

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е. В. Чернышева

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
 Новосибирск, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию ключевых факторов финансового поведения, оказывающих существенное влияние на принятие инвестиционных решений розничными клиентами кредитных организаций (банков). В работе анализируются поведенческие характеристики инвесторов, включая уровень финансовой грамотности, финансового поведения, склонность к риску, инвестиционные цели, горизонт планирования влияющих на процесс выбора инвестиционных инструментов.

В результате применения различного рода методов выявлены ключевые поведенческие факторы, определяющие предпочтения в отношении разных инвестиционных продуктов. При помощи расчета индекса потенциала к инвестированию проведена оценка готовности и способности розничных клиентов банка к осуществлению инвестиционной деятельности. Выделены группы клиентов с разными поведенческими характеристиками, влияющими в разной степени на склонность к инвестиционной деятельности.

Полученные результаты позволяют кредитным организациям оптимизировать разработку и продвижение инвестиционных продуктов, адаптированных к потребностям и финансовым характеристикам различных сегментов розничных инвесторов.

Ключевые слова: банк, розничный инвестор, финансовое поведение, инвестиционные продукты, финансовая грамотность, финансовое поведение, инвестиционные решения.

Для цитирования: Чернышева Е. В. Факторы финансового поведения, определяющие инвестиционные решения розничных клиентов кредитных организаций // Сибирская финансовая школа. 2025. № 4 (160). С. 67-75. DOI: 10.34020/1993-4386-2025-4-67-75.

Введение

В современных условиях, связанных с существенным изменением геополитической ситуации, финансовый рынок России направлен на трансформацию отечественной экономики, изменение её структуры. Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) и Правительство РФ в известном документе «Основные направления 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 население¹. Так, экономика страны нуждается в росте инвестиционной активности граждан.

Одна из приоритетных задач банков как профессиональных участников рынка ценных бумаг –

способствовать трансформации сбережений населения в «длинные» инвестиции. Банки, стремясь максимизировать прибыль и удовлетворить потребности клиентов, должны тщательно анализировать и учитывать финансовое поведение розничных инвесторов при разработке, продвижении и продаже инвестиционных продуктов. Это связано с тем, что поведенческие характеристики влияют на модель финансового поведения человека. Анализ факторов финансового поведения поможет сделать продукты наиболее комфортными для различных групп клиентов, что повысит уровень продаж.

Понимание банками особенностей поведенческих характеристик позволит им проще ориентироваться на финансово-экономические предпочтения своих клиентов. Кроме того, в условиях широкого

¹ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2025 год и период 2026 и 2027 годов (ОНРФР 2025-2027) / Банк России, 2024. URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/onfinmarket/ (дата обращения: 14.12.2025). Во Введении данного документа заявлено, что ОНРФР 2025-2027 – основной среднесрочный документ по вопросам развития отечественного финансового рынка (ФР). Он раскрывает основные цели, принципы, направления политики по развитию ФР, а также ключевые задачи, которые будет решать Банк России совместно с Правительством РФ. В документе выделены пять ключевых направлений развития ФР: создание условий для усиления роли ФР в финансировании трансформации экономики при сохранении устойчивости финансового сектора; защита прав потребителей финансовых услуг и инвесторов, повышение финансовой доступности для граждан и бизнеса; цифровизация ФР и развитие платежной инфраструктуры; развитие системы внешнеторговых платежей и расчетов; обеспечение финансовой стабильности.

предложения и ограниченного спроса на рынке финансовых услуг, важно персонализировать инвестиционный продукт, ориентируясь на поведение клиентов на финансовом рынке.

Инвестиции являются одним из источников развития национальной экономики и повышения эффективности производства, причем, особую роль играют долгосрочные инвестиции, так как именно они позволяют эмитентам стратегически планировать развитие бизнеса.

Основная часть

Большую роль на рынке финансовых инвестиций занимает банковский сектор: банки являются эмитентами (выпускают акции, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя), инвесторами (занимаются прямыми и портфельными инвестициями), а также посредниками между фондовой биржей и инвесторами (брокерская, дилерская, депозитарная деятельности, доверительное управление активами) [1].

Согласно ст. 6 Федерального Закона «О банках и банковской деятельности», кредитные организации (банки) на основании лицензии Банка России вправе осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг². Под профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг понимается брокерская (осуществление сделок на рынке ценных бумаг в интересах и по поручению клиента в качестве посредника) и дилерская деятельность (совершение сделок на финансовом рынке от своего имени и за свой счет)³.

