли.
- В 2017 году Innovations for Poverty Action находились в процессе изучения того, как преобразовать глобальную систему финансового здоровья CFSI/CFI в набор

³⁵ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/27687118>.

³⁶ <https://cfsinnovation.org/research/financial-health/>.

³⁷ <https://www.consumerfinance.gov/consumer-tools/financial-well-being/>.

³⁸ <https://www.consumerfinance.gov/consumer-tools/financial-well-being/about/>.

³⁹ http://content.centerforfinancialinclusion.org/wp-content/uploads/sites/2/2017/03/FinHealthGlobal-FINAL_2017.04.11.pdf.

показателей, которые поставщики цифровых финансовых сервисов и политики смогут использовать для измерения финансового состояния человека или населения. ИРА в том числе разрабатывает идею преодоления финансовых искажений в рамках вопроса о финансовой осознанности.

Минфином РФ для разработки образовательных и информационных программ в области повышения финансовой грамотности еще в 2012–2013 годах⁴⁰ была введена «Система (рамки) базовых компетенций в области финансовой грамотности для России»⁴¹ и «Система (рамки) компетенций в области финансовой грамотности для России (продвинутый уровень)»⁴², в которых кроме знаний и понимания также были включены компоненты «умения и поведение», а также «личные характеристики и установки», которые в некоторой степени расширяют понятие финансовой грамотности до финансовой осознанности.

Обращаясь к исследованию фокус-групп, можно отметить, что в России к продвинутому уровню компетенций потенциально можно отнести группу активных пользователей старше 50 лет: они читают новости в сфере финансов, заходят в банк, следят за новыми предложениями банков, используют электронные средства платежа. Однако для верифицированной классификации групп населения по уровню финансовой осознанности нужны разработка методологии и подробные исследования поведенческих характеристик.

Общие привычки в отношении пользования банковскими услугами по результатам фокус-групп

Группа	Общие привычки в отношении пользования банковскими услугами
Активные пользователи, 25–49 лет	• Стараются подробно изучить всю линейку банковских продуктов. • Активно следят за своими расходами, изменениями условий по своим банковским продуктам; самостоятельно осуществляют расчет процентных показателей.
Активные пользователи, 50+ лет	• Постоянно ориентируются на СМС-информирование. • Самостоятельно посещают персональные сайты банков. • Смотрят новости в интернете — те, что случайно попадают, на первой строке в «Яндексе». • Обращают внимание на рекламу на телевидении: «...Что-то закрылось, курсы валют есть. Я еще постоянно посматриваю в РБК»; «У меня... улица такая банковская, и мне просто удобно зайти в банк. На ней банков штук 50». • Очень активно следят за новыми предложениями банков, которые приходят внутри рассылки: «...Прислали, что одобрен кредит 1 млн рублей. Я обязательно пойду в филиал и побеседую со специалистом. Там под 16 % — правда это или нет». • При оплате чаще пользуются картами, чем наличными. • Более половины пользуются интернет-банком, реже мобильным; остальные — через банкоматы.
Пользователи с низкой финансовой вовлеченностью, 25–49 лет	• Получают смс, email-рассылку с предложениями по банковским продуктам. • Предпочитают пользоваться мобильными приложениями от банка для контроля расходов.
Пользователи с низкой финансовой вовлеченностью, 50+ лет	• В основном предпочитают оплату наличными. • Как приходит зарплата, сразу снимают почти всё; всегда поддерживают на карте небольшой остаток, до 30 тысяч. • Осуществляют переводы либо через кассу, либо через банкомат. • Невнимательно вчитываются в условия договора, который заключают.

Источник: исследование рынка розничных платежных услуг в России, 2017

⁴⁰ https://www.minfin.ru/ru/document?id_4=63407.

⁴¹ <https://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/upload/iblock/a9b/a9bdda163f2a18be1188d9bdf68dbe56.pdf>.

⁴² <http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/upload/iblock/326/3266e6d3f6e0f3a6b90b0142dfc71947.pdf>.

РАЗДЕЛ 2. ПРОДВИЖЕНИЕ И ЭФФЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИВНОСТИ

Хотя практические действия в отношении финансовой инклюзивности еще не имеют многолетнего опыта, эмпирические исследования выявили ряд положительных микро- и макроэкономических эффектов, подтверждающих гипотезу о том, что рост инклюзивных финансовых систем является важной составляющей прогресса развития.

С точки зрения микроэкономики, доступ к финансам влияет как на отдельных лиц, так и на фирмы. Во-первых, отсутствие доступа к финансовым услугам может привести к ловушкам бедности и неравенству, о чем свидетельствует ряд исследований (Galor и Zeira, 1993; Aghion и Bolton, 1997; Beck Demirg-Kunt и Levine, 2007). Более того, литература фокусируется на положительных последствиях доступа к финансовым услугам, измеряемых, например, индексом плотности банкоматов и банковских отделений (Sahay и др., 2015) или доступом к сбережениям, ростом производственных инвестиций (Duras и Robinson, 2013a), стимулированием потребления (Duras и Robinson, 2013b) и расширением прав и возможностей женщин (Sanyal, 2014). Что касается фирм, то эмпирические исследования показали, что малые предприятия имеют преимущества от доступа к кредитным продуктам (Banerjee, Duflo, Glennerster и Kinnan, 2013). Кроме того, страховые программы, адаптированные для небольших сельскохозяйственных предприятий, например основанные на погоде, оказывают положительное влияние на фермеров в Индии и Гане, поскольку они правильно измеряют уровни риска (Cole и др., 2013; Karlan, Osei-Akoto, Osei и Udry, 2014).

Ряд исследований также демонстрирует положительные последствия финансовой интеграции по макроэкономическим показателям (Sahay и др., 2015): экономическая стабильность, измеряемая волатильностью совокупного потребления (Mehrotra и Yetman, 2015), экономический рост (Dabla-Norris и др., 2015), стимулирование потребления и выпуска (Buera, Kaboski, Shin, 2012). Даббла-Норрис (2014, 2015) и Карпович (2014) используют макроэкономические модели (OLG) для нахождения связей между финансовой инклюзивностью и такими показателями, как ВВП, коэффициент GINI, уровень кредитования, доля невозвратных кредитов, уровень присутствия населения в финансовой сфере. Анализ был сделан для таких стран, как Колумбия, Уганда, Кения и Малайзия. Джозеф и Варгез (2014), эмпирически изучая влияние ФИ на экономическое развитие в Индии, показали, что действительно существует некоторая взаимосвязь между этими параметрами.

