

Частное образовательное учреждение высшего образования «Курский
институт менеджмента, экономики и бизнеса»

Курская региональная общественная организация «Знание»

Клуб «ЭКОНО»

Финансово грамотное поведение

Рашидов Олег Ибрагимович, к.э.н., доцент кафедры экономики МЭБИК

Курск – 2024

Финансово грамотное поведение – рациональный подход к управлению личным и семейным бюджетом, на базе которого человек организует эффективное расходование своих средств, поддерживает здоровый баланс доходов и расходов в личном и семейном бюджете, успешно использует инструменты инвестиций и сбережений, избегает бессмысленных трат и финансовых потерь.



По определению Минфина России, критерии финансово грамотного поведения населения:

- ежемесячно ведется учет личных и семейных расходов и доходов;
- стремление не допустить чрезмерного долгового обременения;
- финансовое планирование на перспективу: готовность к непредвиденным обстоятельствам и подготовка к пенсии;
- приобретение финансовых продуктов и услуг на основе рационального выбора;
- уверенная ориентация в финансовой сфере.

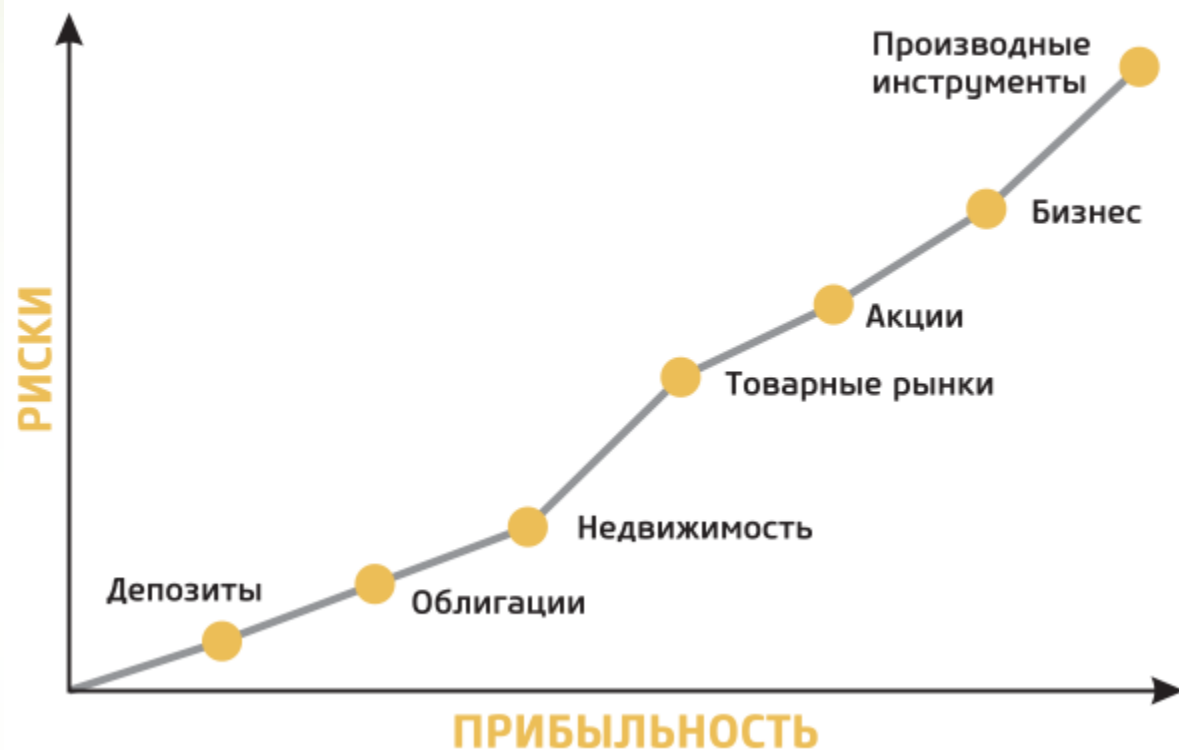
Сбережения – это вложения, в которых принцип безопасности и

гарантированности доходов доминирует над принципом прибыльности. Это вложения с нулевым или минимальным уровнем риска, но с доходом, как правило, ниже уровня инфляции. При таких видах вложения деньги инвестора, с точки зрения реальной покупательной способности, не **приумножаются** (доход не выше уровня инфляции), но **сберегаются**. Примеры: классические банковские вклады, сберегательные сертификаты, некоторые виды облигаций, отчисления в пенсионные фонды.

Инвестиции – это вложения, в которых принцип прибыльности доминирует над принципом безопасности. Как правило, это вложения с риском убытка или даже полной потери капитала, но с потенциальной доходностью значительно выше уровня инфляции. Примеры: вложения в акции, венчурные фонды, деривативы, форекс- и биржевой трейдинг.