Кроме того, кредитные организации вправе осуществлять доверительное управление активами физического или юридического лица на основании заключённого договора.

Таким образом, одним из наиболее простых и надежных способов начать инвестиционную деятельность физическому лицу является обращение в банк, имеющий соответствующую лицензию Банка России. Потенциальный инвестор может обратиться и в другие лицензированные брокерские и управляющие компании⁴.

В соответствии со статьи 1 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» инвестиции трактуются как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного

эффекта», а инвестиционная деятельность «как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»⁵.

Опираясь на данные понятия (и даже их упрощая), исследователи В. М. Аскинадзи и В. Ф. Максимова определяют инвестиции как «денежные средства, ценные бумаги, имущество, имущественные и неимущественные права, вкладывающиеся в любые инвестиционные объекты с целью получения в будущем прибыли (дохода) или иного полезного эффекта» [2].

Понятие инвестиционного поведения связано с определением финансового поведения, являясь его частью.

М. И. Львова определяет финансовое поведение как «действия отдельных граждан, индивидов в обществе, во взаимосвязи с различными институтами, связанное с получением и расходованием денежных средств» [3], а В. Ю. Диденко как «особой вид экономического поведения, связанный с такими услугами финансового рынка», как управление вкладом, инвестирование на бирже и др. [4].

Е. В. Галишникова разделяет финансовое поведение, непосредственно связанное с деятельностью финансовых институтов, на сберегательное, кредитное, инвестиционное и страховое [5].

М. Ю. Малкина и Д. Ю. Рогачев также классифицируют финансовое поведение на потребительское, сберегательное, инвестиционное, кредитное, страховое, налоговое [6].

А. А. Расстрягин и О. В. Зинченко определяют инвестиционное поведение как набор практических мер, предпринятых гражданами, юридическими лицами и государством для осуществления финансовых и нефинансовых инвестиций [7].

Различают внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовое поведение. Так, к внутренним факторам, относятся: финансовый опыт, уровень финансовой грамотности и качество финансового поведения, а также социально-демографические факторы (возраст, пол, социальный статус) и др. [8; 9]. Внешние факторы представляют собой сложившуюся культуру (в том числе финансовую) и ценности, geopolитическую ситуацию, уровень развития финансовых институтов и др.⁶

Таким образом, определить инвестиционное поведение частного инвестора можно как вид финансового поведения, связанный с деятельностью граждан на фондовом рынке и сформированный в результате влияния внутренних и внешних факторов.

² Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 28.11.2025 г. № 431-ФЗ) «О банках и банковской деятельности».

³ Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (ред. от 27.10.2025 г. № 402-ФЗ) «О рынке ценных бумаг».

⁴ Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений».

⁵ Там же (статья 1).

⁶ Распоряжение Правительства РФ от 24 октября 2023 г. № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года».

Методика исследования финансового поведения розничных инвесторов

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

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- провести эмпирическое исследование факторов, влияющих на формирование финансового поведения розничных инвесторов;
- рассчитать индекс склонности к инвестированию розничных инвесторов с учетом влияния факторов на финансовое поведение
- предложить инвестиционные решения (на примере ПАО Сбербанк) с учетом потенциала розничных клиентов к инвестированию.

Объект исследования: инвестиционные продукты банка.

Предмет исследования: финансовое поведение розничных инвесторов.

Для исследования были выбраны: сравнительный метод, метод анкетирования, метод группировки и индексный метод.

На первом этапе было проведено анкетирование физических лиц, выборка составила 150 человек разного пола, возраста, социального статуса, региона проживания. Основная выборка – жители Новосибирской области, Алтайского края и Томской области.

Далее на основании ответов анкетируемых были рассчитаны индикаторы поведенческих и социально-демографических факторов, оказывающих непосредственное влияние на принятие решений в инвестиционной сфере. (факторы представлены на рис. 1). Данные факторы выбраны не случайно – анализ отечественной и зарубежной научной литературы показал, что они оказывают непосредственное влияние на принятие решений в инвестиционной сфере.