Государство: дизайн политики

Национальные правительства и международные институты играют важную роль в продвижении политических инициатив по устранению разрыва между исключенными и включенными в пользование финансовыми продуктами и услугами группами. Политика в отношении включения в финансовую сферу охватывает несколько основных вопросов, среди которых можно назвать следующие:

- внедрение базового банковского счета, который может характеризоваться такими функциями, как нулевой баланс, овердрафт и бесплатное страхование жизни;
- директива для банков о приоритетизации кредитов для отдельных групп населения. Например, Резервный банк Индии внедрил политику

кредитования приоритетных секторов, которая для этого требует от банков резервировать 40 % своих активов;

- фокус на конкурентной политике и защите прав потребителей;
- цифровизация государственных финансовых услуг. Правительства все чаще направляют платежи (например пенсии и трансферты) гражданам через цифровую инфраструктуру, и на некоторых рынках граждане таким же образом могут платить государству (например пошлины или налоги);
- программы финансовой грамотности, позволяющие людям принимать обоснованные финансовые решения, выбирать финансовые продукты, которые наилучшим образом отвечают их потребностям.

В настоящий момент ЦБ РФ активно занимается как политикой целенаправленного продвижения финансовой инклюзивности, так и развитием финансового рынка, финансовых технологий, цифровой экономики, а Минфин находится на «экваторе» стратегии повышения финансовой грамотности (Кейс № 3).

Кейс № 3. Политика в отношении финансовой доступности и финансового рынка в целом в России

В феврале 2014 года ЦБ РФ стал членом Альянса за финансовую инклюзивность (Alliance for Financial Inclusion) — международной организации, объединяющей регулирующие финансовые органы 95-ти развивающихся стран мира. С этого момента регулятор начал активно заниматься вопросами ФИ: разработал и адаптировал определение, выпустил обзоры научных публикаций, статистику по индикаторам ФИ и продолжает создавать комплексную политику развития финансового рынка.

*Стратегия повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов*⁴³
Стратегия была принята 26 марта 2018 года ЦБ РФ, при этом в ее разработке участвовали эксперты и игроки финансовой индустрии и бизнеса России.

Основные цели:

- 1) Повышение уровня доступности и качества финансовых услуг для потребителей финансовых услуг из отдаленных районов и сельской местности, субъектов МСП и групп населения с ограниченным доступом к финансовым услугам (лиц с низким уровнем дохода, людей с инвалидностью, пожилых и других маломобильных групп населения).
- 2) Повышение скорости и качества доступа к финансовым услугам для населения, имеющего доступ к сети Интернет.

*Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов*⁴⁴

Предложенный в июне 2018 года проект развития финансового рынка РФ будет утвержден в 2018–2019 году, после обсуждения с профессиональным сообществом и согласования с Правительством Российской Федерации.

Основные цели:

⁴³ https://www.cbr.ru/Content/Document/File/37470/str_30032018.pdf.

⁴⁴ [http://www.cbr.ru/statichtml/file/41540/onfr_2019-21\(project\).pdf](http://www.cbr.ru/statichtml/file/41540/onfr_2019-21(project).pdf).

- 1) Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации.
- 2) Повышение доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства.
- 3) Дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке.
- 4) Повышение привлекательности для инвесторов долевого финансирования публичных компаний за счет улучшения корпоративного управления.
- 5) Развитие рынка облигаций и синдицированного кредитования.
- 6) Совершенствование регулирования финансового рынка, в том числе применение пропорционального регулирования, оптимизация регуляторной нагрузки на участников финансового рынка.
- 7) Повышение квалификации лиц, профессиональная деятельность которых связана с финансовым рынком.
- 8) Стимулирование применения механизмов электронного взаимодействия на финансовом рынке.
- 9) Международное взаимодействие в области выработки и внедрения правил регулирования глобального финансового рынка.
- 10) Совершенствование инструментария по обеспечению стабильности финансового рынка.

*Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов*⁴⁵
Документ был принят в феврале 2018 года, к нему прилагается дорожная карта⁴⁶.

Основные цели:

- 1) Правовое регулирование.
- 2) Развитие цифровых технологий на финансовом рынке.
- 3) Переход на электронное взаимодействие.
- 4) Создание регуляторной площадки Банка России.
- 5) Взаимодействие в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).
- 6) Обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий.
- 7) Развитие кадров в сфере финансовых технологий.

Реализация перечисленных задач будет осуществляться участниками финансового рынка совместно с Банком России и заинтересованными государственными органами в рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и других проектов в сфере развития финансовых технологий.

*Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы*⁴⁷

Разработкой стратегии, утвержденной в сентябре 2017 года, занималось Министерство финансов. Стратегия будет выполняться в два этапа. На первом (2017–2019 годы) этапе будет проведен комплексный анализ результатов реализации стратегии на предмет достижения поставленных целей и ожидаемых результатов, в ходе которого ее цели и задачи могут быть скорректированы. На втором (2019–2023 годы) предусматривается план мероприятий по выполнению стратегии, который еще предстоит утвердить.

⁴⁵ https://www.cbr.ru/content/document/file/35816/on_fintex_2017.pdf.

⁴⁶ http://cbr.ru/Content/Document/File/35817/roadmap_18_20.pdf.

⁴⁷ <http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/upload/docs/Strategy.pdf>.

Основные цели:

- 1) Решение задачи по повышению охвата и качества финансового образования и информированию населения в области финансового образования, а также по обеспечению необходимой институциональной базы и методических ресурсов образовательного сообщества.
- 2) Решение задачи по разработке механизмов взаимодействия государства и общества, обеспечивающих повышение финансовой грамотности населения, в том числе в части информирования о правах потребителей финансовых услуг и способах их защиты, а также формирования социально ответственного поведения участников финансового рынка.

Структура/«дизайн» политики финансовой инклюзивности

Непосредственно определение понятия финансовой инклюзивности позволяет выделить цели политики в области финансовой инклюзивности. Так, можно выделить 4 главные цели: это 100 %-ный доступ к счетам (доступ), высокие стандарты финансовых услуг (качество), рост уровня использования финансовых услуг (использование), рост финансовой осознанности (благополучие — финансовая осознанность). С другой стороны, анализ глобальных кейсов, инструментов и трендов дает представление об ожидаемом прямом эффекте такой политики. Для определения третьего измерения структуры — долгосрочного эффекта — требуется более глубокий и систематический анализ, который представлен в теоретических и эмпирических исследованиях финансовой доступности.



Рисунок 7. Дизайн политики финансовой инклюзивности

Данная структура может быть использована регуляторами для таргетирования политики финансовой инклюзивности. При этом особенностью дизайна является его гибкость: можно отталкиваться как от желаемого долгосрочного эффекта (в таком случае меры должны будут соответствовать наиболее актуальному (подсвеченному оранжевым цветом) разделу прямых эффектов, а индикатором успеха политики будет 100 %-ный доступ к счетам), так и от поставленной цели, а также от прямого эффекта.

