

KDIF

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДЕПОЗИТТЕРГЕ
КЕПІЛДІК БЕРУ ҚОРЫ

КАЗАХСТАНСКИЙ ФОНД
ГАРАНТИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ



Институт маркетинговых
и социологических
исследований **Elim**

Презентация результатов социологического исследования

Определение уровня осведомлённости населения о системе гарантирования депозитов

Социологическое исследование по системе гарантирования депозитов

Период проведения исследования: 2024 г.
Организатор: Институт маркетинговых и
социологических исследований «Elim»

01

Методы исследования

Количественные и качественные (анкеты, фокус-группы)

02

Выборка

4000 респондентов из городского и сельского населения, представляющие 17 областей, 3 города республиканского значения.

03

Основные цели

1. Опросить казахстанцев на предмет информированности касательно системы гарантирования депозитов.
2. Определить сберегательное поведение.

04

Основные задачи

1. Выяснить уровень осведомленности и отношение к депозитам в банках.
2. Исследовать каналы информирования населения.

Хранение сбережений на депозите (часть 1)

Популярность депозитов

33% респондентов выбирают банковские вклады для хранения своих сбережений.

Гендерные особенности

Женщины немного чаще используют депозиты для хранения средств - 34,1%, мужчины - 31,6%.

Возрастные особенности

Молодые респонденты в возрасте до 29 лет чаще выбирают хранение денег на депозите (33,5%), чем респонденты среднего возраста 30–59 лет (32,7%) и старшей возрастной группы 60–65 лет (31,9%).

Территориальные различия

Городские жители чаще хранят сбережения на депозитах (33,6%), чем сельские жители (31,6%).

▲ Наименьший процент вкладчиков отмечен среди студентов (22,2%) и представителей туристической сферы (25%).

▲ Больше всего на депозитах хранят свои сбережения работники финансово-экономического сектора страны (43%), на втором месте работники в сфере IT (37,6%), тройку замыкают пенсионеры (35,2%)

№	Профессиональная сфера	Процент востребованности депозитов	№	Профессиональная сфера	Процент востребованности депозитов
1	Финансы и экономика	43,0%	8	Предприниматели	32,2%
2	IT-сфера	37,6%	9	Другое	31,3%
3	Пенсионеры	35,2%	10	Производство/транспорт/связь/строительство	31,2%
4	Здравоохранение	34,5%	11	Образовательная/научная/культурная сфера	28,9%
5	Госуправление	34,2%	12	Военные и юристы	27,6%
6	Соцобеспечение/СМИ	33,3%	13	Туризм	25,0%
7	Безработные	32,9%	14	Студенты	22,2%

Хранение сбережений на депозите (часть 2)

Языковые особенности

Среди казахоязычных и русскоязычных респондентов уровень предпочтения депозитов сравнительно близок (31,1% и 33,4%).

