



DOI: 10.24412/1561-7785-2026-3-289-301
EDN: WWMCNS

ДОВЕРИЕ РОССИЯН К ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ В СФЕРЕ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

Федоров В.В.^{1, 2}, Марков Д.И.^{1*}

¹Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(125167, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49 / 2)

²Аналитический центр ВЦИОМ
(119034, Россия, Москва, ул. Пречистенка, 38)

*E-mail: DIMarkov1998@yandex.ru

Для цитирования:

Федоров В.В., Марков Д.И. Доверие россиян к искусственному интеллекту в сфере личных финансов // Народонаселение. — 2026. — Т. 29. — № 3. — С. 289-301. DOI: 10.24412/1561-7785-2026-3-289-301; EDN: WWMCNS

Аннотация. Технологии искусственного интеллекта (ИИ) уже сегодня преобразуют сферу финансов и могут помочь человеку более грамотно распоряжаться своими деньгами, однако, успех любой инновации во многом зависит от её поддержки и доверия. В статье анализируются результаты исследования, посвящённые доверию россиян к ИИ в сфере личных финансов и факторам, его обуславливающим. Эмпирическую базу работы составили результаты всероссийского опроса по вероятностной онлайн-панели (n=1617 респондентов от 18 лет и старше) и две фокус-группы со студентами Финансового университета при Правительстве РФ, имеющих занятость и высокий уровень пользования генеративным ИИ. Согласно полученным результатам, уровень доверия россиян к ИИ можно охарактеризовать как низкий — 30% декларируют готовность доверить ему хотя бы частичное управление своими финансами, и только 3% консультировались с нейросетями по вопросу управления накоплениями. Уровень доверия заметно варьируется в зависимости от возраста (чем моложе респонденты, тем чаще они готовы доверить ИИ свои деньги), и наличия сберегательной установки (среди имеющих или формирующих накопления доля готовых довериться ИИ также значимо выше). Среди субъективных факторов недоверия к ИИ в сфере личных финансов выявлены: новизна технологии, неточность и расплывчатость рекомендаций, риск потери контроля и самостоятельности в принятии решений. Сделан вывод о том, что повышение уровня доверия населения к ИИ в сфере личных финансов возможно, во-первых, при участии государства (создание этической и нормативно-правовой базы, регулирующей работу ИИ, разработка механизмов страхования на случай ошибки ИИ), во-вторых, путём «очеловечивания» ИИ, т.е. придание ему антропоморфных признаков, в-третьих, вследствие роста числа положительных примеров среди пользователей.

Ключевые слова: личные финансы, сбережения населения, инвестиции, искусственный интеллект, финансовая грамотность, доверие новым технологиям.

Искусственный интеллект (ИИ) всё глубже проникает в сферу финансов, преобразуя работу не только финансовых организаций, но и поведение потребителей финансовых услуг. ИИ-помощники становятся доступнее, что должно помочь массовому пользователю более рационально управлять своими денежными средствами. Однако использование новой технологии на финансовом рынке (и не только на нём) напрямую зависит от доверия к этой технологии¹ [1]; более того, как отмечается в докладе Банка России², посвящённом вопросам развития и регулирования ИИ на финансовом рынке в России и мире, внедрение концепции доверенного ИИ — один из главных трендов в этой области. В условиях неравномерного уровня финансовой грамотности среди россиян, роста масштабов мошеннических практик в цифровой, и не только, среде³, исследования доверия к ИИ-технологиям в управлении личными финансами являются особенно актуальными: выявленные драйверы и барьеры доверия позволяют, с одной стороны, сформулировать рекомендации, направленные на противодействие его злоупотреблению, а с другой — разработать более инклюзивные, прозрачные, точные, безопасные и человекоцентричные финансовые сервисы. Цель данной статьи — описать уровень доверия россиян к ИИ в сфере личных финансов, его возможные факторы и предложить направления для дальнейших исследований по этой теме.

¹ Доклад для общественных консультаций «Применение искусственного интеллекта на финансовом рынке» // Банк России: Центральный банк Российской Федерации. — URL : https://www.cbr.ru / Content / Document / File / 156061 / Consultation_Paper_03112023.pdf (дата обращения: 26.01.2026).

² Доклад для общественных консультаций «Применение искусственного интеллекта на финансовом рынке: текущий статус и условия дальнейшего развития» // Банк России: Центральный банк Российской Федерации. — URL : https://www.cbr.ru / Content / Document / File / 185193 / Consultation_Paper_20112025.pdf (дата обращения: 26.01.2026).

³ В частности, ЦБ регулярно публикует информацию о возросших масштабах и уроне от действий мошенников, «портреты» пострадавших, о способах противодействия мошенникам подобную. Более подробно: URL: https://www.cbr.ru / information_security / pmp / ; https://www.cbr.ru / statistics / information_security / cyber_portrait / 2024 / ; https://www.cbr.ru / content / document / file / 174841 / cyberfraudcounteringnewthreats.pdf (дата обращения: 26.01.2026)).

