

УДК 336.76

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-6-740-749>

Возраст как детерминанта спроса на финансовом рынке

Юрий Алексеевич Гордеев

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, y.gordeev@yahoo.com

Аннотация

Цель. Определение факторов влияния возраста на спрос относительно финансовых продуктов.

Задачи. Установление возрастных групп, имеющих дистинктивные характеристики спроса на финансовые продукты; выявление групп финансовых продуктов, характерных для каждой возрастной группы; определение характера влияния возраста на спрос в отношении тех или иных финансовых продуктов.

Методология. Автором применены обзор и сравнительный анализ российских и международных публикаций, количественный анализ результатов всероссийского обследования домохозяйств.

Результаты. Определены возрастные группы, имеющие дистинктивные характеристики спроса на финансовые продукты, проведен выбор групп финансовых продуктов, характерных для каждой возрастной группы. Кроме того, выполнен анализ влияния возраста на спрос в отношении ряда финансовых продуктов.

Выводы. Формирование спроса на финансовые продукты зависит от возраста, являющегося ключевой демографической переменной, определяющей перечень продуктов финансового рынка, актуальных для конкретной возрастной группы, а также количественные и качественные показатели спроса на финансовые продукты. Возраст как детерминанта оказывает влияние на выбор потребителем продуктов финансового рынка и активность потребителя на этих рынках.

Ключевые слова: *возрастные группы, финансовые продукты, финансовое поведение, финансы домохозяйств, финансовые обязательства*

Для цитирования: Гордеев Ю. А. Возраст как детерминанта спроса на финансовом рынке // *Экономика и управление*. 2024. Т. 30. № 6. С. 740–749. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-6-740-749>

Age as a determinant of demand in the financial market

Yuriy A. Gordeev

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, y.gordeev@yahoo.com

Abstract

Aim. To determine the factors of age influence on the demand for financial products.

Objectives. Establishment of age groups with distinction characteristics of demand for financial products; identification of groups of financial products characteristic for each age group; determination of the nature of the influence of age on demand in relation to certain financial products.

© Гордеев Ю. А., 2024

Methods. The author applied a review and comparative analysis of Russian and international publications, quantitative analysis of the results of the All-Russian household survey.

Results. Age groups with distinctive characteristics of demand for financial products were identified, and the selection of groups of financial products characteristic for each age group was carried out. In addition, the influence of age on demand for a number of financial products was analyzed.

Conclusions. The formation of demand for financial products depends on age, which is a key demographic variable that determines the list of financial market products relevant for a particular age group, as well as quantitative and qualitative indicators of demand for financial products. Age as a determinant influences consumer choice of financial market products and consumer activity in these markets.

Keywords: *age groups, financial products, financial behavior, household finances, financial liabilities*

For citation: Gordeev Yu.A. Age as a determinant of demand in the financial market. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2024;30(6):740-749. (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-6-740-749>

Введение

Финансовые продукты играют ключевую роль в экономике, способствуя накоплению и перераспределению капитала, поддержке бизнеса и обеспечению личных финансовых потребностей. Одним из значимых факторов, влияющих на спрос в отношении финансовых продуктов, являются демографические детерминанты.

Влияние демографических факторов, одним из наиболее значимых среди которых выступает возраст индивида, служит важным предметом для изучения. Понимание влияния, оказываемого демографическими переменными, в частности возрастом, на финансовые рынки, позволит проводить более глубокий анализ факторов развития финансовых рынков и рынков капитала. Понимание того, как возраст и иные демографические характеристики воздействуют на предпочтения и потребности в финансовых продуктах, даст возможность регуляторам точнее строить прогноз спроса на финансовые продукты, с учетом прогнозной динамики демографических показателей. Для участников рынка, представленных различными финансовыми учреждениями (в их числе — банки, брокеры, управляющие компании и т. д.), это понимание позволит разрабатывать более эффективные стратегии маркетинга и продаж, а для индивидов и домохозяйств — эффективнее строить индивидуальный бюджет и бюджет домохозяйства.

Для российской экономики с учетом внешних ограничений на движение капитала внутренний рынок становится ключевым фактором развития рынков капитала. Тем

самым понимание глобальных тенденций и подтверждение их наличия либо отсутствия на российском рынке играет ключевую роль в построении баланса, микро- и макроэкономическом прогнозировании для широкого круга контрагентов, от участников рынка, финансовых посредников до регуляторов и органов исполнительной и законодательной власти.

