

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 8

01 КАК ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ «ПОДТАЛКИВАТЬ» К ПРАВИЛЬНОМУ ПОВЕДЕНИЮ

Инструменты поведенческой экономики, позволяющие корректировать неблагоприятные последствия психологических и социокультурных особенностей финансового поведения, активно используются в государственном управлении. Обычно их называют обобщенным словом «наджинг» (от английского *nudge* — подталкивать), которое обозначает создание специальных условий, обеспечивающих предсказуемость поведения людей, без запрета выбора других возможных вариантов.

Элементы наджинга используются в 135 государствах, а в 51 стране внедрение поведенческих подходов в государственном управлении происходит централизованно, на правительственном уровне [Whitehead et al., 2014]. Вот лишь несколько примеров подобных программ.

УПЛАТА НАЛОГОВ

В 2010 г. премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон создал специальное подразделение — Behavioural Insights Team (примерный перевод: Группа по разработке поведенческой политики). Одним из предложений группы стало изменение текста писем, посылаемых неплательщикам транспортного налога. Вместо традиционных сложных формулировок текст письма был сделан более простым, а его основной посыл был сформулирован примерно так: «Плати налог или попрощайся с машиной». В некоторых случаях к письму прикладывалась фотография автомобиля неплательщика.

Результаты оказались впечатляющими: число платежей по погашению задолженности от неплательщиков, получивших письмо в измененной стилистике, выросло в два раза по сравнению с теми должниками, которые получили письмо в старых формулировках. А от тех неплательщиков, которые к тому же еще и получили фотографию своего автомобиля, число платежей выросло в три раза [The Economist, 2012]. Упоминание в письме о том, что большинство людей уже заплатило налог, причем вовремя, также сократило объем задолженности. Впоследствии подобные методы стали применяться налоговыми органами Австралии, Ирландии и других государств.



Depositphotos.com

ПЕНСИОННЫЙ ПЛАН

Во многих странах существуют программы добровольных пенсионных накоплений. Правительства приветствуют присоединение работников к таким программам и предлагают разнообразные бонусы (например, делают доплаты к внесенным суммам, предоставляют налоговые вычеты и т. д.), однако долгое время число участников было небольшим. В 2007 г. правительство Новой Зеландии решило изменить ситуацию и ввело правило, согласно которому человек, начинавший работать, автоматически (по умолчанию, так называемая «дефолтная опция») присоединялся к программе добровольных пенсионных накоплений. Возможность выхода из программы у работника сохранялась, но для этого надо было предпринять определенные действия. Такая мера позволила к 2015 г. охватить 75% населения в возрасте от 18 до 65 лет добровольным пенсионным страхованием [NZ Institute of Economic Research, 2015]. Показателен пример изменения дефолтной опции в Великобритании в 2012 г.: охват работников программами добровольного пенсионного страхования увеличился с 61% до 83% [The Behavioural Insights Team, 2014].



СБЕРЕЖЕНИЯ МАЛООБЕСПЕЧЕННЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

В Нью-Йорке в 2010 г. была введена программа по увеличению сбережений жителей с низкими доходами. В момент уплаты налогов людям, подпадающим под соответствующие критерии, предлагалось открыть сберегательный счет на один год, и если деньги с него не будут сняты к концу срока, то на него будет доначислено 50% суммы сберегаемых средств. К моменту присоединения к эксперименту около половины участников не имели опыта сбережения, но, несмотря на это, 80% не снимали деньги в течение года, а 75% продолжили сберегать и после окончания срока вклада [Glowacki, 2016].

02

КОГДА ОДНОГО ПОДТАЛКИВАНИЯ МАЛО...

Иногда ущерб от поведенческих ошибок оказывается слишком высоким, и государство вынуждено не просто подталкивать людей к определенным действиям, а вводить прямые требования. Так, например, в силу недооценки больших вероятностей и самоуверенности, люди нередко полагают, что нечто плохое (автомобильная авария, попадание в зону стихийного бедствия и т. д.) с ними скорее всего не случится. Однако статистика не подкрепляет эти приятные заблуждения, так что правительства вводят обязательные инструменты, защищающие людей от катастрофических последствий непредвиденных событий. Пока ничего не случилось, обязательное страхование вызывает раздражение, но в некоторых ситуациях эта мера необходима. Ниже приведено несколько примеров того, как обязательные требования вводятся в отношении страхования от стихийных бедствий.