Разработанность темы

Подробный и разносторонний обзор по вопросу доверия в цифровом обществе, в том числе применительно к российским реалиям, приводит Ю.В. Веселов [2], отмечая такие особенности и результаты цифрового доверия, как более широкий радиус, рост числа «слабых», хрупких, краткосрочных и удаленных взаимодействий, снижение издержек обмена в экономике и общения в социальном мире. При этом, автор указывает на определённую парадоксальность: несмотря на низкий у россиян уровень цифровой грамотности и аналогичный уровень доверия к цифровым технологиям, пользование ими растёт, что нередко, как показывают исследователи и регулярные обзоры и доклады ЦБ, приводит к чувствительным последствиям как для рядового обывателя, так и для общества в целом [3]. Схожую иррациональность доверия в социально-экономических отношениях, которую можно назвать культурной особенностью (например, доверие лишь ближнему окружению успешно сосуществует с доверчивостью по отношению к мошенникам, доверие к государству — с распространёнными практиками уклонения от налогообложения и др.), подчёркивает и О.А. Александрова [4]: по её мнению, преодоление этой проблемы возможно лишь при условии «создания у населения уверенности в невозможности безнаказанного злоупотребления его доверием», которая, в свою очередь, обеспечивается сложной и разветвлённой системой социальных институтов. В России на данный момент реализация подобной системы применительно к сфере высоких технологий видится скорее затруднительной в виду, как отмечает Е.В. Левина, недостатка современной технико-технологической базы и высококвалифицированных специалистов в области высоких технологий, в том числе ИИ, необходимости развития нормативной и этической базы для функционирования цифровых технологий, ограниченных инвестиций и другого [5].

Переходя от макро- к микроуровню, в исследованиях С.Г. Ушкина и Е.А. Коваль [6; 7]

такие технологии, как «умные» колонки и генеративный ИИ воспринимаются респондентами как бытовые приборы, помощники, «продвинутые поисковики», позволяющие повысить комфортность жизни и взять на себя определённые когнитивные функции. При этом, как отмечают исследователи, удобство и стремление использовать ИИ-девайсы «здесь и сейчас» превалирует над рефлексией о рисках конфиденциальности, снижения собственных умственных способностей, а также о том, что ИИ-ассистенты своими рекомендациями могут подталкивать пользователя к определённому поведению. Молодые люди, ввиду высокого интереса к новым возможностям, становятся одновременно и первопроходцами, и наиболее уязвимой группой [8], что требует оперативного и подконтрольного обучения основным пользовательским навыкам.

Уровень доверия к ИИ в сфере экономики и финансов можно охарактеризовать как низкий, хотя у молодёжной аудитории фиксируются более умеренные значения. По результатам Аналитического центра ВЦИОМ, в 2024 г. 13% россиян указали, что доверяют технологиям ИИ в сфере экономики, тогда как среди поколения цифры и младших миллениалов 26% и 27% соответственно (заметьте больше россиян отметили, что доверяют виртуальным ИИ-помощникам — 44%, а среди молодых поколений — 69% и 66% соответственно). Аналогично, если 33% россиян считают, что использование технологий ИИ скорее повысит безопасность финансовых операций, то среди поколения цифры и младших миллениалов эта доля возрастает до 59% и 42% соответственно⁴. Можно согласиться с тезисом о том, что опыт пользования цифровыми инструментами финансовой сферы, который для молодых людей сегодня практически естественен, снижает риски недоверия экономическим транзакциям [9]. Помимо возраста (который тесно

коррелирует со скоростью освоения цифровых компетенций), как демонтируют исследователи, не менее важными факторами являются пол, уровень образования, наличие детей (которые могут помочь родителям в освоении новых технологий), материальное положение, уровень финансовой и цифровой грамотности, а также жизненный опыт [10–12].

Проведенный анализ источников позволил выдвинуть следующие гипотезы. Гипотеза 1: присутствует значимая разница между поколениями по уровню готовности доверить ИИ управление деньгами. Гипотеза 2: наличие у индивида сберегательных установок значительно сказывается на его готовности доверить ИИ управление своими деньгами. Гипотеза 3: у молодых пользователей сформировалось двойное отношение к использованию ИИ в сфере личных финансов: с одной стороны, они признают его высокий потенциал и точность рекомендаций, но, с другой — предпочитают бы самостоятельно распоряжаться своими деньгами и нести ответственность за свои решения.

Методология исследования

В рамках данной работы под ИИ мы будем понимать, в первую очередь генеративный ИИ или нейросети, к которым, в отличие от традиционного ИИ, ориентированного на решение более специализированных задач, чаще всего обращаются пользователи для решения повседневных задач (например, к «Алиса AI», Chat GPT и другие). Доверие к ИИ в сфере личных финансов мы будем определять, как готовность человека передать ИИ полное или частичное управление имеющимися у него деньгами / сбережениями. Причём управление может осуществляться как непосредственно ИИ, так, и опосредовано, то есть через следование пользователя его советам.

Эмпирическую базу работы составили: во-первых, результаты исследования, реализованного 2–3 октября 2025 г. методом формализованного онлайн-интервью на базе вероятностной панели «ВЦИОМ-онлайн» (выборка репрезентирует население

⁴ Более подробные результаты см. в пресс-релизе АЦ ВЦИОМ «Пределы доверия: естественный интеллект — об искусственном». — URL : <https://wciom.ru / analytical-reviews / analiticheskii-obzor / predely-doverija-estestvennyi-intellekt-ob-iskusstvennom> (дата обращения: 26.01.2026).

России в возрасте от 18 лет и старше; объемом — 1617 респондентов из 83 регионов России; предельная погрешность — 3,1% при доверительной вероятности 95%). Респондентам предлагалось ответить на два содержательных вопроса, связанных а) с готовностью доверить ИИ свои деньги; б) с актуальными практиками консультирования по поводу формирования накоплений (одним из источников консультации респонденты могли выбрать и ИИ / нейросети). Анализ данных проводился в программе IBM SPSS Statistics ver. 23; для выявления взаимосвязей между переменными использовались критерий Хи-квадрат и стандартизованные остатки, а для выявления значимых различий между группами — z-тест с поправкой Бонферрони (чтобы избежать ошибки в расчётах из-за множественных сравнений).

Во-вторых, результаты двух фокус-групп (7 участников в каждой), проведённых в декабре 2025 г. со студентами Финансового университета при Правительстве РФ старших курсов обучения, имеющих занятость и высокий уровень владения ИИ⁵. При этом участникам дискуссии предлагалось ответить не только на проективные вопросы (чтобы выявить общее отношение к возможностям ИИ в сфере личных финансов), но и сформулировать прогноз развития ИИ в этой сфере на перспективу 10–15 лет. Данные анализировались методом открытого кодирования.

