



Современная культура убивает стремление взрослеть и думать о будущем?

Как феномен кидалтов трансформирует
современный мир инвестирования, и
почему финансовые эксперты не могут
его игнорировать

Спикер: Инна Филатова, НЦФГ

О чем пойдет речь

- кто такие кидалты;
- целевые поколения;
- что покупают кидалты и во что им эти траты обходятся;
- в чем отличие от инфантильности;
- результат нашего опроса о кидалтах и экономике личного бюджета;
- стратегии привлечения кидалтов к инвестициям;
- зачем знания о кидалтах нам самим;
- зачем эта информация другим инвесторам;
- как использовать знания о кидалтах финконсультантам.



Кто такие кидалты?

Это взрослый с менталитетом, духом и любовью к развлечениям ребенка.

- **1950-е:** Термин kidult (kid + adult) — взрослые, смотрящие детские ТВ-шоу.
- **1985, NY Times:** Мужчины 30+, увлекающиеся мультфильмами, фэнтези и гаджетами.
- **Сегодня, Кембриджский словарь:** «Взрослый, который любит детские вещи и занятия».

Родители Находят радость в игрушках вместе с детьми или для себя.	Бизнесмены Успешные профессионалы, ценящие игры как форму отдыха и хобби.
Вечные студенты Используют игры для снятия стресса и самовыражения.	Офисные работники Находят утешение и развлечение в мире игрушек после работы.

Целевые поколения: растянутый период молодости

Поколение X

1965-1980

Изначально этот термин применялся именно к ним.

1

Поколение Z

После 1995

Сегодня это наиболее активно развивающееся поколение кидалтов.

3

Поколение Y

1985-1995

Продолжили тенденции своих предшественников.

2

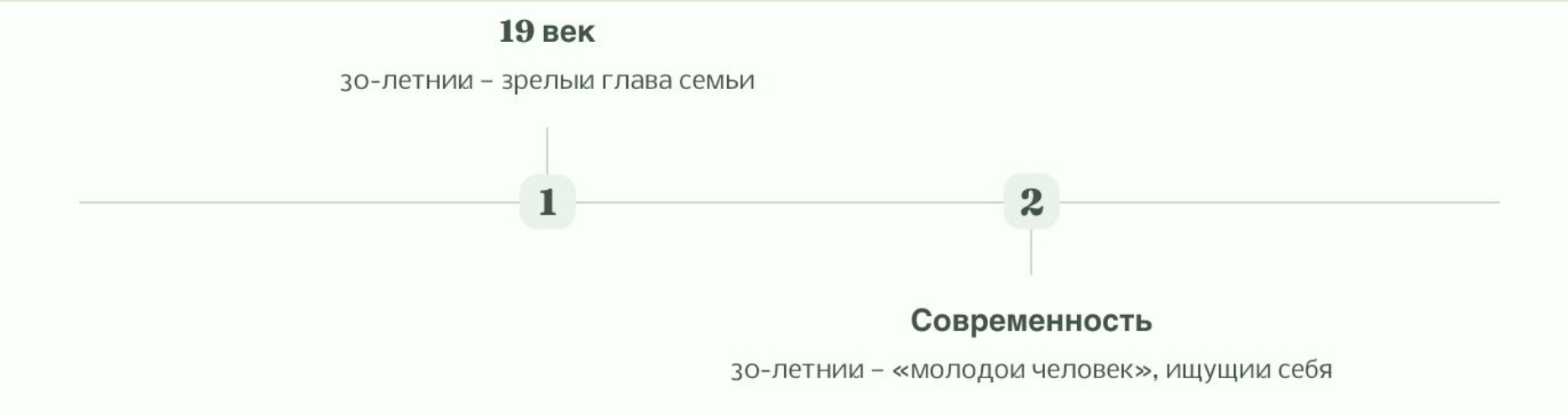


Gen Z и миллениалы идентифицируют себя как кидалты.

Сегодня взрослые потребители составляют значительную часть рынка, показывая, что кидалтство становится массовым явлением.

Это не диагноз, а образ жизни и состояние души. Это не просто хобби, а масштабный социально-экономический феномен, который меняет рынки и финансовое поведение целого поколения.

Целевые поколения: растянутый период молодости



Социальный мем

Мой отец в 25 лет	Я в 25 лет
• строит дом; • растит второго ребенка; • имеет стабильную карьеру.	• досматриваю «Гарри Поттера» или «Симпсонов»; • Заказываю Harry Meal ради игрушки; • Выбираю между ареной в столице и переездом.

