

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

21—23 июня 2012 г.

**Российский потенциал в действии
ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА БИЗНЕСА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОГРАММ
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ. РОЛЬ ПОДОБНЫХ
ПРОЕКТОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**

Брифинг

22 июня 2012 г. — 12:00—12:45, СТАРБАР

Санкт-Петербург, Россия

2012 г.

Модератор:

Сергей Гуриев, Ректор, Российская экономическая школа

Выступающий:

Зденек Турек, Управляющий директор, Глава по региону
Центральной и Восточной Европы, Citigroup Inc.

С. Гуриев:

Добрый день! Добро пожаловать на наш брифинг.

Мы хотели бы рассказать сегодня о нашем опыте работы вместе с фондом Citi над проектами в области финансовой грамотности. Я Сергей Гуриев, ректор Российской экономической школы, и со мной здесь Зденек Турек, который сегодня представляет фонд Citi, но также работает и генеральным директором, председателем правления «Ситибанка» в России. Мы построим наше общение таким образом: я кратко расскажу о том, что мы делали, — мне кажется, это очень интересный опыт.

Сейчас в России на деньги российских налогоплательщиков, на деньги Всемирного банка и Министерства финансов — соответственно, это ~~еще~~ деньги, которые мы будем, как налогоплательщики, платить в будущем — разворачивается огромный проект по финансовой грамотности. Мы начали работать вместе с Citi давно, и многие из тех вещей, которые мы сейчас сделали, наверное, будут рассматриваться в этой большой национальной программе повышения финансовой грамотности как интересные идеи. И Citi, и Российская экономическая школа участвуют в работе экспертного совета в национальной программе по финансовой грамотности, и, как обычно бывает, частный сектор является пионером в отношении национальных проектов.

Сначала я хотел бы рассказать о том, что мы уже сделали. Как вы видели в этом небольшом ролике, мы осуществили целый ряд проектов, в том числе портал fgramota.org, и я надеюсь, что у вас будет время и возможность посетить этот портал. Но прежде чем говорить о том, что мы сделали, я бы хотел сказать, почему мы это сделали.

Если посмотреть на то, что происходит сегодня в России, мы увидим, что у россиян есть целый ряд проблем и что перед ними стоит целый ряд вызовов в плане финансовой грамотности. Часть тех измерений, о которых я сегодня буду говорить, проводится Всемирным банком, а часть сделали мы вместе с «Ситибанком». В действительности россияне не очень хорошо понимают, что такое финансовые инструменты. Многие держат деньги наличными: иногда

люди держат дома наличными огромные деньги. Многие наши сограждане не учитывают и не поддерживают учет своих личных финансов, многие не понимают, что такое рискованные инструменты. Недавний buyback ВТБ показал, что на самом деле многие российские инвесторы считают, что акции это то же самое, что и облигации — более того, государственные облигации — и что государство должно помогать им справляться с рисками и потерями.

Мы проводили различные измерения и опросы, и оказалось, что это становится очень важной и дорогой проблемой, потому что сейчас в России резко вырос бизнес кредитования граждан, физических лиц. Если вы не умеете планировать расходы и доходы, то, соответственно, возникает риск того, что вы пропустите платеж, что не сможете рассчитать, когда вы расплатитесь по ипотечному или потребительскому кредиту. Мы видим, что все эти цифры достаточно велики: это не вопрос одного или двух процентов российских граждан, речь идет о десятках процентов.

Мы также измеряли финансовую грамотность студентов, потому что есть стереотип, что старшее поколение не понимает, что такое финансы, зато молодое поколение это понимает, и все будет хорошо. Мы опрашивали студентов, и оказалось, как я сейчас покажу, что и студенты, и школьники тоже не очень хорошо понимают, как планировать финансы, как понимать финансовый инструмент и как им пользоваться. Мы увидели, что студенты не сильно отличаются от средних россиян, но зато, как известно, именно в школьном и студенческом возрасте есть шанс и возможность повлиять на то, что студенты знают и чего они не знают. Сейчас я покажу результаты нашего опроса: мы увидели, что подавляющее большинство студентов — вообще говоря, взрослых людей — настолько не умеет планировать свои бюджеты, что время от времени оказывается без денег.

