

© 2019

Светлана Калинина

кандидат психологических наук, доцент

Московского высшего общевойскового командного училища,

г. Москва

(e-mail: klenova_s@mail.ru)

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ

Статья посвящена анализу особенностей военнослужащих как особой социальной группы, их социальных, материальных, психологических проблем. В статье приводится также обзор предлагаемых российскими банками продуктов для клиентов-военнослужащих. Автор приводит данные исследования финансового поведения военнослужащих с использованием разработанной методики.

Ключевые слова: военнослужащие как особая социальная группа, использование финансовых инструментов и продуктов военнослужащими, накопительно-ипотечная система, военная ипотека, обучение финансовой грамотности в среде военнослужащих.

DOI: 10.31857/S020736760005425-6

Сфера финансов является неотъемлемой частью жизнедеятельности каждого человека. Во времена нестабильной экономической ситуации важно уметь рационально использовать свои возможности по обеспечению высокого качества жизни в настоящем, с перспективой на благополучное будущее.

В статье рассматривается актуальная проблема использования финансовых инструментов военнослужащими как особой социальной группой. Исследователями в области финансового поведения граждан современной России отмечается низкая компетентность, в том числе и военнослужащих, в сфере финансовых продуктов и услуг. Банковский, страховой, инвестиционный институты необходимы для сохранения и приумножения личных финансов, но для большинства граждан пользование данными технологиями вызывает затруднения. В свою очередь, недостаток знаний в сфере финансов порождает недоверие к любым новшествам в сфере денежных отношений. Но грамотное использование предлагаемых финансовыми организациями продуктов и услуг, безусловно, является залогом жизненного благополучия в обществе, где в связи с непредсказуемостью экономической и личной ситуации необходимо сознательное и активное управление своими финансами.

На наш взгляд, обучение способам личного использования финансовых продуктов и услуг является важной составляющей повышения общей грамотности военнослужащих и выступает как технология практико-ориентированного обучения.

Основываясь на изучении опыта и проблем конкретного контингента — военнослужащих и гражданского персонала Московского высшего общевойскового командного училища (МВОКУ), — мы проанализировали

особенности военнослужащих как особой социальной группы, а также их потребности в финансовых продуктах, изучили предлагаемые для военнослужащих финансовые продукты; выработали рекомендации для банков и образовательных организаций по оптимизации финансового поведения военнослужащих.

Мы остановимся на особенностях жизнедеятельности военнослужащих, проходящих службу по контракту (вне зависимости от принадлежности к какому-либо составу) и их семей, поскольку именно на эту группу специфика военной службы оказывает наиболее существенное влияние.

В современной литературе по исследуемой проблеме выделяют следующие особенности военной службы: во-первых, деятельность военнослужащих, выполняющих конституционную обязанность по защите Отечества, нередко связана с риском для жизни; во-вторых, весь военный уклад, быт и деятельность военнослужащих детально регламентированы, на них возлагается повышенная юридическая ответственность; в-третьих, военнослужащие в силу особенностей их службы частично ограничены в гражданских, личных, политических и социально-экономических правах [5]. Отмечается также, что в военно-социальной среде существует много трудностей, в т.ч. психологического характера: низкий уровень материального благосостояния рядового состава; наличие неуставных взаимоотношений; социальные конфликты между национальными и земляческими микрогруппами военнослужащих и др. Кроме того, неблагоприятный фон для микроклимата современной армейской среды также создают часто наблюдаемая социально бытовая неустроенность, возрастание физических и психологических нагрузок (в связи с недоукомплектованием личного состава), происходившее в течение ряда лет; понижение социального статуса военнослужащих и престижа военной службы в обществе.

Исследователи выделяют следующие черты, значимые для понимания социального положения военнослужащих [5]:

— по количеству детей среди военнослужащих наиболее распространенной является малодетная семья (двое детей, примерно 46% от общего числа). Около 35% составляют однодетные семьи, 15% приходится на семьи, не имеющие детей, и только немногим более 2% — это многодетные семьи. Сравнительный анализ данных, полученных в ходе исследований, проведенных за последние десятилетия, показали, что наблюдается устойчивая тенденция к снижению деторождаемости в семьях военнослужащих;

— по составу семьи военнослужащих традиционно являются нуклеарными. В последнее время с активизацией призыва на военную службу военнослужащих-женщин значительно возросло количество неполных семей;

— по семейному стажу наиболее распространенной является семья среднего супружеского возраста с детьми школьного возраста. Также значительный процент составляют молодые семьи и семьи, ждущие ребенка;

- по особым условиям семейной жизни в более чем 75% семей военнослужащих проявляются признаки «дистантной» семьи;
- по однородности социального состава около половины семей военнослужащих социально гомогенны по уровню образования супругов. Наблюдается тенденция к возрастанию количества жен военнослужащих, поступающих на военную службу.

