

Для цитирования: Литвинова В. В. Финансовое поведение человека и определяющие его факторы // Журнал экономической теории. — 2020. — Т. 17. — № 1. — С. 230-237

<https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-1.19>

УДК 336.63

JEL D01, D03, D14

В. В. Литвинова

Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России
(Москва, Российская Федерация; e-mail: fa-fm-1@yandex.ru)

ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕГО ФАКТОРЫ¹

Сфера личных или домашних финансов в последние годы стала предметом многочисленных теоретических и эмпирических исследований. В фокусе одних исследователей оказались вопросы принятия финансовых решений на индивидуальном уровне, в то время как другие за единицу анализа приняли супружескую пару или домохозяйство, состоящее из двух и более лиц. Вне зависимости от перспективы исследования представляет интерес изучение финансового поведения и факторов, его определяющих. Выделение данных факторов будет способствовать кастомизации финансовых продуктов, то есть их индивидуальной подстройке под каждого клиента. Понимание факторов финансового поведения — первый шаг к его прогнозированию.

Цель настоящей статьи — выявление основных факторов индивидуального финансового поведения, их классификация и выявление наиболее значимых факторов. Методом исследования являлся критический обзор отечественных и зарубежных исследований, который показал, что существуют внутренние факторы (интеллектуальные, личностно-психологические и социально-демографические характеристики), а также факторы внешнего порядка, к которым относятся территориальные, культурные особенности, экономические и инфраструктурные возможности, политические факторы.

В качестве наиболее важных детерминант финансового поведения автором выделяются финансовая грамотность и личностно-психологические факторы. Финансовая грамотность позволяет определить, какой инструмент использовать для инвестирования, а личностно-психологические факторы — довести процесс инвестирования до логичного завершения (получение прибыли). Личностно-психологические характеристики модулируют общее неприятие риска (толерантность к риску), что непосредственно связано с финансовым поведением. Согласно проведенным исследованиям, упомянутым в статье, уровень финансовой грамотности в большей степени влияет на стратегии принятия человеком сберегательных и кредитных решений, чем размер его доходов, традиционно рассматривающийся в качестве ключевой детерминанты финансового поведения.

Ключевые слова: финансовое поведение, факторы финансового поведения, финансовая грамотность, финансовое решение, принятие финансовых решений, инвестор, инвестиции, инвестиционная деятельность, финансовые продукты, финансовые услуги

Введение

С развитием финансовой системы Российской Федерации, повышением информатизации общества и цифровизации экономики повышается конкуренция на рынке финансовых услуг. Потенциальный инвестор имеет огромный выбор. В настоящее время в России действует около 440² коммерческих банков, в каждом из которых есть различные варианты депозитных счетов. Свои услуги предлагают тысячи брокеров. На Московской бирже торгуются

2113 ценных бумаг 634 эмитентов³. Существует возможность торговли на зарубежных площадках: Лондонской, Нью-Йоркской, Гонконгской и других фондовых биржах, покупки валюты различных государств. До сих пор еще актуален новый инвестиционный инструмент — криптовалюта, которых насчитывается уже около тысячи. Нельзя не упомянуть и более экзотичный инструмент — объекты тезаврации, это драгоценные металлы, ювелирные украшения, антиквариат. Кроме того, помимо финансовых инвестиций существуют и реальные, а именно движимое и недвижимое имущество.

¹ © Литвинова В. В. Текст. 2020.

² Информация о банковской системе Российской Федерации в 2019 году / Банк России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_bs_19.htm&pid=lic&sid=itm_21004 (дата обращения: 26.11.2019).

³ Список ценных бумаг, допущенных к торгам // Московская биржа [Электронный ресурс]. URL: <https://www.moex.com/ru/listing/securities.aspx> (дата обращения: 26.11.2019).

Между тем население в основном использует модель финансового поведения «Трачу все, что зарабатываю». По оценкам Росстата, за 2018 год 89,2 %¹ денежных доходов населения ушло на оплату товаров и услуг, а также обязательных платежей и взносов.

Итак, предложение на рынке финансовых услуг велико, а спрос ограничен, отсюда увеличение конкуренции и необходимость привлечь существующих инвесторов. Сделать это можно путем кастомизации финансовых продуктов, то есть их индивидуальной подстройки под каждого клиента. Для этого необходимо понимать, как люди принимают финансовые, в частности инвестиционные, решения, какие факторы влияют на данный процесс. Зная это, можно прогнозировать инвестиционное поведение, а значит, предложить каждому инвестору именно тот продукт, который он хочет.

