

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



**Сопроводительные
материалы**

УДК 330.16
ББК 65.49-98
И 77

Авторский коллектив:

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

Иррациональная экономика: как психология и культура влияют на ваше финансовое благополучие [сопроводительные материалы] / Аузан А.А., Бахтигараева А.И., Брызгалин В.А., Буклемишев О.В., Золотов А.В., Иванов В.В., Никишина Е.Н., Припузова Н.А., Ставинская А.А. – Москва: Институт национальных проектов, 2020. – 84 стр. – ISBN 978-5-6043949-8-4 [электронное издание].

Справочные материалы содержат дополнительную информацию и иллюстративные кейсы к восьми видеоурокам курса «Иррациональная экономика: как психология и культура влияют на ваше финансовое благополучие». Курс посвящен особенностям поведения, психологии и культуре, которые заставляют человека принимать неразумные финансовые решения, а также о способах борьбы с этим.

УДК 330.16
ББК 65.49-98



Дружи с финансами

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

Факторы, влияющие на финансовое поведение <i>(сопроводительные материалы к Уроку 1)</i>	4
01. Факторы, влияющие на финансовое поведение человека	4
02. Влияние различных факторов на финансовое поведение, или как «дефицит» может превратиться в «неликвид»	5
03. Жизнь в долг, или как ярмарка тщеславия диктует свои правила	7
Психологические особенности финансового поведения <i>(сопроводительные материалы к Уроку 2)</i>	10
01. Психологические особенности: что это такое и как они влияют на финансовое поведение	10
02. Смещение к подтверждению, или в чем различие между Ротшильдом и чиновниками из «Ревизора»	16
03. Почему не надо торопиться с дорогими покупками, или сила проективного смещения	17
Социокультурные особенности финансового поведения <i>(сопроводительные материалы к Уроку 3)</i>	20
01. Социокультурные особенности: что это такое и как они влияют на финансовое поведение	20
02. Как умом понять Россию, или измерение неизмеримого	23
03. «Барина все нету... барин все не едет», или почему надо самому нести ответственность за свою жизнь . .	25
04. Чему нас учат «Вишневый сад» и братья Макдональды	28
Типы финансового поведения: сбережения <i>(сопроводительные материалы к Уроку 4)</i>	31
01. Сбережения: инструкция по применению, или как добиться поставленной цели и избежать потерь?	31
02. Психологические и социокультурные факторы, влияющие на поведение в сфере сбережений	37
03. Неочевидное, но вероятное, или сбережения в языке, истории и литературе	40
Типы финансового поведения: кредитование <i>(сопроводительные материалы к Уроку 5)</i>	44
01. Заимствования: инструкция по применению, или как перенести будущее в настоящее и не пожалеть об этом .	44
02. Психологические и социокультурные факторы, влияющие на поведение в сфере кредитования	47
03. Горькое лекарство, или займы как способ вырваться из ловушки бедности и не оторваться от реальности .	50
Типы финансового поведения: страхование <i>(сопроводительные материалы к Уроку 6)</i>	53
01. Страхование: инструкция по применению, или где подстелить соломки и не пережить самого себя	53
02. Психологические и социокультурные факторы, влияющие на поведение в сфере страхования	56
03. Сколько стоит застраховать жену, или кто должен нести ответственность за вашу жизнь?	59
Как использовать знания о психологических и социокультурных особенностях финансового поведения? <i>(сопроводительные материалы к Уроку 7)</i>	63
01. Как эффект владения влияет на наш выбор	63
02. Маршмеллоу-тест, или тренируй силу воли смолоду	65
03. Как поведенческая экономика помогает нам достичь своих целей	67
Возможности воздействия инструментами государственной политики на финансовое поведение <i>(сопроводительные материалы к Уроку 8)</i>	71
01. Как государство может «подталкивать» к правильному поведению	71
02. Когда одного подталкивания мало	72
03. Как российское законодательство защищает пользователей финансовых услуг?	74
04. Ксегда ли государство должно «подталкивать» граждан?	75
05. «Мечта поэта», или как заставить вас купить облигацию государственного займа	76
Словарь используемых терминов	80
Литература для самостоятельного изучения	83

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 1

01 ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Принятие финансовых решений — это сложный процесс, на который влияет множество факторов, не всегда очевидных и идентифицируемых, а выделить и измерить влияние каждого из них по отдельности зачастую не представляется возможным. Проведенные исследования, тем не менее, позволяют разделить факторы финансового поведения на внутренние и внешние в зависимости от их природы: являются ли они характеристиками человека, принимающего решения, или же среды, его окружающей.

Перечень факторов финансового поведения ниже не является исчерпывающим, однако он содержит наиболее важные из них, чье влияние подтверждено многочисленными исследованиями. (Приводимые примеры действия факторов также не являются исчерпывающими, их влияние существенно более многообразно; однако именно эти примеры в наибольшей степени подкреплены данными.)



ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ (ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ)



Финансовое образование и финансовая грамотность

Знания и понимание функционирования экономики повышают вероятность принятия рациональных финансовых решений.

[Carlin, Robinson, 2012]



Возраст

Чем старше человек, тем выше его склонность к сбережению.

[Agarwal et al., 2007]



Пол

Женщины, в среднем, выбирают менее рискованные и одновременно менее доходные активы для инвестиций.

[Schubert et al., 1999]



Состояние здоровья

Люди, имеющие проблемы со здоровьем, как правило, инвестируют в более безопасные и ликвидные активы.

[James, 2012]



Психологические особенности

Подверженность влиянию психологических особенностей оказывает влияние на принятие финансовых решений.

[Benhabib, 2002]

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ (ФАКТОРЫ СРЕДЫ)



Экономические факторы

Стабильность дохода, развитая финансовая система повышают склонность к инвестированию.

[Kwok, Tadesse, 2006]



Политические факторы

Доверие власти, уверенность в работе системы защиты прав потребителей — все это повышает склонность людей к инвестированию.

[Галишникова, 2012]



Доступность финансовой консультации

Возможность получить консультацию по финансовым вопросам положительно влияет на принятие финансово грамотных решений.

[Collins, 2012]



Культура

Представители коллективистских культур чаще ожидают финансовой поддержки со стороны родственников и друзей.

[Heine, 1995]



Религия

Религиозные люди планируют свои финансы на более длительный период и чаще достигают поставленных финансовых целей.

[Renneboog, Spaenjers, 2009]

02

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ИЛИ КАК «ДЕФИЦИТ» МОЖЕТ ПРЕВРАТИТЬСЯ В «НЕЛИКВИД»

Рассказ Сергея Довлатова «Креповые финские носки» из цикла «Чемодан» как нельзя лучше иллюстрирует влияние разного типа факторов на действия главного героя, которые становятся ярким примером нерационального финансового поведения.

Во-первых, герой рассказа находится под влиянием внутренних (психологических) факторов: в стремлении соответствовать своему окружению и впечатлить возлюбленную, он влез в долги:

“

Жизнь, которую мы вели, требовала значительных расходов. Чаще всего они ложились на плечи Асиных друзей. Меня это чрезвычайно смущало. [...] У меня появились долги. Они росли в геометрической прогрессии. К ноябрю они достигли восьмидесяти рублей — цифры, по тем временам чудовищной. Я узнал, что такое ломбард, с его квитанциями, очередями, атмосферой печали и бедности. [...] Все-ррез планировал ограбление ювелирного магазина. Я убедился, что любая мысль влюбленного бедняка — преступна.

”

Во-вторых, герой находится под влиянием внешних факторов (факторов среды), а именно советского дефицита, с одной стороны, и распространенности фарцовки (подпольной перепродажи дефицитных импортных товаров), с другой. Поэтому он прибегает к нелегальному по советским законам способу заработка в надежде на скорое обогащение:

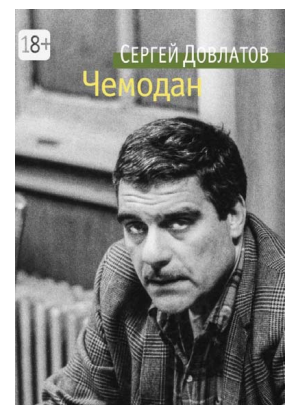
“

Тут я должен сделать небольшую математическую выкладку. Креповые носки тогда были в моде. Советская промышленность таких не выпускала. Купить их можно было только на черном рынке. Стоила пара финских носков — шесть рублей. А у финнов их можно было приобрести за шестьдесят копеек. Девятьсот процентов чистого заработка. [...] Я испытывал смешанное чувство беспокойства и азарта. Наверное, есть в шальных деньгах какая-то гнусная сила.

”

Герой рассказа, полагаясь на моду и текущую ситуацию на рынке, заняв деньги, закупает большую партию финских носков. Его упущением при этом была полная уверенность в неизменности спроса и предложения креповых носков. К несчастью главного героя, ровно в этот момент советская промышленность как раз освоила их выпуск:

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы¹ Карины Васильевой, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по рассказу Сергея Довлатова «Креповые финские носки».



biblio.by

¹ 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».

“

— Все магазины завалены креповыми носками. Причем, советскими креповыми носками. Восемьдесят копеек — пара. Качество не хуже, чем у финских. [...]

— Что же делать?

— Да ничего. А что тут можно сделать? Кто мог ждать такой подлянки от социалистической экономики?! Кому я теперь отдам финские носки? Да их по рублю не возьмут! Знаю я нашу [...] промышленность! Сначала она двадцать лет думает, а потом вдруг — раз! И все магазины забиты какой-нибудь одной хреновиной. Если уж зарядили поточную линию, то все. Будут теперь штамповать эти креповые носки — миллион пар в секунду.

”

В итоге большая партия креповых финских носков из «дефицита» превратились в «неликвид», а рассказчик еще много лет будет избавляться от них:

“

Двадцать лет я щеголял в гороховых носках. Я дарил их всем своим знакомым. Хранил в них елочные игрушки. Вытирал ими пыль. Затыкал носками щели в оконных рамах. И все же количество этой дряни почти не уменьшалось.

”

Как не попасть в подобную ситуацию? Нынешние экономические условия едва ли подтолкнут вас к участию в фарцовке, однако при принятии решений об инвестировании будет полезно поучиться на ошибках героя Довлатова. Во-первых, необходимо тщательно взвесить свое решение: насколько оно экономически обосновано или же продиктовано действием психологических факторов? Во-вторых, важно оценить потенциальные риски и выгоды инвестирования, не забывая учесть возможное изменение экономической конъюнктуры и ситуации на рынке.



Барахолка у магазина «Детский мир»

03

ЖИЗНЬ В ДОЛГ, ИЛИ КАК ЯРМАРКА ТЩЕСЛАВИЯ ДИКТУЕТ СВОИ ПРАВИЛА

Долговая зависимость дворян — феномен, не знающий географических границ. Жизнь в долг российского дворянства XVIII века представлена, например, в курсе «Блеск и нищета российской империи»² проекта «Арзамас»; для английского общества этот феномен мастерски описан Уильямом Теккереем в романе «Ярмарка тщеславия».

Главные герои Теккерера, семья Кроули — так же как и Воронцовы, Потемкины, Голицыны в Российской империи, — дворяне, вращающиеся в высших кругах общества и имеющие большое влияние в свете. Они живут припеваючи, устраивают приемы, собирающие все «сливки общества», неся при этом невероятные расходы.

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы³ Анны Тишковой, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по роману Уильяма Теккерера «Ярмарка тщеславия».

“

По поводу городка Королевское Кроули рассказывают, что королева Елизавета в одну из своих поездок по стране остановилась в Кроули позавтракать и пришла в такой восторг от великолепного хэмпширского пива, поднесенного ей тогдашним представителем фамилии Кроули (красивым мужчиной с аккуратной бородкой и стройными ногами), что возвела с той поры Кроули в степень избирательного округа, посылающего в парламент двух представителей. Со дня этого славного посещения поместье получило название «Королевское Кроули», сохранившееся за ним и поныне (глава VII).

”

Лишь немногие знают, что Кроули привыкли пользоваться материальными благами и услугами не за наличные деньги, а в кредит — они не платят даже своей прислуге. При этом их кредиторы (как правило, люди ниже по социальному статусу и положению в обществе) часто знают, что возвращенный Кроули долг — большая редкость, и вполне возможно, что им ничего не вернут.

“

Слугам постоянно задерживали жалованье, и потому в их интересах было оставаться в доме. В сущности, не платили никому — ни слесарю, чинившему замок, ни стекольщику, вставлявшему стекла, ни каретнику, отдававшему внаем экипаж, ни груму, правившему этим экипажем, ни мяснику, привозившему баранину, ни лавочнику, поставлявшему уголь, на котором она жарилась, ни кухарке, готовившей ее, ни слугам, которые ее ели. И вот таким-то образом... люди умудряются жить в роскоши, не имея никакого дохода (глава XXXVII).

”

² См.: Корчмина Е. Блеск и нищета Российской империи (<http://arzamas.academy/courses/35>).

³ 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».



The Victorian Web © scanned by Gerald Alam and captions by Tiaw Kay Siang and Sabrina Lim

«Ярмарка тщеславия». Иллюстрация к главе LVI (1861)

Подобным же образом в Российской империи долги дворян накапливались десятилетиями, их совокупный объем мог в десять и более раз превышать годовой доход, а их выплатой нередко занимались уже наследники. При этом кредиторы, давая в долг дворянским семьям, понимали, что возврат средств не является абсолютно гарантированным.

Главная причина подобного поведения дворян — стремление поддерживать определенный образ жизни, демонстрация того, что человек живет хорошо и соответствует тому общественному или чиновному статусу, которым обладает. Это демонстративное поведение в чистом виде, впервые описанное Торстейном Вебленом и нередко поэтому именуемое «эффектом Веблена», — достаточно хорошо изученный экономистами фактор, влияющий на потребление различных товаров и услуг.

Лояльность же кредиторов, сначала кажущаяся нерациональной, диктуется высокой дистанцией власти: люди из более низких сословий дают дворянам заведомо безвозвратные кредиты или позволяют безвозмездно пользоваться своим имуществом или трудом, демонстрируя тем самым свою лояльность и рассчитывая на поддержку влиятельного покровителя в сложной ситуации.

Например, в «Ярмарке тщеславия» девушка из более низкого социального слоя, Бригс, долго работала на Кроули, не получая никакого жалования, неприметно и смиренно, терпя несправедливость. Но впоследствии Ребекка Кроули (Бекки), используя свой социальный статус, пристроила ее в богатую семью экономкой:

“

Бекки, вернувшись домой, с сияющим лицом бросилась к своей милой, дорогой Бригс и объявила, что хочет сообщить ей очень хорошие вести. Лорд Стайн поступил в высшей степени благородно и великодушно. Он всегда только и думает о том, как бы сделать кому-нибудь добро. Теперь, когда маленький Родон в школе, ей, Бекки, уже больше не нужна ее дорогая помощница и подруга. Она горюет свыше всякой меры при мысли о разлуке с Бригс, но их средства требуют строжайшей экономии, а печаль миссис Кроули смягчается сознанием, что ее щедрый покровитель может устроить дорогую Бригс гораздо лучше, чем она в своем скромном доме (глава LII).

”



Торстейн Веблен
(1857–1929)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галишников, Е.В. (2012). Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. Финансовый журнал, (2), 133–140.
2. Довлатов, С.Д. (2016). Чемодан. М.: Азбука-Аттикус, Азбука.
3. Теккерей, У. (2016). Ярмарка тщеславия. М.: АСТ.
4. Agarwal, S., Driscoll, J.C., Gabaix, X., Laibson, D. (2007). The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle. NBER Working Paper Series № 13191.
5. Benhabib, J., Bisin, A. (2002). The Psychology of Self-Control and Consumption Saving Decisions: Cognitive Perspectives.
6. Carlin, B.I., Robinson, D.T. (2012). Financial Education and Timely Decision Support: Lessons from Junior Achievement. American Economic Review, 102(3), 305–308.
7. Collins, J.M. (2012). Financial Advice: A Substitute for Financial Literacy? Financial Services Review, 21, 307–322.
8. Heine, S.J., Lehman, D.R. (1995). Cultural Variation in Unrealistic Optimism: Does the West Feel More Vulnerable than the East? Journal of Personality and Social Psychology, 68(4), 595.
9. James, B.D., Boyle, P., Bennett, J.S., Bennett, D. A. (2012). The Impact of Health and Financial Literacy on Decision Making in Community-Based Older Adults. Gerontology, 58, 531–539.
10. Kwok, C.C.Y., Tadesse, S. (2006). National Culture and Financial Systems. Journal of International Business Studies, 37(2), 227–247.
11. Renneboog, L., Spaenjers, C. (2009). Where Angels Fear to Trade: The Role of Religion in Household Finance. CentER Discussion Paper (2009-34).
12. Schubert, R., Martin, B., Gysler, M., Brachinger, H.W. (1999). Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? AEA Papers and Proceedings, 89(2), 381–385.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

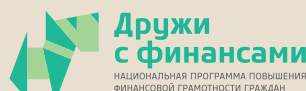
1. Dim Tik | Shutterstock.com (<https://www.shutterstock.com/ru/image-vector/462660337>) | Стандартная лицензия
2. «Чемодан», обложка (<https://biblio.by/chemodan-1.html>)
3. Барахолка у магазина «Детский мир» | Эдди Опп | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/323041)
4. The Victorian Web © scanned by Gerald Ajam and captions by Tiaw Kay Siang and Sabrina Lim (<http://www.victorianweb.org/art/illustration/thackeray/56.1.jpg>)
5. Molinari Institute (https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/e/ed/Thornstein_Veblen_1.jpg)

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 2: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 2

01

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК ОНИ ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

СМЕЩЕНИЕ К НАСТОЯЩЕМУ (Present Bias)

Люди склонны придавать большее значение расходам, которые надо совершить здесь и сейчас, или доходам, которые можно получить незамедлительно, чем издержкам и выгодам, которые произойдут в будущем.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

В вопросах потребления и сбережений, сравнивая выгоды и издержки в разных периодах времени, люди обычно поддаются искушениям, не задумываясь о долгосрочных последствиях для своего финансового положения. Нередко это связано с недостатком самоконтроля. В результате, например, на текущее потребление тратится больше средств, чем в действительности необходимо, а на сбережения откладывается меньше, чем следовало бы.