Что мы сделали в рамках этого проекта за последние несколько лет? Сначала мы написали два учебника для студентов и школьников. На обложках этих учебников веселые картинки. Мы узнали, что картинки очень важны. Мы всегда это знали и постарались сделать так, чтобы эти книжки было приятно

держат в руках и читать. Как профессора финансов, мы любим писать скучные статьи с формулами и таблицами, но в финансовой грамотности это не работает, и очень важно сделать книжки, которые можно читать без напряжения и без специальных знаний. Эти книжки устроены не по принципу «мы знаем, что мы хотим рассказать», а таким образом, чтобы понять, что нужно студентам и школьникам. Вот чем отличаются эти две книги. Исходя из потребностей, мы рассказываем о том, что студентам и школьникам нужно делать, чтобы планировать свои финансы и решать свои финансовые задачи. Мы даем в этих книжках много примеров и историй, мы идем от реальности и не используем примеров из американской жизни. Американская жизнь, с точки зрения повседневного использования финансовых инструментов, совсем другая. Мы как раз пытаемся использовать российские примеры, что и обусловило успех этих проектов.

Еще один принцип наших проектов — это то, что мы верим в масштаб и знаем, что мы, Российская экономическая школа, не можем обучить всех российских студентов, поэтому вместе с «Ситибанком» и Фондом Citi мы выбрали вузы в семи городах и отобрали в этих вузах примерно 40 профессоров, которых мы обучили, как дальше преподавать финансовую грамотность. И цифры, конечно, поражают воображение. Мы достучались до тысяч людей, и это только начало, потому что подготовленные нами профессора будут продолжать обучение. Мы, как и Фонд Citi, верим в измерения, и для нас было очень важно измерить уровень финансовой грамотности до и после обучения. Мы протестировали студентов до обучения, а после обучения дали тем же самым студентам подобные же тесты и увидели, что уровень финансовой грамотности резко вырос. Если посмотреть на то, сколько студентов прошли тест успешно, то мы увидим, что уровень вырос с восьми до 50%, и это не предел. С другой стороны, тот факт, что начальный уровень очень низкий, позволяет рассчитывать на то, что наши усилия приносят огромный результат. Что мы будем делать дальше? Мы верим в новые технологии. На портале fgramota.org мы разместили книги в онлайн-формате. Эти книги —

интерактивные, в них есть интерактивный глоссарий, потому что в этой деятельности очень важно познакомить участников с терминологией. Мы сделали онлайн-тесты и онлайн-игру, где мы выдаем каждому участнику миллион виртуальных рублей и просим его постараться прожить небольшую жизнь с этим миллионом, пытаюсь его инвестировать и пытаюсь понимать риски. Чем отличается эта игра? Мы стараемся сделать так, чтобы люди не жили в какой-то идеальной реальности, где у них есть деньги, которые можно инвестировать или нет, где есть альфа, бета, неопределенность, которую можно легко понимать. Нет, мы помещаем их в ситуацию, где им приходится инвестировать, и при этом, помимо инвестиций, они живут в реальной жизни: время от времени им приходят счета, время от времени у них занимают деньги друзья, время от времени у них возникают риски. Мы пытались продвигать эту игру в онлайн-сетях, и десятки тысяч людей посмотрели эту игру и сыграли в нее. Еще одна вещь, которую мы делали здесь, — это 2.0, в том смысле, что мы пытались улучшить игру, исходя из того, что люди нам рассказывали.

Вот страница, на которую вы попадаете на этом вебсайте: там есть электронная книга, игра, тесты и так далее. Книгу можно читать онлайн, этот application сделан и для айпада, так что смотреть ее можно не только на компьютере, но и брать с собой, в поезд «Сапсан», если хотите. Типичный тест внутри книги: прочитав главу, вы получаете набор вопросов. И не только после каждой главы, но и после всей книги есть тест с часами, где вы можете проверить, насколько вы хорошо выучили книгу.

