

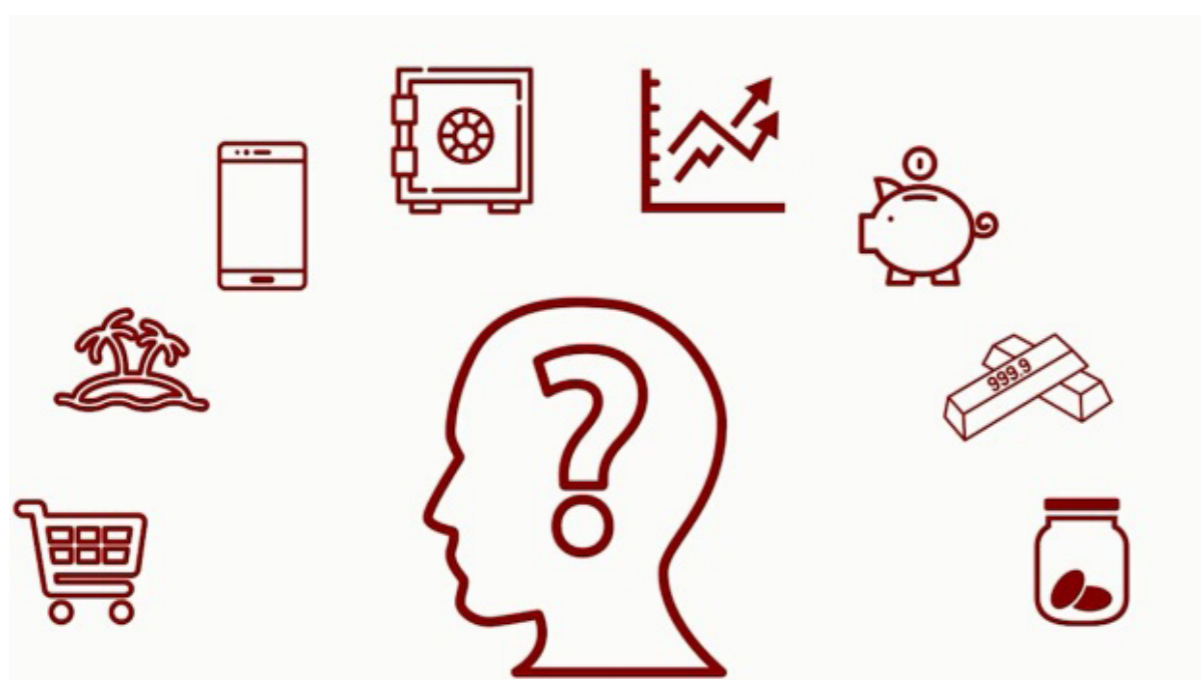
СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 4

01

СБЕРЕЖЕНИЯ: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ, ИЛИ КАК ДОБИТЬСЯ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ И ИЗБЕЖАТЬ ПОТЕРЬ?¹

ЗАЧЕМ Я СБЕРЕГАЮ?

Прежде всего, необходимо честно ответить себе на вопрос: для чего вы откладываете конкретно вот эту сумму денег? Чтобы купить новый гаджет? Или скопить деньги на поездку? Или иметь запас на всякий случай? Или просто потому, что вы прослушали этот курс? Как бы то ни было, лучше всего записать цель сбережений и связанные с ней параметры (размер, сроки и т. д.), причем сделать это максимально конкретно и всегда держать перед глазами.



FlatIcon: Freepik

КАК МОЖНО СБЕРЕГАТЬ?

При выборе сберегательного инструмента необходимо учитывать цель, ради которой вы откладываете деньги, а также принимать во внимание три ключевые характеристики сбережений:






- *ликвидность*, то есть то, насколько быстро и дешево вложенные средства можно получить в виде наличных или на текущий счет (если цель — купить смартфон через месяц, к этому времени необходимая сумма должна быть либо на руках, либо на карточке, а не на годовом депозите);
- *надежность*, то есть то, насколько велики риски потерять вложенные средства (сбережения на «черный день» должны быть максимально защищены);
- *доходность*, то есть то, насколько можно преумножить свой капитал (или хотя бы избежать обесценения, вызванного инфляцией).



Depositphotos.com

¹ При подготовке данного материала использовалась книга «Финансовая грамота» [Горяев, Чумаченко, 2009].

Характеристики различных видов сбережения

| | ЛИКВИДНОСТЬ | НАДЕЖНОСТЬ | ДОХОДНОСТЬ |
|--|--------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|  Наличные деньги, текущий счет | высокая | средняя | низкая |
|  Сберегательный счет | средняя | выше средней | средняя |
|  Ценные бумаги (акции, облигации, производные инструменты) | средняя или ниже средней | в целом средняя или ниже средней | в целом средняя или выше средней |
|  Коллективные инструменты: паи и т. д. | ниже средней | средняя | выше средней |
|  Недвижимость и прочие материальные активы | низкая | выше средней | ниже средней |

НАЛИЧНЫЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Наличные деньги и деньги «на карточке», т. е. на текущем счете (к которому обычно и привязывают дебетовую карту; на него, например, обычно начисляют стипендию), — наиболее ликвидный инструмент, однако инфляция будет постепенно «съедать» хранимые таким образом средства. Да и держать деньги дома — не самый безопасный способ хранения. Недвижимость и другие материальные активы являются противоположностью наличным: их стоимость в меньшей степени подвержена колебаниям даже в периоды кризисов, однако конвертировать их в наличные, тем более без дополнительных издержек, — задача длительная и непростая.