Региональные особенности

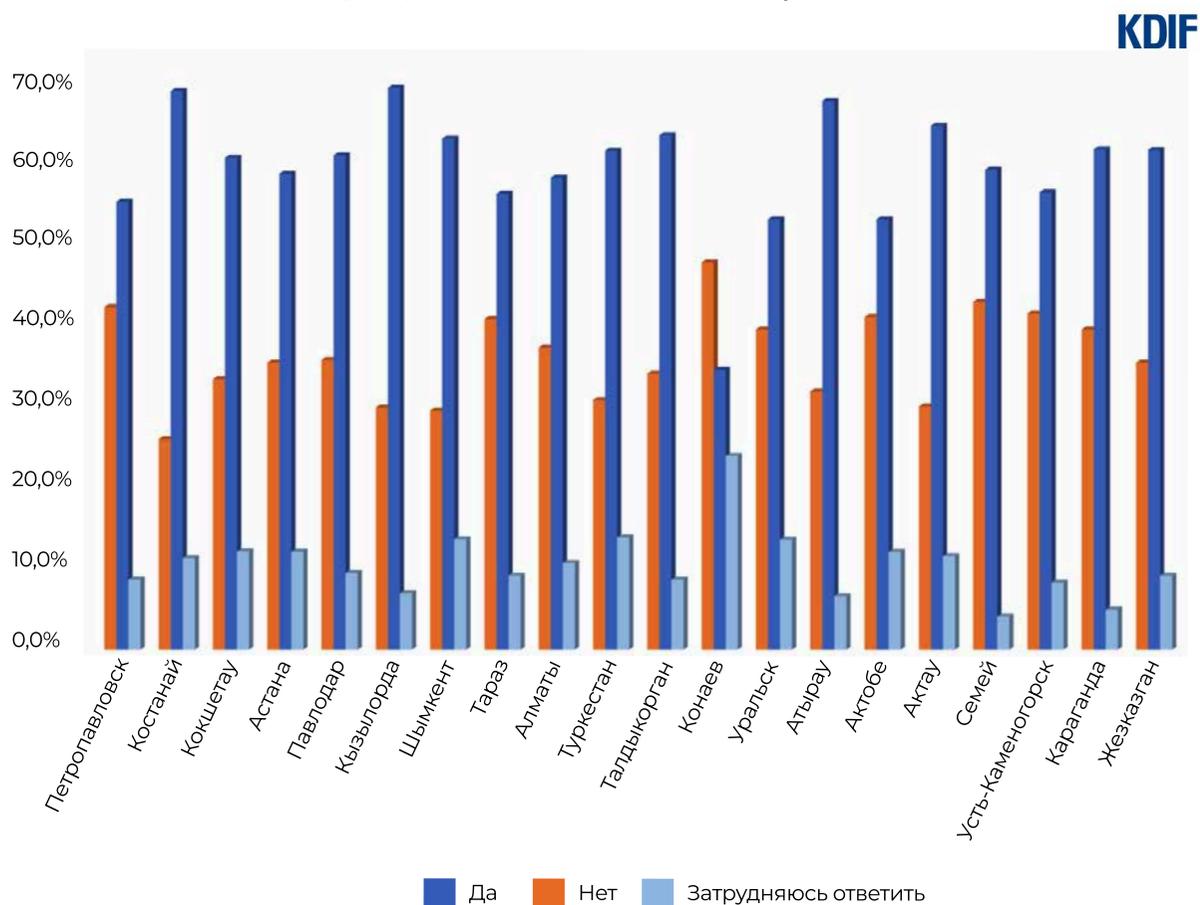
Чаще всего хранят сбережения на депозитах респонденты из Алматы (42,1%) и Караганды (41,9%). В Астане хранят сбережения на депозитах 37,4% респондентов.

Наименее популярны депозиты у респондентов из Кызылорды и Туркестана (64% и 63,8% соответственно не пользуются депозитами).

Экономические особенности

Граждане с ежемесячным доходом на одного члена семьи в диапазоне 250 001–300 000 тенге чаще всего используют депозиты (38,8%), сопоставимо с респондентами, чьи доходы превышают 400 001 тенге (36,5%).

Популярность депозитов по регионам



Предпочтения вкладчиков по хранению сбережений

Общие предпочтения

36% респондентов предпочитают хранить сбережения в нескольких банках, 49% - в одном банке, 15% - не дали ответа на этот вопрос.

Большинство респондентов, имеющих депозиты в нескольких банках, проживают в Алматы (46,9%), Кокшетау (42,9%), Атырау (41,4%) и Павлодаре (41,2%).

Демографические различия

Женщины и респонденты в возрасте с 30 до 59 лет чаще выбирают депозиты в нескольких банках (51,6% их 63,5% соответственно).

Вкладчики, говорящие на казахском языке (38,5%), в отличие от русскоязычных (35%), чаще хранят средства в нескольких банках.

Влияние дохода на выбор банков

Респонденты с доходом от 300 001 до 400 000 тенге чаще открывают депозиты в нескольких банках (60,7%).

Респонденты с доходом от 150 001 до 250 000 тенге преимущественно держат средства в одном банке (55,4%).

KDIF

	Пол		Возраст		
	Мужчины	Женщины	18-29	30-59	60-65
В одном банке	48,0%	52,0%	24,7%	65,9%	9,4%
В нескольких банках	48,4%	51,6%	26,8%	63,5%	9,8%

Выбор валют для хранения депозитов

84,9% респондентов предпочитают хранить сбережения в национальной валюте, в то время как меньшая доля выбирает доллары США (12,2%) и другие иностранные валюты (2,5%).