Бизнес: дизайн продуктов

Традиционно технологическое развитие в финансовом секторе возглавлялось банками (имеющими лицензию финансового института и предоставляющими весь спектр финансовых услуг, таких как кредиты, депозиты, текущие счета, проведение платежей и другие), поскольку национальные регулирующие органы в целом препятствовали финансовому посредничеству в крупных масштабах другими типами учреждений. Но в последнее время большую роль на рынке стали играть технологии, которые выступают в качестве второго эффективного средства (кроме дизайна политики государства, обсужденной выше) для достижения финансовой инклюзивности, поскольку они помогают решать проблемы для всех типов экономик, включая страны с низким уровнем дохода, развитые и развивающиеся.

Инструмент № 4. Финансовые технологии

В связи с тем, что в последние годы индустрия финансовых технологий находится в быстром развитии, было реализовано несколько успешных случаев расширения доступа к безопасным и качественным финансовым услугам, расширению разнообразия продуктов, а также снижению затрат, связанных с использованием финансовых услуг⁴⁸. Особенности проникновения и роли технологий на рынке финансовых услуг, а также самые значимые примеры таких технологий в разрезе стран с разным уровнем экономического развития таковы.

Развитые экономики

В то время как финансовая инклюзивность в странах с развитой экономикой за последние годы значительно выросла и почти достигла 100 %, инновации в финансовой отрасли помогают использовать эти позитивные тенденции и позволяют потребителям, у которых уже есть банковские счета, получать инновационные продукты, которые могут улучшить их общее финансовое благополучие. Например, количество финтех-стартапов в США достигло 2000 в 2016 году, при этом было достаточное число случаев, когда платформы способствовали вовлечению исключенных сегментов потребителей (например, Autism Expressed, обучающая платформа для развития финансовых навыков людей с особенностями развития), уменьшению расходов на обслуживание пользователей с низким и средним уровнем дохода (например, Benefit Kitchen, приложение для поиска пособий и развития финансовой грамотности, которое предоставляет информацию о возможности получения социальных выплат для семей с низкими доходами; PYT Funds, платформа для реструктуризации студенческих кредитов) и расширению доступа к безопасным и качественным финансовым продуктам (например, eCredable, платформа

⁴⁸ <https://www.gpfi.org/sites/default/files/G2o%20High%20Level%20Principles%20for%20Digital%20Financial%20Inclusion.pdf>.

для потребителей без кредитов, позволяющая им найти доступные финансовые услуги). Кроме того, есть ряд финансово-технологичных проектов в странах с развитой экономикой, направленных на улучшение финансовой интеграции в странах с низким и средним уровнем дохода, таких как услуги по переводу денег Azimo, SimbaPay, WorldRemit из Великобритании, работающие со странами Африки, Lenddo, базирующаяся в Сингапуре, работающая с Латинской Америкой, Южной и Юго-Восточной Азией.

Страны с низким и средним уровнем дохода

Цифровые каналы, такие как мобильный банкинг (m-banking), скорее всего, обеспечат лучшее покрытие и более экономичные услуги для населения стран с низким и средним уровнем дохода, не имеющих доступа к банковским услугам. Обычное банковское обслуживание может быть неэффективным для транзакций с низкой оплатой, следовательно, финансовая инклюзивность может оказаться невозможной. Финансовая инклюзивность характеризуется предоставлением широкого спектра финансовых услуг наиболее экономичным образом для всего населения. Наиболее известным примером решения мобильного банкинга является М-pesa, услуга мобильных платежей в Кении, Танзании и некоторых других рынках, которая работает через частного телекоммуникационного провайдера с общенациональным покрытием, не зависящим от традиционных банков. М-pesa предоставляет финансовые услуги более чем 75 % кенийцев. В Индии, например, правительство с 2009 года занимается созданием жизнеспособной крупномасштабной цифровой экосистемы через программу Aadhaar. Последняя — это платформа для уникальной биометрической идентификации, направленной на то, чтобы повысить государственные выгоды за счет цифровых каналов. На 2017 год более 1,1 млрд граждан Индии (99,5 %-ный охват взрослого населения) предоставили свои биометрические данные и получили карту Aadhaar, в то время как карты участвуют в около 15 млн транзакций в день.

Развивающиеся экономики

Как и в странах с низким и средним уровнем дохода, в развивающихся странах со средним и высоким уровнем дохода, к которым можно отнести Россию, область применения финансовых технологий в качестве решения проблемы финансовой инклюзивности широко распространена. Из-за большого количества проблем как с точки зрения спроса, так и со стороны предложения финансовые инновации имеют огромные возможности для улучшения ситуации. Все сектора финансовых услуг затронуты инклюзивными решениями финансовых технологий, включая платежи (например, электронные деньги в Перу, безналичные правительственные льготы через SASSA в Южной Африке), коммерческие услуги, страхование, кредитование (например, биткоин и запуск цифровых платежей BitPagos в Аргентине), личные финансы и сбережения (например, приложение для личных финансов GuiaBolso в Бразилии), денежные переводы, инструменты для финансовых учреждений. Технологии в рамках таких решений также широки, в том числе они включают мобильную сеть и интернет, бесконтактные и NFC-платежи, электронные деньги, облачные системы, биткоин и другие.

Таким образом, участники рынка финансовых услуг, развивающие финансовые технологии, как небольшие стартапы, так и крупные платформы, могут ускорить процесс финансовой инклюзивности, который начался более 40 лет назад с микрофинансовых организаций и был недавно преобразован благодаря появлению на рынке телеком-

операторов и других альтернативных игроков. Включение миллионов людей через сетевые цифровые услуги могло бы стать существенным стимулом для финансовой инклюзивности, при этом результаты могут оказывать более существенное влияние на рост благосостояния пользователей финансовых услуг, чем если бы финансовые сервисы предоставлялись исключительно традиционными игроками. Однако ряд нерешенных вопросов остается вокруг того, чтобы цифровые финансовые услуги фактически доходили до бедных слоев населения, а не усиливали цифровой разрыв. Кроме того, такие новые игроки создают новые и значительные проблемы для регулятора. Поддержание регулирующего контроля и надзора становится еще более сложной задачей, и новые проблемы, такие как защита данных и конфиденциальность, кибербезопасность и политика в области конкуренции, все чаще выходят на передний план. Эксперты по финансовой инклюзивности только сейчас начинают решать эти вопросы.

Тренд #3. Новые финансовые игроки: бигтехи⁴⁹

2017 год ознаменовался бурным ростом финансовой инклюзивности на крупных азиатских рынках, таких как Индия и Китай⁵⁰. Примечательно, что одним из ключевых факторов роста, наряду с увеличением использования смартфонов, проникновением банковских счетов и позицией умеренного нейтралитета регулятора, является то, что в последнее время в область финансовой инклюзивности начали входить бигтехи — крупнейшие технологические компании, такие как Apple, Google, Amazon и Facebook, которые имеют большое финансовое, политическое, экономическое и социальное влияние⁵¹.

