

Секция «43.19 Финансы домохозяйств: финансовая грамотность и финансовая культура»

Факторы влияющие на финансовое поведение населения при выборе инвестиционных продуктов

Заявка № 1665853

Проблема исследования.

Проблема исследования заключается в выявлении ключевых факторов, определяющих выбор населением инвестиционных продуктов, и понимании механизмов принятия финансовых решений. Это важно для разработки эффективных инструментов финансового консультирования, маркетинговых стратегий и образовательных программ, направленных на повышение финансовой грамотности и вовлеченности населения в инвестиционную деятельность.

Степень разработанности проблемы.

Центральный Банк и Правительство РФ в проекте Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на 2025 год и период 2026 и 2027 годов отмечают, что повышается роль внутреннего финансирования экономики, крупнейшим источником которого может выступать население [6].

Для исследования темы были изучены работы авторов, рассматривающих проблему инвестиционной активности, финансового поведения частных инвесторов в России: Львова М.И., Диденко В.Ю., Мишениной Е.С., Малкина М.Ю. и других.

Львова М.И. - финансовое поведение это действия отдельных граждан, индивидов в обществе, во взаимосвязи с различными институтами, связанное с получением и расходованием денежных средств [5].

Диденко В.Ю. и Мишениной Е.С. финансовое поведение представляет собой вид экономического поведения, связанный с «услугами финансового рынка»: управление вкладом, инвестирование на бирже [2].

Галишникова Е. В. разделяет финансовое поведение, непосредственно связанное со взаимодействием с финансовыми институтами, на сберегательное, кредитное, инвестиционное, и страховое [1].

Малкина М.Ю. и Рогачев Д.Ю. - финансовое поведение включает потребительское, сберегательное, инвестиционное, кредитное, страховое, налоговое поведение [3].

Различают внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовое, в том числе инвестиционное поведение. Внутренние факторы: финансовый опыт, уровень финансовой грамотности, социально-демографические факторы: возраст, пол, социальный статус и др. [4]. Внешние факторы представляют собой сложившуюся культуру (в том числе финансовую) и ценности, геополитическую ситуацию, уровень развития финансовых институтов и др.

Практические аспекты.

Цель исследования – оценка инвестиционного потенциала розничного инвестора с учетом влияния факторов на финансовое поведение.

Объект исследования: финансовое поведение населения в процессе принятия инвестиционных решений на финансовом рынке.

Предмет исследования: совокупность поведенческих и социально-экономических факторов, определяющих выбор инвестиционных продуктов частными лицами.

Методы исследования: сравнительный, опрос, группировки и индексный метод.

Методика проведения исследования инвестиционного поведения частных клиентов представлена тремя этапами, рисунок 1.

На первом этапе - опрос физических лиц, орудие исследования – анкета, выборка 150 человек разного пола, возраста, социального статуса. География выборки – жители Новосибирской области, Алтайского края и Томской области.

В анкете на характеристики риск-профиль и доверие было 11 вопросов, оцениваемых по 5-ти бальной шкале Лайкерта, оценка финансовой грамотности состояла из вопросов с вариантами ответов.

На основании ответов анкетированных были рассчитаны индикаторы поведенческих и социально-демографических факторов.

Расчет индикаторов был произведен по формуле 1:

$$IF_{(1,2,3)} = K_{(1,2,3)} \cdot F_{(1,2,3)}, \quad (1)$$

где IF – индикатор исследуемого фактора,

F1, F2, F3, ... Fn – индикаторы факторов, влияющих на склонность розничных клиентов к инвестированию (F1 – возраст, F2 – доход, F3 – финансовая грамотность, F4 – отношение к риску, F5 – инвестиционный опыт, F6 – наличие финансовых целей, F7 – склонность к сбережениям, F7 – доверие)

K1, K2, K3, ... Kn – Коэффициенты, отражающие значимость каждого фактора.

