

**Ключевые слова:**

финансовое поведение,  
финансовая грамотность,  
сбережения, инвестиции,  
финансовый кризис

**Е. В. Галишникова**, ст. науч. сотр.  
Центра финансовой политики НИФИ ГУМФ  
(e-mail: katerinavg87@mail.ru)

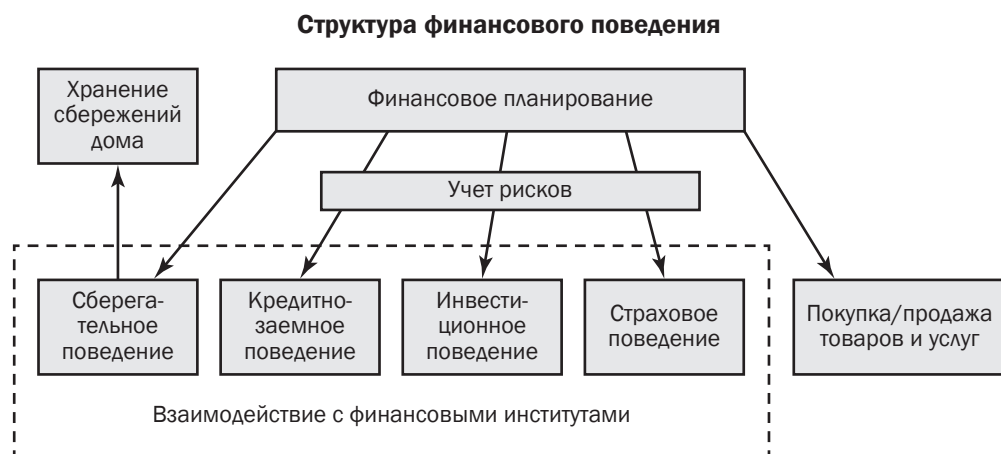
# Финансовое поведение населения: сберегать или тратить

*Способность домохозяйств принимать грамотные решения, минимизировать риски и распоряжаться личными финансами — основное условие их финансовой устойчивости. В наибольшей степени финансовая безопасность населения связана с управлением личной задолженностью, уровень которой значительно возрос в последние несколько десятилетий.*

**П**оявление чрезмерной задолженности связано с растущим потребительским спросом, рекламой коммерческих и банковских организаций, нерациональным ведением домашнего хозяйства, чрезвычайными семейными обстоятельствами (потеря работы, болезнь, развод), экономической ситуацией в стране (безработица, финансовый кризис), отсутствием знаний в области финансов.

Новые знания, навыки и установки могут вызвать положительные изменения в управлении личными финансами. Подробное изучение финансового поведения населения, а также факторов и мотивов, влияющих на его изменение, может позволить успешно реализовать актуальную государственную программу повышения уровня финансовой грамотности.

Под финансовым поведением в широком смысле понимается поведение домохозяйств или индивидов, связанное с получением и расходованием денежных средств. Это различные виды финансовой активности граждан, к которым относятся: финансовое планирование, минимизация рисков, сбережения, инвестиции, страхование, кредитно-заемное поведение, денежные игры, покупка и продажа товаров и услуг вне финансовых институтов, осуществление расчетно-кассовых операций и пр. (рис. 1).



Источник: составлено автором.

При изучении поведения необходимо учитывать не только объективные факторы, влияющие на его изменение, но и побудительные мотивы выбора стратегии сбережения, кредитования, инвестирования или страхования, а также мотивы всех членов семьи, побуждающие их участвовать в совместной деятельности домохозяйства.

### ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Изменение финансового поведения, применение финансовых знаний на практике, определение факторов и мотивов, которые влияют на финансовое поведение, — актуальные вопросы, изучаемые на Западе. В зарубежных странах такие исследования проводятся как государственными, так и общественными и частными компаниями.

Наиболее изученная область — взаимодействие супружеской пары при принятии финансовых решений. В целом анализ показал, что влияние каждого из партнеров на совместные решения сбалансировано. Зарубежные эксперты отмечают, что муж и жена принимают половину решений совместно, и примерно четверть остальных решений принимается партнерами независимо друг от друга<sup>1</sup>. Практика показывает, что обязанности по оплате счетов, налогов, отслеживанию денежных потоков, страхованию, осуществлению сбережений и инвестиций разделяются между партнерами поровну<sup>2</sup>.