По результатам критического обзора существующей литературы, все факторы, влияющие на финансовое поведение человека, для простоты анализа были разделены на две группы: внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы

Внутренние факторы, определяющие финансовое поведение, делятся на интеллектуальные, социально-демографические и личностно-психологические.

К *интеллектуальным факторам* относятся финансовая грамотность, внимание к финансовым вопросам и интерес к финансовой деятельности, финансовый опыт, когнитивные характеристики.

Финансовая грамотность — одна из наиболее важных детерминант финансового поведения. Ведь «без адекватных знаний и навыков невозможно удовлетворительно управлять своими финансами, особенно в динамичном и сложном окружении» (Dinga et al., 2011). Исследования показывают, что именно образовательные программы связаны с улучшением финансового результата (Agarwal et al., 2011), а финансовая грамотность — с грамотным управлением пенсионными накоплениями и эффективной инвестиционной деятельностью на фондовом рынке (Lusardi, 2009).

Так, Лодхи (Lodhi, 2014) изучил влияние финансовой грамотности, опыта, использования бухгалтерской информации, важности анализа финансовой отчетности и возраста на

инвестиционные решения человека. Им был проведен корреляционный анализ для определения связи между вышеупомянутыми переменными. Согласно полученным результатам, финансовая грамотность и использование бухгалтерской информации сочтены значимыми для снижения информационной асимметрии и инвестиций в рискованные финансовые инструменты.

Анализ массива данных, полученного по результатам социологического исследования Сушко (2017), позволил сделать вывод, что уровень финансовой грамотности в большей степени влияет на стратегии принятия человеком сберегательных и кредитных решений, чем размер его доходов, традиционно рассматривающийся в качестве ключевой детерминанты финансового поведения. Кроме того, в моделях финансового поведения учитываются такие переменные, как *внимание к финансовым вопросам и интерес к финансовой деятельности*. Так, Америкс, Каплин и Лихи (Ameriks et al., 2004) признают, что многие люди рассеянны и совершенно не думают о своих расходах. Между тем наличие интереса к финансовой деятельности является стимулом для повышения человеком уровня своей финансовой грамотности. Поэтому интерес зачастую важнее наличия определенного финансового образования.

Еще одним фактором в этой группе является *финансовый опыт* индивида, его прошлые финансовые решения и их результаты. В долгосрочной перспективе наличие отрицательного финансового опыта может снизить инвестиционную активность человека, повысить его осторожность. В краткосрочном периоде может сработать «неприятие убытков», рассмотренное нобелевским лауреатом Канеманом (2013). Его суть состоит в том, что человека так сильно огорчает потеря определенной суммы денег, что он стремится «отыграться» и терпит все новые и новые убытки. Таким образом, неприятие убытков приводит к убыткам.

Когнитивные характеристики зачастую изучаются совместно с финансовой грамотностью и возрастом. Всемирная организация здравоохранения считает, что эти характеристики изменяются в течение жизни человека, а это, в том числе, связано с экономическим контекстом жизнедеятельности. Выявлена четкая взаимосвязь между *познавательными способностями человека и его экономическим выбором*. Довольно часто индивидуальное финансовое поведение отображает ошибки восприятия или анализа. Отсутствие внимания или информации, невозможность правильно обработать

¹ Росстат. [Электронный ресурс]. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения: 26.11.2019).

имеющуюся информацию, неопределенность и т. п. иногда приводят к принятию неадекватных финансовых решений (Lusardi, 2009).

Личностно-психологические факторы. Результаты исследований говорят о том, что существует значимая взаимосвязь психологических факторов с принятием решений индивидуальным инвестором. Регрессионный анализ показывает, что психологические факторы по сравнению с экономическими оказывают большее влияние на поведение при принятии решений (Sarwar, Afaf, 2014). При этом одним из важнейших факторов, влияющих на принимаемые инвесторами финансовые решения, являются психологические предубеждения (Jureviciene, Kristina, 2012). Существует очевидная взаимосвязь между личностными чертами и психологическими предубеждениями инвесторов; личностные черты инвесторов влияют на их толерантность к финансовым рискам (Murgea, 2010).

