

**Исследование отношения к планированию семейного бюджета и финансовому планированию клиентов ПАО «Сбербанк»**

*Синева Н.Л., к.п.н., доцент  
e-mail: sineva-nl@rambler.ru.ru*

*Вагин Д.Ю., к.с.н., доцент  
e-mail: 403485@mail.ru*

*Головников А.И., студент кафедры  
«Инновационные технологии менеджмента»  
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический  
университет»  
e-mail: akela1919@mail.ru  
Россия, Н.Новгород*

**Аннотация.** В статье приводятся результаты исследования потребительских предпочтений клиентов банковской сферы, в частности, формирование и планирование бюджета. Выделены критерии, по которым проводится тщательный анализ расходов граждан в трудоспособном, не пенсионном возрасте. Затронуты такие категории, как семейный бюджет (обозначены модели семейного бюджета), расходы на ребенка, пенсионные накопления и прочее. Исследование затронуло различные группы потребителей, от массового сегмента со средним доходом, до сегмента с высоким уровнем дохода.

**Ключевые слова:** банк, исследование, клиент, банковские карты.

В исследовании принимали участие массовый сегмент и массовый высокодоходный сегмент. Рассмотрим подробнее результаты исследования.

*Распоряжение семейным бюджетом*

Целевая группа: массовый сегмент, мужчины и женщины 18-55 лет, клиенты Сбербанка и других банков.

В активном распоряжении бюджетом участвуют взрослые члены семьи среднего возраста, которые вносят свой вклад (деньгами или временем) в устройство семейной жизни. Пожилые неработающие родители, если они живут вместе с взрослыми семейными детьми, вносят свою лепту в семейный котел (платят часть счетов за коммунальные услуги, вносят часть денег «на продукты»), но не участвуют в общем управлении бюджетом.

Студенты, которые живут с родителями, вкладываются в семейные траты по минимуму, даже если подрабатывают.

– Они «освобождены» от оплаты ЖКХ и других общесемейных трат.

– Участие молодых людей в семейном бюджете может ограничиваться тем, что они иногда покупают продукты и сами оплачивают свои личные нужды (покупают одежду, оплачивают связь, транспорт, Интернет и т.п.).

*Модели распоряжения семейным бюджетом*

*Общий прозрачный бюджет:* все деньги семьи воспринимаются как «общие», супруги в курсе доходов и расходов друг друга.

*Договорной бюджет:* все деньги семьи делятся на «общие» (определяется фиксированная сумма общей части) и «личные» деньги супругов.

*Вариант 1 – Договорной «открытый» бюджет.* Размер «личной» части известен второму супругу. Личные расходы могут обсуждаться при больших суммах трат.

*Вариант 2 - Договорной «закрытый» бюджет.* Размер «личной» части не известен второму супругу. Личные расходы не обсуждаются.

*Общий бюджет «с секретом»*

Есть совместно устанавливаемая общая часть бюджета. Только один из супругов (обычно женщина) является «распорядителем бюджета». У каждого из супругов есть личные деньги, однако об их существовании второй супруг может не знать (личные деньги существуют на «нелегальном положении» - в качестве «заначек» / «секретных» расходов).

Для создания общей части семейного бюджета супруги обычно используют наличные деньги – так проще и привычнее сводить воедино индивидуальные финансовые потоки и контролировать расходы. «Личные» деньги супругов, а также семейные или личные накопления, могут храниться как на банковских картах / счетах / вкладах, так и наличными.

*Общее отношение к планированию бюджета*

Большинство потребителей не имеет привычки четко планировать бюджет, контролировать расходы и системно создавать накопления.

Люди ориентируются на то, чтобы полноценно жить «здесь и сейчас» - предпочитают не планировать заранее, а принимать решения «по ситуации», распоряжаться деньгами интуитивно, опираясь на свой жизненный опыт.

Основной способ рассуждения о бюджете – это «распределение» денег на те или иные потребности (продукты питания, оплата ЖКХ и пр.). Такое распределение происходит на один (максимум два) месяц вперед и никак не фиксируется (держится «в голове»). Иногда деньги раскладываются «по конвертам».

Распространенная установка по отношению к повседневным тратам - «не выходить за рамки дохода / не залезать в (большие) долги».

Горизонт планирования небольшой. Даже крупные расходы планируются на год-два, не больше.

*Общее отношение к планированию бюджета*

Скрупулезное планирование бюджета более характерно для людей с ограниченными финансовыми возможностями / находящихся в стесненных жизненных обстоятельствах. По мере роста дохода люди меньше внимания уделяют фиксации деталей и планируют лишь крупные покупки.

Обычно о планировании бюджета впервые задумываются:

Когда начинают жить вместе (молодая семья). Когда появляется необходимость сократить расходы / уменьшается личный располагаемый

доход (из-за потери работы, рождения ребенка и пр.). При планировании крупного приобретения (автомобиля, недвижимости и пр.).

