



MICROFINANCE CENTRE

"Управління боргом" – висновки проекту

Citi / MFC Програма фінансової освіти для сімей з низькими доходами в Європі

Проект фінансується Фондом Citi

Партнер проекту АУСУА

Citi Foundation



Статистика проекту

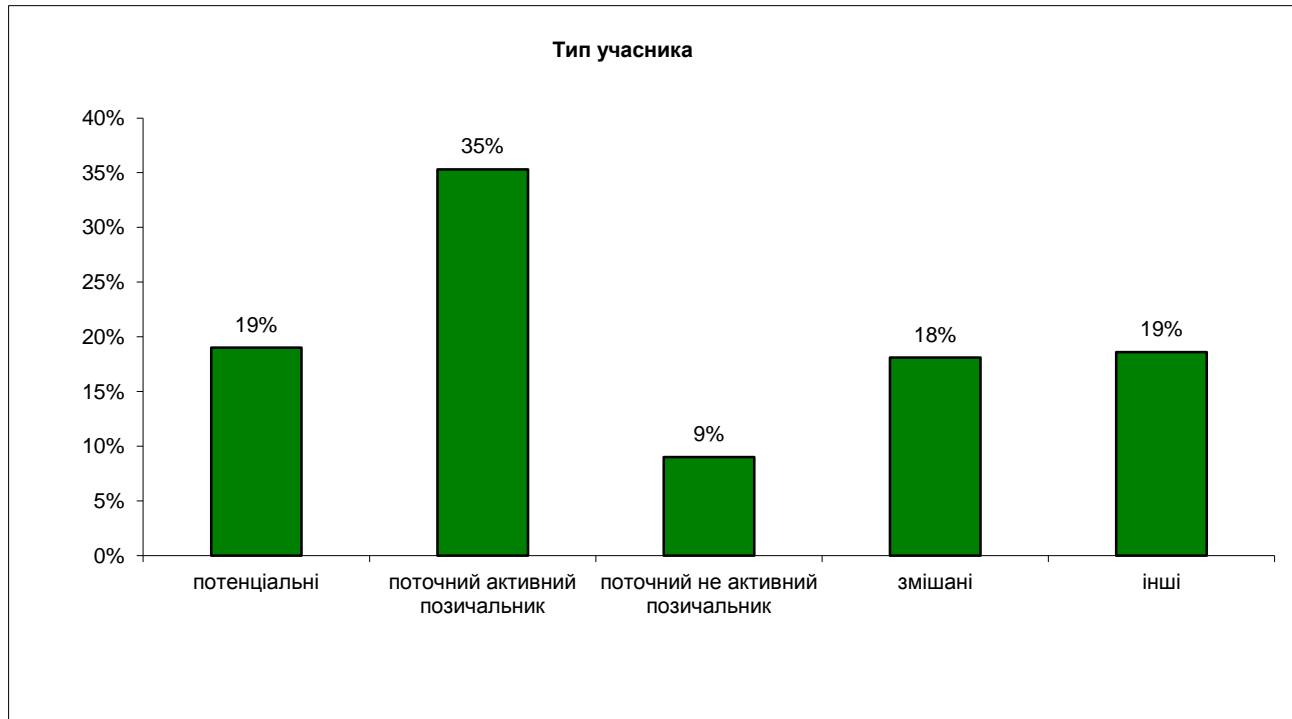
569 учасників взяли участь в проекті, із них 411 пройшли навчання, 158 отримали консультацію.

35% учасників є активними позичальниками.

Тривалість навчання для однієї людини в середньому тривала: 5,3 години.

Середня тривалість однієї консультації складала: 40 хвилин.

154 учасники пройшли повторне опитування через 3-4 місяці, для оцінки впливу навчання/консультації.



Програма була ефективна в

- Досягнуто сегменту населення з низькими доходами, які живуть на стабільну, але низьку заробітну плату.
- Закрилися прогалини у фінансовій освіті громадян з наступних напрямків:
 - *підготовка календаря по виплатах;*
 - *розрахунок платоспроможності;*
 - *планування доходів та витрат;*
 - *запозичення з розумом.*



Програма мала обмежену ефективність в

- Малому охоплені населення у якого низькій та нестабільний рівень доходів.
- Виявлене не розуміння:
 - *розрахунку та порівнянні різних кредитних пропозицій.*



Оцінки навчання і консультування.
Чи досягли ми цільових груп населення?



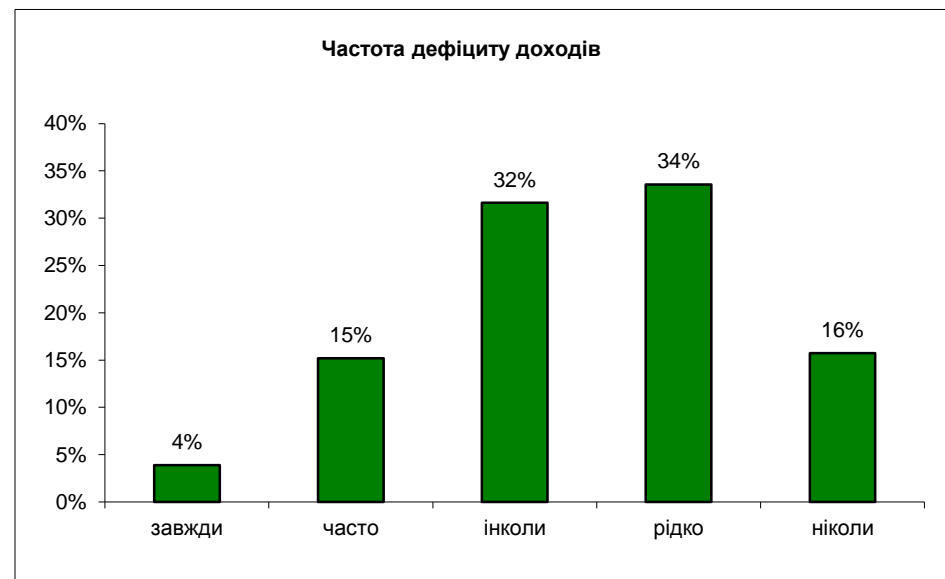
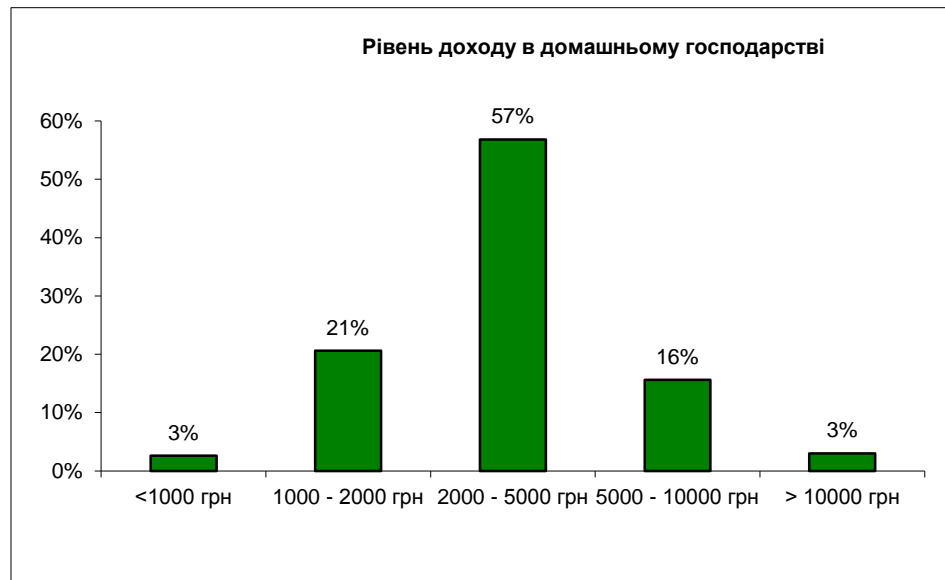
Демографічні характеристики

Фінансова освіта була донесена до людей з низьким доходом:

Середній дохід на душу населення в домашніх господарствах учасників склала 1013 грн, що майже на рівні мінімальної заробітної плати в Україні (1094 грн).