В последнее время в литературе используются экономические модели, учитывающие эти факторы для принятия более эффективных решений путем установления контроля над психологическими предубеждениями (Bruni, Sugden, 2007). Исследователями указывается на несколько общих факторов, которые влияют на индивидуальные решения: потребности/желания, риск/неопределенность, время, затраченное на обучение, прибыли и убытки, затраты/усилия, риск/отклонение, задержка дисконтирования, разведка (Doya, 2008).

Кубилаем и Байракдароглу (Kübilay, Bayrakdaroglu, 2016) разработана модель принятия финансовых решений, предложенная в Международном журнале финансовых исследований. В модели прослеживается взаимосвязь между личностными чертами и психологическими предубеждениями, а также между личностными чертами и принятием финансового риска. Факторы, входящие в модель, структурированы следующим образом:

1) большая пятерка личностных качеств (Big Five Factor Personality Traits) — экстраверсия, доброжелательность, добросовестность, нейротизм (эмоциональная нестабильность), открытость опыту;

2) психологические предубеждения — репрезентативность, доступность, закрепление, корректировка, самоуверенность, отвращение к сожалению, «стадный» эффект;

3) толерантность к финансовому риску (низкая, высокая).

В литературе отмечается, что во многих случаях инвесторы не знают о своем неправиль-

ном поведении. Если инвесторы осознают свои психологические предубеждения, зная свою собственную личность, они могут принимать свои финансовые решения более сознательно. Таким образом, такой образ мышления снижает их ошибки восприятия и повышает качество принимаемых ими решений. В исследованиях установлено, что невротические личности чаще демонстрируют «стадное поведение», чем люди, имеющие уравновешенный характер. В частности, Лакшми утверждает, что поведенческие предубеждения, такие как стадное поведение, самоуверенность, неприятие риска, когнитивный диссонанс, эвристика репрезентативности и эффект отражения различаются у инвесторов, которые принимают краткосрочные и долгосрочные инвестиции (Lakshmi et al., 2013). Существует положительная связь между самоуверенностью и личностными качествами, такими как доброжелательность, экстраверсия и сознательность. Хотя многие инвесторы имеют сильные инвестиционные предубеждения, такие как чрезмерная уверенность, а одним из наиболее значимых факторов финансовых решений инвесторов являются провалы восприятия. Однако в литературе мало исследований, касающихся классификации личностей инвесторов и тенденций поведенческих предубеждений, проявляющихся в чертах личности. В этом контексте целью будущих исследований может стать определение взаимосвязи между личностными качествами и психологическими предубеждениями отдельных инвесторов, их восприятием финансовых рисков.

Социально-демографические факторы, определяющие финансовое поведение, представлены такими характеристиками индивида, как возраст, пол, наличие семьи, религия и здоровье. С одной стороны, выделение подобной группы факторов может показаться нетолерантным, но с другой — подобные исследования проводились зарубежными учеными, и ими были сделаны однозначные выводы, игнорировать которые не представляется возможным.

Возраст — важный предиктор финансового поведения, который указывается в литературе. Большинство исследователей подтверждается, что предпочтения инвесторов в тех или иных рискованных инвестициях уменьшается по мере увеличения возраста и опыта (Lodhi, 2014); другие авторы напрямую связывают такие переменные, как возраст и финансовая грамотность, заявляя, что у группы старшего возраста финансовая грамотность ниже (Lusardi, 2009).

Пол. Участие женщин в принятии финансовых решений в супружеских парах является фокусом исследований многих ученых (Fonseca et al., 2012; Friedberg, Webb, 2006). Работа Бернашека показывает, что уровень дохода, получаемого женщиной, оказывает непосредственное влияние на ее участие в принятии финансовых решений в семье (Bernasek, Bajtelsmit, 2002). В 2012 году Фонсека, Мюллен, Замарро и Зиссимопулос (Fonseca et al., 2012) выявили гендерный разрыв в финансовой грамотности и обмен финансовыми решениями в быту (Friedberg, Webb, 2006). Исследования, проведенные доктором Дармутского колледжа Анной-Марией Лусарди, показали, что, в то время как низкий уровень финансовой грамотности — широко распространенная проблема для обоих полов, женщины в среднем менее финансово грамотны, чем мужчины. Они также менее защищены от финансовых потрясений. Это обуславливается возросшим количеством разводов и увеличением продолжительности жизни женщин. Кроме того, они обеспокоены образованием своих детей и стараются помочь своим пожилым родителям в большей степени, чем мужчины (Галишникова, 2012). Кроме того, исследователями изучается еще один важный вопрос, касающийся неприятия женщинами риска.