Результаты исследования

Согласно результатам опроса половина россиян имеют сбережения: 15% пополняют свои накопления регулярно, 23% — иногда, и 12% не пополняют; каждый пятый (20%) декларирует, что ещё только копит, хотя самих сбережений не имеет, и у каж-

дого четвертого (26%) какие-либо сбережения вообще отсутствуют; 4% затруднились ответить на вопрос. На наличие у себя сбережений и возможность их пополнения заметно чаще указывают самые молодые респонденты поколения цифры (60%), в группе с высокими потребительскими возможностями (87%), а также проживающие в городах-мегаполисах — Москве и Санкт-Петербурге (61%).

Уровень доверия россиян к ИИ в части управления деньгами можно охарактеризовать как низкий: при ответе на соответствующий вопрос⁶ лишь 2% указали, что готовы передать ИИ полное управление, а 28% — частичное; не стали бы вообще доверять ИИ 61%, и 9% затруднились с выбором. Значимо чаще о готовности доверить ИИ хотя бы частичное управление своими деньгами декларируют мужчины (34%), те, кто имеет или ещё формирует сбережения (34%), и молодые поколения, особенно представители поколения цифры (51%) (табл. 1). Говоря о практиках, большинство опрошенных россиян (72%) в 2025 г. ни к кому не обращались за советом о том, как копить деньги и какие инструменты для этого лучше использовать, причём каждый третий в принципе не выразил интереса к подобным консультациям в будущем, а каждый четвертый искал нужную информацию самостоятельно. Советовались с ближним окружением, специалистами банка или ИИ только 19%, 8% и 3% соответственно. (табл. 2).

Чем моложе поколение, тем больше доля консультировавшихся: так, среди младших миллениалов четверть советовались с ближним окружением и треть — среди поколения цифры; более того, среди последних почти каждый десятый обращался за советом к нейросетям. Такие различия, вероятно, обуславливаются ещё небольшим жизненным опытом и открытостью к новым технологиям. Аналогично, среди имеющих или формирующих сбережения доля

⁵ Под высоким уровнем владения ИИ в данном исследовании понимается наличие у респондентов знаний и навыков о том, как использовать ИИ в качестве инструмента для решения практических задач: например, написать рабочий код компьютерной программы, подготовить техническое задание проекта, расшифровать аудио и видео-сообщение, написать музыку или даже делегировать ИИ заполнение социологической анкеты (предварительно сообщив ИИ всю необходимую информацию о себе).

⁶ Полная формулировка вопроса: «Сейчас появляются новые технологии — искусственный интеллект. Это специальные компьютерные программы, которые могут сами анализировать информацию и предлагать решения. В том числе в сфере финансов. Вы бы доверили или нет искусственному интеллекту управлять Вашими деньгами?».

Таблица 1
Доля россиян готовых хотя бы частично доверить ИИ управление своими деньгами

Table 1

Percentage of Russians willing to at least partially entrust AI with managing their money

Признаки и группы	Процент
В целом по выборке	30
Пол (χ^2 ; $p = 0,002$)	
А. Мужчины	34*В
В. Женщины	26
Поколение/возраст (χ^2 ; $p = 0,000$)	
А. Поколение цифры (2001 г.) – 18-23 года	51*С, D, E, F
В. Младшие миллениалы (1992-2000) – 24-32 года	36 E
С. Старшие миллениалы (1982-1991) – 33-42 года	34 E
Д. Реформенное поколение (1968-1981) – 43-56 лет	33 E
Е. Поколение застоя (1948-1967) – 57-72 года	17**
Ф. Поколение оттепели (До 1947) – 73+ лет	19
Сберегательная установка (χ^2 ; $p = 0,000$)	
А. Ещё копят или имеют сбережения	34*В
В. Не копят и нет сбережений	20**

Примечание: анализировалась дихотомическая переменная: варианты ответа «доверил бы полностью» и «доверил бы частично» закодированы как 1, а «не доверил бы» и «затрудняюсь ответить» как 0. Здесь и в табл. 2 «*» обозначены доли ответов, которые респонденты указывали значимо чаще ожидаемого, чем, если бы связь между признаками отсутствовала (стандартизованные остатки больше 2,0); «**» обозначены доли ответов, которые респонденты указывали значимо реже ожидаемого, чем, если бы связь между признаками отсутствовала (стандартизованные остатки меньше -2,0); нижние индексы А, В, С присвоены тем значениям, которые статистически значимо выше, чем в группах А, В, С, при уровне значимости $p=0,05$ и ниже, например, доля готовых доверить ИИ управление своими деньгами среди поколения цифры значимо больше аналогичной доли у поколений старших миллениалов, реформенного, застоя и оттепели.

Источник: составлено авторами.

консультирующихся по вопросам накоплений с каждым из предложенных источников статистически значимо выше, чем среди тех, кто не имеет сбережений и не копит (в сумме 31% против 19% соответственно); обращались к нейросетям — 4% против 2% соответственно. Можно заключить, что наличие сберегательной установки способствует поиску новых инструментов и способов управления деньгами. Примечательно, что высокодоходные и низкодоходные группы по этому показателю практически не различаются (27% среди хорошо оценивающих свои потребительские возможности и 26% среди плохо оценивающих), за тем исключением, что первые значимо чаще ищут информацию про накопления самостоятельно (35% против 17%), а вторые — чаще декларируют полное отсут-

ствие интереса к этой теме (32% в группе с хорошими потребительскими возможностями против 42% в группе с плохими).