Depositphotos.com

Сберегательные вклады и инструменты фондового рынка по ликвидности занимают промежуточное положение между наличными и физическими активами, различаясь соотношением доходности и надежности.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ВКЛАДЫ

Вклад в банке является достаточно надежным, простым и удобным способом сбережения средств, но доходность его, как правило, невелика. С 2004 г. в России действует система обязательного страхования вкладов, которая гарантирует, что в случае неплатежеспособности банка вкладчику будет возвращено до 1 400 000 рублей (по состоянию на 2017 г.) по всем его счетам (включая текущие) в этом финансовом учреждении. Другое достоинство депозита в нашей стране — освобождение процентного дохода, получаемого по вкладу, от подоходного налога². Здесь, правда, нужно иметь в виду, что необходимость данной льготы является предметом постоянных дискуссий, поэтому, решая открыть счет, нужно будет обратиться актуальную на тот момент информацию по данному вопросу.

² При условии, что процентная ставка по депозиту не превышает ставку рефинансирования (устанавливается Центральным банком) более, чем на пять процентных пунктов (www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/cb8fd49342cc766bae39ed142021128204bbc1ab/).

При выборе банковского вклада стоит обращать внимание на несколько ключевых характеристик:

- *Номинальная годовая ставка* — базовая характеристика депозита, показывающая, на сколько процентов прирастет вклад за год. Она не должна слишком отличаться от аналогичных продуктов в других банках: значительное превышение ставки над среднерыночной — тревожный сигнал. Возможно, банк, испытывая какие-либо проблемы, стремится привлечь как можно больше средств вкладчиков.
- *Срок депозита* — чем он дольше, тем (как правило) выше обещаемая процентная ставка. В России самые выгодные условия, как правило, предлагаются для вкладов сроком один год.
- *Возможность капитализации процентов*. Если вклад предполагает капитализацию процентов (то есть добавление процентного дохода к основной сумме депозита), то итоговый доход будет выше. Чем чаще происходит начисление процентов, тем выше сумма на счете по окончании срока действия вклада.
- *Возможность пополнения* — удобная опция, по своей сути, близкая описанной выше капитализации. Наращивая вклад, можно увеличить будущий доход. При этом стоит обращать внимание, можно ли пополнять вклад, в какой момент это можно делать и в каких размерах.
- *Возможность частичного снятия*. Некоторые вклады предусматривают возможность частичного снятия средств, что может быть удобно при возникновении срочной потребности в деньгах, однако ставки по таким продуктам обычно ниже. Кроме того, такая опция может мешать достижению цели сбережения — подробнее об этом см. в видеоуроках 4 и 7.



Depositphotos.com

Следует принимать во внимание, что банк — это коммерческая организация, целью которой является получение прибыли. Поэтому, пользуясь нашими психологическими особенностями, банки могут делать дизайн финансового продукта выгодным для себя и не всегда — для потребителей.

Вот некоторые «хитрости», к которым они прибегают:

- *Меняющаяся ставка процента*. Например, в течение первых месяцев депозита ставка по вкладу устанавливается очень высокой; ее размер крупным шрифтом написан во всех рекламных буклетах (это фрейминг — привлечение внимания потребителей к конкретному факту, но не к полной информации). А вот в последующие месяцы она может опускаться ниже среднерыночного уровня, так что итоговая доходность может быть даже ниже, чем в других банках.
- *Фразы «ставка до такого-то процента»*. Распространенный маркетинговый ход, основанный на идее фрейминга — указывать в рекламе максимально возможную ставку, хотя на самом деле ее достижение сопряжено с невыполними или ненужными клиенту условиями. Но из-за того, что человек уже пришел в отделение, он выбирает тот или иной вклад, хоть и не такой выгодный.
- *Автоматическая пролонгация*. Срок депозита может автоматически продлеваться по его истечении с сохранением всех сопутствующих условий. И если,

например, эти условия не допускали снятия процентного дохода до срока завершения вклада, то владелец средств может столкнуться с неприятным выбором: или ждать, возможно, долго, до окончания нового депозита, или снимать деньги с потерей процентного дохода. Возможна и обратная ситуация: вкладчик полагает, что по истечении срока депозита он будет пролонгирован на тех же условиях, что были до этого; а банк, напротив, меняет условия, и средства лежат, например, под минимальный процент.