ТУРЦИЯ

Турция — страна с высокой сейсмической активностью и достаточно большой долей бедного населения. Поэтому в 2000 г. там была введена система обязательного страхования жилой и коммерческой недвижимости на случай стихийных бедствий (в основном землетрясений) (DASK — Dogal Afet Sigortalari Kurumu). Это было сделано после так называемого «мраморного землетрясения» 17 августа 1999 г., которое привело к огромным человеческим и имущественным потерям: погибло более 17 000 человек, было разрушено более 120 000 домов.

Система обязательного страхования недвижимости от стихийных бедствий охватывает все население страны, что позволяет равномерно распределить риски и обеспечивает невысокие страховые взносы. Законом предусмотрена зависимость страховых премий от местоположения недвижимости (зоны риска), типа строения и его конструктивных особенностей. Максимальная сумма возмещения, однако, ограничена и не может превышать 140 000 турецких лир (около двух миллионов рублей на 2017 г.).

ШВЕЙЦАРИЯ

В 22 из 26 кантонов Швейцарии действует обязательное страхование недвижимости от наиболее актуальных для страны природных катастроф: наводнений, ураганов, града, снежных лавин, камнепадов и оползней (а также пожаров, которые ими могут провоцироваться). События, после которых было введено обязательно страхование, получили название «Зима ужаса» (Winter of Terror): зимой 1950–1951 гг. в Альпах сошло 649 лавин, приведших к гибели 256 человек. Страхование недвижимости от землетрясений, напротив, обязательным не является, хотя некоторые кантоны ввели добровольное страхование последствий сейсмической активности. Необходимость обязательного страхования в подобных случаях сейчас обсуждается.



Wikimedia Commons

Расчистка дороги после «Зимы ужаса»

США

Основные природные катастрофы, от которых страдают жители США, — наводнения, штормы, торнадо и ураганы. За последние 20 лет на их долю пришлось 83% потерь от природных бедствий. На национальном уровне в США действует специальная программа по страхованию от наводнений и затоплений — National Flood Insurance Program, — введенная в 1972 г. после разрушительного урагана Агни, приведшего к смерти 119 человек и частичному или полному разрушению 110 000 домов. Согласно данной программе, если здания находятся в районах с высокой вероятностью затопления и взяты в ипотечный кредит, предоставленный государственными кредиторами, то они должны иметь страховку от наводнения. Кроме этого, в районах с высоким риском затопления программа предусматривает добровольное участие в ней местных сообществ: дома могут быть застрахованы государством в обмен на принятие жителями мер по минимизации риска наводнения. Страховкой покрывается стоимость как самих зданий, так и находящегося в них имущества.

ЯПОНИЯ

Среди стран, которые страдают от природных катаклизмов часто и с серьезными последствиями, необходимо упомянуть Японию. Несмотря на малую площадь, на долю Страны восходящего солнца приходится 20% землетрясений магнитудой шесть баллов и более, здесь сконцентрировано 10% действующих вулканов. Одно из самых известных и разрушительных землетрясений в XX веке произошло именно в Японии в 1923 г. (Великое землетрясение Канто): погибло около 142 000 человек, более 700 000 осталось без крова.

В Японии действует несколько систем государственного страхования. Одна из наиболее масштабных по охвату — страхование домов от землетрясений (Household Earthquake Insurance). Эта система была введена после землетрясения в Ниигате в 1964 году, когда без крова осталось более 500 000 человек. Необходимым условием включения в государственную программу страхования от землетрясений является наличие страховки от пожара. Максимальный размер возмещения составляет 50 миллионов иен для зданий (примерно 26 миллионов рублей) и 10 миллионов иен для имущества (примерно 5,2 миллиона рублей). В случае банкротства компании-страховщика система страхования обеспечивает полную выплату страхователю. Страховку от землетрясений имеют примерно 29% домохозяйств [Ward, 2016].



Ungtss | Wikipedia

Последствия землетрясения в Ниигате в 1964 г.

03 КАК РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАЩИЩАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ?

В российском законодательстве есть множество положений, направленных на защиту интересов потребителей финансовых услуг, и некоторые из них делают это с использованием инструментов поведенческой экономики.

Основной закон, который защищает права граждан при потреблении услуг, в том числе финансовых, — Закон о защите прав потребителей (от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 с многочисленными последующими изменениями и дополнениями).

Важную роль также имеют законы, регулирующие конкретные сферы финансовой деятельности, в частности закон «О потребительском кредите (займе)» (от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ). В нем прописаны условия выдачи кредитов физическим лицам, права и обязанности финансовых организаций по раскрытию информации. Некоторые положения в законе в явном виде направлены на учет поведенческих особенностей заемщиков. Перечислим некоторые из них.