Свинья, намеревающаяся съесть все желуди, подрывает корни у дуба, что в будущем лишит ее пропитания

ИЗБЕГАНИЕ ПОТЕРЬ (Loss Aversion)

Человек острее и болезненнее воспринимает финансовый проигрыш, чем эквивалентный по величине выигрыш.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Люди чаще выбирают такие формы сбережений, которые приносят стабильный, но сравнительно небольшой доход (например, вклад в банке). И гораздо реже — более доходные в долгосрочном периоде, но одновременно и в большей степени подверженные колебаниям в краткосрочном периоде (например, акции).

ЭФФЕКТ ЯКОРЯ (Anchoring)

Ситуация, в которой восприятие человеком тех или иных количественных (в том числе и финансовых) показателей в значительной степени зависит от какой-либо точки отсчета — «якоря».

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

«Эффект якоря» активно используется в розничной торговле: продавцы намеренно оставляют два или три ценника со «старыми», более высокими, ценами на одной вещи. Цена до скидки становится «якорем», и у покупателя возникает иллюзия выгоды покупки и достигаемой им экономии.



Перечеркнутые ценники отвлекают покупателя от мысли, что в другом месте вещь может стоять еще дешевле

САМОУВЕРЕННОСТЬ (Overconfidence)

Склонность людей объяснять свои успехи собственным мастерством, а проигрыши списывать на неудачу и внешние, не зависящие от них факторы.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Самоуверенность часто проявляется в инвестиционной деятельности, когда люди чрезмерно убеждены в собственной способности правильно трактовать информацию, делать верные прогнозы и контролировать ситуацию.



«Во мне родилось какое-то странное ощущение, какой-то вызов судьбе, какое-то желание дать ей щелчок... Я поставил самую большую позволенную ставку... и проиграл» (глава IV)

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ (Social Preferences)

Ситуация, при которой решения человека зависят не только от его индивидуальных выгод, но и от выгод окружающих — даже незнакомых ему лично — людей вследствие, например, моральных или социальных обязательств.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

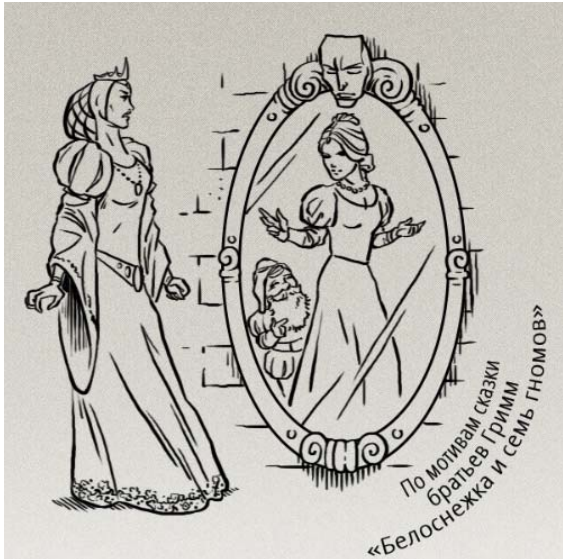
Социальные предпочтения позволяют объяснить феномены взаимности, честности, альтруизма, борьбы с неравенством и др. Например, факт существования благотворительных фондов свидетельствует о том, что люди готовы посвящать время, силы и деньги производству благ, которые необязательно принесут пользу им самим.

СМЕЩЕНИЕ К ПОДТВЕРЖДЕНИЮ (Confirmation Bias)

Восприятие людьми в качестве заслуживающей внимания только той информации, которая соответствует их уже сложившимся убеждениям и представлениям о мире.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Смещение к подтверждению нередко встречается в инвестиционной деятельности, когда люди, получив важные сведения из неформального источника, далее будут обращать внимание только на ту информацию, которая косвенно либо прямо подтверждает полученные изначально данные.



Все, что не соответствует внутреннему убеждению, не принимается в расчет или отвергается

ПРОЕКТИВНОЕ СМЕЩЕНИЕ (Projection Bias)

Ситуация, когда человек уделяет чрезмерное внимание текущим условиям, в которых он делает свой выбор, и недооценивает, что эти условия в будущем могут измениться.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Проявляется в ситуациях, когда человек сталкивается с необходимостью принимать на себя длительные финансовые обязательства, и при этом в расчет берутся текущие доходы, а вероятность их изменения игнорируется.



Зацикленность на поиске сокровищ мадам Петуховой заставляет отца Федора принимать очевидно иррациональные решения о продаже имущества

ПЕРЕОЦЕНКА МАЛЫХ И НЕДООЦЕНКА БОЛЬШИХ ВЕРОЯТНОСТЕЙ (Overreaction to Small Probabilities)

Неверное представление человека о вероятности наступления того или иного события, то есть ситуация, когда человек переоценивает вероятность наступления маловероятного события или недооценивает — высоковероятного.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Проявляется, например, в чрезмерном потреблении страховых продуктов для маловероятных событий с большим потенциальным ущербом и, напротив, в отказе от страхования значительно более вероятных событий, но с меньшим потенциальным ущербом.



Многие предпочитают наземный транспорт авиaperелетам, считая его более безопасным, тогда как по данным статистики вероятность погибнуть при езде на автомобиле выше в 100 раз!

ФРЕЙМИНГ (Framing)

Влияние контекста и условий принятия решения на выбор человека.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Владельцы банковских тарифных планов с выражено мотивирующими названиями (например, «Покупай!») склонны совершать больше покупок на большую сумму, нежели обладатели «безымянных» тарифных планов.



Яркие мотивирующие лозунги-обращения в магазинах или на платежных картах подталкивают нас покупать больше

МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ (Mental Accounting)

Влияние источника денежных средств, того, где они хранятся и на что могут быть потрачены, на восприятие денег и на принятие финансовых решений.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Люди часто испытывают сожаление, дискомфорт («боль от утраты») от самого факта расставания с деньгами, что становится причиной отказа от выгодной покупки или от покупки чего-либо действительно необходимого.



Не так-то просто переложить деньги с одной «полочки» в голове на другую, когда направления расходов уже определены

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПОВ (Heuristics)

Ориентация человека при принятии решений не на фактическую ситуацию, а на то, насколько эта ситуация соответствует какому-либо типичному примеру или стереотипу.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Стереотипы проявляются, например, при принятии инвесторами решений о покупке акций компании А только потому, что хорошие результаты показали компании Б и В, подобные А и действующие на том же рынке.



Существуют традиционные способы хранения и сбережения денег, которыми многие пользуются, не задумываясь об альтернативах. И, в результате, не оценивают ситуацию на рынке и принимают порой невыгодные для себя решения

ЭФФЕКТ ВЛАДЕНИЯ (Endowment Effect)

Человек готов продать имеющееся у него благо за гораздо большие деньги, чем был бы готов сам заплатить за точно такое же благо, если у него его не было бы.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Эффект владения проявляется в том, что люди (особенно неопытные участники — например, фондового рынка или рынка недвижимости) склонны «передерживать»

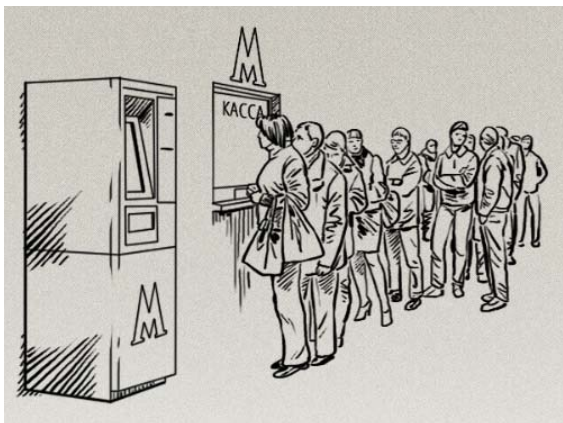
низкодоходный или даже убыточный актив, скорейшая продажа которого могла бы принести им выгоду. Под воздействием этого эффекта людям сложнее переключаться (особенно быстро) между разными финансовыми продуктами или вообще выходить с рынка.

СМЕЩЕНИЕ К СТАТУС-КВО (Status Quo Bias)

Склонность человека «плыть по течению», сохранять существующее положение дел из-за переоценки издержек, связанных с изменением ситуации.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Смещение к статус-кво проявляется, например, в таких случаях, когда люди открывают сберегательный счет или берут кредит в банке, где обслуживается их зарплатная карта, несмотря на то, что условия по кредиту или счету в других банках могут быть более выгодными.



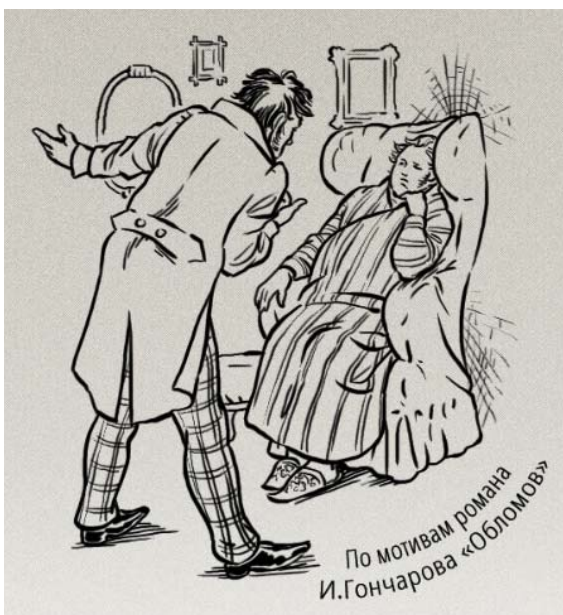
Купить билет в кассе — это просто и понятно. Пусть и надо постоять в очереди. Сделать то же, но в специальном терминале, особенно в первый раз — непривычно и потому кажется неудобным

ПРОКРАСТИНАЦИЯ (Procrastination)

Склонность человека постоянно откладывать «на потом» принятие важных решений, выполнение неприятных, трудо- и/или времязатратных, но важных дел.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Часто люди, соглашаясь на выгодные финансовые предложения (например, в ходе рекламной акции), в последующем не меняют тарифный план даже при изменении его условий (по завершении акции или льготного периода), чем банки зачастую и пользуются.



Подверженный прокрастинации Обломов не следит за расходами, не читает условия контрактов и часто принимает финансовые решения, «чтобы от него отвязались». И как следствие становится жертвой мошенников

02

СМЕЩЕНИЕ К ПОДТВЕРЖДЕНИЮ, ИЛИ В ЧЕМ РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ РОТШИЛЬДОМ И ЧИНОВНИКАМИ ИЗ «РЕВИЗОРА»

Комедия Николая Гоголя «Ревизор», наверное, одна из самых ярких иллюстраций действия и последствий психологической особенности «смещение к подтверждению».

Получив от городничего известие о том, что в их город инкогнито едет ревизор из Петербурга, чиновники, доверившись догадкам Бобчинского и Добчинского — городских разносчиков новостей, — по ошибке принимают неизвестного гостя, застрявшего в уездной гостинице из-за отсутствия денег, за ревизора. Причем однажды поверив, что Хлестаков — ревизор, герои находят все больше фактов, якобы подтверждающих их догадку.

“

Он! и денег не платит и не едет. Кому же б быть, как не ему? И по дорожная прописана в Саратов... (Добчинский)

Он, он, ей-богу он... Такой наблюдательный: все обсмотрел. Увидел, что мы с Петром-то Ивановичем ели семгу, — больше потому, что Петр Иванович насчет своего желудка... да, так он и в тарелки к нам заглянул. Меня так и проняло страхом. (Бобчинский)

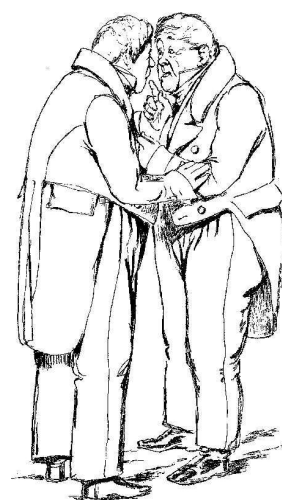
”

В результате ошибки, обусловленной действием психологической особенности «смещение к подтверждению», на протяжении комедии чиновники несут не только репутационные, но и финансовые потери.

Почти все действующие лица дают мнимому ревизору деньги «в долг» (как они считают, в качестве взятки). Так, почтмейстер и смотритель училищ «одаживают» Хлестакову по 300 рублей, попечитель богоугодных заведений — 400 рублей, купцы — 500 рублей (в дополнение к сахарным «головам», «кузовку вина» и «веревочке», которую также забрал хозяйственный слуга Хлестакова Осип). Помещики Бобчинский и Добчинский дают 65 рублей ассигнациями (так мало только потому, что у них не было с собой тысячи рублей, которую запросил у них «в займы» Хлестаков).

Городничий не только оплачивает в счет «долга» стоимость двухнедельного проживания Хлестакова в гостинице, а также дает ему лишние 200 рублей, но и приглашает его пожить в своем доме, а затем отправляет в дорогу на «лучшей тройке».

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы¹ Кристины Костиной, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по пьесе Николая Гоголя «Ревизор».



Бобчинский и Добчинский. Иллюстрация к комедии «Ревизор». Художник П. М. Боклевский

П. Боклевский | Общественное достояние, Wikimedia Commons



П. Боклевский | Общественное достояние, Wikimedia Commons

Бюрократический катехизис. Иллюстрация к комедии «Ревизор». Художник П. М. Боклевский

¹ 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».

Пример сознательного использования психологической особенности «смещение к подтверждению» дает нам британский финансист Натан Ротшильд (сын основателя династии Ротшильдов — Майера Ротшильда).

Развитая сеть осведомителей, снабжавшая Ротшильдов актуальной финансовой, политической и иной информацией, обеспечила им значительное влияние не только в Великобритании, но и на континенте. Широко известна история, как Натан Ротшильд сделал себе состояние, используя преимущество в обладании информацией об исходе битвы при Ватерлоо (территория современной Бельгии) в 1815 г.

По одной из версий [Cathcart, 2015], как только стало понятно, что Наполеон терпит поражение, информация об этом была как можно скорее передана в Лондон, и в результате Ротшильд на сутки раньше, чем остальные, знал о победе главнокомандующего британской армии герцога Веллингтона. Пospешив на биржу, Натан Ротшильд начал распродавать английские ценные бумаги. Видя известного финансиста, славящегося своей осведомленностью, в расстроенном расположении духа, продающим акции, другие игроки расценили это как свидетельство поражения Веллингтона, и вслед за Ротшильдом бросились их продавать.

Таким образом, биржевые игроки, как и чиновники в «Ревизоре», в отсутствие достоверной информации видели только те факты, которые соответствовали их картине мира на тот момент. После того как стоимость ценных бумаг снизилась достаточно, Ротшильд (уже через посредников) вновь начал их скупать. Последующий взлет цен — вследствие распространения информации о поражении Наполеона — преумножил его состояние.

Приведенные примеры демонстрируют, что при принятии важных решений, как финансовых, так, в общем, и любых других, крайне важно опираться на достоверную информацию, подтвержденную фактами, а не домыслами, догадками и интерпретациями слухов.

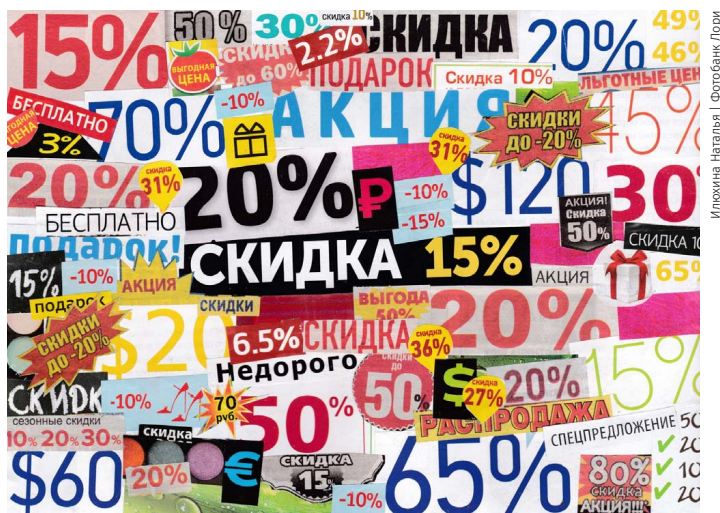


Натан Майер Ротшильд
(1777–1836)

DIOMEDIA / INTERFOTO / Alamy

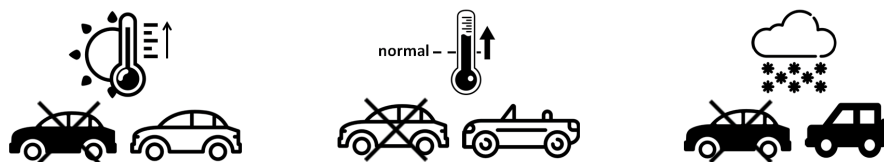
03 ПОЧЕМУ НЕ НАДО ТОРОПИТЬСЯ С ДОРОГИМИ ПОКУПКАМИ, ИЛИ СИЛА ПРОЕКТИВНОГО СМЕЩЕНИЯ

Многие знают, что в повседневной жизни склонны поддаваться сиюминутным желаниям и влечениям, приобретая избыточное количество продуктов в состоянии голода, излишне теплые вещи в морозную погоду или ненужные, но «выгодные только сегодня» вещи по акции. Как правило, мы прощаем себе эти «мелкие» поведенческие «нерациональности», но убеждены, что при планировании дорогостоящих и значимых для нас покупок ведем себя рационально.



Илюхина Наталья | Фотобанк Лори

Однако исследование американских экономистов [Busse et al., 2012] не подтверждает это приятное заблуждение. Проанализировав более 40 миллионов покупок новых и поддержанных автомобилей в США, исследователи доказали, что на итоговое решение о покупке влияет... даже погода в день сделки. В частности, расчеты показали, что повышение температуры, а также смена погоды с пасмурной на ясную приводят к снижению доли проданных черных машин. Кроме того, превышение температуры в регионе относительно нормы приводит к росту доли продажи кабриолетов. А сильный снегопад увеличивает долю продаж полноприводных машин в течение следующих за этим двух-трех недель.