Что покупают кидалты и во что это им обходится

Эти увлечения могут быть весьма дорогостоящими. Вот несколько примеров:

Lego «Титаник»

~\$700, в России от 55 000 рублей и выше

Lego «Звезда смерти»

~\$850, в России от 120 000 рублей и выше

Футболка Balenciaga x Симпсоны

>\$800, в России от 120 000 рублей и выше

Финансовые показатели и статистика

1.5 млрд \$

Расходы на игрушки для взрослых

Впервые превысили траты на детские игрушки (за 4 месяца 2024 года в США).

43%

Взрослых покупали игрушки себе

За последний год.

50 000 ₽

Средние траты геймера в Москве/год

Игры и связанные с ними покупки.

22%

Активно играющих россиян

В целом по стране.



Фигурки Marvel



Шлемы «Звездных
войн»



Кидалты vs Инфантильность: ключевые различия

Осознанный кидалт	Инфантильная позиция
Сочетает хобби с ответственностью	Избегает принятия решений
Финансово планирует свои увлечения	Ждет поддержки извне
Видит в хобби источник развития	Использует игры как побег от реальности

Осознанное наслаждение
детскими радостями — признак
эмоциональной зрелости, а не
слабости.

Почему кидалтов стало много именно сейчас?

Социально-экономические факторы:



Изменение образа жизни

Удаленная работа,
автоматизация быта.



Пандемия как катализатор

Ностальгия, поиск
психологической опоры.



Цифровизация и соцсети

Соцсети легитимизируют
увлечения.

Что говорят наши опросы

Кто он, современный кидалт? Ядро кидалтов — зрелые и состоявшиеся люди.

Это осознанный выбор зрелых, социально и профессионально состоявшихся людей, которые достигли стабильности и могут позволить себе тратить ресурсы на хобби. Это не «инфантилизм», а «осознанная ностальгия».

Семейное положение и пол: «семейный кидалт»



Имеют детей

78.6% опрошенных



Мужчины

67.9% респондентов



Женщины

32.1% респондентов



от 30 до 50 лет, составляет подавляющее большинство респондентов.

Что говорят наши опросы

Кто он, современный кидалт? Ядро кидалтов — зрелые и состоявшиеся люди.

Стереотип: одинокий «гик», увлеченный играми.

Реальность: семейные люди, разделяющие хобби с детьми.

Образ кидалта как одинокого «гика» не соответствует действительности. В большинстве случаев это семейные люди, часто отцы. Это говорит о том, что увлечения интегрированы в семейную жизнь и, вероятно, разделяются с детьми.

Доход: «Платёжеспособный энтузиаст»

75%

Респондентов имеют доход выше 100 000 рублей в месяц.



Что говорят наши опросы

Какие увлечения преобладают?

ТОП-3 увлечения:



Настольные/ компьютерные/видеоигры (42.9%)

Погружение в виртуальные миры и стратегические настольные битвы.



Мультфильмы, комиксы, фильмы (42.9%)

Изучение сложных сюжетов и персонажей в медиа-вселенных.



Посещение тематических мероприятий, фестивалей (35.7%)

Участие в живых событиях, встреча с единомышленниками и погружение в культуру.

Помимо основных, существуют нишевые, но стабильные хобби:



Коллекционирование

От марок до редких фигурок - поиск и сохранение ценных предметов.



LEGO

Сборка сложных моделей, развивающих креативность и мелкую моторику.



Чтение юношеской литературы

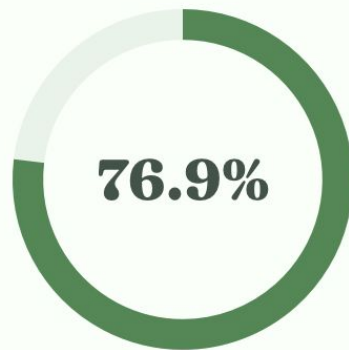
Возвращение к историям, которые формировали мировоззрение, или открытие новых фэнтезийных миров.

Главные «детские» увлечения взрослых – это не игрушки в чистом виде, а игровые и медиинные форматы, а также социальные активности (фестивали), что говорит о важности комьюнити.

**Экономика личного
бюджета кидалта:
траты, финансовое
планирование и
инвестирование**



Экономика личного бюджета кидалта



Покупает игрушки не каждый месяц



Максимальный бюджет для ежемесячных трат

Финансовая ответственность:



84.6%

Траты на хобби не существенны для бюджета.