Принципиальный и универсальный закон финансового рынка: **потенциальная прибыльность прямо пропорциональна уровню рисков**

ИНВЕСТИЦИИ: РИСКИ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ



Примеры разного уровня работы с финансами:

Уровень работы с финансами	Кейсы	Необходимые знания	Понимание, как эти знания получить	Представление об универсальных закономерностях финансового рынка
Простой	Не переплачивать лишнего за товары и услуги.	Навык наличных и безналичных расчетов за товары и услуги.	Каталоги, Интернет, сравнение цен в торговых и сервисных точках.	Спрос рождает предложение. Торг может привести к снижению цены или получению бонуса.
Средний	Банковский вклад.	Принципы обслуживания банковского вклада, формирования дохода, защиты интересов вкладчиков.	Специализированные сайты, договор на открытие вклада, сравнение условий вкладов в различных банках.	Существует взаимосвязь между суммой и длительностью вклада и уровнем доходности.
Сложный	Биржевой трейдинг.	Знания о работе рынка ценных бумаг, технический навык работы на трейдинг-платформах.	Специализированные сайты, образовательные программы, специальная литература, тренинги.	Потенциальная прибыльность обратно пропорциональна уровню рисков.

Чтобы принимать финансово грамотные решения, необходимы:

а) разносторонние финансовые знания;

б) понимание, как эти знания получить;

в) представление об универсальных закономерностях финансового рынка

Особое значение в финансово грамотном поведении имеют **поведенческие финансы.**

Поведенческие финансы — это раздел поведенческой экономики, изучающий влияние психологии на поведение экономистов и финансовых аналитиков и, как следствие, на финансовые рынки.

Утверждается, что психологические факторы и предубеждения влияют на финансовую политику и могут использоваться для объяснения различных аномалий на рынке. В этой области изучаются причины, по которым инвесторы действуют вопреки своим интересам, например, из-за включения самоконтроля и выбора своих предубеждений по блестящим фактам.

Поведенческие финансы изучают снижение рисков с помощью финансовой психологии, чтобы выявить и объяснить неэффективность рынка и неправильные цены.



Концепции поведенческих финансов

Поведенческие финансы обычно охватывают пять основных концепций:

Мысленный учёт – это склонность людей распределять деньги на определённые цели.

Стадное поведение – заключается в том, что люди склонны копировать финансовое поведение большинства участников рынка. Стадное поведение печально известно на фондовом рынке как причина резких взлётов и падений.

Эмоциональный разрыв — это принятие решений, основанных на сильных эмоциях или эмоциональных потрясениях, таких как тревога, гнев, страх или волнение. Зачастую эмоции являются основной причиной, по которой люди не делают рациональный выбор.

Закрепление относится к привязке уровня расходов к определённому эталону. Примеры могут включать последовательные расходы на основе уровня бюджета или рационализацию расходов на основе различных утилит удовлетворения потребностей.

Самоатрибуция — это склонность делать выбор, основываясь на чрезмерной уверенности в собственных знаниях или навыках. Самоатрибуция: обычно возникает из-за врождённой склонности к определённой области. В рамках этой категории люди склонны оценивать свои знания выше, чем знания других, даже если объективно они уступают.

Предубеждения, учитываемые поведенческими финансами

Предубеждения являются общей точкой фокусировки в поведенческих финансах. Индивидуальные предубеждения и тенденции часто определяются для поведенческого финансового анализа, например:

- Уклон подтверждения: Когда инвесторы склонны принимать информацию, подтверждающую их убеждения относительно инвестиционной возможности.
- Предвзятость опыта: Когда память инвестора о недавних событиях приводит его к мысли, что событие, скорее всего, произойдет снова. Например, кризис 2008 года вынудил многих инвесторов покинуть фондовый рынок, поскольку они ожидали еще больших экономических трудностей в предстоящие годы.
- Неприятие потерь: Когда инвесторы придают большее значение опасениям по поводу убытков, чем преимуществ рыночных доходов. Это означает, что инвесторы уделяют больше внимания предотвращению убытков, что может означать упущение других возможностей.
- Предвзятость знакомства: Когда инвесторы сосредотачиваются на инвестировании в то, что они знают, например, в местные или внутренние инвестиции. Это часто может привести к отсутствию диверсификации между несколькими видами инвестиций, что может привести к большему риску.

Чему мы можем научиться у поведенческих финансов

Поведенческие финансы показывают нам, как на финансовые решения влияет целый ряд различных концепций, от когнитивных предубеждений до восприятия финансовых рынков. Все, от ваших инвестиционных решений до вашего выбора в отношении финансового планирования и личного долга, зависит от ряда факторов, помимо простой цены предмета.

Концепция поведенческого планирования для принятия финансовых решений является альтернативой «общепринятой финансовой теории». Общепринятая финансовая теория предполагает, что люди не предрасположены к иррациональному поведению, вызванному эмоциями. Эта концепция эвристики также предполагает, что на рынки не влияют неэффективность и непредсказуемые проблемы.

Очевидно, что хотя клиенты могут принимать рациональные решения, традиционные финансовые оценки, основанные на общепринятой теории, слишком узки. Психология говорит нам, что решения о взаимных фондах, инвестициях и многом другом основаны на ряде восприятий и когнитивных ошибок.

На процесс принятия решений может влиять все, от предвзятости самоуверенности до предвзятости задним числом. Среднестатистический экономист может извлечь пользу из этих знаний о человеческом поведении и инвестиционном поведении.