

**О.В. Медяник, Н.И. Легостаева**

## **ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН: ФАКТОРЫ, ТИПЫ, КОДЫ УЯЗВИМОСТИ**

**O. Medyanik, N. Legostayeva. Financial behavior of Russians:  
factors, types, and codes of vulnerability**

**Аннотация.** Цифровая трансформация оказывает возрастающее влияние на поведение людей в повседневной жизни, в том числе, на экономическое поведение и потребление финансовых товаров и услуг. Данное исследование носит междисциплинарный характер на стыке психологического и социологического знаний. В результате проведения онлайн опроса авторами были разработаны факторы, влияющие на финансовое поведение потребителей финансовых продуктов и услуг, а также типы финансового поведения и матрица кодов уязвимости финансового поведения.

**Ключевые слова:** цифровое финансовое поведение, коды уязвимости финансового поведения, типы финансового поведения, цифровая грамотность, финансовый кибер-абузер.

**Контактная информация:** 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62; тел.: (812) 363-64-94; e-mail: medyanikov@list.ru

**Abstract.** Digital transformation is having an increasing impact on people's behavior in everyday life, including economic behavior and consumption of financial goods and services. This study is interdisciplinary at the intersection of psychological and sociological knowledge. As a result of the online survey, the authors developed factors that influence the financial behavior of consumers of financial products and services, as well as types of financial behavior and matrix of financial behavior vulnerability codes.

**Keywords:** digital financial behavior, financial behavior vulnerability codes, types of financial behavior, digital literacy, financial cyber-abuser.

**Contact information:** 62, Tchaikovsky St., St. Petersburg, 191123; tel: (812) 363-64-94; e-mail: medyanikov@list.ru

### **Введение**

Цифровая трансформация всех сфер жизнедеятельности человека, с одной стороны, стала причиной ускоренной эволюции информационных технологий, помогающих человеку взаимодействовать с быстро изменяющимся цифровым миром, но, с другой стороны, появились новые проблемы, связанные с ростом числа киберпреступлений, особенно в экономическом секторе. Наряду с расширением возможностей цифрового финансового поведения россиян, отечественные исследователи фиксируют высокий уровень недоверия новым финансовым технологиям, а также низкую цифровую и финансовую грамотность большинства российских потребителей [3]. С целью дальнейшего повышения уровня цифровой грамотности и социально-экономической безопасности граждан было проведено авторское исследование, которое нацелено на изучение финансового поведения потребителей цифровых услуг и технологий (FinTech) в условиях увеличения случаев цифрового мошенничества.

---

**Медяник Ольга Викторовна** – кандидат психологических наук, доцент кафедры управления рисками и страхования Санкт-Петербургского государственного университета

**Легостаева Наталья Игоревна** – кандидат социологических наук, старший научный сотрудник лаборатории изучения социально-экономических и политических процессов современного общества Санкт-Петербургского государственного университета

O. Medyanik – PhD in Psychology, Associate Professor at the Department of Risk Management and Insurance, St. Petersburg State University

N. Legostayeva – PhD in Sociology, Senior Researcher, Research Laboratory for Socio-Economic and Political Processes of Modern Society, St. Petersburg State University

© Медяник О.В., Легостаева Н.И., 2022.

## **Метод исследования**

Авторский опросник «Digital Financial Behavior» предназначен для исследования поведенческих установок и реакций потребителей товаров и услуг в условиях перехода к цифровой экономике. В опросник были заложены утверждения для оценки установок респондентов, связанных с успешным использованием цифровых технологий, управлением личными финансами, проявлением ответственного финансового поведения. Сформированные утверждения базировались на детерминантах, влияющих на отношение потребителя к финансовой сфере, которые были исследованы ранее: физиологические проявления тревожности на финансовые стимулы, восприятие страховых рисков, переживание дефицита денег и финансовой неопределенности, финансовая уверенность (оптимизм) [1]. Выявленные установки стали новыми маркерами в оценке влияния FinTech на финансовое поведение. Структура авторского многофакторного опросника «Digital Financial Behavior» состоит из трех основных элементов: 1) «опросник экономических установок» [2], 2) «опросник финансовой тревожности» [3], 3) «авторский опросник предпочтения цифровых технологий» [4]. Респонденты должны были выразить степень согласия с утверждениями, вошедшими в структуру опросника, по шкале Лайкерта, где 7 — «полностью согласен», а 1 — «абсолютно не согласен». Опросник был размещен на интернет-платформе SurveyMonkey. Обработка результатов проходила с использованием программы SPSS (версия 26.0) и программы StatTech v. 1.2.0 (разработчик – ООО «Статтех», Россия). Надежность опросника проверялась коэффициентом альфа Кронбаха, который был равен 0,930.