В настоящей работе проведен обзор существующей литературы, изучающей влияние возраста как ключевого демографического фактора на принятие финансовых решений. Рассмотрена информация, доступная для анализа на отечественном рынке, выполнен обзор основных возрастных групп и групп финансовых продуктов, пользующихся наибольшим спросом у индивидов в соответствующих возрастных группах. Предложены гипотезы, обуславливающие зависимость финансовых решений от демографических переменных, проанализирована информация о выборе индивидов на финансовом рынке в России на основе всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам, а также указаны направления для дальнейшего исследования.

Возраст как детерминанта спроса на финансовые продукты

Возраст — один из ключевых демографических факторов, определяющих потребительское поведение индивидов. На принятие финансовых решений оказывает влияние ряд факторов, прямо или косвенно связанных с возрастом. Среди них — горизонт планирования и временная теория денег,

жизненный опыт и образование, финансовая грамотность, отношение к риску, динамика размера расходов и доходов.

В ряде исследований эта взаимосвязь рассмотрена в различных контекстах. Например, в работе «Возраст разума: финансовые решения в течение жизненного цикла и последствия для регулирования» [1] прослеживается изменение в принятии решений вследствие изменений в когнитивных возможностях индивида в течение жизни. Одна из фундаментальных работ в области финансов домохозяйства — «Стратегическая аллокация активов: портфельный выбор для долгосрочных инвесторов» [2] — показывает влияние возраста через призму более короткого временного горизонта для старших поколений инвесторов, а также в контексте изменения соотношения человеческого капитала («human wealth») и финансового капитала («financial wealth»).

В работе «Финансы домохозяйства» [3] Дж. Кэмпбелл пишет о том, что крайне сложно выделить отдельно эффект временной стоимости денег либо влияние возраста на выбор в связи с изменением горизонта планирования и изменением человеческого капитала. При этом, как утверждает упомянутый автор, в масштабах нескольких поколений могут существовать и когортные эффекты ввиду наличия специфических факторов, влияющих на выбор тех или иных когорт. Таким образом, представляется целесообразным рассмотреть агрегированного эффекта возраста на выбор индивидов на финансовом рынке с учетом всех рассматриваемых характеристик.

Взаимосвязь возраста с уровнем дохода индивида также служит фактором, оказывающим влияние на выбор индивида. В среднем на развитых рынках доход индивида растет примерно до 50 лет [4], затем выходит на плато и, далее, с 55 лет, начинает снижаться. Между тем в России график зависимости среднего дохода от возраста сдвинут «влево» относительно развитых рынков Западной Европы и Северной Америки, то есть пик доходов достигается раньше, снижение дохода начинается с 35 лет [5].

Таким образом, при воздействии возраста на уровень дохода и уровень потребления формируются и факторы, влияющие на поведение индивида на финансовом рынке. Например, гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни предполагает, что индивид

сберегает часть располагаемого дохода в течение трудоспособного возраста, до момента достижения пенсионного возраста, а после выхода на пенсию потребитель продолжает потребление. При этом источником потребления становятся накопленные сбережения, позволяющие поддерживать привычный уровень жизни [6].

С возрастом изменяются финансовые цели, потребности и предпочтения людей. Разные возрастные группы имеют свои уникальные финансовые приоритеты и соответствующие потребности в различных финансовых продуктах. Рассмотрим подробнее, каким образом возраст влияет на спрос относительно финансовых продуктов на разных жизненных этапах. Безусловно, каждый из продуктов, предлагаемых на финансовом рынке, может удовлетворять потребности различных возрастных групп. Поэтому классификация финансовых продуктов, представленная далее, однозначно не привязывает возрастную группу к потреблению продуктов, но направлена на проведение обзора качественных характеристик, позволяющих наиболее точно соотнести качества отдельных продуктов с чаще всего предъявляемыми запросами различных возрастных групп.

Выбор финансовых продуктов на начальном этапе жизненного цикла

Молодежь, к которой условно можно отнести индивидов 18–30 лет, часто сталкивается с первыми значимыми финансовыми решениями. Эти решения включают в себя финансирование образования, приобретение недвижимости в качестве первого жилья, приобретение автомобиля и широкого перечня предметов потребления по мере того, как молодой человек начинает независимую жизнь. Уровень благосостояния этой возрастной группы невысок, поскольку в таком возрасте человек находится в начальной стадии карьеры, с относительно низким уровнем заработной платы. К тому же часть времени уходит на получение образования, что снижает располагаемое время для получения дохода в «бюджете времени» индивида.