Значимые различия по полу также присутствуют: мужчины реже консультируются с ближним окружением (16% против 22% среди женщин) и специалистами банка (5% против 10%), несколько чаще с брокерами (3% против 1%) и чаще самостоятельно ищут нужную информацию (27% против 21%); разница в обращении к нейросетям отсутствует (3% против 2%).

Результаты фокус-групп со студентами оказались более пессимистичными: ни один из респондентов не доверил бы ИИ управление своими деньгами. Несмотря на то, что сферы использования студентами генеративного ИИ крайне разнообразны — начиная с подготовки к экзаменам

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос: «За последний год Вы советовались с кем-нибудь, как правильно копить деньги или где лучше хранить накопления? Если да, то с кем именно?», в % от опрошенных, любое количество ответов

Table 2

Answers to the question «Over the past year, have you consulted anyone about saving money or where to keep your savings? If so, who?», in % of respondents, any number of responses

Варианты ответа / Response options	В целом/ Total	Покोलения / Generations					
		А. Покولение цифры (2001 г.)	В. Младшие миле- ниалы (1992-2000)	С. Старшие милени- алы (1982-1991)	Д. Реформенное по- коление (1968-1981)	Е. Поколение застоя (1948-1967)	Ф. Поколение отте- пели (До 1947)
		18-23 года	24-32 года	33-42 года	43-56 лет	57-72 года	73+ лет
Да, с родственниками, друзьями, знакомыми (χ^2 ; $p = 0,000$)	19	38*С, D, E, F	28*D, E, F	19	15**	17	5**
Да, со специалистом банка (χ^2 ; $p = 0,000$)	8	7	4	5	7	12*B, C	13
Да, с искусственным интеллектом, нейросетями (χ^2 ; $p = 0,000$)	3	9*D, E	3 E	5*E	3 E	0**	0
Да, с брокером (χ^2 ; $p = 0,907$)	2	2	1	1	2	2	0
Да, с частным финансовым консультантом (χ^2 ; $p = 0,805$)	1	3	1	1	2	1	0
Другое (χ^2 ; $p = 0,206$)	1	2	3	1	0	1	2
Нет, но самостоятельно искал информацию в Интернете, профильной литературе (χ^2 ; $p = 0,013$)	24	14**	27	23	28 A	21	31
Нет, ни к кому не обращался, но хотел бы (χ^2 ; $p = 0,003$)	10	15	11	14*E	11	6**	5
Нет, ни к кому не обращался, и не хотел бы (χ^2 ; $p = 0,001$)	35	22**	27	35	34	41*A, B	35
Затрудняюсь ответить (χ^2 ; $p = 0,270$)	3	2	2	3	4	3	9*

Примечание: каждый вариант ответа анализировался как дихотомическая переменная.

Источник: составлено авторами.

и проверки орфографии в тексте и деловых письмах, заканчивая целеполаганием в различных сферах жизни (например, составлением планов питания и тренировок), обращением за психологической / мотивационной поддержкой и даже написанием сценариев к непонравившимся финалам сериалов, — никто из них не консультируется с ним по вопросам управления бюджетом, выбору вкладов и кредитов, покупки различных активов или инвестированию. Тем не менее, важно отметить, что такие попыт-

ки были, но студенты скептически отнеслись к полученному результату: советы нейросетей не отличались конкретикой, новизной, а в отдельных случаях были спорными и неубедительными («Например, ИИ предлагает купить мне палладий, хотя, учитывая спрос на строительство серверов, производство видеокарт и чипов, нужно вкладываться в медь, кремний, да даже в серебро и золото, которые сейчас активно растут. Это не логично, неубедительно»; «Он предложил мне откладывать 10% с каждой стипен-

дии / зарплаты, но об этом в любой книжке написано»)⁷. Отдельные участники фокус-групп добавили, что ИИ в принципе не может предложить «рабочую» финансовую стратегию, иначе «каждый бы уже был миллионером, а на финансовом рынке и в экономике — начался кризис».

В этой связи, ожидаемо, что студенты осторожно отнеслись к идее делегировать ИИ управление своими сбережениями: с одной стороны, они признают наличие таких возможностей, как: а) изучение основ финансовой грамотности; б) снижение порога вхождения на рынок инвестиций, особенно для тех, кто не имеет достаточных для этого знаний, навыков и уверенности; в) минимизация человеческого фактора при выборе «новичком» финансовых продуктов; г) диверсификация инвестиций, так как рядовой пользователь, скорее всего, не знает о многих имеющихся на рынке выгодных и социально-полезных активах / проектах («Для тех, кто вообще не разбирается в финансовых продуктах, чего-то боится, ИИ может стать хорошей стартовой точкой, особенно если лень что-то искать самому. Но всё равно, надо критически воспринимать информацию»). С другой стороны, студенты подчёркивают следующие риски: а) ввиду того, что технология относительно новая, это, во-первых, не исключает ошибок со стороны самого ИИ, а во-вторых, создаёт благоприятную почву для финансовых мошенников («Пока обычные люди разобрались, что такое биткоин, очень многих развели мошенники. Точно так же может быть и с ИИ — прошел не по той ссылке, и он тебе советует передать деньги курьеру»); б) незначительная ошибка в команде / промпте может существенно повлиять на то, какую финансовую стратегию предложит / будет использовать ИИ; в) потеря самостоятельности в принятии финансовых решений («Не исключено, что он будет вкладываться в инструменты, в которые ему скажет вкладываться государство, например в производство «Лады» или в программу долгосрочных сбережений»); г) наличие скрытых комиссий

(«Вдруг он будет какую-то часть прибыли с моих денег забирать для своего разработчика»). Отдельные участники отметили, что в проводимых соревнованиях по инвестированию большинство нейросетей показывали отрицательную доходность.

