

DOI: 10.17803/1729-5920.2023.197.4.106-114

А. А. Ситник*

Поведенческие финансы в условиях цифровой экономики

Аннотация. В статье раскрывается сущность «поведенческих финансов» — области научных знаний, изучающей влияние эмоций, когнитивных предубеждений и социальных факторов на принятие финансовых решений. Поведение представляет собой подход к взаимодействию того или иного лица с окружающим миром. Очевидно, что изучение поведения в большей мере лежит в плоскости биологии, физиологии и психологии, нежели юриспруденции. В то же время следует понимать, что именно поведение субъектов права отражается на общественных отношениях, которые, в свою очередь, регулируются нормами права. В статье раскрываются факторы, влияющие на поведение потребителей финансовых услуг в рамках цифровой экономики. В частности, указывается, что человек принципиально по-разному относится к наличным деньгам и денежным средствам, которые не выражены в наличной форме (безналичным, электронным и цифровым). Особо в этом контексте необходимо отметить общий информационный фон, связанный с технологией блокчейн: благодаря средствам массовой информации, на фоне успеха биткоина и ряда альткоинов, в определенный момент в обществе сложилось мнение, что инвестиции в криптовалюты (а позднее — в NFT) более выгодны, чем вложение денег в традиционные финансовые инструменты. Всё вышеперечисленное ведет к тому, что гражданин, мотивированный к получению легкого заработка, но не обладающий необходимыми знаниями, теряет денежные средства в результате неудачного распоряжения ими на финансовом рынке, а зачастую просто становится жертвой мошенничества. В работе подчеркивается проблема практической применимости поведенческих финансов в рамках правового регулирования общественных отношений, складывающихся на финансовом рынке. Вместе с тем, пусть и ограниченно, поведенческие аспекты оцениваются в процессе осуществления надзора на финансовом рынке со стороны Банка России.

Ключевые слова: поведенческие финансы; поведение; поведенческий надзор; нормы; правовые нормы; когнитивные искажения; финансовый рынок; финансовые услуги; потребители финансовых услуг; защита потребителей финансовых услуг.

Для цитирования: Ситник А. А. Поведенческие финансы в условиях цифровой экономики // Lex russica. — 2023. — Т. 76. — № 4. — С. 106–114. — DOI: 10.17803/1729-5920.2023.197.4.106-114.

Благодарности. Статья подготовлена в рамках госзадания «Российская правовая система в реалиях цифровой трансформации общества и государства: адаптация и перспективы реагирования на современные вызовы и угрозы (FSMW-2023-0006)». Регистрационный номер: 1022040700002-6-5.5.1.

Behavioral Finance in the Digital Economy

Aleksandr A. Sitnik, Dr. Sci. (Law), Associate Professor, Department of Finance Law, Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
ul. Sadovaya-Kudrinskaya, d. 9, Moscow, Russia, 125993
aasitnik@msal.ru

Abstract. The paper reveals the essence of «behavioral finance»: it is a field of scientific knowledge that studies the influence of emotions, cognitive biases and social factors on financial decision-making. Behavior is an approach

© Ситник А. А., 2023

* Ситник Александр Александрович, доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры финансового права Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) Садовая-Кудринская ул., д. 9, г. Москва, Россия, 125993
aasitnik@msal.ru

to the interaction of a person with the outside world. It is obvious that the study of behavior lies more in the plane of biology, physiology and psychology than in jurisprudence. At the same time, it should be understood that it is the behavior of legal entities that affects public relations, which, in turn, are regulated by the norms of law. The paper reveals the factors influencing the behavior of consumers of financial services in the digital economy. In particular, it is indicated that people have fundamentally different attitudes towards cash and monetary funds that are not expressed in cash (non-cash, electronic and digital). In this context specifically, it is necessary to note the general information background associated with blockchain technology. Thanks to the media and against the background of the success of bitcoin and a number of altcoins, at some point in society there was an opinion that investing in cryptocurrencies (and later in NFTs) is more profitable than investing in traditional financial instruments. All of the above leads to the fact that a citizen who is motivated to earn easy money, but does not have the necessary knowledge, loses money as a result of unsuccessful investments in the financial market, and often simply becomes a victim of fraud.

The paper highlights the problem of the practical use of behavioral finance in the framework of legal regulation of public relations emerging in the financial market. At the same time, the Bank of Russia evaluates, however limited, behavioral aspects in the process of supervision of the financial market.