Далее приведены финансовые продукты и услуги, которые являются наиболее характерным выбором индивидов на финансовом рынке в возрасте 18–30 лет, соответствующим их актуальным целям и задачам.



Рис. 1. Половозрастная структура клиентов брокеров в России в первом полугодии 2022 г.
Fig. 1. Gender and age structure of brokers' clients in Russia in the first half of 2022

Источник: [7].

1. Счета для сбережений и текущие счета. Молодые люди начинают свою финансовую самостоятельность, открывая первые банковские счета для получения транзакционного инструмента, позволяющего получать доход, управлять повседневными расходами и накоплениями. С учетом того, что выбор они делают впервые, а также ввиду отсутствия значительных сбережений и инвестиций, которые, как правило, выступают удерживающим фактором в дальнейшем (перевод сбережений между организациями сопряжен с прямыми и косвенными транзакционными издержками), молодые люди более склонны иметь большее количество банковских счетов на человека, что позволяет им сравнить качество услуг и стоимость пользования данным продуктом.

2. Кредитные продукты. Поскольку образование является одним из наиболее дорогостоящих объектов для инвестиций, для многих молодых людей важным финансовым продуктом служат кредиты на образование, позволяющие финансировать обучение в университетах и колледжах. Образовательные кредиты как отдельный продукт либо кредиты на общие цели позволяют удовлетворить эту потребность. Кредитные карты также выступают одним из наиболее актуальных продуктов для данной возрастной группы, поскольку молодежь часто использует кредитные карты для формирования кредитной истории и управления краткосрочными расходами. Кроме того, кредитные карты служат инструментом, по-

зволяющим обеспечивать желаемый уровень потребления в условиях ограниченности доходов.

3. Инвестиционные продукты, несмотря на ограниченные доходы этой возрастной группы, являются крайне популярной группой продуктов, поскольку некоторые молодые люди начинают инвестировать в акции и фонды и стремятся накопить капитал для будущих крупных покупок и финансовой стабильности. Этот тренд особенно актуален для России, так как большую часть новых клиентов брокерских компаний привлекают за счет большей распространенности мобильных приложений и популяризации инвестиционных платформ среди молодежи. На рисунке 1 показано, что клиенты в возрасте до 30 лет являются наиболее многочисленной группой среди всех клиентов брокерских компаний в России [7].

Выбор финансовых продуктов на этапе зрелости

Взрослые люди в возрасте от 30 до 50 лет находятся на пике карьерной активности и часто имеют более высокие доходы по сравнению с молодежью. В этот период, как правило, происходит ряд наиболее значимых демографических событий, включая брак, рождение детей и сопутствующие расходы, в том числе расходы на образование детей. Далее представлены наиболее распространенные продукты, характерные для указанной возрастной группы:

1. Ипотека и жилищные кредиты. Для большинства взрослых людей покупка недвижимости — одна из приоритетных целей. Принятие решения о приобретении недвижимости чаще всего приходится именно на этот возрастной интервал. Так, средний возраст первой покупки недвижимости составляет для большинства стран 30–50 лет [8]. Ипотечные кредиты служат значимым финансовым продуктом, позволяющим финансировать это потребительское решение, а также финансировать последующие приобретения недвижимости, как в потребительских, так и в инвестиционных целях.

2. Страховые продукты. С возрастом увеличивается потребность в различных видах страхования, включая страхование жизни, здоровья и имущества, что помогает защитить себя и свою семью от финансовых рисков. Основным фактором роста спроса на страхование имущества является рост размера чистых активов, в том числе за счет приобретения недвижимости, автомобиля. Рост спроса на страхование жизни и здоровья зачастую выступает функцией принятия решения о рождении детей и способом сбалансировать «человеческий капитал» [9].

3. Пенсионные накопления. Индивиды в соответствующей возрастной группе начинают задумываться о будущем и активно участвуют в пенсионных программах, планах накопления на пенсию.

4. Инвестиции и управление капиталом. Взрослая группа населения имеет более высокие доходы, как правило, перекрывающие их потребительские расходы [10]. Это ведет к росту сбережений и, как следствие, росту спроса на разнообразные инвестиционные инструменты. В их числе — брокерские услуги, доверительное управление, депозитарные продукты, паевые инвестиционные фонды, инвестиционная недвижимость.

