

Финансовые практики городского среднего класса: сберегать, а не занимать



Авторы: ПИШНЯК Алина Игоревна, Центр анализа доходов и уровня жизни ИСП НИУ ВШЭ; ХАЛИНА Наталья Вячеславовна, Центр анализа доходов и уровня жизни ИСП НИУ ВШЭ; НАЗАРБАЕВА Елена Алексеевна, Центр анализа доходов и уровня жизни ИСП НИУ ВШЭ.

Работа выполнена в рамках реализации Большого проекта «Потребление и экономическое поведение домашних хозяйств в России, 2025-2027» (руководитель — заместитель директора Института социальной политики НИУ ВШЭ, к.э.н. О.В. Синявская; со-руководители — директор по внутренним исследованиям и академическому развитию студентов И.А. Груздев; директор по обеспечению деятельности научного руководителя Е.В. Кручинская), направленного на разработку и развитие инструментария, проведение анализа и мониторинг экономического поведения российских домашних хозяйств в новых экономических условиях.

Научные руководители проекта: Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, Л.Н. Овчарова.

Пишняк А.И., Халина Н.В., Назарбаева Е.А. Финансовые практики городского среднего класса: сберегать, а не занимать // НЭП: Новости экономического поведения. — М.: НИУ ВШЭ, 2025. — Вып. 10.

Информационный листок «НЭП: Новости экономического поведения» выходит под научной редакцией к.э.н. О.В. Синявской, Е.В. Кручинской.

Об исследовании

Средний класс является объектом внимания как в контексте прикладных интересов экономической и социальной политики государства, так и научной дискуссии. Ему приписывается и роль гаранта устойчивости, и функция провайдера нового, что реализуется в том числе через активные потребительские практики.

Представители среднего класса формируют более высокий стандарт жизни¹, предполагающий приобретение разнообразных товаров², лучшие жилищные условия³ и, что еще важнее, инвестиции в развитие человеческого капитала⁴. Например, средний класс создает запрос на качественные медицинские услуги и качественное образование для детей и взрослых.

Особое значение этого слоя для экономики объясняется и его финансовым поведением⁵: средний класс, располагающий более высокими доходами, демонстрирует интерес к различным финансовым инструментам в целях сохранения и приращения собственных средств.

Чтобы получить актуальное представление о российском среднем классе, в рамках проекта «Экономическое поведение домашних хозяйств» в 2024 г. проведен специализированный опрос его представителей, в ходе которого получена информация о расходах, потребительских привычках, финансовом поведении и основных чертах портрета этого слоя общества.

Данные собраны методом онлайн-опроса (CAWI) участников потребительской панели ОМІ в июне 2024 г. Респондентами стали россияне в возрасте 18+ лет, проживающие в городах с населением 100 тыс. человек и

¹ Reeves A. How Class Identities Shape Highbrow Consumption: A Cross-National Analysis of 30 European Countries and Regions // *Poetics*. 2019. Vol. 76. Art. 101361. <https://doi.org/10.1016/j.poetic.2019.04.002>; Овчарова Л. Н. и др. Изменения в доходах и потреблении российских домашних хозяйств: от бедности к среднему классу // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2013.

² Радаев В.В. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса // *Мир России*. 2003. Т. 12. № 4. С. 89-119. — <https://mirros.hse.ru/article/view/5274>.

³ Средний класс в современной России. Опыт многолетних исследований / под ред. М. Горшкова, Н. Тихоновой. М.: Весь Мир, 2016.

⁴ Пишняк А. И., Горяйнова А. Р., Назарбаева Е. А., Халина Н. В. Инвестиции среднего класса в человеческий капитал: потребление платных услуг в области образования и медицины // *Вопросы экономики*. 2020. № 11. С.69-85. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-11-69-85>.

⁵ Banerjee A., Duflo E. What is Middle-class About the Middle-classes Around the World? // *Journal of Economic Perspectives*. 2008. Vol. 22. No. 2. P. 3-28.

более и имеющие признаки, характерные для среднего класса (см. подробнее в разделе «Методологические пояснения»). Общий объем выборки исследования составил 3000 человек.

