



# Психология денег для поколения Z

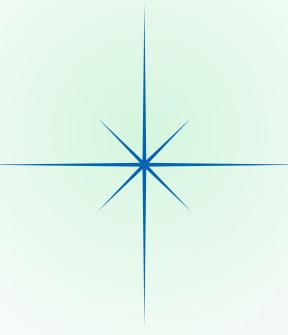
почему мы тратим иначе,  
чем наши родители?



## Вопрос:

Если бы вам прямо сейчас дали  
100 000 рублей, куда бы вы их  
направили?





# Зачем знать психологию денег?



# Не умнее и не хуже – просто другое время

Поколения в XX веке принято делить так:



**Теория поколений  
Штрауса – Хау показывает:**

каждые 15–20 лет рождается поколение с уникальными взглядами на деньги, сформированными событиями и технологиями своей эпохи

# Отличительные черты поколений

Поколение	Характер эпохи	Ценности	Образ жизни
Бэби-бумеры (1946–1964)	Послевоенное восстановление, «оттепель», рост оптимизма	Стабильность, трудолюбие, верность делу	Долгая работа на одном месте, гордость за вещи и имущество
Поколение X (1965–1980)	Поздний СССР, 90-е, нестабильность	Независимость, практичность, умение «выживать»	Очереди, дефицит, челночный бизнес, ориентация на «своё жильё»
Миллениалы (1981–1995)	90-е и 2000-е, цифровой переход	Самореализация, образование, мобильность	Интернет, первые гаджеты, стремление к карьере и путешествиям
Поколение Z (1996–2010)	Эпоха интернета и соцсетей	Свобода, гибкость, скорость, эмоции	Смартфоны «с пелёнок», онлайн-сервисы, подписки, глобальное мышление

# Резюмируем:

- 1 
- 2 
- 3 
- 4 

## **Бэби-бумеры (1946–1964)**

«Хорошо жить — это иметь квартиру, машину, дачу»

## **Поколение X (1965–1980)**

«Хорошо жить — это иметь подушку безопасности и быть независимым»

## **Миллениалы (1981–1995)**

«Хорошо жить — это иметь возможность путешествовать, учиться и развиваться»

## **Зумеры (1996–2010)**

«Хорошо жить — это иметь свободу и впечатления прямо сейчас»

# Черты поколения Z и их влияние на финансы

## 1. Привязанность к гаджетам

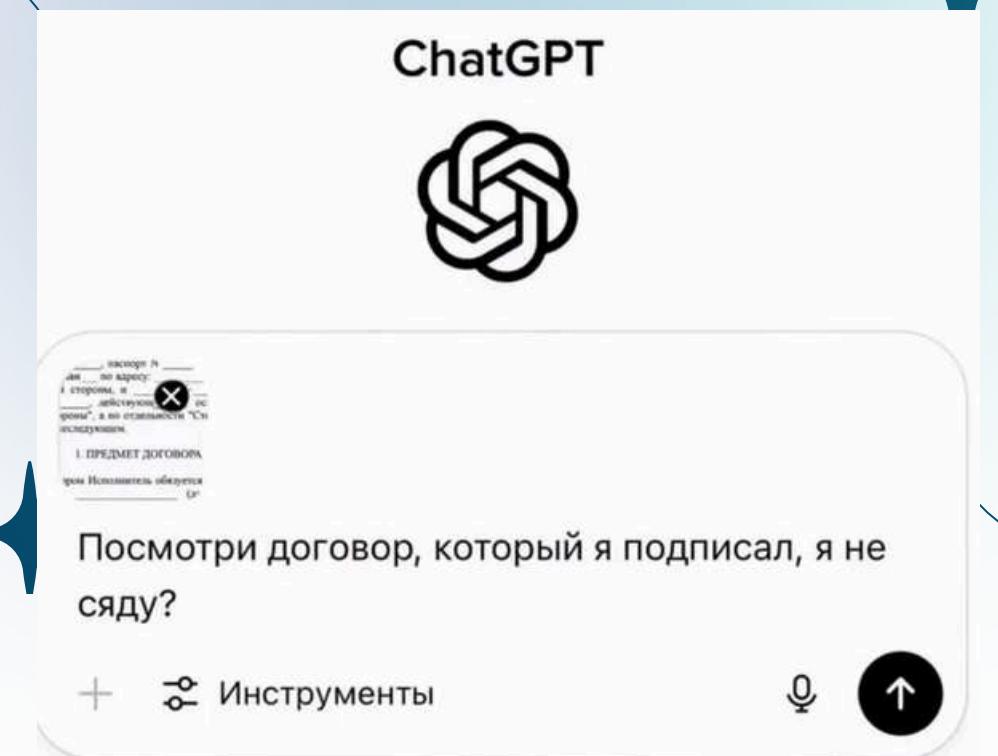
- 📍 Смартфон = продолжение себя
- 💳 Финансовое поведение: онлайн-платежи, бесконтактная оплата, цифровые кошельки, криптовалюты