Keywords: behavioral finance; behavior; behavioral supervision; norms; legal norms; cognitive distortions; financial market; financial services; financial services consumers; financial services consumers protection.

Cite as: Sitnik AA. Povedencheskie finansy v usloviyakh tsifrovoy ekonomiki [Behavioral Finance in the Digital Economy]. *Lex russica*. 2023;76(4):106-114. DOI: 10.17803/1729-5920.2023.197.4.106-114. (In Russ., abstract in Eng.).

Acknowledgements. The paper was prepared within the framework of the state task «The Russian legal system in the realities of the digital transformation of society and the state: Adaptation and prospects for responding to modern challenges and threats (FSMW-2023-0006)». Registration number: 1022040700002-6-5.5.1.

Цифровая трансформация влияет практически на все аспекты жизни общества — иногда явно, а порой и косвенно. Оказывает она воздействие и на общественные отношения, складывающиеся на финансовом рынке, приводя к изменению поведения потребителей финансовых услуг, бизнес-моделей финансовых организаций, правил и принципов взаимодействия профессиональных участников финансового рынка с клиентами и регулятором, подходов к надзору за деятельностью финансовых учреждений, а также к защите прав и законных интересов потребителей финансовых услуг. Без рассмотрения факторов, влияющих на поведение потребителей финансовых услуг, невозможно в полной мере осознать современную модель регулирования на финансовом рынке.

Поведение представляет собой подход к взаимодействию того или иного лица с окружающим миром. Очевидно, что изучение поведения в большей мере лежит в плоскости биологии, физиологии и психологии, нежели юриспруденции. В то же время следует понимать, что именно поведение субъектов права отражается на общественных отношениях, которые, в свою очередь, регулируются нормами

права. Трансформация общественных отношений естественным образом диктует необходимость изменения подходов к правовому регулированию.

Поведенческие финансы. Как отмечается в рабочем докладе Международного валютного фонда «Поведенческий подход к финансовому надзору, регулированию и центральному банку», экономические и правовые рассуждения в финансовом секторе основаны на рассмотрении индивидуального принятия решений как части homo economicus: человека, который действует из (сознательных) личных интересов и ориентирован на материальные стимулы. Вместе с тем принятие решений, в том числе касающихся сферы финансового рынка, во многом связано с областями разума, которые являются эмоциональными и иррациональными¹. Таким образом, подчеркивается, что в рамках традиционного учения о финансах рациональность участников рынка переоценивается.

Проблема того, как эмоции и чувства человека влияют на его поведение в экономических отношениях, всегда привлекала внимание экономистов. Она, в частности, рассматривалась А. Смитом в книге «Теория моральных чувств»

¹ Khan A. A. Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking. IMF Working Papers. 2018. P. 6.

1759 г., заложившей этические, психологические и философские основы его будущих работ, в том числе «Исследования о природе и причинах богатства народов». Одним из первых научных изысканий, поднявших вопрос об иррациональности поведения субъектов финансового рынка, стал труд Ч. Маккея «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» 1841 г.², в котором автор, помимо всего прочего, рассматривает три рыночных «пузыря» — голландских тюльпанов (1630-е гг.), компании Южных морей (1711–1720 гг.) и Миссисипской компании (1719–1720 гг.). Наиболее известна в данном перечне «тюльпаномания» — всплеск в 1636–1637 г. в Нидерландах ажиотажного спроса на новый цветок — тюльпан. Голландцы, пришедшие в восторг от нового экзотического сорта, начали повально вкладывать деньги в цветы — на пике «тюльпаномании» стоимость одной луковицы превышала 10-кратный размер годового дохода квалифицированного рабочего. Однако, как только люди поняли, что вложили в цветочные луковицы большую часть своих денежных средств, они стали массово избавляться от тюльпанов, что привело к краху рынка и, как следствие, убыткам для населения³.

Между тем долгое время знания о влиянии различного рода эмоциональных, когнитивных и социальных факторов на финансовое поведение людей оставались несистематизированными. Накопление разрозненных фактов, их обобщение и анализ, формулирование на этой базе научных теорий и концепций привели к оформлению в 1970-х гг. междисциплинарного направления научных исследований — поведенческой экономики. Ее фундаментом послужили труды психологов Д. Канемана и А. Тверски, а также экономиста Р. Дж. Шиллера⁴. Одним из

разделов поведенческой экономики являются поведенческие финансы.