Данный выпуск — второй в серии, посвященной среднему классу⁶. В нем описываются такие аспекты финансового поведения представителей среднего класса, как сбережения и сберегательные стратегии, инвестиционные и страховые инструменты, заемно-кредитные практики.

Ключевые выводы

- Финансовое поведение среднего класса характеризуется развитыми сберегательными практиками, владением ликвидными накоплениями и наличием инвестиционных активов, что обеспечивает устойчивость к экономическим рискам и поддержку привычного уровня жизни.
- Доля семей со сбережениями в среднем классе вдвое превышает аналогичный показатель по населению в целом (66% против 33%), при этом ядро среднего класса⁷ демонстрирует более выраженную сберегательную активность, чем его периферия (69% против 62%).
- Более половины представителей среднего класса, имеющих сбережения, откладывают деньги регулярно, что свидетельствует об устоявшихся практиках накопления.
- Ключевой мотив сбережений у среднего класса — создание резервного фонда на случай непредвиденных ситуаций (почти треть респондентов). Также значимы цели, связанные с отдыхом (26%) и приобретением недвижимости (25%).
- Большинство представителей среднего класса (58%) в случае потери основного дохода смогут прожить на свои сбережения до полугода, не меняя привычного уровня потребления; четверть респондентов (26%) располагают резервом, способным покрыть расходы на период свыше шести месяцев.
- Представители среднего класса используют множество финансовых инструментов, среди которых наиболее популярны дебетовые

⁶ Пишняк А.И., Халина Н.В., Назарбаева Е.А. Городской средний класс: основные черты и особенности потребительского поведения // НЭП: Новости экономического поведения. М.: НИУ ВШЭ, 2025. Вып. 1. <https://www.hse.ru/hheb/neb/2025/1>.

⁷ Подробнее см. в разделе «Методологические пояснения».

банковские карты (64%) и срочные банковские вклады (46%). Страховые продукты (добровольное медицинское страхование — 17%, страхование имущества — 16%) используются реже, при этом их наличие частично обусловлено внешними факторами, такими как требования банков или корпоративные программы. Инвестиционные практики менее распространены: брокерскими и индивидуальными инвестиционными счетами пользуются около 10% респондентов.

- Почти каждый пятый представитель среднего класса владеет банковской картой с возможностью оплаты зарубежных сервисов. Этот показатель выше среди молодежи (22%), жителей мегаполисов (25%), а также среди наиболее обеспеченных и предпринимателей (22-33%).
- Влияние санкций на финансовое поведение среднего класса минимально: 87% респондентов не ощутили значимых последствий, однако зафиксированы случаи блокировок иностранных ценных бумаг (7%), банковских счетов (6%) и брокерских счетов (3%).
- Кредитные финансовые инструменты занимают значимое место среди услуг, к которым обращаются представители среднего класса. Ядро среднего класса активнее использует все виды банковских кредитов, за исключением микрозаймов, которые несколько чаще встречаются у периферии.
- Почти у половины владельцев кредитных обязательств (44%) выплаты не превышают 20% ежемесячного дохода, еще треть тратит на обслуживание долгов от 20% до 40%. Представители ядра находятся в более устойчивом финансовом положении с меньшей долговой нагрузкой.
- Средний класс не склонен наращивать долговые обязательства: у 28% за последние три месяца долг оставался неизменным, у 13% — сокращался.
- При финансовых трудностях основным способом разрешения проблем для среднего класса будет не кредитование, а использование собственных ликвидных активов и снижение потребления.
- Значительная часть представителей среднего класса (41%) обладает сбережениями при отсутствии долговых обязательств. Одновременное использование сберегательных и заемных инструментов характерно для четверти семей, что отражает более сложную и сбалансированную финансовую стратегию. Такой модели поведения чаще придерживаются представители ядра среднего класса.

Сбережения и сберегательные стратегии

Одной из ключевых характеристик положения среднего класса выступает финансовая устойчивость, основанная на способности к накоплению сбережений, наличии инвестиционных инструментов и других видов финансовых активов. Это позволяет эффективно противостоять экономическим колебаниям, сохранять привычный уровень жизни и строить долгосрочные планы.