Мотивом для того, чтобы начать планировать бюджет, является стремление навести порядок в своих финансах, разумно тратить деньги.

#### *Используемые средства для планирования бюджета*

Бумажный носитель (специальный блокнот, или простой лист бумаги). Файл Excel / режее – Word. Выписки по картам от банка, отслеживание истории операций в Интернет-банке, функции анализа расходов в Интернет-банке.

#### *Барьеры к планированию бюджета*

По мнению целевой аудитории, вести учет доходов и расходов постоянно / в течение длительного времени сложно. Те, кто пытался системно планировать бюджет, признают, что их «хватило» на несколько недель / месяцев.

Типичной является ситуация, когда доходы и расходы по всем категориям аккуратно фиксируются в течение нескольких месяцев (чаще от 1 до 3 месяцев). Далее полученные данные подвергаются анализу, и фиксирование проводится в более «мягком» режиме: обсуждению и планированию подвергаются лишь крупные покупки, кредиты и вклады.

Барьерами к системному планированию бюджета становятся такие факторы:

Необходимость постоянно ограничивать себя в тратах «напрягает» потребителей. Планирование не приносит желаемого результата (экономии / сокращения затрат). Методичный контроль расходов может вызывать недовольство близких, приводить к конфликтам в семье.

#### *Модели планирования бюджета*

(1) Легкомысленная модель («Сегодня гуляем, завтра – хоть потоп!») типична для молодых людей, не обремененных (семейными) обязательствами.

– Они не планируют свой бюджет, не фиксируют поступления и расходы, не задумываются о накоплениях.

– С возрастом жизненная ситуация заставляет людей задуматься об упорядочивании трат, и они переходят к одной из следующих моделей.

(2) Балансирующая модель («Мешай дело с бездельем - проживешь век с весельем») наиболее распространена среди представителей массового сегмента.

– Это постоянное балансирование между стремлением к разумным ограничениям и желанием получить удовольствие от жизни «здесь и сейчас».

– Люди определяют для себя лимиты на основные виды расходов, пытаются делать накопления (примерно на год или под крупную цель), но спонтанные гедонистические желания (побаловать себя) часто берут верх. Импульсивные покупки приводят к выходу из рамок бюджета, - приходится «залезать» в накопления или прибегать к кредитам.

– Эта модель приводит к внутреннему конфликту: люди корят себя за неразумные траты.

(3) Системная модель («Деньги любят счет») встречается редко. Её «приверженцы» четко и осознанно распоряжаются деньгами.

– Ведут письменный или электронный бюджет, тщательно просчитывают предстоящие расходы на месяц или более отдаленную перспективу.

– Четко соблюдают намеченные лимиты расходов.

– Системно подходят к накоплениям, в том числе предусматривают в бюджете запас на непредвиденные расходы и методично его формируют.

– Такой подход обычно используют люди, нацеленные на крупные покупки (например, квартира) или чья финансовая ситуация изменилась к худшему. Они дисциплинируют себя, тщательно подходят к планированию, однако, после достижения цели, – обычно вновь возвращаются к «балансирующей» или «легкомысленной» модели.

(4) Предприимчивая модель («Деньги должны работать») также мало распространена. Она свойственна людям предпринимательского склада.

– Главная цель - организовать движение денег так, чтобы они не только обеспечивали все статьи расходов, но и тратились / размещались с максимальной выгодой.

– Такие люди открыты к пользованию инструментами, позволяющими заработать / выгодно вложить деньги.

– В тратах прагматичны, но скорее «чуют выгоду», чем детально просчитывают ее.

– Стремятся оптимизировать расходы с акцентом на эффективность, а не на экономию.

#### *Структура расходов – Массовый высокодоходный сегмент*

Целевая группа: массовый высокодоходный сегмент (доход – от 150 до 500 тыс. руб. и/или объем размещенных в банке средств – от 1 до 8 млн. руб.), мужчины и женщины 30-50 лет, клиенты Сбербанка и других банков.

Примерная усредненная схема ежемесячных трат довольно устойчива у аудитории среднего возраста со средним доходом. Это распределение трат кажется потребителям вполне разумным, потребность в изменении этой структуры обычно отсутствует (рис. 1).