Расчет индикаторов вышеперечисленных факторов был произведен по формуле (формула 1):

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

где IF – индикатор исследуемого фактора;

$F_1, F_2, F_3, \dots, F_n$ – индикаторы факторов, влияющих на склонность розничных клиентов к инвестированию (F_1 – возраст, F_2 – доход, F_3 – финансовая грамотность, F_4 – отношение к риску, F_5 – инвестиционный опыт, F_6 – наличие финансовых целей, F_7 – склонность к сбережениям, F_7 – доверие);

$K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$ – коэффициенты, отражающие значимость каждого фактора.

Рассчитан конечный показатель – склонность конкретного клиента – физического лица к инвестиционной активности (или индекс инвестиционного потенциала), показывающий, насколько клиент имеет потенциал к осуществлению деятельности на фондовом рынке в текущий момент времени. Структура индекса склонности к инвести-

рованию (ИСИ) представлена следующей формулой (формула 2):

$$ISI = (K_1 \cdot F_1) + (K_2 \cdot F_2) + (K_3 \cdot F_3) + \dots + (K_n \cdot F_n), \quad (2)$$

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

$F_1, F_2, F_3, \dots, F_n$ – факторы, влияющие на склонность частных лиц к инвестированию;

$K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$ – коэффициенты, отражающие значимость каждого фактора.

Нижеприведенная таблица 1 иллюстрирует коэффициенты для каждого из факторов.

Так, наиболее значимыми факторами, влияющими на потенциал к осуществлению инвестиционной деятельности, являются финансовая грамотность (F_3) с удельным весом 0,25, уровень дохода с удельным весом 0,2.

Финансовую грамотность, риск-профиль, горизонт финансового планирования и уровень доверия практически невозможно корректно оценить с помощью одного вопроса, поэтому они были предварительно оценены более детально для получения максимально достоверной информации об этих показателях. В анкете на характеристики «риск-профиль» и «доверие» было 11 вопросов, оцениваемых по 5-ти балльной шкале Лайкерта, оценка финансовой грамотности состояла из вопросов с вариантами ответов.

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

Интерпретация результатов анкетирования представлена на рисунке 1.

Таким образом, информационной базой исследования стали ответы, полученные в ходе анкетирования розничных клиентов.

Результаты исследования

Рассмотрим структуру выборки по итогам анкетирования и влияние индикаторов на конечный результат – индекс склонности к инвестированию.

1. *Возраст.* Старшее поколение (57+) характеризуется низким инвестиционным потенциалом (71,43 %) и умеренной склонностью к инвестициям (28,57 %), что отражает консервативный подход к финансам (как правило, приходит с возрастом). Среди молодежи (16-25 лет) преобладает умеренный интерес к инвестициям, но 16 % имеют низкий потенциал из-за отсутствия постоянного дохода. При этом, все респонденты 16-25 лет с доходом от 80 тыс. руб. демонстрируют высокий индекс склонности к инвестированию. Возрастная группа 26-40 лет обладает средним инвестиционным потенциалом, умеренным риск-профилем, краткосрочными финансовыми целями, отсутствием опыта инвестирования и высоким уровнем сберегательного поведения, что является благоприятной основой для начала инвестиционной деятельности. Уровень доверия у группы средний.

Таблица 1

**Удельные веса факторов и коэффициенты,
отражающие значимость каждого фактора (метрическая шкала)**

F_1 (возраст)	0,12	
K_1 (возраст)	57 и старше	0,1
	16- 25 лет	0,5
	26- 40 года	1
	41– 56 лет	0,5
F_2 (уровень дохода)	0,2	
K_2 (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
F_3 (финансовая грамотность)	0,25	
K_3 (финансовая грамотность)	Низкий уровень финансовой грамотности	0,1
	Средний уровень финансовой грамотности	0,2
	Выше среднего	0,3
	Высокий уровень финансовой грамотности	1
F_4 (риск-профиль)	0,18	
K_4 (риск-профиль)	Консервативный	0,3
	Умеренный	0,7
	Агрессивный	1
F_5 (инвестиционный опыт)	0,07	
K_5 (инвестиционный опыт)	Не инвестировал	0,2
	Редко (раз в год и реже)	0,6
	Часто инвестирую	0,7
F_6 (наличие финансовых целей)	0,03	
K_6 (наличие финансовых целей)	Нет целей	0,3
	Краткосрочные цели	0,6
	Долгосрочные цели	1
F_7 (сберегательное поведение)	0,1	
K_7 (сберегательное поведение)	Низкий уровень сбережений	0,3
	Средний уровень сбережений	0,7
	Высокий уровень сбережений	1
F_8 (доверие)	0,05	
K_8 (доверие)	Низкий уровень доверия	0,2
	Средний уровень доверия	0,6
	Высокий уровень доверия	1