- Вообще я криптоинвестор...  
А такси это чисто так... Для  
денег



## 3. Стирание границ между онлайн и офлайн

- 📍 Виртуальный мир = часть реальности
- 💳 Финансовое поведение: траты на виртуальные товары и опыт



## 2. Цифровизация жизни

- 📍 Общение, учеба, работа и покупки — через интернет
- 💳 Финансовое поведение: онлайн-шопинг, донаты, внутриигровые покупки

## 4. Синдром упущенной выгоды (FOMO)

- 📍 Постоянное сравнение себя с другими в соцсетях
- 💳 Финансовое поведение: импульсивные покупки, «чтобы не отставать»

# Денежная дисморфия: «вымышленная бедность»

Финансовая тревожность, когда люди считают себя беднее, чем они есть на самом деле. Термин введён компанией Credit Karma.

## Причина возникновения:

- Постоянные сравнения себя с др. в соцсетях
- Фокус не на реальности (62% мира живут меньше чем на \$10/день), а на «иконах богатства» (Безос, Маск)



# Причины и последствия этого феномена

Причины	Последствия
Социальные сети усиливают сравнение	Иллюзия, что «все богаты, а я отстаю»
Money dysmorphia (искажённое восприятие денег)	Чувство бедности даже при нормальном доходе
Давление нестабильности (кризисы, инфляция, санкции)	Повышенная тревожность, страх за будущее
Множественные цели (учёба, жильё, впечатления, инвестиции)	Постоянное чувство нехватки, стресс, импульсивные траты

# Клиповое мышление и многозадачность



92% зумеров сидят в интернете параллельно с другими делами, по данным компании Squarespace

# Финансовое поведение поколения Z

Черта	Влияние на финансы	Примеры
<b>Цифровая среда как норма</b>	Деньги тратятся на доступ, а не владение	Подписки на Netflix/Spotify, доставка «Самокат», аренда самоката Юрент
<b>Скорость и нетерпение</b>	Предпочтение мгновенных решений	Рассрочка «купи сейчас — плати потом», экспресс-доставка Яндекс Еды
<b>Эмоции и опыт вместо собственности</b>	Впечатления ценнее материальных вещей	Билеты на концерты, VR-игры, путешествия вместо покупки мебели «на 20 лет»
<b>Социальные сети и демонстрация трат</b>	Покупки = часть имиджа и самопрезентации	Новый iPhone, одежда с Wb/Lamoda, донаты стримерам

# Гибкость и Т-специалист

Зумеры всё чаще строят не «карьерную лестницу», а карьерный конструктор

## Одна из моделей - Т-специалист или слэш-карьера:

- Горизонтальная линия Т → широкий набор знаний: немного маркетинга, дизайн, психология, работа с данными.
- Вертикальная линия Т → глубокая экспертиза в одной области: например, SMM.

📌 В итоге: зумер может быть «SMM-менеджер/дизайнер/блогер» и при этом оставаться экспертом в продвижении брендов

## Почему это важно для финансов:

- Доход идёт из разных источников → меньше зависимость от одной компании.
- Быстрее адаптация к изменениям рынка.
- Гибкость = возможность пробовать новое и не «застревать» на десятилетия.



# Как тратят зумеры?

## Миф:

Зумеры финансово безграмотны. Они только и делают, что покупают тосты с авокадо, латте и свечки

## Факты:

- В 2024 году россияне 16–25 лет потратили 4,4 млрд бонусов «СберСпасибо» на маркетплейсах.
- Зумеры выросли в эпоху кризисов и санкций → копить на «большие цели» стало почти невозможно.

## Вывод:

👉 **Малые удовольствия — это не бездумность, а реакция на экономическую реальность.**



## Реальность:

- Машины и квартиры стали недосягаемыми символами успеха.
- Цены на жильё растут быстрее доходов, ипотека — до 20% годовых.
- Средняя зарплата в 2024 году — 87 952 руб. (Росстат), квартира за 15 млн = платёж 80-100 тыс. руб. в месяц.
- Поэтому зумеры чаще тратят деньги на «маленькие радости»: десерты, свечки, косметику.