В контексте сбережений положение представителей городского среднего класса существенно отличается от ситуации у населения в целом. Две трети среднего класса заявляют о наличии ликвидных сбережений у их семей, что почти в два раза больше, чем среди населения в целом⁸, и свидетельствует о расширенных возможностях данной социальной страты. Для ядра среднего класса этот показатель выше (69%), чем для периферии (61%), но и периферия активнее участвует в сбережениях, чем все население России в целом (Рисунок 1).

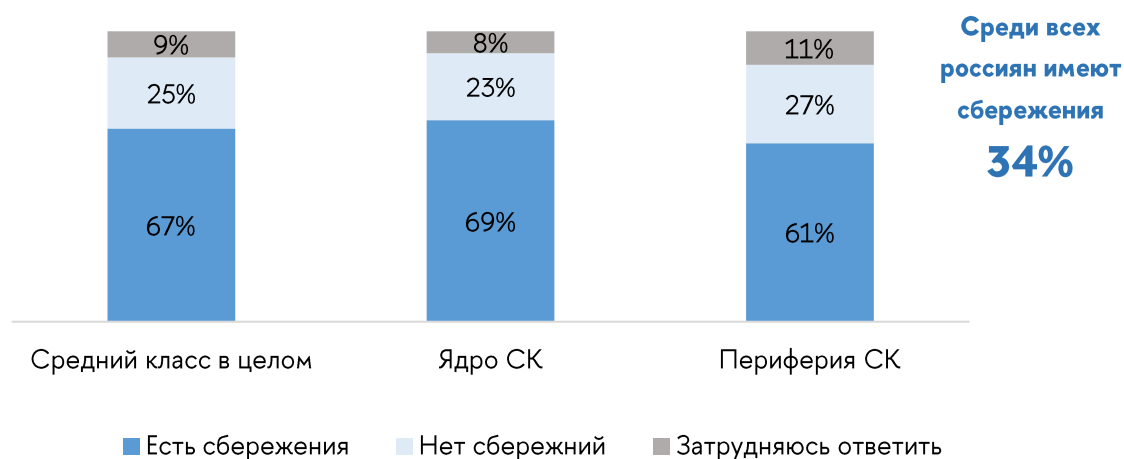


Рисунок 1 — Наличие сбережений у представителей среднего класса, %

Среди тех, кто имеет накопления, чуть более половины стараются откладывать деньги почти каждый месяц, еще треть делают это по мере возможности, что в целом говорит о сложившихся сберегательных практиках у данной социальной страты (Рисунок 2).

За последние 12 месяцев норма сбережений почти у половины имеющих накопления (46%) составляла менее 20% текущих доходов, еще 17%

⁸ Здесь и далее: источник данных обо всем населении — опрос «Экономическое поведение домашних хозяйств», 4 волна, 2024 г.

откладывали примерно третью часть доходов. Представители ядра почти в два раза чаще заявляли, что направляют на сбережения более 30% дохода (15% против 6% среди представителей периферии).



Рисунок 2 — Особенности сберегательного поведения представителей среднего класса, %

В большинстве случаев (58%) имеющиеся у среднего класса сбережения позволяют прожить семье в ситуации потери доходов до полугода. Более серьезной финансовой подушкой, которая сможет покрыть расходы на период более шести месяцев при сохранении привычного образа жизни, обладают 26% представителей среднего класса со сбережениями. При этом более устойчивым выглядит положение ядра: могут прожить на сбережения дольше шести месяцев 28% его представителей, среди периферии — 22%. Выше других оценивают степень своей защищенности за счет сбережений мужчины (29%) и лица старших возрастных групп (37% среди респондентов в возрасте 55-64 лет и 40% среди 65+ лет). Кроме того, сравнительно высокий уровень уверенности характерен для предпринимателей (32%).