Онлайн опрос был проведен с 26.05.2021 по 27.05.2021 год, в котором приняли участие 1043 россиян вне зависимости от пола, возраста, занятости и места проживания (465 мужчин, 578 женщин). Для анализа полученных результатов были проведены уровневый, факторный, корреляционный анализы данных, анализ различий в зависимости от социально-демографических переменных (пол, возраст, занятость, уровень дохода, финансовое образование).

## **Литературный обзор**

Развитие цифровых технологий привело к появлению новых деструктивных социальных явлений, связанных с киберпреступностью, в том числе, цифрового мошенничества в экономической сфере. Зарубежные исследователи говорят о развитии целой индустрии мошенничества, где киберпреступники научились подбирать под своих потенциальных жертв правильную тактику воздействия для достижения максимального эффекта [9]. Комбинирование таких тактик может ввести жертву в состояние оцепенения, которое притупляет ее способность рассуждать и принимать решения. Исследователи Cialdini и Rhoads при изучении финансового мошенничества основной акцент сделали на ситуационных факторах [8]. Среди маркеров, которые увеличивают вероятность попадания финансовых потребителей в мошенническую ловушку выделяют резкое снижение дохода, взыскание за ипотеку или кредит, смерть близкого человека. В литературе по виктимологии чаще упоминаются две теории (теория образа жизни [13; 14] и теория повседневной деятельности [12]), которые обычно применяются вместе. Считается, что эти теории применимы для изучения как виктимизации, так и мошенничества. Согласно Holt и Bossler [10], теория образа жизни и повседневной деятельности могут объяснить причины киберпреступности. Так, согласно первой теории именно образ жизни жертвы влияет на виктимизацию, в центре внимания второй - изучение виктимизации как события, подчеркивается ее связь с пространством и временем.

При разработке ранних типологий жертв кибермошенничества учитывались некоторые психологические, биологические, социологические, психологические и демографические факторы. Они были основаны на отношениях, существующих между жертвами и мошенниками [7]. Moriarty разработал типологию в соответствии с различными уровнями ответственности или вклада в собственную виктимизацию. Были определены следующие

предикторы виктимизации: частота использования телефона, привязанность человека к мобильному телефону и технологии возможностей, которые он предоставляет [11].

Отечественные авторы Юзвович и Разумовский [5] на основе анализа современных моделей финансового поведения и ряда исследований психолого-экономических характеристик людей систематизировали поведенческие характеристики и сформировали 11 моделей типологических портретов финансового поведения людей. Итогом исследования стала функционально-структурная модель финансового поведения населения, ранжирующая людей на категории с позиции их потенциальной подверженности принятию иррациональных финансовых решений. В результате исследований, проведенных Фондом «Общественное мнение» было выявлено 11 моделей (паттернов) финансового поведения россиян, среди которых были выделены позитивные и проблемные модели. К позитивным моделям были отнесены индивидуалисты, благополучные, «финансово-беспроблемные» пенсионеры, планирующие и разборчивые, а также умеренные и осторожные. Среди проблемных моделей были выделены финансовые аутсайдеры, авантюрные, фрустрированные экстерналы, малообеспеченные и доверчивые, финансово нагруженные горожане, низко-ресурсные на закате карьеры. Проблемные модели финансового поведения подвержены рискам стать жертвами мошенников и «финансовых пирамид», а также рискам не выдержать финансовую нагрузку. Для позитивных моделей финансового поведения характерны низкие риски совершения финансовых ошибок, и они отличаются высоким потенциалом для инвестиционной активности [6].