На начальной стадии финансовое поведение формируется в детском и подростковом возрасте в семье. На него оказывают влияние родители, бабушки и дедушки, прочие родственники. Это та среда, в которой складывается личность, приобретаются первые знания и навыки управления личными финансами.

<sup>1</sup> См.: Kirchler E., Hofmann E. *Economic decision in the private household // Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments / M. Altman ed. — Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2006.*

<sup>2</sup> См.: Raquel Fonseca, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro, Julie Zissimopoulos. *What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision-making / RAND Corporation ([http://www.rand.org/pubs/working\\_papers/2010/RAND\\_WR762.pdf](http://www.rand.org/pubs/working_papers/2010/RAND_WR762.pdf)).*

Согласно исследованию организации CentiQ<sup>3</sup>, проведенному по заказу Министерства финансов Голландии, существует определенная взаимосвязь между отношением к деньгам и поведением родителей и их детей, которая проявляется в следующем:

- если родители экономят, то дети часто стремятся повторять их действия;
- грамотное управление финансами со стороны родителей находит отражение в детях: они не испытывают недостатка в карманных деньгах и, с большей вероятностью, не имеют долгов. И, наоборот, дети, родители которых не умеют управлять своими финансами, просят дополнительные карманные деньги и часто должны.

Анализ показал, что финансовое поведение зависит от различных социальных контекстов. Дети людей с высшим образованием, имеющих доход выше среднего, чаще обращаются за дополнительными карманными деньгами. Не исключено, что они знают о наличии у родителей денег и, следовательно, просят на дополнительные расходы. Участие в азартных играх на деньги чаще принимают дети иммигрантов, чем коренных жителей.

Дети влияют на решение родителей о покупках специфических товаров (например, игрушек, книг, сладкого и пр.)<sup>4</sup>. Что касается других покупок, тут влияние детей минимально. Оказывать большее влияние на принятие решений о покупке товаров/услуг могут первенцы и подростки, а также дети, живущие с одним родителем. Следует отметить и такие случаи, когда родители не могут договориться о покупке определенного товара или услуги и интересуются мнением детей.

Ряд экспертов считает, что на отношение к деньгам влияет не только исторически сложившийся национальный менталитет, но и возраст человека, его принадлежность к определенному поколению<sup>5</sup>. Интересны результаты опроса, объектом которого выступили «поколенческие» группы, чье экономическое поведение формировалось в различных социальных и экономических условиях.

Согласно анализу дети рассматривают деньги как средство установления социальной справедливости и наиболее остро ощущают «опасную зону» рядом с ними. Отношение подростков к деньгам характеризуется желанием разбогатеть, хорошо устроиться в жизни и иметь свое дело. При этом многие из них видят путь к финансовому успеху через повышение своего образовательного и культурного статуса. Поколение родителей видит в деньгах средство избавления от многих повседневных проблем, дающее уверенность и независимость. Для людей пожилого возраста деньги — это возможность тихо и спокойно дожить свою жизнь, при этом помогая другим. Они в большинстве своем обеспокоены тем, что деньги искажают отношения между людьми. По результатам опроса деньги как жизненная ценность во всех возрастных группах (кроме подростковой) занимают позицию ниже пятой. Главными ценностями считаются семья и интересная работа.

Проведенный в США опрос среди женщин в возрасте от 25 до 64 лет показал, что экономический кризис усилил понимание необходимости ведения личного финансового плана (только 1/3 опрошенных ведет детальный финансовый план) и повышения

---

<sup>3</sup> *Correlations in financial behavior between children and their parents / Wijzeringeldzaken.nl* ([http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations\\_financial\\_behaviour\\_children\\_parents.pdf](http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations_financial_behaviour_children_parents.pdf)).

<sup>4</sup> См.: Ward S. and Wackman D. B. *Children's purchase influence attempts and parental yielding // Perspectives in Consumer Behaviour / H. Kassarian and Th. Robertson, eds. — Glenview, IL: Scott, Foresman, 1973. — P. 369–74.*

<sup>5</sup> См.: Абрамова С. Б. *Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. — 2000. — № 7. — С. 37–41.*

уровня финансовой грамотности<sup>6</sup>. Следует отметить, что особенно остро кризис сказался на финансовом положении молодежи и граждан предпенсионного возраста. Большинство опрошенных планирует в дальнейшем принять активное участие в формировании пенсионных накоплений.