Студенты предложили следующие направления повышения доверия молодёжи к ИИ в сфере личных финансов: во-первых, это разработка специализированных ИИ-технологий, нацеленных на решение именно финансовых задач, и создание нормативно-правовой базы, которая регулировала бы их работу с денежными средствами пользователей, определяла перечень безопасных промптов и предусматривала аналогичные системе страхования вкладов механизмы на случай потери активов из-за ошибки ИИ. Во-вторых, «очеловечивание» ИИ, которое включает в себя и наличие аватара с человеческими чертами (именем, голосом, лицом и т.п.)⁸, и упоминание имён разработчиков («Нужно показать, что за ИИ всегда стоит человек»), и возможность переключиться на компетентного в финансовых вопросах оператора-человека, способного верифицировать рекомендацию ИИ, а также большое число успешных примеров не только среди амбассадоров, с которыми молодые люди могут себя ассоциировать, но и среди обычных пользователей. В частности, студенты, принявшие участие в фокус-группах, декларировали, что готовы доверять советам и мнению человека из ближнего окружения или финансового специалиста, использующего ИИ («Даже если мама предварительно уточнила что-то у ИИ, я все равно ей поверю, потому что у неё большой жизненный опыт, и она редко ошибается»; «Если финансовый консультант умеет грамотно работать с ИИ (а не пересылать мне то, что ему ответил ИИ), то это только плюс»; «Обсуждая такие важные вопросы я, прежде всего, хочу видеть перед собой человека»).

⁷ Здесь и далее курсивом в кавычках обозначаются комментарии участников фокус-групп.

⁸ Согласно аналитическому центру НАФИ, 79% россиян в возрасте от 18 до 55 лет нравится, когда у ИИ-ассистента есть определённый стиль общения, чувство юмора, «личность». — URL : <https://nafi.ru/polls/82-rossiyan-schitayut-vazhnym-chtoby-neyroseti-ponimali-kulturnyy-kod/> (дата обращения: 02.08.2026).

Студенты затруднились дать чёткий прогноз развития ИИ в сфере личных финансов, ссылаясь на быстрое развитие технологий (*«За такой промежуток времени может произойти всё что угодно»*). Однако они уверены, что профессия финансового консультанта не исчезнет, но такая услуга станет элитарной (*«Думаю, что в будущем финансовые консультации, как и услуги образования и медицины, оказываемые ИИ, будут доступны всем, но богатые люди продолжают обращаться к людям»; «ИИ будет помогать бедному человеку дойти до базового минимума, а дальше он сам»*). В этой связи, можно заключить, что третья выдвинутая нами гипотеза отчасти подтвердилась: молодые пользователи не только пока не готовы доверять ИИ свои деньги, но и сомневаются в его компетентности в сфере личных финансов, особенно, если это касается узких тем и вопросов.

Обсуждение

Вопрос низкого уровня доверия населения к ИИ в сфере личных финансов, во многом уходит в проблему адаптации, и даже страха перед новыми, революционными технологиями. Так, когда мы просили студентов (ещё раз подчеркнем, имеющих достаточно большой и разнообразный опыт пользования нейросетями), объяснить, что такое ИИ, они чаще всего упоминали его скорость работы, поисковые возможности и «магию автоматизации» рутинных процессов (в том числе делать выжимку из больших объёмов информации), ограниченные возможностями устройства / сервера и имеющимися в общем доступе данными⁹. При этом, большинство участников фокус-групп солидарны, что качество работы ИИ нередко оставляет желать лучшего (*«Он напоминает мне ленивца из мультфильма «Ледниковый период», который постоянно косячит»*), а его регу-

лярное и бесцельное использование может привести к атрофии образного мышления и воображения, навыков поиска и осмысления информации и даже потери субъектности; как отметила одна из участниц: *«Не исключаю, что в таком случае ИИ одомашнит человека, как человек когда-то давно одомашнил волка»*. В качестве наиболее подходящего иллюстрирующего образа для ИИ студенты предложили ворону или сову — птиц, которые сложны в дрессировке, особенно в отсутствие необходимых у дрессировщика опыта и навыков. Не удивительно, что когда речь заходит о передаче ИИ такой важной (и чаще дефицитной, особенно у студентов) в жизни молодого человека вещи как деньги, то он воспринимает эту идею «в штыхы». Можно предположить, что чем выше навык пользования нейросетями, тем ниже уровень доверия к ним в сфере личных финансов. Однако, как указали и сами студенты, ИИ-технологии развиваются невероятно быстро, а значит обозначенные, и не только эти проблемы могут быть разрешены в самом скором времени. Тогда ситуация кардинально изменится: опытные пользователи смогут извлекать из нейросетей значимую выгоду.

Полученные результаты согласуются с выводами последних зарубежных исследований. В частности, E. Hermann и M. Alberhasky отмечают, что потребители финансовых услуг охотнее следуют советам своих близких, чем советам ИИ; но примечательно, что уровень доверия останется таким же высоким, даже если вскроется, что близкий человек предварительно проконсультировался с ИИ [13]. В статье «Not all AI is created equal...» (*«Не весь ИИ одинаков...»*) M. Zehnle, C. Hildebrand и A. Valenzuela демонстрируют, что не только контекст и продолжительность использования, но даже название ИИ может снизить уровень доверия (так, ИИ, которые ассоциируются у пользователей с роботами, гораздо чаще получают отрицательные реакции, чем ИИ, ассоциируемые с помощниками, системами или алгоритмами) [14]. Или же, как установили североамериканские исследователи N. Castelo, M.W. Bos, D.R. Lehmann, придание

⁹ Первый содержательный вопрос на фокус-группе звучал следующим образом: «Начнём нашу беседу с небольшой задачи: представьте, что прибыли сюда с другой планеты, и очень хочу узнать, что такое искусственный интеллект, и как им можно пользоваться в повседневной жизни и рабочих буднях. Пожалуйста, объясните пришельцу-попаданцу, что такое ИИ, на моей планете такого нет»

ИИ антропоморфных признаков положительно способствует частоте его использования в решении тех задач, которые обычно делегируются человеку [15]. Можно предположить, что в зависимости от элементов интерфейса ИИ-консультанта по финансам — его имени, голоса, манеры общения и пр., — уровень доверия и готовность делегировать ему хотя бы частичное управление деньгами будет значимо варьироваться.