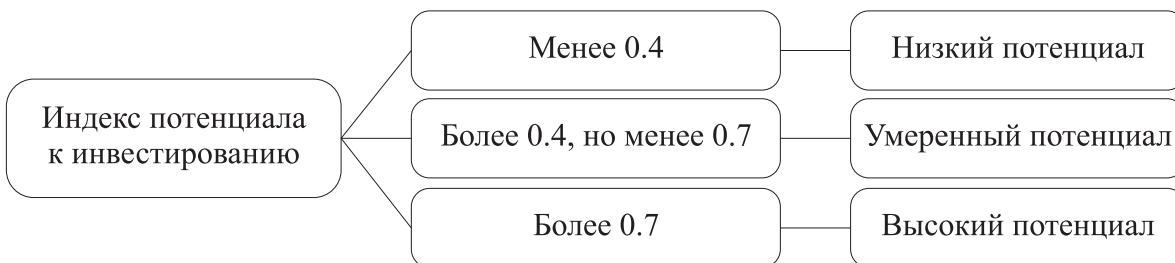


Рис. 1. Интерпретация индексов, полученных в результате обработки анкет

2. Уровень дохода. Уровень дохода всех членов семьи в месяц также стал одним из индикаторов для расчета склонности к инвестированию. Так, самой распространённой возрастной группой оказались респонденты с уровнем дохода на семью от 20 до 50 тыс. руб. (41,25 %), наименьшее число анкетируемых (10 %) указали, что уровень доходов всех членов семьи составляет от 110 до 130 тыс. руб. По результатам исследования, респонденты со средним доходом в большей степени продемонстрировали умеренную склонность к инвестициям, с низким доходом – низкую склонность к инвестированию.

3. Уровень финансовой грамотности. В исследовании выявлено, что среди респондентов преобладают граждане со средним уровнем финансовой грамотности (рис. 2).

Более половины респондентов имеют базовые знания об инвестициях, знакомы с диверсификацией, знают, где купить акции, и используют вклады/накопи-

тельные счета, понимая, что они скорее сохраняют деньги от инфляции, чем приумножают их.

Лишь 6,25 % респондентов имеют уровень финансовой грамотности выше среднего: обладают знаниями и опытом в области инвестиций, используют диверсификацию, применяя различные способы вложения средств, помимо вкладов.

4. Степень риска. Отношение к риску является одним из ключевых индикаторов потенциала к инвестированию, так как инвестирование всегда сопряжено с риском, который будет соответствовать потенциальной доходности. Соотношение респондентов по потенциальному риск-профилю отражено на рис. 3.

Как будет продемонстрировано ниже (на рис. 4), более 80 % опрашиваемых нейтрально относятся к риску: не готовы использовать высокодоходные инструменты, но имеют интерес к менее рисковым способам приумножения средств, а не только их сохранения.