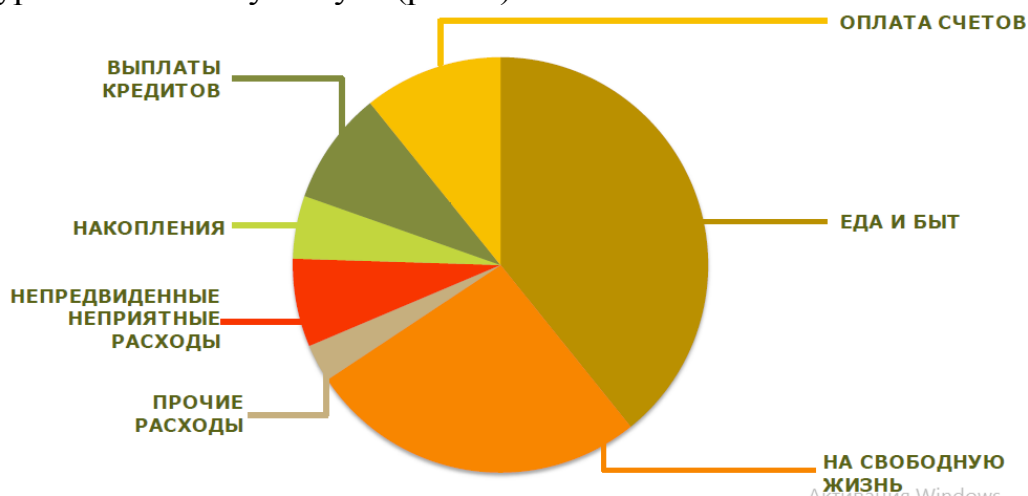


Рисунок 1 – Структура расходов – массовый сегмент  
*Структура расходов – Студенты (Москва)*

В отличие от людей среднего возраста, студенты, как правило, еще не ощущают себя полностью финансово независимыми и уверенными, с одной стороны, и не обременены обязанностями, с другой стороны. В их бюджете наибольшую роль играют текущие расходы «на себя», т.к. родственники частично или полностью «освобождают» их от других расходов.

Наиболее крупной тратой являются расходы на отпуск (путешествия), на которые студенты стараются заработать самостоятельно.

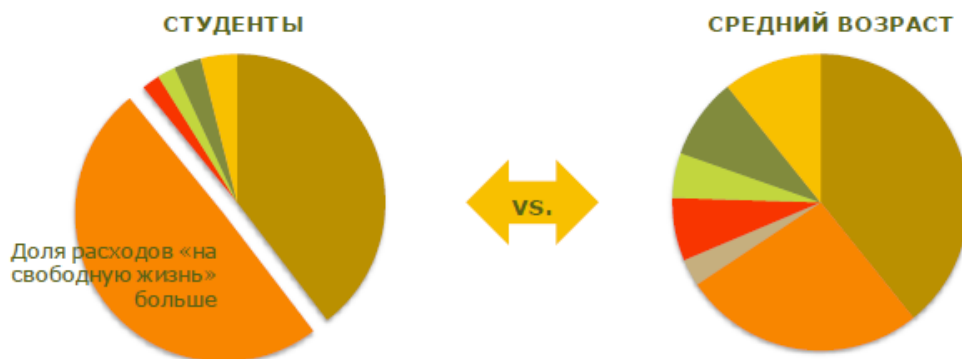


Рисунок 2 – Структура расходов студентов

#### *Структура расходов – «Благополучные» пенсионеры*

Карта трат этой аудитории почти совпадает с картой трат «массового сегмента». Главное отличие: меньшая роль кредитов и возросшая роль накоплений. Немного меньшую долю занимает и статья «на свободную жизнь» – люди пенсионного возраста, даже благополучные, меньше ходят развлекаться или делают это экономно.

Они продолжают работать, что позволяет им чувствовать себя уверенно, а также дает возможность оказывать финансовую поддержку взрослым детям.

Однако, по сравнению с людьми среднего возраста, даже работающие пенсионеры чувствуют себя менее уверенно в плане расходов: они в любой момент могут лишиться работы. Поэтому они формируют накопления – как правило, из пенсионных начислений (рис. 2).

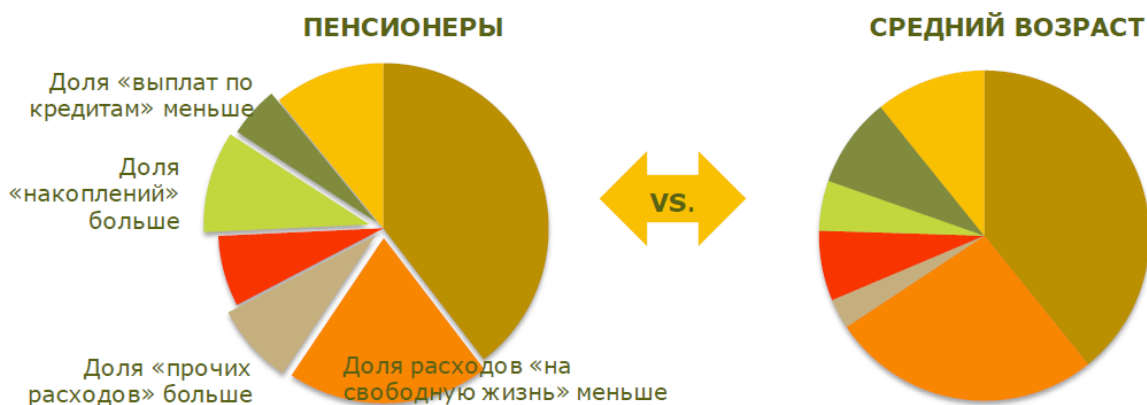


Рисунок 2 – структура расходов пенсионеров

*Статьи расходов*  
Еда и быт

– Еда и быт - это самая существенная статья расходов. В эту статью входит все, что касается ежедневного жизнеобеспечения (питание, гигиена, передвижение, нормальное функционирование жилища и т.д.)