Поведенческие финансы — это область научных знаний, которая изучает влияние эмоций, когнитивных предубеждений и социальных факторов на принятие финансовых решений. Предлагаются и иные определения поведенческих финансов. Например, Я. М. Процад, С. Капур и Дж. Сенгупта указывают на то, что поведенческие финансы — это область финансов, которая включает в себя влияние психологии на поведение финансовых практиков и ее роль в объяснении рыночных аномалий⁵. А. Хейс отмечает, что поведенческие финансы — это область исследований, сосредоточенная на изучении того, как психологические факторы могут влиять на результаты рынка⁶.

В упомянутом выше докладе МВФ выделяется три основных элемента бихевиористских (поведенческих) исследований финансовой направленности: «нормы», «поведение других» и «когнитивные искажения».

1. Нормы. Среди норм, оказывающих наиболее сильное влияние на поведение субъектов финансового рынка, в первую очередь выделяют социальные нормы, правовые нормы (как разновидность социальных норм) и рыночные нормы⁷.

Социальные нормы представляют собой усваиваемые посредством социального взаимодействия общеобязательные правила поведения в обществе, регулирующие типичные, повторяющиеся жизненные обстоятельства⁸. Основная цель социальных норм — урегулирование общественных отношений, придание им стабильности⁹. Традиционно в теории права к социальным нормам относят нормы морали (нравственные), нормы обычаев, корпоративные нормы, религиозные нормы и правовые

² Mackay C. Memoirs of extraordinary popular delusions and the madness of crowds. London : Office of the National Illustrated Library, 185. URL: <https://www.gutenberg.org/files/24518/24518-h/24518-h.htm> (дата обращения: 01.09.2022).

³ Prosad J. M., Kapoor S., Sengupta J. Theory of Behavioral Finance // Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry. 2015. P. 2.

⁴ What is Behavioral Finance? // URL: <https://www.kaplanfinancial.com/resources/career-advancement/behavioral-finance> (дата обращения: 01.09.2022).

⁵ Prosad J. M., Kapoor S., Sengupta J. Op. cit. P. 24.

⁶ Hayes A. What Is Behavioral Finance? // URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/behavioralfinance.asp> (дата обращения: 01.09.2022).

⁷ Khan A. A. Op. cit. P. 6.

⁸ Теория государства и права : учебник для бакалавров / Т. Н. Радько, В. В. Лазарев, Л. А. Морозова. М. : Проспект, 2018. С. 112.

⁹ Теория государства и права : учебник для бакалавров. С. 112.

нормы. Перечисленные социальные нормы обладают разной степенью обязательности и регулируют различные аспекты жизни общества и отдельных его представителей.

Соблюдение социальных норм формирует связь между индивидом и обществом, ощущение себя в качестве части той или иной социальной группы, принятие преобладающих в ней ценностей. Социальные нормы играют важную роль в принятии индивидуальных решений в рамках финансового сектора. Наиболее ярко это прослеживается на примере религиозных норм. В частности, существующий в мусульманской религии запрет на ростовщичество обуславливает тот факт, что правоверный мусульманин, при условии наличия выбора, скорее всего обратится в банк, работающий по системе партнерских финансов¹⁰.

Наиболее важные для общества социальные нормы формализуются в *нормы права* — установленные (санкционированные) государством общеобязательные правила поведения, охраняемые от нарушения силой государственного принуждения¹¹. Очевидно, что именно нормы права выступают основным регулятором поведения участников финансового рынка. В то же время необходимо понимать, что, несмотря на свой универсальный характер, право не является всеобъемлющим регулятором общественных отношений. Формализация правовых норм имеет свою цену — поведение людей оценивается с точки зрения его формального соответствия установленным нормативным правовым актам требованиям. В практике правоприменения приоритет зачастую отдается букве, а не духу закона. Между тем необходимо разграничивать понятия «законное»/«незаконное» и «общественно полезное» / «общественно вредное». Государство стремится признать противоправным всё, что является общественно вредным. Однако правовое регулирование, как уже отмечалось, не является всеохватывающим — оно может упускать из фокуса своего внимания отдельные аспекты, создающие лазейки для об-

хода установленных законом требований. При таких условиях поведение квалифицируется как законное, но по своей сути является вредным (соответствует букве, но не духу закона). Следует также учитывать темпоральное отставание правового регулирования — оно не всегда успевает за развитием общественных отношений, «закрывая» существующих пробелов происходит с временным лагом, требуемым для анализа и обобщения практики, инициирования и внесения изменений в действующие нормативные правовые акты. Сказанное диктует необходимость учета поведенческих факторов в деятельности регуляторов финансового рынка, перехода от формального применения норм права в рамках подхода, основанного на правилах, к модели регулирования, основанного на принципах, а от него — к модели профессионального суждения¹².

