

 ФОМ

# Модели финансового поведения россиян



Исследование ФОМ  
по заказу Банка России

**Модели  
финансового  
поведения:  
подход  
ФОМ**

ОБЪЕКТИВНЫЕ  
ФАКТОРЫ

СУБЪЕКТИВНЫЕ  
ФАКТОРЫ

ФИНАНСОВАЯ  
АКТИВНОСТЬ

→ **Модель  
(паттерн)  
финансового  
поведения**

Модели финансового поведения: устойчивые комплексы форм финансовой активности и факторов объективного и субъективного свойства, их определяющих.

# Как ФОМ выделял модели финансового поведения

В анкету вошли 60 вопросов-индикаторов

Проведен опрос 2000 респондентов от 18 лет и старше в 55 регионах РФ по общероссийской репрезентативной выборке

Данные проанализированы с помощью специальной методики ФОМ\*

Выделены 11 моделей (паттернов) финансового поведения

## ИНДИКАТОРЫ, КОТОРЫЕ ОКАЗАЛИСЬ ДИФФЕРЕНЦИРУЮЩИМИ

Отношение к богатству: позитивное — нейтральное — негативное.

Локус контроля: готовность брать на себя ответственность за свои финансовые действия или переложить её на внешние обстоятельства.

Патернализм: склонность перекладывать ответственность за финансовые риски на государство.

Авантюризм и склонность к риску.

Готовность тратить время и усилия на осознанный выбор финансовой компании.

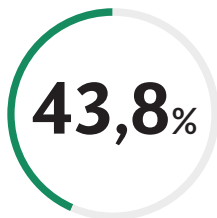
Доверие финансовой системе или поиск «своих людей» в банках.

Объективные факторы: уровень дохода, наличие финансовой подушки безопасности, статус пенсионера.

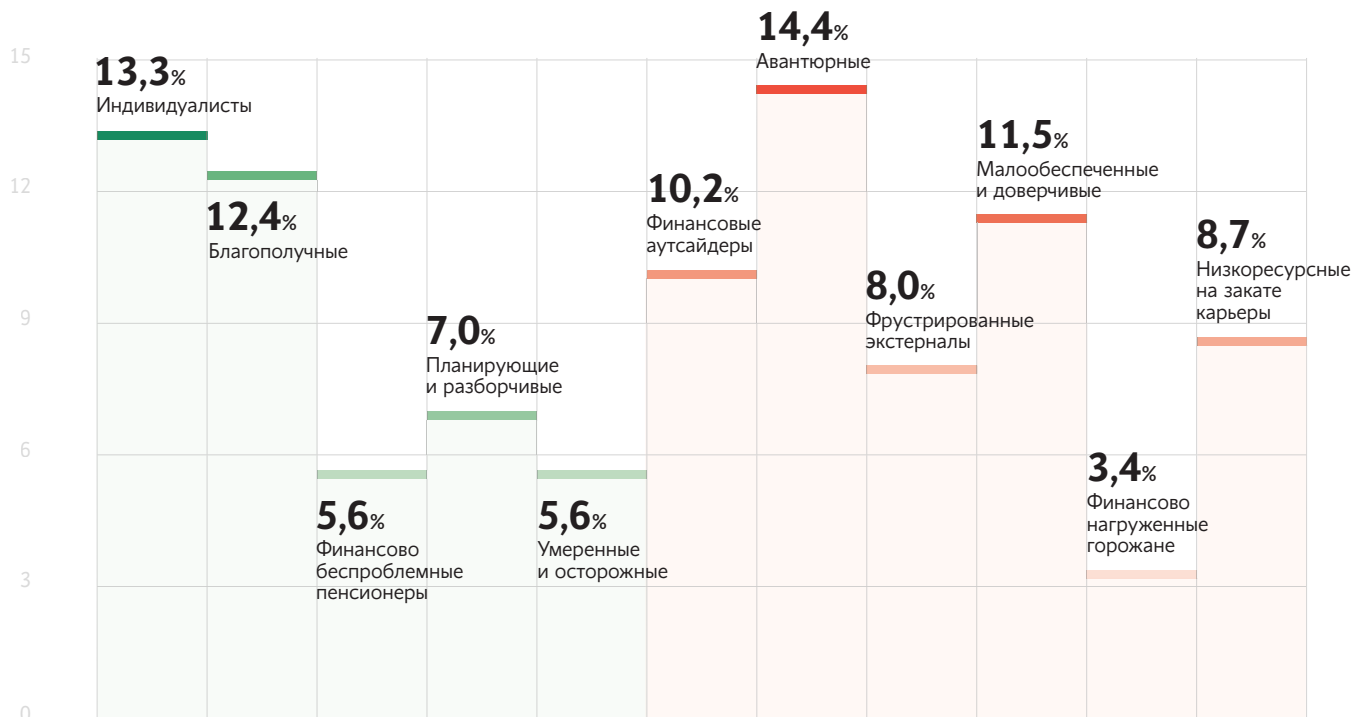
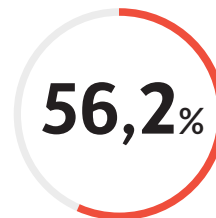
**Часть из моделей оказались явно связаны с определенными социально-демографическими переменными, а часть — не связаны.**