- *Статья 5, пункт 8.* Кредитор обязан предупредить заемщика, что если выплаты по имеющимся у заемщика кредитам в течение года превысят 50% его дохода, то для него существуют риски невыполнения обязательств по договору.



Литвяк Игорь | Фотобанк Лори

Подобное предупреждение нацелено на то, чтобы заемщик задумался перед получением кредита: сможет ли он расплатиться с долгами.

- *Статья 5, пункт 12.* Банк обязан записывать условия кредита в унифицированной таблице, вид которой установлен Банком России, причем все должно быть написано «четким, хорошо читаемым шрифтом». Это положение направлено на то, чтобы кредитор не мог прописать важные условия договора мелким шрифтом в неприметном месте, а потребитель мог не тратить дополнительные усилия на поиск важной информации.
- *Статья 6, пункт 1.* Кредитор обязан указывать полную стоимость кредита в договоре, при этом форма представления описывается достаточно подробно:

“

[Информация о полной стоимости кредита] размещается в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора, [...] и наносится прописными буквами черного цвета на белом фоне четким, хорошо читаемым шрифтом максимального размера из используемых на этой странице размеров шрифта. Площадь квадратной рамки должна составлять не менее чем пять процентов площади первой страницы договора потребительского кредита (займа).

”

Подобное требование — наглядный пример позитивного использования фрейминга для защиты интересов потребителя.

За соблюдением законодательства в сфере финансовых отношений в основном следят две организации: Роспотребнадзор и Банк России (Центральный банк). Роспотребнадзор действует в рамках закона о защите прав потребителей, и в случае обращения граждан может организовать проверку кредитного учреждения.

04 ВСЕГДА ЛИ ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО «ПОДТАЛКИВАТЬ» ГРАЖДАН?¹

Наджинг становится распространенным инструментом в руках государства по всему миру. Достоинства подхода широко обсуждаются экономистами: возможность сделать поведение людей более «правильным» действительно выглядит многообещающей. Но всегда ли наджинг допустим, где его границы? Есть несколько аргументов, которые заставляют не воспринимать его как панацею от всех бед.

- *Рост патернализма.* С внедрением наджинга расширяются возможности государства по влиянию на нашу жизнь в разных сферах. Например, идея запретить еду с высоким содержанием холестерина вряд ли вызовет всеобщее одобрение, а вот принятие мягких мер по «подталкиванию» людей к этому (например, через предостерегающие надписи о вреде холестерина в описании блюд) будет воспринято без сильного недовольства.

Но есть и негативные тенденции. Во-первых, происходит расширение контроля и надзора со стороны государства, причем все больше сфер нашей жизни затрагиваются регулированием. Во-вторых, параллельно у населения будет



¹ При подготовке данного материала использовалась работа [Капелюшников, 2013].

происходить рост патерналистских настроений: снижение ответственности за свою жизнь и благополучие, повышение спроса на социальные выплаты.

- *Точно ли государство действует в наших интересах?* Наджинг предполагает, что государство, с одной стороны, знает, как будет лучше для граждан, а с другой — что оно будет действовать в интересах граждан. Однако оба эти пункта не столь однозначны. Не всегда люди, принимающие решения, достаточно осведомлены о предпочтениях населения, и непродуманные действия могут привести к неприятным последствиям. Кроме этого, государство — это не абстрактный человек, который всегда действует на благо других, а множество людей со своими собственными интересами. Недобросовестные чиновники или политики могут прибегать к инструментам поведенческой экономики для манипулирования обществом ради достижения собственных целей.
- *Невозможность отказаться от наджинга.* Критики государственного наджинга отмечают, что одно дело, когда достижения поведенческой экономики используют фирмы, и другое дело — когда государство. Если фирмы начинают прибегать к неэтичным приемам, люди могут переключиться на потребление товаров фирм-конкурентов, заставляя «неэтичную» фирму изменить поведение. С государством так легко не получится — в лучшем случае придется ждать нового электорального цикла и надеяться, что новое правительство изменит некорректную (по мнению граждан) практику.
- *Ложная борьба с иррациональностью.* Одним из декларируемых мотивов использования наджинга является то, что он позволяет добиться большей рациональности людей. Однако возникает сомнение, так ли это. Человек совершал и всегда будет совершать ошибки, однако никто не знает, какое поведение будет для конкретного человека лучше. (Откуда уверенность в том, что говорящий, как надо делать, сам не совершает ошибку?) Поэтому альтернативный подход может заключаться не столько в предотвращении ошибок, сколько в создании институтов, смягчающих их последствия (например, страхование ответственности, страхование от имущественных потерь при операциях на финансовых рынках и т. д.).