Это та самая игра, о которой я говорил, где мы уже делаем не multiple choice тест, не просто тест с вопросами и ответами, а симуляцию реальной жизни. Вначале мы даем игроку, как я уже сказал, миллион рублей и заставляем его прожить десять лет. У него есть предложения. Это очень важно, потому что одна из составляющих финансовой грамотности — это понимание того, как реагировать на предложения, которые в России иногда являются, как здесь написали, «замаскированными мошенничествами». Мы знаем, что и сегодня, в

2011-м, в 2012 году, Сергей Мавроди продолжает делать хороший бизнес, и часть его бизнеса заключается в том, что, к сожалению, многие люди не очень хорошо понимают, где можно и где нельзя заработать деньги без рисков. Кроме того, как я уже сказал, в отличие от идеальной модели, где вы просто сталкиваетесь с портфелем, здесь мы пытаемся посылать людям риски в реальном времени. Мы говорим людям: сегодня вам нужно заплатить по таким-то счетам, вам нужно помочь своим друзьям (это тоже часть реальной жизни) или, наоборот, найти новую работу, потому что вы не справляетесь со своими рисками дохода. Это тоже важная часть игры, потому что финансовая грамотность состоит не только в том, как инвестировать миллион рублей, но и в том, как сбалансировать миллион рублей со своим трудовым доходом и со своими рисками, которые не связаны с инвестированием.

Вот типичный кадр из игры. Как вы видите, внизу отображено ваше состояние дел. У вас есть предложения, какие ПИФы вам рекламируют, какие ПИФы вы хотите выбрать. Здесь, как и следовало ожидать, много говорится о том, что значит тот или иной термин, как устроены ПИФы и что такое ПИФы. Важная часть игры — это ликвидация безграмотности в смысле терминологии. Но эта терминология преподается не как дидактический учебник, а как действительная часть реальной жизни. Видите, мы говорим: «Вам пришло замечательное предложение от небанковской инвестиционной компании, которая предлагает надежные инвестиции с доходностью 40% годовых». Умение распознавать, что работает, а что не работает, — тоже важная часть игры.

Сегодня уже становится правилом в онлайн-банковских продуктах, что мы все время рассказываем, даем возможность посмотреть на свой портфель с точки зрения структуры активов. Естественно, мы имеем здесь инфляцию и таким образом пытаемся послать сигнал, что просто сохранить рубли недостаточно, потому что есть инфляция, с которой все равно приходится бороться.

На этом слайде видно, сколько людей пришло на наш портал и сколько людей сыграло в эту игру до конца. Это требует терпения и умения, но, как вы видите, в среднем люди смогли обогнать инфляцию. Не обязательно, что им удастся это в реальной жизни: это все-таки игра. Тем не менее, понимание того, как устроены инвестиции, — это ключевой фактор успеха в реальной жизни, потому что так или иначе большинству молодых людей сегодня придется сберегать хотя бы часть своих денег для своих пенсий. Я остановлюсь здесь и дам слово Зденеку. Зденек, пожалуйста.

3. Турек:

Большое спасибо, Сергей. Добрый день. Я попробую продолжать на русском языке, но сложно что-то добавить, потому что Сергей уже все сказал и показал. Я только хотел бы подчеркнуть от имени Citigroup Foundation, что финансовая грамотность, financial education, является одним из основных направлений инвестиций Citi Foundation в последние годы. Ежегодно примерно 25 миллионов долларов уходит у Citi Foundation на финансовую грамотность.

Как уже показал Сергей, мы начали с малого — с книг для школьников, потом привели более комплексные книги, и сейчас этот портал является уже очень удачным, и мы надеемся, что это только первые шаги в этом проекте.

Мы работаем вместе с Российской экономической школой более четырех лет. Сергей, большое спасибо Вам и Вашим сотрудникам за совместную работу и за то, что этот проект развивается. Наша проблема в России состоит в том, что многие проекты прекращаются после одного или двух лет. Но так как школа привлекла в этот проект лучших экспертов, мы думаем, что его ждет красивое развитие в будущем.

Почему это важно в России? Я думаю, это важно для банка, потому что нам нужны такие клиенты, которые понимают, какие продукты для них удобны и что и почему они покупают. Почему это важно для государства? Потому что уровень финансовой грамотности в России еще низкий, как показали наши

тесты со студентами, и ситуация с людьми, которым 30, 40, 50 лет, обстоит не лучше. Не в последнюю очередь следует отметить, что сейчас, когда на мировых финансовых рынках происходят большие финансовые проблемы, людям нужно очень хорошо ориентироваться в том, какие риски связаны с банковскими продуктами, которые они покупают.