### **Результаты исследования**

Почти две трети респондентов (62,8%) — граждане в возрасте 26–45 лет. Чуть более трети респондентов отметили, что работают в коммерческом секторе (34,4%), в бюджетной сфере — 13,8%, студенты — 10,5%, пенсионеры — 6,3%, временно не работающие из-за пандемии COVID–2019 — 6,9% и временно не работающие не по причине, связанной с пандемией COVID–2019 — 13,5%. Чуть менее половины опрошенных (49,0%) имеют высшее образование (диплом специалиста, бакалавра, магистра и т.п.), чуть более четверти принявших участие в исследовании респондентов (27,4%) имеют среднее и профессиональное образование. Двое из пяти респондентов используют цифровые приложения для покупки одежды, техники, парфюмерии и т.д. (41,8%), пятая часть опрошенных используют в оплате товаров и услуг систему быстрых платежей в том числе по QR–коду (20,2%).

В результате факторного анализа было выявлено одиннадцать факторов. Первый по весу фактор "финансовой тревожности" (вес 7,7) объединил показатели проявлений тревожности, которые выражались в степени согласия с утверждениями о психофизиологических реакциях на финансовые стимулы. Основными признаками второго по весу фактора «финансового беспокойства» (вес 4,6) стали финансовые затруднения, которые вызывают у респондента чувство беспокойства и неопределенности. Содержание третьего фактора «финансового оптимизма» (вес 4,3) свидетельствует о чувстве материальной защищенности. Четвертый фактор «восприятия страховых рисков» (вес 3,8) объединил характеристики, отражающие показатели доверия страховым институтам. Пятый по весу фактор «успешного использования FinTech» (вес 3,4) объединил показатели, свидетельствующие о предпочтении граждан пользоваться цифровыми технологиями. Шестой по весу фактор «рационального финансового поведения» (вес 2,9) сформирован убеждением респондентов в том, что к покупкам нужно подходить осознанно. Седьмой фактор «ответственного финансового поведения» (вес 2,6) сформирован установками на осознанное и ответственное поведение в отношении финансовых трат. Восьмой фактор «инвестиционного поведения» (вес 2,6) объединил показатели, свидетельствующие о готовности граждан инвестировать денежные средства. Девятый по весу фактор «деструктивных финансовых установок» (вес 2,3) был сопряжен с убеждениями

респондентов в том, что иметь собственность больше, чем у других людей это неправильно. Содержание десятого фактора «управления личными финансами в цифровых приложениях» (вес 1,9) свидетельствует о возрастающей роли цифровых технологий в повседневной жизни граждан. Одиннадцатый фактор «отношения к расходованию денежных средств» (вес 1,7) объединил в себе утверждения о том, что товары всегда лучше приобретать в кредит.

В результате анализа признаков каждого из одиннадцати факторов были сформированы четыре типа финансового поведения: не рациональный, рациональный, не доверчивый, доверчивый (согласно табл. 1). Например, не рациональный тип финансового поведения содержит следующие признаки: сложности с концентрацией внимания, раздражительность, неспособность расслабиться, беспокойство и др. Рациональный тип финансового поведения отличается недоверием ощущениям и интуиции при принятии важных решений, недоверием чувствам и инстинктивным чувствам, взвешенным принятием решений и др. Не доверчивый тип финансового поведения содержит следующие признаки: доверие маркетплейсам, недоверие к кредитам, недоверие рисковому проекту, экономное финансовое поведение и др. Доверчивому типу финансового поведения соответствуют следующие признаки: доверие с опорой на внутреннее чутье, отсутствие финансовой безопасности, доверие первому впечатлению и др.

**Таблица 1.** Факторное описание типов финансового поведения

<b>Нерациональный (тревожный)</b>	<b>Рациональный</b>
Испытывают сложности с концентрацией внимания Часто испытывают внутреннюю скованность Часто подвержены эмоциональному стрессу Страдают бессонницей Раздражительны Не способны расслабиться Отсутствует уверенность в завтрашнем дне Отсутствует страх перед переводом денег в Интернете Отсутствует страх перед отказом в выдаче кредита	Не доверяют ощущениям при принятии важных решений Не доверяют интуиции Не доверяют инстинктивным чувствам Не доверяют чувствам Не доверяют собственным предчувствиям Руководствуются взвешенным принятием решения
<b>Недоверчивый</b>	<b>Доверчивый</b>
Не склонны к экстриму Не склонны к риску Не доверяют кредитным предложениям Не доверяют проектам, связанным с риском Следует стратегии экономного финансового поведения	Испытывают неуверенность в финансовом будущем Доверяют внутреннему чутью Испытывают чувство финансовой незащищенности Доверяют первому впечатлению