# 11 моделей финансового поведения россиян

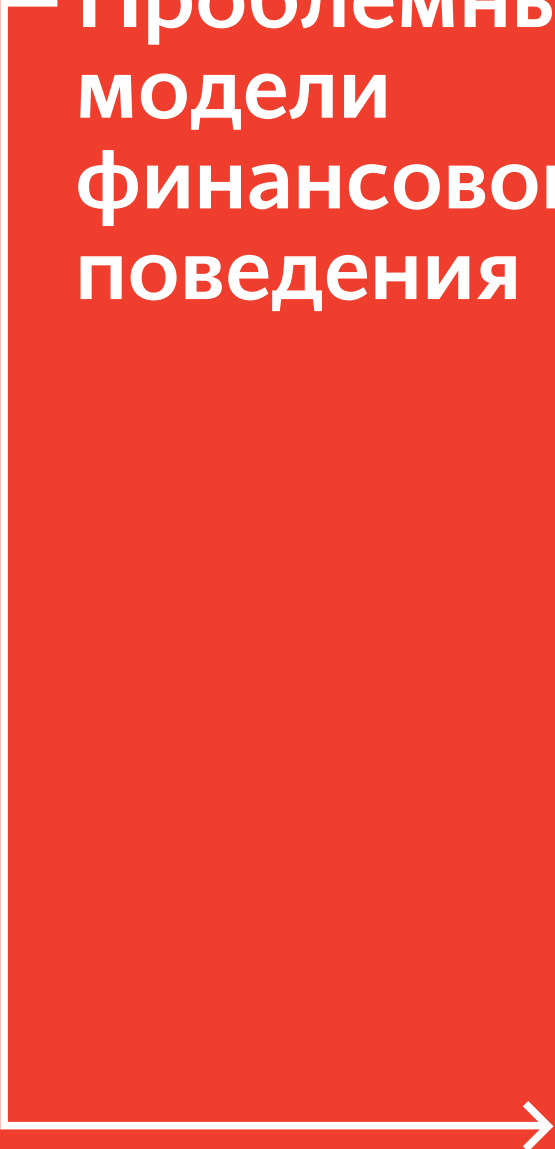
Позитивные модели



Проблемные модели

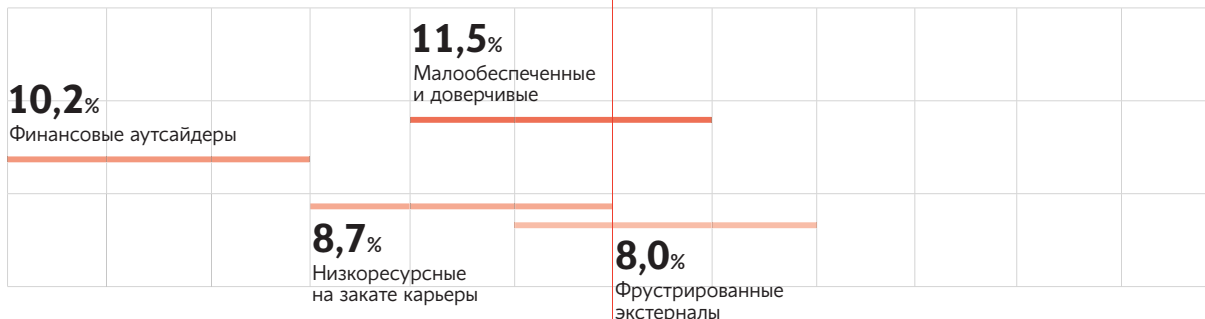


# Проблемные модели финансового поведения



Риски различаются  
в зависимости от модели

## СОЦИАЛЬНАЯ УЯЗВИМОСТЬ И ФИНАНСОВОЕ НЕБЛАГОПОЛУЧИЕ



## РИСКИ ОКАЗАТЬСЯ ЖЕРТВАМИ МОШЕННИКОВ

## РИСКИ СТАТЬ ЖЕРТВАМИ «ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД»



## РИСКИ НЕ ВЫДЕРЖАТЬ КРЕДИТНУЮ НАГРУЗКУ

# Низкоресурсные на закате карьеры

# 8,7%



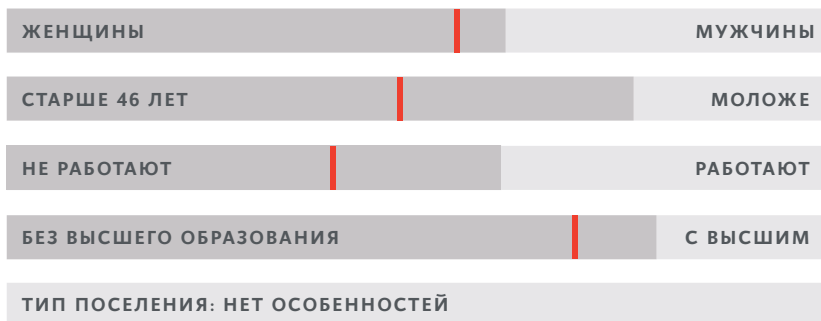
## Финансовые услуги\*



ПЕНСИОННЫЕ  
СЧЕТА



СОЦИАЛЬНЫЕ  
КАРТЫ



Консервативные,  
робкие,  
скромные

Данные по выборке в целом

\* Здесь и далее указаны услуги, которым пользуются чаще, чем по выборке в целом



## **МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ**

Не имеют подушки финансовой безопасности и возможности сберегать (в том числе на пенсию).

Сталкиваются с дефицитом семейного бюджета.

Негативно относятся к богатству.

Патерналисты (надеются на государство).

Не знают, как выбрать финансовую компанию.

Низкая вовлеченность в пользование финансовыми услугами.

Не будут рисковать и довольно осторожны в финансовом поведении.

## **РИСКИ**

Низкие ресурсы, отсюда — социальная уязвимость, неспособность накопить на пенсию.