Выбор финансовых продуктов пожилыми людьми

Пожилые люди, достигшие возраста 50 лет и старше, находятся на этапе подготовки к выходу на пенсию или уже являются пенсионерами. Их финансовые приоритеты и потребности существенно отличаются от предыдущих возрастных групп.

1. Аннуитетные продукты. Пенсионеры часто используют ряд продуктов, обеспечивающих регулярные выплаты, позволяющие заместить или компенсировать снижение

трудовых доходов. В частности, аннуитеты, нередко совмещенные со страхованием жизни, пользуются высоким спросом у старшей возрастной группы. Однако подобные продукты зачастую сталкиваются с проблемами на стороне предложения вследствие сложности прогнозирования растущей продолжительности жизни, что, в свою очередь, может требовать более активной роли государства для хеджирования возникающих рисков для рыночных игроков [11].

2. Страховые продукты. Страхование здоровья и долгосрочного ухода — актуальный продукт, позволяющий обеспечить потребности в медицинских услугах и покрыть сопутствующие расходы в случае необходимости. Как указано выше, зачастую спросом пользуются аннуитетные продукты, совмещенные со страхованием жизни.

3. Консервативные инвестиции. Пожилые люди чаще всего выбирают более безопасные инвестиционные инструменты, чтобы сохранить накопления и минимизировать риски. Это объясняется как снижением горизонта инвестирования, так и снижением толерантности к риску. В работе «Финансы домохозяйства: развивающееся направление» [12, р. 1439] утверждается, что неприятие риска положительно коррелирует с возрастом. Таким образом, с возрастом инвестиции с фиксированной доходностью (депозиты и облигации) занимают все большую долю в портфеле индивида.

4. Управление наследством. На этом этапе многие пожилые люди начинают планировать передачу своего имущества и капитала наследникам, используя трасты, завещания, иные инструменты управления наследством. Наиболее актуальна данная услуга в экономиках с долгой историей частной собственности, позволяющей сформировать капитал, передаваемый по наследству. Однако в странах с недавней историей формирования частной собственности, в частности в России, эта группа услуг набирает популярность.

Анализ влияния возраста индивидов в России на спрос в отношении ряда финансовых продуктов на основе всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам

В целях количественного анализа возрастного фактора на принятие решений на рынке финансовых продуктов нами изучены

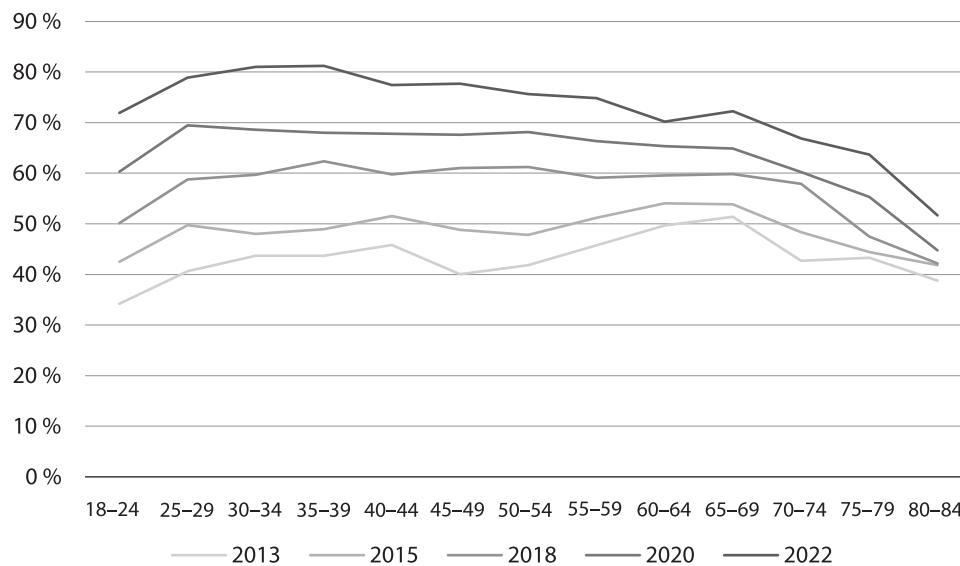


Рис. 2. Доля населения, пользовавшегося расчетными счетами, по возрастным группам
Fig. 2. Share of population using current accounts by age groups

Источник: [13].