Flatiron Creative
Agency, EpicCoders, Freepik

Сходные результаты были получены при анализе четырех миллионов сделок по покупке домов в США: выяснилось, что в июле-августе люди более склонны покупать дома с бассейном, даже несмотря на то, что в это время стоимость таких домов обычно несколько повышается².

Приведенные примеры показывают, что даже при совершении дорогостоящих покупок люди склонны уделять чрезмерное внимание текущим условиям, в которых они делают свой выбор, и недооценивают тот факт, что эти условия в будущем могут измениться. Это сочетание двух особенностей: проективного смещения и фрейминга.

Чтобы решения о серьезных покупках меньше зависели от, в общем-то, случайных факторов, иногда полезно растянуть во времени процесс приобретения и сформулировать для себя ключевые характеристики, которыми должен обладать товар. Их лучше записать, чтобы при необходимости иметь перед собой. Это позволит не поддаваться сиюминутному порыву непосредственно при оформлении покупки.

Подробнее о том, как можно использовать знания о психологических и социокультурных особенностях финансового поведения, смотрите в видеоуроке 7.

² Данный пример подготовлен на основе конкурсной работы Карины Васильевой. 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».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гоголь, Н.В. (1912). Иллюстрированное полное собрание сочинений: в восьми томах / под ред. А. Е. Гruzинского. Т. 4.
2. Достоевский, Ф. (2016). Игрок. М.: Азбука-классика.
3. Busse, M.R., Pope, D.G., Pope, J.C., Silva-Risso, J. (2012). Projection bias in the car and housing markets (No. W18212). National Bureau of Economic Research.
4. Cathcart, B. (2015). The news from Waterloo: the race to tell Britain of Wellington's victory. London: Faber & Faber.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

1. Смещение к настоящему | Институт национальных проектов
2. Эффект якоря | Институт национальных проектов
3. Самоуверенность | Институт национальных проектов
4. Смещение к подтверждению | Институт национальных проектов
5. Проективное смещение | Институт национальных проектов
6. Переоценка малых и недооценка больших вероятностей | Институт национальных проектов
7. Фрейминг | Институт национальных проектов
8. Ментальный учет | Институт национальных проектов
9. Принятие решений на основе стереотипов | Институт национальных проектов
10. Смещение к статус-кво | Институт национальных проектов
11. Прокрастинация | Институт национальных проектов
12. Иллюстрации к комедии «Ревизор» | П. Боклевский | Гоголь Н.В. Иллюстрированное полное собрание сочинений: В 8 т. Т. 4. 1912 | Общественное достояние, Wikimedia Commons
13. Ротшильд | DIOMEDIA | INTERFOTO | Alamy (www.diomedia.com/stock-image-photo-image%7B394DED78-F2E8-470A-824E-05217893FAFE%7D.html)
14. Коллаж с вырезками из газет и журналов на тему «Скидки и распродажи» | Илюхина Наталья | Фотобанк Лори (<https://lori.ru/25874481>) | Стандартная лицензия
15. Flaticon: Creatica Creative Agency, EpicCoders, Freepik

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 2: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

АВТОРЫ КУРСА

Александр Аузан,
Асия Бахтигараева,
Виктор Брызгалов,
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

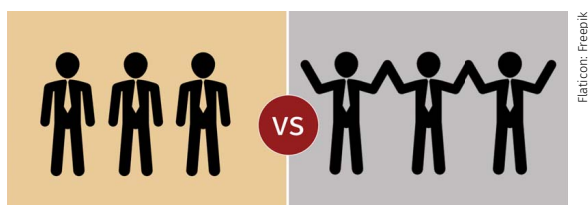
© Минфин России, 2017

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 3

01 СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК ОНИ ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ИНДИВИДУАЛИЗМ (Individualism)

Индивидуализм характеризует «силу» социальных связей между людьми. В *индивидуалистических* обществах они слабы: каждый заботится только о себе и своих ближайших родственниках. В *коллективистских* обществах эти связи сильны: люди с самого рождения включены в сильные и сплоченные группы, которые в течение всей их жизни предоставляют им защиту взамен на лояльность. [Hofstede, 2001]



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

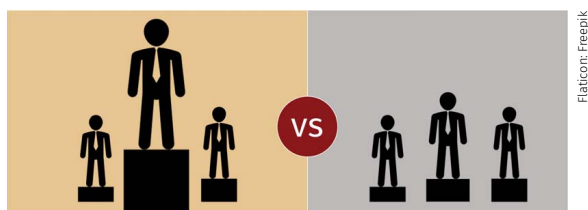
Индивидуализм наиболее ярко проявляется в тех ситуациях финансового выбора, когда человек вынужден оценивать потенциальные последствия своей ошибки или неточности: кто именно будет нести ответственность, на кого можно будет положиться (например, для того, чтобы занять денег).

Так, более индивидуалистично настроенные люди потребляют больше страховых продуктов: как правило, они рассчитывают прежде всего на себя, в т. ч. при возникновении форс-мажорных ситуаций. И напротив: представители *коллективистских* культур чаще ожидают поддержки, в том числе финансовой, со стороны родственников и друзей.

Аналогичным образом индивидуализм, подталкивающий человека к принятию большей ответственности за свою жизнь и благополучие, заставляет более критично относиться к тому, что и как он потребляет.

ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ (Power Distance)

Дистанция власти характеризует степень, в которой наделенные относительно меньшей властью члены общества или организации ожидают и допускают неравномерность распределения власти. [Hofstede, 2001]



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

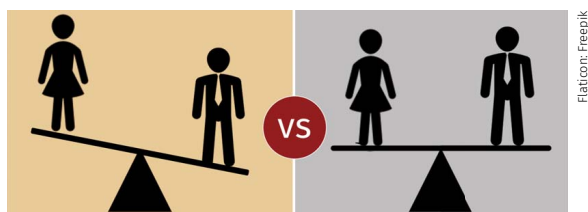
Чем сильнее потребитель уверен, что власть распределена неравномерно, а сам он обладает ей лишь в незначительной степени, тем чаще он полагается на мнение третьей (обладающей большей властью) стороны при принятии финансовых решений.

Например, *высокие показатели дистанции власти* нередко связываются с распространенным в обществе патернализмом, то есть убежденностью в том, что государство (власть в широком смысле) обязано заботиться об удовлетворении потребностей населения. Это отрицательно влияет на склонность к страхованию жизни и страхованию вообще. Рядовой член такого общества полагает, что в случае возникновения форс-мажорной ситуации о его благополучии должны позаботиться власть имущие (прежде всего, обезличенное государство).

Низкая дистанция власти (как и индивидуализм) заставляет человека принимать большую ответственность за свою жизнь и финансовое состояние.

МАСКУЛИННОСТЬ/ФЕМИННОСТЬ (Masculinity/Femininity)

Маскулинность свойственна обществам с четким разделением гендерных ролей. Предполагается, что мужчины — напористые, жесткие, сосредоточенные на материальном успехе; женщины — скромные, чуткие, заботящиеся. [Hofstede, 2001]



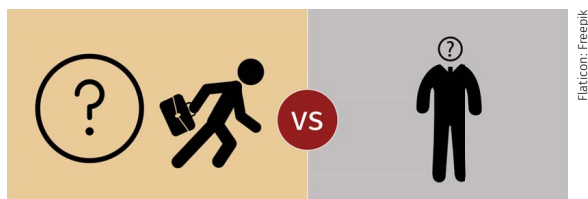
КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

В *феминных обществах* люди более склонны страховать свою жизнь. Это происходит в силу того, что члены таких обществ более чувствительны к нуждам и потребностям людей, которые от них зависят. При этом в *маскулинных обществах*, люди могут предъявлять больший спрос на прочие виды страхования, позволяющие им чувствовать, что они контролируют свои жизненные планы.

В корпоративном управлении сравнительно *высокий показатель маскулинности* может свидетельствовать о том, что работники более напористы, нацелены на достижение цели, для них важно материальное благополучие, карьерный рост. В *феминных обществах* комфортные условия труда и гибкий график ценятся работниками часто больше размера заработной платы.

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ (Uncertainty Avoidance)

Избегание неопределенности характеризует степень неприятия людьми, принадлежащими к одной культуре, неопределенных и незнакомых ситуаций. [Hofstede, 2001].



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Люди, принадлежащие обществам с *высоким избеганием неопределенности*, стремятся страховать риски, с которыми сталкиваются, более внимательно разбираются в описании финансовых продуктов, которые собираются потреблять (и, в частности, менее восприимчивы к рекламным сообщениям), более аккуратно берут кредиты.

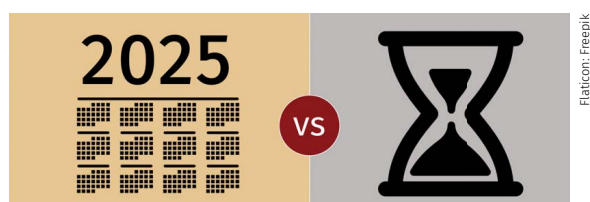
Вместе с тем, как показывают исследования [Kwok, Tadesse, 2006], *избегающие неопределенности* потребители более консервативны, им сложнее выбрать что-то новое и незнакомое — как с точки зрения содержания финансового продукта (например, новый тип вклада), так и с точки зрения каналов его распространения (например, приобретение финансовых услуг через Интернет).

Низкие показатели избегания неопределенности могут свидетельствовать об активном потребительском поведении людей на рынке финансовых услуг. Одновременно это может быть знаком того, что оценка рисков производится в недостаточной мере и без учета многих значимых факторов (например, будущих доходов в течение периода, на который берется кредит).

ДОЛГОСРОЧНАЯ/КРАТКОСРОЧНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ (Long/Short Term Orientation)

Долгосрочная ориентация характеризует общества, где ценятся действия, нацеленные на получение каких-либо наград в будущем, в частности, упорство и бережливость.

Краткосрочная ориентация характеризует общества, где важны ценности, связанные с прошлым и настоящим, в частности, уважение к традициям, выполнение социальных обязательств. [Hofstede, 2001]



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Данная характеристика воздействует на восприятие человеком своего будущего.

Высокое значение *долгосрочной ориентации* стимулирует делать сбережения, включая пенсионные, увеличивать потребление страховых продуктов. Такие операции рассматриваются индивидом как способы снижения неопределенности будущего и смягчения рисков, связанных с нестабильностью доходов, потерей работы, старением, проблемами со здоровьем и т. д.

Краткосрочная ориентация, напротив, может вести не просто к недопотреблению сберегательных и страховых продуктов и излишней закредитованности, но также к менее критическому восприятию любых рисков, короткому горизонту принятия решений.

БРИДЖИНГОВЫЙ/БОНДИНГОВЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ (Bridging/Bonding Social Capital)

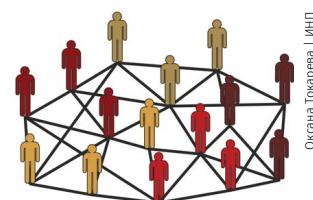
Социальный капитал — это распространенность норм честности, доверия и кооперации, принятых в обществе/группе/организации.

Бриджинговый социальный капитал отражает наличие связей между людьми, «непохожими друг на друга», распространение норм честности, доверия и кооперации на всех людей, в том числе не входящих в постоянный круг общения.

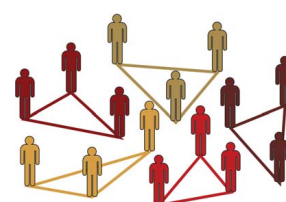
Бондинговый социальный капитал отражает наличие связей между людьми, «похожими друг на друга», распространение норм честности, доверия и кооперации только на членов определенного («близкого») круга. [Gittell, Vidal, 2004]

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Бриджинговый социальный капитал положительно связан с активностью людей на «официальных» финансовых рынках. В обществах же, для которых характерен *бондинговый социальный капитал*, напротив, люди доверяют преимущественно «близкому кругу», внутрисемейные связи являются основой механизмов поддержки и взаимопомощи, заменяя собой внесемейные институты, в том числе финансовые. При наличии таких связей проще и выгоднее получить деньги у родственников или друзей, нежели пользоваться услугами официальной финансовой системы.



Бриджинговый социальный капитал



Бондинговый социальный капитал

Такое поведение — своеобразная стратегия по снижению рисков. Если заемщик не может вернуть одолженную сумму, например, банку, то вероятность наступления санкций будет почти 100%-ной. И санкции эти будут жестче, нежели в случае, если подобная ситуация произойдет в семейно-дружеском кругу. Вместе с тем ресурсы семьи и друзей, как правило, достаточно ограничены: нужная сумма может просто не собраться. Кроме того, взамен от заемщика могут требовать каких-либо услуг или просить взять на себя какие-то обязательства. Наконец, не выходя на «официальный» финансовый рынок, человек не создает себе кредитную историю, снижая тем самым возможности привлечения средств в будущем.

При этом честность, доверие и плотность социальных связей в целом самым положительным образом влияют, например, на распространенность и эффективность программ микрофинансирования, повышая вероятность своевременной выплаты долга.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ (Institutional Trust)

Институциональное доверие характеризует степень, в которой люди доверяют разного рода институтам, в частности, правительству, парламенту, судам, полиции, банкам и т.д.

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

В странах с *высоким институциональным доверием* выше вовлеченность частных лиц в финансовый сектор — люди чувствуют себя защищенными и не боятся, что финансовая организация (неважно, государственная она или нет) может их безнаказанно обмануть.

В странах с *низким институциональным доверием* люди меньше пользуются услугами «официальных» финансовых организаций. Они предпочитают занимать деньги у друзей и знакомых, а свободные средства вкладывать в недвижимость и образование детей, а не в инвестиционные фонды и банки.



Оксана Тонарева | ИИП

02 КАК УМОМ ПОНЯТЬ РОССИЮ, ИЛИ ИЗМЕРЕНИЕ НЕИЗМЕРИМОГО

Важность социокультурных особенностей страны — ценностей и поведенческих установок населения — издавна признавалась философами, историками, экономистами. Однако только в последние десятилетия кросс-культурные исследования получили достаточное развитие, чтобы количественно измерить эти особенности.

Одна из первых и наиболее используемых методик измерения социокультурных особенностей разработана нидерландским социологом Гиртом Хофстеде. В соответствии с ней для России характерны относительно высокие показатели дистанции власти, избегания неопределенности, долгосрочной ориентации; и при этом — относительно низкая маскулинность и невысокое значение индивидуализма.

Социокультурные характеристики по Хофстеде



По данным: <https://geert-hofstede.com/national-culture.html>

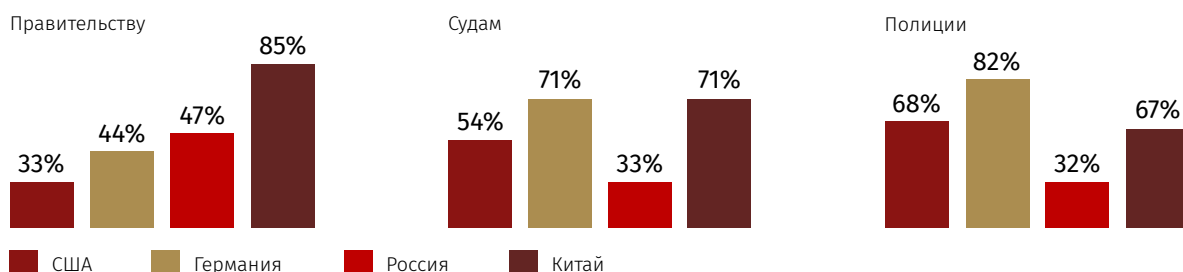
Согласно другому междустрановому исследованию социокультурных особенностей населения — Всемирному исследованию ценностей — для России свойственны преимущественно бондинговый социальный капитал (доверие ближнему кругу людей) при низком бриджинговом социальном капитале (то есть низком доверии незнакомым людям), а также низкое институциональное доверие.

Доля людей (%), согласившихся со следующими утверждениями



По данным: World Values Survey, 6 волна, 2010–2014; www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Доля людей (%), доверяющих ...



По данным: World Values Survey, 6 волна, 2010–2014; www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Учитывались ответы «Полностью доверяю» и «Доверяю в некоторой степени»

Как это может сказываться на финансовом поведении россиян?

- Высокая дистанция власти при сравнительно низких показателях маскулинности и индивидуализма означает, что люди при возникновении сложных ситуаций склонны надеяться на помощь государства, а не на собственные силы.

Так, например, по результатам опроса, проведенного «Левада-Центром» в 2015 г. [Общественное мнение, 2016], 73% респондентов считают, что государство должно заботиться о людях, и только 15% полагают, что люди должны проявлять инициативу и заботиться о себе сами.

- Относительно низкий индивидуализм при высоком избегании неопределенности говорит о большей склонности населения пользоваться услугами банковской системы (дающей стабильный, но невысокий доход), чем фондового рынка (способного принести потенциально больший доход, но в долгосрочной перспективе).

Так, по результатам исследования аналитического центра НАФИ¹, в 2016 г. наибольшим доверием у населения пользовались именно банки: им доверяли 67% опрошенных, а, например, инвестиционным компаниям — только 18%.

- Высокое избегание неопределенности может проявляться в консерватизме при потреблении финансовых услуг, сравнительно большей ориентации на бренд, склонности покупать услуги и товары наборами («пакетами»), а не по отдельности.
- В силу высокой долгосрочной ориентации жителям России свойственна бережливость, но из-за низкого доверия финансовой сфере многие предпочитают хранить деньги (по крайней мере частично) не в банках, а в «зачачках».

¹ Всероссийский опрос НАФИ проведен в июле 2016 г. Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Возраст: 18 лет и старше (<http://nafi.ru/analytics/banki-lidery-doveriya-sredi-finansovoykh-institutov/>).