Рассчитан конечный показатель – склонность конкретного клиента – физического лица к инвестиционной активности (или индекс инвестиционного потенциала). Структура индекса склонности к инвестированию (ИСИ) представлена следующей формулой 2:

$$ИСИ = [U+3016] (K [U+3017]_1 \cdot F_1) + [U+3016] (K [U+3017]_2 \cdot F_2) + [U+3016] (K [U+3017]_3 \cdot F_3) + \dots \quad (2)$$

где ИСИ – индекс склонности к инвестированию (чем выше значение, тем выше склонность),

F1, F2, F3, ... Fn – факторы, влияющие на склонность частных лиц к инвестированию

K1, K2, K3, ... Kn – Коэффициенты, отражающие значимость каждого фактора.

Таблица 1. иллюстрирует коэффициенты для каждого из факторов.

На основании рассчитанных показателей исследуемых характеристик, респонденты были разделены на три группы по склонности к инвестиционной деятельности: низкая, умеренная, высокая, рисунок 2.

Результаты исследования, выводы.

1. Возраст. Старшее поколение (57+) отличается низким инвестиционным потенциалом (71,43%) и умеренной склонностью к инвестициям (28,57%), что подтверждает возрастной консерватизм. У молодежи (16–25 лет) преобладает умеренный интерес, хотя у 16% потенциал низок из-за отсутствия стабильного дохода. При этом респонденты этой группы с доходом от 80 тыс. руб. склонны к инвестированию высоко. Группа 26–40 лет имеет средний потенциал, умеренный риск-профиль и высокий уровень сбережений.

2. Уровень дохода. Самая массовая группа – респонденты с доходом 20–50 тыс. руб. (41,25%), наименьшая – 110–130 тыс. руб. (10%). Респонденты с доходами от 80 до 130 тыс. руб. чаще демонстрируют умеренную склонность к инвестициям. Низкие показатели склонности характерны для граждан с минимальным семейным доходом (20–50 тыс. руб.) и доходом до 50 тыс. руб. на человека.

3. Финансовая грамотность. Преобладают граждане со средним уровнем. Более половины респондентов владеют базовыми знаниями (диверсификация, покупка акций) и используют вклады преимущественно для защиты средств от инфляции. Лишь 6,25% обладают уровнем выше среднего: они имеют практический опыт и применяют различные инструменты вложения помимо депозитов.

4. Степень риска. Более 80% опрошенных нейтрально относятся к риску: они заинтересованы в приумножении средств, но избегают высокодоходных инструментов. Большинство придерживается консервативного риск-профиля; умеренный и агрессивный профили

составляют 7,5% и 8,75% соответственно. Консервативный подход коррелирует с низким индексом склонности к инвестированию (среднее — 0,365), что подтверждает: неприятие риска существенно ограничивает использование инвестиционных инструментов.

5. Инвестиционный опыт. Опыт частых инвестиций у респондентов отсутствует. Лишь 16% имеют практику редких сделок (раз в год и реже), остальные опыта не имеют. У новичков преобладают низкий (23,75%) и умеренный (60%) индексы склонности к инвестированию. Опытные участники демонстрируют более высокий потенциал: умеренный (85%) и высокий (15%).

6. Финансовые цели. Цели есть у всех опрошенных: 28% — краткосрочные, 73% — долгосрочные (от 3 лет). В обеих группах доминирует умеренный инвестиционный потенциал (74,14% для краткосрочных и 72,73% для долгосрочных целей). При этом доля высокого индекса выше среди сторонников долгосрочного планирования (4,55% против 1,72%).

7. Уровень доверия к финансовым институтам. Индикатор показывает, насколько респонденты готовы доверять как в общем, так и финансовым институтам: коммерческим банкам, пенсионным фондам, страховым и брокерским компаниям и др.

Описание групп индексов приведено в таблице 2.

На основании ответов составлены портреты инвесторов по разным группами потенциала к инвестированию, рисунок 3.

Так, социально-демографическая характеристика показала, что:

– люди старшего возраста избегают инвестиционного поведения, причем 57% респондентов с низкой склонностью к инвестированию указывают на нехватку знаний в области инвестиций как на причину, по которой они не прибегнут к данной деятельности;

– мужчины большей степени готовы идти на риск, использовать высокодоходные инструменты, чем женщины;

– женский пол больше склонен к доверию;

– студенты образовательных учреждений имеют высокий интерес к инвестированию, но их потенциал к данной деятельности не выше среднего.