результаты опроса «Всероссийское обследование домохозяйств по потребительским финансам», проведенного Министерством финансов РФ и Центральным банком (ЦБ) РФ в 2013–2022 гг. [13]. Далее приведены результаты анализа индивидуальных вопросов, заполняемых более чем 12 тыс. респондентов в рамках пяти волн опросов в 2013–2022 гг. Результаты свидетельствуют о том, что существует четкая зависимость характера спроса на различные финансовые продукты от возраста респондентов.

Так, спрос на расчетные счета сохраняется относительно высоким в течение всего периода жизни, что отражено на рисунке 2. Наиболее активно спрос на них предъявляют в период активного развития карьеры, в возрасте от 25 до 40 лет. Данные также демонстрируют устойчивый рост проникновения расчетных счетов с течением времени: средняя доля индивидов, имеющих счет или вклад в банке, возросла с 43 % в 2013 г. до 74 % в 2022 г. Наиболее активный рост наблюдается в возрастных группах до 50 лет (от +32 % до +38 %).

Доля населения, предъявляющая спрос на срочные и сберегательные счета, как показано на рисунке 3, демонстрирует рост в течение периода жизни индивида до 70–80 лет. Доля пользователей сберегательных счетов в первой возрастной группе 18–24 лет минимальна и составляет устойчивую долю 1–2 %, что значительно контрастирует с долей проникновения

расчетных счетов (более 70 % в 2022 г.). Наблюдается рост доли пользователей сберегательных счетов с течением времени, с 5 % в 2013 г. до 10 % в 2022 г. К тому же наибольший рост наблюдается в возрастных группах после 70 лет: от 8 % до 10 % в сравнении с ростом менее 5 % в иных возрастных группах.

Полученные значения также соответствуют предположению Модильяни о росте сбережений с увеличением возраста индивида и дальнейшему снижению накоплений после выхода индивида на пенсию. Это также подтверждается более ранними исследованиями российского рынка, проведенными Всемирным банком [14].

Доля населения, предъявляющая спрос на кредитные карты, как видно на рисунке 4, имеет четко выраженный скачок в период наиболее активного потребления в возрастных группах от 30 до 50 лет. Далее, по мере приближения к пенсионному возрасту, спрос на кредитные карты снижается до околонулевого значения, что также соответствует гипотезе Модильяни и информации, демонстрирующей рост сбережений по мере увеличения возраста индивида. Полученный результат соответствует исследованиям, проведенным для рынка США, за исключением того, что пик спроса на кредитные карты в России также сдвинут «влево» относительно США (пик достигается в возрастной группе 50–65 лет) [15].

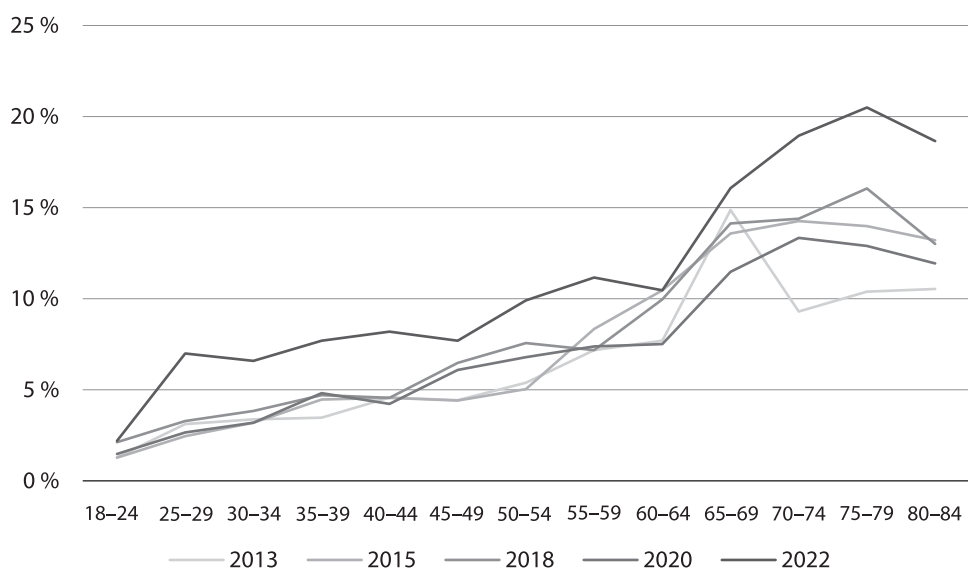


Рис. 3. Доля населения, пользовавшегося сберегательными счетами, по возрастным группам
 Fig. 3. Share of the population using savings accounts by age groups

Источник: [13].