ВКЛАДЫ — 15% ГОДОВЫХ!*



ВКЛАДЫ — 15% ГОДОВЫХ!*



Depositphotos.com; ИИП

Все это — следствие психологической особенности «стремление к статус-кво»: людям сложно подробно разбираться в условиях вклада, они переоценивают свои трудо- и времязатраты, связанные с закрытием или переоформлением депозита, и предпочитают исходить из того, что единожды введенные условия будут действовать все время.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ (АКЦИИ, ОБЛИГАЦИИ, ПРОИЗВОДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ)

Другой способ инвестирования собственных средств — выход на фондовый рынок и формирование портфеля из ценных бумаг (акций, облигаций или других, более сложных финансовых инструментов). Доходность подобных вложений в целом выше, чем у сбережений, однако торговля акциями и облигациями связана с большими рисками, чем даже инвестирование в паевые инвестиционные фонды, о которых будет сказано ниже. Стоит учитывать, что доходы, полученные от операций с ценными бумагами, облагаются подоходным налогом (в отличие от доходов по депозитам). И, разумеется, здесь вы сами должны оценивать ситуацию на рынке, следить за разнообразной информацией, которая может повлиять на стоимость вашего портфеля, и быстро принимать решения. Как показывают многочисленные исследования, торговля ценными бумагами дает простор для проявления психологических особенностей финансового поведения. Примеры этого приводятся в видеоуроке 2 и сопроводительных материалах к нему.

В России для повышения популярности фондового рынка среди граждан создан специальный инструмент: индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Это брокерский счет с облегченным режимом налогообложения и установленным минимальным сроком операционной деятельности в три года (т. е. до истечения этого срока вывести средства нельзя). По ИИС предусмотрены два типа налоговых вычетов (сочетание которых не допускается): уменьшение совокупного размера налогооблагаемого дохода физического лица на величину средств, внесенных на счет, или же освобождение дохода, полученного от операций по ИИС, от налогообложения³.



Евгений Павленко | Коммерсантъ

Инвестируя средства на фондовом рынке, помните о следующих рекомендациях:

- *Обращайте внимание на комиссии.* Зачастую брокерские фирмы или фонды рекламируют доходность финансового инструмента, но умалчивают о комиссиях за совершение операций.
- *Диверсифицируйте портфель.* Самоуверенность и проективное смещение могут создавать ощущение неизбежного успеха той или иной компании, из-за чего в ее бумаги может быть вложено неоправданно много средств. Однако не стоит поддаваться соблазну. Наиболее безопасный способ остаться со своими сбережениями и даже заработать — вкладывать средства в разные активы. Это позволит компенсировать снижение стоимости одной бумаги за счет роста стоимости других. Наличие диверсифицированного портфеля даст возможность сосредоточиться на динамике его стоимости в целом и — как следствие — принимать более взвешенные решения.
- *Не поддавайтесь всеобщему настроению.* Как всеобщая эйфория, так и всеобщая паника губительны для сбережений. Проективное смещение подталкивает инвестора покупать, «когда все берут», и продавать, «когда все продают». Первое часто приводит к возникновению «финансового пузыря» на рынке и потере средств, когда стоимость активов начнет резко падать. Второе может привести к продаже актива в самый неподходящий момент, когда цены «на дне» и вероятность «отскока» повышается. Фондовый рынок — место, которое приносит доход при игре «вдолгую», поэтому решения стоит принимать после внимательного изучения всей информации и с пониманием того, что вам придется постоянно следить за состоянием своего портфеля.

³ Подробнее см.: <http://fingramota.org/individualnye-investitsionnye-scheta-iis>.

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ПИФЫ)

ПИФы — один из наиболее простых инструментов для тех, кто решил вложить средства на фондовом рынке, но не имеет возможности или желания самостоятельно формировать портфель и в ежедневном режиме следить за его состоянием.

Паевые фонды формируются из небольших долей множества вкладчиков (пайщиков), управляет средствами профессиональный менеджер — управляющая компания. Пайщики доверяют свои капиталы, а управляющая компания формирует портфель фонда. По сравнению с непосредственной покупкой и торговлей акциями и облигациями, ПИФы менее рискованны — ими управляют профессионалы, а совокупный объем вложенных средств таков, что позволяет выстроить хорошо диверсифицированный портфель. Вместе с тем и свободы управления средствами у их владельца практически нет — по сути, он принимает решение только о вложении в ПИФ и о продаже его паев. И, безусловно, это тоже игра «вдолгую» — только в таком случае ПИФ может принести заметный доход.

Принимая решение о вложении в ПИФы, необходимо помнить о следующем:

- выбирайте только крупные ПИФы с известным аудитором;
- изучайте историю фонда: какая доходность была в прошлом и как она была связана с экономической конъюнктурой, не было ли случаев обмана пайщиков;
- учитывайте комиссию за вложение и вывод средств, а также вознаграждение управляющей компании;
- хотя бы раз в год просматривайте результаты деятельности фонда и сравнивайте их с аналогичными результатами других компаний.



Олег Харсеев | Коммерсантъ

Резюмируя, формулируем общие рекомендации, которые могут пригодиться при выборе инструмента сбережений:

- *Всегда изучайте, куда вы хотите вложить свои деньги.* Воспользуйтесь рейтингами (РА «Эксперт», «Moody's», «Standard & Poors» и др.), Интернет-ресурсами (Банки.ру, «Тинькофф журнал» и др.), почитайте отзывы на компании и финансовые продукты.
- *Сохраняйте документы.* Если у вас возникнет конфликт с финансовым институтом, документы помогут обосновать вашу позицию.
- *Обходите стороной предложения со сверхдоходностью.* Если вам поступило суперпредложение с заоблачной доходностью, скорее всего, это обман. Пользуйтесь услугами проверенных финансовых институтов и понятными лично вам продуктами.
- *Не пытайтесь выиграть на краткосрочных колебаниях курса.* Курсы валют, драгоценных металлов, акций и облигаций меняются постоянно под воздействием множества факторов, не всегда учитываемых даже профессионалами. Риск потерять деньги на быстрой игре с курсами для новичков очень велик.