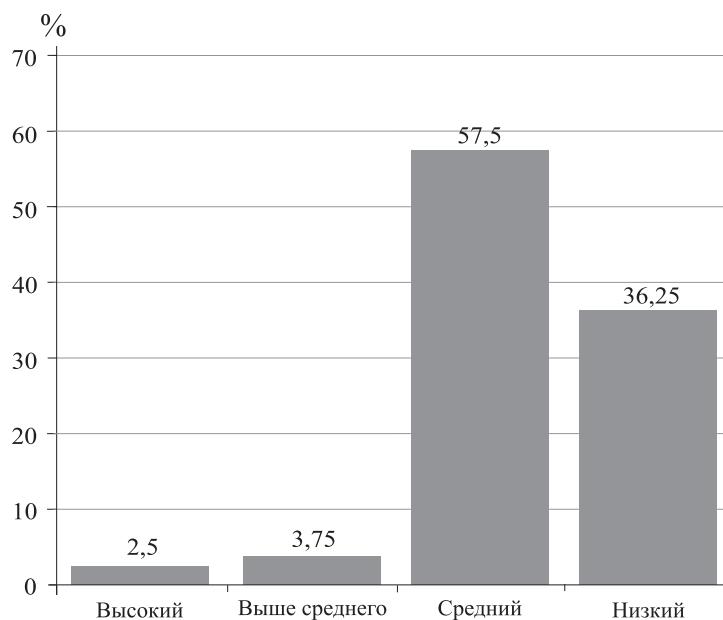


Рис. 2. Доли респондентов по уровню финансовой грамотности, %

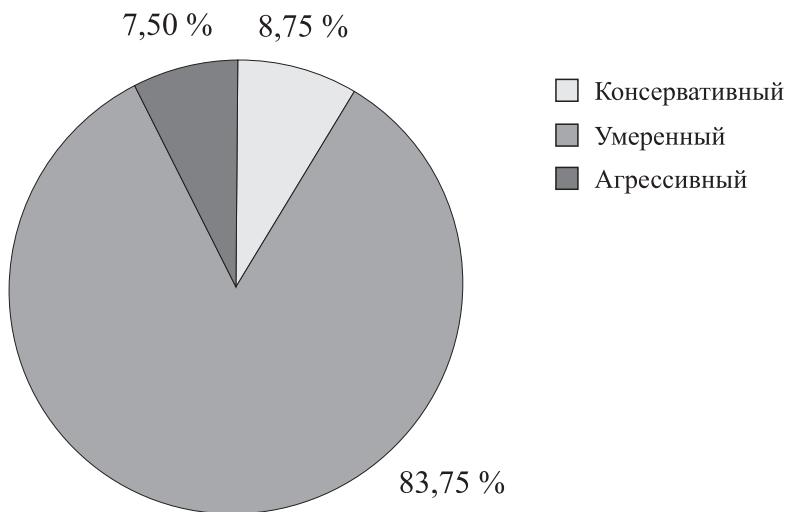


Рис. 3. Доли респондентов по потенциальному риск-профилю, %

Большинство респондентов придерживаются консервативного риск-профиля, в то время как умеренный и агрессивный профили представлены 7,5 % и 8,75 %, соответственно. Консервативный подход к риску коррелирует с низким индексом склонности к инвестированию (среднее значение 0,365), подтверждая, что неприятие риска значительно ограничивает возможности использования инвестиционных инструментов.

5. *Инвестиционный опыт.* Частые инвестиции не отмечены ни одним респондентом. Только 16 % имеют опыт инвестирования (сделки раз в год и реже), остальные не имеют практического опыта. Среди респондентов без опыта инвестирования преобладают низкий (23,75 %) и умеренный (60 %) индексы склонности к инвестированию. Напротив, среди респондентов с опытом инвестирования распространены умеренный (85 %) и высокий (15 %) потенциал к инвестированию.

6. *Индикатор «наличие финансовых целей»* имеет место при расчёте индекса склонности

к инвестициям, в связи с тем, что наличие определенных целей является стимулом для накоплений и сбережений.

Все респонденты имеют финансовые цели: 28 % – краткосрочные, 73 % – долгосрочные (от 3 лет); среди респондентов с краткосрочными целями преобладает умеренный инвестиционный потенциал (74,14 %), остальные имеют низкий (24,14 %) или высокий (1,72 %) индекс; аналогичная структура у респондентов с долгосрочными целями: в основном умеренный потенциал (72,73 %), затем низкий (22,73 %) и высокий (4,55 %).

7. *Уровень доверия к финансовым институтам.* Заключительный индикатор показывает, насколько респонденты готовы доверять как в общем смысле, так и в отношении финансовых институтов – банков, пенсионных фондов, страховых и брокерских компаний и др. Описание каждой из групп индексов проиллюстрировано в таблице 2.

Таблица 2

Описание индексов склонности к инвестиционной деятельности частных клиентов

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

На основании ответов составлены портреты инвесторов по разным группам потенциала к инвестированию, состоящие из описания гендерного признака, семейного положения, возраста, социального статуса, количества членов семьи, уровень образования, дохода, отношения к риску, уровня финансовой грамотности, горизонта финансового планирования (рис.4).

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 [10];
- 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.

Выводы и рекомендации

На основании полученных результатов исследования можно предложить инвестиционные решения для разных групп розничных инвесторов.