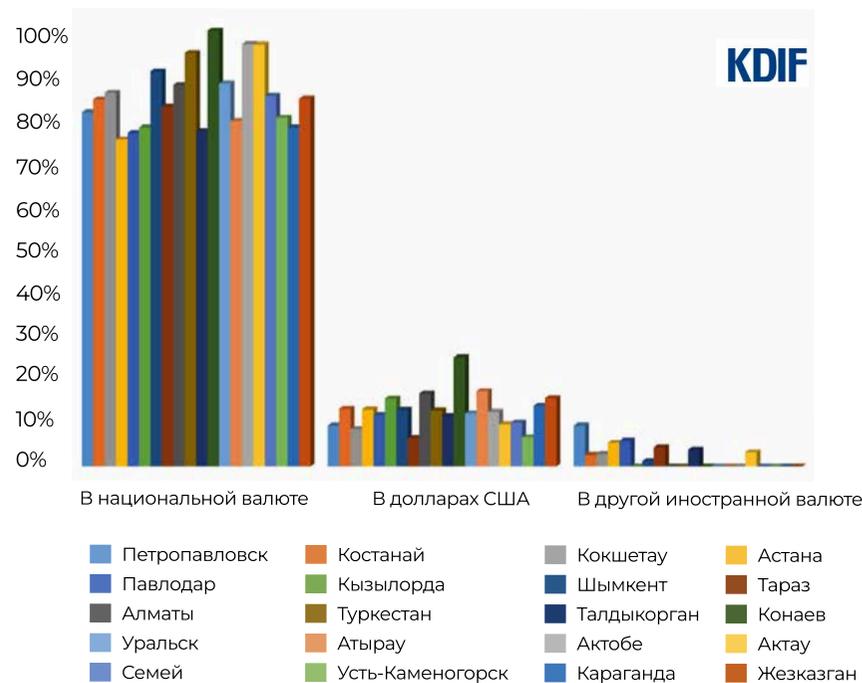
Чаще всего в национальной валюте хранят сбережения жители Актобе (96,9%), Актау (96,8%), Туркестана (94,9%) и Шымкента (90,6%).

11,5% респондентов с доходом выше 400 тысяч тенге предпочитают хранить сбережения в национальной валюте.

Горожане чаще выбирают доллары США для сбережений в Конаеве (25,0%), Атырау (17,2%), Алматы (16,7%) и Кызылорде (15,6%).

Валюты для хранения депозитов

*Множественный ответ



Факторы открытия депозита

● Следование примеру

30,1% респондентов открывают депозиты, следуя положительному опыту окружающих.

● Финансовая подушка безопасности

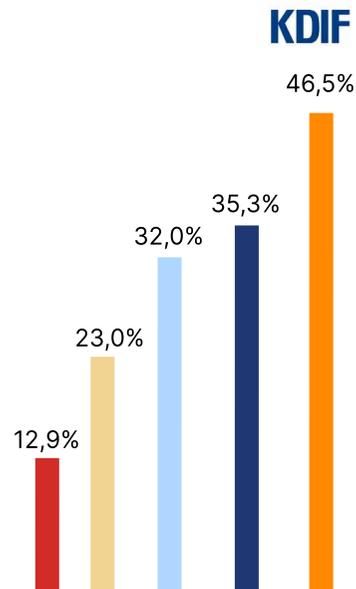
18,4% создают “подушку безопасности” на непредвиденные обстоятельства .

● Покупка недвижимости

17,7% открывают депозиты с целью покупки недвижимости.

Ключевые факторы при выборе депозита

- Высокая процентная ставка
- Возможность легко снимать и пополнять депозит
- Репутация банка
- Удобный мобильный банкинг
- Система лояльности (бонусы, кешбэки, легкость оформления кредита)