– Эти траты не вызывают особенных негативных переживаний, т.к. они не единовременные, а равномерно распределены в течение месяца.

– При улучшении материального благополучия эта статья расходов обычно сохраняет свою пропорцию относительно общей карты расходов: потребители обычно начинают покупать более дорогие продукты и услуги (рис. 3).



Рисунок 3 – Статьи расходов

– По этим расходам люди обычно определяют для себя условный лимит расходов.

*Оплата регулярных счетов, выплаты по кредитам*

– Оплата счетов и выплаты по кредитам часто воспринимаются как одна статья расходов – это «обязательные» платежи, которые должны быть выплачены, что бы ни произошло.

– Люди относятся к этим расходам как к первоочередным, и только оставшуюся сумму воспринимают как деньги «для свободного распоряжения».

– Эмоциональное восприятие: «ноющие» траты, это долг / обязательство / обуза.

*Расходы на «свободную жизнь»*

– Расходы «на свободную жизнь» связаны с удовольствием / радостью: эти деньги тратятся не «потому что надо», а «потому что хочется». Эта статья играет решающую роль в субъективном ощущении потребителями своего благополучия.

– Траты по этой статье делятся на:

«Глобальные» (отпуск, ремонт, крупная покупка и т.д.) - разовые, непостоянные

*Текущие траты* (развлечения, хобби, подарки другим и себе и т.д.) - регулярные

– Большую часть текущих свободных трат, аудитория, как правило, может позволить себе из зарплаты, а на крупные расходы приходится копить или брать кредиты / использовать кредитные карты.

– В «сложные» периоды, когда потребители оказываются в финансово-стесненных обстоятельствах (потеря работы, снижение уровня дохода, изменение семейной ситуации), эти расходы могут сводиться к минимуму.

#### *Непредвиденные расходы*

– Непредвиденные расходы (медицинские, ритуальные, на ремонт автомобиля, замену сломанной техники и т.д.) вызывают массу неприятных эмоций, т.к. связаны с неожиданной и неизбежной тратой довольно крупной суммы денег.

– Эти расходы рассматриваются как «регулярные» – «всегда что-нибудь случается».

Однако аудитория не считает, что на эту статью нужно что-то специально откладывать: всегда можно как-то ужаться и найти нужную сумму (либо за счет уменьшения свободных трат, либо взяв кредит). Некоторые потребители открывают кредитную карту специально на такой случай.

#### *Прочие расходы*

– В статью «прочие» попадают расходы, связанные с индивидуальными обязательствами перед кем-то, чаще всего - нуждающимся в поддержке.

– Эта статья расходов не вызывает неприятных эмоций: это обязательства, но они ассоциируются с чувством выполненного долга / чистой совестью и поэтому приятны.

#### *Накопления*

– Накопления являются одновременно и статьей расходов, и источником доходов для потребителей.

– Считается, что иметь накопления «правильно», но далеко не все потребители копят деньги, - это не воспринимается как абсолютно необходимая вещь.

– Накопления потребителей бывают трех видов:

*Целевые накопления на крупные покупки* (машина, отпуск) – наиболее распространенный тип накоплений

*Накопления «на черный день».* В эти накопления стараются «не залезать», пока по-настоящему не понадобятся деньги. Однако, значимость накоплений на «черный день» падает ввиду большего распространения кредитов / кредитных карт («всегда можно взять кредит / воспользоваться кредитной картой»).

*Нецелевые / нерегулярные накопления* из остающихся в бюджете «избытков».

– Многие потребители не делают долгосрочных накоплений на старость.

#### *Источники денег*

Основным источником денег для большей части аудитории является зарплата; она и покрывает большую часть расходов.

Ряд потребителей имеют дополнительные источники денег: подработки, гонорары за творческие проекты, социальные выплаты, арендный доход за недвижимость.

– Подработка не воспринимается как нечто «обязательное» - это не «вторая работа», которая необходима для выживания. Её рассматривают как возможность иметь «дополнительные» / «свободные» деньги.

- Кредиты и займы используются для улучшения качества текущей жизни – обычно потребителями среднего возраста.

- Накопления играют не слишком значительную роль в источниках денег, но они все же присутствуют, особенно у старшей аудитории (пенсионеров) (рис. 4).