Клиентам с низкой склонностью к инвестированию необходимо, в первую очередь, сформировать достаточный капитал свободных средств; поэтому они могут придерживаться инструментов, сохраняющих их доход от инфляции: банковский вклад (55 %), металлический счет (20 %), вложения в негосудар-

ственные пенсионные фонды (25 %), программа долгосрочных сбережений, обезличенный металлический счет.

Для среднего потенциала возможно использование инструментов: паевые инвестиционные фонды (15 %), акции российских компаний (15 %), государственные облигации (20 %), обезличенный металлический счет (30 %).

Экономическое обоснование инвестиционных решений для розничного инвестора со средним потенциалом к инвестированию – инвестиционные индексы, публикуемые ПАО Сбербанк (например, на 20.05.2025 г.)⁷:

- рост SBERLGBG Индекса Роста Длинных Государственных Облигаций на 20,8 % за год (индекс отражает финансовый результат стратегии инвестирования в длинные государственные облигации и денежный рынок);
- рост индекса SBERSMCN Сбер Консервативный Смарт Индекс на 20,5 % за год (индекс состоит из набора акций и облигаций с оптимальным соотношением риска и потенциальной доходности - сохранение вложений с возможным получением дохода выше депозитных ставок);
- рост индекса цены золота SBERGOLD (зависит от динамики стоимости золота) на 19,9 % годовых.

В настоящее время актуальным остается использование банковского вклада, причем клиенты со средним потенциалом к инвестированию чаще готовы отказаться от части средств для их сохранения и приумножения, поэтому могут выбирать вклад без снятия денежных средств, что позволит повысить ставку.

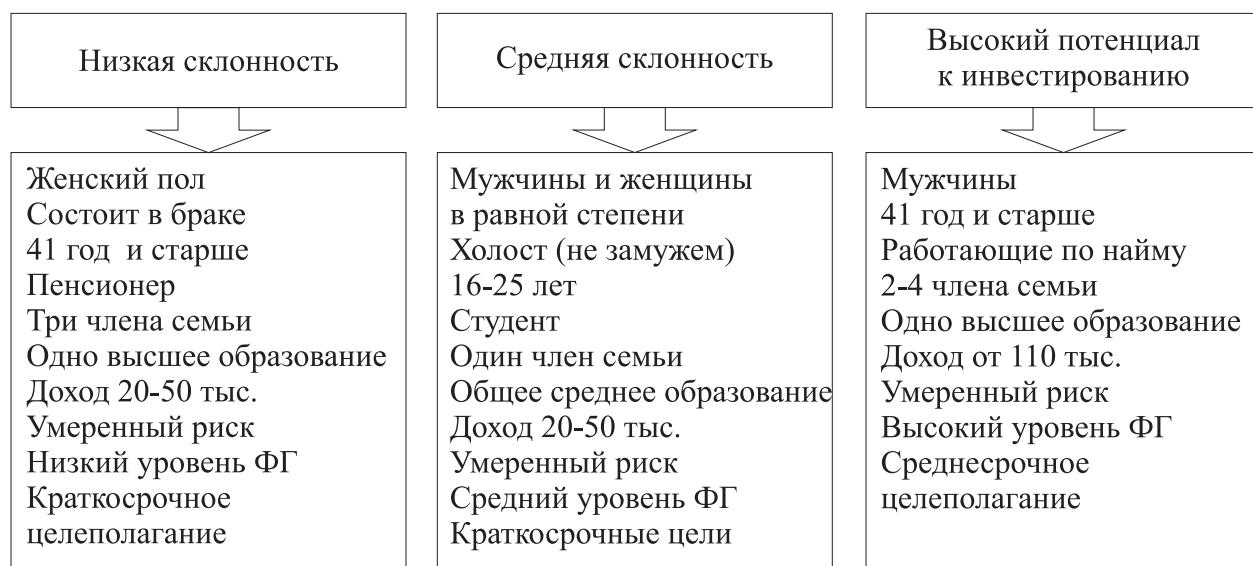


Рис. 4. Портрет розничного инвестора разных моделей склонности к инвестированию

⁷ Информационная среда для профессионалов финансового рынка и инвесторов (URL: <https://cbonds.ru/>), подробнее см. Cbonds.ru – провайдер данных по финансовым рынкам, в том числе Индекс Роста Длинных Государственных Облигаций (URL: <https://cbonds.ru/indexes/SBERLGBG/>) и др. (дата обращения: 13.12.2025).