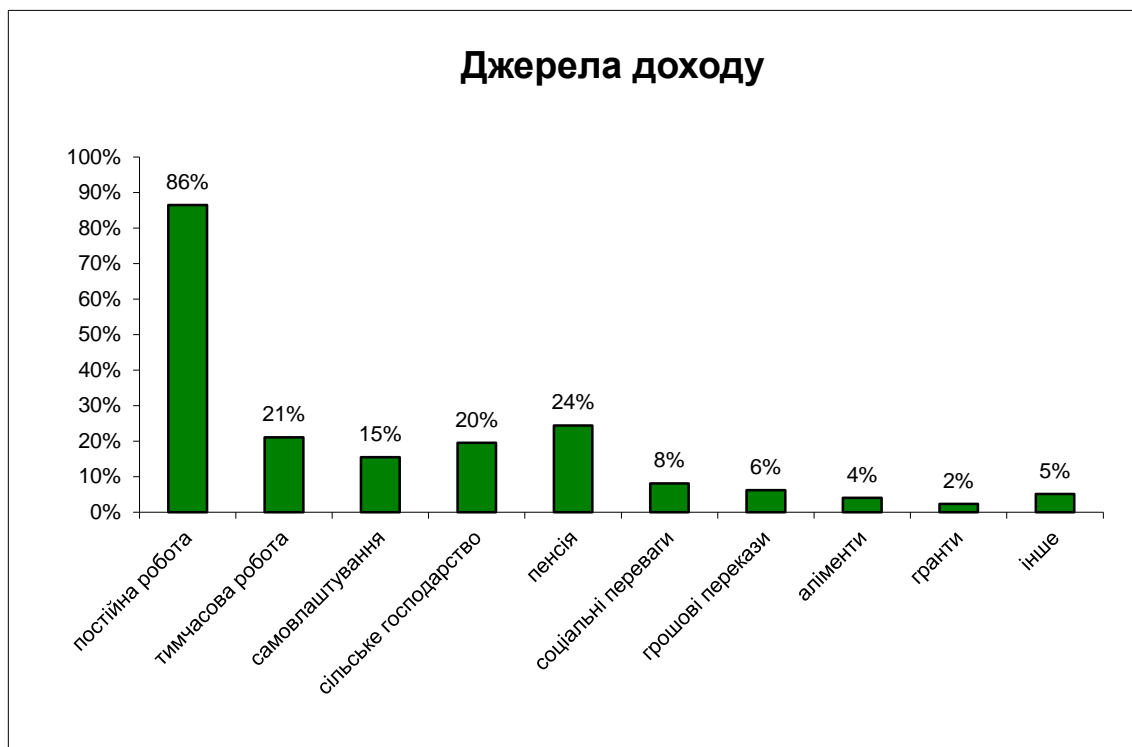
АЛЕ

Незважаючи на низький дохід учасників, вони рідко відчували нестачу грошей для щомісячних виплат.



Демографічні характеристики

- Учасники проекту з низькооплачуваною роботою становили 86% від всіх учасників.
- Участь сільського населення була на рівні - 20%.
- Дрібні підприємці становили - 15% учасників проекту.



Інші характеристики :

- 66% жінок

- 34% чоловіків

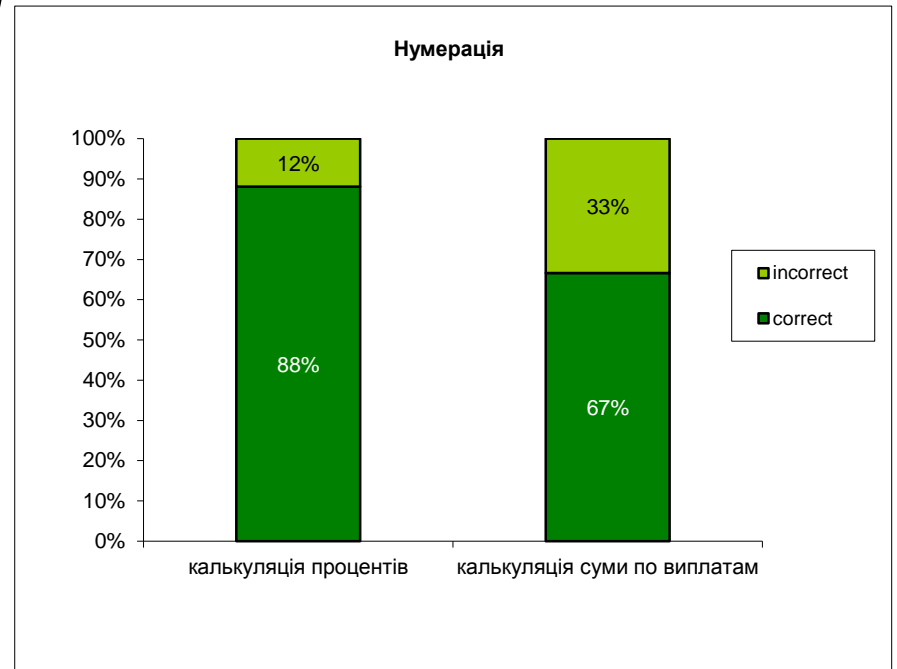
Середній вік: 38 років

Середній розмір

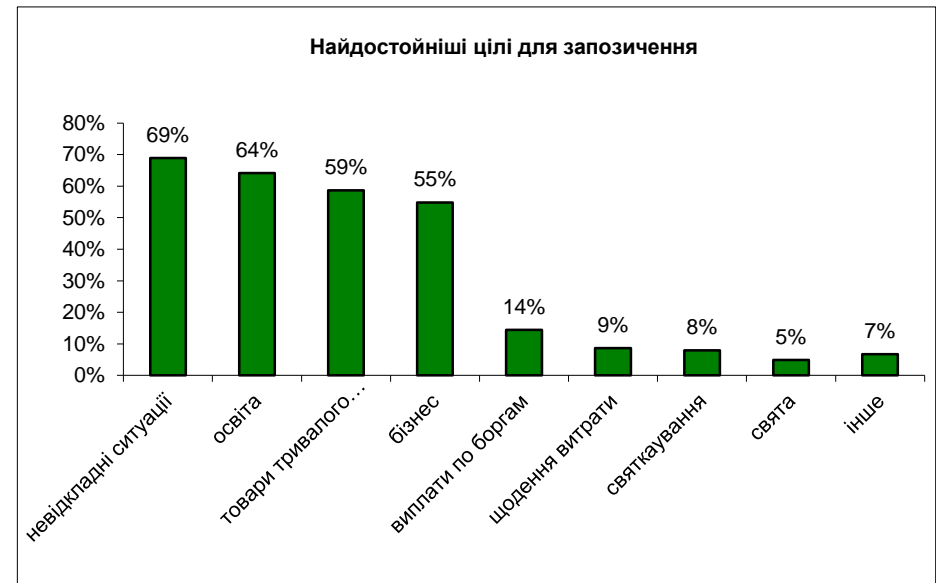
домогосподарства - 3,1 людей

Фінансові можливості

- 88% змогли правильно зробити простий розрахунок:
Припустимо, у вас було 100 грн на ощадному рахунку, а процентна ставка становить 2 відсотки на рік. Через 5 років, як ви думаєте, яким був би ваш рахунок, якщо ви б залишили гроші на цей час?
 - Більш ніж на 102 грн.
 - Рівно 102 грн.
 - Менш ніж 102 грн.



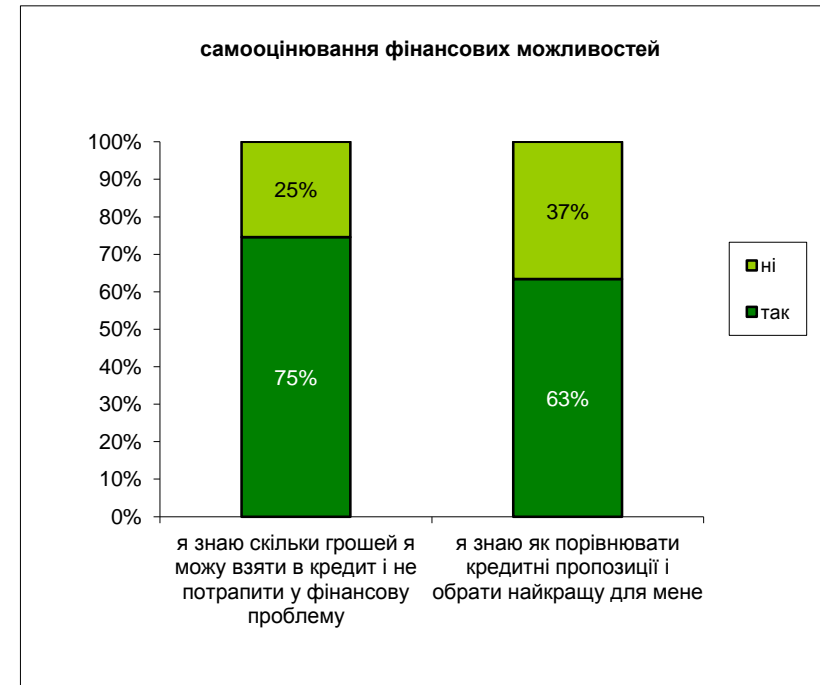
- 67% змогли вказати дорожчий кредит:
 - 1,000 грн повинна бути погашена протягом 10 тижнів по 120 грн за кожний.
 - 1,000 з терміном погашення 20 тижнів по 80 за кожний
- Більшість учасників в змозі належним чином вказувати цілі, на які вони хотіли б отримати кредит.