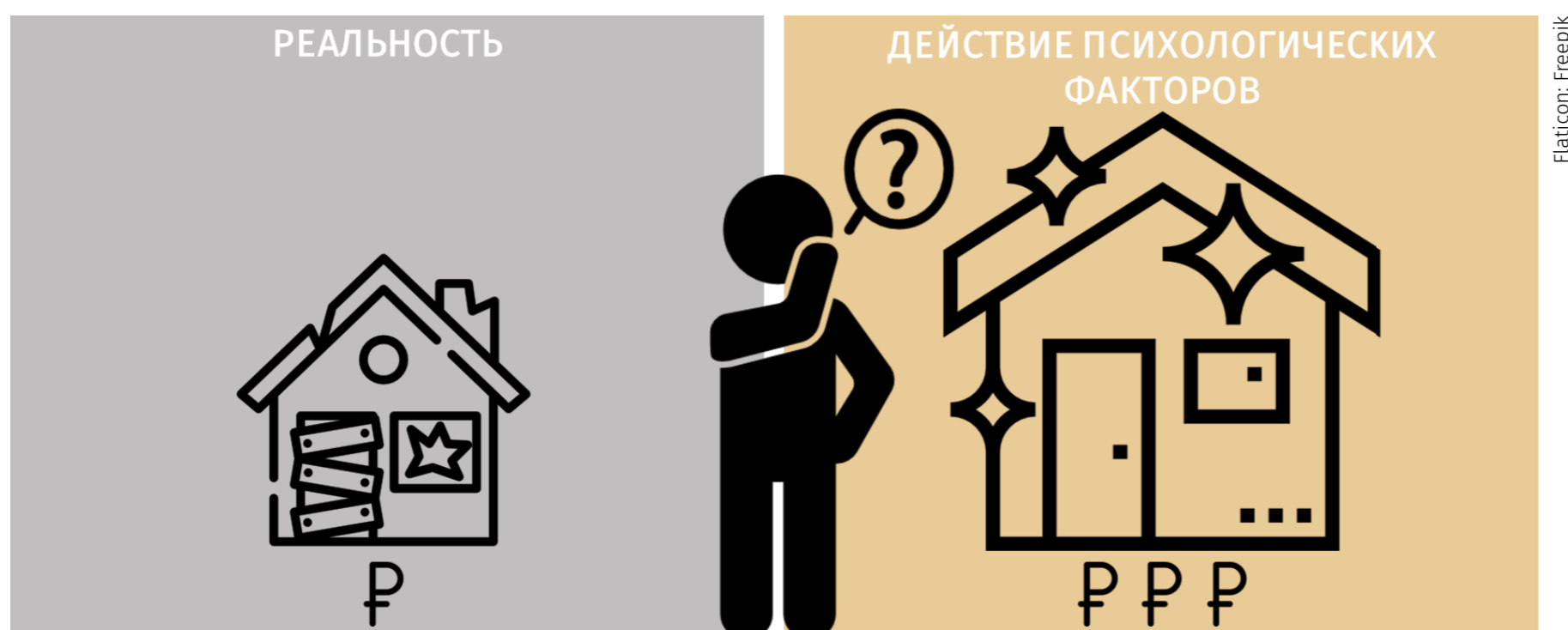
02 ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ СБЕРЕЖЕНИЙ

Перечислим основные примеры того, как психологические и социокультурные факторы влияют на принятие решений в сфере сбережений.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

ЭФФЕКТ ВЛАДЕНИЯ

Привязанность к активу, возникающая вследствие эффекта владения, ведет к нерациональным решениям, касающимся его управления, а также продажи. Например, люди склонны «передерживать» низкодоходный или даже убыточный актив, скорейшая продажа которого могла бы принести им выгоду. Речь может идти как о ценных бумагах, так, например, и о квартире в доме, рядом с которым строят автомагистраль, в результате чего качество жизни в нем ухудшится, а стоимость жилплощади снизится. Будучи подверженным эффекту владения, человеку сложно расстаться с любимым домом или районом, он требует за квартиру слишком большую цену, будет долго продавать ее или продаст на худших условиях по сравнению с теми, что были вначале.



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Социальные предпочтения заставляют человека принимать во внимание не только личные выгоды, но и выгоды окружающих вследствие моральных или социальных обязательств. Например, кому-то трудно отказать другу или знакомому вложить деньги в его проект. Человек может осознавать, что инвестиция эта крайне рискованна, но будет не в силах отказать приятелю, чувствуя свое моральное обязательство перед ним.