Наконец, я хотел бы еще раз поблагодарить Сергея и его Российскую экономическую школу за наше прекрасное сотрудничество, которое мы будем развивать. Поддержка «Ситибанка» и Citigroup Foundation будет продолжаться и в будущем. Я надеюсь, что в 2013 году мы встретимся на портале с игрой, которая будет еще интереснее и которую посетят еще больше студентов и вообще больше людей.

С. Гуриев:

Мы готовы ответить на ваши вопросы. Пожалуйста.

Из зала:

Это очень хорошая инициатива — создавать такой инструментарий, чтобы в России развивалась финансовая грамотность, но такая проблема существует не только в России. Есть ли планы сделать что-то похожее, например, на английском языке, чтобы можно было использовать это и на других рынках тоже?

С. Гуриев:

Да, это действительно часть работы, которую Citi Foundation ведет по всему миру, и мы рады участвовать в ней. Тонкость состоит в том, что на каждом рынке есть свои особенности. Именно поэтому Citi Foundation, с одной стороны, делает глобальную работу, а с другой стороны — на каждом отдельном рынке мы работаем над отдельными продуктами, потому что везде есть свои вызовы, и Citi, как глобальный фонд, понимает, что нужно о каждом рынке думать отдельно. То есть такие продукты, естественно, есть и для

других рынков, и Citi начал работать с ними раньше, чем с Россией, но нельзя просто взять продукт, который сделан по-русски, и мультиплицировать его даже для Восточной Европы, где вызовы, как ни странно, во многом другие. Зденек, пожалуйста.

3. Турек:

У нас идут переговоры с Нью-Йоркским центром Citi Foundation и мы уже работаем со странами, ситуация в которых похожа на российскую. Я могу сказать, что, по нашей информации, такого портала сейчас не существует в тех развивающихся странах, где работает Citibank, а это более 70 стран. Мы попробуем принести этот продукт в другие регионы: в Африку, например.

Из зала:

Скажите, пожалуйста, а есть ли мысль внедрить в старшие классы общеобразовательной школы подобные программы, адаптированные под соответствующий возраст?

С. Гуриев:

Спасибо, это очень хороший вопрос. Мы действительно сделали специальную книжку для школьников. Еще раз повторю: в этой работе очень важно отталкиваться от нужд и потребностей читателя, участника, клиента, и вопросы, которые мы описываем в книжке для школьников, совсем другие, чем те вопросы, которые мы описываем в книжке для студентов.

Что сейчас происходит в сфере финансовой грамотности? Разворачивается огромная программа, которую делает Минфин, и представители Citi участвуют в работе экспертного совета этой программы. Я думаю, что всё в наших руках. Очень вероятно, что в старших классах российской школы что-то произойдет. Проблема, конечно, в том, что если профессоров вузов мы можем подготовить, то готовить десятки тысяч учителей школ — это совершенно другой масштаб. С другой стороны, возможности Минфина и Всемирного

банка тоже гораздо больше, и такие проекты, которые мы делаем совместно с Citi, показывают путь, а разворачивание масштаба — во многом уже работа Минфина и Всемирного банка. Я считаю, что Вы задали правильный вопрос и что многое произойдет буквально через несколько лет. Это очень важно, потому что, как правильно сказал Зденек, уровень финансовой грамотности не очень высокий, а потребность есть.

Из зала:

Честно говоря, это был мой вопрос. Может быть, есть еще и возможность сделать такую телевизионную программу при господдержке?

С. Гуриев:

Без господдержки такую программу по телевизору сделать пока нельзя. Но, конечно, мы об этом все время думаем. Проблема в том, что телевизионная аудитория сейчас очень быстро меняется. Телевизор стремительно теряет молодых людей, и в этом смысле Facebook и «ВКонтакте» могут быть важнее. Мы сделали это и в Facebook, и «ВКонтакте». С точки зрения долгосрочных инвестиций это может быть важнее, чем телевидение. Но Вы правы, телевидение тоже до сих пор очень важно. Вполне возможно, что через пять лет оно будет не так важно, но вообще это очень хороший вопрос.

3. Турек:

Я думаю, вы знаете, что учиться можно по-разному: есть большая разница между тем, чтобы что-то слушать, что-то смотреть и учиться интерактивно. По нашему опыту с этим порталом, результаты хорошие, потому что люди, которые используют этот портал, активно работают. По телевизору с государственной поддержкой можно будет сделать что-то на один день, но, в любом случае, это будет advertisement, чтобы люди пришли на портал и учились там.