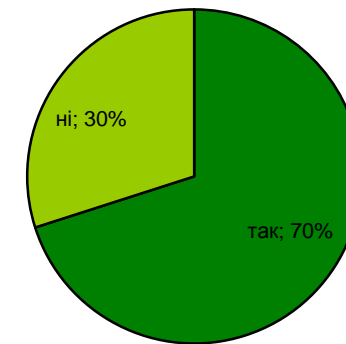
Фінансові можливості

- Учасники з розумінням ставляться до запозичень.

- 70% заявили, що розраховували свої власні фінансові можливості, перш ніж брати кредит.

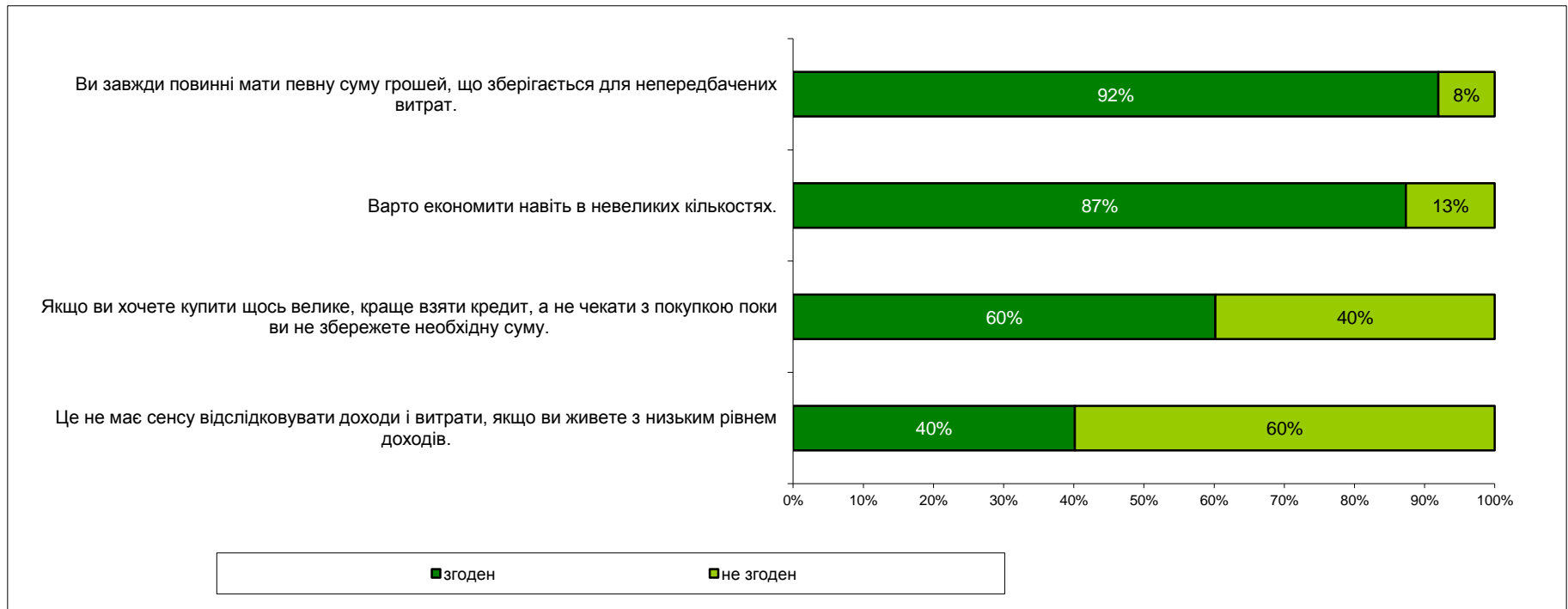


Чи підраховували ви, скільки ви можете погашати щомісячно, перш ніж брали останній кредит?



Ставлення

- Сформоване вірне ставлення до економії:
 - необхідність наявності «**подушки безпеки**» у випадку надзвичайної ситуації ;
 - доцільність заощадження хоча б невеликої кількості грошей.
- Існує правильне ставлення учасників з оцінки ризиків кредитів на великі покупки.
- Змішане ставлення до доходів та відстеження витрат.



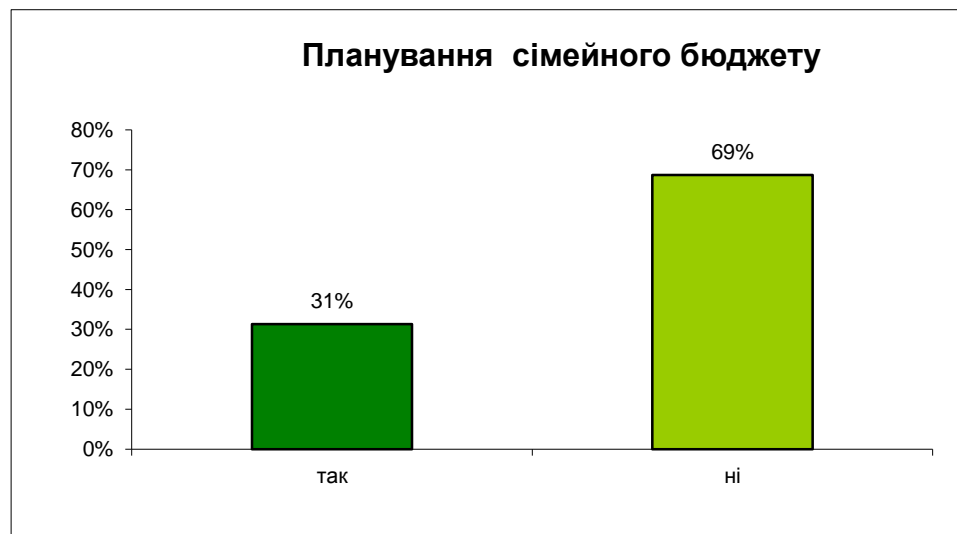
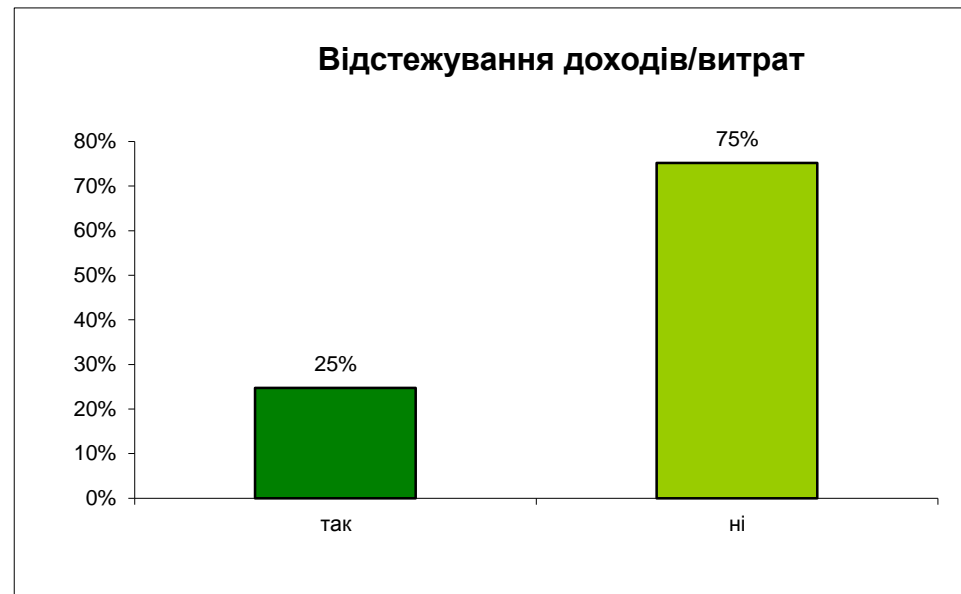
Фінансові навички до тренування/консультації

- 75% не відслідковували доходи та витрати в письмовій формі.