Сокращение уровня расходов домохозяйств на образование привело к значительному увеличению выхода молодежи в возрасте от 15 до 24 лет на рынок труда. Так, в 2011 г. уровень безработицы среди молодых граждан составил 17,4 % по сравнению с 7 % взрослого населения (от 25 лет)<sup>7</sup>. Все эти негативные явления заставили домохозяйства пересмотреть стратегию ведения семейного бюджета и подумать о накоплении сбережений.

Исследования, проведенные доктором Дармутского колледжа Анной-Марией Лусарди, показали, что, в то время как низкий уровень финансовой грамотности — широко распространенная проблема для обоих полов, женщины в среднем менее финансово грамотны, чем мужчины. Они также менее защищены от финансовых потрясений. Это обуславливается возросшим количеством разводов и увеличением продолжительности жизни женщин. Кроме того, они обеспокоены образованием своих детей и стараются помочь своим пожилым родителям в большей степени, чем мужчины.

### **ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН**

Многие специалисты в России считают, что гендерные различия не являются серьезным фактором, влияющим на финансовое поведение населения<sup>8</sup>. Мужчины несколько более активны, чем женщины, в поисках необходимой им информации, например о финансовых продуктах, а также в большей степени склонны к риску.

По данным Мониторинга динамики финансовой активности населения России 1998–2008 гг., на протяжении трех лет доля опрошенных домохозяйств, имевших сбережения и накопления, колебалась в пределах 21–25 %. Следует отметить, что в рамках опроса не все респонденты склонны афишировать наличие у них сбережений. Для оценки финансовых стратегий населения в рамках исследования задавался вопрос: «Как Вы и Ваша семья обычно распоряжаетесь своими доходами?». Респондентам предлагались на выбор три стратегии поведения:

1. «Приоритетное сбережение» — сначала что-то отложить, а остальные деньги потратить на текущие нужды.
2. «Остаточное сбережение» — потратить деньги на текущие нужды, а что остается — отложить.
3. «Текущее потребление» — потратить все деньги на текущие нужды и ничего не отложить.

Согласно анализу доля выбравших стратегии первых двух типов увеличилась и в 2008 г. составила в сумме 52,8 %, доля «несберегателей» — 45,2 %. 2 % опрошенных респондентов затруднилось ответить, какую стратегию поведения они используют. Увеличение доли сберегателей в 2008 г. связано с общим улучшением материального благосостояния граждан.

---

<sup>6</sup> См.: *Financial experience & behaviors among women / Prudential Research* ([http://www.prudential.com/media/managed/Womens\\_Study\\_Final.pdf](http://www.prudential.com/media/managed/Womens_Study_Final.pdf)).

<sup>7</sup> В странах — членах ОЭСР.

<sup>8</sup> См.: *Мониторинг динамики финансовой активности населения России 1998–2008 гг.* (<http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/081002.pdf>).

Исследования, проведенные в 2010 г. с целью изучения влияния финансового кризиса на финансовое поведение домохозяйств, показывают, что большинство из них не имеет сбережений (61,0 %), и на прямой вопрос о наличии сбережений 39,0 % опрошенных ответило утвердительно. Следует отметить, что семьи, которые придерживались смешанной финансовой стратегии (кредитной и сберегательной), в наименьшей степени пострадали материально от кризиса. И, напротив, наиболее неблагоприятная ситуация наблюдается в группе домохозяйств, которые не являются ни сберегателями, ни заемщиками.

Одна из причин отсутствия сбережений/накоплений домохозяйств России — небольшой доход. Единственный или основной доход половины из них (50,6 %) — доход от занятости; за счет пенсий живет 20 % домохозяйств; за счет диверсифицированных источников (доходы от занятости, пенсий и пр.) — 22 %. И самая малоимущая категория — домохозяйства, не получающие доходов ни от занятости, ни от пенсий и живущие за счет других видов доходов, — 5 %.