Согласно результатам ВЦИОМ, в июне 2026 г. почти 18% россиян декларировали, что хотя бы раз в своём опыте консультировались с нейросетями по банковским продуктам, налогам, инвестициям, управлению своим бюджетом¹⁰, однако данные о регулярности таких практик и удовлетворённости результатами отсутствуют. В соответствии с кривой Роджерса, можно ожидать, что даже если неудовлетворенные советами ИИ пользователи будут реже или вовсе перестанут к нему обращаться с этой задачей (как это было в случае с опрошенными студентами), по мере роста возможностей каждой последующей версии ИИ, аудитория будет расти.

Всё это открывает большие перспективы для дальнейшего исследования темы: от сравнения по широкому набору критериев различных ИИ-помощников, присутствующих на отечественном рынке, до определения сферы использования и точной доли свободных денежных средств, управление которой пользователи готовы передать ИИ. Наиболее важными являются вопросы, касающиеся доли участия ИИ в диалоге между финансовым консультантом и его клиентом, возникновения новых форм неравенства, обусловленных доступностью передовых ИИ-моделей, а также сохранения финансовой субъектности пользователя. В долгосрочной перспективе видится актуальным мониторинг источников, к которым обращаются россияне при принятии финансовых решений, в частности, формирования накоплений и их распоряжением.

* * *

Результаты проведённого исследования позволяют заключить, что уровень доверия россиян к ИИ в сфере личных сбережений — скорее низкий, чем умеренный. При этом, он значимо варьируется в зависимости от возраста и наличия сберегательной установки: молодые поколения, а также те, кто имеет или ещё формирует накопления чаще симпатизируют использованию нейросетей, как с точки зрения декларируемой готовности доверить им частичное управление своими финансами, так и с точки зрения реальных практик консультирования с ними в течение последнего года. Субъективными барьерами доверия к ИИ в сфере личных финансов следует отнести а) новизну технологии; б) неточность и расплывчатость рекомендаций (данная проблема быстро разрешается); в) риск потери контроля и самостоятельности в принятии решений. Все три гипотезы исследования подтвердились. Изменить сложившуюся ситуацию возможно, во-первых, при участии государства (создание этической и нормативно-правовой базы, регулирующей работу ИИ, разработка механизмов страхования на случай ошибки ИИ), во-вторых, путем «очеловечивания» ИИ, в-третьих, за счёт роста числа положительных примеров среди пользователей и амбассадоров технологии.

¹⁰ Более подробные результаты см. в пресс-релизе ВЦИОМ «Нейросети в нашей жизни». — URL : <https://wciom.ru / analytical-reviews / analiticheskii-obzor / neuroseti-v-nashei-zhizni> (дата обращения: 02.08.2026).

Литература и Интернет-источники

1. **Абрамова, М.А.** Перспективы внедрения цифрового рубля в денежный оборот России: атрибуты и принципы формирования доверенной цифровой среды/М.А. Абрамова, Н.Н. Куницына, Е.И. Дюдикова // *Финансы: теория и практика*. — 2023. — Т. 27. — № 4. — С. 6–16. DOI: 10.26794/2587-5671-2023-27-4-6-16; EDN: KXSALM
2. **Веселов, Ю.В.** Доверие в цифровом обществе/Ю.В. Веселов // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология*. — 2020. — Т. 13. — № 2. — С. 129–143. DOI: 10.21638/spbu12.2020.202; EDN: LHOYYS
3. **Ревенков, П.В.** Фишинговые схемы в банковской сфере: рекомендации пользователям интернета по защите и разработка задач регулирования/П.В. Ревенков, К.Р. Ошманкевич, А.А. Бердюгин // *Финансы: теория и практика*. — 2021. — Т. 25. — № 6. — С. 212–226. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-6-212-226; EDN: NMLMJW
4. **Александрова О.А.** Обеспечение атмосферы доверия как условие экономического развития/О.А. Александрова // *Экономическое возрождение России*. — 2019. — № 3(61). — С. 71–81. EDN: AYQIY
5. **Левина, Е.В.** Вопросы прогнозирования перспектив развития феномена доверия субъектов экономики к интеллектуальным технологиям/Е.В. Левина // *Экономика, предпринимательство и право*. — 2023. — Т. 13. — № 8. — С. 2765–2782. DOI: 10.18334/epp.13.8.118583; EDN: RHBMBN
6. **Ушкин, С.Г.** Алиса, ты следишь за мной? Восприятие конфиденциальности в нарративах пользователей «умных» колонок/С.Г. Ушкин, Е.А. Коваль // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. — 2023. — № 3(175). — С. 23–40. DOI: 10.14515/monitoring.2023.3.2314; EDN: ECXFOV
7. **Ушкин С.Г.** Практики использования чат-ботов с искусственным интеллектом российскими подростками/С.Г. Ушкин, Е.А. Коваль // *Социология науки и технологий*. — 2024. — Т. 15. — № 4. — С. 124–141. DOI: 10.24412/2079-0910-2024-4-124-141; EDN: PELCEY
8. **Ярашева, А.В.** Особенности кредитного поведения молодежи России: тенденции и риски/А.В. Ярашева, Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // *Народонаселение*. — 2023. — Т. 26. — № 3. — С. 170–182. DOI: 10.19181/population.2023.26.3.14; EDN: PEPDXL
9. **Карапетян, Р.В.** Доверие к цифровым инструментам финансовой сферы: экономико-социологический подход/Р.В. Карапетян, С. А.Р. Карапетян // *Экономика и управление*. — 2022. — Т. 28. — № 2. — С. 122–131. DOI: 10.35854/1998-1627-2022-2-122-131; EDN: VRJFPM
10. **Ярашева, А.В.** Гендерные различия сберегательно-инвестиционных стратегий молодежи/А.В. Ярашева, Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // *Народонаселение*. — 2022. — Т. 25. — № 2. — С. 153–165. DOI: 10.19181/population.2022.25.2.13; EDN: HZSMIE
11. **Макар, С.В.** Финансовое поведение как результат взаимодействия людей в социально-экономическом пространстве/С.В. Макар, А.В. Ярашева, Д.И. Марков // *Финансы: теория и практика*. — 2022. — Т. 26. — № 3. — С. 157–168. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-3-157-168; EDN: DOFGQL
12. **Крылова, Л.В.** Криптовалюты vs цифровые валюты центральных банков: роль финансовой грамотности населения/Л.В. Крылова, И.В. Лукашенко // *Финансы: теория и практика*. — 2022. — Т. 26. — № 5. — С. 220–232. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-5-220-232; EDN: IOFETC
13. **Hermann, E.** The Trusted Partner for financial decision making: Romantic partner or AI?/E. Hermann, M. Alberhasky // *Computers in Human Behavior*. — 2026. — Vol. 177. DOI: 10.1016/j.chb.2025.108877
14. **Zehnle, M.** Not all AI is created equal: A meta-analysis revealing drivers of AI resistance across markets, methods, and time/M. Zehnle, Ch. Hildebrand, A. Valenzuela // *International Journal of Research in Marketing*. 2025. — Vol. 42. — No. 3. — Part B — P. 729–751. DOI: 10.1016/j.ijresmar.2025.02.005
15. **Castelo, N.** Task-Dependent Algorithm Aversion./N. Castelo, M.W. Bos, D.R. Lehmann // *Journal of Marketing Research*. 2019. — Vol. 56. — No. 5. — P. 809–825. DOI: 10.1177/0022243719851788