## **ЧТО ДЕЛАТЬ**

**Социальная защита.**

**Просвещение: как поддерживать позитивный баланс бюджета, как накопить на пенсию.**

# Малообеспеченные и доверчивые

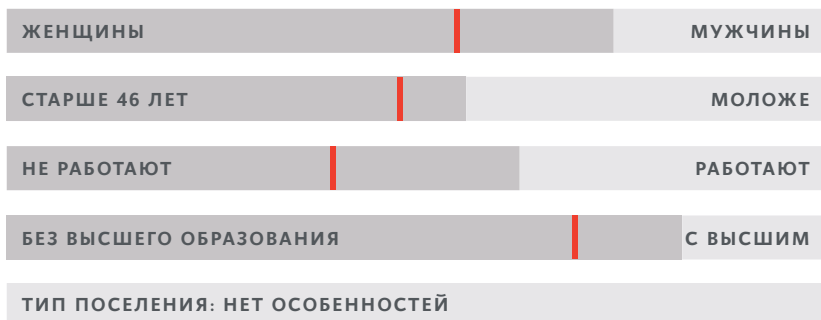
# 11,5%



## Финансовые услуги



СОЦИАЛЬНЫЕ  
КАРТЫ



Данные по выборке в целом

Уступчивость,  
смирение  
и доверчивость,  
внешний локус  
контроля

## **МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ**

Самый низкий уровень доходов.

Один из худших показателей баланса бюджета; не имеют подушки финансовой безопасности.

При последнем обращении за финансовой услугой не имели выбора или не искали альтернативы.

Обратились бы в банк, где есть знакомые.

Не принимают финансовые решения самостоятельно.

Предпочитают пользоваться наличными.

## **РИСКИ**

Социальная уязвимость: неумение сводить концы с концами, бедность.

Доверчивость при выборе финансовых агентов: риски стать жертвами мошенников.

## **ЧТО ДЕЛАТЬ**

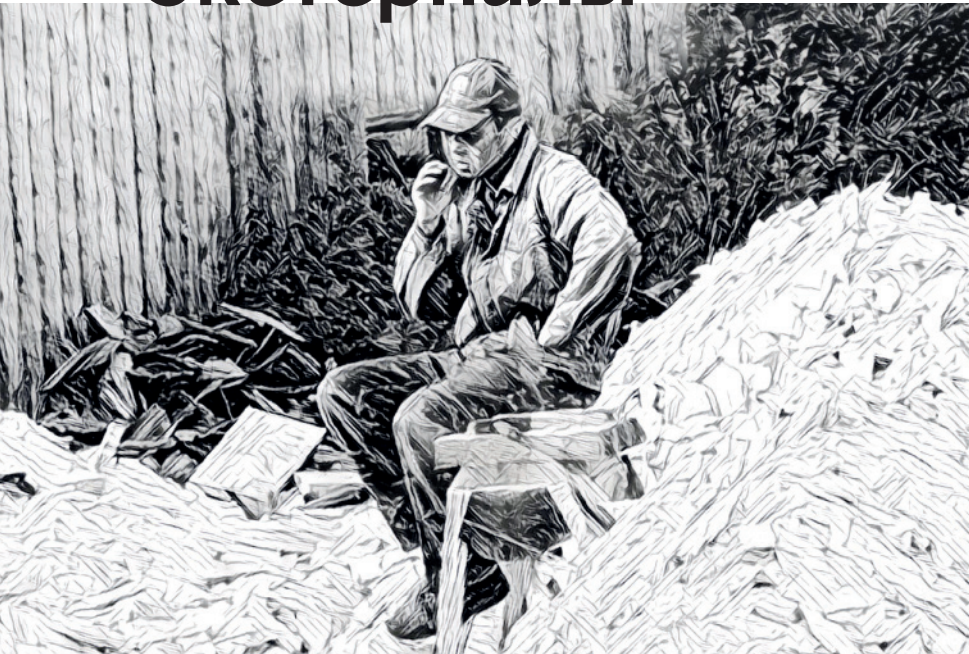
**Социальная защита.**

**Защита от мошенников.**

**Просвещение: как определить мошенников, как поддерживать позитивный баланс бюджета и экономить.**

# Фрустрированные экстерналы

# 8,0%



## Финансовые услуги



ПЕНСИОННЫЙ  
СЧЕТ



СОЦИАЛЬНЫЕ  
КАРТЫ



Данные по выборке в целом

Фрустрированы собственной неуспешностью, но обвиняют в этом других (государство, другие социальные группы)

## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Негативное отношение к богатству.