Альтернативные способы хранения сбережений

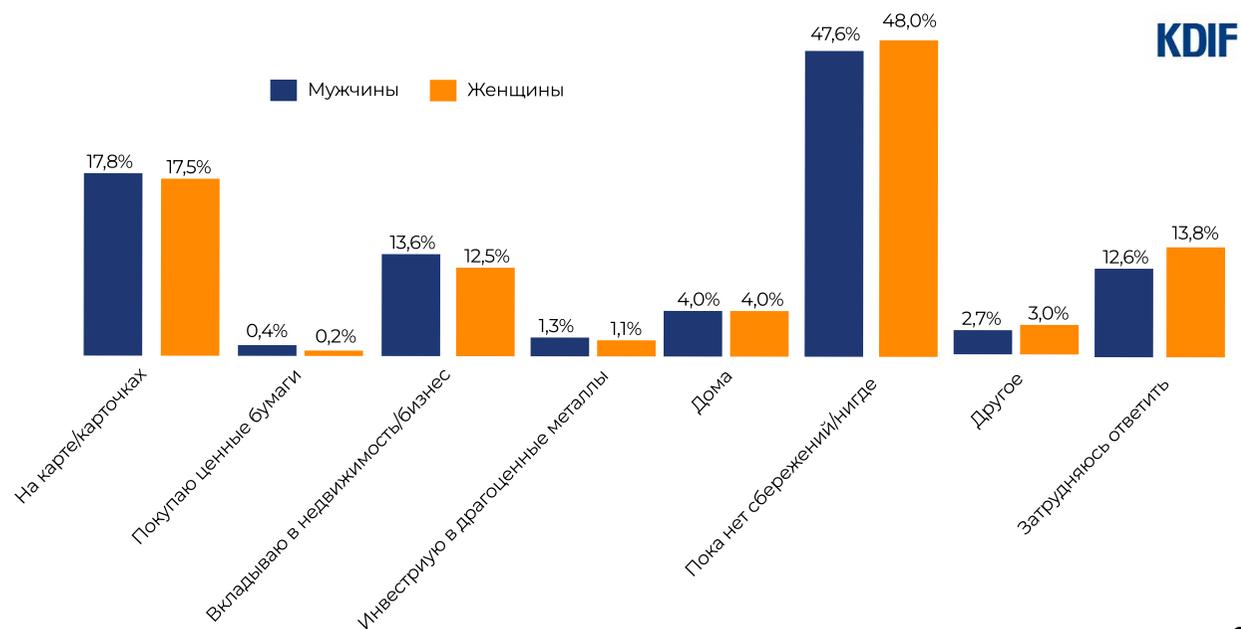
Среди всех опрошенных респондентов 27,6% сообщили об отсутствии сбережений.

Почти каждый пятый респондент (17,7%) среди тех, кто не имеет депозитов, предпочитает хранить средства на банковских картах, что указывает на популярность мобильных решений для управления финансами.

Инвестиции в недвижимость и бизнес предпочитает 13,1% участников опроса, которые не имеют депозиты.

Хранение сбережений дома выбирают 4% респондентов, которые не имеют депозиты.

Способы хранения сбережений у тех, кто не пользуется депозитами **KDIF**



Осведомлённость о системе гарантирования депозитов (часть 1)

Общая осведомлённость

42% респондентов знают о системе гарантирования депозитов и деятельности АО «КФГД»

Среди 58% неосведомленных о системе гарантирования депозитов и работе АО "КФГД" 59,3% не имеют депозитов. Среди тех, кто не имеет депозитов, 48,7% не имеют сбережений, 16,9% хранят средства на карточках, а 4,3% предпочитают хранить деньги дома.

Среди тех, кто не осведомлён о деятельности фонда, 54,4% выразили ему своё доверие.

Городское vs сельское население

Городские жители (43%) более осведомлены, чем сельские (39,7%)

Возрастные особенности

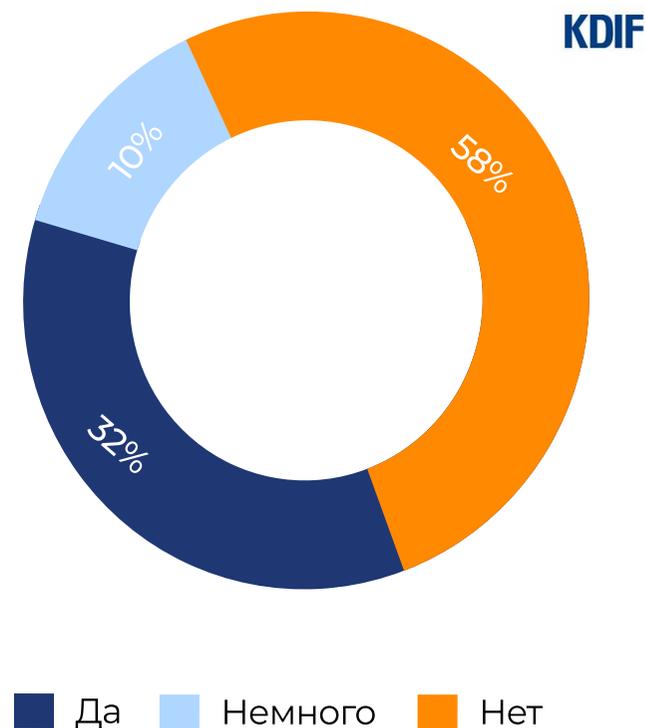
Наибольшая осведомлённость наблюдается в возрастной группе 30-59 лет.