Отмечается еще один негативный аспект рассматриваемой проблемы. Как указано в рабочем докладе МВФ, у субъектов может возникнуть ощущение, что поведение, которое не было четко урегулировано, разрешено даже при условии того, что оно вредит другим людям. Психологически ответственность за это переносится на законодателя, «вина» которого заключается в том, что некоторые вредные, но не противоправные деяния не были им запрещены. Это, в свою очередь, приводит к мысли, что в рамках того, что формально разрешено, не следует оценивать свое поведение на предмет приемлемости его последствий для других¹³. Другими словами, снижается уровень социальной ответственности субъектов финансового рынка — нарушение интересов других лиц рассматривается ими как допустимое и дозволенное. В связи с этим регулирование и надзор на финансовом рынке не могут ограничиваться только вопросами формального соблюдения установленных норм права, они должны оценивать корректность и добросовестность практик финансовых организаций (включая практики взаимодействия с клиентами и т.д.).

¹⁰ См.: Алексеева Д. Г. Правовые проблемы «партнерского» банкинга // Финансовое правоотношение: доктринальные и правоприменительные аспекты : сборник статей по материалам международной научно-практической конференции (г. Саратов, 28 сентября 2016 г.) / под ред. Е. В. Покачаловой. Саратов : Изд-во Саратовской гос. юрид. академии, 2018. С. 9–13.

¹¹ Радько Т. Н. Теория государства и права : учебник. 2-е изд. М. : Проспект, 2020. С. 343.

¹² См. подробнее: Чистухин В. В. Правовое регулирование финансового контроля за деятельностью некредитных финансовых организаций в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2022. С. 129–133, 143–155.

¹³ Khan A. A. Op. cit. P. 13.

Рыночные нормы (или законы рынка) — устойчивые, повторяющиеся, причинно-обусловленные и взаимозависимые правила, в соответствии с которыми происходит организация, функционирование и развитие рынка. К наиболее общим законам рынка относятся законы спроса и предложения, стоимости, экономики времени, конкуренции и т.д. Рыночные законы необходимо учитывать при анализе и прогнозировании поведения людей. Конфликт интересов, возникающий вследствие прямой финансовой заинтересованности сотрудника организации, является одним из наиболее ярких примеров влияния рыночных норм на поведение людей¹⁴.

2. «Поведение других». Применительно ко второму элементу бихевиористских исследований в финансовой сфере выделяют три основные формы того, как поведение других людей влияет на индивидуальное поведение:

- *интернализация* — внутреннее принятие существующих в обществе норм и правил поведения, их интеграция в собственную идентичность. В таком случае норма внутренне принимается из-за ее содержания — оно соответствует внутреннему мироощущению индивида. Например, человек платит налоги потому, что убежден в их пользе для общества;
- *идентификация* — осознанное следование поведению других людей, уподобление себя иному человеку или группе людей. В данном случае поведение копируется не в связи с его содержанием, а для того, чтобы стать подобным значимому человеку, приобрести присущие ему черты (ситуативная идентификация), постичь себя как участни-

ка группы (групповая идентификация). Так, если человек, поведению которого стремится соответствовать индивид, уплачивает налог из чувства гражданского долга, то для идентифицирующего себя с ним человека социальная значимость налога и желание его заплатить могут значительно вырасти;

- *конформизм (приспособленчество)* — пассивное принятие ценностей и (или) поведения другого человека (группы людей). Если конформист внутренне придерживается другого мнения по тому или иному вопросу, публично он будет соглашаться с противоположной позицией из страха быть отвергнутым субъектом, по отношению к которому он находится в подчиненном положении, или из страха быть изгнанным из социальной группы. Например, работник может соглашаться с мнением начальника о том, что налоги являются социально полезными, даже при условии того, что внутренне он не разделяет данную позицию.