Семья также является фактором, влияющим на финансовое поведение. Наиболее изученная область — взаимодействие супружеской пары при принятии финансовых решений. Основываясь на идее, что жены чаще всего моложе мужей и что женщины живут дольше мужчин, Броунин (Browning, 2009) указал, что члены семьи априори находятся в различных стадиях жизненного цикла. В свою очередь различия в возрастных перспективах влияют на принимаемые финансовые решения. Отмечается, что когда последнее слово за собой оставляет старший из супругов, такое решение чаще оказывается корректным. Однако в среднем решения мужа чаще оказываются корректными, чем решения жены (Friedberg, Webb, 2006). Грамотное управление финансами со стороны родителей находит отражение в детях: они не испытывают недостатка в карманных деньгах и с большей вероятностью не имеют долгов. И, наоборот, дети, родители которых не умеют управлять своими финансами, просят дополнительные карманные деньги и часто должны (Галишникова, 2012).

Религия. В своем исследовании Обамуйи (Obamuyi, 2013) попытался выявить социаль-

но-экономические факторы, влияющие на инвестиционные решения инвесторов на нигерийском рынке капитала, с помощью модифицированного вопросника, разработанного Аль-Тамими. Опросы показали, что при принятии инвестиционных решений неэкономические факторы, такие как религия, слухи, лояльность к продуктам/услугам компании и мнение членов семьи, были признаны незначительными среди инвесторов. Существуют исследования, которые показывают, что более длительный горизонт планирования в финансовых вопросах в какой-то степени обусловлен разницей в религиозных представлениях инвесторов. Угроза стереотипов — вопрос исследования Карры и Стила, которые утверждают, что религиозные стереотипы влияют на финансовые решения человека в результате повышенной неопределенности в отношении будущих доходов, которая и влияет на текущее потребление (Carr, Steele, 2010).

Влияние *здоровья* на принятие финансовых решений обсуждается в работе Джеймса Бойла и Беннетта (Bennet et al., 2004). Авторы установили, что инвестиционно-сберегательное поведение домохозяйств и структура инвестиций связаны со здоровьем их членов. В работе Роузена и Ву указывается на существование сильной корреляции между индивидуальным здоровьем и финансовым решением; лица с проблемами здоровья стремятся, как правило, придерживаться более безопасных финансовых стратегий и ликвидных финансовых инструментов.

Внешние факторы

Внешние факторы, определяющие финансовое поведение, следующие: культура, доступ к финансовым консультациям (советам), демография, экономическая среда и развитие финансовой системы.

Культура. Вопрос культуры рассматривается применительно к финансовым решениям в исследованиях Брюера и Зальцмана, которые вводят термин «культурные финансы» (Breuer, Salzmann, 2012). Авторами утверждается, что «национальная культура определяет структуру портфеля домохозяйств, так как она предсказывает использование определенных классов активов». Существует связь между предпочтениями людей и горизонтами их финансового планирования. Особый подход, который прослеживается во многих исследованиях, заключается в том, что национальная культура влияет на конфигурацию национальных финансовых систем, в том числе на развитие фи-