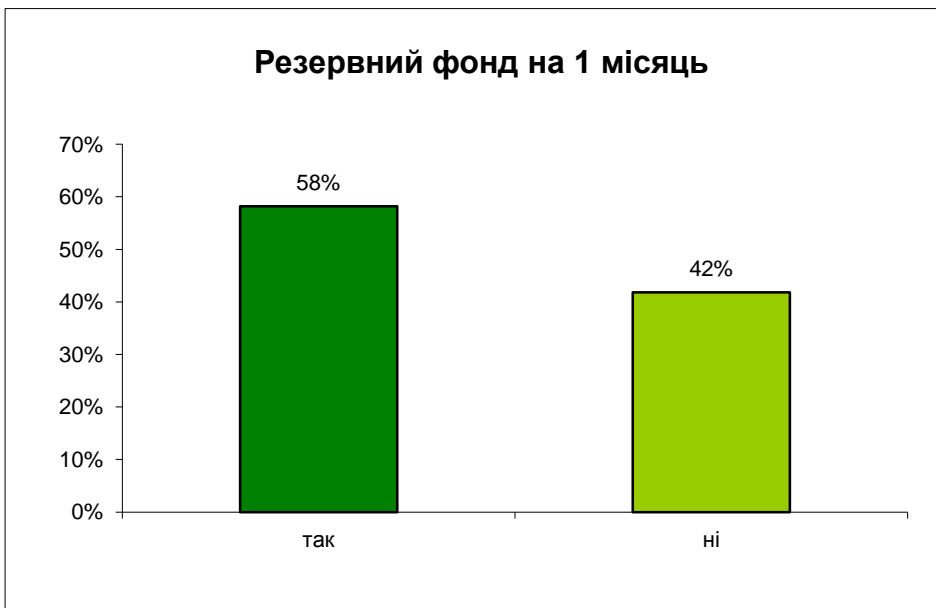
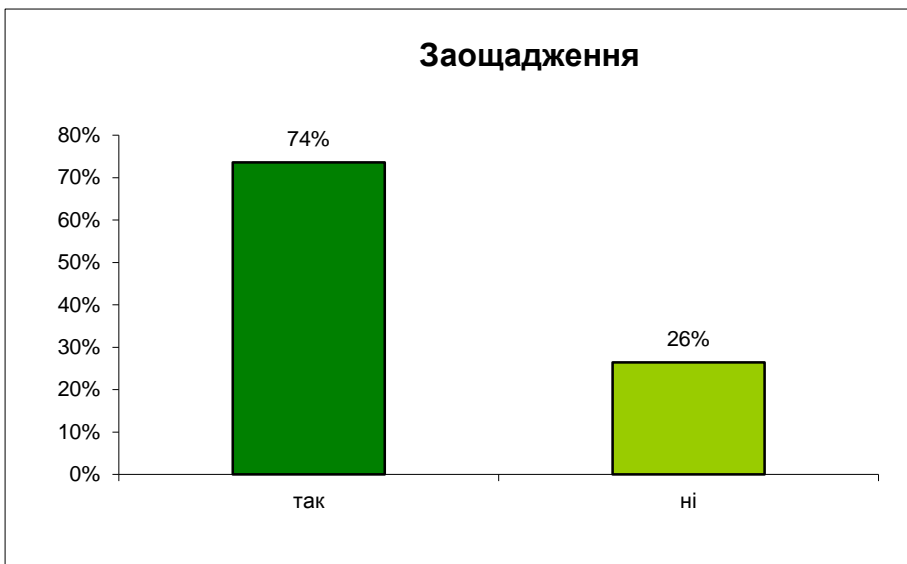
- 69% не планували свої доходи та витрати.

У цих звичках не існувало гендерної відмінності.

Ведення своїх доходів та витрат менше зустрічалось у літніх людей, та людей, що живуть з нижчими доходами.



Фінансові навички до тренування/консультації



Учасники мали гарну звичку економити:

- 74% учасників заощаджували,

але збережені суми були низькими, в результаті чого, тільки

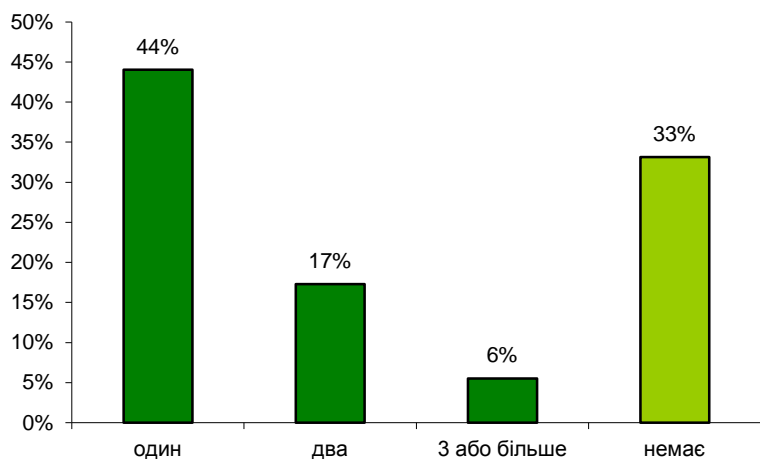
58% з них мали достатньо заощаджень, аби покрити 1 місяць побутових витрат у разі відсутності доходу.

Кредит

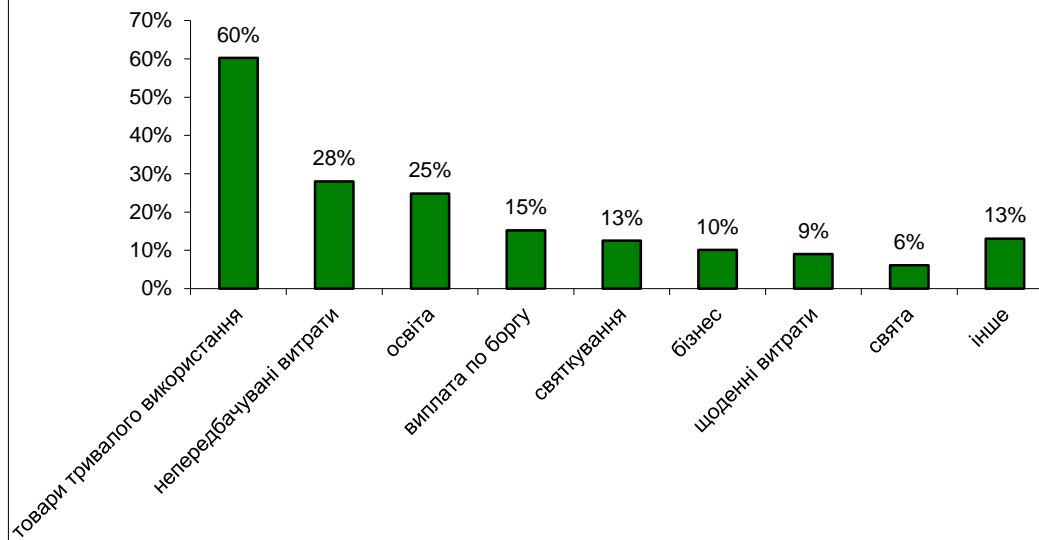
Більшість учасників були активними позичальниками:

- 67% учасників та / або інші члени сім'ї мали активні кредити.
- Кредити були взяті в основному для товарів тривалого користування і надзвичайних витрат, більш ніж 15% були запозичені для погашення інших кредитів.
- 34% позичальників погашали більше одного кредиту.

Кількість активних кредитів

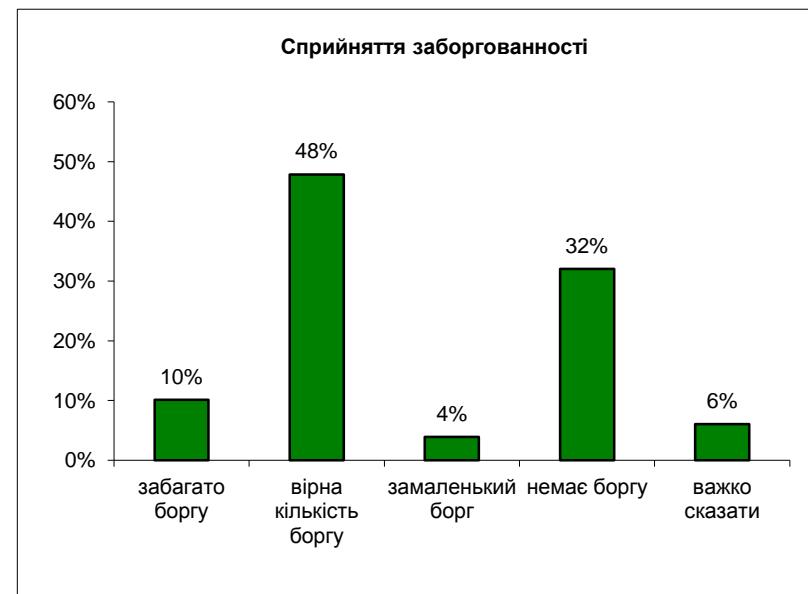


Мета активних позик



Кредит

- Домогосподарства зазвичай витрачають 10-20% доходів на погашення боргу.
 - Домогосподарства з великою кількістю кредитів перетворюють більшу частину свого доходу на обслуговування боргу кожного місяця.
 - Більшість учасників вважають, що їх сім'ї мають правильну суму боргу.
- АЛЕ
- 10% вважають, що вони запозичили дуже багато.