Ниже, чем у остальных, уровень доверия к людям.

Внешний локус контроля.

Сталкиваются с дефицитом бюджета.

Низкий уровень вовлеченности в пользование финансовыми инструментами.

Чуть чаще бывают жертвами мошенников.

Предпочитают совершать платежи через кассу.

## РИСКИ

Финансовое неблагополучие.

Риски стать жертвами мошенников.

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Просвещение:**

**Бесплатные консультации и общедоступная информация о возможностях сбережений и поддержания позитивного баланса бюджета.**

**Как распознать мошенников.**



# Финансовые аутсайдеры

# 10,2%



## Финансовые услуги:

ПОЛЬЗУЮТСЯ  
СУЩЕСТВЕННО РЕЖЕ,  
ЧЕМ В СРЕДНЕМ  
ПО ВЫБОРКЕ

ПОЛ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

ВОЗРАСТ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

ОБРАЗОВАНИЕ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

ТИП ПОСЕЛЕНИЯ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

Терпеливые  
«аутсайдеры»,  
фаталисты,  
с «моральным  
стержнем»

Данные по выборке в целом

## **МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ**

Реже всех используют финансовые инструменты (но не полное отсутствие таких практик).

Острый дефицит бюджета.

Высокий уровень незнания о состоянии семейного бюджета.

Реже совершают ошибки (за счет низкой включенности), не готовы заниматься финансовыми делами.

Доверяют знакомым, в том числе в сомнительных вариантах обращения с финансами.

## **РИСКИ**

Выключенность из финансового рынка, поэтому наименее доступны для воздействия.

Финансовое неблагополучие.

## **ЧТО ДЕЛАТЬ**

**Постепенное вовлечение в пользование финансовыми услугами, в том числе через обязательные формы (например, зарплатные или социальные карты).**

**Просвещение через призовое стимулирование.**

# Финансово нагруженные горожане

# 3,4%



## Финансовые услуги:

 ЗАРПЛАТНЫЕ  
КАРТЫ

 КРЕДИТ  
В МАГАЗИНЕ

 КРЕДИТ  
В БАНКЕ

 ЧАСТНЫЕ  
ЗАЙМЫ

 ОСАГО

ЖЕНЩИНЫ

МУЖЧИНЫ

СТАРШЕ 46 ЛЕТ

МОЛОЖЕ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

БЕЗ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

С ВЫСШИМ

СОДЕРЖАТ ОТНОСИТЕЛЬНО БОЛЬШИЕ СЕМЬИ

ТИП ПОСЕЛЕНИЯ: ЧАЩЕ ИЗ КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ

**Целеустремленные,  
высоко ценят  
семейные  
и дружеские связи,  
ответственные**

Данные по выборке в целом



## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Высокий доход на фоне больших расходов.

Не имеют подушки безопасности.

Много кредитов и личных долгов.

Расчетливость и планирование бюджета на краткосрочный период.

Тщательный подход к принятию финансовых решений.

Полагаются на рекомендации (в выборе банка) друзей и знакомых.

Активное финансовое поведение; пользование финтехом.

## РИСКИ

Перекредитованность:  
несмотря на рациональность поведения, риски возрастают в ситуации внезапного ухудшения материального положения (потеря работы, форс-мажор в экономике и т. д.).

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Просвещение: как подстраховаться от рисков, грамотно оценить финансовые возможности.**

# Авантюрные

# 14,4%



## Финансовые услуги:

 ЗАРПЛАТНЫЕ  
КАРТЫ

 КРЕДИТ  
В БАНКЕ

 ОСАГО

ПОЛ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

СТАРШЕ 46 ЛЕТ

МОЛОЖЕ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

ОБРАЗОВАНИЕ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

ТИП ПОСЕЛЕНИЯ: ЧАЩЕ ИЗ КРУПНЫХ ГОРОДОВ

Доверчивые,  
расточительные,  
азартные,  
импульсивные  
и склонные к риску,  
противоречивая  
самоидентификация

Данные по выборке в целом

## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Верят, что если вовремя выйти из «финансовой пирамиды», можно заработать хорошие деньги.