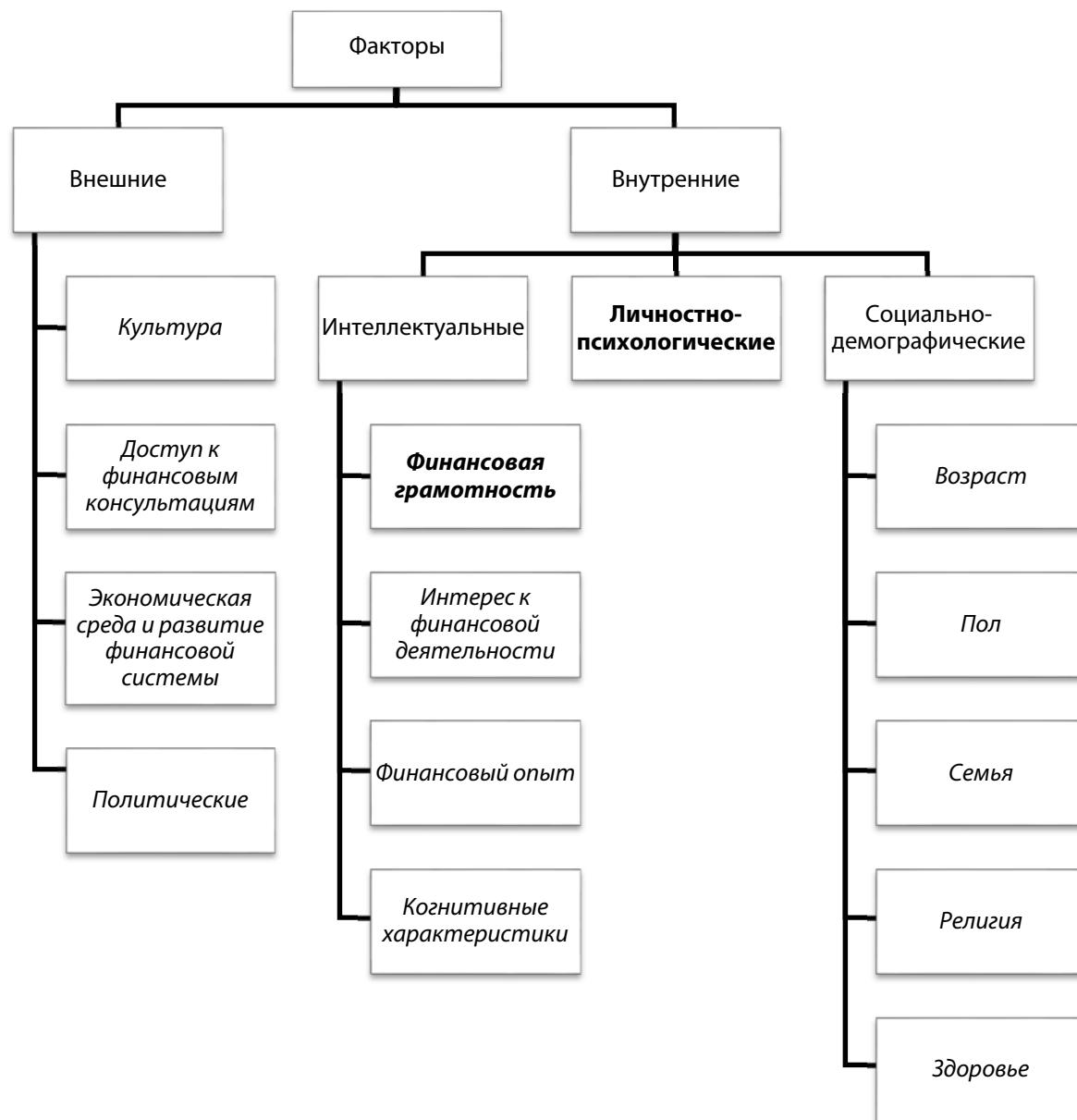


Рис. Факторы, определяющие финансовое поведение человека

нансового консалтинга, системы страхования (жизни и здоровья, финансовых рисков) и др.

Доступ к финансовым консультациям (советам) как внешний фактор влияния положительно связан с уровнем финансовой грамотности (Collins, 2012). Несомненно, потребность в консультациях — это внутренний фактор, но возможность получения такого совета — характеристика окружающей среды, а также развития национальной финансовой инфраструктуры. Положительное влияние рекомендаций на финансовое поведение человека доказано многими исследованиями. На принимаемые инвесторами решения в той или иной степени влияют рекомендации друзей/коллег, советы финансовых консультантов, информация, связанная с имиджем компании и др.

Экономическая среда и развитие финансовой системы являются важными факторами, оказывающими влияние на финансовые решения, принимаемые населением. Безусловно, важную роль в финансовом поведении человека играют различные этапы экономического цикла. Даже если другие элементы, относящиеся к финансовым решениям, остаются неизменными, финансовое поведение существенно отличается в периоды экономического роста по сравнению с периодами спада. Уровень благосостояния населения, безработицы и инфляции, развитие национальной экономики в целом оказывают очень большое влияние на принятие решений индивидуальными инвесторами (Бурдяк, 2014). Кроме того, финансовое решение ограничивается наличием воз-

возможности осуществления финансового выбора (в том числе возможность свободно вносить депозиты в коммерческие банки, покупать и продавать иностранную валюту, ценные бумаги), а также гарантиями государства, такими как страхование вкладов.

Политические факторы. На финансовое поведение также сильно влияют такие факторы, как политическая стабильность, государственная политика в отношении бизнеса, доверие населения к власти. Чем более стабильна ситуация в стране, тем более свободно чувствуют себя инвесторы, выбирая более рискованные финансовые инструменты.