Сведения об авторах:

Федоров Валерий Валерьевич, к.полит.н., генеральный директор, Аналитический центр ВЦИОМ; декан факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Контактная информация: e-mail: fedorov@wciom.com, ORCID: 0000-0002-0749-4475; РИНЦ SPIN-код: 8419-3106.

Марков Дмитрий Игоревич, к.соц.н., преподаватель Кафедры социологии Факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия. Контактная информация: e-mail: dimarkov1998@yandex.ru; ORCID: 0000-0001-9380-0506; РИНЦ SPIN-код: 1200-6958.

DOI: 10.24412/1561-7785-2026-3-289-301

RUSSIANS' TRUST IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN PERSONAL FINANCE

Valery V. Fedorov^{1,2}, Dmitry I. Markov^{1*}

¹Financial University under the Government of the Russian Federation
(49/2 Leningradsky prospect, Moscow, Russia, 125167)

²Analytical Center VCIOM
(38 Prechistenka str., Russia, Moscow, 119034)

*E-mail: DIMarkov1998@yandex.ru

For citation:

Fedorov V.V., Markov D.I. Russians' trust in artificial intelligence in personal finance. *Narodonaselenie [Population]*. 2025. Vol. 29. No. 3. P. 289-301. DOI: 10.24412/1561-7785-2026-3-289-301 (in Russ.)

Abstract. Artificial intelligence technologies are already transforming the financial sector and have the potential to help individuals manage their finances more effectively. However, the success of any innovation largely depends on public support and trust. The article analyses the results of a study dedicated to the level of Russians' trust in AI in the sphere of personal finance and the factors that determine it. The empirical basis of the research consists of: data from a nationwide survey conducted via a probabilistic online panel (respondents aged 18 and older); two focus groups with students from the Financial University under the Government of the Russian Federation who are employed and demonstrate a high level of engagement with generative AI. The findings indicate that the level of Russians' trust in AI is relatively low: 30% of respondents declare their willingness to entrust AI with at least partial management of their finances; only 3% have consulted neural networks regarding the management of their savings. Trust levels vary significantly depending on: age (younger respondents are more likely to entrust their money to AI); savings orientation (those who already have savings or are in the process of building them show a significantly higher willingness to trust AI). The study identifies several subjective factors contributing to distrust in AI within personal finance, including: the novelty of the technology; the imprecision and vagueness of AI recommendations; the perceived risk of losing control and autonomy in decisionmaking. The research concludes that increasing public trust in AI for personal finance — especially among young people — is possible through the following measures: state involvement, including the creation of an ethical and regulatory framework governing AI operations, as well as the development of insurance mechanisms to cover potential AI errors; «humanizing» AI, i.e., endowing it with anthropomorphic features to make it more relatable and trustworthy; increasing the number of positive user experiences, thereby building a track record of successful AI applications in personal finance.