Патерналисты: надеются на государство и именно ему будут предъявлять претензии в случае своих финансовых ошибок.

Переоценка своих знаний в области финансов, при этом сложности с восприятием финансовой информации.

Умеренно активное финансовое поведение; пользование финтехом.

Нежелание сравнивать варианты при выборе финансовой услуги.

Готовность скрыть значимую информацию от финансовых институтов.

Есть подушка финансовой безопасности.

## РИСКИ

Главный риск — оказаться жертвами «финансовых пирамид» и похожих мошеннических схем.

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Использовать ограничения по финансовой активности (экзамен на квалификацию).**

**Вовлекать в безопасные финансовые инструменты.**

# Позитивные модели финансового поведения

## ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

**13,3%**

Индивидуалисты

**12,4%**

Благополучные

## НАИБОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

**7,0%**

Планирующие  
и разборчивые

## НЕКОТОРАЯ ПАССИВНОСТЬ, НО НИЗКИЕ РИСКИ СОВЕРШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОШИБОК

**5,6%**

Финансово  
беспроblemные  
пенсионеры

**5,6%**

Умеренные  
и осторожные

# Умеренные и осторожные

# 5,6%



## Финансовые услуги:



ЗАРПЛАТНЫЕ  
КАРТЫ



СБЕРЕЖЕНИЯ  
В НАЛИЧНОСТИ



КРЕДИТ  
В МАГАЗИНЕ



КРЕДИТ  
В БАНКЕ

ПОЛ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

ВОЗРАСТ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

ОБРАЗОВАНИЕ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

ТИП ПОСЕЛЕНИЯ: ЧУТЬ ЧАЩЕ ИЗ СЕЛА

**Экономные  
(ориентируются  
на скидки, акции),  
оптимизируют  
соотношение трат /  
удовольствий**

Данные по выборке в целом

## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Не имеют подушки финансовой безопасности.

Будут собирать информацию перед обращением за финансовой услугой.

При последнем обращении за финансовой услугой не имели выбора / не искали альтернативы.

Советуются при принятии финансовых решений с другими членами семьи.

Стоят планы и действуют в соответствии с ними.

Умеренно активное финансовое поведение, предпочитают пользоваться наличными.

## ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Умеренность в потребностях и осторожность, с одной стороны, страхует от серьезных ошибок.

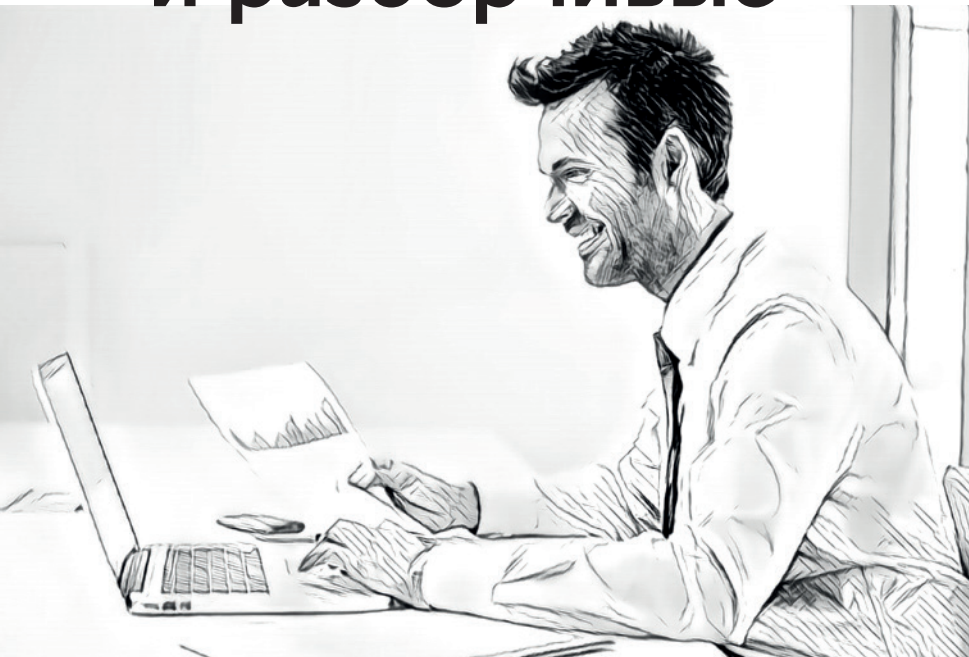
С другой стороны, это ограничивает возможности только консервативными финансовыми инструментами, а то и вовсе приводит к отказу от пользования.