По результатам исследования НАФИ в 2015 г.², только 32% опрошенных хранили деньги в банках, 22% — только в наличной форме, еще 32% — как в банках, так и наличными.

- Высокий бондинговый социальный капитал при низком бриджинговом социальном капитале и низком институциональном доверии может проявляться в сравнительно большей склонности к неформальным финансовым отношениям — займам не в банках и микрокредитных организациях, а у друзей и знакомых.

По данным НАФИ³, за последний год 35% опрошенных давали в долг знакомым и родственникам, а 28% — брали.

Резюмируя: социокультурные особенности, безусловно, не являются единственным фактором, влияющим на финансовое поведение. Однако их влияние может быть существенным, а недоучет специфики ценностей и поведенческих установок может приводить к принятию финансово неграмотных решений.

03 «БАРИНА ВСЕ НЕТУ... БАРИН ВСЕ НЕ ЕДЕТ», ИЛИ ПОЧЕМУ НАДО САМОМУ НЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОЮ ЖИЗНЬ

Стихотворение Николая Некрасова «Забятая деревня» — красочная иллюстрация проблем, обусловленных высокой дистанцией власти вкупе с патерналистскими настроениями. Люди, убежденные, что кто-то (в данном случае — барин) обязан заботиться об удовлетворении их нужд, не готовы отстаивать свои интересы не только в одиночку, но и — вследствие низкого социального капитала — объединившись с единомышленниками.

В первых строфах даются три зарисовки деревенской жизни:

“

*У бурмистра Власа бабушка Ненила
Починить избенку лесу попросила.*

Отвечал: «Нет лесу, и не жди — не будет!»

— «Вот приедет барин — барин нас рассудит,

Барин сам увидит, что плоха избушка,

И велит дать лесу», — думает старушка.

Кто-то по соседству, лихоимец жадный,

У крестьян землицы косячок изрядный

Оттягал, отрезал плутовским манером.

«Вот приедет барин: будет землемер!» —

Думают крестьяне. — Скажет барин слово —

И землю нашу отдадут нам снова».

Полюбил Наташу хлебопашец вольный,

Да перечит девке немец сердобольный,

Главный управитель. «Погодим, Игнаша,

Вот приедет барин!» — говорит Наташа.

Малые, большие — дело чуть за спором —

«Вот приедет барин!» — повторяют хором...

”

² Всероссийский опрос НАФИ проведен в июле 2015 г. Опрошено 1600 человек в 132 населенных пунктах в 46 регионах России (<http://nafi.ru/analytics/v-chem-khranit-sberezheniya-vklady-vs-nalichnye/>).

³ Исследование НАФИ проводилось в 2016 г., опрошено 5000 респондентов (<http://nafi.ru/analytics/45-rossiyan-vovlecheny-v-neformalnye-zaimy/>).

Старушка Ненила не допускает даже мысли, чтобы попросить у барина лес для починки дома, полагая, что тот сам увидит бедственное положение крестьянки и решит проблему. Крестьяне не могут объединиться и дать отпор землемерам, обкрадывающим не только их самих, но и барина, полагая, что разрешение спора с соседом — исключительно барское дело. Возлюбленные не решаются пожениться вопреки воле даже не барина, а немца-управителя, надеясь, что приезд барина позволит им, наконец, сыграть свадьбу.



Общественное достояние, Wikimedia Commons (Фидель2)

Красносельский А. А. Сбор недоимок (1869)

Четвертая строфа показывает: люди готовы мириться с несправедливостью, бедностью, нищетой, на протяжении многих лет не предпринимая действий, которые позволили бы переменить ситуацию к лучшему. Все надежды они возлагают на барина, которого едва ли когда-либо видели.

“

*Умерла Ненила; на чужой земле
У соседа-плута — урожай сторицей;
Прежние парнишки ходят бородаты,
Хлебопашец вольный угодил в солдаты,
И сама Наташа свадьбой уж не бредит...
Барина все нету... барин все не едет!*

”



Общественное достояние, Wikimedia Commons (Adavut)

Куинджи А. И. Забытая деревня (1874)

Финальная строфа звучит как приговор для жителей деревни:

“

Наконец однажды среди дороги
Шестернею цугом показались дроги:
На дорогах высокий гроб стоит дубовый,
А в гробу-то барин; а за гробом — новый.
Старого отпели, новый слезы вытер,
Сел в свою карету — и уехал в Питер.

”



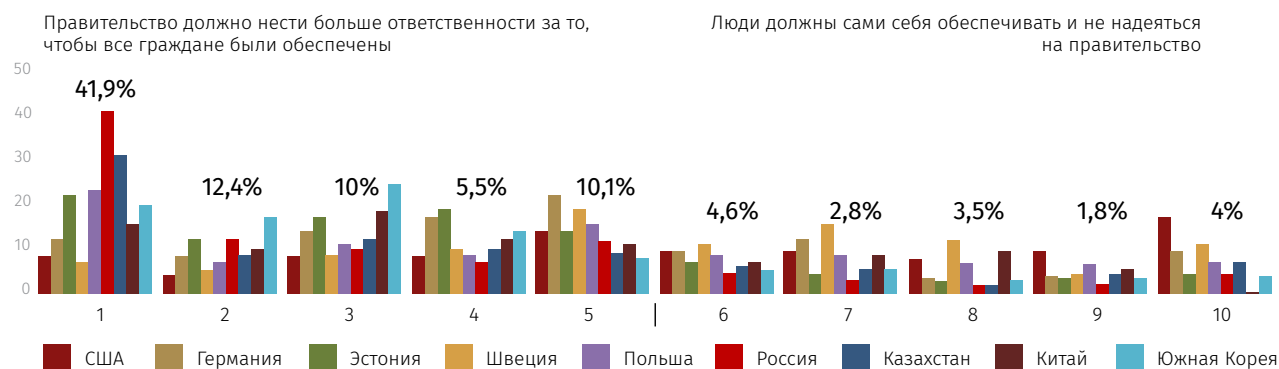
Общественное достояние, Wikimedia Commons (Лобачев Владимир)

Неизвестный художник. Барин в бричке

Социокультурные особенности — ценности и поведенческие установки — меняются медленно. Неудивительно, что даже сегодня нам кажутся знакомыми психологические черты героев, описанных Николаем Некрасовым. И это несмотря на то, что стихотворение увидело свет в 1855 г. и воссоздает — пусть в метафоричном и гротескном виде — эпоху до отмены крепостного права.

По данным Всемирного исследования ценностей в 2010–2014 гг., 42% опрошенных в России согласились с утверждением, что «правительство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены». Для сравнения, аналогичные показатели в ряде других стран ниже не менее чем на 10 процентных пунктов.

Склонность к патернализму



Источник: World Values Survey, 6 волна, 2010–2014; www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Респонденты должны были выбрать по шкале от 1 до 10, с каким утверждением они в большей степени согласны: «Правительство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены» (1) или «Люди должны сами себя обеспечивать и не надеяться на правительство» (10). Указанные доли (%) относятся к России и показывают, что 41,9% россиян считают, что правительство безусловно должно нести больше ответственности за благополучие граждан (1), а, например, 10,1% допускает примерно равное «распределение ответственности», но чуть более предпочитает левое суждение (5)

Таким образом, очень важно развивать в себе чувство ответственности за свою жизнь и жизнь близких вам людей. Барин не придет, решения, в том числе, финансовые, надо принимать самостоятельно, а пользоваться финансовыми и страховыми услугами лучше грамотно.

04 ЧЕМУ НАС УЧАТ «ВИШНЕВЫЙ САД» И БРАТЯ МАКДОНАЛЬДЫ

Главные герои пьесы — помещица Раневская и ее брат Гаев — на грани разорения. Прожив пять лет в Париже, Раневская промотала свое состояние и, возвратившись в имение, узнает, что ее вишневый сад будет продан за долги. Единственный способ избежать разорения — отдать отдельные участки земли в аренду дачникам. Но это предложение купца Лопухина помещики с негодованием отвергают.

Трагедия погибающего вишневого сада — следствие не только психологических, но и социокультурных факторов. Высокая дистанция власти и высокое избегание неопределенности заставляют разорившуюся помещицу Раневскую изо всех сил держаться за символ своего дворянского статуса — семейное имение с садом — и при этом отвергать изменения, которые могли бы этот сад спасти.

“

Лопухин. Ваше имение находится только в двадцати верстах от города, возле прошла железная дорога, и если вишневый сад и землю по реке разбить на дачные участки и отдавать потом в аренду под дачи, то вы будете иметь самое малое двадцать пять тысяч в год дохода.

Гаев. Извините, какая чепуха.

Раневская. Я вас не совсем понимаю, Ермолай Алексеич.

[...]

Раневская. Вырубить? Милый мой, простите, вы ничего не понимаете. Если во всей губернии есть что-нибудь интересное, даже замечательное, так это только наш вишневый сад.

Гаев. И в «Энциклопедическом словаре» упоминается про этот сад.

Лопухин. Если ничего не придумаем и ни к чему не придем, то двадцать второго августа и вишневый сад, и все имение будут продавать с аукциона. Решайтесь же! Другого выхода нет, клянусь вам. Нет и нет.

”

Несмотря на то, что все разговоры в доме ведутся о необходимости спасти имение, в действительности герои ничего для этого не делают. Высокое избегание неопределенности, стремление к сохранению статус-кво (то есть желание оставить имение и сад в неизменном виде), сочетающиеся с прокрастинацией, не позволяют хозяевам трезво оценить свое финансовое положение и принять взвешенное решение, которое позволило бы снизить финансовые потери.

При этом, действуя в соответствии со сложившимися стереотипами, поддерживая и демонстрируя статус дворянки-помещицы (следствие высокого уровня дистанции власти), Раневская продолжает расходовать деньги так, как будто бы ее финансовое благополучие непоколебимо. По дороге в свое имение на вокзале она требует «только самое дорогое», «на чай лакеям дает по рублю», в то время как у самой денег практически нет.

Результат закономерен: в финале пьесы слышится звук топора: имение продано, вишневый сад погублен.

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы* Максима Захарова, приславшего кейс на тему финансово грамотного поведения по пьесе Антона Чехова «Вишневый сад».

* 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».

Другой, более современный пример финансовых потерь (упущенной выгоды), обусловленных невысокой долгосрочной ориентацией и склонностью к сохранению статус-кво, — история появления и развития компании «Макдоналдс».



Первый «Макдоналдс» в мире. Сан-Бернардино, Калифорния

Открыв в 1940 г. успешный ресторан быстрого питания с применением новых технологий приготовления пищи, братья Ричард и Морис Макдональды, несмотря на спрос на франшизу, не спешили разворачивать бизнес по стране. Пассивностью братьев воспользовался американский предприниматель Рэй Крок. Став в 1955 г. агентом Макдональдов по распространению франшизы, через шесть лет он выкупил у братьев уже все права на «Макдоналдс».

Стремление братьев Макдональд к сохранению статус-кво, желание получить фиксированную прибыль в краткосрочном периоде привели в итоге к недополучению потенциальной прибыли в будущем. Более того, успех «Макдоналдс» теперь связывают именно с предпринимательским талантом Рэя Крока, который сделал сеть ресторанов такой, какой мы ее знаем сейчас.

Приведенные примеры демонстрируют, что стремление к сохранению статус-кво при изменившихся обстоятельствах может обернуться финансовыми потерями. Чтобы избежать этого, необходимо заставить себя остановиться, «подняться над ситуацией», оценить выгоды и издержки других вариантов и лишь после этого принимать решение о своем действии или же бездействии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чехов, А.П. (1978). Полное собрание сочинений и писем в 30 томах. М.: Наука. Т. 13.
2. Некрасов, Н.А. (1981). Полное собрание сочинений и писем в 15 томах. Л.: Наука. Т. 1.
3. Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations, 2nd Ed. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
4. Kwok, C.C.Y., Tadesse, S. (2006). National culture and financial systems. Journal of International Business Studies, 37 (2), 227–247.
5. Gittel, R., Vidal, A. (1998). Community organizing: Building social capital as a development strategy. Sage Publications, Inc.
6. Общественное мнение-2015 (2016). М.: Левада-Центр.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

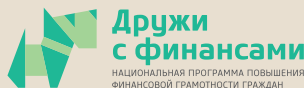
1. Flaticon: Freepik
2. Оксана Токарева | Бондинговый социальный капитал | Институт национальных проектов
3. Оксана Токарева | Бриджинговый социальный капитал | Институт национальных проектов
4. Оксана Токарева | Банк и банка | Институт национальных проектов
5. Социокультурные характеристики по Хофстеде | Институт национальных проектов
6. Доля людей (%), положительно ответивших на вопросы | Институт национальных проектов
7. Доля людей, доверяющих правительству, судам, полиции | Институт национальных проектов
8. Красносельский А.А. Сбор недоимок. 1869 | Вольский краеведческий музей | Общественное достояние; Wikimedia Commons (Фидель22)
9. Куинджи А.И. Забытая деревня. 1874 | Общественное достояние, Wikimedia Commons (Adavyd)
10. Неизвестный художник. Барин в бричке (XIX век) | Общественное достояние, Wikimedia Commons (Любачев Владимир)
11. Склонность к патернализму | Институт национальных проектов
12. Первый «Макдоналдс» в мире | duha127 | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/24385481>) | Стандартная лицензия

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 3:
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

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**

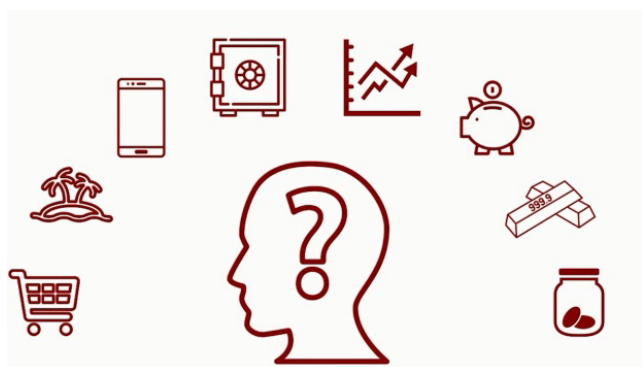
© Минфин России, 2017

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.



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).



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 счету (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.



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 со-
брать 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 счету по окончании срока действия вклада.
- *Возможность пополнения* — удобная опция, по своей сути, близкая описанной выше капитализации. Нарастив 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.



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 «ставки 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 невыполнимыми 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, сформулируем 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

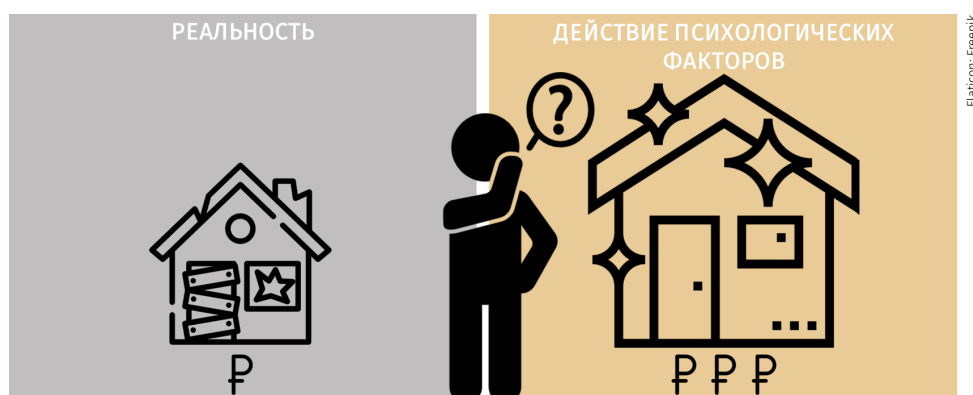
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ СБЕРЕЖЕНИЙ

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.

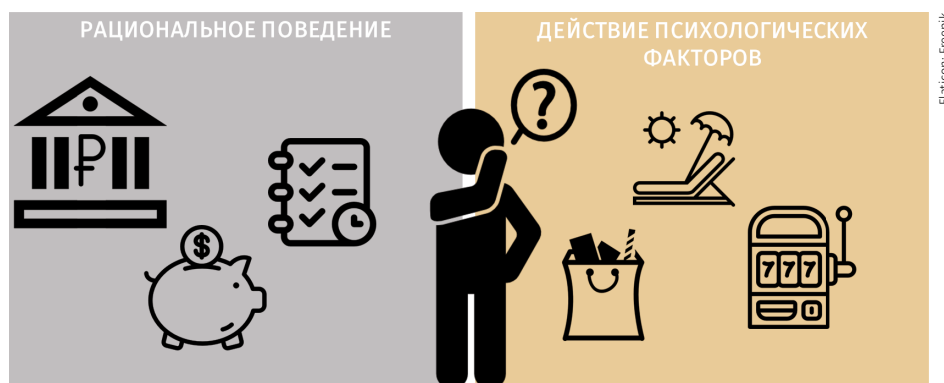


ИЗБЕГАНИЕ ПОТЕРЬ

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 предложением «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 большую ответственность за свою жизнь и финансовое благополучие. В обществах с невысокой дистанцией власти можно ожидать большую 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.



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...

”



Тэффи (Надежда Лохвицкая)
(1872–1952)

DIONEDIA | Fine Art Images

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.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горяев, А., Чумаченко, В. (2009). Финансовая грамота. М.: Российская экономическая школа (<https://goo.gl/JyYrW>).
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)

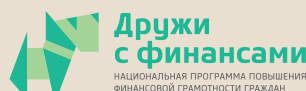
1. Flaticon: Freepik
2. tsirikmen | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/62350191>) | Стандартная лицензия
3. philipus | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/51074773>) | Стандартная лицензия
4. kwanchaidp | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/75918071>) | Стандартная 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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 5

01

ЗАИМСТВОВАНИЯ: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ, ИЛИ КАК ПЕРЕНЕСТИ БУДУЩЕЕ В НАСТОЯЩЕЕ И НЕ ПОЖАЛЕТЬ ОБ ЭТОМ¹

НУЖЕН ЛИ МНЕ КРЕДИТ?