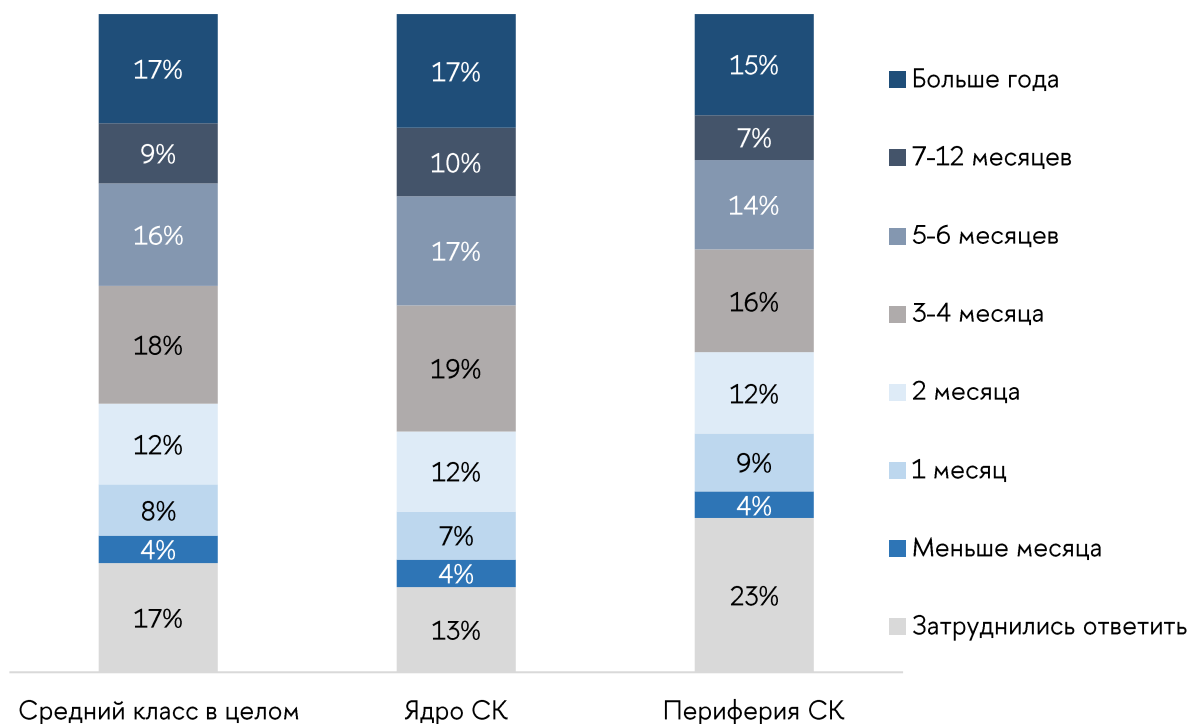


Рисунок 3 — Как долго семьи среднего класса смогут прожить, не меняя привычного образа жизни, только за счет имеющихся сбережений, %

Представители среднего класса, располагающие сбережениями, достаточными для покрытия расходов свыше шести месяцев, чаще придерживаются стратегии регулярного накопления. В этой группе 66% респондентов делают сбережения почти каждый месяц, тогда как среди тех, чьих накоплений хватает до полугода, таких 52%. Кроме того, представители первой группы чаще отмечают рост общего объема своих сбережений за последние 12 месяцев — 55% против 33% во второй группе.

Цели сбережений разнообразны. Чаще всего опрошенные говорят о желании отложить деньги на всякий случай, про запас — такой вариант отмечает почти каждый третий участник исследования (Рисунок 4). На втором и третьем местах цели, связанные с рекреативными практиками (26%) и покупкой недвижимости (25%). Сбережения с целью инвестиции в человеческий капитал не первоочередные. О сбережениях для лечения и образования говорят по 14% опрошенных. Сберегательные мотивы представителей ядра и периферии среднего класса в целом совпадают. Небольшое различие обнаруживается только в отношении цели приобретения недвижимости: данный мотив указывают 27% представителей ядра и 24% — периферии.

Городской средний класс предпочитает организованные формы накоплений⁹ — банковские вклады представляются подходящим вариантом для 63% опрошенных. Помимо этого, 22% готовы хранить деньги в наличных рублях, а 20% предпочли бы для сбережений российскую недвижимость.



Рисунок 4 — Цели сбережений у представителей среднего класса, % от респондентов группы

⁹ Организованные формы сбережений — это формы, при которых финансовые ресурсы населения размещены в организациях, учреждениях или представлены в виде инструментов финансового рынка.