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Повышение мотивации к использованию разных продуктов финансового рынка.**

**Обучение навыкам финтех.**

# Планирующие и разборчивые



# 7,0%

## Финансовые услуги:


 ЗАРПЛАТНЫЕ  
КАРТЫ

 ДЕБЕТОВЫЕ  
КАРТЫ

 КРЕДИТ  
В МАГАЗИНЕ

 КРЕДИТ  
В БАНКЕ

 ОСАГО

 ДМС  
НА РАБОТЕ

ПОЛ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

СТАРШЕ 46 ЛЕТ

самая большая доля молодежи до 30 лет

МОЛОЖЕ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

БЕЗ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

С ВЫСШИМ

ТИП ПОСЕЛЕНИЯ: ЧУТЬ ЧАЩЕ ИЗ НЕБОЛЬШИХ ГОРОДОВ

Думающие и анализирующие, целеустремленные, ответственные, интересуются новинками, но ценят традиции, взвешенные, но иногда импульсивные

Данные по выборке в целом



## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Более рациональный, информированный и осознанный выбор финансовых услуг (по сравнению с другими).

Долгосрочное планирование своей жизни на несколько лет вперед с учетом краткосрочных целей на ближайший период.

Имеют финансовые цели: учеба и крупные покупки (недвижимость, машина).

Однако особого финансового запаса у них пока нет.

## ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Активно пользуются финансовыми инструментами, но в силу не очень высокого уровня жизни пока ограничены в плане сбережений и инвестирования.

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Обеспечение долгосрочными финансовыми инструментами с низким порогом вхождения.**

# Финансово беспроблемные пенсионеры

# 5,6%



## Финансовые услуги:



ПЕНСИОННЫЙ  
СЧЕТ



СБЕРЕЖЕНИЯ  
В НАЛИЧНОСТИ



СРОЧНЫЕ  
ВКЛАДЫ



СОЦИАЛЬНЫЕ  
КАРТЫ

ЖЕНЩИНЫ

МУЖЧИНЫ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

БЕЗ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

С ВЫСШИМ

ГОРОДА И СЕЛА

ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ

Весьма консерва-  
тивные, взвешен-  
ные, осторожные,  
ориентированы  
на избегание  
ошибок

Данные по выборке в целом

## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Есть подушка финансовой безопасности, есть сбережения — как в наличной форме, так и на вкладах.

Основной доход — в форме пенсии.

Поддерживают положительный баланс бюджета при относительно скромных доходах.

Могут дать в долг родственникам.

Не готовы идти на риски, финансовые решения чаще всего принимают совместно с кем-то из членов семьи.

Пользуются только консервативными инструментами (вклады).

Уважительное отношение к богатству.

## ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Консервативное поведение позволяет избежать основных рисков, но слишком полагаются на близких в финансовых вопросах.

Трудно обучаться пользованию финтехом, отсюда — возможны ошибки при использовании картами.