В результате анализа признаков факторов каждого из типов финансового поведения была разработана матрица кодов уязвимости цифрового финансового поведения с описанием доминирующих симптомокомплексов в условиях финансовой тревоги, психологических и финансовых рисков и разработкой рекомендаций стратегий финансового поведения для каждого типа (согласно табл. 2). Для нерационального типа финансового поведения доминирующим кодом уязвимости выступает «Воздействие ролью друга». Для недоверчивого типа финансового поведения основными кодами уязвимости выступают коды «Воздействие авторитетом», «Воздействие взаимностью» и «Воздействие экспертностью». Самым сressoустойчивым к финансовому кибер-абыюзингу выступает рациональный тип финансового поведения, поскольку для него не было выявлено кодов воздействия. Самым уязвимым стал доверчивый тип финансового поведения, для которого был сформирован набор следующих кодов воздействия: воздействие инструктажем, воздействие обязательствами, воздействие страхом, воздействие профайлингом, воздействие сравнением, воздействие экспертностью.

**Таблица 2.** Описание типов финансового поведения с позиций психолого-финансовых рисков и кодов уязвимостей.

<b>Нерациональный (тревожный)</b>	<b>Рациональный</b>	<b>Недоверчивый</b>	<b>Доверчивый</b>
<b>Распространенные симптомокомплексы в условиях финансовой тревоги:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Яркие характеристики финансовой тревожности</li> <li>• Сложности в концентрации внимания</li> <li>• Внутренняя скованность</li> <li>• Бессонница</li> <li>• Головокружение</li> <li>• Раздражительность</li> <li>• Скованность мышц и тяжелое дыхание</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие ярких характеристик финансовой тревожности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие ярких характеристик финансовой тревожности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие ярких характеристик финансовой тревожности</li> </ul>
<b>Психологические риски:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Длительная концентрация на проблеме</li> <li>• Беспокойство</li> <li>• Неспособность расслабиться</li> <li>• Отсутствие уверенности в завтрашнем дне</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недоверие чувствам и ощущениям при принятии решений</li> <li>• Недоверие интуиции при любых ситуациях</li> <li>• Недоверие инстинктам при решении жизненных проблем</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Не склонен к экстриму</li> <li>• Не доверчив</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Доверие с опорой на внутреннее чутье</li> <li>• Доверие первому впечатлению</li> </ul>
<b>Финансовые риски:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Страх невозврата кредита</li> <li>• Отсутствие страха перевода денег в интернете</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Взвешенное чувство при принятии финансовых решений</li> <li>• Расчетливость и финансовое планирование</li> <li>• Нежелание зависеть от чужого мнения</li> <li>• Сниженное финансовое доверие</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недоверие маркетплейсам и финансовым платформам</li> <li>• Недоверие кредитам</li> <li>• Недоверие рисковому проекту</li> <li>• Экономное финансовое поведение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Финансовая доверчивость</li> <li>• Не уверенность в финансовом будущем</li> <li>• Отсутствие финансовой безопасности</li> <li>• Риск оказаться жертвой финансовых мошенников</li> </ul>
<b>Код психологической уязвимости:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Воздействие ролью друга</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие кодов финансовой уязвимости</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Воздействие авторитетом</li> <li>• Воздействие взаимностью</li> <li>• Воздействие экспертностью</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Воздействие инструктажем</li> <li>• Воздействие обязательством</li> <li>• Воздействие страхом</li> <li>• Воздействие профайлингом</li> <li>• Воздействие сравнением</li> <li>• Воздействие экспертностью</li> </ul>
<b>Рекомендации:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рационализация страхов</li> <li>• Контроль финансовой безопасности</li> <li>• Переключение эмоций</li> <li>• Положительный настрой</li> <li>• Приятие финансовых решений «здесь и сейчас»</li> <li>• Снижение отклика на рекомендации друзей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ограничение рационализации финансового поведения</li> <li>• Ограничение волюнтаризма</li> <li>• Снижение переоценки своих знаний в области финансов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Способность принять помощь от другого, не только авторитетного и статусного источника</li> <li>• Актуализация доверия к окружающим</li> <li>• Снижение финансовой избирательности и бдительности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рационализация финансового поведения</li> <li>• Финансовая грамотность</li> <li>• Финансовая активность</li> <li>• Готовность брать на себя ответственность за свои финансовые действия</li> <li>• Снижение патернализма</li> </ul>