Региональные особенности

Наиболее осведомленными регионами являются ВКО (52,4 %) и Мангистауская область (48,6%), наименее осведомленными Жамбылская область (30,2%) и Павлодарская область (31,3%).

В Алматы уровень осведомленности составляет 45,2%, а в Астане – 44,7%.

Осведомлены о системе страхования депозитов и работе КФГД



Осведомлённость о системе гарантирования депозитов (часть 2)



Каналы информирования о системе гарантирования депозитов

Менеджеры банков

27,4% респондентов предпочитают получать информацию от менеджеров банков.

Цифровые каналы

Банковские приложения (8,2%) и официальные сайты банков (8,2%) являются популярными источниками информации.

Государственные ресурсы

5,4% респондентов предпочитают портал egov.kz для получения информации.

СМС-рассылки

4,7% опрошенных выбирают СМС-рассылки от банков как источник информации.

Возрастные предпочтения в источниках информации

Молодежь (18-29 лет)

Предпочитают получать информацию от менеджеров банков (30,5%) и через банковские приложения (8,1%)

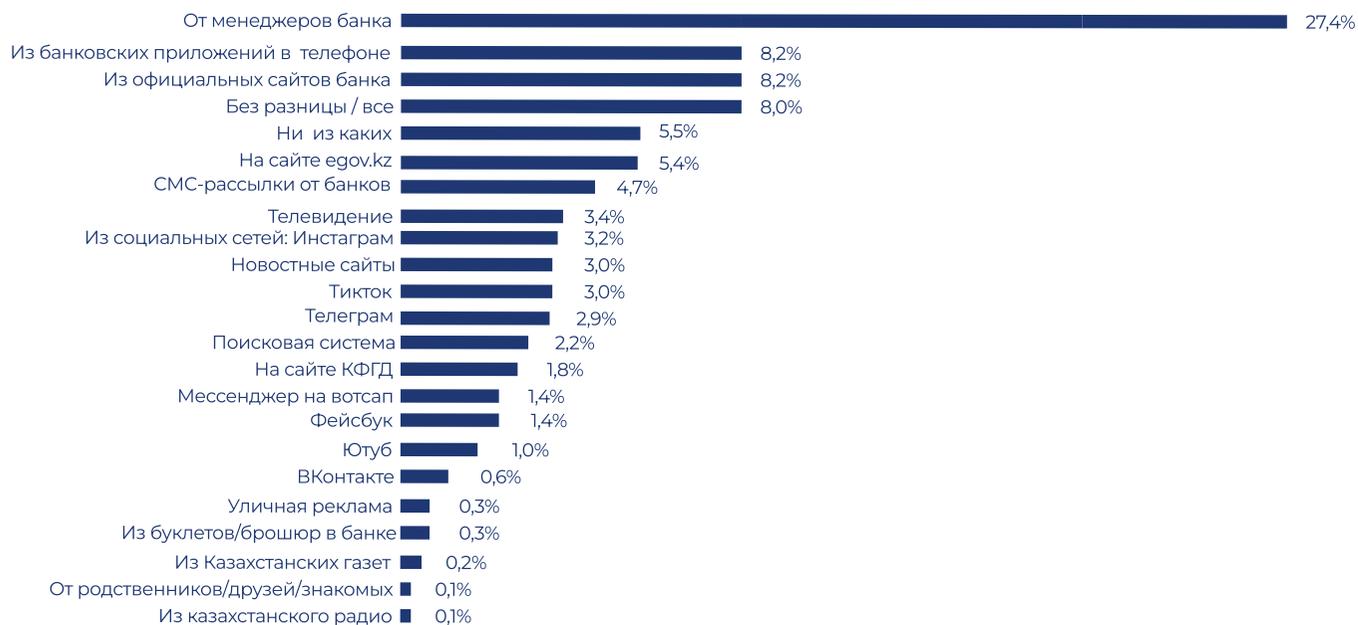
Средний возраст (30-59 лет)