По наличию жизненных трудностей выделяют 3 типа семей военнослужащих: временно проблемные семьи (наличие проблем обусловлено спецификой современной воинской службы); хронически проблемные семьи (наличие серьезных затяжных проблем, таких как инвалидность детей, длительная болезнь членов семьи и др.); кризисные семьи (семьи, находящиеся на грани распада из-за невозможности преодоления жизненных трудностей).

В целом имеет место некоторый парадокс. На первый взгляд, военнослужащие по характеру своей деятельности, набору личных качеств и возрастному диапазону не должны относиться к уязвимым слоям населения. Однако в реалиях современной жизни из-за специфики профессиональной деятельности, связанной с воинской службой, и ряда негативных тенденций, все чаще проявляющихся в современной военно-социальной среде, они становятся социальной группой, испытывающей нередко значительные жизненные трудности (особенно это касается военнослужащих, уволенных в запас или отставку, и их семей). В то же время нужно отметить, что в последние годы резко возросло внимание государства к нуждам военнослужащих и их социальное и материальное положение значительно улучшилось. В целом военнослужащие часто нуждаются в улучшении ситуации с материальным обеспечением, жилищным положением, необходимым лечением. Решению этих проблем могли бы способствовать финансовые инструменты, предлагаемые банками.

Самым распространенным банковским продуктом для военнослужащих является оформление военной ипотеки, в частности, ипотечного кредита в рамках НИС (накопительно-ипотечная система) [1]. Оформить его можно в десяти банках, из которых половина входят в топ-15 по объему активов. По данным Росвоенипотеки, в 2016 году было заключено 33992 сделки по покупке недвижимости военными на 110,4 млрд руб., с 2005 года банки выдали более 174 тыс. жилищных займов почти на 552 млрд руб. [3].

НИС позволяет военным получить от государства деньги на покупку жилья. Участник программы открывает накопительный счет, на который ежегодно перечисляются взносы, формирующие накопительную часть целевого жилищного займа. В 2015–2016 годах сумма этих взносов составляла 245,9 тыс. руб. на человека в год. Использовать эти средства для покупки жилья военнослужащий сможет не ранее чем через три года после открытия счета. Недостающую сумму военный платит сам. Однако если решает покинуть службу, то обслуживание кредита полностью ложится на его плечи, и банк даже может потребовать

погасить ипотеку досрочно. Ставки по военной ипотеке в банках обычно ниже, чем средняя ставка по АИЖК (12,25% годовых).

В некоторых банках военнослужащий может получить еще и потребительский кредит или дебетовую карту на особых условиях. Правда, услуга специальных депозитов для военных мало распространена. Генеральный директор аналитического агентства Frank Research Group Ю. Грибанов связывает это с тем, что большинство банков не выделяют клиентов-военных в отдельный сегмент. «В основном они обслуживают военнослужащих на тех же условиях, что и других бюджетников», — говорит он. Из топ-30 банков по объему активов РБК насчитал шесть банков, предлагающих спецпродукты военным [4].

Из 30 российских банков, опрошенных РБК, только три сообщили о наличии у них специальных предложений для военнослужащих в сфере потребительского кредитования — Сбербанк, ВТБ-24 и Россельхозбанк.

Так, Сбербанк предоставляет военным возможность оформить льготный потребительский кредит на срок от трех до 60 месяцев с максимальной суммой в 1 млн руб. При этом для получения кредита свыше 500 тыс. руб. заемщику придется оформить обеспечение в виде поручительства платежеспособных физических лиц. Процентные ставки по продукту составляют 15,5% годовых в рублях с обеспечением и 16,5% годовых в рублях без обеспечения. Для сравнения, по обычному потребительскому кредиту без обеспечения ставки составляют 15,9–20,9%, по кредиту под поручительство — от 14,9 до 20,9% годовых в зависимости от рисков заемщика и размера кредита.

Есть одно условие — получить кредит на таких условиях могут только те военные, которые участвуют в программе «Военная ипотека» в Сбербанке. Ипотечный кредит предоставляется на срок до 20 лет по ставке 11,75% годовых, максимальная сумма — 2,05 млн руб., при этом первый взнос должен быть не меньше 20% от стоимости жилья. Для банка схема по выдаче сразу двух кредитов в одни руки не несет особых рисков, поскольку погашением жилищного займа занимается государство, а не сам военный, комментирует начальник управления развития кредитных продуктов МДМ Банка В. Шаламов. Потребительские кредиты военные обычно берут в качестве доплаты за покупаемую квартиру или на ремонтные работы, ведь жилье нередко приобретается в новостройках без отделки [1].