Сберегательные, инвестиционные и страховые инструменты

Представители среднего класса, обладая соответствующим уровнем финансовых ресурсов, имеют доступ к широкому спектру финансовых практик. Наиболее востребованы инструменты, направленные на накопление и сохранение капитала (Рисунок 5).



Рисунок 5 — Финансовые инструменты представителей среднего класса, % от респондентов группы

Срочные банковские вклады есть у 46%, несколько реже используются страховые механизмы: около 17% респондентов имеют полисы добровольного медицинского страхования, а 16% — страховки недвижимости и иного

имущества. Следует учитывать, что наличие страхового полиса может быть обусловлено внешними факторами — например, требованием банка при ипотечном кредитовании или включением ДМС в корпоративный социальный пакет. Тем не менее сам факт владения такими продуктами указывает на определенную степень вовлеченности в разнообразные формы финансовых услуг.

Инвестиционные практики распространены в меньшей степени: брокерскими и индивидуальными инвестиционными счетами пользуются порядка 10% представителей среднего класса. Еще менее популярны операции с криптовалютами, к которым прибегают лишь 5% опрошенных.

Представители ядра демонстрируют более высокий уровень вовлеченности в использование большинства видов финансовых услуг, чем периферия среднего класса. Исключение составляют лишь банковские ячейки, по которым доли пользователей остаются сопоставимыми, — около 3%. Наибольшее различие наблюдается в сфере инвестиционных практик: респонденты из ядра почти в два раза чаще сообщают о наличии индивидуальных инвестиционных счетов (14% против 7%), брокерских счетов (15% против 7%), пользовании услугами управляющих компаний (4% против 2%) и участии в негосударственных пенсионных фондах (8% против 4%). Кроме того, среди представителей ядра также чаще фиксируется обращение к криптовалютным активам — 6% против 3% среди периферии.

Обнаруживаются различия в практиках использования финансовых инструментов и в разрезе возрастных групп. С возрастом существенно увеличивается доля владельцев банковских вкладов: с 34% среди молодежи до 72% среди лиц старше 65 лет, что связано в первую очередь с доходами и накоплением средств. В то же время молодежь отличается более высоким интересом к инновационным инструментам: доля владельцев криптовалютных счетов сокращается с 8% среди тех, кому 18-24 года, до 1% среди лиц 65+.

Доля владельцев индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) почти одинакова среди всех возрастных групп от 18 до 65 лет — колеблется в границах 11-14%, и только в самой старшей группе сокращается до 3%. Это в значительной мере обусловлено характеристиками самого продукта, предполагающего возможности налоговых вычетов для работающих граждан. В то же время самые старшие возраста включены в иные инвестиционные практики наравне с другими группами: среди лиц 65+ доля владельцев брокерских счетов — 13%, среди остальных групп она варьирует в пределах 11-13%.

Самый распространенный финансовый инструмент — дебетовые карты (64%). Помимо этого, почти каждый пятый представитель среднего класса имеет банковскую карту, с которой можно оплатить зарубежные сервисы или покупки в зарубежных интернет-магазинах (Рисунок 6). Такие карты чаще встречаются у молодежи от 18 до 24 лет (22%), жителей мегаполисов (25%), у наиболее обеспеченных по самоопределению горожан (25% среди тех, кто может купить автомобиль, и 33% среди тех, кто может позволить себе любые траты). Предприниматели, владельцы бизнесов также немногим чаще владеют подобными картами (22%).