Критический обзор отечественных и зарубежных исследований, в которых определяются факторы, влияющие на финансовое поведение физических лиц, показал, что существуют интеллектуальные, личностно-психологические и социально-демографические характеристики, а также факторы внешнего порядка, к которым относятся территориальные (культурные) особенности, экономические и инфраструктурные возможности и т. п. Схематично все факторы представлены на рисунке.

Заключение

Для того, чтобы обобщить факторы, оказывающие наибольшее влияние на принятие индивидуальных финансовых решений, мы

проанализировали современные эмпирические исследования по теме финансового поведения домохозяйств. Чаще всего на уровне домохозяйства анализируются финансовая грамотность, демографические переменные и «поведенческие» факторы, то есть психологические предубеждения и личностно-психологические характеристики. Как показывают зарубежные исследования, наиболее важными детерминантами финансового поведения являются финансовая грамотность и личностно-психологические факторы. Финансовая грамотность позволяет определить, какой инструмент использовать для инвестирования, а личностно-психологические факторы — довести процесс инвестирования до логичного завершения (получение прибыли). Личностно-психологические характеристики модулируют общее неприятие риска (толерантность к риску), что непосредственно связано с финансовым поведением. Анализ массива данных, полученного по результатам социологического исследования Е. Сушко (2017), показывает, что уровень финансовой грамотности в большей степени влияет на стратегии принятия человеком сберегательных и кредитных решений, чем размер его доходов, традиционно рассматривающийся в качестве ключевой детерминанты финансового поведения.

Список источников

- Бурдяк А. Я. Денежные сбережения домашних хозяйств на разных этапах жизненного цикла // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2014. — № 1. — С. 129–140.
- Галишишникова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2012. — № 2. — С. 133–140.
- Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. — М.: АСТ; 2013. — 656 с.
- Сушко Е. Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. — 2017. — № 12. — С. 670–682.
- Agarwal S., Amromin G., Ben-David I., Chomsisengphet S., Evanoff D. D. Financial Counseling, Financial Literacy, and Household Decision Making. In Financial Literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace. — UK: Oxford University Press; 2011. — 291 p.
- Ameriks J., Caplin A., Leahy J. The Absent-Minded Consumer. NBER Working Paper Series; 2004 [Electronic resource]. URL: <https://www.nber.org/papers/w10216.pdf> (дата обращения: 25.09.2019).
- Bennet E., Selvam M., Indhumathi G., Ramkumar R. R., Karpagam V. Factors influencing retail investors' attitude towards investing in equity stocks: A study in Tamil Nadu // Journal of Modern Accounting and Auditing. — 2011. — No. 7(3). — P. 316–321.
- Bernasek A., Bajtelsmit V. L. Predictors Of Women's Involvement In Household Financial Decision-Making. // Financial Counseling and Planning. — 2002. — No. 2. — P. 39–48.
- Breuer W., Salzmann A. J. National Culture and Household Finance // Global Economy and Finance Journal. — 2012. — Vol. 5. — No. 1. — P. 37–52.
- Browning M. The Saving Behaviour of a Two-person Household // Scandinavian Journal of Economics. — 2009. — Vol. 102. — No. 2. — P. 235–251.
- Bruni L., Sugden R. The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back [Electronic resource]. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x> The Economic Journal. — 2007. — Vol. 117. — No. 5. — P. 146–173.
- Carr P. B., Steele C. M. Stereotype threat affects financial decision making // Psychological Science. — 2010 — Vol. 21. — No. 10. — P. 1411–1416.