3. Когнитивные искажения. Третий элемент бихевиористских исследований, связанных с финансовым рынком, — когнитивные искажения. В самом общем виде они представляют собой систематические ошибки в мышлении человека¹⁵, восприятии реальности, суждениях и, как следствие, в принятии решений. Когнитивные искажения могут быть обусловлены «субъективными убеждениями (предубеждениями) и стереотипами, социальными, моральными и эмоциональными причинами, сбоями в обработке и анализе информации, а также физическими ограничениями и особенностями строения человеческого мозга»¹⁶. Так, например, предубеждения представляют собой предвзя-

¹⁴ Так, в теории управления распространен подход к менеджерам как к лицам, являющимся проводниками интересов компании, ее акционеров. Восприятие управленческого персонала как лиц, лишенных собственных интересов, с практической точки зрения неправильно: ситуации, когда люди сталкиваются с прямой личной финансовой выгодой, противоречащей социальным нормам, могут стимулировать своекорыстное поведение. Более того, отмечается, что если у работодателей есть только рыночные механизмы стимулирования (денежное вознаграждение) и они ставят только экономические цели, то с течением времени это приводит к эффекту вытеснения — это затрудняет людям принятие решений, основанных на социальных нормах, и, как следствие, приводит к более низкой производительности труда. Таким образом, работодатель должен использовать как рыночные, так и социальные стимулы, формируя у работника чувство сопричастности к политике компании, осознание последствий своей деятельности для общества. См.: Khan A. A. Op. cit. P. 18–19.

¹⁵ Kahneman D. Thinking, fast and slow. New York : Farrar, Straus and Giroux, 2011. URL: <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/2224/1/Daniel-Kahneman-Thinking-Fast-and-Slow-.pdf> (дата обращения: 01.09.2022).

¹⁶ Когнитивное искажение // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Когнитивное_искажение#cite_note-1 (дата обращения: 01.09.2022).

тое, заранее сложившееся мнение о чем-либо или ком-либо. Предубеждения — это мышление с помощью ментальных (когнитивных) моделей¹⁷, т.е. мышление заимствованными стандартизированными категориями (концепциями, стереотипами, причинно-следственными связями и т.д.). Предубеждения являются результатом эволюции психики человека. Они дают возможность экономить усилия и время в случаях, когда отсутствует необходимость в оценке ситуации, вероятностей ее развития и возможных результатов. В этом заключается как плюс, так и минус предубеждений. С одной стороны, они дают возможность лишней раз не анализировать «стандартные» события или явления, с другой — ограничивают и предопределяют поведение человека.

Выделяют следующие виды когнитивных искажений:

- стадное поведение (herd behavior bias) — явление, возникающее, когда участник финансового рынка принимает решения на основе поведения большинства других субъектов, игнорируя при этом собственную информацию и (или) отходя от типичного для себя поведения. На данном эффекте основывается большинство финансовых пузырей: инвесторы, следуя общей тенденции, продолжают вкладывать денежные средства в переоцененные активы;
- неприятие потерь (убытков) (loss aversion) — склонность в большей мере избегать потерь, нежели стремиться к выгоде;
- предвзятость подтверждения (confirmation bias) — человек более охотно готов воспринять информацию, которая подтверждает принятые им финансовые решения, соответствует его поведению на финансовом рынке, отражает его представления о развитии ситуации на рынке, нежели информацию, которая противоречит им;
- склонность приписывать себе успехи (self-attribution bias) — вера в то, что полученный в результате удачных действий на финансовом рынке доход является следствием зна-

ний, умений и навыков субъекта, а убытки и иные негативные последствия — результат стечения обстоятельств, невезения;

- репрезентативная предвзятость (representative bias) — склонность искать более тесные связи между двумя событиями (явлениями), чем есть на самом деле;
- эффект кадрирования (фрейминга) (framing bias) — когнитивная предвзятость, выражающаяся в том, что люди принимают финансовые решения на основе того, как представлена информация — с положительной или отрицательной стороны (форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком)¹⁸;
- ментальный (или психологический) учет (mental (psychological) accounting) — люди ведут мысленный учет своих доходов и расходов, планируют будущие траты и относятся к деньгам по-разному в зависимости от источника их получения и направления их использования. Например, человек с большей готовностью потратит на предметы роскоши непредвиденные доходы, нежели денежные средства, заработанные упорным трудом;
- чрезмерная уверенность в себе (overconfidence bias) — склонность считать себя лучше, чем есть на самом деле;
- эффект привязки (якорения) (anchoring bias) — явление, когда человек слишком высоко оценивает первоначальную информацию, принимая свои дальнейшие решения на ее основе. Например, в процессе инвестирования это может повлиять на решение о покупке или продаже ценной бумаги;
- тенденция к упрощению (oversimplification tendency) — желая понять сложные вещи, люди стремятся получить простые и ясные объяснения. Человек с большей готовностью отдаст предпочтение простому и понятному для него финансовому продукту (например, откроет вклад), нежели сложному (в частности, инвестиционному страхованию жизни). Это же ведет к тому, что финансовые орга-

