



Прикладная семиотика  
и цифровая антропология  
в брендинге

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОПЫТ МОЛОДЕЖИ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

Выполнил:

Студентка 1 курса магистерской  
программы «Цифровой бренд-  
менеджмент» Голова Виолетта





## АКТУАЛЬНОСТЬ

30,2 млн.  
россиян<sup>1</sup>

### начинающих инвесторов



Инвестирование – один из инструментов, который **позволяет сохранить** покупательную способность сбережений

Инвестирование в ценные бумаги **может** принести **наибольшую доходность** в долгосрочной перспективе по сравнению с другими активами

Но с таким инструментом нет никаких гарантий прибыли, если вложения окажутся неудачными можно потерять часть или даже все вложенные деньги

Индекс сберегательно-инвестиционной активности российской молодежи (18-34 года) **выше**, чем у более старших возрастных групп<sup>2</sup>

<sup>1</sup> По данным Московской биржи на 2024 год

<sup>2</sup> По данным совместного исследования ПСБ, НИФИ Минфина России и Аналитического центра НАФИ

## ЦЕЛЬ И ПОДХОД

Цель – понять, каким образом культурная среда и новые медиа влияют на формирование инвестиционного опыта у молодых людей



Исследование опирается на культурно-антропологический подход с использованием неструктурированного глубинного интервью

Основная проблема – молодые люди, не имеющие достаточного опыта в инвестировании, опираются на мнения людей из различных каналов в новых медиа, что может привести к потери собственных накоплений и складыванию негативного опыта вокруг данной сферы





## О ПОДХОДЕ

В исследовании использовался метод глубинного интервью с опорой на учебное пособие «Индивидуальное глубокое интервью» российского социолога Белановского Сергея Александровича<sup>1</sup>

Основная задача неформализованного интервью –  
получить от респондента наиболее полную и богатую  
информацию по его усмотрению



### Тип вопросов



### Вид интервью

Нейтральный вопрос – это вопрос, сформулированный таким образом, чтобы минимизировать любое влияние на ответ респондента

Главная цель нейтрального вопроса – получить непредвзятую, искреннюю и самостоятельную реакцию респондента, отражающую его собственное мнение или знание, а не навязанную интервьюером точку зрения

<sup>1</sup> Белановский С.А. Глубокое интервью: Учебное пособие.. - М.: Никколо-Медиа, 2001 - 320 С

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПЕРВЫЙ БЛОК

Располагаем человека к разговору

Даем ему время адаптироваться и снизить уровень волнения

Вопросы касаются его повседневной жизни, отношение к сбережениям, финансовой грамотности и финансовой независимости

23  
Основных  
вопросов

53  
Средняя  
продолжительность  
интервью (минут)

### ВТОРОЙ БЛОК

Узнаем про опыт человека в инвестировании, его отношение к своему доходу

Выясняем, для чего он занимается этой деятельностью

### ТРЕТИЙ БЛОК

Узнаем, как этот опыт повлиял на человека

Что он получил кроме материальных благ

## УЧАСТНИКИ

Город проживания – Кемерово

Возраст респондентов – 22 года

По гендерному признаку –

**2 мужчин, 2 женщин**

Опыт инвестирования в ценные  
бумаги – **более 2-х лет**



**Респондент 1**  
**мужчина**



**Респондент 2**  
**женщина**



**Респондент 3**  
**мужчина**



**Респондент 4**  
**женщина**

A cluster of abstract 3D geometric shapes, primarily in shades of purple and blue, are arranged on a white background. The shapes include spheres, a cube, and various organic, rounded forms. Some shapes appear to be made of a translucent or metallic material, reflecting light. A single small purple sphere sits on a larger purple circular base at the bottom right.

**ПЕРВЫЙ  
БЛОК**

## «Расскажите немного о себе, чем занимаетесь, какие есть увлечения?»



Я сейчас студент Кемеровского государственного университета по программам «Инвестиционная финансовая аналитика» и «Государственное муниципальное управление». Занимаюсь сейчас, ну у меня пока развлечений нет, очень тяжелая жизненная ситуация, но вообще в целом, я увлекаюсь прогулками на свежем воздухе, плавать люблю, в принципе смотреть какие-нибудь фильмы научно-популярные, интересуюсь, в принципе, миром, как он устроен.



Сейчас я работаю бухгалтером в достаточно небольшой компании, маленькой фирме. Также я параллельно учусь на магистратуре по направлению «Инвестиционная финансовая аналитика». Параллельно с этим я занимаюсь фотографией и фотографирую мероприятия в университете, концерты, ну, и различные мероприятия, которые попадаются и также вне университета фотографирую. И, наверно, из основного сейчас это все, что есть.

«[Улыбается...] Я учусь в магистратуре «Инвестиционная аналитика...». Я забыла, как она правильно называется. Простите. [Смеется...] Работаю в централизованной бухгалтерии администрации города Кемерово. Также у меня есть хобби – это танцы.