Например, индийское правительство поддержало развитие рыночной инфраструктуры, которая может быть использована частными игроками, что привело к феноменальному росту использования платежных услуг. Единый платежный интерфейс, схема открытых платежей, управляемая Национальной платежной корпорацией Индии, была запущена в августе 2016 года. С тех пор она выросла с обработки 92 тысяч до 145 миллионов транзакций в месяц. Google Tez, запущенный в сентябре 2017 года, уже составляет 65 % объема этих транзакций. PayTM, платежный сервис, частично принадлежащий компании Ant Financial, к текущему моменту составляет 25 % объема транзакций единого платежного интерфейса. Эти игроки предлагают разные решения, но их объединяет то, что основными драйверами услуги являются данные и интеграция потребителей, а не комиссия. Как Tez, так и PayTM предоставляют бесплатное обслуживание и денежные стимулы, так как их основная задача — захватить клиентов, и получить доступ к их данным, которые являются самым большим активом этих компаний.

Бигтехи находят способы преодоления основных проблем развивающихся рынков и рынков с низким доходом — там проникновение смартфонов по-прежнему остается низким (например, во многих странах Африки), а операторам все равно необходимо найти способы работы с наличными деньгами в отсутствие банковских счетов или кошельков, которые регулярно пополняются в цифровом виде. Они расширяют возможности подключения, в том числе через партнеров, которые усиливают каждого игрока.

Google и Facebook рассматривают способы увеличения использования интернета в Африке: Google — посредством экспериментов с воздушными шарами, а Facebook — через службу Free Basics, которая в настоящее время работает в 28 африканских странах (и 33

⁴⁹ <http://www.cgap.org/blog/financial-inclusion-2018-bigtech-hits-its-stride>.

⁵⁰ <http://www.cgap.org/publications/chinas-alipay-and-wechat-pay-reaching-rural-users>.

⁵¹ <https://www.ft.com/economics-of-big-tech>.

других рынках) в партнерстве с операторами мобильной сети. Финансовые услуги не всегда являются конечной целью для этих крупных игроков, которые в основном направлены на углубление взаимодействия пользователей с основными услугами в интернете и социальных сетях, тем самым собирая данные и получая доходы от рекламы. Простые в использовании функции платежей могут углубить отношения с пользователями, поэтому бигтехи все чаще взаимодействуют с местными провайдерами для получения доступа к лицензиям и счетам (либо банковским, либо кошелькам), которые необходимы для развития сервиса денежных переводов.

На Филиппинах Facebook сотрудничает с G-Cash и PayMaya, чтобы предлагать своим клиентам платежи через Messenger. Эта стратегия использует мощную социальную сеть и имеет потенциал для экспоненциального роста использования как счетов G-Cash и PayMaya, так и самой социальной сети Facebook. Регулятор со своей стороны удовлетворен тем, что услуги платежей фактически предоставляют лицензированные организации, в то время как Facebook играет важную роль мультипликатора, являясь оболочкой сервиса. Safaricom объявила в конце 2017 года о выпуске приложения M-Pesa, которое будет включать в себя платежи с поддержкой QR-кода и возможности NFS в телефоне, перенося опыт азиатских рынков на новую географию. Стикеры QR-кода теперь распространяются на 140 000 агентов M-Pesa и 80 000 продавцов Lira на M-Pesa. Ожидается аналогичный рост бесконтактных платежей на наиболее продвинутом рынке цифровых платежей Африки в 2018 году.

Население: дизайн поведения

Одна из ключевых целей финансовой инклюзивности — устойчивое использование финансовой инфраструктуры, которая в конечном счете приводит к экономической стабильности и экономическому росту, влияя на все сферы общества⁵². Официальная статистика, обзор которой представлен в первом разделе данной аналитической записки, показывает, что несмотря на все усилия государства и индустрии, направленные на развитие финансовой инклюзивности, в редких случаях удается обеспечить только доступ к финансовым услугам, но не их использование и формирование финансовой осознанности населения. Более того, эмпирические исследования показывают, что вплоть до 50 % населения может быть подвержено психологическим проблемам, связанным с деньгами. Например, опрос 1022 респондентов из Великобритании показал, что 43 % из них страдают синдромом денежной болезни (money sickness syndrome⁵³), испытывая широкий набор симптомов, вызываемых стрессом от финансовых решений (Baker, Filbeck и Ricciardi, 2017)⁵⁴. Именно поэтому необходима более высокая степень детальности изучения характеристик использования финансовых продуктов и сервисов как со стороны характеристик продукта (WEF, 2017), так и со стороны агента-потребителя.

⁵² Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Singer, D. (2018). "Household finance and economic development". In Handbook of Finance and Development. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing. doi: <https://doi.org/10.4337/9781785360510.00029>.
https://books.google.ru/books?hl=en&lr=&id=X4dlDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA369&dq=%22financial+inclusion%22&ots=ensajGIDYr&sig=ZX5nu28Ko8Lw1TQSFszksffRFrw&redir_esc=y#v=onepage&q=%22financial%20inclusion%22&f=false.

⁵³ <http://www.hrmagazine.co.uk/article-details/money-sickness-syndrome-report-highlights-high-level-of-workplace-stress-is-caused-by-money-problems>.

⁵⁴ <https://www.amazon.com/Financial-Behavior-Services-Products-Investments/dp/0190269995>.

Инструмент № 5. Преодоление поведенческих искажений

В последнее время широкую распространенность получила концепция поведенческих финансов, в противовес неоклассической экономике, где агент по определению является рациональным. Традиционный ход мыслей предполагает, что индивид (*homo economicus*) ведет себя так, чтобы он соответствовал обдуманному и неэмоциональному принятию решений, основанному на расчетах, полной информации, максимизации личной выгоды и исключая использование интуиции. Решения считаются оптимальными (или очень близкими к ним). В этом мире не может быть места для финансового образования, направленного на улучшение процесса принятия решений. Более того, нет возможности для институциональных изменений для улучшения результатов принятия решений, поскольку предполагается, что учреждения являются оптимальными или, по крайней мере, решения и выбор, сделанные отдельными лицами, согласуются с оптимальными институциональными условиями. Поэтому неоклассическая теория крайне пессимистична в отношении финансового образования или совершенствования в области принятия решений, улучшающих процесс принятия финансовых решений и влияния на благосостояние агента.

В отличие от общепринятой экономической теории, моделирование, основанное на поведенческой экономике, предполагает роль финансового образования, а также других видов внешних вмешательств в улучшение принятия решений на рынке финансовых услуг. Поведенческая экономика не подразумевает унитарного подхода к экономике и поэтому не предлагает одного подхода к совершенствованию процесса принятия финансовых решений посредством образования или других средств. Различные взгляды на поведенческую экономику предлагают разные правила определения политики в отношении финансового поведения и финансовой грамотности. В рамках поведенческой экономики предпосылка о рациональности агента смягчается, превращаясь в ограниченную рациональность (Simon, 1957⁵⁵), либо подменяется подходом «проб и ошибок» (Kahneman и Tversky, 1973), которые определяют мотивации и действия индивида, вовлеченного в экономику.