## Выводы и перспективы исследования

Активное развитие процессов цифровой трансформации в экономическом секторе расширяют возможности цифрового финансового поведения россиян, но при этом далеко не все российские потребители финансовых продуктов и услуг стремятся к цифровому потреблению банковских, страховых и инвестиционных услуг. Причиной такого сопротивления инновационным технологиям является низкая цифровая и финансовая грамотность российских потребителей, а также недоверие новым технологиям из-за роста случаев финансовых киберпреступлений. В результате проведения количественных исследований авторы выявили факторы, влияющие на финансовое поведение потребителей финансовых товаров и услуг, а также разработали типологию финансового поведения и матрицу кодов уязвимости, воздействующих на тот или иной тип финансового поведения граждан в условиях роста случаев финансовых киберпреступлений. В перспективе планируется проведение серии качественных исследований (интервью с экспертами в экономической области, а также пользователями финансовых продуктов и услуг) с целью выявления факторов-инфлюенсеров, заставляющих потребителей финансовых продуктов и услуг поддаться воздействию финансовых кибер-абыюзеров. Прикладная значимость исследований будет состоять в разработке рекомендаций для специалистов сферы страхования и банковских услуг при создании и развитии финансовых технологий (FinTech) в сфере цифровой экономической безопасности.

## Литература

1. Дейнека О. С. Опыт эмпирических исследований политического и экономического сознания // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2015. № 3. С. 13-26.
2. Дейнека О., Забелина Е. Результаты разработки шкального многофакторного опросника для экспресс-диагностики экономических аттитюдов // Психологические исследования. 2018. Т. 11. №. 58.
3. Медяник О. В. Влияние финансовой тревожности на страховое поведение россиян в условиях пандемии COVID-19 // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2020. Т.13. № 4. С. 354-373.
4. Медяник О. В., Малютина О. Е., Медяник С. И. Влияние цифровых технологий на финансовое поведение россиян //Ананьевские чтения - 2021. 2021. С. 344-345.
5. Юзвович Л. И., Разумовский Д. Ю. Типовые модели финансового поведения населения в условиях макроэкономической нестабильности. ISSN 2305-4212. «Казанский экономический вестник». 2020. № 2 (46). С. 75-82.
6. ФОМ. Модели финансового поведения россиян. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://fincult.info/upload/iblock/102/102a67deb26c86c0f40782843ddd89c2.PDF>. Дата обращения: 11.11.2022
7. Burgess A.W., Regehr C. Roberts A.R. Victimology: Theory and Applications. USA. Jones & Bartlett Publishers, 2011.
8. Cialdini R.B., Rhoads K.V.L. Human Behavior and the Marketplace // Marketing Research. 2001. Vol. 13. № 3.
9. Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption // Journal of the association for information science and technology. 2016. Vol. 67. № 9. P. 2047-2059.
10. Holt T.J., Bossler A.M. Examining the applicability of lifestyle-routine activities theory for cybercrime victimization // Deviant behavior. 2008. Vol. 30. № 1. P. 1-25.
11. Moriarty L.J. Controversies in victimology. Routledge, 2008. 160 p.
12. Miró F. Routine Activity Theory. The Encyclopedia of Theoretical Criminology, 2014.
13. Nofziger S., Kurtz D. Violent lives: A lifestyle model linking exposure to violence to juvenile violent offending //Journal of research in Crime and Delinquency. 2005. Vol. 42. № 1. P. 3-26.
14. Wilcox P. Theories of Victimization. In: Fisher, B. & Lab, S. (Eds), Encyclopaedia of Victimology and Crime Prevention. 978-989. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2010.