Третья модель склонности к инвестированию может быть ориентирована на умеренную и агрессивную стратегии инвестирования, используя такие инструменты, как акции российских компаний, в том числе первичного публичного предложения (35 %). Для диверсификации можно использовать такие инструменты, как валюта (10 %), драгоценные металлы (10 %), а также хранить часть средств на вкладе (5 %).

В заключение статьи приведем краткое экономическое обоснование инвестиционных решений для розничного инвестора с высокой склонностью к инвестированию:

– SBERSMWT Сбер Взвешенный Смарт Индекс (состоит из набора акций и облигаций, где активы подобраны с оптимальным соотношением риска и потенциальной доходности – получение дохода выше уровня инфляции и ставок по вкладам и депозитам), рост на 31,25 % за год;

– SBERCPBT Индекс Денежной Компоненты Подборки Облигаций, рост на 19,25 % годовых (отражает совокупный купонный доход и доход от частичных погашений номинальной стоимости корпоративных облигаций);

– SBERCB15 Индекс Корзины Альтернативных Валют, рост на 13 % за год (индекс зависит от корзины валют, состоящей из Китайского юаня, Дирхама Объединённых Арабских Эмиратов, Индийской рупии, Армянского драма, Казахстанского тенге и Белорусского рубля).

По результатам исследования большинство граждан имеют умеренный потенциал к инвестиционной деятельности, однако банкам важно персонализировать механизм учета факторов финансового поведения для предложения наиболее оптимальных для розничного инвестора продуктов.

Учет факторов финансового поведения различных групп клиентов и изучение потенциала розничных инвесторов позволит подобрать наиболее подходящий инструмент, что повлияет на долгосрочность его действия и будет способствовать развитию взаимовыгодного сотрудничества розничного инвестора и банка, росту уровня доверия граждан к финансовому рынку, улучшению отношения к банку и его продуктам.

Литература

1. Коваленко Н. В. Характеристика инвестиционных продуктов коммерческих банков / В Сбор-

нике: Актуальные проблемы экономики // Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции (Чита, 12 марта 2021 г.). – Чита: Забайкальский государственный университет. 2021. С. 78–84.

2. Аскинадзи В. М., Максимова В. Ф. Инвестиции: учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2025. – 386 с. URL: <https://urait.ru/bcode/560012> (дата обращения: 17.12.2025).

3. Львова М. И. Финансовое поведение населения в условиях неопределенности / В сборнике: Экономико-правовые проблемы обеспечения экономической безопасности // Материалы V Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 17 марта 2022 г.). – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет. 2022. С. 165–168.

4. Диденко В. Ю. Монетарные особенности финансового поведения населения // Вестник университета. 2022. № 3. С. 145–155. DOI: 10.26425/1816-4277-2022-3-145-155

5. Галишникова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2012. № 2 (12). С. 133–140.

6. Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Финансовое поведение российской студенческой молодежи: глава в книге «Социология в оценке и анализе развития современного общества» / под общей редакцией З. Х. Саралиева. – Нижний Новгород: Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2022. С. 187–209.

7. Расстрегин А. А., Зинченко О. В. Инвестиционное поведение населения России / В сборнике: Наука, образование и культура // Сборник научных статей XI Международной научно-практической конференции (Шуя, 01 марта 2021 г.). – Шуя: Издательство Шуйского филиала ИвГУ. 2021. С. 197–200.

8. Сунякина А. Ю. Поведенческая экономика: факторы, искажающие способность к рациональному поведению индивидуума // Шаг в науку. 2023. № 4. С. 123–126.

9. Литвинова В. В. Финансовое поведение человека и определяющие его факторы // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17, № 1. С. 239–237. DOI: 10.31063/2073-6517/2020.17-1.19

10. Пономаренко Т. В. Портрет потребителя банковских кредитов // Банковский ритейл. 2006. № 1. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/88694?page=3> (дата обращения: 14.12.2025).

Сведения об авторе

Чернышева Елена Валерьевна – преподаватель Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИХ» (ФГБОУ ВО «НГУЭУ»), Новосибирск, Россия.