Таким образом, для того чтобы достичь более «здорового» использования финансовых услуг уже включенными в финансовый рынок агентами, подключить ранее не вовлеченные слои населения, эффективно будет использовать инструменты поведенческой экономики, которые позволяют:

- изучить, как **когнитивные искажения влияют на пользование** финансовыми услугами;
- понять, **какие паттерны существуют** и в каких случаях они могут быть **драйверами** использования;
- проанализировать методы, помогающие **осознать, преодолеть, нивелировать барьеры**, связанные с поведенческими паттернами и когнитивными искажениями.

Примеры влияния когнитивных искажений на рынке финансовых услуг

Показательный пример того, что финансовые услуги подвержены смещению к выбору по умолчанию, — это эксперимент в Афганистане, описанный в работе Blumenstock и др. (2017). Авторы случайным образом перераспределили 949 человек на различные

⁵⁵ Simon, Herbert (1957). "A Behavioral Model of Rational Choice", in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.

варианты нового сберегательного счета. Эксперимент показал, что сотрудники с предустановленной в контракте ставкой пополнения в 5 % на 40 п.п. более склонны к переводу денежных средств на счет, чем те сотрудники, у кого ставка взносов по умолчанию равнялась нулю. Тогда как для достижения подобного уровня пополнения сберегательного счета только под действием финансовых стимулов (без поведенческого компонента) потребовался бы паритетный взнос от работодателя в объеме 50 % (на каждый вложенный сотрудником 1\$ работодатель вносит 0,5\$). Исследование показало, что смещение к выбору по умолчанию во многом обусловлено сочетанием предпочтений настоящего потребления и когнитивных издержек в рассмотрении альтернативных сценариев сбережений. Смещение к выбору по умолчанию заставляет сотрудников развивать позитивные сберегательные привычки: они с большей вероятностью полагают, что сбережения важны, с меньшей вероятностью считают себя финансово ограниченными для сбережений и более склонны принимать активное решение о сбережениях⁵⁶.

Смещение из-за ограниченного внимания, например, может являться одной из причин того, что в одном из предыдущих исследований авторы нашли негативную корреляцию между количеством документов, необходимых для открытия счета, и процентом населения, имеющим банковский счет (см. рисунок 4)⁵⁷.

Классификация поведенческих паттернов для сферы финансовых услуг

Всего из более 70 (Jeremy Smith, 2015)⁵⁸ обнаруженных эмпирическими исследованиями паттернов поведения можно выделить 37 наиболее актуальных для сферы финансовых услуг, классифицировав их в 4 категории (MetLife Foundation and CAH, 2014)⁵⁹: архитектура выбора, мотивации, сейчас или потом, психология денег — соответственно наиболее ярким характеристикам поведенческого паттерна.

Таблица 6. Классификация поведенческих паттернов и искажений (подробнее см. Приложение)

Архитектура выбора	Мотивации	Психология денег	Сейчас или потом
Смещение к выбору по умолчанию	Неприятие потерь	Ментальный учет	Гиперболическое дисконтирование
Паралич выбора	Сожаления и гипотетические построения	Пренебрежение альтернативными издержками	Недостаток самоконтроля
Смещение к статус-кво	Замещение награды	Дефицит	Усталость от принятия решений
Ограниченное внимание	Теория градиента цели	Закрепление	Сужение поля зрения
Смещение по параметру доступности	Стадный эффект	Сила бесплатного	Ошибка планирования
Иллюзия ясности	Принцип взаимности	Самосигнализирование	Эффект «Что происходит?»
Излишняя уверенность	Предрасположенность	Плата за усилие	Прокрастинация
Доверие	Эффект страуса	Боль платежа	
Эффект неопределенности	Функциональная заикленность	Эффект деноминации	
	Иррациональное усиление	Эффект владения	
		Эффект предрасположенности	

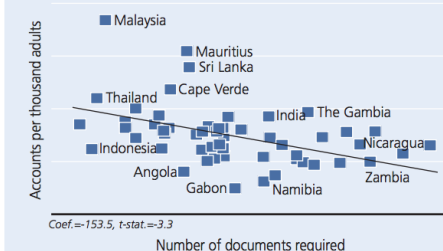
⁵⁶ Blumenstock, J., Callen, M., & Ghani, T. (2017). *Why do defaults affect behavior? Experimental evidence from Afghanistan* (No. w23590). National Bureau of Economic Research.

⁵⁷ <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13804/69961BankingThePoor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

⁵⁸ <https://www.neurosciencemarketing.com/blog/articles/cognitive-biases-cro.htm>.

⁵⁹ https://advanced-hindsight.com/archive/wp-content/uploads/downloads/2015/12/CAH_Field-Guide_FinancialServices.pdf.

Accounts per thousand adults and number of documents needed to open an account



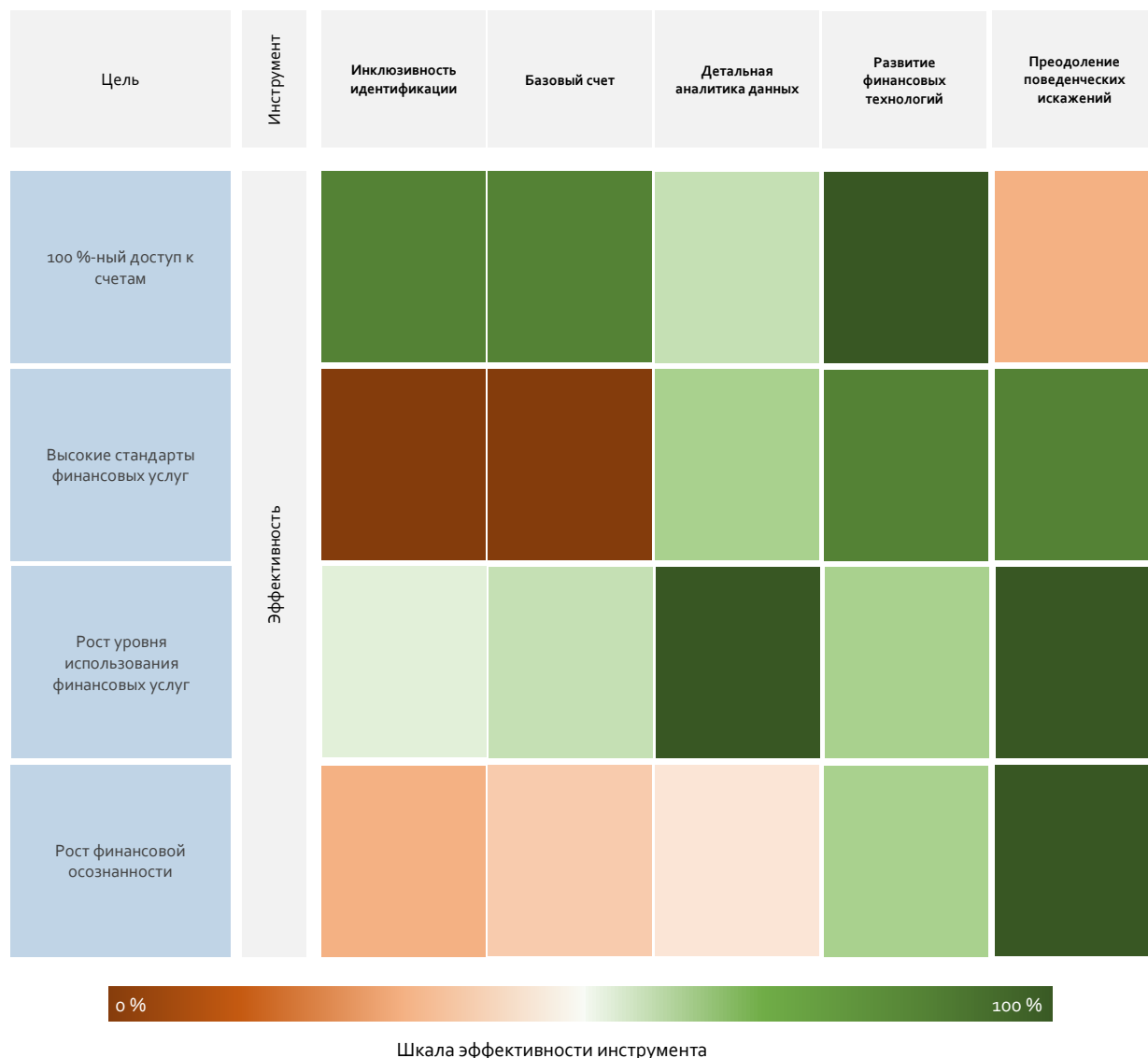
Source: Getting Finance database.