- Collins J.M. Financial advice: A substitute for financial literacy? // *Financial Services Review*. — 2012. — No. 21. — P. 307–322.
- Dinga E., Pop N., Dimitriu M., Milea C. Modeling the Financial Behavior of Population (1) — Conceptual Assignations // *Romanian Journal of Economic Forecasting*. — 2011. — No. 3. — P. 239–254.
- Doya K. Modulators of decision-making // *Nat. Neurosci.* — 2008. — No. 11. — P. 410–416.
- Fonseca R., Mullen K. J., Zamarro G., Zissimopoulos J. What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision // *The Journal of Consumer Affairs*. — 2012. — No. 46. — P. 90–106.
- Friedberg L., Webb A. Determinants and consequences of bargaining power in households. NBER Working Paper Series; 2006 [Electronic resource]. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/5c60/9038aebb3d614c44d15ca846702530469366.pdf> (дата обращения: 25.09.2019).
- Jureviciene D., Kristina J. The Impact of Individuals' Financial Behaviour on Investment Decisions. Paper presented at the annual meeting for the Society of 1st. Electronic International Interdisciplinary Conference. — Slovakia, 2012. — P. 3–7.
- Kübilay B., Bayrakdaroğlu A. An Empirical Research on Investor Biases in Financial Decision-Making, Financial Risk Tolerance and Financial Personality // *International Journal of Financial Research*. — 2016. — No. 2(7). — P. 171–182.
- Lakshmi P., Visalakshmi S., Thamaraiselvan N., Senthilarasu B. Assessing The Linkage of Behavioral Traits and Investment Decisions Using SEM Approach // *Journal of Economics and Management*. — 2013. — Vol. 7. — No. 2. — P. 221–241.
- Lodhi S. Factors influencing individual investor behaviour: An empirical study of city Karachi // *Journal of Business and Management*. — 2014. — Vol. 16. — No. 2. — P. 68–76.
- Lusardi A. Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice? NBER Working Paper Series Financial; 2009 [Electronic resource]. URL: <https://www.nber.org/reporter/2009number2/lusardi.html> (дата обращения: 25.09.2019).
- Murgea A. Classical and Behavioural Finance in Investor Decision // *Annals of University of Craiova — Economic Sciences Series*. — 2010. — Vol. 38. — No. 2. — P. 212–223.
- Obamuyi T.M. Factors influencing investment decisions in capital market: A study of individual investors in Nigeria // *Organizations and Markets in Emerging Economies*. — 2013. — Vol. 7. — No. 4. — P. 141–161.
- Sarwar A., Afaf G. A comparison between psychological and economic factors affecting individual investor's decision-making behavior // *American Journal of Business and Management*. — 2014. — Vol. 3. — No. 2. — P. 77–94.

Информация об авторе

Литвинова Вероника Владленовна — младший научный сотрудник, Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России (Москва, Российская Федерация; e-mail: fa-fm-1@yandex.ru).

For citation: Litvinova, V. V. (2020). Individual Financial Behavior and Determinants. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 17 (1), 230–237

Litvinova V. V.

Research Financial Institute of Russian Finance Ministry (Moscow, Russian Federation; e-mail: fa-fm-1@yandex.ru)

Individual Financial Behavior and Determinants

The sphere of personal or household finances has been the subject of numerous theoretical and empirical studies in recent years. Some researchers focus on the adoption of financial decisions at the individual level (most often the financial behavior of investors in the stock market or pension savings market is studied), while others take a couple or a household as a unit of analysis. Regardless of the study perspective, it is interesting to study the financial behavior and the factors that determine it. The selection of these factors will contribute to the customization of financial products, that is, their individual adjustment to each client. The understanding the factors of financial behavior is the first step to forecasting it.

The purpose of this article is to identify the main factors of individual financial behavior. The research method is a critical review of domestic and foreign studies, which determines the factors influencing the individual financial behavior. It shows that there are internal factors (intellectual, psychological and socio-demographic characteristics), as well as external factors, which include territorial, cultural features, economic and infrastructural opportunities, political factors.

The most important determinants of financial behavior are financial literacy and psychological factors. The financial literacy level has greater influence on making savings strategies and credit decisions than the size of personal income, traditionally regarded as the key determinant of the financial behavior. There is also a significant influence of psychological factors on the individual's decision-making. Regression analysis shows that psychological factors have a greater influence on financial behavior than economic ones

Keywords: financial behavior, factors of financial behavior, financial literacy, decision-making, investor, investment, investment activity, financial products, financial services

References

- Burdyak, A. Ya. (2014). Denezhnye sberezheniya domashnikh khozyaystv na raznykh etapakh zhiznennogo tsikla [Households' Monetary Savings over the Life Cycle]. *Nauchno-issledovatel'skiy finansovyy institut. Finansovyy zhurnal* [Research Financial Institute. Financial journal], 1, 129–140. (In Russ.)