Взятый кредит — это большая ответственность. Прежде всего, задайте себе вопрос: точно ли вам нужна вещь или услуга, на которую планируется потратить заемные средства? Действительно ли она вам необходима, или это потакание своим прихотям? Принесет ли эта вещь или услуга доход в будущем (как, например, образование, кредиты на получение которого набирают сейчас популярность)?

Этими вопросами нужно задаваться не в момент подписания кредитного договора в магазине или банке, а заблаговременно, когда у вас есть время на размышление, сбор дополнительной информации, когда можно с кем-то посоветоваться. Вид желанной вещи активизирует такие психологические особенности, как эффект владения и смещение к настоящему, заставляет принимать скоропалительное решение о покупке и получении кредита (который в магазинах обходится дороже). Если вещь вам очень приглянулась, то хотя бы отложите момент приобретения. Придите за ней через день, обдумав необходимость покупки и посмотрев условия кредитования в разных банках.



Depositphotos.com

КАКОВЫ РИСКИ НЕВЫПЛАТЫ ЗАЙМА?

Если вы уверены в том, что кредит необходим, оцените свои возможности по его возврату со всеми сопутствующими платежами. Часто ставки по самому кредиту бывают невысокими (например, у кредитных карт нередко есть беспроцентный период), однако в случае просрочки штрафы оказываются очень большими. Если вы не уверены в своих возможностях платить вовремя (например, у вас нестабильный заработок, нет знакомых, к которым можно срочно обратиться, и т.д.), то еще раз подумайте о необходимости займа.

Оцените долю ваших доходов, которая будет уходить на обслуживание займа. Так, в законе «О потребительском кредите (займе)» прямо говорится об обязанности кредитора предупредить заемщика, что если выплаты по имеющимся у него кредитам в течение года превысят половину его дохода, то риск просрочки (а следовательно, и штрафных санкций) резко возрастает². В жизни всегда может случиться что-то непредвиденное, что потребует от вас дополнительных расходов, поэтому всегда держите «подушку безопасности» — резерв на «черный день» — и оценивайте свои возможности по выплате займа без учета этих средств.



Depositphotos.com

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

² Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 N 353-ФЗ, ст. 5, п. 8.

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАЙМА?

Есть несколько ключевых характеристик кредита, на которые нужно обращать внимание:

- ставка, по которой выдается кредит;
- срок кредита;
- условия досрочного погашения;
- санкции в случае нарушения правил выплаты займа;
- комиссии банка (за рассмотрение кредитной заявки, за выдачу кредита, за открытие и ведение ссудного счета и т.д.);
- навязываемые услуги (страхование, смс-оповещение, услуги мобильного банка и т.д.);
- обеспечительные меры, требуемые банком.



На двух последних пунктах остановимся подробнее.

Всегда внимательно выбирайте услуги, на которые подписываетесь. При оформлении займа обязательно читайте текст, набранный мелким шрифтом внизу страницы, на полях или на обороте. При оформлении через Интернет проверяйте предустановленные «галочки» напротив дополнительных условий или услуг. Помните, что любой банк, будучи коммерческой организацией, всегда стремится предложить вам нечто сверх нужного вам пакета услуг, например, невостребованные страховые продукты. Внимательно читая правила и условия, вы можете ощутимо снизить стоимость займа.

Распространена ситуация, когда банки предлагают купить страховки (например, жизни или на случай потери трудоспособности) в обмен на снижение процента по кредиту. Однако, если вероятность наступления страхового случая вы оцениваете как низкую, то стоит посчитать, не будет ли для вас выгодней платить на пару процентных пунктов больше, но не тратить средства на покупку страховки. Простой пример: если страховка жизни при оформлении ипотеки стоит

20 000 рублей в год и при ее покупке ежемесячная выплата по кредиту сократится на 2000 рублей в месяц, то ее приобретение выгодно — экономия за год составит 4000 рублей ($20\,000 - 2000 \times 12$). Но в случае, если ежемесячный платеж сократится только на 1000 рублей, то страховка не оправдана: вы переплатите 8000 рублей ($20\,000 - 1000 \times 12$).



Также важным условием всякого кредита является обеспечение, которое требует банк. Это может быть либо актив (квартира, машина и т.д.), либо поручительство. Поручитель — человек, который будет ответственен за выплату кредита в случае, если этого не сделает сам заемщик. Быть поручителем — большая ответственность, найти его не так просто, а не потерять после этого доверие человека — еще сложнее. Если вам предлагают стать поручителем, подумайте дважды: надежен ли человек, просящий о поручительстве, есть ли у вас возможность расплатиться с долгом, если он перейдет к вам.

ДВАЖДЫ ДУМАЙТЕ ПЕРЕД ЗАЙМОМ В ВАЛЮТЕ

Валютные кредиты — это большой риск, поскольку доходы вы, скорее всего, получаете в рублях, а выплаты по займу придется делать в иностранной валюте. Не стоит полагаться на то, что комфортный для вас обменный курс в момент получения займа будет таким всегда (это как раз пример проективного смещения). Курсы валют изменчивы, и повышение стоимости иностранной валюты приведет к увеличению размера выплат, тогда как ваш рублевый доход останется на прежнем уровне. Именно в такой ситуации оказались тысячи людей после падения курса рубля в 2014 году.



КАК ПРАВИЛЬНО ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ?

Внимательным следует быть не только при принятии решения о заимствовании и оформлении кредитного договора, но и при выплате займа.

- *Настройте на телефоне и компьютере систему напоминаний о регулярных платежах.* Обычно штрафы за просрочку платежей весьма велики, однако прокрастинация или элементарная забывчивость могут помешать вам заплатить вовремя. Чтобы не допустить этого, воспользуйтесь напоминаниями на телефоне, органайзером, ежедневником или даже будильником. Если есть возможность — подключите автоплатеж.
- *Отслеживайте, дошли ли деньги и закрыто ли ваше текущее обязательство.* Иногда сложности могут быть на стороне банка или оператора связи, и вовремя отправленные вами средства не зачисляются в счет погашения займа. Но если вы не проконтролируете это, то с формальной точки зрения банк будет считать, что вы просрочили выплату, и начнет применять штрафные

санкции. Поэтому обязательно сохраняйте все документы о платежах, они могут пригодиться в случае возникновения споров с финансовым учреждением.



- *Информируйте банк об изменении личных обстоятельств, в том числе снижении доходов. Если ваша личная ситуация изменилась в худшую сторону, например, возникли срочные медицинские расходы или сократилась заработная плата, из-за чего выплачивать кредит стало проблематично, то проинформируйте об этом банк. Кредитор заинтересован в том, чтобы заем был выплачен, и может пойти на изменение условий — так называемую «реструктуризацию кредита». Это поможет подстроить выплаты под изменившуюся ситуацию, избежать штрафных санкций и избежать от более серьезных проблем (например, банкротства) в будущем.*



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

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

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

СМЕЩЕНИЕ К НАСТОЯЩЕМУ

Поскольку люди склонны придавать большее значение текущим потребностям, чем будущим, а к тому же испытывают сложности с самоконтролем, то они склонны брать кредиты, чтобы удовлетворить свои потребности сегодня, часто не думая о том, что тем самым уменьшают потребление завтра.

САМОУВЕРЕННОСТЬ

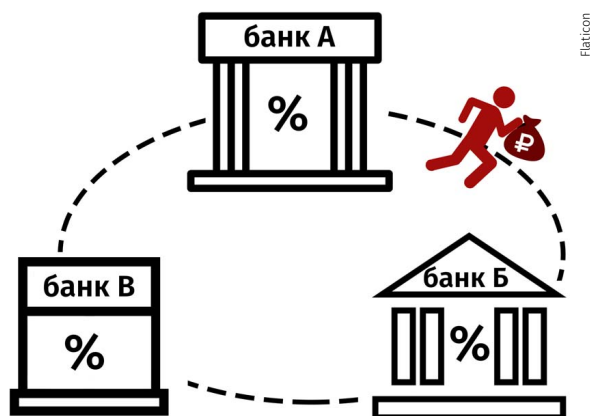
Люди могут брать кредит «не по средствам» в надежде на успех своего дела или рассчитывая на повышение зарплаты. Но такое самоуверенное поведение ведет к неверной оценке своих возможностей и проблемам с выплатой кредитов.

ПРОЕКТИВНОЕ СМЕЩЕНИЕ

Уверенность (часто подсознательная) в том, что текущие условия — как личные, так и общеэкономические — будут неизменными, подталкивает людей к необдуманному принятию на себя долговых обязательств. Это касается, например, представлений о стабильности своего заработка или же о том, что экономическая конъюнктура будет благоприятной (см. кейс с валютной ипотекой выше).

ИЗБЕГАНИЕ ПОТЕРЬ

Нередко случается так, что человек, не имея возможности расплатиться по одному кредиту и даже не вступая в переговоры с банком об этом, берет новые кредиты в других организациях, чтобы не допустить просрочки и появления штрафных санкций. Таким образом, стремление не допустить потери в одном случае (по первому кредиту) ведет к нарастанию общей задолженности и появлению, рано или поздно, штрафов. При этом базовая проблема, из-за которой возникла такая ситуация, не снимается: все упирается в стабильный источник доходов, а перекредитование явно таковым не является. Поэтому иногда лучше как можно скорее признать собственную неплатежеспособность и начать переговоры с банком о реструктуризации.



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Одно из наиболее ярких проявлений социальных предпочтений в кредитовании — принятие решений о поручительстве по кредиту. Когда знакомый просит стать поручителем, перед человеком встает сложная дилемма — отказать и испортить отношения или проявить себя настоящим другом, но взять риски по выплате чужого кредита, если у попросившего дела пойдут плохо. При этом иногда социальные предпочтения могут повышать платежную дисциплину заемщика, поскольку возникает внутренний дискомфорт от того, что заем вовремя не погашен и от этого может пострадать другой человек.



ФРЕЙМИНГ

Нередко финансовые организации сознательно дают в рекламе неполную информацию о стоимости займа или же «выпячивают» какую-то одну цифру, выгодно его характеризующую. Например, микрокредитные организации, которые выдают займы на короткий срок, но под очень высокий процент, часто пишут стоимость займа за день (например, 0,5%). Люди реагируют на эту цифру, забывая пересчитать ее в годовом исчислении, где она оказывается равной 182,5%, что выглядит уже куда менее привлекательно.

СМЕЩЕНИЕ К СТАТУС-КВО

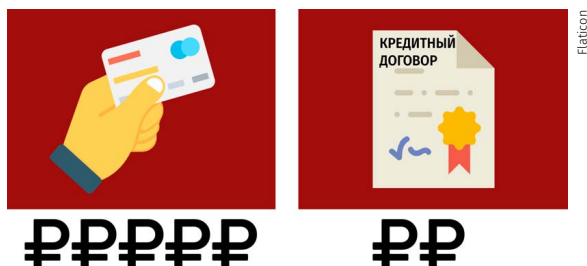
Смещение к статус-кво приводит к тому, что люди предпочитают брать кредиты в уже знакомых организациях — например, там, где получают зарплату. Однако условия в них могут быть менее выгодными, чем в других учреждениях.



Йошкар-Ола, Республика Марий Эл

МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ

Кредитная карта часто дает ощущение распоряжения «ничейными» деньгами, которых, к тому же «много». Заем становится как бы незаметным для человека, нет «чувства расставания с деньгами», чаще совершаются импульсивные покупки. В результате человек сталкивается со сложностями при возврате средств и выплате процентов.



ПРОКРАСТИНАЦИЯ

Прокрастинация проявляется в том, что человеку бывает сложно заставить себя сделать необходимое, но, возможно, не очень приятное ему действие. Например, заплатить очередной платеж по займу или связаться с банком для пересмотра условий кредитного договора. Последствия всегда еще печальней — дискомфорт и расходы оказываются значительно больше, чем при своевременных действиях.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Высокое избегание неопределенности способствует тому, что люди не берут на себя дополнительные риски, в частности, займы. В результате эта особенность способствует меньшей кредитной активности граждан.

КОЛЛЕКТИВИЗМ

Высокий уровень коллективизма влияет на то, как именно (а точнее, у кого) занимают люди. Чем более коллективистским является общество, тем чаще люди обращаются с просьбой о займе к родственникам, друзьям или знакомым. В индивидуалистических обществах, напротив, сравнительно более развитым оказывается кредитование в официальных институтах — банках и других финансовых организациях.

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 по широкому кругу вопросов, в том числе финансовых. Например, люди могут рассчитывать, что если в случае изменения экономической ситуации выплачивать займы им будет не под силу (см. пример с валютной ипотекой), то правительство договорится с банками о смягчении условий или общей реструктуризации задолженности.



Руководствуясь такими соображениями, люди будут брать на себя более рискованные займы или же будут переоценивать собственные возможности по их выплате. В результате положение заемщиков еще более усугубится. Если кризис все-таки наступит, а правительство будет действовать согласно их ожиданиям (что совсем не обязательно!), то общий объем таких «плохих кредитов» не позволит получить достаточно комфортные условия реструктуризации. Если же кризис не наступит, то и поводов для вмешательства государства не будет, а «плохой кредит» все так же останется на руках.

03 ГОРЬКОЕ ЛЕКАРСТВО, ИЛИ ЗАЙМЫ КАК СПОСОБ ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ЛОВУШКИ БЕДНОСТИ И НЕ ОТОРВАТЬСЯ ОТ РЕАЛЬНОСТИ

Займы, процентный доход банков часто рассматриваются людьми в негативном свете. Неграмотное поведение при заимствовании может приводить к штрафам, потере имущества или даже банкротству заемщика. Особенно таким рискам подвержены малообеспеченные люди, зачастую не имеющие устойчивого дохода для погашения кредитов и попавшие в «ловушку бедности», описанную в видеоуроке 2.

В 1976 г. профессор экономики университета Читтагонга в Бангладеш Мухаммад Юнус поставил перед собой задачу сделать кредит инструментом помощи бедным жителям своей страны, особенно тем, кто живет в отдаленных районах. Малообеспеченные сельские жители были лишены доступа к банковским продуктам из-за отсутствия средств для залога и нежелания банков рисковать. Альтернативой были займы под высокий процент у ростовщиков, но с их обслуживанием часто возникали проблемы. В результате люди не могли вырваться из порочного круга нищеты, открыть свое, пусть маленькое, но все же дело, дать образование детям и т. д.

Для решения проблемы была разработана специальная система выдачи кредитов и основан банк-агент для ее претворения в жизнь — «Grameen Bank» (www.grameen.com). Банк выдавал небольшие займы, порядка нескольких десятков долларов (что эквивалентно нескольким тысячам рублей), выплачивавшихся частями, бедным жителям деревень, в основном на развитие сельскохозяйственного микробизнеса — покупку семян или животных. Что примечательно: займы выдавались в основном женщинам — их социальное положение было особенно уязвимо, но также, как показала практика, они были и более ответственны — причем банк настаивал на объединении заемщиков в небольшие группы, в которых действовала солидарная ответственность. Работники банка активно взаимодействовали с заемщиками: помогали ставить и реализовывать цели, держали с ними постоянный контакт, чтобы выделенные деньги тратились рационально.

Результаты оказались впечатляющими. Несмотря на низкий уровень доходов заемщиков 95% выданных кредитов были возвращены. Исследования показали, что регулярные доходы заемщиков оказались на 43% выше доходов жителей деревень, не кредитовавшихся в банке [Hossain, 1988]. Увеличились доходы не только самих заемщиков банка, но и деревень, откуда они были родом — активизация предпринимательской деятельности оказала позитивное влияние на всю местность. Кроме этого микрокредиты дали положительный внешний эффект: повысился социальный статус женщин, снизился уровень домашнего насилия [Amin et al., 1995]. Схема, предложенная Мухаммадом Юнусом, применяется сейчас более чем в 30 странах, а сам он в 2006 г. получил Нобелевскую премию мира.

Пример «Grameen Bank» показывает, что микрокредитование при определенных условиях может быть полезным и эффективным инструментом для улучшения собственной жизни. Но для этого заемные средства должны тратиться не на текущее потребление, а на инвестирование в собственное будущее. Также важно наличие внешнего наставника или консультанта, пусть даже и делегированного



Мухаммад Юнус
(р. 1940)

Валерий Мельников | Коммерсантъ

кредитором, но который будет не столько контролировать корректность использования средств, сколько мотивировать вас к достижению поставленной цели.

Нередко, к сожалению, происходит и так, что беспечное поведение в сфере заимствований, несвоевременные выплаты кредиторам становятся горьким лекарством, возвращающим нас к реальности. В литературе, кино и искусстве есть масса тому примеров.

Возьмем роман Петра Боборыкина «Китай-город»³. Его герои, семья Долгушиных, — дворяне, живущие в нищете:

“

«Пришлось подвести итоги. Крестьянский выкуп пошел на долги. Земля осталась кое-какая... и ту продали. [...] Именья продали!.. Деньги все ушли!.. Все, все... Остались чуть не на улице...» (Книга третья, часть 6).

”

Все члены большой семьи вновь и вновь пускаются в аферы и теряют все сбережения. Все надежды глава семьи, Катерина Петровна, возлагает только на свою внучку Тасю, которая мечтает стать актрисой. Для этого нужны деньги на учебу, и Тася, осознавая обреченность своего существования в окружающей ее нищете, решается взять деньги в долг. Ей повезло: брат Ника как раз сорвал большой куш в картах, и Тася просит одолжить их ей.

“

«На столе лежал уже его бумажник. Тася посмотрела в ту сторону и заметила, что бумажник отдулся. Она сейчас догадалась, что брат играл и приехал с большим выигрышем. [...] Тася глядела все на бумажник. Оттуда выставлялись края радужных бумажек. Батюшки! Сколько денег! Тут не одна тысяча. И все это взято в карты, даром, все равно что вынуто из кармана» (Книга третья, часть 6).