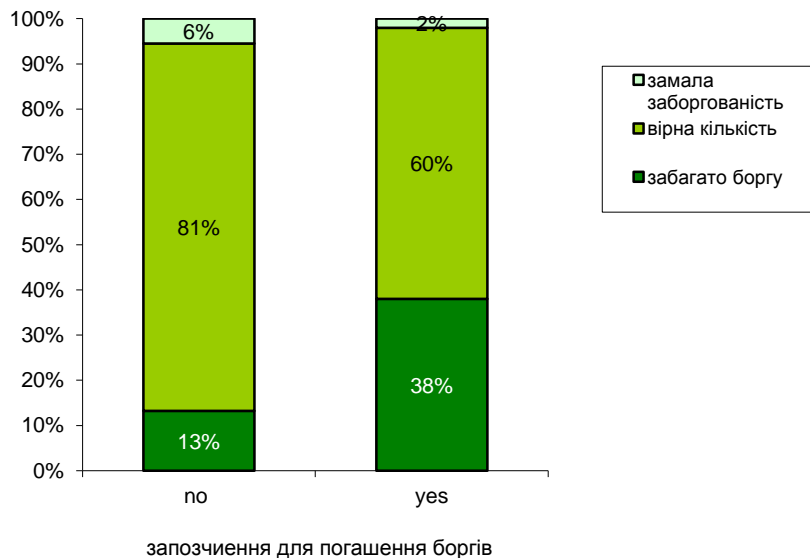


Кредит

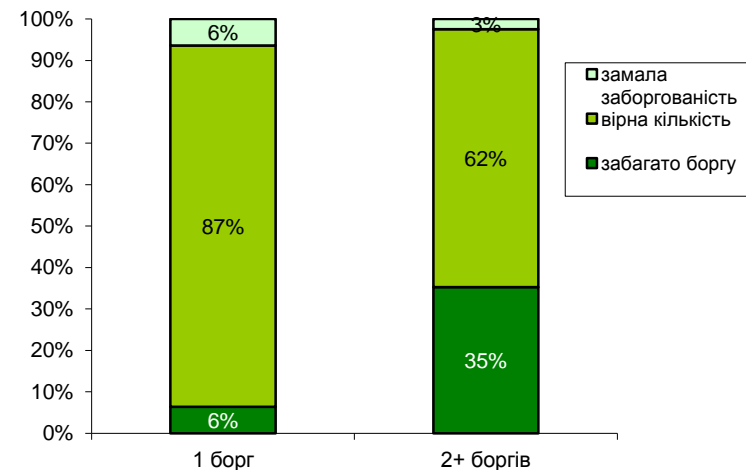
Сприйняття надмірної заборгованості була вищою серед тих домогосподарств, в яких:

- було 2 або більше кредитів;
- витрачають більше 30% свого місячного доходу на погашення боргу;
- запозичили, щоб погасити попередні кредити.

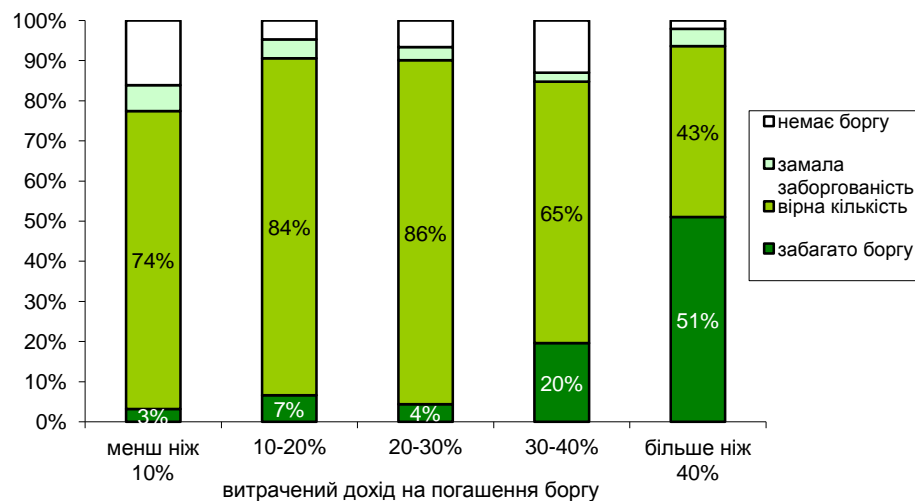
Запозичення для погашення боргу і сприйняття заборгованості



Кілька запозичень та сприйняття заборгованості



співвідношення сервісу боргу і сприйняття заборгованості



Висновки

- Був задіяний сегмент населення з низькими доходами.
- Учасники мали гарні навички розрахунку і правильного ставлення до економії та запозичення.
- Фактичні фінансові звички були слабші, ніж навички та ставлення, особливо в плануванні, відстежуванні сімейного бюджету доходів та витрат.
- Більшість учасників були позичальниками, третина з них з декількома кредитами на одну сім'ю.
- Переважна більшість розраховувала свою платоспроможність перед тим як взяти кредит, 10% були перезаборговані та скаржилися на занадто великий борг.
- Надмірна заборгованість була пов'язана з великою кількістю взятих кредитів. Щомісячне обслуговування боргу приводило до нових запозичень, вартість яких була вище попередніх, позика використовувалась для погашення попередньої заборгованості.



Оцінки професійної підготовки.

**Чи була підготовка ефективна в покращенні
знань, навичок і ставлення?**



Задоволеність навчання

Опитування, проведене після навчання показало, що:

- немає незадоволених учасників;
- 45% учасників були дуже задоволені, решта скоріше задоволена навчанням;
- 81% учасників, знайшли зміст актуальним, але 19% думали, що це не має значення;
- 99% були дуже задоволені тренером, тільки 1% незадоволених;
- 99% були дуже задоволені логістикою, тільки 1% незадоволених.

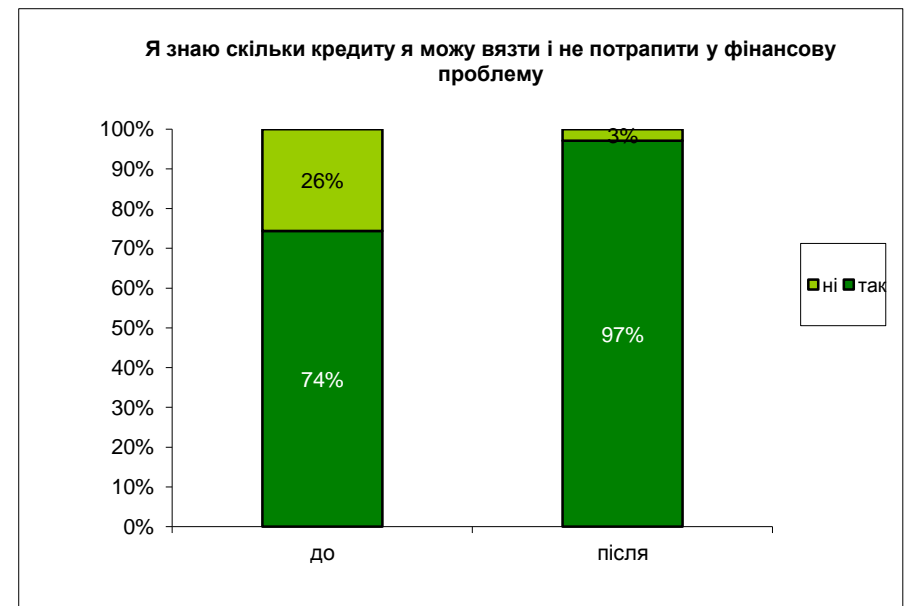
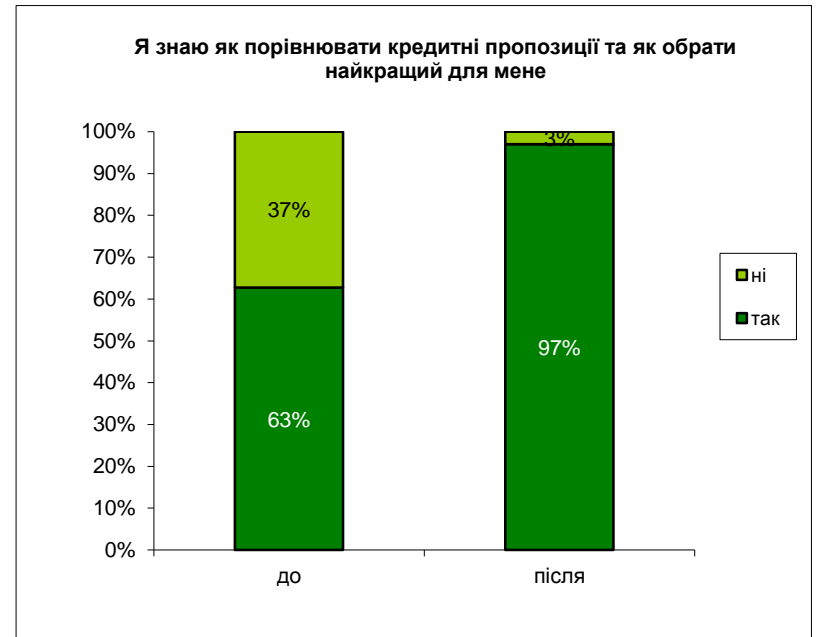
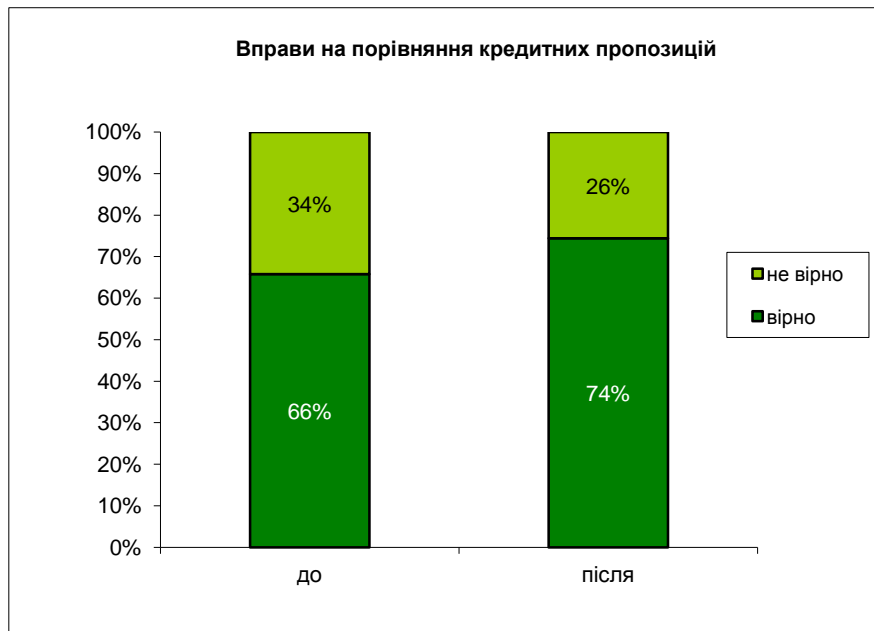