Выбирают официальные сайты банков (9,2%), сайт egov.kz (5,8%) и СМС-рассылки (5,3%)

Старшее поколение (60-65 лет)

Предпочитают личное общение с менеджерами банков (27,2%)

Предпочтительные каналы информирования



Основные выводы опроса



Доверие к АО КФГД

Вкладчики в основном доверяют фонду



Ключевые источники информации

Основные источники информации о системе гарантирования депозитов включают менеджеров банков, интернет-поисковики и республиканские каналы.



Уверенность в компенсации

Вкладчики знают о возмещении средств при отзыве лицензии у банка.



Диверсификация вкладов

Хранение сбережений в разных банках помогает не только гибко управлять финансами, но и снижать риски, так как депозиты в разных банках гарантируются отдельно.



Официальные платформы вызывают доверие

Сайт КФГД kdif.kz, портал egov.kz и новостные порталы – самые предпочитаемые источники информации.



Основные цели вкладов

«финансовая подушка» и покупка недвижимости – ключевые мотивы для открытия депозитов.

Основные тренды

- Осведомленность о системе гарантирования депозитов отмечена у 42% респондентов; среди городских жителей этот показатель составляет 43%, среди сельских — 39,7%.
- Среди знакомых с системой гарантирования депозитов 72,7% знают о компенсации при банкротстве банка, 34% — о работе Казахстанского фонда гарантирования депозитов, 21% — о максимальной гарантии в 20 млн тенге.
- Депозиты имеют 33% опрошенных, причем 49% из них держат свои сбережения в одном банке, а более трети распределяют их по нескольким финансовым учреждениям.
- Выбор тенге для хранения сбережений характерен для большинства респондентов (84,9%); в долларах США предпочитают хранить средства респонденты из таких городов, как Конаев, Алматы, Атырау и Караганда.
- Из всех респондентов, 27,6% не имеют сбережений. Наиболее популярные альтернативы депозитам — банковские карты и вложения в недвижимость.
- Банковские менеджеры — основной источник информации о системе для 35,1% респондентов.
- Информация от менеджеров банков умеренно коррелирует с доверием к системе гарантирования депозитов, тогда как медиа показывают слабую корреляцию, что указывает на более высокий уровень доверия у клиентов, информированных через банки.
- 8,4% опрошенных (второе место по популярности) получили информацию через интернет-поисковики самостоятельно.
- Республиканские телеканалы являются источником для 7,2% респондентов, преимущественно в регионах.
- Официальные сайты и мобильные приложения банков играют важную роль в получении информации о системе гарантирования депозитов для 6,3% респондентов.
- 3,8% респондентов получают информацию о системе гарантирования депозитов через новостные сайты.

Фокус-групповое исследование по системе гарантирования депозитов

Цель исследования

Оценить осведомленность о системе гарантирования депозитов и понять восприятие рисков и возможностей.

Участники фокус-групп

Молодая казахоязычная группа (18-27 лет), взрослая русскоязычная группа (31-59 лет), всего 16 участников, равномерно распределены по полу и по регионам страны.

Основные задачи

1. Изучить отношение к депозитам и доверие.
2. Понять восприятие рисков и преимуществ.
3. Оценить понимание системы гарантирования депозитов.
4. Выявить мотивы для открытия депозитов.
5. Определить предпочтительные каналы информации

Блоки вопросов

Вводный блок о личных /семейных финансах, Обмен опытом, Риски и Преимущества, Осведомленность-доверие, Каналы информации.

Сберегательные привычки и подход к накоплениям

1 Планирование **личных / семейных** финансов

- Большинство участников фокус-группы фиксируют только крупные расходы, такие как оплата платежей по кредиту, при этом ежедневные траты остаются без учета.
- Участники отмечают, что важно иметь финансовую "подушку безопасности", и на практике многие стараются откладывать средства, несмотря на непредвиденные расходы.
- В казахоязычной молодой группе участники отмечают важность краткосрочного планирования (1 месяц).