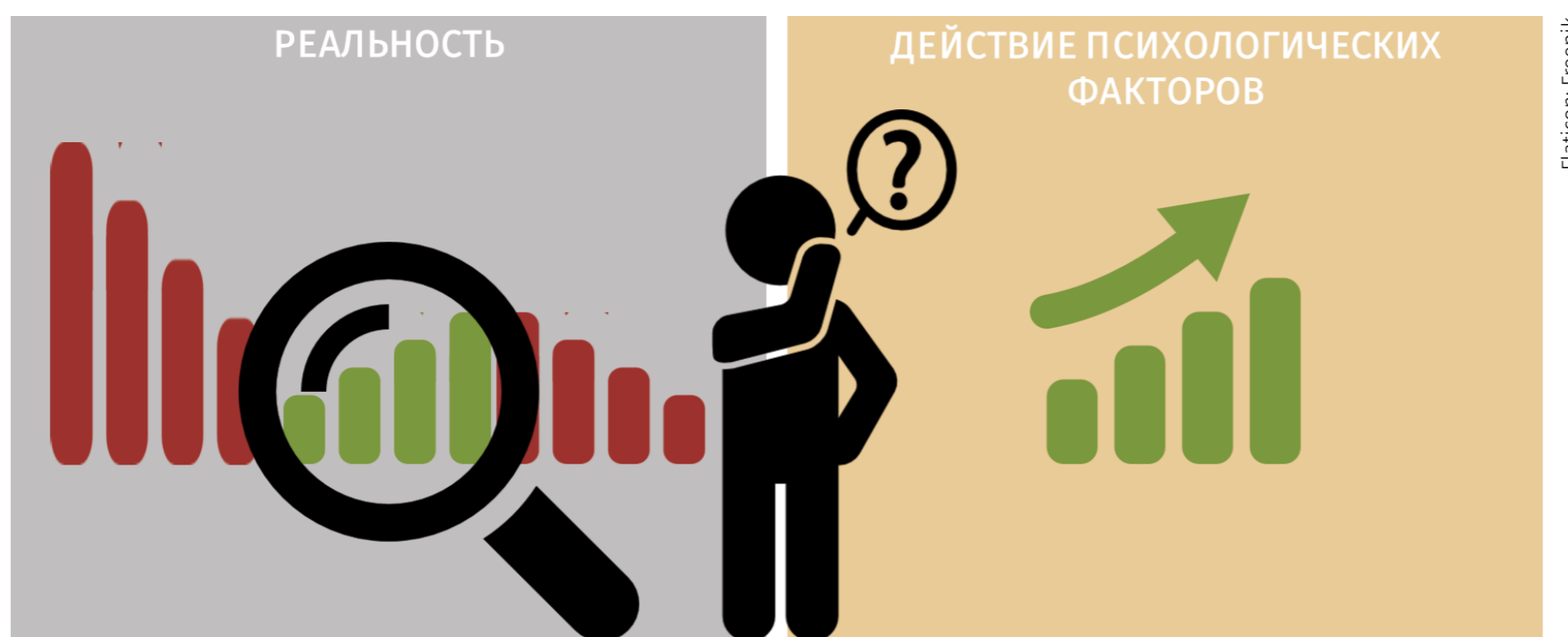
САМОУВЕРЕННОСТЬ

Самоуверенное поведение приводит к выбору более рискованных инструментов сбережения в погоне за большей доходностью.

СМЕЩЕНИЕ К ПОДТВЕРЖДЕНИЮ

Стремление находить подтверждение своему мнению в получаемой информации и непринятие во внимание тех сведений, которые этому мнению противоречат,

может приводить к выбору неподходящего сберегательного продукта и принятию неадекватных решений по управлению им.