Рисунок 8. Связь доступа к счетам и количества необходимых для открытия документов

Для некоторых из поведенческих паттернов в Приложении также предложены методы работы с целью преодолеть или нивелировать барьеры, связанные с ними.

Эффективность инструментов в достижении целей финансовой инклюзивности

В рамках анализа пространства финансовой инклюзивности, а также инструментов продвижения и эффектов финансовой инклюзивности были затронуты как цели политики (см. раздел Государство: дизайн политики), так и потенциальные инструменты: инклюзивность идентификации, базовый счет, детальная аналитика данных, развитие финансовых технологий, преодоление поведенческих искажений. Кроме того, изучение самых примечательных кейсов позволяет отметить эффективность каждого инструмента в достижении цели. Шкала эффективности имеет значения от 0 до 100 %, где 100 % — абсолютная эффективность инструмента, при этом эффективность может принимать любое значение. Таким образом, на основе анализа всех кейсов была воссоздана следующая таблица, обращаясь к которой, можно оценить эффективность каждого из пяти инструментов в достижении целей политики финансовой инклюзивности.



РАЗДЕЛ 3. ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИВНОСТИ

Сценарии развития финансовой инклюзивности — 2030

На основании систематизации кейсов можно воссоздать потенциальный прототип развития финансовой инклюзивности в двух осях: тип центра принятия решений и осознанность продвижения финансовой инклюзивности. Данные оси и сценарии адаптированы из проекта «Безналичная экономика в России — 2030: сценарии для рынка и отрасли» Центра финансовых инноваций и безналичной экономики, которые представляют 4 сценария безналичной экономики на горизонте до 2030 года в осях поведения участников и структуры внешней среды. При этом данные сценарии могут относиться к инклюзивности как на уровне всей системы, так и на уровне отдельных частей рынка, продуктов или услуг. Текущие тренды в области финансовой инклюзивности, финансовых услуг в целом и развития экономики свидетельствуют о том, что стагнация или существенное падение финансовой инклюзивности на горизонте 10–15 лет не должны произойти. По этой причине, в данной секции представлены сценарии развития, а не изменения финансовой инклюзивности.

Ось 1: структура внешней среды

Данная ось имеет два крайних состояния: единый центр принятия решений и фрагментированный рынок. В первом случае рынок характеризуется наличием явно выраженных лидеров, которые принимают большую часть ключевых решений, касающихся финансовой инклюзивности. При этом подобное лидерство обеспечивается не только активной позицией участника в отношении вовлечения пользователей в рынок финансовых услуг, но и рядом других факторов, таких как рыночная власть участника, разнообразие продуктовой линейки, уровень лояльности клиентской базы и наличие конкурентных предложений на рынке. Сильный бренд или влияние на рынок при этом являются обязательным условием для эффективного развития финансовой инклюзивности, осознанной или нет, так как любые предложения и инициативы по изменению финансовой инклюзивности требуют действий со стороны клиентов/населения.

При фрагментированном рынке финансовых услуг возможно выделение четких ниш, которые обслуживаются многообразием участников рынка финансовых услуг (т.е. более чем одним/несколькими крупными компаниями). Подобная ситуация может, также возникнуть вследствие децентрализации рынка финансовых услуг, в том числе и посредством внедрения технологии распределенных реестров. При этом подобная структура рынка не отрицает возможности появления единой государственной стратегии или рекомендаций по финансовой инклюзивности. Отличительной особенностью является то, что имплементация данных рекомендаций и стратегий зависит не от одного/нескольких участников рынка, а от большинства/всех игроков. По этой причине развитие инклюзивности в подобных финансовых системах реже происходит через деятельность ассоциаций и чаще принимает вид рекомендаций или национальных стратегий.

Ось 2: поведение участников рынка

Данная ось находится между осознанностью и неосознанностью в отношении финансовой инклюзивности. Осознанность характеризуется ситуацией, когда агенты предлагают инициативы по развитию непосредственно финансовой инклюзивности. Для данного

типа поведения присуще появление стратегических документов, планов и программ на уровне как страны, так и отдельных участников рынка. Осознанное поведение в области развития финансовой инклюзивности проявляется в том числе в конкретных запланированных действиях со стороны агентов или лидеров, таких как проведение мероприятий, например, по повышению финансовой грамотности, создание и продвижение новых продуктов, регуляторные меры и т.д. Неосознанное поведение в области финансовой инклюзивности, наоборот, подразумевает отсутствие намерения повысить финансовую инклюзивность. Как результат, на рынке может отсутствовать стратегический взгляд на финансовую инклюзивность, а инициативы участников имеют косвенное или незапланированное влияние на инклюзивность. При этом данная ситуация не означает, что финансовая инклюзивность не изменяется: некоторые инициативы могут вызвать всплеск доступности или глубины использования финансовых услуг, даже если подобные эффекты не были запланированы инициатором при дизайне меры.

При пересечении данных осей возникает четыре возможных сценария.

Первые два сценария характеризуются осознанными действиями со стороны участников рынка, что чаще всего находит отражение в создании государственных или частных стратегий, направленных непосредственно на повышение финансовой инклюзивности.