59.3%

Грамотно распределяют бюджет, включая накопления.



72%

Не готовы заменить покупки на сбережения.

Основные причины, почему кидалты не готовы заменить покупки на сбережения:

Нравится увлечение

Эмоциональное удовлетворение от хобби имеет высокую ценность.

На все хватает

Успешное финансовое планирование позволяет совмещать хобби и накопления.

Вывод: Кидалты в нашей выборке – финансово здравомыслящие люди. Их увлечение не мешает финансовой стабильности и является плановой покупкой, а не импульсивной тратой.

Стратегии привлечения кидалтов к инвестициям

Что уже делают компании?



Геймификация для привлечения кидалтов в инвестиции

Игровой интерфейс

Уровни, ачивки, значки за первые сделки, регулярные инвестиции, достижение целей. Визуализация портфеля как «прокачиваемого» персонажа или космического корабля.

Лидерборды

Сравнение со своими прошлыми результатами или с рыночными индексами, чтобы избежать нездоровой конкуренции, сосредоточившись на личном росте.

Квесты и миссии

Награда за прохождение бейдж, скидка на комиссию или образовательный контент.

Психологический якорь

Использование дофаминовой системы вознаграждения, знакомой по видеоиграм и приложениям, для формирования устойчивых инвестиционных привычек.

	Портфель «Сердце» (Heart Portfolio)	Портфель «Разум» (Mind Portfolio)
Суть	Активы, в которые вы верите эмоционально, как фанат и кидалт.	Активы, отобранные по строгим финансовым критериям.
Возможная доля	не более 5-10% от общего портфеля. Осознанно ограниченная доля.	до 90% — ядро портфеля.
Цель	Следовать трендам, получать эмоции, использовать свои «инсайдерские» знания.	Обеспечить стабильный долгосрочный рост и диверсификацию.

Зачем это знание самому инвестору?

Самодиагностика как суперсила

- Понимание своих кидалт-триггеров — это **стратегическое преимущество**. Оно позволяет отделить эмоциональный импульс от рациональной инвестиционной идеи.
- **Ваша любовь к бренду ≠ хорошие инвестиционные качества актива.**
- Ваша личная жизнь — это бесплатный и бесценный источник маркетинговых и поведенческих данных.
- **Осознав свою предвзятость**, вы сможете искусственно ограничивать долю «кидалт-активов» в своем портфеле.



Зачем знание про кидалтов другим инвесторам?

Можно смотреть на
кидалтов как на:



Новый мейнстрим-рынок.

Это не нишевая аудитория, а массовый, растущий и лояльный потребительский сегмент, который определяет динамику целых индустрии (игрушки, развлечения, гейминг).



Драйвер роста брендов.

Компании, которые успешно таргетируются на кидалтов, показывают опережающую выручку. Их акции – прямые бенефициары тренда.



Индикатор смены потребительских парадигм.

Тренд устойчив и долгосрочен, так как подпитывается социокультурными сдвигами. Инвестиции в этот сектор – ставка на будущее.



Объект для «ностальгических» инвестиций.

Активы, связанные с контентом из детства кидалтов (персонажи, франшизы), имеют долгосрочный потенциал роста благодаря лояльности аудитории.

Инвестиционный тезис: Игнорировать кидалтов – значит упускать ключевой двигатель роста в потребительском секторе.



LEGO: Взрослые — новый целевой клиент

- Создана специальная команда по продвижению товаров для взрослых.
- Средние траты взрослого фаната: \$200/год.
- Взрывной рост ассортимента: 2020 — 23 набора для взрослых. Сейчас: 142 набора для взрослых
- Результат: Рост продаж 2 года подряд, выручка в 2023 г. — \$4 млрд.

МАТТЕЛ: Барби для взрослых — отдельная стратегия

- Создан целый департамент по развитию продаж среди взрослых.
- Инвестиции в продвижение Barbie для взрослых в 2023 г.: \$150 млн
- Бюджет на маркетинг фильма «Барби» превысил бюджет на его производство (\$145 млн).
- Цель: Превратить ностальгию в устойчивый рыночный тренд.

Обзор акций производителей игрушек:
прогноз доходов за 3 квартал

9 Pro | Investing.com | 27 сент. 2025 г.



Hasbro и Disney объединяются для
создания новой коллекции PLAY-DOH с
персонажами Disney Jr.

Investing.com | 08 сент. 2025 г.