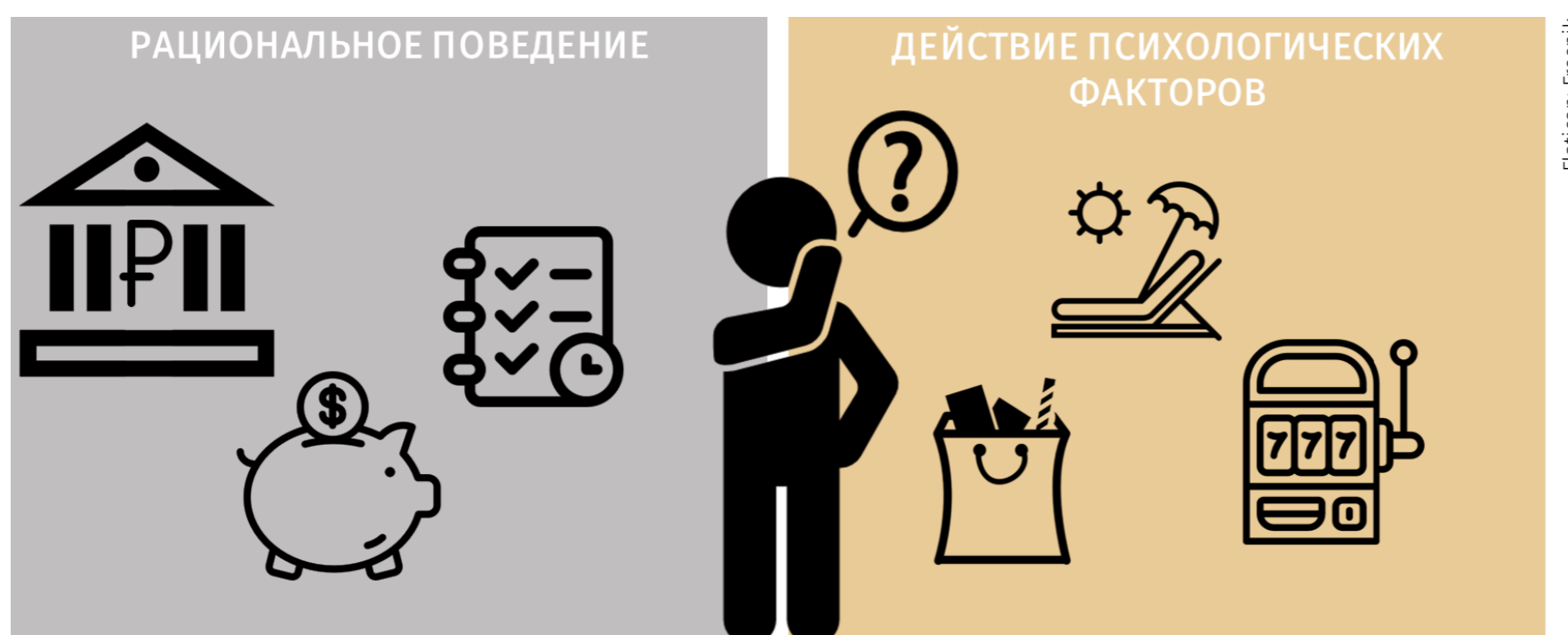


ИЗБЕГАНИЕ ПОТЕРЬ

Острое неприятие потерь подталкивает людей к тому, что они чаще выбирают такие формы сбережений, которые приносят стабильный, но сравнительно небольшой доход. Например, вклад в банке, причем лучше крупном и с государственным участием. Реже — более выгодный депозит, но в менее известном банке, входящем тем не менее в систему страхования вкладов. И гораздо реже — более доходные в долгосрочном периоде формы сбережений, но одновременно и в большей степени подверженные колебаниям в краткосрочном периоде (например, акции).

СМЕЩЕНИЕ К НАСТОЯЩЕМУ

Смещение к настоящему проявляется в том, что люди, сталкиваясь с необходимостью ограничить себя в чем-то сегодня ради той или иной выгоды завтра, обычно идут на поводу у своих желаний, не задумываясь о долгосрочных последствиях. Аналогичным образом люди склонны откладывать расходы, которые сегодня необходимо сделать ради выгод в будущем. В результате, например, на текущее потребление тратится больше средств, чем в действительности необходимо, а на сбережения откладывается меньше, чем следовало бы.



ПРОЕКТИВНОЕ СМЕЩЕНИЕ

Ориентация на текущую ситуацию особенно рискованна при вложениях в ценные бумаги. Рост курса акций часто привлекает на биржу неопытных игроков, полагающих, что такая позитивная динамика установилась надолго, или же что они точно определяют момент, когда надо выходить с рынка. Реальность, как правило, доказывает неверность этих предположений.

ПЕРЕОЦЕНКА МАЛЫХ И НЕДООЦЕНКА БОЛЬШИХ ВЕРОЯТНОСТЕЙ

Надежда на то, что маловероятное событие все же произойдет, толкает людей к вложению средств в рискованные инструменты, даже если малый шанс на успех хорошо известен. Возможна и обратная ситуация: люди опасаются вкладывать деньги во вполне надежные инструменты (например, вклады или облигации) из-за боязни банкротства банка или эмитента ценных бумаг, хотя вероятность этих событий невысока.

ФРЕЙМИНГ

Красивые буклеты, на которых изображены улыбающиеся люди с домами и машинами, большими буквами написано «СБЕРЕГАЙ» и указана высокая доходность (с совсем маленьким предлогом «до» перед этим), могут заинтересовать потенциального клиента. Но внимательное прочтение условий финансового продукта выявляет множество нюансов, из-за которых предложение оказывается вполне заурядным.

СМЕЩЕНИЕ К СТАТУС-КВО

Люди зачастую открывают сберегательные вклады в тех же банках, которые обслуживают их зарплатную карту, хотя предлагаемые условия могут быть не очень выгодными.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В странах с высоким избеганием неопределенности люди более консервативны в своих сберегательных стратегиях, внимательнее разбираются в финансовых продуктах и, в целом, предпочитают не рисковать, выбирая меньшую доходность при большей надежности. Здесь, как показывают исследования, более популярны банковские сберегательные продукты [Kwok, Tadesse, 2006]. В странах с низким избеганием неопределенности финансовое поведение людей более активно и диверсифицировано. Готовность рисковать здесь выше, как и популярность сберегательных продуктов, связанных с вложением в ценные бумаги.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

В странах с долгосрочной ориентацией люди не ждут мгновенных результатов, они более настойчивы и упорны в достижении своих целей, чаще готовы сберегать, особенно на длительный срок.

КОЛЛЕКТИВИЗМ

Высокий уровень коллективизма в обществе в сберегательном поведении проявляется в том, что люди чаще ожидают поддержки, в т. ч. финансовой, со стороны родственников и друзей, а потому их личные сбережения могут быть небольшими или же их размер может резко меняться. Высокий уровень индивидуализма, напротив, проявляется в том, что человек осознает свою личную ответственность за собственное благополучие и потому создает резервы — то есть активно сберегает.

ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ

Высокая дистанция власти нередко связывается с распространенным в обществе патернализмом (то есть убежденностью в том, что государство (власть в широком смысле) обязано заботиться об удовлетворении нужд и потребностей населения). А это приводит к тому, что люди начинают чрезмерно полагаться на государство: например, рассчитывают на то, что у них будут высокие пенсии или что при потере работы государство будет выплачивать им достаточное пособие и т. д. Руководствуясь такими соображениями, люди меньше сберегают, что приводит к ухудшению их финансового положения в будущем. Особенно когда выясняется, что государственная поддержка им или не положена или что она совсем не того размера, на который они рассчитывали.

Низкая дистанция власти (как и индивидуализм) заставляет человека принимать бóльшую ответственность за свою жизнь и финансовое благополучие. В обществах с невысокой дистанцией власти можно ожидать бóльшую склонность к сбережению и перераспределению финансовых трат между настоящим моментом и будущим.

03 НЕОЧЕВИДНОЕ, НО ВЕРОЯТНОЕ, ИЛИ СБЕРЕЖЕНИЯ В ЯЗЫКЕ, ИСТОРИИ И ЛИТЕРАТУРЕ⁴

Оказывается, на то, как мы сберегаем, влияет... даже язык, на котором мы говорим! А именно, конструирование будущего и настоящего времен.

В одних языках разговор о будущем имеет четкое грамматическое выделение. Например, если мы намереваемся сберегать по сто рублей, начиная со следующего месяца, то скажем: «Через месяц я *начну* сберегать по сто рублей». Но если мы скажем: «Через месяц я сберегаю по сто рублей», это прозвучит довольно странно. Русский (так же как, например, английский или французский) относится к языкам с «сильным» отношением к будущему: будущее и настоящее разделяется грамматически, для выражения будущего используется специальная форма глагола («сделаю») или конструкция («буду делать»).

Однако в некоторых языках для описания будущего и настоящего используется одна и та же форма глагола. Например, в немецком языке человек, говорящий о прогнозе погоды на завтра, скажет «Morgen regnet es», что дословно переводится, как «Завтра *идет* дождь». Такие языки называются «слабыми» по отношению к будущему времени.



Ученые выяснили [Chen, 2013], что люди, разговаривающие на языках с «сильным» отношением к будущему, реже сберегают, чаще курят, реже занимаются физическими упражнениями и чаще страдают от ожирения. То есть в целом менее склонны думать о будущем и о последствиях своих действий. Данный эффект проявляется не только на индивидуальном уровне: в странах, где большинство населения разговаривает на языках с «сильным» отношением к будущему, ниже пенсионные накопления граждан и ниже доля сбережений в ВВП.

⁴ При подготовке данного материала использованы конкурсные работы Елизаветы Зельницкой и Айжаны Турабаевой, приславших кейсы на тему финансово грамотного поведения, соответственно, по картине Владимира Маковского «Крах банка» и по рассказу Надежды Тэффи «Жизнь и воротник». Конкурс проводился ООО «Институт национальных проектов» с 25 января по 25 апреля 2017 г. в рамках общероссийского проекта Минфина РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Возможное объяснение этого феномена состоит в том, что у людей, разговаривающих на «слабых» по отношению к будущему языках, грань между будущим и настоящим размыта. То, что представители других культур воспринимают как «завтра», для этих культур уже «сегодня», и проблема откладывания дел «на потом» для них оказывается менее острой. Сбережения и отношение к собственному здоровью — одни из самых ярких примеров выбора между текущим и будущим потреблением, и поэтому эффект оказывается видимым.

Тем не менее важно помнить, что не только язык и культура влияют на рациональность вашего сберегательного поведения. И чем больше вы знаете про факторы, воздействующие на принятие финансовых решений, тем аккуратней будут ваши действия и тем стабильнее будет ваше благосостояние. В противном случае чрезмерное потворство сиюминутным желаниям, недостаточное внимание к будущему, потеря сбережений из-за ошибочных действий могут привести к жизненной трагедии. Примеров тому масса, как современных, так и из прошлого, нашедших свое отражение, в том числе, в произведениях искусства.

Так, картина Владимира Маковского «Крах банка» посвящена первому в истории России банкротству крупного частного финансового учреждения — Коммерческого ссудного банка — в 1875 г. В результате хищений со счетов банка пропало 7 000 000 рублей, огромная по тем временам сумма, а правительство отдало руководителей банка под суд.

Основная масса пострадавших были представителями среднего класса Москвы: служащие, отставные солдаты, мелкие помещики. На картине изображен момент, когда толпа ворвалась в отделение банка после известия о его банкротстве. Люди еще не до конца верят в случившееся. Художник передает атмосферу ужаса и хаоса, царившую в тот момент: кто-то громко возмущается, кто-то, напротив, раздавлен обрушившимся несчастьем.

Современники вспоминают, что банк пользовался безграничным доверием со стороны людей со средним и низким доходом. Во многом это было вызвано тем, что возглавлял банк городской голова Даниил Шумахер, а директором-распорядителем был депутат городской Думы. Высокая дистанция власти в обществе сыграла с вкладчиками злую шутку: совет банка оказался некомпетентным, финансовые операции приносили значительные убытки. Однако вкладчики и акционеры не уделяли должного внимания положению дел в банке: проективное смещение и принятие решений на основе стереотипов способствовали привлечению новых клиентов, а смещение к статус-кво приводило к бездействию старых... В результате люди потеряли почти все свои сбережения — ликвидация имущества банка и помощь правительства позволили вернуть только часть денег.