Домохозяйства, имеющие доступ к доходам от занятости и/или пенсий, но указавшие другие доходы в виде основного источника (речь идет о доходах от финансовой деятельности и собственности), составили 3 % от общего числа опрошенных<sup>9</sup>. Еще одна причина отсутствия сбережений — убежденность в том, что настоящий момент не подходит для того, чтобы сделать сбережения (48,1 % респондентов). Напротив, 34,8 % респондентов полагают, что сейчас для этого хорошее время.

Значимость рекомендаций знакомых и родственников при выборе банка среди жителей Москвы и Санкт-Петербурга снижается, а роль рекомендаций независимых экспертов, наоборот, повышается<sup>10</sup>. Данные опроса показывают, что мужчины чаще ориентируются на информацию интернет-форумов и рейтинги банков. Чем выше уровень образования, тем выше доверие к подобным источникам, а также советам экспертов и ниже — к рекомендациям родственников и знакомых.

Экономический кризис существенно отразился на кредитном поведении населения: в течение 2008–2009 гг. прослеживался рост просроченной задолженности по предоставленным ранее кредитам. Жилищное и ипотечное кредитование находилось в более кризисном положении, чем прочие виды кредитных услуг, предоставляемых населению. В 2008–2009 гг. около 20 % ипотечных заемщиков столкнулось с трудностями оплаты кредитов. Из них 80 % смогло преодолеть проблемы за счет материальной помощи родственников (90 %), смены работы (17 %) или реструктурирования задолженности (14 %). В большинстве случаев преодоление последствий кризиса стало возможным из-за мобилизации домохозяйствами собственных финансовых ресурсов и увеличения экономической активности.

Резкое падение курса рубля в мае — июне 2010 г. вызвало увеличение просроченной задолженности по валютным кредитам, ставка по которым существенно выше рублевых.

Большинство домохозяйств столкнулось с задержкой заработной платы (20,2 %), переводом на неполное рабочее время и невыплатой бонусов и премий. В условиях снижения доходов потребители брали экспресс-кредиты, которые можно оформить в минимальные сроки без поручителей и подтверждения доходов. Опрос, проведенный «Хоум кредит энд Финанс Банк» в 2008 г., показал, что больше всего услугами

---

<sup>9</sup> См.: Овчарова Л. Н. Влияние кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения. — М.: АНО «НИСП», 2010.

<sup>10</sup> См.: Результаты всероссийского опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований в мае 2011 г.

экспресс-кредитования пользуется молодежь<sup>11</sup>. В 2009 г. рост рынка данных услуг составил 7,5 %, а его объем оценивался более чем в 100 млрд руб.

Следует заметить, что после волны мирового финансового кризиса изменилось кредитное поведение населения России, а также кредитная политика банков. Банки стали более ответственно подходить к оценке платежеспособности потенциальных заемщиков, а домашние хозяйства — к оценке собственных располагаемых средств и выбору финансовых услуг. Так, Национальное агентство финансовых исследований установило, что с 2008 по 2012 гг. доля тех, кто сравнивает условия предоставления финансовых услуг, увеличилась с 49 до 73 %<sup>12</sup>.

Для того чтобы выявить, как изменилось финансовое поведение населения в условиях кризиса, Общественный фонд «Центр социальных и политических исследований «Стратегия»» провел исследования в двух странах — России и Казахстане<sup>13</sup>.

Для выявления предпочтительных видов финансовой активности респондентам было предложено определить, как они распорядятся денежной суммой в размере \$2000, полученной дополнительно к их личному или семейному доходу. По итогам опроса специалистами были выделены следующие модели финансового поведения населения:

1. «Потребительская» — полученную сумму сразу же истратить на покупку мебели, бытовой техники; добавить к \$2000 еще какое-то количество денег для того, чтобы приобрести более существенные товары (автомобиль или дачный участок); вложить эти деньги в образование или развитие своих детей, отправиться в путешествие или потратить их на развлечения.
2. «Страховая» — полученную сумму отложить на черный день или потратить средства на лечение — свое или родственников.
3. «Инвестиционная» — вложить полученную сумму в свою переквалификацию, собственное дело, покупку ценных бумаг или положить на депозит.
4. «Сберегательная» — сумму использовать в качестве первоначального капитала для накопления на покупку жилья или дорогого автомобиля.