- **Король инклюзивности** — один агент, который целенаправленно занимается развитием финансовой инклюзивности.
 - «Король инклюзивности» — лидер, предпринимающий действия одним из первых, тем самым еще больше укрепляет свои позиции. Кроме того, его преимуществом является возможность установки стандартов индустрии. Данный участник/группа участников имеют практически монопольное право на вовлечение клиентов и обеспечение инклюзивности на рынке финансовых услуг (например благодаря своей эффективности и отсутствию конкурентных предложений).
 - Чаще всего подобный сценарий характеризуется наличием единой стратегии одного или более участников рынка с ярко выраженным лидером, обеспечивающим большую долю рынка финансовыми продуктами и услугами. Повышение финансовой инклюзивности напрямую влияет на его благосостояние/прибыль. Стратегия не обязательно должна быть национальной или выработана с участием государства, но чаще всего на практике, государство знает о ней.
 - В будущем позицию лидера «короля» финансовой инклюзивности может занять любой агент (как крупный банк, так и финтех-, телеком- или интернет-компания или новый игрок) в зависимости от того, как будет вести себя текущий лидер и кто будет действовать первым и наиболее агрессивно и успешно. Обязательным условием является наличие сильного бренда, который позволит перевести достаточное количество клиентов на свои существующие или новые предложения в результате имплементации стратегии.
- **Продавцы инклюзивности** — множество небольших агентов развивают финансовую инклюзивность в разных сегментах.
 - Данный сценарий подразумевает наличие фрагментированного рынка финансовых услуг. Даже при наличии государственной стратегии на уровне государства в разработку и имплементацию данной стратегии вовлекается по возможности как можно большее количество участников рынка.

Альтернатива — наличие собственной стратегии у каждого из участников рынка.

- В силу более слабой лоббистской силы мелкие участники рынка могут сталкиваться с большими барьерами регулирования и стандартизации, но при этом они могут воздействовать на изменение регулирования в свою пользу или адаптировать собственные стратегии под стандарты и национальные приоритеты.
- В случае данного сценария более высока вероятность развития таргетированной и нишевой инклюзивности, где участники рынка развивают финансовую инклюзивность в своих рыночных сегментах.

Отличительной чертой следующих двух сценариев является неосознанная деятельность ключевых участников рынка.

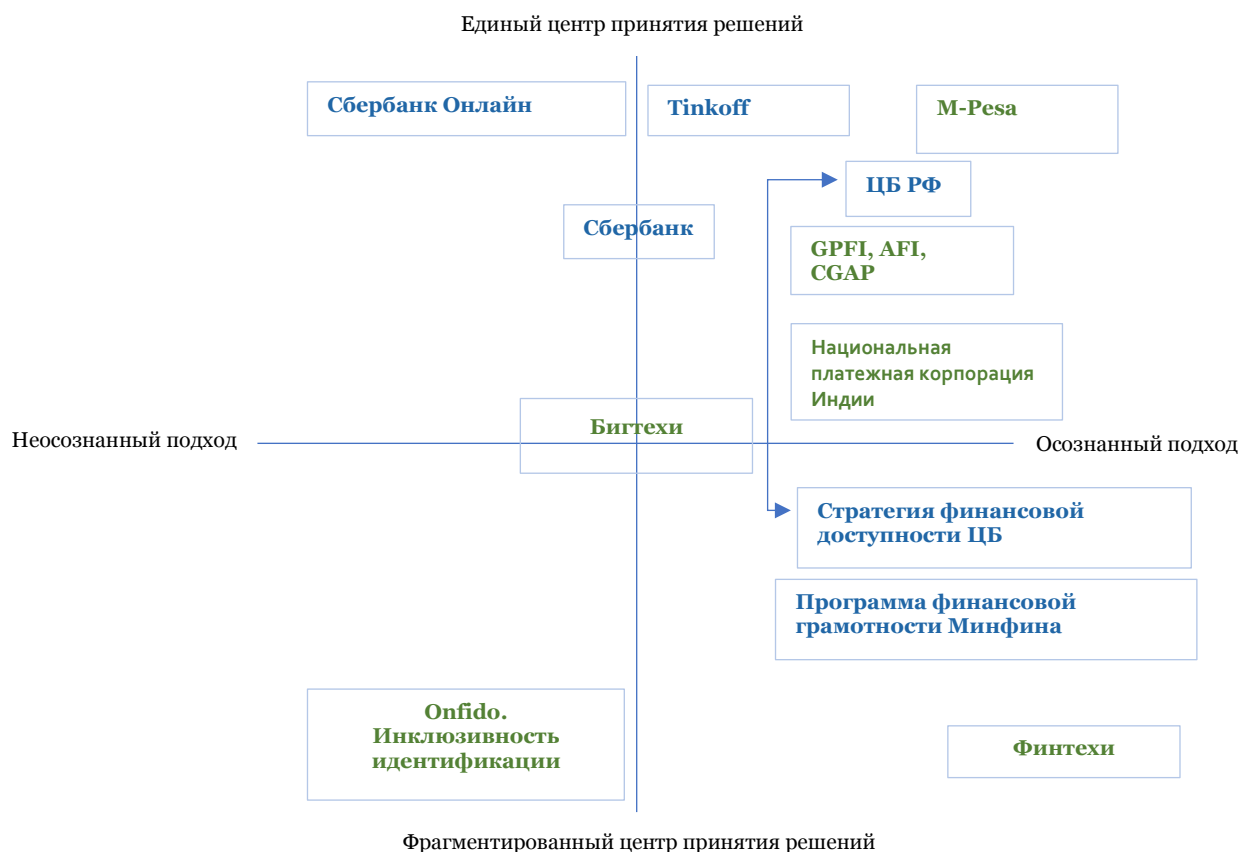
- **Случайная инклюзивность** — один агент шел на пути к определенной цели и случайно достиг финансовой инклюзивности.
 - В данном сценарии крупные централизованные участники рынка развивают продукты или вовлекают новые сегменты клиентов для продаж основного бизнеса, при этом повышая инклюзивность в одном из сегментов финансовых услуг или всего рынка в целом. Например, участник рынка может предложить сервис P2P-переводов для того, чтобы завлечь новых клиентов на кредиты и депозиты, случайно обеспечив тем самым инклюзивность в P2P-переводах и повысив глубину использования фин. услуг.
 - Подобный сценарий невозможен при децентрализованной структуре рынка и при отсутствии крупных игроков благодаря необходимости наличия лояльной клиентской базы, в которой будут находиться ранние пользователи предложений.
 - Случайная инклюзивность не может лечь в основу стратегий и появляется неожиданно, вспышками, в основном в попытке обеспечить большую клиентскую базу своим основным продуктам и услугам.
 - Случайная инклюзивность может быть обеспечена не только представителем рынка финансовых услуг. Если предложение будет представлено технологической (например бигтех) или любой иной компанией, оно также может повлиять на финансовую инклюзивность (например, карта жителя с платежным приложением).
- **Органическая финансовая инклюзивность** — это естественный продукт деятельности множества агентов, изначально не направленной на повышение финансовой инклюзивности.
 - В данном сценарии не существует единого проработанного плана или стратегии развития финансовой инклюзивности: она развивается естественным образом на рынке благодаря действиям участников.
 - Каждый отдельный участник рынка чаще всего не имеет стратегии развития финансовой инклюзивности и не пытается вовлечь клиентов именно в финансовые предложения.
 - Естественный рост может также обеспечиваться приростом доли клиентов (например благодаря сетевым эффектам или распространению информации о характеристиках продуктов и услуг).
 - Чаще всего подобный сценарий ограничивает темпы прироста вовлеченных в финансовые услуги клиентов, но оберегает участников рынка от риска отрицательных эффектов от инклюзивности (например, вовлечения групп

клиентов, не готовых или не желающих пользоваться финансовыми услугами).