Чем я по жизни занимаюсь? Учуясь, работаю. По увлечениям – по мелочи всякое. [Смеется, немного волнуется...] Да, не, ну, увлечения, если инвестиции, то тоже как увлечение можно их сказать. Какими-то прям хобби нет у меня такого. Обычная жизнь.



## «В каких ситуациях, по вашему опыту, говорят о финансовой независимости?»



Хотя бы просто чувствовали себя спокойно, душевно умиротворенно, что там, не знаю, раньше фильмы снимали, что человек выходит там в пятницу утром, там, на лужайку, у него лужайка хороша. Он ощущает, что мир прекрасный, и он, действительно, прекрасный в этот момент. Но вот у нас, к сожалению, такого нет.



Большинство не считают себя финансово независимыми, так как считают, что у них недостаточный уровень доходов, активов

Некоторых респондентов финансово поддерживают родители



Финансовая независимость – это когда ты можешь позволить себе купить тортик любой, который тебе захотелось.

Если ты достигнешь ее, но как финансовая независимость, как сама цель, это как бы не интересно, что ты по жизни-то делать будешь. Достигнешь и все, будешь сидеть, типа, как на пенсии, скучно. Работу надо развивать, в какие-то 35-40 лет тебе скучно будет перестать с работы. Я вообще считаю, что человек должен работать полностью, всю жизнь. И только когда он уйдет с работы, там начнется процесс уже деградации, он, если, насколько я это вижу, лучше, наверное, работать, работать, увлечения, хобби искать, а не думать об этом.



## **«Как, по-вашему, люди обычно понимают сбережения?»**

Сбережения воспринимаются как некая «подушка безопасности» или инструмент, который позволяет достичь крупных целей, например, путешествия, покупка квартиры

Некоторые респонденты строго планируют свой бюджет и ведут учет расходов и доходов, а кто-то действует интуитивно

В основном, более конкретные в этом плане – респонденты мужского пола



У меня есть желание, мечта, используя инвестиции, все-таки добиться того, что у меня будет пассивный уровень дохода. Не говорит о том, что я хочу какое-то поколение FIRE, не работать после 45, хотя я буду очень сильно рад, если у меня получится это сделать.



Обычно эту сумму надо бы установить, я считаю, для каждого человека. Рассчитать себя и знать эту сумму



## **«Когда говорят, что человек финансово грамотный, что обычно имеют в виду?»**

Не все респонденты считают себя таковыми, некоторые признаются, что совершают импульсивные покупки или не ведут системно учет своих денежных средств

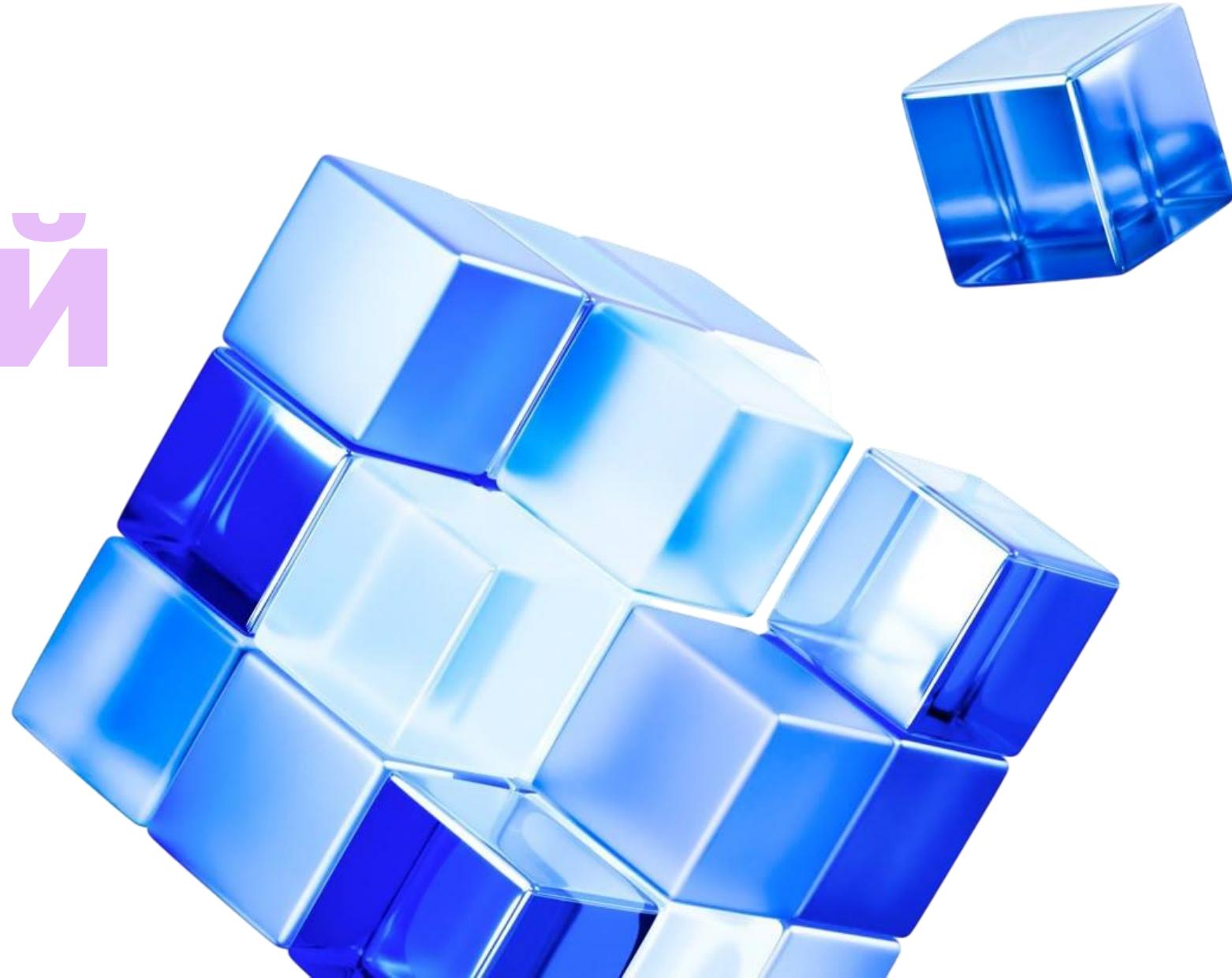
Стремление к финансовой самостоятельности присутствует, но респонденты сталкиваются с объективными и субъективными трудностями