Рисунок 4 – Источники денег

#### *Зарплата или предпринимательский доход*

– Воспринимается как основа бюджета - как правило, это стабильные (или хотя бы прогнозируемые) и регулярно получаемые суммы.

– У части аудитории ежемесячные поступления неравномерные, т.к. значительная по сумме премия или комиссионные доходы выплачиваются раз в квартал/реже.

– В первую очередь зарплата идет на оплату счетов, кредитов и повседневные траты – еду и быт; остаток распределяется на свободные траты.

– Если основного дохода начинает не хватать для покрытия этих расходов – это повод для беспокойства, сигнал к тому, чтобы начать экономить и/или искать дополнительные источники заработка.

#### *Кредиты, займы*

– Чем выше финансовая уверенность потребителей, тем спокойнее они относятся к кредитам, и их доля в карте источников денег повышается.

Кредитные средства позволяют больше тратить на «необязательные» вещи (развлечения, одежда и пр.), с одной стороны, и быть менее скованными в период, когда по тем или иным причинам снижается основной доход – с другой стороны.

– Чем более прогрессивна аудитория, тем более позитивно воспринимается банковских кредит по сравнению с займом у знакомых / родственников: брать взаймы у родных – значит в какой-то степени унижаться, просить; возврат денег в этом случае тоже сопряжен с эмоциональным дискомфортом.

#### *Накопления*



– Накопления - источник денег, который целиком зависит от «усилий» самого человека.

– Источником денег на текущие расходы обычно становятся нецелевые, краткосрочные накопления.

– В длительные целевые накопления потребители предпочитают не «залезать».

Если необходима крупная сумма денег, уверенно стоящая на ногах аудитория скорее прибегнет в этом случае к кредитам. Исключение – непредвиденные неприятные ситуации (например, болезнь).

#### *Дополнительные доходы*

– «Устойчивые / регулярные» (пособия на детей, по инвалидности и т.д., стипендия для студентов, пенсия для пенсионеров). Обычно используются для определенной цели (например, «на детей»).

– «Неустойчивые / эпизодические» (гонорары, подработки, плата за квартиру). Могут составлять значительные суммы, но могут прекратиться по не зависящим от человека обстоятельствам. Поэтому они воспринимают как «подарок», тратятся на «развлечения» или откладываются «про запас».

Основные источники денег обеспечивают наиболее насущные – повседневные или обязательные - статьи расходов.

Заемные средства и/или накопления обычно «обслуживают» более крупные и/или необязательные траты (рис. 5).



Рисунок 5 – Источники денег и расходов

#### *Особенности отношения МВС-клиентов к деньгам*

Чувствуют себя финансово свободно.

– Высокодоходные потребители чувствуют себя финансово свободно – не живут «от зарплаты до зарплаты». Они не видят необходимости жестко контролировать /подсчитывать повседневные расходы – уверены, что на повседневную жизнь средств всегда хватит.

– В регионах это выражено слабее. Потребители более внимательно относятся к деньгам (т.к. доходы ниже), а также более обеспокоены за судьбу

своих сбережений (стремятся всеми способами обезопасить их, например, «раскладывая» семейные сбережения по вкладам в разных банках).

В семьях, с финансовой точки зрения, мужчина – главный.

– На распоряжение деньгами и отношение к ним влияют укорененные в культуре представления о том, что «мужчина – добытчик», ему важно чувствовать себя финансово состоятельным, в особенности, когда рядом женщина.

– Даже если женщины хорошо зарабатывают, они с удовольствием позволяют мужчине обеспечивать семью и себя.

– В регионах это выражено сильнее: женщины считают, что мужчина обязан полностью их обеспечивать, даже если сами хорошо зарабатываются.

Важно чувствовать личную финансовую состоятельность, иметь собственные деньги.

– Многие высокодоходные потребители, хоть и живут «семейной жизнью», считают важным иметь свои собственные средства, не связанные с семейным бюджетом. Эти средства тратятся «на что угодно», «на что захочется», дают ощущение уверенности, свободы, самодостаточности, собственной значимости.

#### *Структура семейного бюджета*

Потребители условно делят «семейный бюджет» на две основные части:

– «Текущий» бюджет: формируется из постоянных доходов (зарплата, регулярные доходы от бизнеса), расходуется на повседневную жизнь.

– «Глобальный» бюджет: формируется из «накоплений», расходуется на крупные/ важные покупки.

#### *Соотношение между частями семейного бюджета в каждой семье*

индивидуально и, при этом, не всегда четко осознается - потребители точно

не знают, какую долю в их семейном бюджете занимает каждая из этих частей бюджета, т.к.:

– МВС-клиенты часто не знают, какую долю в их семейных тратах занимают повседневные расходы. Эти расходы очень слабо контролируются (потребители не видят необходимости делать это).