Из зала:

Прошу прощения, в дополнение. Вот Вы сказали: «Подготовить десятки тысяч учителей». Десятки тысяч учителей плюс члены их семей — и вот вы уже подготовите сотню тысяч финансово грамотных людей в этой сфере, а дальше уже проекция на учеников. Спасибо.

С. Гуриев:

Я просто имел в виду, что «десятки тысяч» у Вас сейчас звучит как «мало», а для нас это звучит как «много». Вы правы, конечно.

Из зала:

У меня тоже дополнение. Вы допускаете, что эта программа с господдержкой может быть частью дополнительных реформ, в том числе пенсионной системы? Они связаны, или Правительство не связывает вашу программу с общим вопросом пенсионной системы?

С. Гуриев:

Наша программа не ставит целью реформу пенсионной системы. Но в целом, если такая реформа произойдет и даже если она не произойдет, финансовая грамотность — это очень важный элемент планирования будущих доходов и сбережений. Наша игра на десять лет, но в книге мы много пишем о том, что нужно планировать то, что с вами будет происходить и в старости. Все мы собираемся жить дольше, чем десять лет. Все мы знаем, что в какой-то долгосрочной перспективе нам придется жить на наши сбережения, даже если мы сейчас не хотим об этом думать. Вне зависимости от того, хотим мы об этом думать, боимся мы будущего или нет, будущее наступит, и нужно уметь его планировать. Мы об этом пишем в книге, мы не делаем этого в игре, где всего лишь десять лет, но самый главный вопрос финансовой грамотности состоит в том, сможете ли вы защититься от рисков, связанных с тем, что вы будете жить достаточно долго.

Из зала:

В продолжение этого вопроса: с точки зрения работы именно экспертного совета в рамках этой большой программы, есть ли какое-то обсуждение относительно увязывания этой большой национальной программы с другими реформами, которые идут в России, — пенсионной реформой и так далее?

С. Гуриев:

Да, с одной стороны, есть. С другой стороны, пока что сохраняется огромная неопределенность в отношении пенсионной реформы в России. Видимо, осенью будут объявлены основные ориентиры пенсионной реформы, и тогда и экспертному совету, работающему по финансовой грамотности, будет легче это обсуждать. Пенсионная реформа — конечно, главный вопрос, но есть и другие. Во многих странах важная часть финансовой грамотности — это планирование расходов на обучение детей. В России по-прежнему большинство людей учится в университетах бесплатно, но, как мы слышали от нового министра образования, вполне возможно, что произойдет реформа, и бюджетных мест будет меньше, но они будут дороже, и многие люди будут вынуждены учиться за деньги. Это означает, что часть финансовой грамотности будет заключаться и в том, чтобы сохранить и инвестировать деньги на обучение детей.

Из зала:

Скажите, пожалуйста, является ли ваш проект закрытым или существует формат, при котором вы можете привлекать новых партнеров? Заинтересованы ли вы в привлечении новых компаний со стороны бизнеса для поддержки развития вашего проекта? Есть ли такие возможности и интересно ли это вам?

С. Гуриев:

Мы, безусловно, заинтересованы. Наверное, у Citi есть ограничения, связанные с привлечением конкурентов.

Из зала:

А если речь не о банках?

С. Гуриев:

Если речь идет не о банках, то да. Например, мы сделали несколько проектов с компанией Visa, которая также по всему миру инвестирует большие деньги в развитие финансовой грамотности, и, конечно, мы заинтересованы в новых партнерах. Это общее дело, и это общественное благо. Надо понимать, что развитие финансовой грамотности нужно не только банкам, но и всему обществу, и, грубо говоря, нам с вами важно, чтобы люди на улице понимали, что такое финансы. Как мы увидели в последнем кризисе, если люди не понимают, как им брать ипотечные кредиты, то это кончается плохо, в том числе и для нас с вами, даже если они берут ипотечные кредиты в другой стране.

Из зала:

Спасибо.

С. Гуриев:

Если вопросов больше нет, большое спасибо. Пожалуйста, приходите на портал, играйте в игру, рассказывайте об этом портале своим друзьям и коллегам. Это действительно интересное и полезное дело. Большое спасибо.