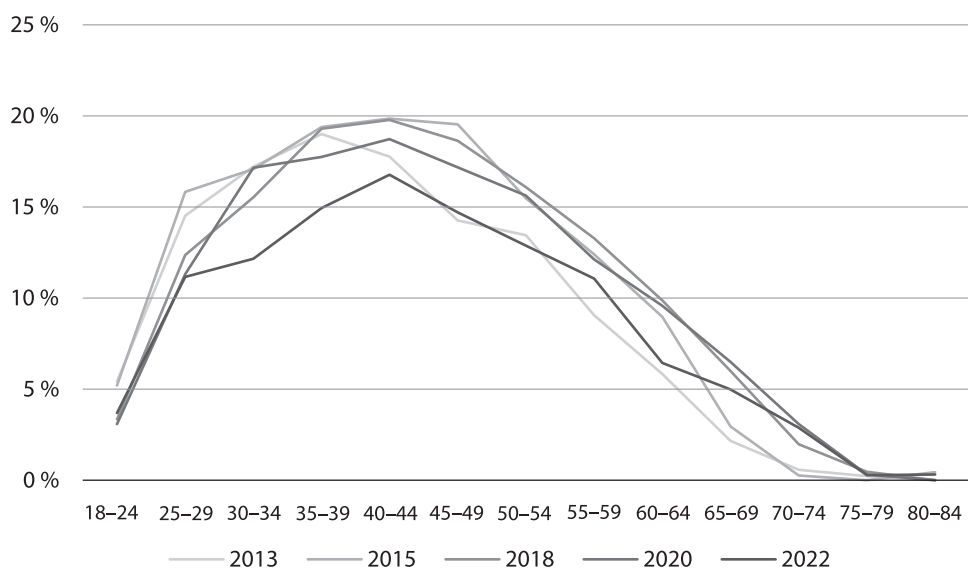


Рис. 4. Доля населения, пользовавшегося кредитными картами, по возрастным группам
 Fig. 4. Share of population using credit cards by age group

Источник: [13].

С течением времени средняя доля пользователей кредитных карт не демонстрирует значительных изменений, находясь в диапазоне 10–12 % в течение всех волн опроса с 2013 по 2022 г. Это не подтверждает предположения, сделанного в исследованиях, анализирующих более ранние волны опроса, о том, что доля владельцев кредитных карт будет увеличиваться по мере дальнейшего развития банковской сферы и перехода к безналичным формам оплаты [16].

Выводы

Возраст можно считать ключевой демографической детерминантой спроса на финансовые продукты, определяя финансовые приоритеты и потребности на разных этапах жизни. Понимание этих возрастных изменений позволяет финансовым учреждениям разрабатывать и предлагать продукты и услуги, соответствующие потребностям различных возрастных групп, разрабаты-

вать более точные и эффективные стратегии маркетинга и продаж, адаптировать финансовые продукты к изменяющимся демографическим тенденциям и улучшать удовлетворение потребностей клиентов. Это, в свою очередь, способствует повышению удовлетворенности клиентов и укреплению их финансового благополучия.

Для регуляторов анализ влияния, оказываемого возрастом на поведение индивидов на финансовом рынке, позволяет строить более точные прогнозы факторов, определяющих спрос на финансовые продукты, более адресно формировать политику в аспекте развития отдельных сегментов финансового рынка. Анализ данных о российских потребителях подтверждает гипотезу о влиянии возраста как объясняющей переменной на спрос в отношении различных групп финансовых продуктов в России. В рамках анализа определены направление и степень влияния возраста на спрос в отношении расчетных счетов, сберегательных счетов и кредитных карт в качестве продуктов, представляющих, соответственно, транзакционные продукты, сберегательные продукты и кредитные продукты.

В перспективе исследование предполагает анализ иных демографических факторов (пола, семейного положения) и социально-демографических факторов (образования, трудоустройства) в качестве факторов спроса на финансовые продукты, изучение расширенного списка финансовых продуктов, влияние на которые рассматривается в контексте демографических детерминант, оценку степени корреляции между демографическими детерминантами и спросом на финансовые продукты, построение эконометрической модели, связывающей демографические детерминанты и спрос на финансовые продукты.