## ЧТО ДЕЛАТЬ







**Обеспечивать информацией о том, как защитить себя от мошенников, выбрать надежный банк, безопасно пользоваться банковскими продуктами.**

# Благополучные

# 12,4%



## Финансовые услуги:

-  ЗАРПЛАТНЫЕ КАРТЫ
-  ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ
-  СБЕРЕЖЕНИЯ В НАЛИЧНОСТИ
-  СРОЧНЫЕ ВКЛАДЫ
-  ОСАГО
-  ДМС НА РАБОТЕ

ПОЛ: НЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ

СТАРШЕ 46 ЛЕТ

МОЛОЖЕ

НЕ РАБОТАЮТ

РАБОТАЮТ

БЕЗ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

С ВЫСШИМ

ГОРОДА И СЕЛА

ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ

**Думающие  
о будущем, умные,  
образованные,  
опытные, искушен-  
ные, интересуются  
новинками**

Данные по выборке в целом

## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Есть подушка финансовой безопасности, сбережения.

Относительно высокий доход.

Уважительное отношение к деньгам и богатству.

Строят средне- и долгосрочные планы и действуют в соответствии с ними.

Среди финансовых целей — недвижимость и другие крупные покупки.

Рациональность поведения, диверсификация средств.

Чаще других чувствуют себя уверенно в финансовых делах.

Активное финансовое поведение, пользование финтехом.

## ВОЗМОЖНОСТИ

Высокий потенциал инвестиционной активности.

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Стимулировать долгосрочные инвестиции.**

**Вовлекать в освоение сложных финансовых инструментов.**

# Индивидуалисты

# 13,3%



## Финансовые услуги:



ДЕБЕТОВЫЕ  
КАРТЫ



КРЕДИТНЫЕ  
КАРТЫ



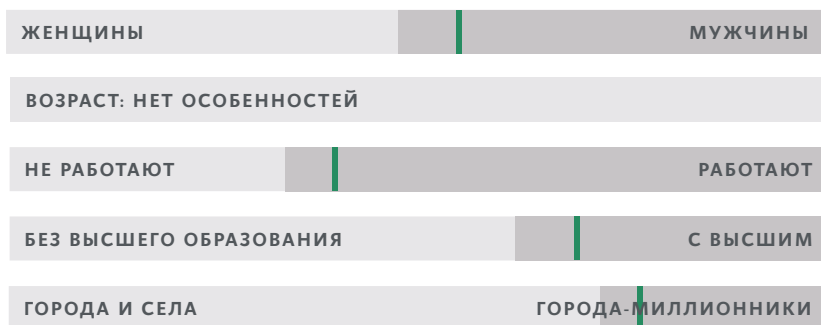
СЧЕТА  
ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ



СРОЧНЫЕ  
ВКЛАДЫ



ОСАГО



Данные по выборке в целом

**Трудяги, думающие,  
романтики,  
информированные,  
независимые,  
но ориентируются  
на социальные  
нормы**

## МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Не ориентируются на государство и считают, что оно не отвечает за финансовые ошибки частных лиц.

Уважительное отношение к деньгам и богатству.

Есть подушка финансовой безопасности.

Относительно высокий доход.

Дают в долг.

Строят планы, в том числе на долгий срок.

Имеют финансовые цели (покупка недвижимости).

Активное финансовое поведение, пользование финтехом.

## ВОЗМОЖНОСТИ

Высокий потенциал инвестиционной активности, но присутствует осознанная дистанцированность от формальных и государственных институтов.

## ЧТО ДЕЛАТЬ

**Стимулировать долгосрочные инвестиции.**

**Вовлекать в освоение сложных финансовых инструментов.**





1230022, Москва,  
ул. Рочдельская 15, стр. 16 А  
Тел. +7 (495) 620-62-32  
[www.fom-gk.ru](http://www.fom-gk.ru) | [www.fom.ru](http://www.fom.ru)