– Потребители также не всегда знают, какую долю в их семейных доходах занимают «накопления». Накопления, как правило, формируются несистемно – разными суммами из эпизодических доходов (доходов от крупных бизнес-сделок, «бонусов» и т.п.).

И «текущий», и «глобальный» бюджет может существовать как в форме наличных средств, так и в безналичной форме (вклады, текущие счета, банковские карты).

– Четкого распределения этих форм в соответствии с той или иной частью семейного бюджета нет: использование наличных средств или банковских карт зависит от индивидуальных обстоятельств/предпочтений.

#### *«Текущий» бюджет*

Статьи расходов – повседневные траты:

– Еда, быт, оплата ЖКХ, одежда

- Содержание машины
- Уход за собой (салоны красоты, фитнес и т.д.)
- Досуг (кафе, рестораны, театры)
- Подарки родственникам
- Расходы на детей (детсад, школа, няня, врачи, карманные деньги и пр.)
- Поездки/ отдых

Источники доходов – постоянные:

- Зарплата и/или доходы от бизнеса

Планирование бюджета:

- Бюджет контролируется очень слабо
- деньги тратятся «без счета».

Клиенты весьма приблизительно знают, сколько денег они тратят на повседневную жизнь - это не «знание», основанное на тщательном подсчете, а «ощущение».

– В регионах встречаются исключения, т.к. там несколько более внимательное отношение к расходам.

*«Глобальный» бюджет*

Статьи расходов – крупные траты:

- Покупка машины
- Покупка недвижимости
- Ремонт квартиры или дачи
- Строительство дома
- Крупные медицинские расходы
- В регионах – поездки и отпуск

Источники доходов – накопления:

- Средства, остающиеся от «текущего» бюджета (наиболее распространенный вариант)
- Доходы от крупных бизнес сделок / бонусов
- Фиксированная сумма, которую регулярно откладывают (в редких случаях)

Планирование бюджета:

- Крупные траты больше контролируются и планируются.
- Хотя бы один из членов семьи точно знает, сколько средств в «глобальном» бюджете присутствует в данный момент.

*Модели распоряжения семейным бюджетом*

Как и у представителей «массового сегмента», у МВС-клиентов существуют модели ведения семейного бюджета с тенденцией к открытости (когда супруги в курсе доходов / расходов друг друга) и с тенденцией к закрытости (когда супруги пытаются не афишировать свои доходы / расходы друг другу).

Однако для высокодоходной аудитории в большей степени характерно стремление иметь свои личные, неподотчетные семье деньги. При этом, они могут себе это позволить (с финансовой точки зрения).

– Многие МВС-клиенты признают, что прежде (когда в семье было меньше денег) личных денег у супругов практически не было – всё было «общее»: деньги объединялись в общий «котел», а их расходование контролировалось одним или обоими супругами.

Модель «общего открытого бюджета» существует в семьях МВС-клиентов довольно редко. В большей степени распространены модели с тенденцией к закрытости – вплоть до полностью «раздельных бюджетов» супругов, при которой в семье фактически нет общей части бюджета, и каждый из супругов имеет свой отдельный, закрытый для другого «кошелек».

#### (1) Общий прозрачный бюджет.

– Устройство:

Все деньги семьи воспринимаются как «общие» по обоюдному согласию, между супругами нет финансовых тайн (все доходы и расходы прозрачны).

Нет четкого разделения ролей супругов в участии в бюджете: платит тот, кому в данный момент удобнее («у кого кошелек ближе», «у кого на карточке денег больше»).

Наличные деньги, если они есть в семье, хранятся в известном обоим супругам месте, никаких других «заначек» ни у кого нет. Каждый из супругов имеет свободный доступ к семейным деньгам – «берет оттуда, сколько надо».

Если средства хранятся в банке, то при общем бюджете супруги имеют свободный доступ к счетам друг друга: обмениваются банковскими картами и PIN-кодами от этих карт, паролями от Интернет-банка, оформляют друг на друга доверенность на управление своими счетами.

– Основания:

Общий прозрачный бюджет основывается на представлениях о равенстве мужчины и женщины, о том, что семья объединяет близких по духу людей, которые, по умолчанию, полностью доверяют друг другу («т.к. мы семья»). Нередко это подкрепляется приблизительно равными заработками супругов.

#### (2) Договорной бюджет.

– Устройство:

Все деньги семьи делятся на «общие» и «личные», определяется фиксированная сумма общей части бюджета (общесемейные расходы прозрачны), но у каждого из супругов есть «личная» часть бюджета.

Вариант 1 – Договорной «открытый» бюджет: супруги приблизительно знают, сколько средств есть у каждого на счетах (размер «личной» части бюджета второго супруга) и имеют доступ к средствам друг друга, в случае необходимости.

Вариант 2 – Договорной «закрытый» бюджет: размер «личной» части не известен второму супругу; личные расходы не обсуждаются.