¹⁷ Thinking with mental models // URL: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/Chapter-3.pdf> (дата обращения: 01.09.2022).

¹⁸ См.: Hayes A. What Is Behavioral Finance? // URL: <https://www.investopedia.com/terms/h/herdinstinct.asp> (дата обращения: 01.09.2022); 5 common behavioral biases and how they lead investors to make bad decisions // URL: <https://www.businessinsider.com/personal-finance/behavioral-biases#:~:text=Behavioral%20finance%20biases%20can%20influence,and%20make%20better%20financial%20decisions> (дата обращения: 01.09.2022) ; What is Behavioral Finance? // URL: <https://www.kaplanfinancial.com/resources/career-advancement/behavioral-finance> (дата обращения: 01.09.2022).

низации в случае оказания сложных, много-
составных финансовых услуг наглядно делят
соответствующий процесс на несколько эта-
пов для лучшего восприятия потребителем;
— предвзятость социально желательного по-
ведения (social-desirability bias) — участник
финансового рынка будет соотносить свое
поведение с представлениями общества о
хорошем и плохом. Например, в странах,
где пропагандируется переход к низкоугле-
родной экономике, инвестирование в отрас-
ли, наносящие ущерб окружающей среде,
будет воспринято негативно, в то время как
приобретение «зеленых» финансовых ин-
струментов, наоборот, получит социальное
одобрение.

**Факторы, влияющие на поведение потре-
бителей финансовых услуг в условиях цифро-
вой экономики.** Говоря о факторах, влияющих
на поведение потребителей финансовых услуг
в аспекте рассматриваемой темы, в первую оче-
редь следует сказать о цифровизации денеж-
ного обращения — человек принципиально
по-разному относится к наличным деньгам и
денежным средствам, которые не выражены в
наличной форме (безналичным, электронным
и цифровым). Последние во многом воспри-
нимаются как числа на экране компьютера, в
результате чего снижается ощущение их цен-
ности. Отдавая банкноты и монеты, гражда-
нин понимает, что лишается части накоплен-
ных средств, тратя же безналичные денежные
средства, он видит лишь уменьшение чисел в
приложении — в результате он готов с большей
легкостью расстаться со своими деньгами.

Современный человек находится под постоян-
ным воздействием источников массовой ин-
формации. В первую очередь это касается ре-
кламы финансовых услуг, которая, как правило,
информирует о положительных сторонах пред-
лагаемой сделки, не упоминая про возможные
негативные последствия и скрытые условия.
Кроме того, информационное воздействие на
потребителя финансовых услуг может быть кос-
венным, например посредством публикации
информации (в том числе ложной) о лицах, ко-
торые воспользовались соответствующей услу-
гой и получили прибыль. На основании этого у
потребителя формируется ожидание будущего
финансового благополучия, снижается осторож-
ность при принятии решений.

Еще одна особенность современного обще-
ства заключается в распространении культуры
«легких денег» — материальное благополучие

человека связывается не с долгим и упорным
трудом, получением новых знаний, совершен-
ствованием навыков и умений, а с удачей, мо-
тивацией, стилем мышления и иными вещами
подобного рода. Свой вклад в развитие дан-
ной идеи вносят: «учение» о саморазвитии,
об успехе и о процветании, апологетами кото-
рого являются Н. Хилл, Э. Роббинс, Р. Кийосаки
и др.; субкультура хип-хопа, пропагандирующая
богатство как стиль жизни; реклама ставок на
спорт и нелегальных онлайн-казино, формиру-
ющая представление о том, что приз или выиг-
рыш гарантированы, а участие в азартных играх
ведет к повышению социального статуса. Особо
в этом контексте необходимо отметить общий
информационный фон, связанный с техноло-
гией блокчейн: благодаря средствам массовой
информации, на фоне успеха биткойна и ряда
альткоиннов в определенный момент в обще-
стве сложилось мнение, что инвестиции в крип-
товалюты (а позднее — в NFT) более выгодны,
чем вложение денег в традиционные финан-
совые инструменты. Всё вышеперечисленное
ведет к тому, что гражданин, мотивированный
к получению легкого заработка, но не облада-
ющий необходимыми знаниями, теряет денеж-
ные средства в результате неудачного распо-
ряжения ими на финансовом рынке, а зачастую
просто становится жертвой мошенничества.