”

Видимость того, что деньги достались «даром», сыграла с Тасей злую шутку. Она не задумалась о том, как будет возвращать долг, насколько велики ее шансы стать хорошей актрисой и заработать достаточно денег. Тася брала уроки актерского мастерства, которые также оплачивали родственники, но ее театральная карьера не удалась. Многочисленные долги родственникам вернуть не получилось, и оставалась одна надежда — удачно выдать Тасю замуж:

“

«Она девушка хорошая, но дворянское-то худосочие все-таки в ней сидит. Теперь ей неприятно будет принимать от меня... Сделайте так, чтобы она у вас побольше заработала... Окажите ей кредит... А всего лучше выдайте замуж... Это будет вернее сцены» (Книга пятая, часть 20).

”

Так и вышло: решить свои финансовые проблемы Тасе удалось только благодаря замужеству.

История Таси показывает, что займы, взятые даже на беспроцентной основе и даже у членов семьи, необходимо тщательно обдумывать: соизмерять свои текущие желания с будущими возможностями по ним расплатиться.



Петр Боборыкин
(1836–1921)

© Reto | Фотобанк Лорис

³ Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы Екатерины Романовой, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по роману Петра Боборыкина «Китай-город». 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».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горяев, А., Чумаченко, В. (2009). Финансовая грамота. М.: Российская экономическая школа (<https://goo.gl/JjYIrW>).
2. Hossain, M. (1988). Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh (Vol. 65). Intl. Food Policy Res. Inst.
3. Amin, R., Hill, R.B., Li, Y. (1995). Poor women's participation in credit-based self-employment: the impact on their empowerment, fertility, contraceptive use, and fertility desire in rural Bangladesh. The Pakistan Development Review.
4. Боборыкин, П. (2015). Китай-город. Роман в пяти книгах. М.: Директ-Медиа, ИД Комсомольская правда.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

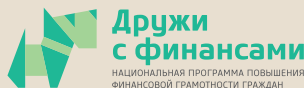
1. lightsource | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/18811733>) | Стандартная лицензия
2. mhheldvector | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/2572778>) | Стандартная лицензия
3. blauananas | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/78475110>) | Стандартная лицензия
4. ginasanders | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/82194478>) | Стандартная лицензия
5. ayeletkeshet | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/19690141>) | Стандартная лицензия
6. Rawpixel | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/114183652>) | Стандартная лицензия
7. dejongjet303 | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/47541615>) | Стандартная лицензия
8. Flaticon: Freepik, Swifticons, Alfredo Hernandez, Those Icons
9. Даниил Ситкевич | Институт национальных проектов
10. Wavebreakmedia | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/81891806>) | Стандартная лицензия
11. Глава Грамин Банка Мухаммад Юнус, 03.04.2008 | Валерий Мельников | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/179994)
12. © Retro. Петр Дмитриевич Боборыкин | Фотобанк Лори (<https://lori.ru/27190932>) | Стандартная лицензия

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 5:
ТИПЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ: КРЕДИТОВАНИЕ

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

01 СТРАХОВАНИЕ: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ, ИЛИ ГДЕ ПОДСТЕЛИТЬ СОЛОМКИ И НЕ ПЕРЕХИТРИТЬ САМОГО СЕБЯ¹

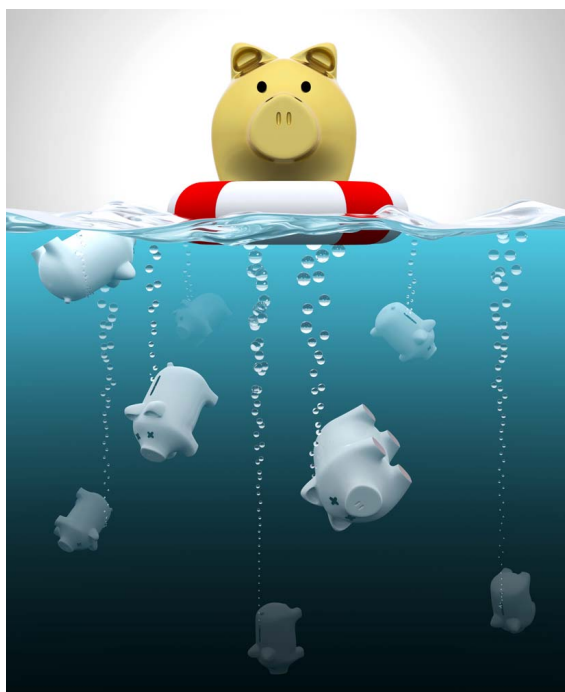
¹ При подготовке материала использовалась книга «Финансовая грамота» [Горяев, Чумаченко, 2009].

не получите, а деньги потратите. Не стоит полагать, что вам удастся переиграть страховую компанию.



flickr.com | Pictures of Money, CC BY 2.0

Однако с большими потерями работает другая математика. Когда вы рискуете в лотерее, вы можете только выиграть, а в жизни — потерять все. Если у человека сгорит единственное жилье, которое не было застраховано, он окажется на улице. Если человек получит производственную травму и потеряет в результате этого работу, а на нем в этот момент будет кредит — его ждут серьезные проблемы. Страхование помогает смягчить риски, реализация которых губительна для человека, и этим инструментом нужно уметь пользоваться. Не стоит страховать мелкие электроприборы, но страховка дома будет полезной для большинства людей.



Depositphotos.com

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ СТРАХОВКИ?

- *Изучите описание страховых случаев в договоре.* Страховка часто оказывается бесполезной из-за того, что произошедший случай не попадает в число страховых. Например, если дом застрахован от «возгорания от естественных причин», а его подожгли — страховая не будет платить. Часто под страховые не попадают случаи, произошедшие по вине страхователя, или же если страхователь находился в состоянии алкогольного опьянения. Внимательно прочтите условия договора и уточните конкретные ситуации, которые вас интересуют.
- *Посмотрите, не защитил ли вас уже закон.* В России существует обширная законодательная база по защите прав потребителей. Некоторые услуги, которые предлагают страховые компании, уже прописаны в законе, и платить за них дополнительно не имеет смысла.
- *Считайте выгоду от страховки.* Иногда банк предлагает в обмен на покупку страховки снизить процент по кредиту. В подобном предложении стоит разобраться; подробнее об этом рассказано в сопроводительных материалах к видеоуроку 5 («Кредитование»).

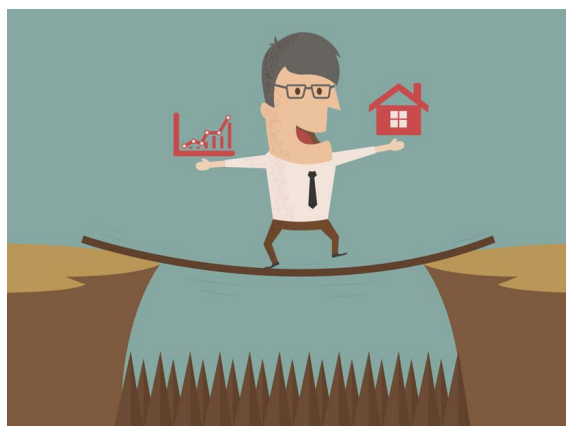
КАКИЕ СТРАХОВКИ ЧАЩЕ ВСЕГО ПОЛЕЗНЫ?

Перечислим примеры страховок и жизненных ситуаций, которые, как правило, действительно полезны и пригодятся людям практически с любым уровнем дохода:

- *Медицинское страхование для выезжающих за границу.* Медицинская помощь за рубежом может оказаться очень дорогостоящей, к тому же, как правило, она требуется срочно. Страхование снимает подобный риск или хотя бы смягчает его (в случае, если сначала расходы несет застрахованный, а потом получает компенсацию от страховой компании).
- *Страхование жизни, страхование от потери работоспособности, добровольное медицинское страхование* — в случае, если вы берете крупный кредит. Потеря трудоспособности может обернуться большими проблемами для человека и его семьи. Кроме того стоит иметь в виду, что в случае, если человек, взявший кредит, умирает, его обязательства не исчезают, а переходят к наследникам. Указанные виды страховок могут существенно смягчить последствия от таких печальных событий.
- *Страхование недвижимого имущества.* Несчастный случай, стихийное бедствие, умышленные или неумышленные действия третьих лиц могут оставить вас без жилья. Страхование недвижимого имущества позволяет снизить ущерб, но здесь особенно важно внимательно читать страховой договор, а именно, перечень покрываемых и не покрываемых страховкой случаев.
- *Ипотечное страхование.* Ипотечное страхование предполагает защиту от основных рисков, связанных с этим видом кредита, и включает страхование предмета залога (недвижимости), жизни и здоровья заемщика, а также титульное страхование, то есть страхование на случай, если заемщик лишится права собственности на приобретенную недвижимость, например, из-за иска бывшего владельца. Реализация любого из описанных рисков без наличия страховки повышает вероятность нарушения условий кредитного договора.



FlatIcon: Freepik, Pixel Buddha, Anatoly



Depositphotos.com

БЕЗ КАКИХ СТРАХОВОК ОБЫЧНО МОЖНО ОБОЙТИСЬ?

Перечисляемые далее виды страхования не являются априори бессмысленными или избыточными — все, конечно же, зависит от вашей конкретной ситуации. Причисление этих страховок к разряду «скорее необязательных» связано прежде всего с условиями, при которых возмещение может быть выплачено.

- *Страхование от невыезда (отмены поездки).* Далеко не все причины, по которым не состоялась поездка, могут быть признаны страховым случаем — перечень таких ситуаций ограничен. К ним, например, часто не относятся опоздание на рейс, внезапная болезнь ваших близких, не связанная с госпитализацией, или даже банкротство туристической компании или компании-перевозчика. Сбор подтверждающих документов нередко весьма сложен.
- *Страхование от потери работы.* Почти всегда подобные страховки покрывают риски, связанные с увольнением по инициативе работодателя (например,

в случае сокращения), однако в России подавляющее большинство увольнений де-юре оформляется «по соглашению сторон», что не является страховым случаем.

- **Страхование средств на банковских счетах, к которым привязаны карты.** Согласно закону о национальной платежной системе, при своевременном заявлении о пропаже средств со счета (не по вине клиента), банк обязан вернуть средства².
- **Страхование покупки.** По этой услуге страхуется сравнительно небольшая по стоимости (по сравнению с машиной или недвижимостью) покупка, например, бытовая техника или смартфон. При этом страховое возмещение обычно невелико, из-за чего в среднем покупатель заплатит больше, чем получит, а число страховых случаев ограничено. Причем в случае вины покупателя в повреждении товара выплата произведена не будет, а доказать, что этой вины нет, часто бывает очень непросто.
- **Медицинское страхование при поездках по России.** В отличие от аналогичной страховки при выездах за границу к необходимости приобретения данного продукта стоит подойти критично, поскольку полис обязательного медицинского страхования (ОМС) действует на всей территории страны, и в случае необходимости гражданин России имеет право на получение медицинской помощи в любой точке страны.

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

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

СМЕЩЕНИЕ К НАСТОЯЩЕМУ

Придавая большее значение текущему потреблению и откладывая «на потом» совершение необходимых расходов — например, приобретение страховки на что-то действительно важное (страхование недвижимости, здоровья и проч.), — люди ставят свое благополучие под удар случайных факторов.



² <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=220390&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9884137171963729#0>

ЭФФЕКТ ВЛАДЕНИЯ

Владение предметом повышает его ценность в глазах владельца, что может приводить к готовности переплачивать за страховку, особенно если рыночная стоимость страхуемого актива неочевидна или прямо не наблюдаема. Здесь еще проявляется и эффект якоря: например, страхуя 5–7-летнюю машину, которая покупалась новой, владелец подсознательно держит в уме ее цену при покупке, а не актуальную рыночную стоимость, которая может быть в 2–3 раза ниже.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

В ситуации, когда решения человека в немалой степени обусловлены заботой о благополучии окружающих, например родственников, его ответственность за собственное финансовое благополучие возрастает. Поэтому при прочих равных условиях действие данного эффекта может повышать спрос на страхование жизни.



САМОУВЕРЕННОСТЬ

Самоуверенность приводит к отказу от страховых продуктов из-за переоценки возможностей по контролю над ситуацией. Например, если человек планирует выехать за рубеж для катания на горных лыжах, специальная страховка может быть полезна, но человек может отказаться от расширенного варианта из-за чрезмерной уверенности в своих спортивных навыках.

ПРОЕКТИВНОЕ СМЕЩЕНИЕ

Принятие решения, исходя из текущей ситуации, без учета того, что она может измениться, приводит к сужению пространства принятия решения. Если в момент принятия решения с точки зрения человека все в порядке, он не видит явных рисков, то страховые продукты могут недопотребляться. И напротив, если человек полагает, что в данный момент актуальны какие-либо угрозы его благополучию, то он может перестраховываться в прямом и переносном смысле. Например, аномальная жара приводит к росту страхования жилья от пожара, даже если подобная погода является нетипичной для региона.

ИЗБЕГАНИЕ ПОТЕРЬ

Избегание потерь проявляется также в том, что человек гораздо болезненнее будет воспринимать потенциальный ущерб, чем значительно меньшую по величине сумму страховки, которую он должен уплатить.

Поэтому люди могут приобретать кажущуюся недорогой страховку «чтобы было», не вникая в условия. Хотя если речь идет о сравнительно небольшом потенциальном ущербе, то часто выгоднее страховку не приобретать.



ПЕРЕОЦЕНКА МАЛЫХ И НЕДООЦЕНКА БОЛЬШИХ ВЕРОЯТНОСТЕЙ

Переоценка малых вероятностей ведет к страхованию рисков, которые маловероятны. Недооценка больших вероятностей, напротив, препятствует страхованию достаточно вероятных событий.



МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ

Многие люди испытывают сожаление от самого факта расставания с деньгами, особенно если это не приносит ощутимого сразу же материального результата («потратил деньги — сразу же получил в руки желанное благо»). Если вы знаете за собой эту особенность, то имейте в виду, что покупки наборами даются таким людям проще. Например, купить авиабилет и страховку по отдельности (совершив два разных платежа) вам может быть сложнее, чем купить их одним комплектом, даже если суммарная стоимость будет одинаковой. Но стоит также помнить, что страховка в таком пакете может быть как действительно нужной, так и опциональной, не требующейся именно вам в данной ситуации. Поэтому разбираться в том, что вы покупаете, необходимо в любом случае.

СМЕЩЕНИЕ К СТАТУС-КВО

Люди часто переоценивают свои издержки, связанные с изменением привычного поведения и переключением на другие страховые продукты. И поэтому не вникают в суть предложения и ничего не меняют в своем поведении. При этом включение страховок «по умолчанию» при покупке самых разных товаров и услуг является распространенной практикой. Например, при оформлении авиабилета на сайте автоматически может стоять галочка рядом с опцией приобретения страховки от невыезда или страховки багажа, которые клиенту могут оказаться не нужны.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В странах с высоким избеганием неопределенности люди предъявляют более высокий спрос на страховые продукты, предпочитая переплачивать за уверенность в контроле над будущим.

КОЛЛЕКТИВИЗМ

В странах с высоким уровнем коллективизма страхование как формальная услуга часто подменяется поддержкой сообщества, к которому принадлежит человек и на помощь которого он рассчитывает в случае неблагоприятных событий.

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). На поведение в сфере страхования высокая дистанция власти влияет таким образом, что люди начинают считать, что власть имущие позаботятся о них в случае чрезвычайной ситуации, и в результате отказываются от индивидуального страхования. Государство в такой ситуации нередко идет на расширение перечня обязательных видов страхования (страховые и социальные пенсии, ОМС, ОСАГО и т. д.).



03 СКОЛЬКО СТОИТ ЗАСТРАХОВАТЬ ЖЕНУ, ИЛИ КТО ДОЛЖЕН НЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВАШУ ЖИЗНЬ?

Отношение к страхованию вскрывает одну из фундаментальных черт человека и общества, в котором он живет: мнение о том, кто, прежде всего, отвечает за благополучие, поддержание привычного образа жизни, личный успех конкретного индивида — он сам или кто-то другой (семья, сообщество, государство).

В 1981 г. сатирический киножурнал «Фитиль» выпустил сюжет «Фамильная драгоценность», в котором в гротескной манере показывалось, зачем нужно страхование и насколько глубоко финансово-экономические отношения могут проникнуть в нашу жизнь.

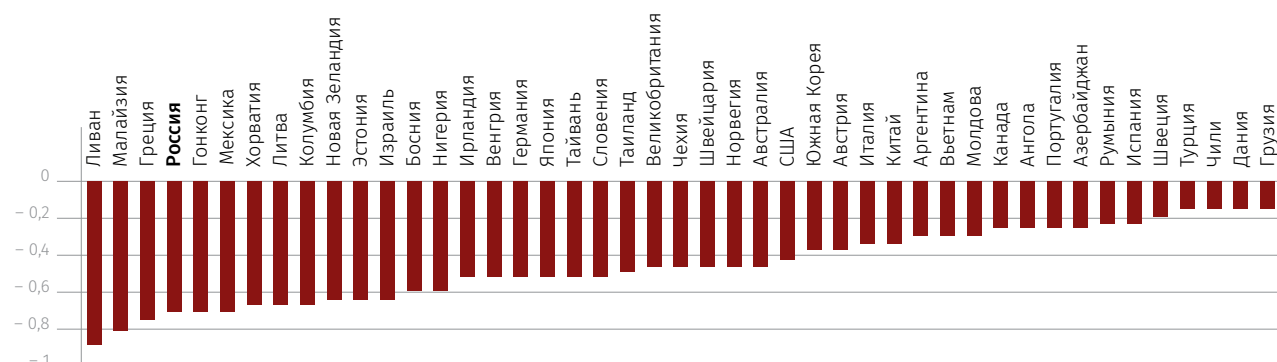
Страховой агент приходит в квартиру и предлагает жильцу застраховать жизнь. Тот отказывается, и тогда агент предлагает застраховать его жену. Герой снова отказывается, и тогда страховщик начинает считать, во сколько обошлись бы все те дела по хозяйству, которые выполняет жена, если их пришлось бы приобретать в «Бюро добрых услуг». Оказалось, что это стоило бы круглую сумму, после чего мужчина решает застраховать свою жену, так как понимает, что не сможет без нее обойтись.