Систематизация существующих кейсов в России и мире

На основе данных сценариев можно охарактеризовать некоторые кейсы, которые сигнализируют о развитии данных сценариев уже сегодня. Ниже представлено расположение кейсов, упомянутых ранее в данном отчете, на растяжке 4-х сценариев, описанных в предыдущей секции.



ВЫВОДЫ

Финансовая инклюзивность — важный элемент развития финансовой системы, являющийся одновременно и инфраструктурой, и инструментом политики в отношении рынка финансовых услуг, и катализатором экономического роста. При этом свою роль играет каждый из элементов финансовой инклюзивности, которая является комплексным и объемным феноменом: доступ к финансовым услугам, их качество и пользование этими услугами населением, и финансовая осознанность и благосостояние — все это является составными частями финансовой инклюзивности.

В настоящий момент доступ к финансовым услугам является наиболее продвинутой стороной финансовой инклюзивности, которой уделяется наибольшее внимание со стороны как исследователей и регуляторов, так и бизнеса. Так, в некоторых развитых странах благодаря такой политике, как базовый банковский счет, удалось достичь 100 %-ного доступа к финансовым услугам. В развивающихся странах также предлагаются меры повышения финансовой доступности, в том числе продвижение инклюзивности идентификации, так как наличие удостоверения личности является обязательным условием получения банковского счета, и внедрение базового банковского счета. Последнее не всегда имеет успех в странах с низким уровнем доходов в связи с особенностями как рынка в целом, так и рынка финансовых услуг и спроса населения на финансовые услуги (например, кейс Нигерии).

Однако текущий уровень развития финансовых услуг не позволяет регуляторам и участникам рынка ограничиваться исключительно вопросами доступности. Детального изучения и стратегических предложений требуют и другие стороны финансовой инклюзивности, например, связанные с обеспечением роста использования финансовых сервисов и формированием мер стимулирования активности на рынке финансовых услуг, становлением пути к финансовой осознанности, увеличением качества финансовых услуг, в том числе за счет конкуренции и альтернатив традиционному финансовому сектору, например со стороны больших технологических компаний.

Ключевым элементом процесса продвижения финансовой инклюзивности является прежде всего детальное изучение текущей ситуации, без которого невозможно наметить дальнейший путь развития. Именно поэтому необходима как продвинутая аналитика данных финансовой инклюзивности, так и анализ более узких сегментов — к примеру, причин выбора финансовых услуг и пользовательских привычек в России. Нельзя не отметить вклад относительно новых концепций теоретической экономики и финансов в финансовую инклюзивность, например, результаты теории поведенческих финансов. Поведенческие финансы уже укрепили свою позицию в финансовой грамотности — именно в рамках поведенческой теории она обретает смысл в моделировании. В финансовой инклюзивности, а именно в области использования финансовых услуг, поведенческие финансы позволяют выявить большое количество барьеров и драйверов и дать представление о дизайне финансовых продуктов и мер, стимулирующих их использование.

Еще более важным элементом для продвижения финансовой инклюзивности являются непосредственно практические действия ключевых игроков финансового рынка — государства, бизнеса, потребителей. Текущий отчет систематизирует и описывает их действия и потенциальные направления, которых агенты должны придерживаться, в дизайне политики, дизайне продуктов и дизайне поведения, соответственно агенту.

Текущий анализ показал, что основным фактором успешного дизайна политики является комплексный подход, которого, к примеру, сейчас придерживается РФ (см. кейс № 3: политика в отношении финансовой доступности и финансового рынка в целом в России) и к которому стремятся регуляторы всех рынков. Трендом дизайна продуктов являются финансовые технологии, которые проникают как на рынки с низким и средним уровнем дохода, так и на развитые рынки с высоким уровнем дохода вне зависимости от уровня финансовой инклюзивности — в каждом случае финтех решает свои задачи. Для потребителя ядром дизайна поведения является преодоление поведенческих искажений, связанных с финансами и финансовыми решениями.

Данный отчет, помимо прочего, посвящен стратегическому взгляду на финансовую инклюзивность и предлагает 4 ключевых сценария развития финансовой инклюзивности в России до 2030 года, которые основаны на адаптации сценариев безналичной экономики в России, представленных Центром финансовых инноваций и безналичной экономики Московской школы управления СКОЛКОВО. Оси структуры внешней среды и поведения участников рынка формируют сценарии, которые могут лечь в основу более продвинутых стратегических инициатив и программ развития финансовой инклюзивности на уровне как страны, так и отдельных участников и продуктов.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Расширенная таблица с когнитивными отклонениями:

[https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_2018_11_Financial_inclusion_beyond_access - Classification of patterns Ru.pdf](https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_2018_11_Financial_inclusion_beyond_access_-_Classification_of_patterns_Ru.pdf)

Московская школа управления СКОЛКОВО —

одна из ведущих частных бизнес-школ России и СНГ, основанная в 2006 году по инициативе делового сообщества.

Образовательные программы Московской школы управления СКОЛКОВО ориентированы на все стадии развития бизнеса — от стартапа до крупной корпорации, выходящей на международные рынки. Программы построены по принципу «обучение через действие» и включают в себя теоретические блоки, практические задания, проектную работу и международные модули.

Московская школа управления СКОЛКОВО также является центром экспертизы и притяжения для тех, кто делает ставку на Россию и работу на рынках с быстро меняющейся экономикой.

Центр финансовых инноваций и безналичной экономики Московской школы управления СКОЛКОВО создан с целью построения независимого российского центра компетенции в вопросах финансовых инноваций и безналичной экономики.

Повестка работы Центра определена в трех областях: проведение профильных исследований, разработка образовательных программ и создание институциональных партнерств. Результаты исследований публикуются в академических источниках, а также используются в национальных программах развития.

Московская школа управления СКОЛКОВО 143025,
Россия, Московская область Одинцовский район
дер. Сколково, ул. Новая, 100
тел.: +7 495 539 30 03
факс: +7 495 994 46 68
E-mail: info@skolkovo.ru
Website: www.skolkovo.ru