Поведение потребителя финансовых услуг
меняется вследствие получения «нового каче-
ства клиентского опыта» при использовании
цифровых платформ и экосистем. Благодаря
платформенным решениям повышается доступ-
ность финансовых услуг — у потребителя боль-
ше нет необходимости физически посещать
офис финансовой организации. Очевидно, что
в таких условиях граждане будут чаще приобре-
тать интересующие их финансовые продукты.
Внедрение новых технологий позволяет создать
новые ценностные предложения для потреби-
телей, в том числе инновационные финансовые
услуги и сложные финансовые продукты.

Бесшовность перехода между сервисами
в рамках экосистемы дает возможность про-
давать больше финансовых услуг — путем их
навязывания в процессе продажи других про-
дуктов. Экосистемы ориентируются на продажу
как можно большего количества товаров и услуг
своим клиентам, они заточены на формирова-
ние и поддержание бездумного потребления.
Аналогичным образом обстоит дело и с финан-
совыми услугами: потребитель не всегда оцени-
вает реальную необходимость их приобретения

(это относится, например, к займам и страхованию).

В экосистемах у потребителя создается иллюзия бесплатности оказываемых услуг. Однако, пользуясь беспроцентной рассрочкой, потребитель просто откладывает оплату товара на более поздний срок. В других случаях клиент платит своим вниманием — принося доход платформе за счет просмотра рекламы.

Перечисленные и многие другие факторы, влияющие на поведение потребителей финансовых услуг, учитываются в практике Банка России по осуществлению поведенческого надзора и воздействуют на систему защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг.

Практическая применимость поведенческих финансов. Несмотря на имеющийся научный интерес к проблематике поведенческих финансов и небезосновательность сделанных в рамках данного научного направления выводов, на сегодняшний день существует проблема их практического применения. Принято считать, что искусственный интеллект представляет собой так называемый «черный ящик» — можно наблюдать лишь внешние аспекты функционирования искусственного интеллекта, конечный результат его деятельности, но внутренние процессы, причины, по которым он приходит к тому или иному решению, пока малопонятны¹⁹.

Однако и человек, по сути, является «черным ящиком», ведь процессы принятия решений также сокрыты — в глубине человеческого сознания. Несмотря на успехи в изучении головного мозга и психики человека, наука сегодня не может дать ответы на все имеющиеся вопросы. В этом смысле и поведение отдельно взятого физического лица или группы лиц не может быть идеально спрогнозировано (хотя научный подход не исключает весьма точной оценки сценариев поведения), что затрудняет практическое использование соответствующей области знаний в целях регулирования общественных отношений на финансовом рынке.

Знания о моделях, причинах и последствиях того или иного поведения могут использоваться как во благо, так и во вред потребителей финансовых услуг. Последнее, в частности, связано с мошенническими действиями, когда человека вынуждают передать необходимую информацию или совершить иные действия в интересах злоумышленников. Поведенческие аспекты учитываются и финансовыми организациями при разработке моделей взаимодействия с клиентами в целях повышения продаж. Вместе с тем «поведенческие финансы» используются и регуляторами финансового рынка — в целях противодействия недобросовестным практикам и противозаконным действиям поставщиков финансовых услуг и иных лиц.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Академик Анохин: Современный искусственный интеллект — это «черный ящик» // URL: <https://rg.ru/2020/10/20/akademik-anohin-sovremennyj-iskusstvennyj-intellekt-eto-chernyj-iashchik.html> (дата обращения: 01.09.2022).
2. Алексеева Д. Г. Правовые проблемы «партнерского» банкинга // Финансовое правоотношение: доктринальные и правоприменительные аспекты : сборник статей по материалам международной научно-практической конференции (г. Саратов, 28 сентября 2016 г.) / под ред. Е. В. Покачаловой. — Саратов : Изд-во Саратовской гос. юрид. академии, 2018. — С. 9–13.
3. Радько Т. Н. Теория государства и права : учебник. — 2-е изд. — М. : Проспект, 2020. — 752 с.
4. Теория государства и права : учебник для бакалавров / Т. Н. Радько, В. В. Лазарев, Л. А. Морозова. — М. : Проспект, 2018. — 568 с.
5. Чистюхин В. В. Правовое регулирование финансового контроля за деятельностью некредитных финансовых организаций в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2022. — 251 с.
6. Hayes A. What Is Behavioral Finance? // URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/behavioralfinance.asp> (дата обращения: 01.09.2022).