Полученные результаты выявили некоторые особенности в финансовом поведении казахстанцев и россиян. Основными видами финансовой активности россиян выступают потребление и страхование (52,1 % и 41,7 % соответственно). Основной вид финансовой активности жителей Казахстана — потребление (72 %). Но при этом в структуре потребления домохозяйствами Казахстана на первом месте стоят затраты, связанные с образованием и развитием детей, в то время как в России предпочитают больше тратить на приобретение вещей для дома. Нужно отметить, что основная масса населения России либо вовсе не реализует какие-либо формы финансового поведения, либо реализует самые простые.

По результатам проведенного опроса, жители Казахстана, в отличие от россиян, в сложных финансовых условиях демонстрируют большую финансовую активность и чаще проявляют склонность к риску при использовании денежных средств.

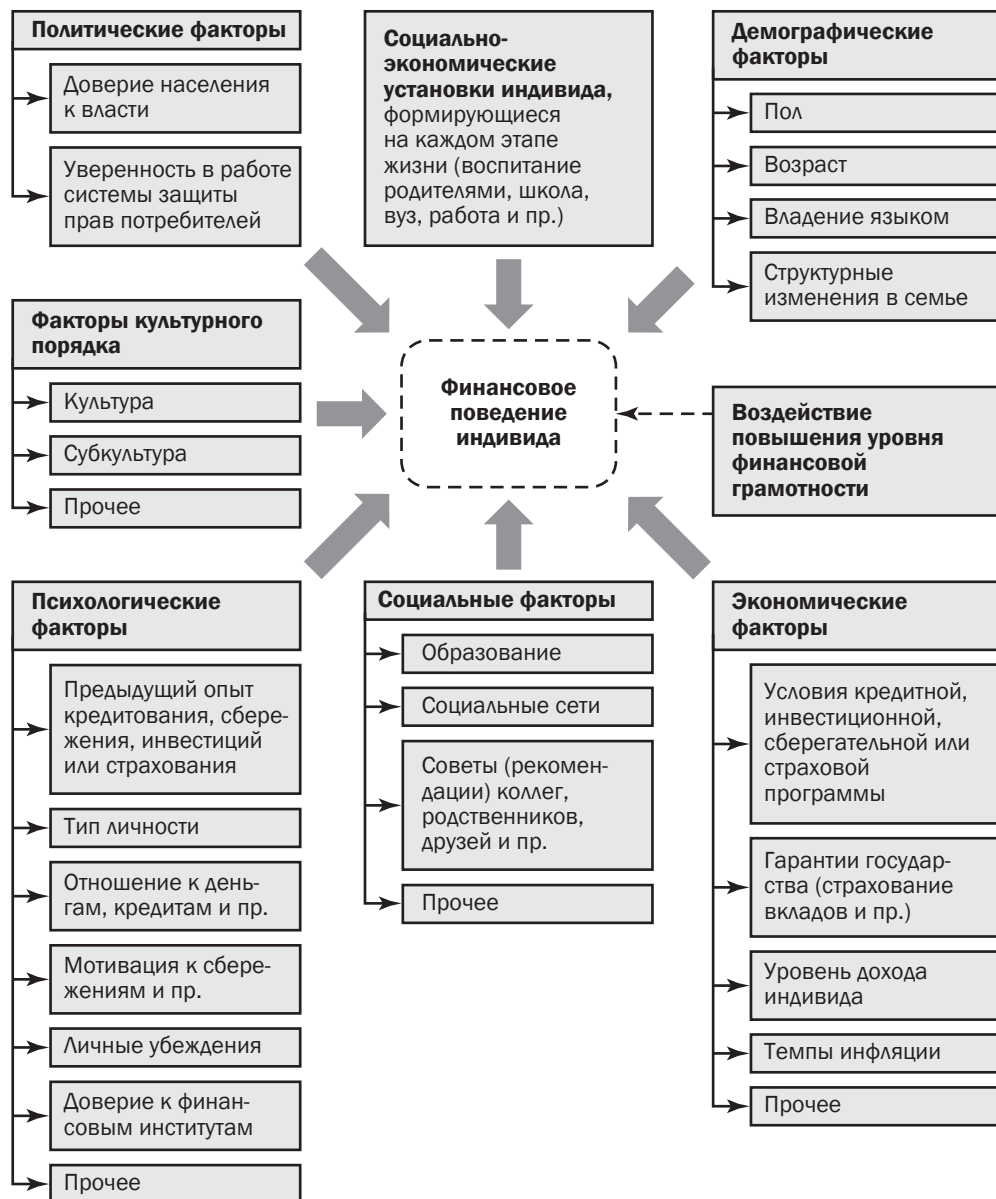
Анализ исследований, проведенных в России и зарубежных странах, показал, что на изменение финансового поведения влияет множество факторов: психологические, социальные, демографические, культурные, политические, экономические.