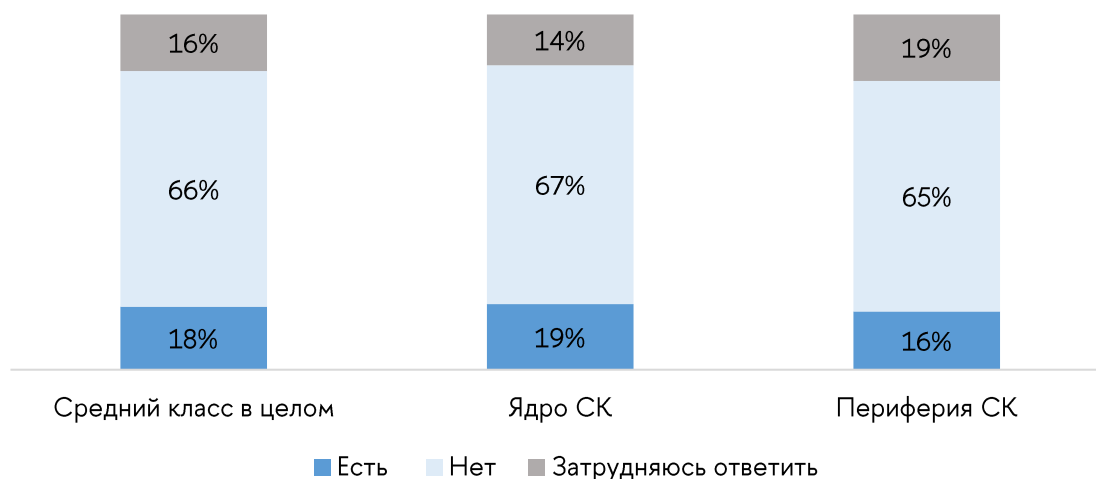


Рисунок 6 — Наличие банковской карты для оплаты покупок в иностранных интернет-магазинах, оплаты зарубежных сервисов у представителей среднего класса, %

Последствия санкций в финансовой сфере подавляющее большинство представителей среднего класса (87%) не затронули. В то же время 7% столкнулись с блокировкой иностранных ценных бумаг, 6% — с блокировкой банковских счетов, 3% — с блокировкой иностранных брокерских счетов.

Кредиты и долги

Кредитные инструменты — наиболее востребованные у городского среднего класса финансовые услуги после вкладов и дебетовых карт: кредитные карты есть у 38% опрошенных, открытый потребительский кредит — у 22%, ипотечный кредит — у 17%. При этом автокредит и микрозаймы не популярны: ими пользуются 5% и 4% соответственно. Займы у частных лиц есть у 9% респондентов (Рисунок 7).



Рисунок 7 — Наличие кредитов и долгов у представителей среднего класса, %

В целом, как и в случае с другими финансовыми услугами, представители ядра активнее вовлечены в банковские кредитные практики. Микрозаймы чуть более популярны среди периферии: 5% против 3% у представителей ядра.

Представители семей с детьми отличаются более высокой долей тех, кто прибегает к различным видам кредитования: потребительский кредит есть у 27% опрошенных (в группе без детей — 18%), ипотечный кредит — у 23% (в группе без детей — 13%), кредитная карта — у 42% (в группе без детей — 35%), автокредит — у 7% (против 4% среди тех, у кого нет детей).

Возрастные различия наблюдаются и в контексте наличия микрозаймов и автокредитования. Сегмент пользователей этих инструментов сокращается с увеличением возраста: доля имеющих автокредиты падает с 7% среди лиц 18-24 лет до 2% среди группы 65+, а имеющих микрозаймы — с 6% до 3% соответственно.

Регулярные выплаты по заимствованиям (за исключением кредитных карт и частных долгов) почти для половины тех, кто ими обладает (44%), не

являются обременительными и составляют до 20% их ежемесячного дохода, еще треть тратит на выплаты от 20% до 40%.

Представители среднего класса в целом не склонны наращивать кредитные обязательства: у 28% за последние три месяца объем денежных долгов не увеличивался, а у 13% — сокращался. Даже при возникновении непредвиденных финансовых трудностей представители городского среднего класса в целом не склонны рассматривать заемные средства как основной способ решения проблем. Только 14% использовали бы кредитную карту, 10% прибегли бы к потребительскому кредиту или займу на неотложные нужды, 16% обратились бы за помощью к родственникам или друзьям. В первую очередь финансовые затруднения разрешались бы за счет использования имеющихся ликвидных активов и снижения уровня потребления. В этом контексте средний класс существенно отличается от других слоев: в целом население ориентировано на неформальные займы — к помощи друзей и родственников в кризисной ситуации обратились бы 32%, при этом втрое реже, чем у представителей среднего класса, в ответах встречается вариант решения проблем за счет использования собственных накоплений.