Инвестиции рассматриваются как инструмент, который способен принести дополнительный доход, но не все готовы к рискам



У него ведется какой-то свой дневник потраченных денег, чтобы он анализировал, в каком месте потратил больше, в каком меньше. Финансово-грамотный, который знает, как не попасться на уловки мошенников.

**ВТОРОЙ  
БЛОК**



## «Как вы научились инвестировать?»



В вузе меня действительно научили тому, как анализировать или как анализировать инструменты, вообще какие инструменты есть, я про некоторые даже не знал. Как подходить к этому, самое главное, как подходить к этому системно.



Но из-за того, что именно они (Телеграм канал Альфа банка) приводят статистику, которая вот... Я забываю, как эти показатели называются, но они их прям приводят. И поэтому они все так приводят. Некоторые приводят, типа, я вот посмотрел, и вот такие-то, допустим, акции хорошо пошли. А они дают статистику о том, какие показатели сейчас выросли они или понизились. Вот. Наверное, меня это привлекло.



Первоначально из источников это был курс, который я прошел. Мамаева Елена, у нее было имя. Вот. У нее прошел курс. Потом, в дальнейшем, меня еще заинтересовало, вообще, тогда были спокойные хорошие времена. Там был и иностранный рынок, и ценные иностранные бумаги, и иностранные брокеры. Я потом проходил курс у Гагаладзе. Ольга, зовут. Вот довольно популярный медийный, у нее я брал тоже большой курс

Основным источником знаний об инвестициях был **университет** и **различные курсы**

Социальные сети, блоги, телеграм-каналы респондентами используются для получения актуальной информации, но часто воспринимаются критически из-за риска недостоверности

## **«Был ли у вас неудачный опыт? Как вы его пережили?»**



Да, это был Газпром. Ну я подумал, что меня обманули, как обычно.



Я, честно, не любитель вообще лезть в акции все, что касается, кроме пенсионного портфеля. Меня пенсионный полностью устраивает. Покупаешь акции, вообще не паришься, не просаживаешься, допустим, и там через 20 лет вырастут. А когда стоит вопрос, что через года-два машину, например, собираешься покупать, тогда лучше я. Я не предполагаю. У меня риск-профиль довольно низкий. Я не люблю рисковать, довольно спокойный в этом плане уже. Я набаловался, мне хватило, в принципе, я понял, что мне это не нужно, потому что мне не хватает своего эмоционального контроля, чтобы потом сдержаться, поэтому я предполагаю просто не рисковать. И все

Некоторые респонденты прошли через негативный опыт и благодаря ему, смогли выработать свой подход

## **«Расскажите поподробнее как вы инвестируете»**



Респондент 1 и 3 подчеркивают важность системного подхода, анализа отчетности и диверсификации, а респонденты 2 и 4 чаще полагаются на интуицию, советы и популярные инструменты (рекомендации в приложениях)



У респондентов преобладают пассивные стратегии, активное управление считается рискованным и требующим много времени, а для некоторых респондентов в целом такая стратегия не отвечает основной цели их инвестирования