Общественное достояние, Wikimedia Commons (Rfdarsie)

Владимир Маковский. «Крах банка» (1881)

Другим примером, хорошо представленным в литературе, является исполнение сиюминутных желаний в ущерб будущему благосостоянию. В рассказе «Жизнь и воротник» Надежды Тэффи главная героиня не может удержаться от покупки

крахмального воротничка. Но после того как она его покупает, жизнь меняется: к воротничку нужны все новые и новые предметы гардероба и аксессуары, семейные сбережения таят, появляются долги...

“

Олечка Розова три года была честной женой честного человека. Характер имела тихий, застенчивый, на глаза не лезла, мужа любила преданно, довольствовалась скромной жизнью.

Но вот как-то пошла она в Гостиный двор и, разглядывая витрину мануфактурного магазина, увидела крахмальный дамский воротник, с продернутой в него желтой ленточкой.

Как женщина честная, она сначала подумала: «Еще что выдумали!» Затем зашла и купила.

Примерила дома перед зеркалом. Оказалось, что если желтую ленточку завязать не спереди, а сбоку, то получится нечто такое, необъяснимое, что, однако, скорее хорошо, чем дурно.

Но воротничок потребовал новую кофточку. Из старых ни одна к нему не подходила.

Олечка мучилась всю ночь, а утром пошла в Гостиный двор и купила кофточку из хозяйственных денег. Примерила все вместе. Было хорошо, но юбка портила весь стиль. Воротник ясно и определенно требовал круглую юбку с глубокими складками.

Свободных денег больше не было. Но не останавливаться же на полпути?

Олечка заложила серебро и браслетку...

”

Смещение к настоящему заставляет нас слишком высоко оценивать выгоды от текущего потребления, но в результате страдает будущее благосостояние. Именно это и произошло с героиней рассказа: в итоге она оказалась в долгах, от нее ушел муж, а сам воротничок потерялся во время стирки. Каждый из нас может вспомнить историю, когда не получилось устоять перед соблазном купить что-то в ущерб будущим планам.

Что же можно сделать, чтобы избежать таких неприятностей и не подвергать свои сбережения опасности? Во-первых, нужно внимательно подходить к выбору финансовой организации для сбережения своих средств. Не стоит вслепую делать, «как все»: потратьте немного времени на изучение отзывов о банке и руководстве; опрометчиво полагать, что влиятельный человек в совете директоров — защита от проблем. Во-вторых, принимайте решения о покупках обдуманно. Средства, сберегаемые сейчас, — это ваше потребление в будущем, а импульсивные траты (тем более если они не по карману) — дополнительное уменьшение этого потребления. И в целом лучше всегда помнить о том, что проблемы, создаваемые сейчас, придется решать все равно вам.



Тэффи (Надежда Лохвицкая)
(1872–1952)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горяев, А., Чумаченко, В. (2009). Финансовая грамота. М.: Российская экономическая школа (<https://goo.gl/JjYIrW>).
2. Тэффи. (1999). Собрание сочинений в 3 томах. Том 1. Проза. Стихи. Пьесы. Воспоминания. Статьи.
3. Chen, M.K. (2013). The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets. *The American Economic Review*, 103(2).
4. Kwok, C.C.Y., Tadesse, S. (2006). National culture and financial systems. *Journal of International Business Studies*, 37(2).

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

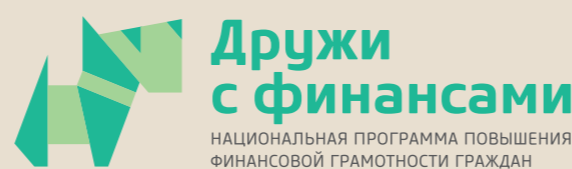
1. Flaticon: Freepik
2. tsirikmen | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/62350191>) | Стандартная лицензия
3. philipus | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/51074773>) | Стандартная лицензия
4. kwanchaidp | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/75918071>) | Стандартная лицензия
5. Коллаж с использованием изображения azzzya | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/67631615>) | Стандартная лицензия
6. Ценные бумаги | Евгений Павленко | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/898453)
7. Вывеска на фасаде бизнес-центра | Олег Харсеев | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/706774)
8. В коллаже использовано изображение azzzya | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/69538389>) | Стандартная лицензия
9. Маковский В. «Крах банка». 1881 | Общественное достояние; Wikimedia Commons (Rfdarsie)
10. Тэффи Н. | DIOMEDIA | Fine Art Images (www.diomedia.com/stock-photo-nadezhda-teffi-1872-1952--anonymous-image20384140.html)

ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: КАК ПСИХОЛОГИЯ И КУЛЬТУРА ВЛИЯЮТ НА ВАШЕ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 4:
ТИПЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ: СБЕРЕЖЕНИЯ

АВТОРЫ КУРСА

**Александр Аузан,
Асия Бахтигараева,
Виктор Брызгалин,
Олег Буклемишев,
Антон Золотов,
Владимир Иванов,
Елена Никишина,
Надежда Припузова,
Александра Ставинская**



Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»

**Разработка и производство учебно-методических материалов:
Институт национальных проектов**

© Минфин России, 2017