В силу проективного смещения герой воспринимал деятельность жены как данность, причем бесплатную, и не учитывал стоимость выполняемых ею работ по дому. Но как только он был поставлен в гипотетическую ситуацию, что ему придется обходиться без жены и все делать самому (по сюжету, помощи ему,

очевидно, получить было не от кого), то осмысленность страховки в его глазах резко выросла.

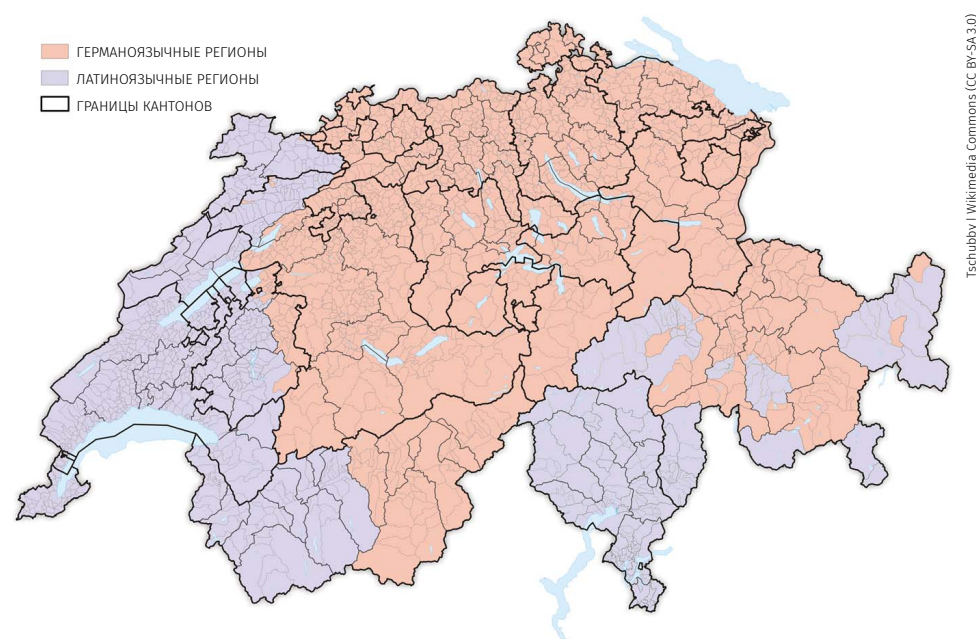
Аналогично и в более жизненных ситуациях. Чем ценнее для нас тот или иной актив (включая, например, наше здоровье), чем больше издержки от его утраты или порчи, чем меньше круг тех, кто готов нам помогать в случае наступления страхового случая, тем более самостоятельно ведет себя человек и тем более востребованы страховые продукты.

Справедливости ради стоит сказать, что несерьезное, не всегда ответственное отношение к собственной жизни, к страхованию рисков, которые могут приключиться, — это свойство не только советского общества. Исследования показывают, что даже в развитых странах наблюдаются значительные различия в отношении граждан к страхованию. Где-то люди считают, что страхование в области медицины, пенсий, потери работы, трудоспособности и т. д. — это обязанность государства, где-то — что каждый сам должен отвечать за свою жизнь. Например, в США 41% жителей считает, что государство (а не сам человек) должно быть ответственно за уровень благосостояния граждан, в Испании — 70%, а в России — 80% [World Value Survey, 2010–2014].



Склонность к риску в разных странах. Источник данных: Rieger, Wang, Hens, 2011

Отношение к страхованию может разительно различаться между разными культурами в рамках одной страны. Так, ученые сравнили предпочтения в области страхования франко-, итало- и германоязычных жителей Швейцарии [Brügger et al., 2011], привлечших внимание исследователей тем, что, имея разные исторические корни, они долгое время живут бок о бок, подчиняются одним законам, имеют сопоставимый уровень дохода и т. д., — то есть, одинаковы во всем, кроме языка.



Карта Швейцарии с делением регионов по языковому признаку. Источник данных: Brügger et al., 2011

Оказалось, что германоязычные жители Швейцарии значительно реже своих итало- и франкоязычных соседей голосовали за обязательное медицинское страхование и введение пособий по беременности и родам, были против расширения пенсионного обеспечения и пособий по безработице. Причины этого еще предстоит выяснить, но рабочая гипотеза состоит в том, что лежат они в плоскости культуры и отношения человека к собственной жизни, его представлений о том, насколько он может ее контролировать и менять, какой «вес» в жизненном успехе играют усердный труд и везение. Чем более человек убежден в том, что он сам контролирует свою жизнь и сам за нее отвечает, тем меньше он требует от государства обязательных страховок и тем больше приобретает «индивидуальных» страховых продуктов.

Таким образом, культура действительно оказывает значительное влияние на отношение людей к страхованию, в том числе на представление о том, какой здесь должна быть роль государства. Государство, в свою очередь, выбирает тот уровень обязательного страхования, который считает оптимальным большинство жителей страны. Однако не стоит забывать, что у каждого человека остается возможность самостоятельно выбрать, от чего и как быть застрахованным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горяев, А., Чумаченко, В. (2009). Финансовая грамота. М.: Российская экономическая школа (<https://goo.gl/JjYIrW>).
2. World Value Survey, 2010–2014 (<http://www.worldvaluessurvey.org>).
3. Brügger, B., Lalive, R., Steinhauer, A., Zweimüller, J. (2011). The demand for social insurance: does culture matter?
4. Rieger, M.O., Wang, M., Hens, T. (2011). Prospect theory around the world. NHH Dept. of Finance and Management Science Discussion Paper (2011/19).

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

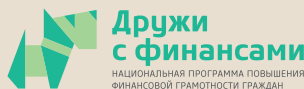
1. macrovector | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/74009833>) | Стандартная лицензия
2. flickr.com | Pictures of Money, CC BY 2.0 | Attribution 2.0 Generic (CC BY 2.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by/2.0/>)
3. ratch0013 | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/36618409>) | Стандартная лицензия
4. VirtualPhotos | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/18901157>) | Стандартная лицензия
5. Flaticon: Freepik, Pixel Buddha, Anatoly
6. RacksuZ | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/154527584>) | Стандартная лицензия
7. rfphoto | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/80154384>) | Стандартная лицензия
8. click60 | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/26113113>) | Стандартная лицензия
9. alphaspirt | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/49623061>) | Стандартная лицензия
10. Страховой полис ОСАГО. 21.03.2015 | Олег Харсеев | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/672237)
11. Tschubby. Language areas in Switzerland | Wikimedia Commons (CC BY-SA 3.0) (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Karte_Schweizer_Sprachgebiete_2013.2.png)

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 6:
ТИПЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ: СТРАХОВАНИЕ

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 7

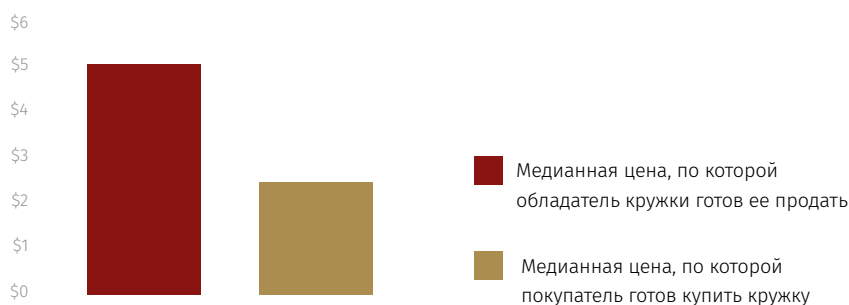
01

КАК ЭФФЕКТ ВЛАДЕНИЯ ВЛИЯЕТ НА НАШ ВЫБОР

В 1970 г. американские исследователи Ричард Талер и Даниэль Канеман провели серию экспериментов, позволивших им зафиксировать *эффект владения*.

В начале эксперимента, в котором приняли участие студенты Корнелльского университета, исследователи случайным образом раздали половине присутствующих кружки с символикой университета из ближайшего магазина, объявив, что теперь кружки становятся их собственностью. Далее экспериментаторы попросили всех участников внимательно осмотреть эти кружки.

После этого были устроены торги между всеми участниками эксперимента. Выяснилось, что цены, по которым студенты были готовы продать свои кружки, примерно в два раза превышали цены, по которым другие студенты были готовы их купить.

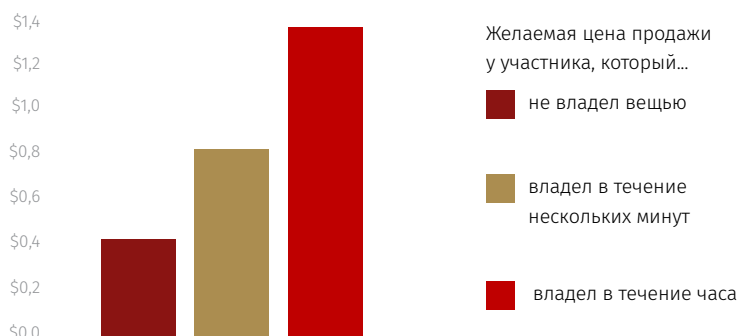


Источник: Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991

Подобный эксперимент проводился несколько раз с разными товарами (кружками, карандашами и т.д.), но результаты повторялись. Более того, выяснилось, что цена, по которой владелец вещи готов ее продать, превышает цену, по которой *он сам* был бы готов ее купить.

Наконец, в последующих исследованиях было выявлено, что на разрыв между ценой продажи и ценой покупки влияет не только факт владения вещью сам по себе, но и то, как долго человек ей владеет.

Так, участник, получивший «подарок» от экспериментатора час назад, готов был продать его по более высокой цене, чем тот, кто получил его всего несколько минут назад.



Источник: Strahilevitz, Loewenstein, 1998

Мультфильм Алексея Соловьева «Как старик корову продавал» (созданный на основе одноименного стихотворения Сергея Михалкова) — хорошая иллюстрация того, как эффект владения (в сочетании с фреймингом, смещением к подтверждению и под воздействием социального окружения человека) может приводить к финансово нерациональным решениям¹.

Действие мультфильма разворачивается на деревенской ярмарке, куда старик пришел в надежде продать свою болезненную корову, от которой «молока не видали пока». Несмотря на то, что многие хотели бы купить корову, хозяину никак не удается ее продать. То, насколько он ценит свою (даже хворую) корову, не соответствует цене, которую готовы заплатить другие покупатели.

“

На рынке корову старик продавал,
Никто за корову цены не давал.
Хоть многим была коровенка нужна,
Но, видно, не нравилась людям она.
— Хозяин, продашь нам корову свою?
— Продам. Я с утра с ней на рынке стою!
— Не много ли просишь, старик, за нее?
— Да где наживаться! Вернуть бы свое!
— Уж больно твоя коровенка худа!
— Болеет, проклятая. Прямо беда!
— А много ль корова дает молока?
— Да мы молока не видали пока...
Весь день на базаре старик торговал,
Никто за корову цены не давал.

”



CC0 Creative Commons

Вечером балалаечник-весельчак сжалился над стариком и решил помочь ему с продажей. Расхваливая достоинства коровы, он привлекает множество зевак, среди которых есть и покупатель «с тугим кошельком», готовый выложить за нее порядочную сумму. Но, видя, что покупатель уже готов купить корову, старик, внезапно поверив рассказу балалаечника об удивительных качествах своей коровы, передумывает и решает оставить ее себе: «Зачем я, Буренка, тебя продаю? Корову свою не продам никому — Такая скотина нужна самому!»

Эффект владения активно используется в маркетинге. Возможность примерить вещь в магазине, посидеть на стуле, полежать на диване, проехать круг на автомобиле, получить кредитную карту со специальными условиями и в течение

¹ Пример подготовлен на основе конкурсной работы Кристины Реммельг, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по мультфильму «Как старик корову продавал». 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». Мультфильм см.: www.youtube.com/watch?v=Cp9JMDA7yyA.

льготного периода не платить за ее обслуживание — не только позволяет человеку лучше оценить качества товара, но и создает чувство владения, повышая готовность заплатить озвученную продавцом цену.



Этим же эффектом пользуются разработчики программного обеспечения, предлагая своим клиентам в течение определенного периода пользоваться их продуктом бесплатно и лишь после этого приобрести платную версию программы.

Чтобы снизить действие данного эффекта, при покупке чего бы то ни было постарайтесь абстрагироваться от чувства обладания, сконцентрируйтесь на объективных характеристиках товара и ваших реальных потребностях. Если это не получается, возьмите паузу в принятии решения: «остыв» от чувства владения, от давления рекламы и продавца, вы сможете здраво решить, нужна вам эта вещь или нет.

02 МАРШМЕЛЛОУ-ТЕСТ, ИЛИ ТРЕНИРУЙ СИЛУ ВОЛИ СМОЛОДУ

В 1960-х гг. психологами из Стэнфордского университета была проведена серия «маршмеллоу-тестов» — экспериментов, направленных на изучение нетерпеливости и самоконтроля (умения противостоять соблазнам) у детей дошкольного возраста.

Суть эксперимента заключалась в следующем: детям 3–5 лет давали маршмеллоу (близкий аналог хорошо знакомого нам зефира) и обещали принести еще один, если они не съедят первый до возвращения взрослого.

Экспериментатор уходил на 15 минут, оставляя ребенка один на один со сладостью. В течение этого времени дети — каждый по-своему — пытались справиться с искушением съесть ее до прихода экспериментатора, но лишь трети это удавалось [Mischel, 2014].



Пример эксперимента см.: www.youtube.com/watch?v=QX_oy9614HQ

Но самое интересное здесь даже не то, как ведут себя дети во время эксперимента, а то, что умение справляться с соблазнами в детстве оказывает влияние на успешность человека в будущем. Результаты повторных исследований показали,

Результат исследования доказал: уровень самоконтроля в детстве влияет на самоконтроль во взрослой жизни. Те, кто испытывал проблемы с самоконтролем в детстве, впоследствии чаще страдали от алкогольной или наркотической зависимости, имели больше проблем со здоровьем. Кроме того, было выявлено, что уровень самоконтроля влияет и на финансовое благополучие. Низкие доходы, нежелание делать сбережения, проблемы с кредитами — все это наблюдалось у людей с низким уровнем самоконтроля. В 30-летнем возрасте их будущее было сравнительно менее обеспечено: у них не было собственного жилья, они не вкладывали деньги в инвестиционные фонды, не имели пенсионных сбережений.

Существует множество способов, которые позволяют людям бороться с соблазнами и прокрастинацией. Неважно, идет ли речь о денежных тратах или о рациональном использовании своего времени. Важно подобрать тот способ, который подходит именно вам, помня о том, что универсальных решений не существует в принципе. Ниже приведены некоторые примеры, которые могут вам пригодиться.

Специальные компьютерные программы, в частности надстройки для браузеров, позволяют пользователю блокировать сайты, отвлекающие его от работы или учебы. Среди наиболее известных: *Freedom*, *Self-Control*, *Focus Booster*, *StayFocused* и др. Более того, некоторые (например, программа *Cold Turkey* для *Windows*) позволяют даже ограничивать количество часов работы за компьютером в день и устанавливать часы, в которые работа за компьютером запрещена.



КОНТРОЛЬ РАСХОДОВ

Использование мобильных приложений позволяет пользователям записывать свои траты, контролируя посредством этого собственное финансовое положение, накопленные сбережения, движение к намеченным финансовым целям. Примеры таких приложений: *Money Lover*, *Money Manager*, *You Need a Budget*.



ДОСТИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ

Многие банки предлагают своим клиентам счета-«копилки», позволяющие в день поступления средств автоматически переводить определенную сумму (или процент) на целевой счет. Такого рода услуги ограничивают порывы людей «потратить зарплату за один день», давая им возможность достигать поставленных финансовых целей.



03

КАК ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ПОМОГАЕТ НАМ ДОСТИЧЬ СВОИХ ЦЕЛЕЙ

Наверное, каждый из нас когда-нибудь обещал себе меньше времени проводить в социальных сетях, ложиться спать не позже назначенного часа, вести здоровый образ жизни, хорошо учиться в следующем семестре, заранее начать писать диплом и т.д. Но не каждому это удавалось.

Наиболее предусмотрительные из нас, зная, как сложно будет противостоять искушению, ищут способы, которые позволили бы им совладать с собой в критическую минуту. Одиссей, возвращаясь с Троянской войны и желая послушать

пленительное пение сирен, понимает, что, услышав их голоса, захочет повернуть корабль к гибельному берегу. Чтобы противостоять искушению, он просит матросов привязать себя к мачте и, благодаря этому, счастливо минует опасный остров.

“

...Однако должны вы
Крепко меня перед этим связать, чтоб стоял я на месте
Возле подножия мачты, концы ж прикрепите к подножью.
Если я стану просить и меня развязать прикажу вам,
Больше тотчас же еще ремней на меня намотайте.

Гомер. «Одиссея»

”



Дж.Х. Уотерхаус. Улисс и Сирены (1897) | Общественное достояние; Wikimedia Commons (Bibi Saint-Pol)

Аналогом привязывания в наше время могут служить различные электронные ресурсы, которые позволяют людям бороться с искушениями и добиваться намеченных целей. Один из самых известных проектов на сегодняшний день — портал *Stickk.com*, придуманный и запущенный поведенческими экономистами из Йельского университета. На этом сайте пользователь может заключить договор с самим собой.

Схема работы сервиса проста. Вы регистрируетесь на сайте, ставите себе цель (из списка типовых или формулируете собственную), назначаете судью из пользователей сайта, который будет контролировать выполнение вами условий «договора», и приглашаете друзей следить за вашим движением к намеченной цели. Если вы не выполняете свое обещание, то платите штраф, причем этот платеж по вашему выбору может быть направлен вашему другу, вашему врагу (анонимным платежом), случайной благотворительной организации или организации, взгляды которой вы не разделяете. Опции с отправкой штрафа врагу и организации, чьи цели вы не разделяете, добавлены, чтобы пользователю было особенно неприятно проигрывать и не достигать намеченной цели.

Проект *Stickk.com* успешно функционирует с 2007 г.; за 10 лет в нем приняли участие более 100 тысяч человек. На настоящий момент на кон поставлено более 30 миллионов долларов, создано более 300 тысяч обязательств; благодаря *Stickk.com* совершено более 800 тысяч тренировок и не выкурены 19 миллионов сигарет.