¹⁹ Академик Анохин: Современный искусственный интеллект — это «черный ящик» // URL: <https://rg.ru/2020/10/20/akademik-anohin-sovremennyj-iskusstvennyj-intellekt-eto-chernyj-iashchik.html> (дата обращения: 01.09.2022).

7. *Kahneman D.* Thinking, fast and slow. — New York : Farrar, Straus and Giroux, 2011. — URL: <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/2224/1/Daniel-Kahneman-Thinking-Fast-and-Slow-.pdf> (дата обращения: 01.09.2022).
8. *Khan A. A.* Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking. IMF Working Papers. — 2018. — 56 p.
9. *Mackay C.* Memoirs of extraordinary popular delusions and the madness of crowds. — London : Office of the National Illustrated Library, 1852 // URL: <https://www.gutenberg.org/files/24518/24518-h/24518-h.htm> (дата обращения: 01.09.2022).
10. *Prosad J. M., Kapoor S., Sengupta J.* Theory of Behavioral Finance // Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry. — 2015. — P. 1–24.

Материал поступил в редакцию 22 декабря 2022 г.

REFERENCES

1. Akademik Anokhin: Sovremennyy iskusstvennyy intellekt — eto «chernyy yashchik» [Academician Anokhin: Modern artificial intelligence is a «black box»]. Available from: <https://rg.ru/2020/10/20/akademik-anokhin-sovremennyy-iskusstvennyy-intellekt-eto-chernyy-iashchik.html> [cited 2022 September 1]. (In Russ.).
2. Alekseeva DG. Pravovye problemy «partnerskogo» bankinga [Legal problems of «partner» banking]. In: Pokachalova EV, editor. Finansovoe pravootnoshenie: doktrinalnye i pravoprimeritelnye aspekty: sbornik statey po materialam mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii (g. Saratov, September 28, 2016) [Financial legal relationship: Doctrinal and law enforcement aspects. Collection of articles based on the proceedings of the international scientific and practical conference (Saratov, September 28, 2016)]. (In Russ.). Saratov: Publishing house of the Saratov State Law Academy; 2018. Pp. 9–10. (In Russ.).
3. Radko TN. Teoriya gosudarstva i prava: uchebnik [Theory of state and law: A textbook]. 2nd ed. Moscow: Prospekt Publ.; 2020. (In Russ.).
4. Radko TN, Lazarev VV, Morozova LA. Teoriya gosudarstva i prava: uchebnik dlya bakalavrov [Theory of state and law: A textbook for bachelor programme]. Moscow: Prospekt Publ.; 2018. (In Russ.).
5. Chistyukhin VV. Pravovoe regulirovanie finansovogo kontrolya za deyatelnostyu nekreditnykh finansovykh organizatsiy v Rossiyskoy Federatsii: dis. ... kand. yurid. nauk [Legal regulation of financial control over the activities of non-credit financial organizations in the Russian Federation. Cand. Sci. (Law) Thesis]. Moscow; 2022. (In Russ.).
6. Hayes A. What Is Behavioral Finance? Available from: <https://www.investopedia.com/terms/b/behavioralfinance.asp> [cited 2022 September 1].
7. Kahneman D. Thinking, fast and slow. New York: Farrar, Straus and Giroux; 2011. Available from: <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/2224/1/Daniel-Kahneman-Thinking-Fast-and-Slow-.pdf> [cited 2022 September 1].
8. Khan AA. Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking. IMF Working Papers; 2018.
9. Mackay C. Memoirs of extraordinary popular delusions and the madness of crowds. London: Office of the National Illustrated Library, 1852. Available from: <https://www.gutenberg.org/files/24518/24518-h/24518-h.htm> [cited 2022 September 1].
10. Prosad JM, Kapoor S, Sengupta J. Theory of Behavioral Finance. Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry. 2015. Pp. 1–26.