- Galishnikova, E. V. (2012). Finansovoe povedenie naseleniya: sberegat' ili tratit' [Financial Behavior of the Population: Saving or Spending]. *Nauchno-issledovatel'skiy finansovyy institut. Finansovyy zhurnal [Research Financial Institute. Financial journal]*, 2, 133–140. (In Russ.)
- Kahneman, D. (2013). *Dumay medlenno... reshay bystro [Think slowly ... decide quickly]*. Moscow, Russia: AST, 656. (In Russ.)
- Sushko, E. Yu. (2017). Finansovoe povedenie naseleniya i ego determinanty [Financial behavior of the population and its determinants]. *Finansy i kredit [Finance and credit]*, 12, 670–682. (In Russ.)
- Agarwal, S., Amromin, G., Ben-David, I., Chomsisengphet, S. & Evanoff, D. D. (2011). *Financial Counseling, Financial Literacy, and Household Decision Making. In Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. UK: Oxford University Press, 291.
- Ameriks, J., Caplin, A. & Leahy, J. (2004). *The Absent-Minded Consumer*. NBER Working Paper Series, from <https://www.nber.org/papers/w10216.pdf>.
- Bennet, E., Selvam, M., Indhumathi, G., Ramkumar, R.R. & Karpagam, V. (2011). Factors influencing retail investors' attitude towards investing in equity stocks: A study in Tamil Nadu. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 7(3), 316–321.
- Bernasek, A. & Bajtelsmit, V. L. (2002). Predictors Of Women's Involvement In Household Financial Decision-Making. *Financial Counseling and Planning*, 2, 39–48.
- Breuer, W. & Salzman, A. J. (2012). National Culture and Household Finance. *Global Economy and Finance Journal*, 5(1), 37–52.
- Browning, M. (2009). The Saving Behaviour of a Two-person Household. *Scandinavian Journal of Economics*, 102(2), 235–251.
- Bruni, L. & Sugden, R. (2007). The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 5(117), 146–173, available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x>.
- Carr, P. B. & Steele, C. M. (2010). Stereotype threat affects financial decision making. *Psychological Science*, 21(10), 1411–1416.
- Collins J. M. (2012). Financial advice: A substitute for financial literacy? *Financial Services Review*, 21, 307–322.
- Dinga, E., Pop, N., Dimitriu, M. & Milea, C. (2011). Modeling the Financial Behavior of Population (1) — Conceptual Assignations. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 3, 239–254.
- Doya, K. (2008). Modulators of decision-making. *Nat. Neurosci*, 11, 410–416.
- Fonseca, R., Mullen, K. J., Zamarro, G. & Zissimopoulos, J. (2012). What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision. *The Journal of Consumer Affairs*, 46, 90–106.
- Friedberg, L. & Webb, A. (2006). *Determinants and Consequences of Bargaining Power in Households*. NBER Working Paper Series, available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/5c60/9038aebb3d614c44d15ca846702530469366.pdf>.
- Jureviciene, D. & Kristina, J. (2012). *The Impact of Individuals' Financial Behaviour on Investment Decisions*. Paper presented at the annual meeting for the Society of 1st. Electronic International Interdisciplinary Conference, Slovakia, 3–7.
- Kübilay, B. & Bayrakdaroğlu, A. (2016). An Empirical Research on Investor Biases in Financial Decision-Making, Financial Risk Tolerance and Financial Personality. *International Journal of Financial Research*, 2(7), 171–182.
- Lakshmi, P., Visalakshmi, S., Thamaraiselvan, N. & Senthilarasu, B. (2013). Assessing The Linkage of Behavioral Traits and Investment Decisions Using SEM Approach. *Journal of Economics and Management*, 7(2), 221–241.
- Lodhi, S. (2014). Factors influencing individual investor behaviour: An empirical study of city Karachi. *Journal of Business and Management*, 16(2), 68–76.
- Lusardi, A. (2009). *Financial Literacy: an Essential Tool for Informed Consumer Choice?* NBER Working Paper Series Financial, available at: <https://www.nber.org/reporter/2009number2/lusardi.html>.
- Murgea, A. (2010). Classical and Behavioural Finance in Investor Decision. *Annals of University of Craiova — Economic Sciences Series*, 2 (38), 212–223.
- Obamuyi, T. M. (2013). Factors influencing investment decisions in capital market: A study of individual investors in Nigeria. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 4(7), 141–161.
- Sarwar, A. & Afaf, G. (2014). A comparison between psychological and economic factors affecting individual investor's decision-making behavior. *American Journal of Business and Management*, 2(3), 77–94.

Author

Veronika Vladlenovna Litvinova — Junior Research Associate, Research Financial Institute of Russian Finance Ministry (Moscow, Russian Federation; e-mail: fa-fm-1@yandex.ru).