Сочетание сберегательных и заемных практик

Значительная часть представителей среднего класса (41%) располагает сбережениями и при этом не обременена долговыми обязательствами (для сравнения: среди населения в целом — 28%)¹⁰. Вместе с тем для каждой четвертой семьи характерно одновременное использование как сберегательных, так и заемных инструментов, что отражает более сложную и сбалансированную финансовую стратегию (среди населения в целом такой стратегии придерживаются только 7%). Именно представители ядра среднего класса чаще совмещают практики накопления и заимствования, такая модель поведения отмечается у 29% респондентов этой группы, тогда как среди периферии она характерна лишь для 21% (Рисунок 8).

¹⁰ В данном случае не учитывается наличие кредитной карты.

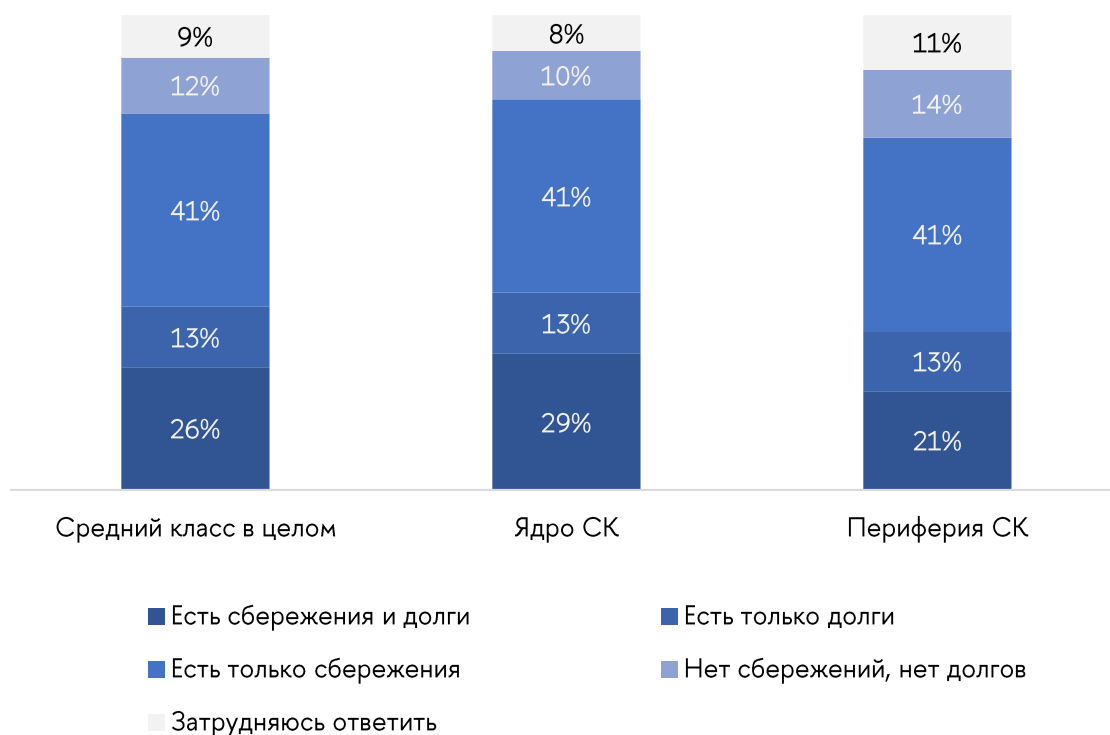


Рисунок 8 — Сочетание сберегательных и заемных практик у представителей среднего класса, %

На наличие только сбережений чаще указывают мужчины (44%), самые обеспеченные представители среднего класса (52%), семьи без детей (48%) и лица старшего возраста (55% в группе 55-64 лет и 66% среди тех, кому 65+ лет). Напротив, только долговая нагрузка чаще встречается среди тех, кто в данной выборке имеет самый низкий уровень дохода (15%), проживает в городах с населением от 100 до 250 тыс. (16%), относится к средним возрастам (15%). Микс сберегательно-заемных практик чаще представлен среди молодежи 25-34 лет (33%), самых обеспеченных (36%) и представителей семей с детьми (32%).