– Основания:

В основе договорных бюджетов лежат культурные представления о том, что мужчина должен содержать и обеспечивать семью.

Зачастую основным источником пополнения семейного бюджета при договорных моделях является именно доход мужчины.

Если супруга имеет свой доход (даже высокий), мужчина не считает её деньги «семейными» («её деньги - это её деньги»), а рассматривает работу супруги, как средство её самореализации, подтверждения её значимости как личности.

#### (2.1) Договорной «открытый» бюджет.

– В семье обычно теплые, уважительные отношения.

Наличие у каждого из супругов своего «кошелька» может объясняться стремлением к самостоятельности (особенно важно для женщин), нежеланием «травмировать» партнера своими излишними тратами («Зачем ему знать, сколько стоит эта кофточка?»), проявлением уважения / нежеланием ограничивать свободу друг друга, нежеланием знать «лишнего», возможность не тратить «семейные» деньги на специфические цели (например, на поддержку первой семьи).

– У супругов нет стремления контролировать друг друга; они примерно представляют доходы друг друга.

Супруга сама выбирает участвовать ли ей в формировании семейного бюджета. Её участие может варьироваться от фиксированного вклада в общую часть до полного неучастия в семейных тратах («обеспечивать семью – это мужская обязанность»).

Если оба супруга участвуют в семейном бюджете, то соотношение их ролей может быть следующим: необязательное (добровольное) участие жены; обязательное участие жены в крупных тратах (покупка машины / квартиры); партнерское участие (супруги делят расходы «постатейно», например: один оплачивает повседневные расходы, другой – крупные приобретения и пр.)

– При принятии финансовых решений мужчина учитывает мнение жены.

#### (2.2) Договорной «закрытый» бюджет.

– Данная модель сопряжена с большим (по сравнению с «открытыми» моделями) недоверием между супругами: они с подозрением относятся к крупным тратам друг друга, мужчина (как главный «спонсор») стремится контролировать траты супруги.

Стремление иметь свою «личную» часть бюджета, размер которой неизвестен второму супругу, мотивируется попыткой избежать контроля. В том числе, такое решение может быть обусловлено драматичным прошлым жизненным опытом («первая жена всё забрала»).

– Эта модель часто присуща семьям, в которых жена либо не работает, либо зарабатывает существенно меньше мужа.

– На мужчине лежит ответственность за содержание семьи; супруга отвечает за правильное расходование средств на семейные повседневные нужды.

Муж выдаёт жене определенную, установленную эмпирическим путём, сумму на повседневные траты и на детей. В «поле зрения» супруги находится только эта сумма, об остальных деньгах супруга ей неизвестно. Если жене необходимы дополнительные средства, она просит их у мужа, объясняя, на что она собирается их потратить. Если супруг не соглашается выдать нужную сумму денег (посчитав покупку лишней / слишком дорогой), жена пользуется личными деньгами.

- Основные финансовые решения принимает глава семьи – муж (у него право решающего голоса), даже если зарабатывают оба супруга.

- Если жена работает, свой заработок она тратит на себя, иногда – на детей.

### (3) Раздельные бюджеты.

- Устройство:

В семье нет понятия «общих денег»; супруги договариваются оплачивать общесемейные нужды по очереди и/или поровну; супруги не «открывают» друг другу ни свои доходы, ни расходы.

Роли мужа и жены максимально разделены: фактически каждый «отвечает» за себя, а когда это невозможно - деньги делятся строго пополам.

У супругов имеется четко продуманная схема оплаты общесемейных нужд:

- По очереди: походы в магазин, ЖКХ, занятия детей оплачивается каждым в строго установленном порядке («в этом месяце я заплатила, в следующем он заплатит»)

- По «чеку» (встречается редко): каждый записывает свои траты, в конце месяца подводится итог, и один из супругов возвращает переплату другому

- Распределение расходов может зависеть от того, кто является собственником той или иной вещи (на кого оформлена машина/дом/квартира, тот и несет расходы).

- Выбор этой модели управления бюджетом может быть обусловлен следующими причинами:

- Недоверие супругов друг другу

- Нежелание быть обязанным / зависеть от кого-либо (характерно для женщин)

- Желание защитить себя и ребенка в случае развода (особенно характерно для женщин, у которых есть дети от первого брака)

- Привычка иметь свои, неподотчетные другому человеку деньги (в случае, если до вступления в брак, у каждого из супругов были свои, ранее накопленные деньги)

### *Хранение семейных сбережений*

Состоятельные клиенты склонны «разводить» денежные средства, предназначенные для повседневных расходов («текущий бюджет») и для значительных/непредвиденных трат («глобальный бюджет»).

- В случаях, когда деньги хранятся в Банках, для повседневных трат обычно используются текущие счета / карты, для накоплений - срочные вклады.