В заключение дополним, что демографические факторы оказывают комплексное влияние на финансовые рынки, не только формируя спрос путем количественного увеличения объема покупаемых продуктов той или иной категории, но и изменяя характеристики того или иного продукта за счет формирования ценовых и доходных характеристик. Этот аспект также служит объектом внимания со стороны исследователей (пример [17]) и подлежит дальнейшему изучению.

Список источников

1. Agarwal S., Gabaix X., Driscoll J., Laibson D. The age of reason: Financial decisions over the life cycle and implications for regulation // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2009. No. 2. P. 51–117. DOI: 10.1353/eca.0.0067
2. Campbell J. Y., Viceira L. M. Strategic asset allocation: Portfolio choice for long-term investors. Oxford: Oxford University Press, 2002. 257 p. (Clarendon Lectures in Economics). DOI: 10.1093/0198296940.001.0001
3. Campbell J. Y. Household finance // *The Journal of Finance*. 2006. Vol. 61. No. 4. P. 1553–1604. DOI: 10.1111/j.1540-6261.2006.00883.x
4. Mean and median income by age and sex // Eurostat. June 5. 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_di03__custom_11662451/default/table?lang=en (дата обращения: 30.05.2024).
5. Average monthly wage paid to employees in Russia in October 2021, by age group // Statista. Jun 21. 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/1291850/average-salary-by-age-russia/> (дата обращения: 30.05.2024).
6. Modigliani F. The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital // *Social Research*. 1966. Vol. 33. No. 2. P. 160–217.
7. Портрет клиента брокера. Первое полугодие 2022 года. М.: Банк России, 2022. 19 с. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/143859/Portrait_client_brok.PDF (дата обращения: 30.05.2024).
8. Haqqi S. Age of the first time buyer // *Money*. 9 November. 2020. URL: <https://www.money.co.uk/guides/first-time-buyers-around-the-world> (дата обращения: 30.05.2024).
9. Chen P., Ibbotson R. G., Milevsky M. A., Kevin X. Z. Human capital, asset allocation and life insurance // *Financial Analysts Journal*. 2006. Vol. 62. No. 1. P. 97–109. DOI: 10.2469/faj.v62.n1.4061
10. Survey on consumer finance // US Federal Reserve. 2022. URL: <https://www.federalreserve.gov/econres/scfindex.htm> (дата обращения: 30.05.2024).
11. Population ageing, the structure of financial markets and policy implications / T. W. Groome, N. Blancher, P. Ramlogan [et al.] // C. Kent, A. Park, D. Rees, eds. *Demography and financial markets*. Proc. conf. (Sydney, July 23–25, 2006). Sydney, NSW: Reserve Bank of Australia, 2006. P. 340–408. URL: <https://www.rba.gov.au/publications/confs/2006/pdf/conf-vol-2006.pdf> (дата обращения: 30.05.2024).

12. Guiso L., Sodini P. Household finance: An emerging field // G. M. Constantinides, M. Harris, R. M. Stulz, eds. Handbook of the economics of finance. Vol. 2B: Financial markets and asset pricing. Amsterdam: North-Holland, 2013. P. 1397–1532. DOI: 10.1016/B978-0-44-459406-8.00021-4
13. Всероссийское обследование домохозяйств по потребительским финансам // Банк России. URL: https://www.cbr.ru/ec_research/vserossiyskoe-obsledovanie-domokhozyaystv-po-potrebitel-skim-finansam/ (дата обращения: 30.05.2024).
14. Bussolo M., Schotte S., Matytsin M. Population aging and households' saving in the Russian Federation // Policy Research Working Paper. 2015. No. 7443. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/a4579856-7923-5bb3-85b8-dcfc401e3616/content> (дата обращения: 30.05.2024).
15. Bertaut C. C., Haliassos M. Credit cards: Facts and theories // Goethe University Frankfurt. Center for Financial Studies. CFS Working Paper. 2006. No. 19. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/25485/1/518560937.PDF> (дата обращения: 30.05.2024).
16. Тишин А. Влияние демографии на развитие финансового сектора Российской Федерации: аналитическая записка. М.: Банк России, 2020. 33 с. URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/108131/analytic_note_20200525_dip.pdf (дата обращения: 30.05.2024).
17. Poterba J. M. The impact of population aging on financial markets // NBER Working Paper. 2004. No. 10851. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10851/w10851.pdf (дата обращения: 30.05.2024).