Источники и литература

- 1) Галишникова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить // Финансовый журнал. 2022. №2. С.133-140
- 2) Диденко В.Ю. Монетарные особенности финансового поведения населения // Вестник университета. 2022. №3. С. 145–155
- 3) Малкина М.Ю., Рогачев Д.Ю. Финансовое поведение российской студенческой молодежи // Социология в оценке и анализе развития современного общества / под общей редакцией З.Х. Саралиева. Нижний Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского. 2022. С. 187-209.
- 4) Литвинова В.В. Финансовое поведение человека и определяющие его факторы// Журнал экономической теории. 2020. №1. С.230-237
- 5) Львова М. И., Финансовое поведение населения в условиях неопределенности // Экономико-правовые проблемы обеспечения экономической безопасности: Материалы V МНПК: Уральский государственный экономический университет. 2022. С. 165-168
- 6) Основные направления развития финансового рынка РФ на 2025 год и период 2026 и 2027 годов Москва, 2024. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/onfinmarket/ (дата обращения: 13.02.2026).

Иллюстрации



Рис. : Рис. 1. Этапы исследования инвестиционного поведения розничных клиентов коммерческого банка

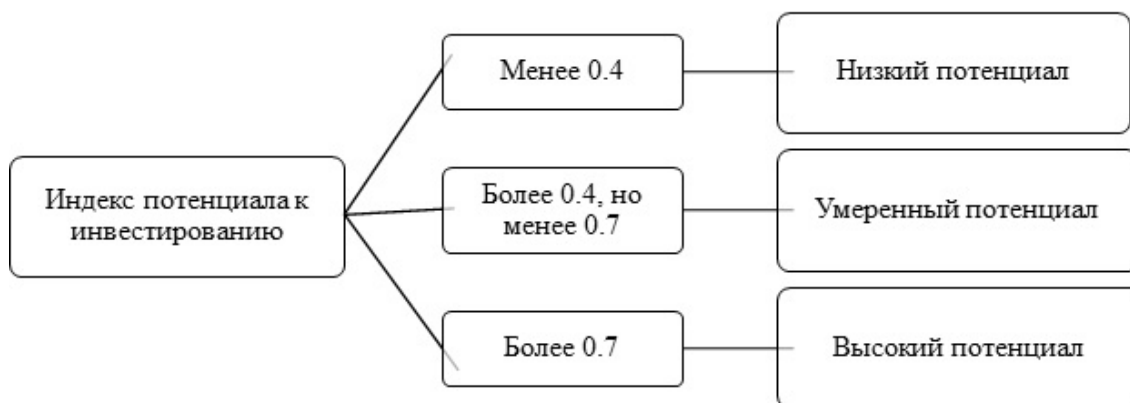


Рис. : Рис. 2. Интерпретация индексов, полученных в результате обработки анкет

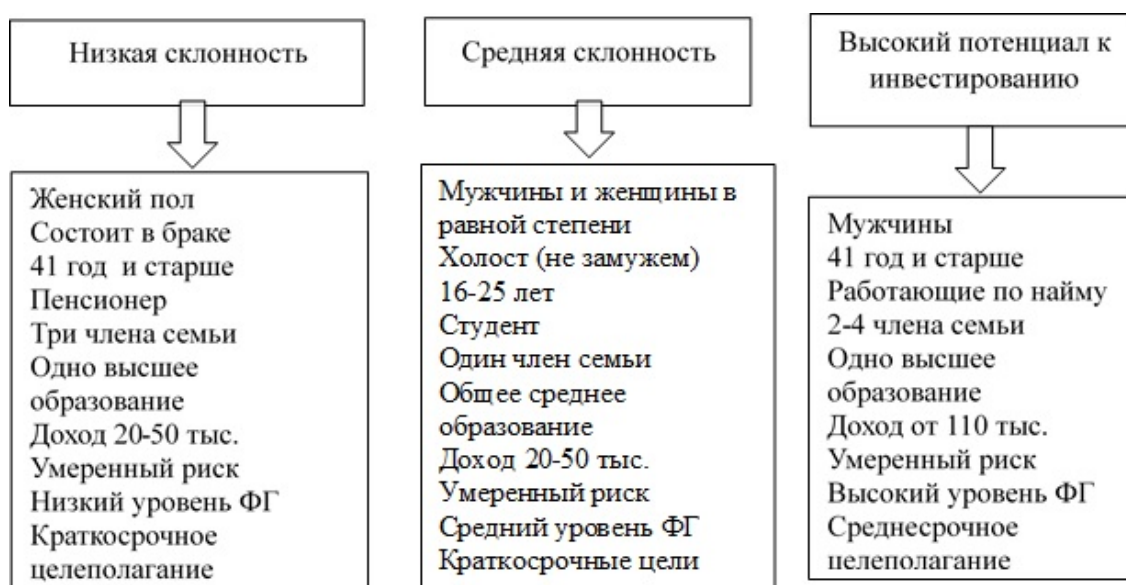


Рис. : Рис.3. Портрет розничного инвестора разных моделей склонности к инвестированию

| | | |
|-------------------------------|--|-----|
| F1 (возраст) | 0,12 | |
| K1 (возраст) | 57 и старше | 0,1 |
| | 16- 25 лет | 0,5 |
| | 26- 40 года | 1 |
| | 41– 56 лет | 0,5 |
| F2 (уровень дохода) | 0,2 | |
| K2 (уровень дохода) | От 20-50 тыс. руб | 0,3 |
| | От 50-80 тыс. руб | 0,3 |
| | От 80-110 тыс. руб | 0,7 |
| | От 110-130 тыс. руб | 0,7 |
| | От 130 тыс. руб и более | 1 |
| F3 (финансовая грамотность) | 0,25 | |
| K3 (финансовая грамотность) | Низкий уровень финансовой грамотности | 0,1 |