Предложение банков топ-30 по карточным продуктам для военных выглядит еще более скромным. Специальные карты РБК удалось обнаружить у Газпромбанка и ВТБ-24. Правда, их можно оформить, только если военнослужащий является клиентом банка в рамках зарплатного проекта. Так, Газпромбанк совместно с АО «Военторг» выпускает карту «Армия России». Она доступна в трех видах в зависимости от платежной системы — Visa (Classic, Gold и Platinum), MasterCard и «Мир». Получить такую карту могут как военнослужащие, так и лица гражданского персонала Вооруженных сил. Тарифы на обслуживание этой карты в целом не отличаются от таковых для других карточных продуктов банка. Главной

особенностью этой карты являются скидки и ежемесячный возврат средств (кешбэк) при покупке товаров в магазинах, принадлежащих АО «Военторг». Чтобы воспользоваться этой услугой, владелец карты должен зарегистрироваться в программе «Газпромбанк-Военторг», ссылка на которую доступна на сайте банка. Впрочем, информацию о размере кешбэка и скидок по таким картам Газпромбанк предоставить не смог. Клиентский звонок в компанию «Военторг» также не прояснил ситуацию [3].

В банке ВТБ-24, по данным пресс-службы, сотрудникам силовых ведомств, которые являются зарплатными клиентами, доступны услуги по кешбэку по любым картам до 5%, бесплатные СМС-оповещения и онлайн-банк, возможность оплачивать ЖКХ без комиссии и бесплатно осуществлять переводы на счета, открытые в других банках, в том числе для погашения кредитов [3].

Военнослужащие могут найти и более привлекательные условия по потребительским кредитам, чем спецпрограммы банков. С точки зрения банка, военный является идеальным заемщиком, потому что у него есть стабильный доход и он всегда может предоставить в кредитный департамент справку 2-НДФЛ, объясняет руководитель департамента мониторинга банковских продуктов агентства MARCS Н. Абрамова. Это говорит о том, что на стадии рассмотрения заявки банки могут предложить ему более выгодные условия, чем клиентам, работающим «на гражданке». При этом эксперт советует не ограничиваться крупными банками – хорошие предложения нередко делают и небольшие региональные игроки. Это особенно актуально, если учесть высокую мобильность военных, которые нередко меняют место жизни по долгу службы, добавляет Абрамова.

На сайте РБК в рубрике «Деньги» за 22 февраля 2017 года эксперт А. Никитина делится своими размышлениями по поводу выбора военнослужащими наиболее оптимальных финансовых продуктов. Она считает наиболее полезным инструментом для военнослужащих депозит, поскольку он позволяет сохранить сбережения. «При выборе вклада нужно смотреть на множество факторов. Это должен быть надежный банк (например, из десятки крупнейших) с реалистичной ставкой по доходности», – рассказывает она [4].

Впрочем, в будущем выбор спецпродуктов для военных может быть больше, а условия по ним – привлекательнее. Ю. Грибанов из Frank Research Group считает, что в перспективе рынок банковских услуг для военных будет расти, поскольку банки постепенно начинают сегментировать аудиторию потребителей на более узкие социальные группы.

Мы провели диагностику с использованием двух разработанных нами анкет в выделенных нами группах военнослужащих и сделали следующие выводы:

– семьи офицеров в основном малодетные, в большинстве случаев в семье один ребенок. На наш взгляд, причиной этого являются не самый высокий уровень материального состояния и неопределенность жизненных перспектив в плане возможных изменений условий жизни при переезде к новому месту службы;

– средний доход на одного члена семьи в целом по группе офицеров составляет около 40 тыс. руб. в месяц. У всех опрошенных нами офицеров жены трудоустроены или находятся в отпуске по уходу за ребенком. Можно предполагать, что в семьях офицеров, служащих в маленьких городках и отдаленных военных гарнизонах, доход семьи гораздо меньше из-за невозможности устроиться на работу для жён офицеров;

– примерно треть опрошенных офицеров пользуется кредитными картами, другая часть опрошенных считает это для себя невыгодным;

– примерно треть опрошенных офицеров имеет опыт оформления второго кредита, когда уже оформлен первый кредит. Респонденты объяснили такое поведение тем, что им понадобились денежные средства на другие нужды;

– офицеры старшей группы примерно в два раза чаще проводили операцию по реструктуризации долга по кредиту, так как считали, что выиграют от этого, и чаще пытаются корректировать свои выплаты по кредитам;