Таким образом, наджинг, несмотря на возможности, которые он открывает, может быть использован и во вред обществу. Границы и способы его применения государством должны быть предметом общественного контроля. Однако лучшим способом защиты от недобросовестного наджинга как со стороны фирм, так и со стороны государства, был и остается внимательный подход человека к собственной жизни и финансам.

05

«МЕЧТА ПОЭТА», ИЛИ КАК ЗАСТАВИТЬ ВАС КУПИТЬ ОБЛИГАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАЙМА

Государства, как и фирмы, пытаются использовать психологические особенности людей в своих целях. Интересный исторический пример — продажа советских государственных облигаций в 1920-х годах. В этот период правительство остро нуждалось в деньгах, но зарубежные рынки капитала для СССР были закрыты. Дефицит бюджета было решено покрывать за счет массового выпуска облигаций для населения. Однако люди не хотели их покупать: они не верили, что власть выполнит свои обязательства и не доверяли сложным финансовым инструментам. Тогда правительство пошло на хитрости.

Во-первых, для облигаций стали устраиваться лотереи. Каждая ценная бумага имела свой уникальный номер, и когда человек покупал ее, он автоматически

НЕТ, СПАСИБО!

становился участником лотереи, в которой лотерейным билетом была сама облигация. Периодически проводились розыгрыши, сведения о победителях публиковались в прессе. В случае выигрыша счастливчик получал крупную сумму или ценный приз (облигация при этом оставалась на руках у победителя). Расчет — как и в случае любой другой лотереи — был сделан на самоуверенность и переоценку людьми малой вероятности выигрыша: эти психологические особенности стимулировали приобретение государственных ценных бумаг.

Во-вторых, советские власти решили привлечь к государственным облигациям дополнительное внимание, и обратились за помощью к искусству.

В 1925 г. Наркомфин (советский аналог Министерства финансов) заказал создание фильма «Закройщик из Торжка». Главный герой — Петя Петелькин, работник швейной мастерской — покупает облигацию государственного займа. Она оказывается выигрышной, и герой попадает в круговорот событий, в конечном итоге изменивших его жизнь к лучшему.

В 1926 г. Владимир Маяковский написал стихотворение «Мечта поэта», приуроченное к выпуску облигаций государственного займа:

“

Поэзия

любит

в мистику облекаться,

говорить

о вещах

едва касаемо.

Я ж

открыто

агитирую

за покупку облигаций

государственного

выигрышного займа.

Обсудим трезво,

выгодно ль это?

”

Несмотря на предложение «обсудить трезво», далее внимание читателя акцентируется на эмоциях, а не на рациональных аргументах:

“

Предположим,

выиграл я:

во всех журналах —

мои портреты.

Я

и моя семья.

Это ж не шутки —

стать

знаменитостью

в какие-то сутки.

”



Владимир Маяковский
(1893–1930)

Вероятность выиграть в лотерею у купившего облигацию очень мала, но Маяковский ярко описывает, как при удачном стечении обстоятельств поднимется социальный статус победителя. Автор упоминает плюсы не только для самого человека, но и для его семьи: то есть учитываются высокий уровень коллективизма в стране и социальные предпочтения.

“

*Сто тысяч выиграю
(верю счастью!)
и марш
в банк
за свою часть.
И мне
отслюнявливают
с правого кончика
две с половиной тысячи
червончиков.
Сейчас же,
почти не отходя от кассы,
вещей приобретаю
груды и массы!*

”

В произведениях современников также можно увидеть влияние психологических и социокультурных особенностей на принятие решения о покупке советских государственных облигаций. Например, в произведении Ильфа и Петрова «12 стульев» (1927) есть момент, когда репортер Персицкий и комсомолец Авдотьев собирают капитал для автомобильного клуба. Они принимали в том числе и государственные облигации, — то есть выплаты по этим бумагам, а также гипотетический выигрыш в лотерею, случись таковой, отходил клубу:

“

*... Чья бы облигация ни выиграла, деньги идут на машины. [То есть каждый член клуба имел шанс получить личный автомобиль. — Примеч. ред.] [...]
Каждый держатель облигации в глубине души не верит в возможность выигрыша. Зато он очень ревниво относится к облигациям своих соседей и знакомых. Он пуще огня боится того, что выиграют они, а он, всегдашний неудачник, снова останется на бобах. Поэтому надежды на выигрыш соседа по редакции неотвратимо толкали держателей облигаций в лоно нового клуба. Смущало только опасение, что ни одна облигация не выиграет. Но это почему-то казалось маловероятным, и, кроме того, автомобильный клуб ничего не терял: одна машина с «кладбища» была гарантирована на составленный из облигаций капитал (глава 24).*

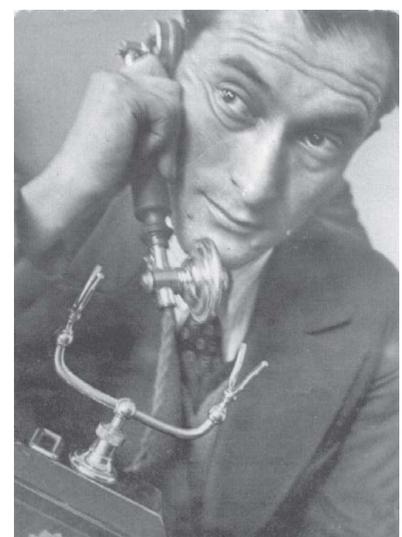
”

Государство, как и фирмы, используют поведенческие особенности людей в своих целях. Задумайтесь, всегда ли эти цели совпадают с вашими? Обдумывайте свои решения и их последствия, полагайтесь только на себя.



Илья Ильф
(1897–1937)

Лангман Е.М. | Люба КБ | СС BY-SA 3.0



Евгений Петров (Катаев)
(1902–1942)

Лангман Е.М. | Люба КБ | СС BY-SA 3.0



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильф, И., Петров, Е. (2015). 12 стульев. М.: АСТ.
2. Капелюшников, Р. И. (2013). Поведенческая экономика и новый патернализм. Препринт WP3/2013/03. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». Москва: Высшая школа экономики.
3. Маяковский, В. (2014). Облако в штанах. Во весь голос. Люблю. Стихотворения. Поэмы. Пьесы. М.: Азбука-Аттикус, Азбука.
4. The Behavioural Insights Team (2014). EAST: Four simple ways to apply behavioural insights.
5. Glowacki, M. (2016). “Nudging Cities: Innovating with Behavioral Science”, Data-Smart City Solutions (<http://datasmart.ash.harvard.edu/news/article/nudging-cities-innovating-with-behavioral-science-833>).
6. Natural Catastrophes Insurance Cover. A Diversity of Systems, Ministerio de Economía y Hacienda (2008). Consorcio de Compensación de Seguros.
7. Nudge nudge, think think (2012). The Economist, March 24th (www.economist.com/node/21551032#footnote1).
8. NZ Institute of Economic Research (2015). KiwiSaver and the wealth of New Zealanders. NZIER report to the Financial Services Council.
9. Ward, Z. (2016) Japan Property Central (<http://japanpropertycentral.com/2016/03/earthquake-insurance-in-japan>).
10. Whitehead, M., Jones, R., Howell, R., Lilley, R., Pykett, J. (2014). Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy, Economic and Social Research Council.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

1. ginasanders | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/27171087>) | Стандартная лицензия
2. ljsphotography | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/49916387>) | Стандартная лицензия
3. Clearing the road from Zernez to Brail after an avalanche in the «Winter of Terror», near Punt Nova. 1951 | Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International license (https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons)
4. Niigata Earthquake, 1964 | Japan National Committee on Earthquake Engineering, Proceedings of the 3rd World Conference in Earthquake Engineering, Volume III | Original uploader Ungtss at English Wikipedia
5. Литвяк Игорь. Закон о защите прав потребителей | Фотобанк Лори (<https://lori.ru/6869567>) | Стандартная лицензия
6. leremy | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/119114164>) | Стандартная лицензия
7. «Нет, спасибо» | Коллаж выполнен на основе Aquir014b | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/150765462>) | Стандартная лицензия
8. Владимир Владимирович Маяковский (1930). Фототипия СССР 1939 года | Александр Афанасьев | Фотобанк Лори (<https://lori.ru/23535590>)
9. Илья Ильф. Евгений Петров. Фото 1930-х годов | Лангман Елеазар Михайлович (1895–1940) | Люба КБ | Attribution-ShareAlike 3.0 Unported (CC BY-SA 3.0)

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 8: ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНСТРУМЕНТАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

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