ORCID: 0009-0001-5242-9103

E-mail: Chernyshev-78@mail.ru

FACTORS OF FINANCIAL BEHAVIOR DETERMINING INVESTMENT DECISIONS OF RETAIL CREDIT INSTITUTION CLIENTS

E. Chernysheva

*Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia*

Abstract. This article examines key factors of financial behavior that significantly influence investment decisions by retail clients of credit institutions (banks). The study analyzes the behavioral characteristics of investors, including their level of financial literacy, financial behavior, risk appetite, investment goals, and planning horizon, which influence the selection of investment instruments.

By applying various methods, key behavioral factors determining preferences for various investment products were identified. Using the investment potential index, the willingness and ability of retail bank clients to engage in investment activities was assessed. Client groups with different behavioral characteristics, which influence their propensity to invest to varying degrees, were identified. The obtained results allow credit institutions to optimize the development and promotion of investment products tailored to the needs and financial characteristics of various retail investor segments.

Keywords: bank, retail investor, financial behavior, investment products, financial literacy, financial behavior, investment decisions.

References

1. Kovalenko N.V. Characteristics of Investment Products of Commercial Banks, *Aktual'nye problemy ekonomiki* [Current economic problems], Proceedings of the IV All-Russian Scientific and Practical Conference (Chita, March 12, 2021), Chita: Zabaikal'skii gosudarstvennyi universitet, 2021, pp. 78–84. (In Russ.).
2. Askinadzi V.M., Maksimova V.F. *Investitsii: uchebnik dlya vuzov* [Investments: a textbook for universities], Moscow: Izdatel'stvo Yurait, 2025, 386 p. Available at: <https://urait.ru/bcode/560012> (date of access: 17.12.2025). (In Russ.).
3. L'vova M.I. Financial behavior of the population in conditions of uncertainty, *Ekonomiko-pravovye problemy obespecheniya ekonomiceskoi bezopasnosti* [Economic and legal problems of ensuring economic security], Proceedings of the V International Scientific and Practical Conference (Yekaterinburg, March 17, 2022), Ekaterinburg: Ural'skii gosudarstvennyi ekonomiceskii universitet, 2022, pp. 165–168. (In Russ.).
4. Didenko V.Yu. Monetary features of financial behavior of the population, *Vestnik universiteta*, 2022, No. 3, pp. 145–155. (In Russ.). DOI: 10.26425/1816-4277-2022-3-145-155
5. Galishnikova E.V. Financial behavior of the population: saving or spending, *Nauchno-issledovatel'skii finansovyi institut. Finansovyi zhurnal*, 2012, No. 2 (12), pp. 133–140. (In Russ.).
6. Malkina M.Yu., Rogachev D.Yu. *Finansovoe povedenie rossiiskoi studencheskoi molodezhi: glava v knige "Sotsiologiya v otsenke i analize razvitiya sovremennoego obshchestva"* [Financial behavior of Russian students: a chapter in the book "Sociology in the assessment and Analysis of the development of Modern Society"], Nizhniy Novgorod: Natsional'nyi issledovatel'skii Nizhegorodskii gosudarstvennyi universitet im. N.I. Lobachevskogo, 2022, pp. 187–209. (In Russ.).
7. Rasstrigin A.A., Zinchenko O.V. Investment behavior of the Russian population, *Nauka, obrazovanie i kul'tura* [Science, education and culture], Collection of scientific articles of the XI International Scientific and Practical Conference (Shuya, March 01, 2021), Shuya: Izdatel'stvo Shuiskogo filiala IvGU, 2021, pp. 197–200. (In Russ.).
8. Sunyakina A.Yu. Behavioral economics: factors that distort an individual's ability to behave rationally, *Shag v nauku*, 2023, No. 4, pp. 123–126. (In Russ.).
9. Litvinova V.V. Financial behavior of a person and its determining factors, *Zhurnal ekonomiceskoi teorii*, 2020, Vol. 17, No. 1, pp. 239–237. (In Russ.). DOI: 10.31063/2073-6517/2020.17-1.19
10. Ponomarenko T.V. Portrait of a consumer of bank loans, *Bankovskii riteil*, 2006, No. 1, available at: <https://www.lawmix.ru/bux/88694?page=3> (date of access: 14.12.2025). (In Russ.).

About the Author

Elena V. Chernysheva – Lecturer at the Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia.
 ORCID: 0009-0001-5242-9103
 Email: Chernyshev-78@mail.ru