References

1. Agarwal S., Gabaix X., Driscoll J., Laibson D. The age of reason: Financial decisions over the life cycle and implications for regulation. Brookings Papers on Economic Activity. 2009;(2):51-117. DOI: 10.1353/eca.0.0067
2. Campbell J.Y., Viceira L.M. Strategic asset allocation: Portfolio choice for long-term investors. Oxford: Oxford University Press; 2002. 257 p. (Clarendon Lectures in Economics). DOI: 10.1093/0198296940.001.0001
3. Campbell J.Y. Household finance. The Journal of Finance. 2006;61(4):1553-1604. DOI: 10.1111/j.1540-6261.2006.00883.x
4. Mean and median income by age and sex. Eurostat. Jun. 05, 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_di03__custom_11662451/default/table?lang=en (accessed on 30.05.2024).
5. Average monthly wage paid to employees in Russia in October 2021, by age group. Statista. Jun. 21, 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/1291850/average-salary-by-age-russia/> (accessed on 30.05.2024).
6. Modigliani F. The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. Social Research. 1966;33(2):160-217.
7. Portrait of a broker's client. First half of 2022. Moscow: Bank of Russia; 2022. 19 p. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/143859/Portrait_client_brok.PDF (accessed on 30.05.2024). (In Russ.).
8. Haqqi S. Age of the first time buyer. Money. Nov. 09, 2020. URL: <https://www.money.co.uk/guides/first-time-buyers-around-the-world> (accessed on 30.05.2024).
9. Chen P., Ibbotson R.G., Milevsky M.A., Kevin X.Z. Human capital, asset allocation and life insurance. Financial Analysts Journal. 2006;62(1):97-109. DOI: 10.2469/faj.v62.n1.4061
10. Survey on consumer finance. US Federal Reserve. 2022. URL: <https://www.federalreserve.gov/econres/scfindex.htm> (accessed on 30.05.2024).
11. Groome T.W., Blancher N., Ramlogan P., Khadarina O. Population ageing, the structure of financial markets and policy implications. In: Kent C., Park A., Rees D., eds. Demography and financial markets. Proc. conf. (Sydney, July 23-25, 2006). Sydney, NSW: Reserve Bank of Australia; 2006:340-408. URL: <https://www.rba.gov.au/publications/confs/2006/pdf/conf-vol-2006.pdf> (accessed on 30.05.2024).
12. Guiso L., Sodini P. Household finance: An emerging field. In: Constantinides G.M., Harris M., Stulz R.M., eds. Handbook of the economics of finance. Vol. 2B: Financial markets and asset pricing. Amsterdam: North-Holland; 2013:1397-1532. DOI: 10.1016/B978-0-44-459406-8.00021-4
13. All-Russian household survey on consumer finances. Bank of Russia. URL: https://www.cbr.ru/ec_research/vserossiyskoe-obsledovanie-domokhozyaystv-po-potrebitel-skim-finansam/ (accessed on 30.05.2024). (In Russ.).
14. Bussolo M., Schotte S., Matytsin M. Population aging and households' saving in the Russian Federation. Policy Research Working Paper. 2015;(7443). URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/a4579856-7923-5bb3-85b8-dcfc401e3616/content> (accessed on 30.05.2024).

15. Bertaut C.C., Haliassos M. Credit cards: Facts and theories. Goethe University Frankfurt. Center for Financial Studies. CFS Working Paper. 2006;(19). URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/25485/1/518560937.PDF> (accessed on 30.05.2024).

16. Tishin A. The influence of demography on the development of the financial sector of the Russian Federation: Analytical note. Moscow: Bank of Russia; 2020. 33 p. URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/108131/analytic_note_20200525_dip.pdf (accessed on 30.05.2024). (In Russ.).

17. Poterba J.M. The impact of population aging on financial markets. NBER Working Paper. 2004;(10851). URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10851/w10851.pdf (accessed on 30.05.2024).

Сведения об авторе

Юрий Алексеевич Гордеев
аспирант
Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова
119991, Москва, Ленинские горы, д. 1

Поступила в редакцию 03.06.2024
Прошла рецензирование 25.06.2024
Подписана в печать 16.07.2024

Information about the author

Yuriy A. Gordeev
postgraduate student
Lomonosov Moscow State University
1 Leninskie Gory, Moscow 119991, Russia

Received 03.06.2024
Revised 25.06.2024
Accepted 16.07.2024

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.
Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication of this article.