– большинство офицеров воспользовалось ипотекой (военной ипотекой) за время службы, гражданский персонал пользовался ипотечным кредитом в два раза реже. Мы можем предполагать, что проценты по военной ипотеке являются более выгодными, а также можно предположить большую заинтересованность военнослужащих в приобретении жилья;

– офицеры старшей группы в два раза чаще, чем офицеры младшей группы, пользовались потребительскими кредитами, чтобы купить дополнительное жилье (например, для целей сдачи его в аренду);

– услугами микрокредитных организаций опрошенные офицеры пользовались очень редко, но такие случаи были в группе офицеров старшей возрастной группы;

– в случаях возникновения нужды в больших денежных средствах, большинство опрошенных во всех группах предпочитают в первую очередь просить помощи у своих родных. Хотя некоторые офицеры считают, что должны справляться собственными силами и не загружать близких людей своими проблемами;

– половина опрошенных офицеров старшей группы считают карту отсрочки платежа выгодным инструментом своего поведения в сфере покупок;

– половина опрошенных офицеров младшей возрастной группы и 85% опрошенных курсантов признаются в том, что в конце месяца у них часто не хватает средств до следующей денежной выплаты. Офицеры старшей группы и представители гражданского персонала в большинстве случаев с такой ситуацией не сталкиваются. Мы можем предполагать, что более взрослые люди лучше планируют свои расходы или пользуются накоплениями в случае нехватки средств на повседневные нужды;

– половина опрошенных офицеров старшей возрастной группы и гражданские служащие делают накопления для обеспечения собственной

старости, что является примером более взвешенного поведения в сфере финансов;

— большинство опрошенных во всех группах оформили бы вклад в банке под проценты, если бы у них оказались лишние деньги, то есть продемонстрировали доверие к такой услуге банка и считают оформление вклада выгодной операцией для себя;

— из предложенных в анкете направлений инвестирования денег большинство опрошенных офицеров и курсантов считают самыми выгодными для себя покупку золота (20%), покупку недвижимости (90%). Гражданские служащие в меньшей степени считают для себя выгодными инвестиции в недвижимость (50 %);

— по результатам диагностики склонности к риску мы видим различие между опрошенными нами группами. Наиболее высокий показатель нами выявлен в группе курсантов и офицеров младшей возрастной группы, что вполне согласуется с их возрастными психологическими особенностями. Мы считаем, что для избегания ошибок в сфере неоправданного финансового поведения нужно повысить возрастную планку для оформления кредитов.

Каждый клиент вне зависимости от территориального расположения сам определяет, услугами какого банка ему следует воспользоваться. Клиент готов заплатить за кредит, расчетные операции или другие услуги, которые представляют для него выгоду. Банк готов продать свой продукт, получив при этом соответствующее вознаграждение. При этом в связи с растущей конкуренцией банк придерживается философии «все для клиента», содействует непрерывности, высокому качеству, конкурентоспособности его услуг.

Клиент, выбирая продукты и услуги того или иного банка, часто обладает низким уровнем знаний о порядке, условиях безопасного и продуктивного их использования. Это стало ясно на основе проведенного анализа полученных данных. Считаем целесообразным начать обучение финансовой грамотности детей, начиная со средней школы. Ребенок должен знакомиться с темами денежных валют и операций с ними, накопления и ведения семейного бюджета, обретения финансовой независимости и т.д. уже на школьной скамье. Необходимость уроков финансовой грамотности в школах и вузах обусловлена еще и тем, что современные дети достаточно активно самостоятельно покупают товары, пользуются пластиковыми картами и мобильными приложениями.

Очевидно, что для социальной адаптации в современном обществе военнослужащим необходимо знать обо всех финансовых механизмах денежных операций. Имея практические знания в этой области, военнослужащие смогут лучше справляться с реальной жизненной ситуацией. Повышение финансовой грамотности в среде военнослужащих будет способствовать преодолению безответственного отношения к денежным операциям населения в целом.

Литература

1. *Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А.* Рынок потребительского кредитования: современные тенденции // *Финансы и кредит*. 2006. № 21 (225). С. 24–25.
2. Особенности взаимоотношений банка с клиентами». Центр Управленийми Финансами. <http://center-yf.ru/data/Marketologu/>
3. *Osobnosti-vzaimootnosheniibanka-s-klientami.php* (дата обращения 28.02.2019).
4. Официальный сайт «Портал банковского аналитика». <http://analizbankov.ru/> (дата обращения 28.02.2019).
5. РБК. <https://www.rbc.ru/money/22/02/2017/58ad95ed9a794779a7464030>. (дата обращения 28.02.2019).
6. *Торохтий В.С.* Концепция психолого-педагогического обеспечения социальной работы с семьей военнослужащего. СПб.: СЗНО, 1995.