FlatIcon, Alessio Azzeni

Статистика показывает, что более 70% тех, кто заключал с собой сделку на *Stickk.com*, добивались своих целей. Это и эффективный способ борьбы с лишним весом, и способ бросить курить, и способ заставить себя каждый месяц сберегать определенную сумму денег, и многое другое. В основе столь высоких результатов две причины: никто не хочет терять деньги и никто не хочет выглядеть слабоком в глазах друзей.

Опции с назначением судьи и с денежным штрафом не являются обязательными — пользователь может их не выбирать. Но статистика сайта показывает, что наличие судьи увеличивает вероятность достижения цели почти в два раза, а денежная ставка — почти в три раза.

Аналоги *Stickk.com* существуют, но их не так много. Например, сайт *TheBudge.com* интересен тем, что собирает средства от проигранных споров на благотворительность. Однако его основной минус в том, что сервис работает только в мобильном приложении, причем недоступном для пользователей операционной системы *Android*. Русскоязычный аналог *SmartProgress.do* выгодно отличается тем, что цель можно разбить на множество подзадач, и ваш прогресс могут отслеживать все пользователи, а не только друзья. Также в проекте реализована система наставничества. *Smart Progress* лучше подходит для постановки таких целей, как открытие своего дела, изучение новых дисциплин и т. д.

Важно помнить, что у каждого сервиса есть свои преимущества и недостатки. Не бойтесь пробовать и смотреть, какой из них подходит именно вам.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гомер. (2016). Илиада. Одиссея. М.: Machaon, Азбука-Аттикус.
2. Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. The journal of economic perspectives, 5(1).
3. Mischel, W. (2014). The marshmallow test: understanding self-control and how to master it. Random House.
4. Moffitt, T.E., Poulton, R., Caspi, A. (2013). Lifelong impact of early self-control. American Scientist, 101(5).
5. Strahilevitz, M.A., Loewenstein, G. (1998). The effect of ownership history on the valuation of objects. Journal of Consumer Research, 25(3), 276–289.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

1. Корова | CC0 Creative Commons
2. lightpoet | Shutterstock.com (www.shutterstock.com/ru/image-photo/pretty-young-woman-choosing-right-furniture-375682447) | Стандартная лицензия
3. ramonantinolo | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/75117707>) | Стандартная лицензия
4. Vasilev_Ki | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/12662226>) | Стандартная лицензия
5. zhudifeng | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/64021217>) | Стандартная лицензия
6. Коплю-Куплю | Институт национальных проектов
7. Дж. У. Уотерхаус. Улисс и Сирены (1891) | Общественное достояние; Wikimedia Commons (Bibi Saint-Pol)
8. Flaticon: Alessio Atzeni

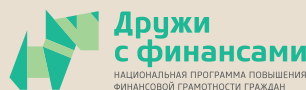
ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: КАК ПСИХОЛОГИЯ И КУЛЬТУРА ВЛИЯЮТ НА ВАШЕ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 7:

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗНАНИЯ О ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ?

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

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.



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].



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-І 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.



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



Depositphotos.com

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 нерациональностью.* 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.

НЕТ, СПАСИБО!

Depositphotos.com

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

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?

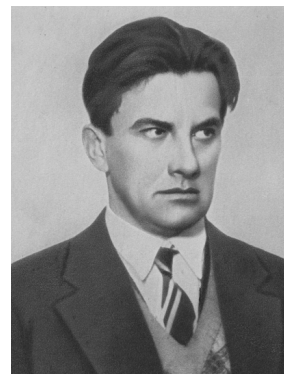
”

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 лотерее 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 своею частью.
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 лотерее, 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 пузе 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).

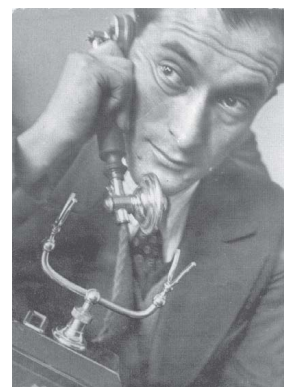
”

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://japan.propertycentral.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)

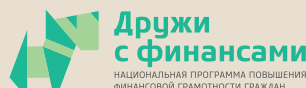
1. ginasanders | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/27171087>) | Стандартная лицензия
2. ljsphotography | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/49916387>) | Стандартная лицензия
3. Clearing the road from Zerne to Brail after an avalanche in the «Winter of Terror», near Punt Nova. 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

СЛОВАРЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕРМИНОВ

Биржа (фондовая) — рынок, на котором продают и покупают ценные бумаги (акции, облигации и т. д.).

Бондинговый социальный капитал (*bonding social capital*) — наличие связей между людьми, «похожими друг на друга», распространение норм честности, доверия и кооперации только на членов определенного («близкого») круга.

Бриджинговый социальный капитал (*bridging social capital*) — наличие связей между людьми, «непохожими друг на друга», распространение норм честности, доверия и кооперации на всех людей, в том числе не входящих в постоянный круг общения.

Дефицит — ситуация, когда спрос на товары или услуги превышает предложение. Соответственно, *дефицитный товар* — это товар, на который спрос превышает предложение.

Дефолтная опция (*default option*) — характеристика товара или услуги, которая действует по умолчанию в момент начала использования и не требует дополнительных шагов для активации.

Дистанция власти (*power distance*) — степень, в которой наделенные относительно меньшей властью члены общества или организации ожидают и допускают неравномерность распределения власти.

Долгосрочная ориентация (*long term orientation*) — в противовес краткосрочной ориентации характеризует общества, где ценятся действия, нацеленные на получение каких-либо наград в будущем, в частности, упорство и бережливость.

Доходность — способность актива изменять свою стоимость во времени и приносить доход.

Избегание неопределенности (*uncertainty avoidance*) — характеризует степень неприятия людьми, принадлежащими к одной культуре, неопределенных и незнакомых ситуаций.

Избегание потерь (*loss aversion*) — более острое восприятие финансового проигрыша, чем эквивалентного по величине выигрыша.

Индивидуализм (*individualism*) — в противовес коллективизму характерен для обществ, в которых связи между людьми слабы: каждый заботится только о себе и своих ближайших родственниках.

Индивидуальный инвестиционный счет — брокерский счет с особым режимом налогообложения и установленным минимальным сроком операционной деятельности.

Институциональное доверие (*institutional trust*) — характеризует степень, в которой люди доверяют разного рода институтам, в частности, правительству, парламенту, судам, полиции, банкам.

Капитализация процентов (сложный процент) — способ расчета дохода по вкладу, при котором процентный доход за истекший период прибавляется к исходной сумме вклада и полученная сумма становится исходной для начисления процентов за следующий период.

Коллективизм (*collectivism*) — в противовес индивидуализму характерен для обществ, где люди с самого рождения включены в сильные и сплоченные группы, которые в течение всей их жизни предоставляют им защиту в обмен на лояльность.

Краткосрочная ориентация (*short term orientation*) — в противовес долгосрочной ориентации характеризует общества, где важны ценности, связанные с прошлым и настоящим, в частности, уважение к традициям, выполнение социальных обязательств.

Ликвидность — способность любого актива быстро трансформироваться в деньги.

Маскулинность (*masculinity*) — в противовес феминности свойственна обществам с четким разделением гендерных ролей. Предполагается, что мужчины — напористые, жесткие, сосредоточенные на материальном успехе, а женщины — скромные, чуткие, заботящиеся.

Межвременные предпочтения (*time preferences*) — предпочтения людей между настоящим и будущим, например предпочтения потребителей между текущим и будущим потреблением.

Ментальный учет (*mental accounting*) — влияние источника денежных средств, того, где они хранятся и на что могут быть потрачены, на восприятие денег и на принятие финансовых решений.

Микрокредитная организация (разновидность микрофинансовой организации) — коммерческая или некоммерческая организация, не являющаяся банком и выдающая займы обычно на короткий срок и под высокий процент.

Надежность — характеристика защищенности актива от рисков.

Недосбережение — поведение, при котором человек делает сбережений меньше, чем в условиях рационального принятия решений.

Неликвид — невостребованный товар, который невозможно быстро продать.

Общество взаимного страхования (мьючелс) — страховая компания, владельцами которой являются держатели страховых полисов.

Паевый инвестиционный фонд — фонд, осуществляющий инвестиции денежных средств для получения дохода и состоящий из множества небольших долей денежных средств граждан.

Патернализм — такая система отношений в обществе, при которой на государство возлагается обязанность по обеспечению потребностей граждан.

Переоценка малых и недооценка больших вероятностей (*overreaction to small probabilities, underreaction to large probabilities*) — неверное представление человека о вероятности наступления того или иного события, то есть ситуация, когда человек переоценивает вероятность наступления маловероятного события или недооценивает — высоковероятного.

Поведенческая экономика — отрасль экономической теории, учитывающая в явном виде психологические особенности человеческого восприятия и принятия решений.

Подталкивание (наджинг, nudging) — создание специальных условий, обеспечивающих предсказуемость поведения людей, без запрета выбора других возможных вариантов.

Поручитель — человек, который будет ответственен за выплату кредита в случае, если этого не сделает сам заемщик.

Принятие решений на основе стереотипов (*heuristics*) — ориентация человека при принятии решений не на фактическую ситуацию, а на то, насколько эта ситуация соответствует какому-либо типичному примеру или стереотипу.

Проективное смещение (*projection bias*) — ситуация, когда человек уделяет чрезмерное внимание текущим условиям, в которых он делает свой выбор, и недооценивает, что эти условия в будущем могут измениться.

Прокрастинация (*procrastination*) — склонность человека постоянно откладывать «на потом» принятие важных решений, выполнение неприятных, трудо- и/или времязатратных, но важных дел.

Пролонгация вклада/кредита — продление (обычно автоматическое) договора вклада или кредита на условиях и по ставке, действующих на момент продления.

Психологические особенности финансового поведения — отклонения от стандартных предпосылок экономической теории о рациональности экономического агента, обусловленные психологией человека.

Рациональное экономическое поведение — поведение, направленное на получение максимального результата при минимальных затратах в условиях ограниченности возможностей и ресурсов.

Реструктуризация кредита — пересмотр по инициативе заемщика или кредитора условий кредитного договора,

например, связанных с величиной процентной ставки или порядком и сроком выплат.

Риск — вероятность наступления того или иного неблагоприятного события (исхода).

Самоуверенность (*overconfidence*) — склонность людей объяснять свои успехи собственным мастерством, а проигрыши списывать на неудачу и внешние, не зависящие от них факторы.

Склонность (отношение) к риску — максимальный уровень неопределенности, который готов принять индивид. При выборе между высоким, но нестабильным и невысоким, но стабильным доходом склонный к риску человек выбирает первый вариант, несклонный — второй вариант.

Склонность к сбережению — понятие, отражающее долю сбережений в доходе человека.

Смещение к настоящему (*present bias*) — склонность придавать большее значение расходам, которые надо совершить здесь и сейчас, или доходам, которые можно получить незамедлительно, чем издержкам и выгодам, которые произойдут в будущем.

Смещение к подтверждению (*confirmation bias*) — восприятие людьми в качестве заслуживающей внимания только той информации, которая соответствует их уже сложившимся убеждениям и представлениям о мире.

Смещение к статус-кво (*status quo bias*) — склонность человека «плыть по течению», сохранять существующее положение дел из-за переоценки издержек, связанных с изменением ситуации.

Социальные предпочтения (*social preferences*) — ситуация, при которой решения человека зависят не только от его индивидуальных выгод, но и от выгод окружающих — даже незнакомых ему лично — людей вследствие, например, моральных или социальных обязательств.

Социальный капитал (*social capital*) — распространенность норм честности, доверия и кооперации, принятых в обществе/группе/организации.

Социокультурные особенности поведения — особенности, обусловленные влиянием сложившихся в обществе норм, ценностей и представлений о правильном образе действий.

Страховая премия — сумма страхового взноса, который вы должны уплатить страховой компании при покупке страховки.

Точка отсчета (*reference point*) — ситуация, относительно которой человек воспринимает выгоды и издержки.

Феминность (*femininity*) — в противовес маскулинности характеризует общества с частично совпадающими гендерными ролями: предполагается, что и мужчины, и женщины — скромные, чуткие, заботящиеся.

Финансовая пирамида — разновидность мошеннических финансовых схем, в которых доход первым участникам «пирамиды» выплачивается за счет вкладов последующих участников.

Фрейминг (*framing*) — влияние контекста и условий принятия решения на выбор человека.

Ценные бумаги — документы, удостоверяющие, что их владелец является собственником или кредитором фирмы, частного лица или государства. Наиболее распространенные ценные бумаги — акции, облигации, векселя.

Эффект Веблена (*Veblen effect*) — демонстративное потребление товаров и услуг, недоступных для большинства в связи с их высокой ценой, преимущественно для демонстрации своего богатства/статуса.

Эффект владения (*endowment effect*) — склонность человека больше ценить те вещи, которыми он уже владеет,

чем те, которые он только может получить. В частности, проявляется в том, что человек готов продать имеющееся у него благо за гораздо большие деньги, чем был бы готов сам заплатить за точно такое же благо, если бы у него его не было.

Эффект доступности (*availability heuristic*) — склонность людей формировать суждения исходя из информации, которую легче вспомнить.

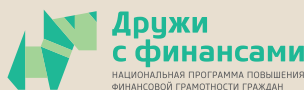
Эффект якоря (*anchoring*) — ситуация, в которой восприятие человеком тех или иных количественных (в том числе и финансовых) показателей в значительной степени зависит от какой-либо точки отсчета — «якоря».

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ: СЛОВАРЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕРМИНОВ

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

ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ

КО ВСЕМУ КУРСУ

КНИГИ И СТАТЬИ

- Ариели, Д. (2010). *Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения*. Изд. «Манн, Иванов и Фербер».
- Горяев, А., Чумаченко, В. (2009). *Финансовая грамота*. Изд. «Российская экономическая школа».
- Канеман, Д. (2017). *Думай медленно... Решай быстро*. Изд. «АСТ, Neoclassic».
- Акерлоф, Д., Шиллер, Р. (2017). *Охота на простака: Экономика манипуляций и обмана*. Изд. «Манн, Иванов и Фербер».

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

- hochumoguзнаю.рф/ — о правах потребителей финансовых услуг, законодательстве в сфере финансов от Министерства финансов РФ.
- вашифинансы.рф/ — о финансовой грамотности с учетом региональной специфики от Министерства финансов РФ.
- <http://fincult.info/> — о мире личных финансов от Центрального банка России.
- <https://fingramota.econ.msu.ru/> — об изменениях в законодательстве, влияющих на личные финансы, от Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова.
- <http://fgramota.org/> — о финансовой грамотности от Российской экономической школы.

К УРОКАМ 1–3

КНИГИ И СТАТЬИ

- Аузан, А. (2013). *Экономика всего*. Изд. «Манн, Иванов и Фербер».
- Бегельсдайт, Ш., Маселанд, Р. (2016). *Культура в экономической науке*. Изд. «Международные отношения».
- Левитт, С., Дабнер, С. (2010). *Фрикономика*. Изд. «Манн, Иванов и Фербер».
- Левитт, С., Дабнер, С. (2010). *Суперфрикономика*. Изд. «Манн, Иванов и Фербер».
- Талер, Р. (2017). *Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. Изд. «Эксмо».
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H. (1991). *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias*. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193–206.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations*. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work*. *International Affairs*, Royal Institute of International Affairs, vol. 70.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

- <https://notdotteam.github.io/trust/#> — об эволюции доверия и его роли в экономике (в формате игры).
- www.behavioraleconomics.com/ — о новинках в области поведенческой экономики.
- www.nytimes.com/interactive/2015/07/03/upshot/a-quick-puzzle-to-test-your-problem-solving.html — о поведенческих особенностях и их роли в принятии решений (в формате игры).
- geerthofstede.com/ — о методике Гирта Хофстеде от самого автора, с описанием подхода и данных по странам.

К УРОКАМ 4–6

КНИГИ И СТАТЬИ

- 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), 690–731.
- Eugster, B., Lalive, R., Steinhauer, A., Zweimüller, J. (2011). *The Demand for Social Insurance: Does Culture Matter?* *The Economic Journal*, 121(556).

Hossain, M. (1988). *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*. The International Food Policy Research Institute, vol. 65.

Thaler, R.H., Benartzi, S. (2004). *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*. Journal of Political Economy, 112(S1), S164-S187.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

- <https://journal.tinkoff.ru> — о финансовой грамотности доступным языком с примерами из жизни.
- www.youtube.com/channel/UC9uayMAC_wWIEh96vCKq1Jw — о финансовой грамотности на Youtube от Банка России.
- www.grameen.com — о микрокредитовании и его роли в развивающихся странах.
- www.azbukafinansov.ru — о финансовой грамотности от Международного форума лидеров бизнеса.
- www.fingramota.org — актуальные новости и обучающие материалы о финансовой грамотности.

К УРОКАМ 7–8

КНИГИ И СТАТЬИ

Капелюшников, Р. (2013). *Поведенческая экономика и новый патернализм*. Препринт WP3/2013/03. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». М.: Высшая школа экономики.

Талер, Р., Санстейн, К. (2017). *Nudge: Архитектура выбора*. Изд. «Манн, Иванов и Фербер».

Nudge nudge, think think (2012). The Economist, March 24th (www.economist.com/node/21551032#footnote1).

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>).

Team Update Report 2016–17 (2017). The Behavioural Insights Team, UK, London.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

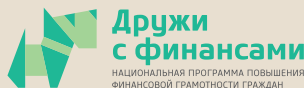
- www.stickk.com/, <https://smartprogress.do> — помогают ставить и достигать цели.
- <https://journal.tinkoff.ru/day/> — простой онлайн-калькулятор для расчета личного бюджета.
- <https://goo.gl/wTXo7V> — шаблон Excel для ведения личного бюджета.
- www.behaviouralinsights.co.uk — сайт команды специалистов по поведенческой экономике, разрабатывающих и оценивающих способы «подталкивания» (наджинга).

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ: ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ

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