Зміни в знаннях, навичках та ставленні

- Посилення власного сприйняття можливості запозичувати з розумом.

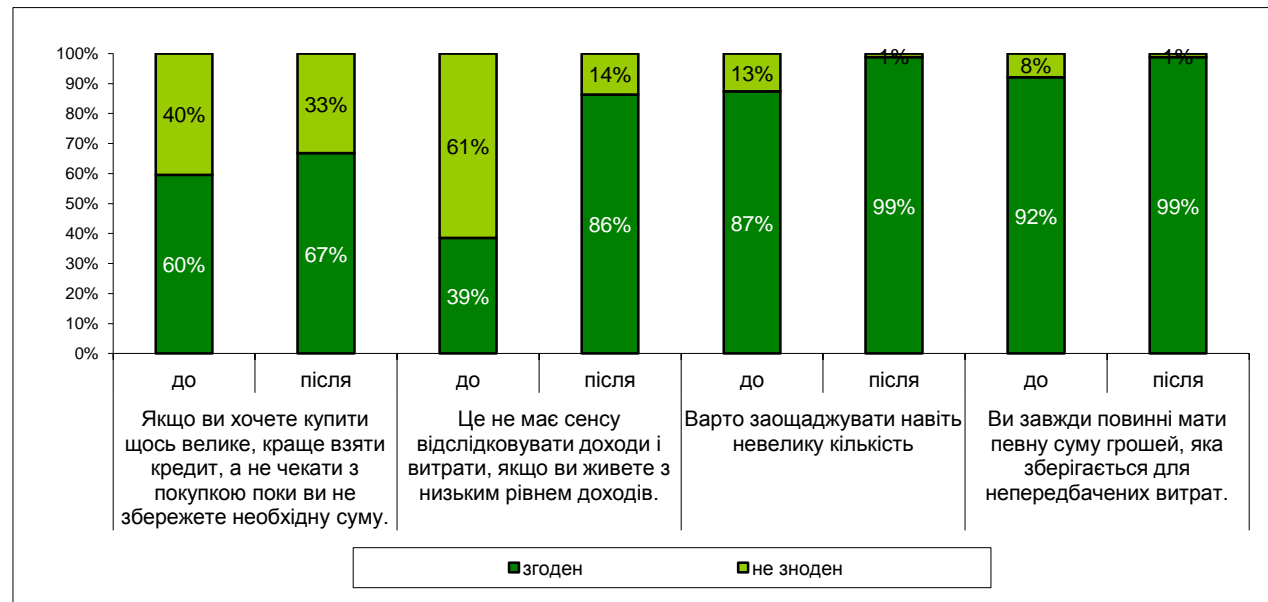
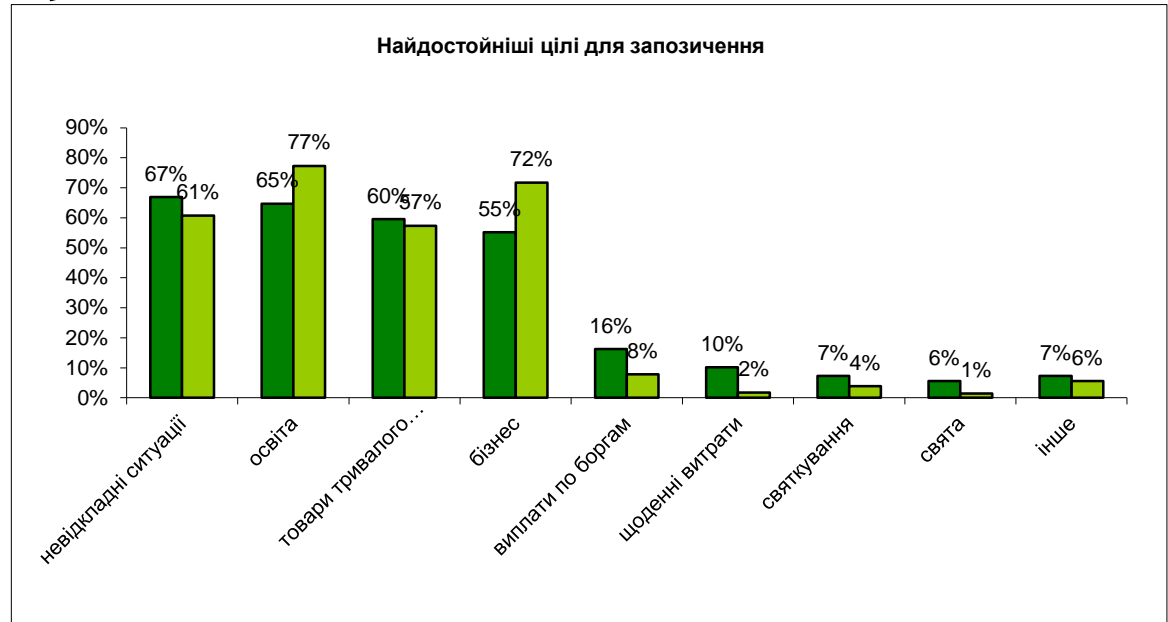
Але

- Невеликі зміни в самих навичках з розрахунку та порівнянні кредитних пропозицій.