Т-банк, Сбер, Альфа банк и ВТБ – являются основными платформами для инвестиций



Отношение к геймификации и к Т-пульсу у респондентов неоднозначное. Кто-то считает их бесполезным и даже вредным, а кто-то видит в них способ развлечения или место для выхода эмоций



Большинство респондентов стремятся к спокойствию при инвестировании, особенно в моменты просадок

## **«Как обычно понимают инвестирование в повседневной жизни?», «И как люди представляют себе инвестора?»**



У меня почему-то сразу в голове образ мужчины, я не знаю, мне кажется, это стереотип, наверное, но почему-то сразу представляется, если говорить про инвестора, то у меня сразу только мужчина. Как будто бы женщина не может, но это глупо, но почему-то сразу мужчина представляет. Ну и по качествам, в принципе, стабильность и усидчивость подходят

Инвестиции для них – инструмент, позволяющий им обеспечить свое будущее

Для них инвестор – мужчина средних лет, который разбирается в инструментах и управляет крупными суммами. Он дисциплинирован, терпелив, обладает аналитическим складом ума и эмоционально стабилен

Респонденты критически относятся к курсам и к рекламе

# ТРЕТИЙ БЛОК



## «Как в вашем окружении относятся к инвестированию?»



Я считаю, что моё близкое окружение по типу семьи говорит, что это бред, что тебя там обманывают, что ты там не сможешь ничего делать, надо вложить деньги во вклады, в вклады надежные. А окружение такое в широком смысле слова, наоборот, я думаю, даже смотрят на меня как на очень такого крутого человека, потому что... Но объективно, вот сейчас в ВУЗе люди, которые реально понимают, что такое инвестиции, там осталось два-три человека в группах двух, в которых я учусь.



Да нормальное отношение. Как в моем окружении? У меня родители такого же относительного понимания. Конечно, акции, облигации, они в этом мало что понимают, но, с другой стороны, они видят на примере, они часть своих же денежных средств отдают, мне в управление, когда я, типа, для них создавал это. Они видят, что в этом есть доход, они понимают это, но им, конечно, тоже больше нравятся более понятные вещи. В виде доходов, вкладов, бизнеса, недвижимости. Это им больше понятно.



Я не знаю. Если смотреть на моего молодого человека, то безразлично. Родители. Мама, говорит, что нужно в этом разбираться. Маме это тоже интересно

Отношение окружающих к инвестированию неоднозначное

В ближнем круге предпочтение отдается традиционным способам сбережений – вклады, недвижимость, поэтому инвестирование не понимается

В широком круге, люди, занимающиеся инвестированием, вызывают уважение и воспринимаются как признак финансовой грамотности и успеха

## ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

### ВЫВОД 1

Необходимо делать акцент на ответственности и постепенном достижении финансовой независимости, а не на получение быстрых денег

### ВЫВОД 2

В рекламных сообщениях акцент может смещаться с доходности на безопасность, то есть говорить о решениях, которые могли бы дать чувство защищенности и прозрачности в планировании

### ВЫВОД 3

Интерфейсы приложений должны быть интуитивно понятными, но без лишней геймификации, которая может восприниматься как непрофессиональная

### ВЫВОД 4

Благодаря этому, может повыситься уровень доверия к такому рискованному инструменту



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белановский С.А. Глубокое интервью: Учебное пособие.. - М.: Никколо-Медиа, 2001 - 320 С
2. Белик Андрей Александрович Экономическая антропология: взаимодействие экономики и культуры // Экономический журнал. 2010. №20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiceskaya-antropologiya-vzaimodeystvie-ekonomiki-i-kultury> (дата обращения: 6.11.2025).
3. Курс: Как начать инвестировать // Сбербанк URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person/investments/edu/courses/kak-nachat-investirovat/zachem-investirovat> (дата обращения: 06.11.2025).
4. Молодежь превосходит поколение 45+ по уровню сберегательно-инвестиционной активности // НАФИ URL: <https://nafi.ru/analytics/molodezh-prevoskhodit-pokolenie-45-po-urovnyu-sberegatelno-investitsionnoy-aktivnosti-/> (дата обращения: 06.11.2025).
5. Наумов Ф.В. Культурная антропология: учеб.-метод. пособие. – Томск : Издательство Томского государственного университета, 2025. – 32 с.
6. Румянцев Михаил Алексеевич. Антропологический подход к исследованию экономики: постановка проблемы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2007. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antropologicheskiy-podhod-k-issledovaniyu-ekonomiki-postanovka-problemy> (дата обращения: 6.11.2025).



Прикладная семиотика  
и цифровая антропология  
в брендинге

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОПЫТ МОЛОДЕЖИ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

Выполнил:

Студентка 1 курса магистерской  
программы «Цифровой бренд-  
менеджмент» Голова Виолетта