Несмотря на то, что часть городского среднего класса заявляет об отсутствии сбережений, у их семей есть те или иные финансовые инструменты, которые могут выполнять накопительную функцию. В группе тех, у кого только долги или нет ни долгов, ни сбережений, встречаются накопительные счета, брокерские и инвестиционные счета.

Опрошенные, совмещающие сбережения и заимствования, заметно чаще имеют открытые ипотечные кредиты — 46% против 39% среди тех, кто располагает только долгами.

Что касается инвестиционных инструментов (таких как ИИС и брокерские счета), существенных различий между группами не наблюдается: ими пользуются примерно 16–18% респондентов как среди обладателей только

сбережений, так и среди тех, кто сочетает сбережения с долгами. Однако характер данных не позволяет оценить активность действий: например, это могут быть в том числе открытые счета с нулевыми балансами.

В целом более 38% респондентов указали, что пользуются одной или двумя финансовыми услугами, а 17% продемонстрировали высокий уровень вовлеченности, одновременно используя пять и более финансовых инструментов.

Методологические пояснения

В опросе приняли участие жители городов с населением 100 тыс. человек и более в возрасте 18 лет и старше, имеющие доступ к интернету и соответствующие как минимум двум из трех характеристик, традиционно приписываемых среднему классу: наличие высшего образования, высокий социально-профессиональный статус и высокое материальное положение. Последнее фиксировалось по субъективным оценкам материального положения семьи и являлось обязательным условием участия в исследовании. Более детальное описание характеристик респондентов, по которым осуществлялся отбор, приведено в Таблице 1.

Таблица 1 — Позиция в сфере занятости, уровень образования и материальное положение участников исследования, % от всех опрошенных

		Доля в выборке
КРИТЕРИЙ 1: Материальное положение Какое высказывание наилучшим образом описывает вас и вашу семью?	<i>Мы можем покупать без затруднений такие вещи, как холодильник или телевизор, но для нас затруднительно приобрести автомобиль</i>	75%
	<i>Мы можем купить автомобиль, но не можем сказать, что не стеснены в средствах</i>	19%
	<i>Мы можем покупать любые дорогие вещи, недвижимость и ни в чем себе не отказывать</i>	6%
КРИТЕРИЙ 2: Уровень образования Какой самый высокий уровень образования вы получили?	Образование не выше средней школы (10-11 классов)	1%
	Начальное профессиональное (ПТУ и т.п., рабочие специальности)	1%
	Среднее профессиональное (техникум, училище, колледж)	11%
	Неполное высшее (не менее 2 лет) и не учусь больше	4%
	<i>Неполное высшее (не менее 2 лет) и продолжаю учиться</i>	4%
	<i>Высшее</i>	77%
	<i>Ученая степень кандидата или доктора наук, PhD</i>	2%

КРИТЕРИЙ 3: Социально-профессиональный статус Какую должность вы занимаете в настоящее время?	<i>Владелец предприятия, частный предприниматель, коммерсант</i>	7%
	<i>Руководитель предприятия, учреждения</i>	2%
	<i>Руководитель подразделения, отдела</i>	17%
	<i>Специалист с высшим образованием</i>	38%
	<i>Служащий без высшего образования, работающий в офисе</i>	6%
	Служащий без высшего образования, работающий не в офисе, в сфере обслуживания	1%
	<i>Военнослужащий, полицейский, работник других силовых структур (при одновременном наличии высшего образования)</i>	1%
	Квалифицированный рабочий, мастер, бригадир	5%
	Рабочий без квалификации, разнорабочий, рабочий в сельском хозяйстве	1%
	<i>Самозанятый, фрилансер, частная практика, лицо свободной профессии</i>	10%
	<i>Фермер, владелец крестьянского хозяйства</i>	0,2%
	Не работают	12%
Репрезентируют ядро среднего класса в опросе (обладают всеми тремя признаками)		64%
Репрезентируют периферию среднего класса в опросе (обладают двумя признаками)		36%

* *Синим шрифтом* выделены характеристики, соответствующие среднему классу.