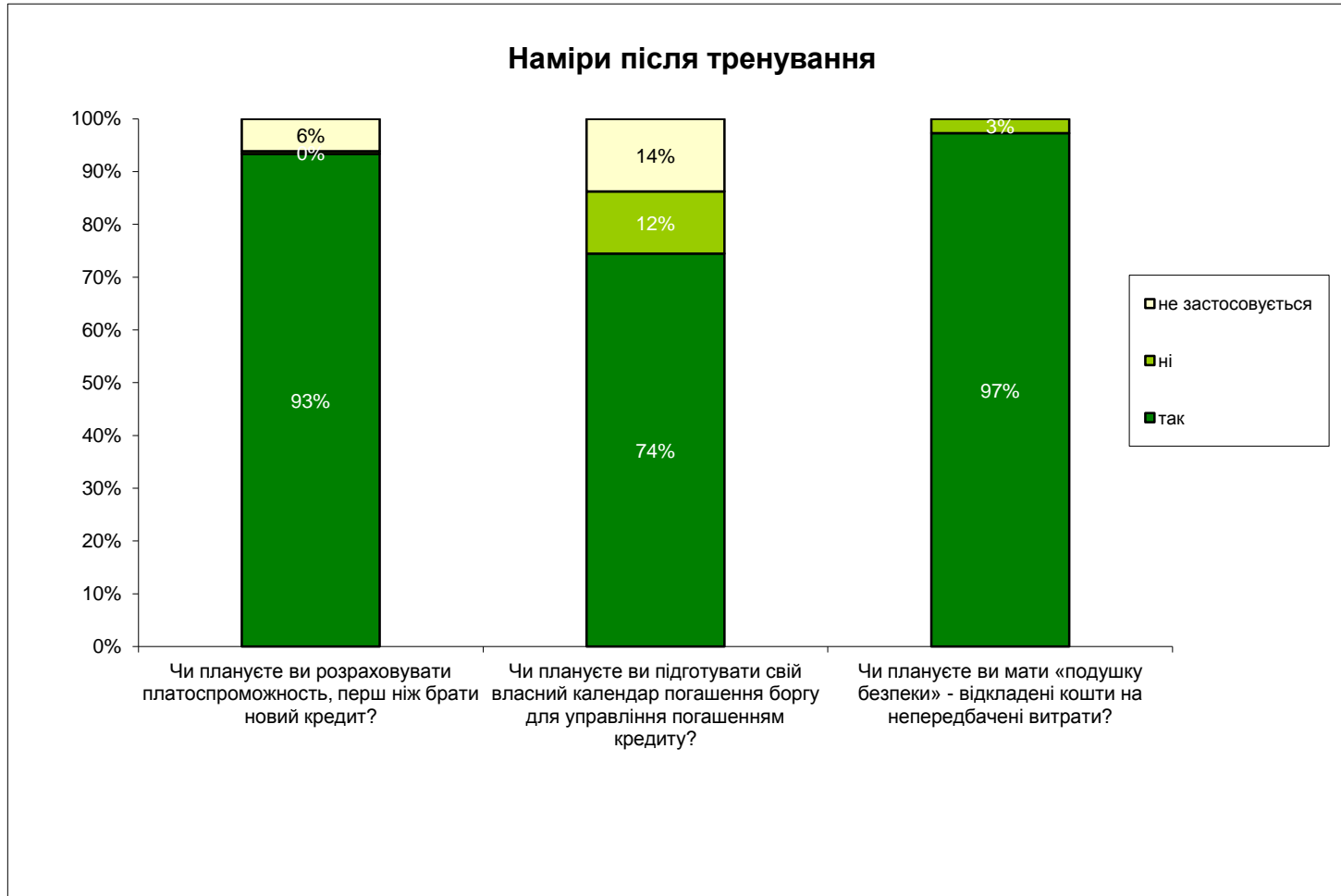
Зміни в знаннях, навичках та ставленні

- Покращилося ставлення до освітнього та бізнес-кредитів.
- Знизилась оцінка для запозичень на погашення інших боргів.
- Переглянуто відношення до запозичень на повсякденні витрати.
- Поліпшелось ставлення до відслідковування доходів та витрат.



Наміри після тренування

- Велике бажання застосовувати, практикувати те, що вивчили під час тренінгу.



Висновки

- **Знання:** учасники розглянули питання, загроз запозичення при погашені інших позик, поточних запозичень на споживання, а також про переваги бізнес-кредитів і позик на навчання.
- **Навички:** учасники не підвищили здатність порівнювати вартість двох кредитів.
- **Ставлення:** учасники почали цінувати важливість обліку витрат і доходів.
- **Наміри:** більшість учасників, які планують брати кредити в майбутньому готові розраховувати платоспроможність до запозичання кредиту, також мають намір створити платіжний календар.



Впливу навчання після 3-4 місяців.

Як учасники реалізували свої навички і знання, які вони отримали під час тренування?



Порівняння кредитних пропозицій

- 100% порівнювали кредитні пропозиції після навчання при запозичанні нового кредиту,
або,
- планують це зробити при взятті нового кредиту в майбутньому.

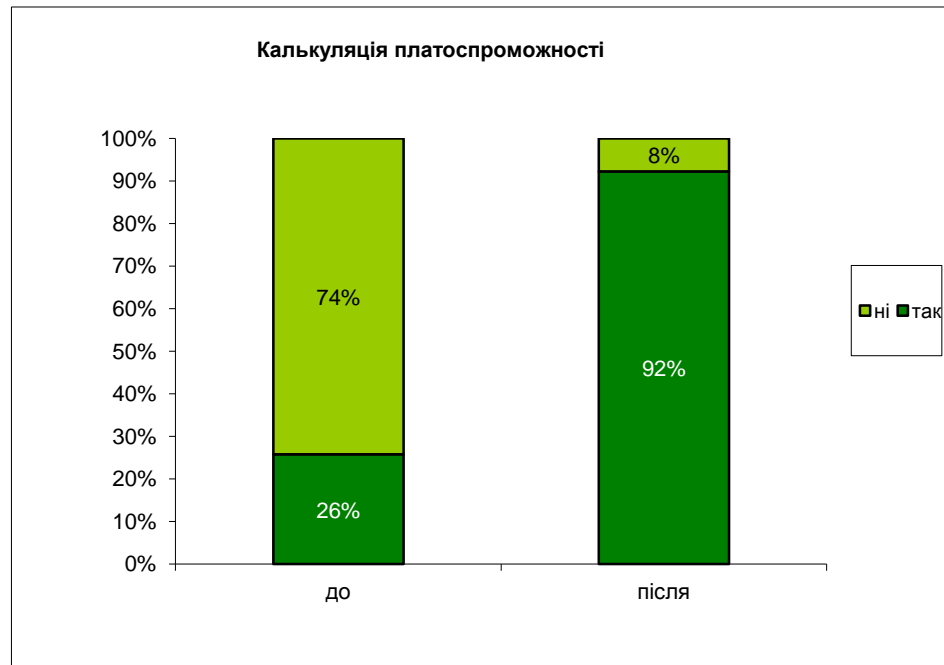


Платоспроможність

- У опитуванні перед тренуванням 65% учасників заявили, що вони розраховували свою платоспроможність до отримання кредиту.

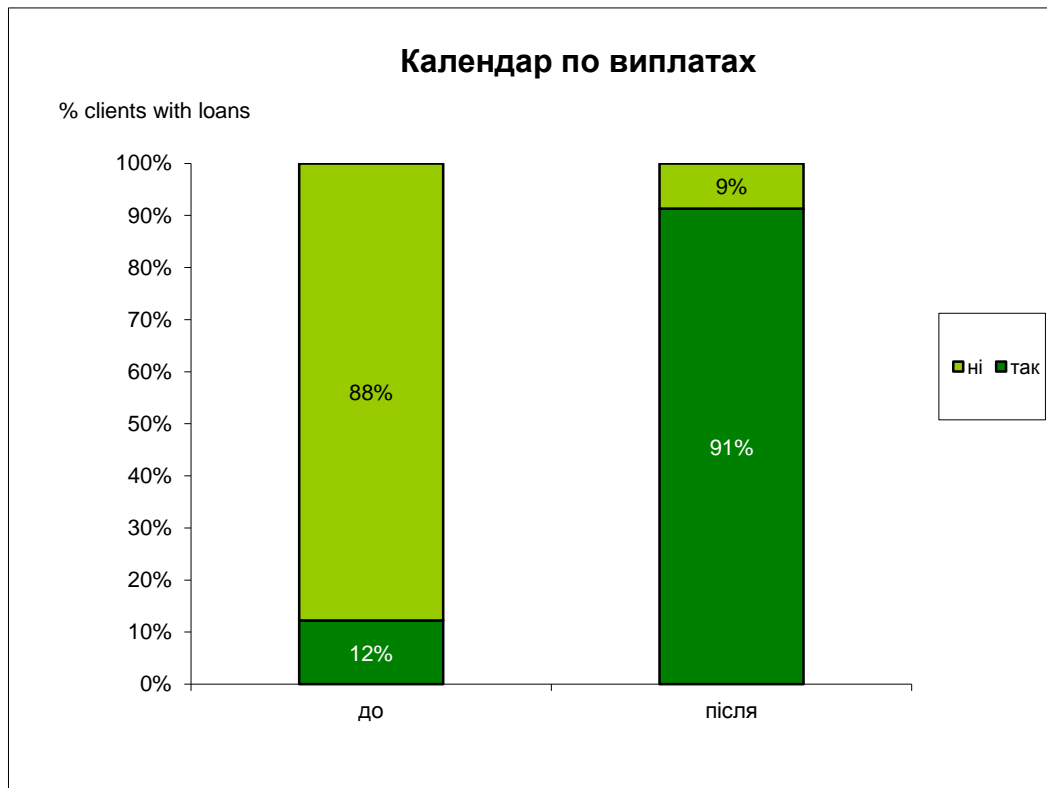
ОДНАК,

- підчас дослідження тільки 26% заявили, що вони розраховували платоспроможність перед початком занять на основі детального аналізу доходів / витрат.
- 3-4 місяці після навчання, 92% учасників, які позичили нові кредити після навчання заявили, що вони розраховували свою платоспроможність.