Keywords: *personal finance, household savings, investments, artificial intelligence, financial literacy, trust in new technologies.*

References and Internet sources

1. Abramova M.A., Kunitsyna N.N., Dyudikova E.I. Perspektivy vnedreniya tsifrovogo rublya v denezhnyy oborot Rossii: atributy i printsipy formirovaniya doverennoy tsifrovoy sredy [Prospects for the incorporation of the digital ruble into Russia's monetary turnover: attributes and principles for developing a trusted digital environment]. *Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]*. 2023. Vol. 27. No. 4. P. 6–16. DOI: 10.26794/2587-5671-2023-27-4-6-16 (in Russ.)
2. Veselov Yu.V. Doveriye v tsifrovom obshchestve [Trust in a digital society]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Sotsiologiya. [Vestnik of Saint Petersburg University. Sociology]*. 2020. Vol. 13. No. 2. P. 129–143. DOI 10.21638/spbu.12.2020.202 (in Russ.)
3. Revenkov P.V., Oshmankevich K.R., Berdyugin A.A. Fishingovyye skhemy v bankovskoy sfere: rekomendatsii pol'zovatelyam interneta po zashchite i razrabotka zadach regulirovaniya [Phishing schemes in the banking sector: Recommendations to Internet users on protection and development of regulatory tasks]. *Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]*. 2021. Vol. 25. No. 6. P. 212–226. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-6-212-226 (in Russ.)
4. Aleksandrova O.A. Obespecheniye atmosfery doveriya kak usloviye ekonomicheskogo razvitiya [Providing the atmosphere of trust as a condition of economic development]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii [The Economic Revival of Russia]*. 2019. No. 3. P. 71–81. (in Russ.)
5. Levina E.V. Voprosy prognozirovaniya perspektiv razvitiya fenomena doveriya sub'ektov ekonomiki k intellektual'nym tekhnologiyam [The issues of forecasting the prospects for the development of the phenomenon of trust of economic entities in intellectual technologies]. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo [Journal of Economics, Entrepreneurship and Law]*. 2023. Vol. 13. No. 8. P. 2765–2782. DOI 10.18334/epp.13.8.118583 (in Russ.)
6. Ushkin S.G., Koval E.A. Alisa, ty sledish' za mnoj? Vospriyatiye konfidentsial'nosti v narrativakh pol'zovatelej «umnykh» kolonok [Alice, are you following me? Perception of confidentiality in the narratives of smart speaker users]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny [Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes]*. 2023. No. 3. P. 23–40. DOI 10.14515/monitoring.2023.3.2314 (in Russ.)
7. Ushkin S.G., Koval E.A. Praktiki ispol'zovaniya chat-botov s iskusstvennym intellektom rossijskimi podrostkami [Practices of using chatbots with artificial intelligence by Russian teenagers]. *Sotsiologiya nauki i tekhnologii [Sociology of Science and Technology]*. 2024. Vol. 15. No. 4. P. 124–141. DOI 10.24412/2079-0910-2024-4-124-141 (in Russ.)
8. Yarasheva A.V., Alikperova N.V., Markov D.I. Osobennosti kreditnogo povedeniya molodyozhi Rossii: tendentsii i riski [Features of credit behavior of Russian youth: trends and risks]. *Narodonaselenie [Population]*. 2023. Vol. 26. No. 3. P. 17–182. DOI: 10.19181/population.2023.26.3.14 (in Russ.)
9. Karapetyan R.V., Karapetyan S.R. Doveriye k tsifrovym instrumentam finansovoy sfery: ekonomiko-sotsiologicheskij podhod [Trust in digital financial instruments: an economic-sociological approach]. *Ekonomika i upravleniye [Economics and Management]*. 2022. Vol. 28. No. 2. P. 122–131. DOI 10.35854/1998-1627-2022-2-122-131 (in Russ.)
10. Yarasheva A.V., Alikperova N.V., Markov D.I. Gendernyye razlichiya sberegatel'no-investitsionnykh strategiy molodyozhi [Gender differences in youth savings and investment strategies]. *Narodonaselenie [Population]*. 2022. Vol. 25. No. 2. P. 153–165. DOI: 10.19181/population.2022.25.2.13 (in Russ.)
11. Makar S.V., Yarasheva A.V., Markov D.I. Finansovoye povedeniye kak rezul'tat vzaimodeystviya lyudej v sotsial'no-ekonomicheskom prostranstve [Financial behavior as a result of people's interaction in the socio-economic space]. *Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]*. 2022. Vol. 26. No. 3. P. 157–168. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-3-157-168 (in Russ.)
12. Krylova L.V., Lukashenko I.V. Kriptovalyuty vs tsifrovyye valyuty tsentral'nykh bankov: rol' finansovoy gramotnosti naseleniya [Cryptocurrencies vs Central Banks' digital currencies: The role of financial literacy]. *Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]*. 2022. Vol. 26. No. 5. P. 220–232. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-5-220-232 (in Russ.)

13. Hermann E., Alberhasky M. The Trusted partner for financial decision making: Romantic partner or AI? *Computers in Human Behavior*. 2026. Vol. 177. DOI: 10.1016/j.chb.2025
14. Zehnle M., Hildebrand C., Valenzuela. A. Not all AI is created equal: A meta-analysis revealing drivers of AI resistance across markets, methods, and time. *International Journal of Research in Marketing*. 2025. Vol. 42. No. 3, Part B. P. 729–751. DOI: 10.1016/j.ijresmar.2025.02.005
15. Castelo N., Bos M.W., Lehmann D.R. Task-dependent algorithm aversion. *Journal of Marketing Research*. 2019. Vol. 56. No. 5. P. 809–825. DOI: 10.1177/0022243719851788.

Information about the authors:

Fedorov Valery Valerievich, Candidate of Political Science, CEO of the Analytical Center VCIOM, Moscow, Russia; Dean of Faculty, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Contact information: e-mail: fedorov@wciom.com, ORCID: 0000-0002-0749-4475; Elibrary SPIN-code: 8419–3106.

Markov Dmitry Igorevich, Candidate of Sociology, Lecturer at the Department of Sociology, Faculty of Social Sciences and Mass Communications, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Contact information: e-mail: DIMarkov1998@yandex.ru, ORCID: 0000-0001-9380-0506; Elibrary SPIN-code: 1200–6958.

Статья поступила в редакцию 02.02.2026, утверждена 20.08.2026, опубликована 30.09.2026.