<sup>11</sup> См.: Кризис полностью изменил рынок экспресс-кредитования / Информационный портал Banki39.ru (<http://www.banki39.ru/news/6710>).

<sup>12</sup> См.: НАФИ: Выбирать финансовые услуги стали внимательнее / Информационный портал Bankir.Ru (<http://bankir.ru/novosti/s/nafi-vybirat-finansovye-uslugi-stali-vnimatelnee-10014806/>).

<sup>13</sup> См.: Симакова О. Казахстан и Россия: финансовое поведение населения в условиях кризиса / Информационный портал «Мир финансов» (<http://www.wfin.kz/node/2380>).

**Факторы, влияющие на финансовое поведение населения**



Источник: составлено автором.

При этом в ходе некоторых исследований было установлено, что изменить поведение населения в области личного финансового планирования легче, чем в сфере сбережения и управления долгом<sup>14</sup>. Дело в том, что на сбережение и управление долгом

<sup>14</sup> См: Can Financial Education Change Behavior? Lessons from Bolivia and Sri Lanka / Microfinance Opportunities ([http://microfinanceopportunities.org/docs/Can\\_FE\\_Change\\_Behavior\\_GFEP.pdf](http://microfinanceopportunities.org/docs/Can_FE_Change_Behavior_GFEP.pdf)).



вливают многие внешние и внутренние факторы, в то время как составление бюджета зависит только от личной дисциплины.

Изучение практики подтверждает необходимость финансового образования и предоставления профессиональной помощи населению по вопросам личного финансового планирования. Соответствующие инициативы эффективно влияют на изменение финансового поведения.

В то же время следует учитывать несовершенство законодательного регулирования, невозможность в кратчайшие сроки организовать действенную систему независимого консультирования населения по всей стране. Для этого необходимо совершенствовать нормативно-законодательную базу, оперативно информировать об изменениях в законодательстве, о выдаче и отзыве лицензий, случаях мошенничества; предоставлять координаты служб и лиц, рассматривающих жалобы населения.

## **Библиография**

1. Абрамова, С. Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. — 2000. — № 7. — С. 37–41.
2. Овчарова, Л. Н. Влияние кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения. — М.: АНО «НИСП», 2010.
3. Angela Hung. Gender and financial education [Электронный ресурс] / OECD. — Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/50/3/48211528.pdf>.
4. Can Financial Education Change Behavior? Lessons from Bolivia and Sri Lanka [Электронный ресурс] / Microfinance Opportunities. — Режим доступа: [http://microfinanceopportunities.org/docs/Can\\_FE\\_Change\\_Behavior\\_GFEP.pdf](http://microfinanceopportunities.org/docs/Can_FE_Change_Behavior_GFEP.pdf).
5. Correlations in financial behavior between children and their parents [Электронный ресурс] / Wijzeringeldzaken.nl. — Режим доступа: [http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations\\_financial\\_behaviour\\_children\\_parents.pdf](http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations_financial_behaviour_children_parents.pdf).
6. Kirchler, E., Hofmann, E. Economic decision in the private household // Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments / M. Altman ed. — Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2006.
7. Raquel Fonseca, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro, Julie Zissimopoulos. What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision-making [Электронный ресурс] / RAND Corporation. — Режим доступа: [http://www.rand.org/pubs/working\\_papers/2010/RAND\\_WR762.pdf](http://www.rand.org/pubs/working_papers/2010/RAND_WR762.pdf).
8. Rowley, Megan E. Identifying Motivations to Encourage Women to Adopt Positive Financial Behaviors [Электронный ресурс] / Utah State University. — Режим доступа: <http://digitalcommons.usu.edu/>
9. Ward, S., Wackman, D. B. Children's purchase influence attempts and parental yielding // Perspectives in Consumer Behaviour / H. Kassarian and Th. Robertson, eds. — Glenview, IL: Scott, Foresman, 1973.