| | Средний уровень финансовой грамотности | 0,2 |
| | Выше среднего | 0,3 |
| | Высокий уровень финансовой грамотности | 1 |
| F4 (риск-профиль) | 0,18 | |
| K4 (риск-профиль) | Консервативный | 0,3 |
| | Умеренный | 0,7 |
| | Агрессивный | 1 |
| F5 (инвестиционный опыт) | 0,07 | |
| K5 (инвестиционный опыт) | Не инвестировал | 0,2 |
| | Редко (раз в год и реже) | 0,6 |
| | Часто инвестирую | 0,7 |
| F6 (наличие финансовых целей) | 0,03 | |
| K6 (наличие финансовых целей) | Нет целей | 0,3 |
| | Краткосрочные цели | 0,6 |
| | Долгосрочные цели | 1 |
| F7 (сберегательное поведение) | 0,1 | |
| K7 (сберегательное поведение) | Низкий уровень сбережений | 0,3 |
| | Средний уровень сбережений | 0,7 |
| | Высокий уровень сбережений | 1 |
| F8 (доверие) | 0,05 | |
| K8 (доверие) | Низкий уровень доверия | 0,2 |
| | Средний уровень доверия | 0,6 |
| | Высокий уровень доверия | 1 |

Рис. : Таблица 1. Удельные веса факторов и коэффициенты, отражающие значимость каждого фактора (метрическая шкала)

| Индекс склонности к инвестиционной деятельности | Характеристика |
|---|--|
| Низкий – 23,7% | Отрицание риска |
| | Неиспользование инвестиционных инструментов |
| | Низкий уровень финансовой грамотности |
| | Недостаточный уровень сберегательного поведения |
| | Низкий или средний уровень доверия |
| | Краткосрочные финансовые цели |
| Умеренный – 72,5% | Не инвестируют |
| | Имеют потенциал к инвестированию |
| | Нейтральное отношение к риску |
| | Средний уровень финансовой грамотности |
| | Средний уровень сберегательного поведения |
| | Преобладание краткосрочных целей |
| Высокий – 2,5% | Средний уровень доверия |
| | Могут рационально использовать финансовые инструменты, |
| | Готовы пользоваться высокодоходными инструментами |
| | Высокий уровень финансовой грамотности |
| | Умеренное отношение к риску |
| | Развитое сберегательное поведение |
| Высокий уровень доверия | |

Рис. : Таблица 2. Описание индексов склонности к инвестиционной деятельности частных клиентов