Акции Hasbro сохраняют рейтинг
"Покупать" от Roth/MKM благодаря
росту Magic и развлекательной линейке
2026 года

Investing.com | 18 сент. 2025 г.



Roblox увеличивает выплаты
создателям и представляет ИИ-
инструменты на конференции
разработчиков

Investing.com | 05 сент. 2025 г.



Аналитики Roth/MKM подтвердили
нейтральный рейтинг акций Mattel на
фоне изменений в розничных сроках

Investing.com | 18 сент. 2025 г.



Jefferies отмечает сильный рост Lego
как позитивный сигнал для Hasbro и
Mattel

Investing.com | 03 сент. 2025 г.





HASBRO: Нишевые продукты как точка роста

- Несмотря на общий спад выручки (-10%), есть яркие успехи.
- Пример хита: Персонажи «Люди Икс 97» (линейка «Marvel Legends») — в топе у американских кидалтов.
- Стратегия: Делать ставку на коллекционные, лимитированные товары для фанатов.

Кейсы маркетинга: От фастфуда до люкса

- McDonald's: Успех акции «Happy Meal для взрослых» с игрушками-ностальгиями. Взрослые заказывают детские наборы ради коллекционных предметов.
- Balenciaga: Коллаборация с Fortnite и лимитированные худи с героями аниме. Стратегия: легитимизация поп-культуры в высокомодемном сегменте и привлечение молодой, платежеспособной аудитории.

Hasbro Inc получила обновление рейтинга аналитиков инвестбанка  Pro Investing.com 29 сент. 2025 г.		Hasbro Inc получила обновление рейтинга аналитиков инвестбанка  Pro Investing.com 18 сент. 2025 г.	
Обзор акций производителей игрушек: прогноз доходов за 3 квартал  Pro Investing.com 27 сент. 2025 г.		Hasbro перенесет штаб-квартиру из Род-Айленда в Бостон к 2026 году Investing.com 08 сент. 2025 г.	
Акции Hasbro сохраняют рейтинг "Покупать" от Roth/МКМ благодаря росту Magic и развлекательной линейке 2026 года Investing.com 18 сент. 2025 г.		Hasbro перенесет штаб-квартиру из Род-Айленда в Бостон Investing.com 08 сент. 2025 г.	

История Labubu и Pop Mart — это не случайный успех, а модель монетизации тренда кидалтов



Феномен в цифрах:

- **Создатель:** Гонконгский дизайнер Лун Касин.
- **Дистрибуция:** Эксклюзивно через сеть Pop Mart.
- **Основатель Pop Mart, Ван Нин:** Состояние ~\$23 млрд (Forbes).
- **Ассортимент:** >300 вариаций. Цена: от \$15 (малая) до \$170 000 (уникальный лот на аукционе, 2025).
- **Финансы Pop Mart (1 пол. 2025):**
 - **Выручка:** 13.88 млрд юаней (~\$1.93 млрд) +204%;
 - **Чистая прибыль:** 4.57 млрд юаней (~\$636 млн) +397%;
 - **Драйвер роста:** Мировой спрос на Labubu.



Labubu — это не игрушка. Это актив, торгуемый на бирже. Кидалт-тренд — это фабрика по созданию таких активов.



Зачем знание про кидалтов финансовым экспертам?

Возможности

Кидалт — финансово стабильный клиент, но с эмоционально заряженной мотивацией. Однако этот канал доверия таит в себе и риски.

Как использовать в работе:

1. **Глубокое понимание клиента:** Увлечения клиента — не «странность», а ключ к его системе ценностей. Это основа доверия.
2. **Финансовое планирование «с человеческим лицом»:** можно легитимизировать определенные траты на хобби, включив их в бюджет как статью «Радость и самореализация».
3. **Мощный мотиватор:** Накопление на беззаботную старость — абстракция. Накопление на старость, в которой можно будет путешествовать на фан-конвенты и покупать редкие коллекционные издания — конкретная и эмоционально окрашенная цель.



Зачем знание про кидалтов финансовым экспертам?

ВЫЗОВЫ

1. **Риск «оправдания нездоровых привычек»:** не каждый увлекающийся взрослый — это «осознанный кидалт». Эксперту важно отличать здоровое хобби от финансово разрушительного инфантилизма и избегать его легитимизации.
2. **Сложность оценки инвестиционной составляющей:** Клиент может быть уверен, что его коллекция — это инвестиция, хотя ее ликвидность крайне низка, а стоимость спекулятивна. Объяснять это нужно крайне тактично.

