ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

Презентация исследования

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Результаты предварительного исследования

СОСТАВ ФОКУС-ГРУПП

Две фокус-группы в Москве

- **средний класс**

  (имеют автомобиль с текущей стоимостью не менее 400 тыс. руб, возраст респондентов 30 – 50 лет);

- **население**

  (возраст респондентов 30 – 50 лет).

Возраст актуализации проблемы

- До 40 лет респонденты фокус-групп практически не озабочены своими пенсионными накоплениями.

- После 40 лет эта проблема осознается, как актуальная.

Фактор недоверия к государству

Все респонденты высказали мнение, что в России делать долгосрочные денежные накопления невозможно

Наиболее часто называвшиеся причины:

- **инфляция;**
- **отсутствие правовых гарантий;**
- **негативный опыт 1991 и 1998 годов;**
- **частые изменения в законодательстве;**
- **финансовые пирамиды по типу «МММ».**

Недвижимость – единственный надежный актив

- По мнению респондентов, единственным надежным активом в России является недвижимость, под которой практически всегда понимаются городские квартиры (не обязательно в Москве).

ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

Стратегии среднего класса

- Приобретение недвижимости за границей

(чаще других назывались Турция, Чехия, Испания).

- Освоение биржевых инструментов

(покупка и продажа акций, вложения в развивающийся бизнес, не обязательно в свой личный).

- Работа в крупных компаниях, имеющих собственные пенсионные фонды.

Стратегии населения

- Создание денежных накоплений, как правило, в объеме около 100 тыс. руб., реже до 300 – 500 тыс. руб. Около половины респондентов не имеют денежных накоплений.

- Коммерческая эксплуатация «второго жилья», обычно доставшегося по наследству. В условиях сокращающегося населения этот вариант становится все более распространенным.

- Значительная часть населения не имеет ни накоплений, ни рентных доходов. Живет «сегодняшним днем».

Общие выводы

- Сегодня в России не существует инструментов для долгосрочных накоплений, воспринимаемых людьми, как надежные.
- Единственным исключением является недвижимость, а точнее – городское жилье.
- Средний класс ориентирован на приобретение недвижимости за границей.
- Население готово вкладываться в российское городское жилье, но, как правило приобретает его по наследству (или не приобретает вовсе).

Предложения

- Развивать накопительные инструменты, обеспеченные недвижимостью.
- Расширять список инструментов, воспринимаемых населением, как надежные.
- Провести дополнительные исследования для поиска долгосрочных накопительных инструментов.
- Изучить опыт других стран, в первую очередь Казахстана.