Календар по виплатах

- До навчання - тільки 12% користувачів кредитами вели платіжний календар.
- Після - 91% учасників з кредитом, ведуть свій календар платежів.



Висновки

- Більше 90% учасників реалізували набуті знання під час навчань та консультувань.



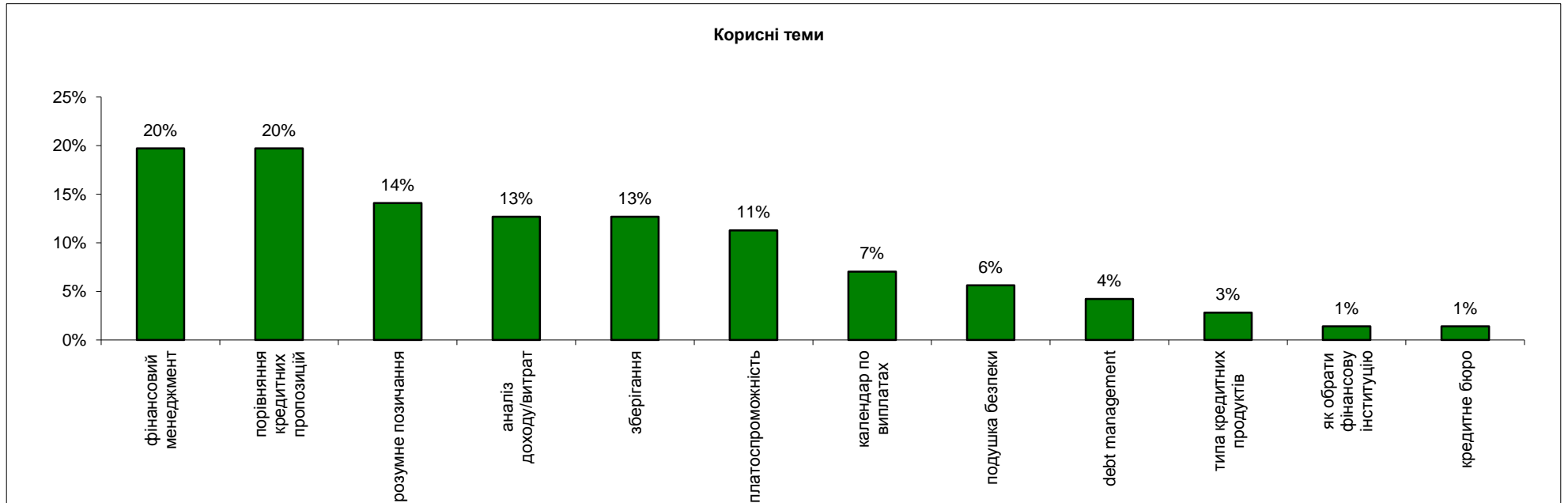
**Вплив консультування через 3-4 місяці.
Як учасники релізували знання та навички,
отримані під час консультації?**



Корисність знань

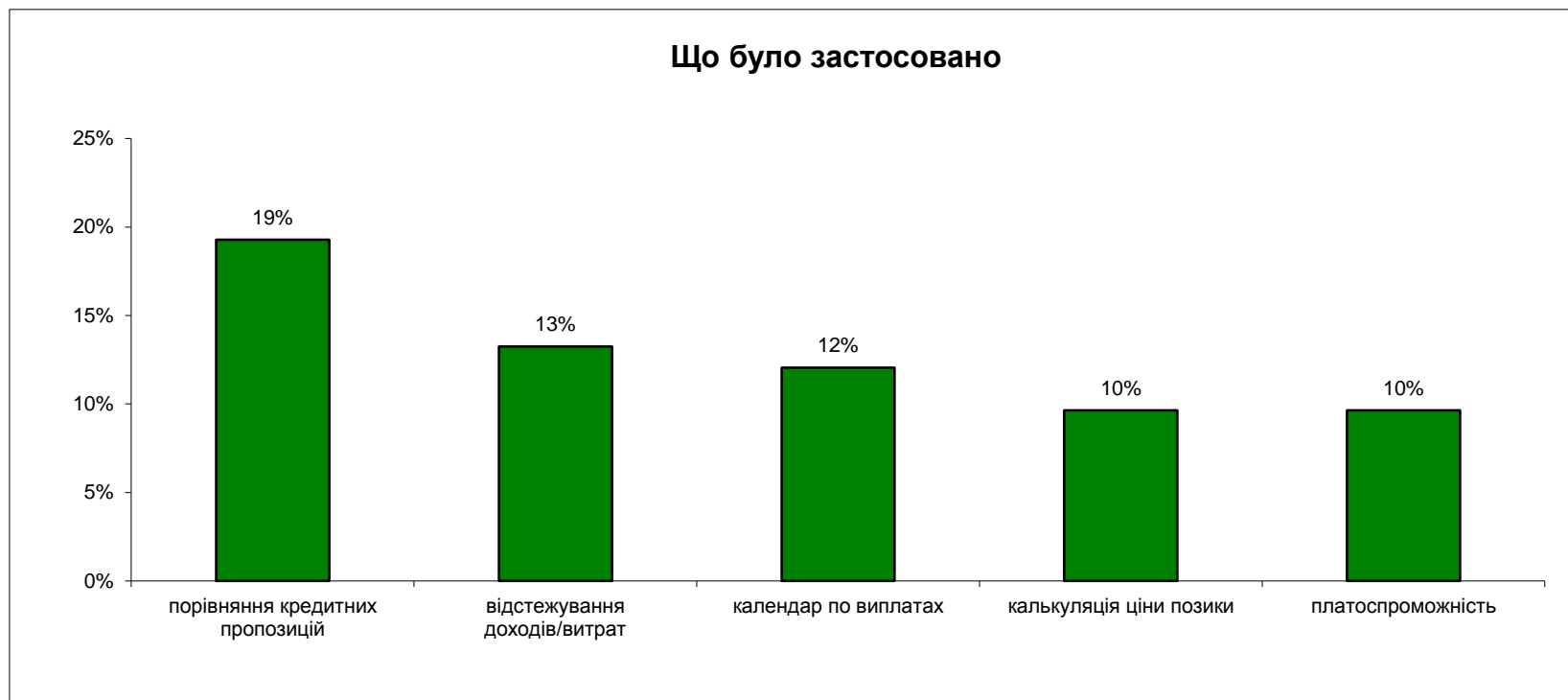
Консультавання було найцінніше по наступним напрямкам:

- як управляти побутовими фінансами;
- як порівняти різні кредитні пропозиції;
- як запозичувати з розумом.



Застосування

- 91% з проанкетованих учасників застосували знання, отримані під час тренінгів та консультацій.



Застосування

- У 83% випадків набуті знання було легко застосовувати.
- Найбільш поширені причини, не застосування знань було:
 - *Відсутність активних кредитів.*
 - *Відсутність нових кредитів.*



Ще консультація?

Теми, перераховані учасниками які найчастіше стосуються заощаджень:

Збереження та інвестування	Кредит	Управління фінансами
Як зберегти гроші?	Ризики в запозичуванні?	Як розрахувати сімейний бюджет?
Подушка безпеки?	Як уникнути перезаборгованості?	Як шукати додатковий дохід?
В якій валюті відкладати гроші на депозит?	Типи кредитів?	Контролювання доходів і витрат?
Де зберігати депозити?	Розуміння кредитних пропозицій?	Як розпочати власний бізнес?
Як обрати кращу депозитну пропозицію?	Ціна позики?	Бізнес планування?
Як і де інвестувати гроші?	Кредитні пастки?	
Як заробити на біржі Форекс?	Порівняння кредитних пропозицій?	
Як працюють фінансові ринки?	Як порахувати платоспроможність?	
Інші фінансові інструменти?	Календар по виплатах?	
Інвестування та страхування?	Кредит для агро діяльності?	



Висновки

- 91% учасників реалізували те, чому вони навчилися під час навчання
- Учасники хотіли б дізнатися більше в майбутньому про:
 - економію;
 - депозитні продукти;
 - інвестиції.



Рекомендації



Шлях вперед

- Фінансова освіта є важливою частиною у повсякденній роботі з членами кредитної спілки, її слід продовжувати і розвивати.
- Розрахунок платоспроможності та календаря по виплатах, є найбільш цінною і важливою темою для більшості учасників.
- Бажано, щоб фінансове консультування проводилося в декілька зустрічей.
- Теми заощаджень мають стати важливою частиною фінансової освіти в Україні.





MICROFINANCE CENTRE

Microfinance Centre

Noakowskiego 10/38

00-666 Варшава, Польша

Tel.: +48 22 622 34 65

Fax: +48 22 622 34 85

e-mail: microfinance@mfc.org.pl

www.mfc.org.pl

Дякуємо!