Нужно помнить, что в тройственном союзе «Клиент — Его внутренний ребенок — Вы» главным взрослым должны оставаться вы.

Задача — не судить, но и не потакать, а направлять эмоциональную энергию в русло финансовой устойчивости.

Выводы

The Future is Hybrid



Культура не убивает взросление. Она его переопределяет.

Основные тезисы:

1. **Кидалт — это новый стандарт зрелости:** финансово стабильный человек, нашедший баланс между долгом и радостью.
2. **Это мощный экономический драйвер:** аудитория кидалтов определяет рост целых индустрий — от игрушек до развлечений.
3. **Для инвестора — это поле для поиска идей:** тренд создает понятные и долгосрочные инвестиционные темы.
4. **Для финансового консультанта — это ключ к клиенту:** понимание мотивации кидалта позволяет выстраивать более эффективные и доверительные отношения.

Современная культура не убивает стремление взрослеть. Она предлагает нам более гибкий и гуманный сценарий: быть взрослым — не значит отказаться от радости, а быть ребенком — не значит избегать ответственности.

Будущее за гибридной идентичностью. И оно уже наступило.

Насколько вы кидалт?



«Супер-Взрослый»

Вы твердо стоите на ногах в реальном мире. Детские радости остались далеко в прошлом, и вы предпочитаете «взрослые» развлечения. Возможно, вы просто еще не нашли свои «кидалт-объект»!



«Уравновешенный кидалт»

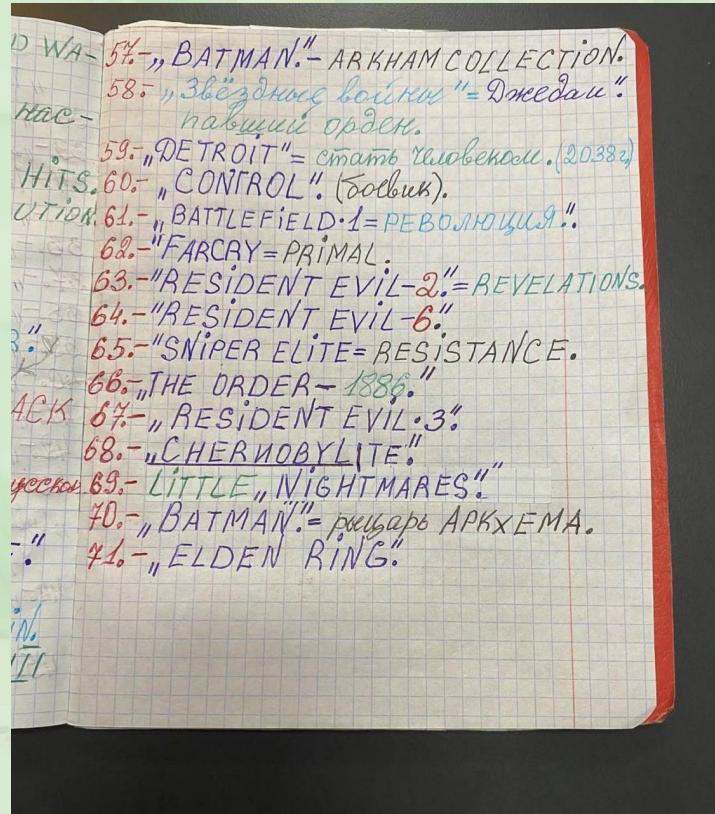
Идеальный баланс! Вы умеете нести ответственность и платить по счетам, но при этом не забываете баловать своего «внутреннего ребенка». Вы понимаете, что радость можно найти в простых вещах, и это делает вашу жизнь гармоничнее.



«Магистр кидалт-культуры»

Вы – авангард этого тренда! Ваша комната, наверное, похожа на музеи поп-культуры, а поход в кино на мультфильм для вас – священный ритуал. Вы прекрасно знаете, что счастье – это не только в серьезных вещах, но и в том, чтобы сохранить детский взгляд на мир.

П.с. Я никому не скажу, что кидалт, но будут знаки



В Подмоскowie дедушка уже 10 лет закупается играми для PS и ведет учет всех своих игр в тетради.

Пожилой мужчина из Электростали пользуется кнопочным телефоном, а обновляться приходит в магазин, потому что дома у него нет интернета. Недавно дедушка пришел, чтобы обменять игры и обновиться до PS5.



Спасибо за внимание!