Стремясь обезопасить свои сбережения и следовать принципу «не держать все яйца в одной корзине» некоторые семьи используют одновременно несколько различных способов хранения денег – держат их на счетах / вкладах, наличными дома и/или в сейфовых ячейках.

Семьи с более открытыми бюджетами стремятся к тому, чтобы управление общей частью бюджета было удобно и доступно обоим супругам. Для этого открываются счета, с которых осуществляются общесемейные траты и к которым обычно «привязываются» карты обоих супругов. Существуют 2 варианта доступа супругов к такому счету, которые связаны с моделью бюджета в семье.

- При общем прозрачном бюджете. На имя одного из супругов открывается счет на текущие расходы. Каждый из супругов имеет доступ к этому счету on-line (знает пароль от Интернет-Банка), и/или имеют доверенности на управление счетом, каждый по возможности пополняет этот счет. К счету «привязаны» две карты - на жену и на мужа. Тот, кто осуществляет покупки для семьи, пользуется именно этими картами.

- При договорном открытом бюджете. Открывается счет на имя мужа, который в семье часто называется «хозяйственный». К этому счету «привязана» также карта жены, и с этого счета она совершает все необходимые для семьи траты. Доступ к счету имеет только муж. Его задача состоит в том, чтобы на этом счету всегда была сумма, необходимая для жизни семьи, поэтому ему важно отслеживать траты по этому счету.

#### *Расходы на детей*

Потребители условно выделяют следующие статьи, связанные с расходами «на детей»:

- Содержание детей

Это «повседневные» расходы на ребенка - одежда, еда, игрушки, образование, дополнительные занятия / секции / репетиторы и т.д.

- Личные / карманные деньги детей

Родители считают, что у детей должны быть личные деньги - это часть базового содержания детей, а также неотъемлемый элемент воспитания и приучения ребенка к взрослой жизни.

- Целевые накопления на детей

Идея целевых накоплений на детей в целом не отвергается, оценивается положительно.

Однако, в действительности лишь немногие потребители создают такие накопления.

#### *Карманные деньги*

Среди представителей МВС-аудитории есть тенденция привлекать детей к пользованию банковскими картами как можно раньше.

Родители видят в картах следующие преимущества:

- Возможность удобно контролировать средства (можно отслеживать расходы по карте через Интернет-банк / sms-оповещения)

- Возможность удобно передавать / переводить карманные деньги (деньги можно перевести быстро и просто, в любое время, из любой точки)

– Приобщение ребенка к современному финансовому инструменту / к «взрослой жизни»

Родители могут организовать «выдачу» карманных денег с помощью банковской карты следующим образом:

– Выпускают дополнительную карту к своему счету. Обычно устанавливают лимит на месяц, чтобы ребенок не потратил лишнего со счета родителей.

– Открывают отдельный счет на ребенка, к которому выпускается карта. Родители перечисляют на счет ребенка определенную сумму со своих счетов. Родители часто имеют доступ к такому счету (имеются возможность отслеживать траты).

#### *Накопления на детей*

Часть аудитории считает идею создания накоплений на детей правильной.

Обычно деньги откладывают только на крупные и долгосрочные задачи – на высшее образование (в том числе и за рубежом), покупку недвижимости / автомобиля и пр.

Такие накопления создаются следующим образом: Открывается отдельный вклад на имя детей (довольно редко). Открывается отдельный вклад на имя одного из супругов.

Многие потребители не видят смысла в создании целенаправленных накоплений на детей. Они предполагают, что могут при необходимости помочь ребенку деньгами из текущего бюджета или из общих (нецелевых) накоплений семьи. Предполагается, что накопления нецелесообразны, если в семье есть недвижимость, которая будет принадлежать ребенку / перейдет к нему по наследству.

#### *Список использованной литературы:*

1. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили, Л.Т. Литвиненко и др.; под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 559 с.

2. Губенко Е.С. Финансово-правовое регулирование платежных и расчетных систем: учебник / Е.С. Губенко; науч. ред. С.В. Запольский. - Москва: Прометей, 2017. - 298 с.

3. Синева Н.Л. Причины неэффективности стратегических инициатив эффективных компаний в условиях быстрых перемен В сборнике: Инновационные технологии управления Сборник статей по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. 2016. С. 161-163.

4. Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Шуть И.С., Семенова А.Р., Повалева Ю.А. Актуальные вопросы реализации инноваций услуг в практике компаний-лидеров отрасли [Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования](#). 2018. № 7 (33)

5. Шипунова К.П., Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Гейфулина К.М. Внедрение автоматической системы канбан-доска «E-STAFF» как



инновационной технологии подбора персонала [Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования](#). 2018. № 7-Том 2 (33). С. 224-229.

6. Ягупова Е.А., Доморникова А.Н. Деятельность Сбербанка России на современном этапе // Символ науки. 2016. № 10-1. С. 161-165

Контактный телефон +79519067542