2 Депозиты как надёжный **инструмент** накопления

- Депозиты воспринимаются как способ достижения финансовых целей, в основном для покупки жилья.

3 **Мотивация** к накоплению через положительные примеры

- “У родственников есть примеры, когда они накопили деньги на дом или машину.”
Бахтияр, 26 лет.

4 Рациональный выбор депозитов для **конкретных целей**

- Крупные коммерческие банки — для хранения свободных денег и для удобного управления средствами онлайн.
- Система жилищных строительных сбережений — для долгосрочных накоплений.

5 **Разделение сбережений** между банками

- Сочетание удобного доступа к средствам и накопления на крупные цели.

Факторы, способствующие открытию депозита

Высокий уровень доверия к депозитам и банкам

- Респонденты ценят стабильность, надежность и возможность дохода от депозитов .
- Репутация банка и высокий процент являются основными критериями при выборе.

Важность условий и мобильного банкинга

- Удобный мобильный банкинг и программы лояльности играют важную роль в решении открыть депозит.
- Молодёжь и мужчины чаще ориентируются на высокий процент, женщины ценят удобство и гибкость.

Гибкость и контроль средств

- Вкладчики в городах предпочитают управляемые и доходные депозиты, в то время как сельские жители выбирают удобство доступа.
- В мобильном банке удобно тем, что можно быстро перевести или снять деньги, но для накоплений я использую другой банк, чтобы не было искушения их потратить." **Жаныл, 39 лет.**

“Для меня депозит — это возможность создать финансовую «подушку безопасности» на случай непредвиденных жизненных расходов. Если рассматривать краткосрочный депозит, он подходит для оперативного использования средств. А долгосрочный депозит, безусловно, больше подходит для таких целей, как накопление на жильё или формирование первоначального взноса для ипотеки.” **Саят, 32 года.**

Выбор валюты сбережений



"Я в данный момент храню деньги на депозите в тенге. Стараюсь регулярно откладывать определённую сумму каждый месяц. Потому что можно регулярно откладывать деньги на определённую цель и потом использовать их, когда понадобится." **Сабина, 18 лет.**



"Как я уже говорил, я всего лишь пару раз положил деньги на депозит. Часть денег – в долларах, часть – в тенге." **Марат, 51 год.**



"Денежки ложим! Половина в долларах, и в тенге. В тенге, наверное, вот когда срочно необходимо – мы с депозита снимаем. Доллары и золотые изделия – лежат, мы их не трогаем." **Молдир, 35 лет.**

Общая осведомлённость о системе гарантирования депозитов

1

Поверхностная, но положительная **осведомлённость о системе гарантирования**

Участники продемонстрировали базовое понимание системы, включая сумму гарантийного возмещения.

2

Признание **значимости системы**

“Фонд должен существовать, работать и в целях поддержки наших граждан как гарант государства, чтобы депозиты всё больше появлялись, чтобы люди всё больше шли, чтобы открывали свои депозиты в тенге.” **Саят, 32 года.**

3

Ожидание более **активного информирования**

Участники отмечают, что готовы узнать больше о системе и приветствовали бы дополнительные информационные инициативы от финансовых институтов.