# Как же зумерам экономить и управлять деньгами?

**Управляйте подписками -**  
раз в месяц пересматривайте список,  
отключайте лишнее

**Используйте совместные тарифы -**  
семейные планы Клон, Яндекс  
Музыка, Кинопоиск

**Собирайте кэшбэк и бонусы -**  
банки реально возвращают часть  
расходов

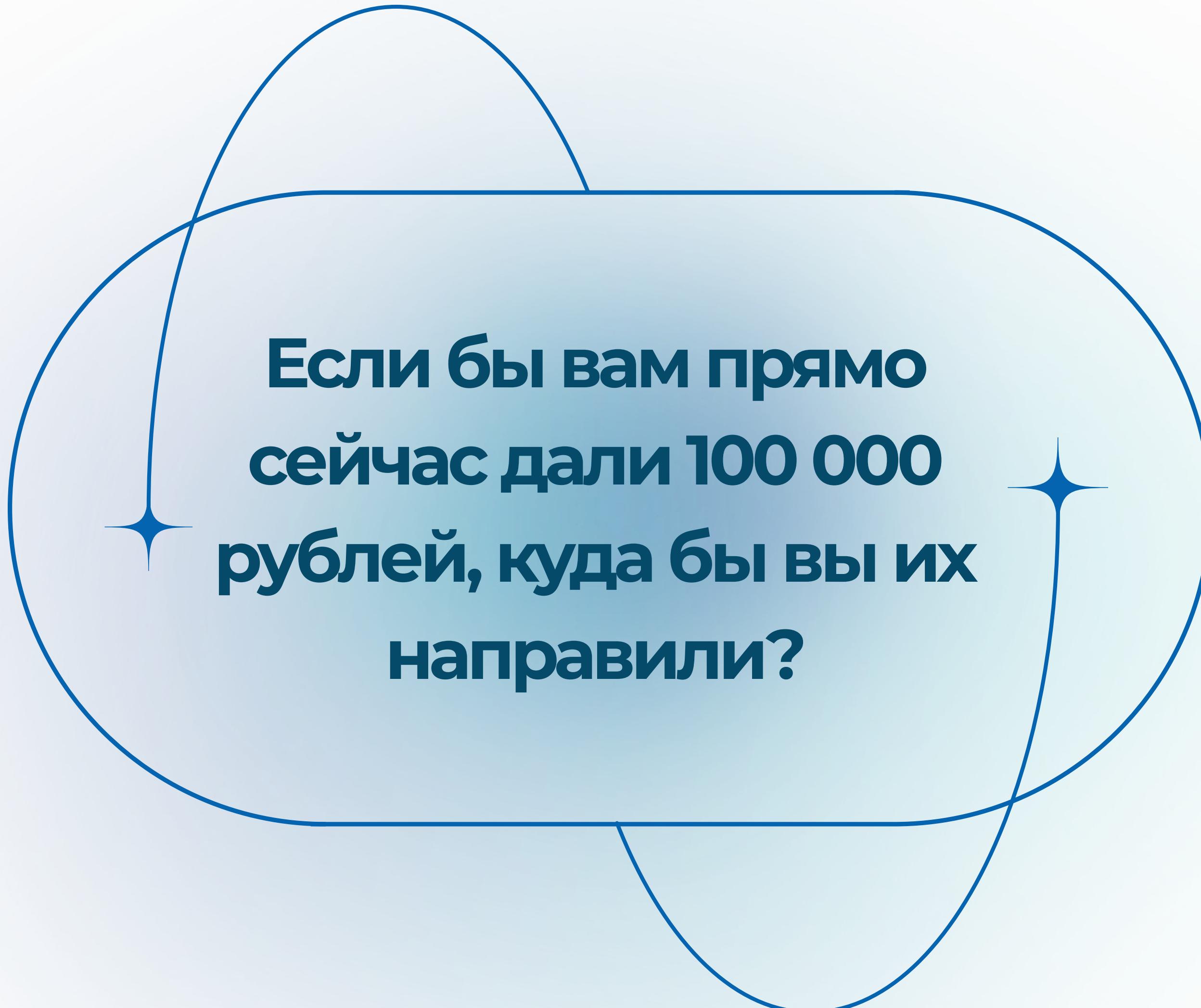
**Ведите бюджет** в приложении  
или эл. таблице

**Начинайте инвестировать с малого -**  
брокеры дают старт с 1000 руб.

**Секонд-хенд и ресейл -** Avito, Ozon  
Resale = стиль без лишних расходов

**24 часа перед оплатой покупки -**  
помогает избежать импульсивных трат

**Финансовая подушка  
безопасности**



**Если бы вам прямо  
сейчас дали 100 000  
рублей, куда бы вы их  
направили?**

Благодарю за  
внимание!

**Мужжакова Екатерина Анатольевна,**  
студентка 2 курса магистратуры по направлению  
“Цифровое моделирование экономических  
процессов”