4

Осознание необходимости **доступности информации**

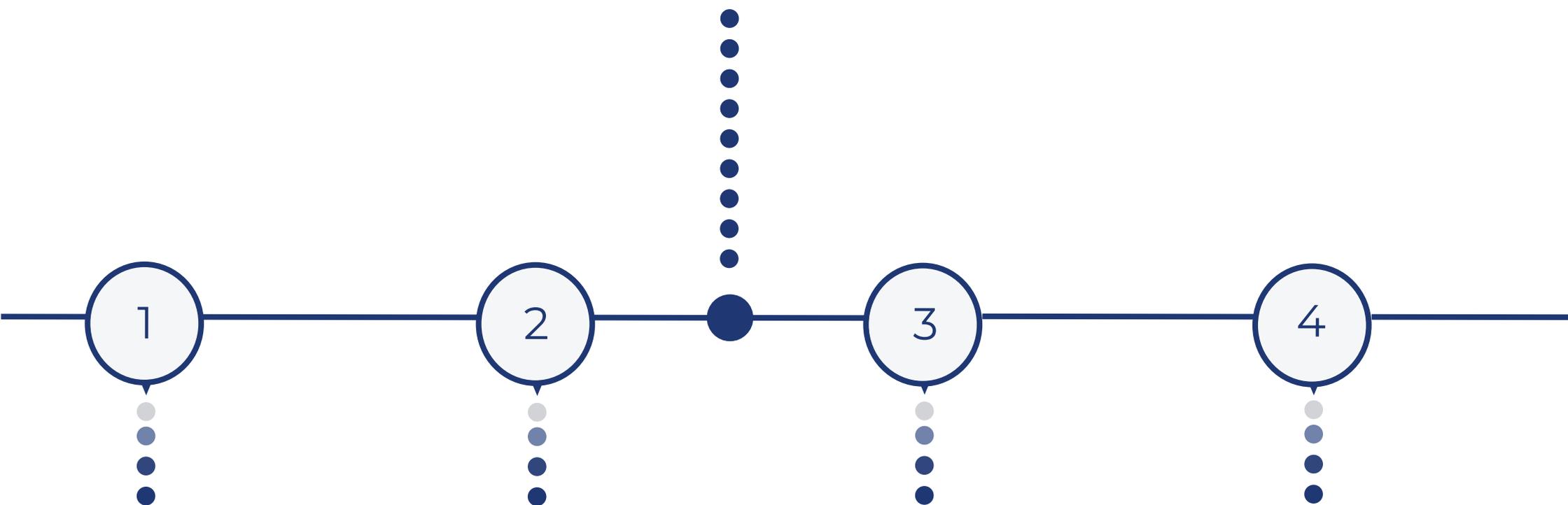
Представители казахоязычной молодой группы подчеркнули важность понятной и доступной информации о системе гарантирования.

5

Позитивное восприятие **ответственности финансовых организаций**

Русскоязычная взрослая группа считает, что банки играют важную роль в информировании клиентов о гарантиях, и готова к расширению взаимодействия с банками по этой теме.

Доверие к системе гарантирования депозитов



Интерес и доверие

Участники проявляют интерес и доверие к КФГД как к финансовому защитнику вкладчиков.

Влияние осведомлённости

Казахоязычная молодежь придерживается мнения, что уровень осведомленности играет ключевую роль: повышение осведомленности напрямую способствует укреплению доверия к финансовым институтам.

Восприятие КФГД

Русскоязычные взрослые проявляют положительное восприятие Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД), рассматривая его как государственного гаранта сохранности вкладов.

Общий вывод

КФГД воспринимается как важный элемент финансовой безопасности страны, даже среди менее осведомлённых граждан наблюдается высокий уровень доверия, что подчёркивает доверие к государственным институтам.

Каналы донесения информации о системе гарантирования депозитов по итогам фокус-группового исследования



Основные источники информации о системе гарантирования депозитов

Прямое общение в банках и консультации с банковскими сотрудниками являются основным источником информации.



Популярные цифровые каналы

Популярные банковские приложения, интернет-поисковики и казахстанские СМИ популярны среди пользователей.



Официальные источники

Сайт КФГД kdif.kz, egov.kz и новостные сайты воспринимаются как наиболее понятные и надёжные источники информации для граждан. Интерес к выгодным предложениям и удобным онлайн-источникам.



Социальные медиа

Telegram-каналы и официальные страницы банков привлекают внимание пользователей, ищущих выгодные предложения.

Основные выводы фокус-групповой дискуссии

● Важность накоплений

Участники признают важность финансовой безопасности и проявляют активный интерес к рассмотрению депозитов как одного из инструментов её обеспечения.

● Позитивное отношение к депозитам

Вкладчики видят депозиты как стабильный инструмент накопления для крупных целей.

● Важность процента при выборе депозита

“Когда я открывала депозит, я смотрела на процентную ставку.” **Асия, 27 лет.**

● Положительный пример

Позитивный опыт накопления сбережений на приобретение недвижимости близких мотивируют на открытие депозитов и долгосрочные накопления.

● Удобство и мобильность

Мобильные приложения высоко ценятся за легкость в управлении финансами.

● Осведомленность и рациональный выбор

Участники делают осознанный выбор банков и депозитов.

● Доверие к официальным источникам

Высокий уровень доверия к информации от банков и государственных структур.