

ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЕЖИ¹

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономической теории и методологии,
Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru;*

РОГАЧЕВ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ,

*аспирант кафедры экономической теории и методологии,
Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского,
e-mail: rogistyle@mail.ru*

Цитирование: Малкина, М. Ю., Рогачев, Д. Ю. (2019). Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи // *Journal of Institutional Studies*, 11(3), 135-152. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152

Статья посвящена анализу влияния личностных характеристик молодых людей, таких как финансовая грамотность, оптимизм, склонность к риску и новаторству, доверчивость, расточительность, склонность к нелегитимным действиям, на их вероятное поведение в финансовой сфере. Исследование основано на данных глубинного интервью с 10 представителями нижегородской молодежи и опроса 420 студентов экономических специальностей Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Для обработки результатов опроса применялся ППП SPSS, использовались методы корреляционно-регрессионного и кластерного анализа. В работе представлен обширный обзор исследований по проблеме взаимосвязи финансового поведения с финансовой грамотностью, а также психологическими особенностями личности. Обработка данных глубинного интервью выявила особенности понимания молодежью успеха на финансовом рынке и личностных характеристик, его обеспечивающих (грамотность, рациональность, активность, предрасположенность к риску, умеренная доверчивость). На основе результатов опроса выявлена интенсивность разных характеристик среди респондентов. Для общей выборки студентов обнаружена тесная положительная корреляционная связь между оптимизмом, рискованностью и склонностью к нелегитимным действиям. С использованием метода Варда проведено разделение выборки студентов на три кластера, отличающиеся как набором характеристик, так и направленностью и силой их взаимосвязи. Для каждого кластера студентов определены направления работы в плане формирования эффективного финансового поведения. Для первого кластера рекомендовано увеличение уровня базовых знаний, с целью предотвращения возможного попадания в сомнительные схемы в

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00716.

качестве жертв и потери денежных средств. Для второго кластера работа должна проводиться в направлении преодоления резистентности, повышения уровня доверия и активности. В третьем кластере, куда попали наиболее грамотные студенты, необходимо предотвращение нежелательной взаимосвязи между склонностью к риску и неформальным действиям. Результаты исследования могут быть полезными для дальнейшего развития методических подходов к оценке взаимосвязи финансовой грамотности с другими личностными характеристиками людей и их влияния на финансовое поведение. Также они могут использоваться при проведении разного рода просветительской и образовательной работы, нацеленной на формирование навыков эффективного финансового поведения молодежи.

Ключевые слова: молодежь; студенты; финансовое поведение; финансовая грамотность; склонность к риску; оптимизм; доверчивость; новаторство; расточительность; склонность к нелегитимным действиям.

INFLUENCE OF PERSONAL CHARACTERISTICS ON THE FINANCIAL BEHAVIOR OF YOUTH²

MARINA YU. MALKINA,

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Economic Theory and Methodology,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod,
e-mail: mmuri@yandex.ru;*

DMITRY YU. ROGACHEV,

*PhD student of the Department of Economic Theory and Methodology,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod,
e-mail: rogistyle@mail.ru*

Citation: Malkina, M. Yu., and Rogachev, D. Yu. (2019). Influence of personal characteristics on the financial behavior of youth. *Journal of Institutional Studies*, 11(3), 135-152. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152

The article is devoted to the analysis of the impact of young people's personal characteristics, such as financial literacy, level of optimism, risk appetite, propensity for innovation, credulity, extravagance, and propensity for illegal actions, on their likely financial behavior. The study was based on the results of an in-depth interview with 10 representatives of the young people of Nizhny Novgorod and a survey of 420 students learning economics at Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod. We employed SPSS and applied the methods of correlation regression analysis and cluster analysis to process the survey results. The paper presents an extensive review of studies on the relationship between financial behavior and financial literacy, as well as the psychological characteristics of an individual. The in-depth interview revealed the peculiarities of young people's understanding of success in the financial market and the personal characteristics ensuring it (literacy, rationality, activity, risk preference, moderate credulity). A sociological survey allowed data on the intensity of various characteristics among respondents and their variation. For the entire sample of students, we revealed a close positive correlation between the level of optimism, risk preference, and propensity for illegal actions. Using the Ward method, we divided the sample of students into three clusters, which differ in

² The reported study was funded by RFBR according to the research project № 19-010-00716.

both the set of characteristics and the direction and intensity of the interrelationship between them. Directions relating to the formation of effective financial behavior were identified for each cluster of students. For the 1st cluster, it is recommended to enhance the level of basic knowledge in order to prevent any chance of falling victim to dubious schemes and losing money. For the 2nd cluster, it is necessary to focus on resistance management and enhancing the level of trust and activity. In the 3rd cluster, which includes the most literate students, it is important to prevent the undesirable relationship between risk appetite and informal actions. The results of the study may be applicable in the further development of methodological approaches to assessing the relationship between financial literacy and other personal characteristics of people, as well as the influence of these factors on their financial behavior. They can also be employed for different kinds of awareness-raising and educational work intended to develop the skills of efficient financial behavior of young people.

Keywords: young people; students, financial behavior; financial literacy; risk preference; optimism; credulity; propensity for innovation; extravagance; propensity for illegal actions.

JEL: G02, A22

Постановка проблемы и обзор исследований

В течение жизни человеку приходится управлять личными финансами или финансами домохозяйств, оценивать разнообразные финансовые продукты, принимать финансовые решения, касающиеся размещения сбережений. Особенностью современного развития является все большее усложнение институтов финансовой сферы и процессов принятия решений в ней. В данной статье исследуются процессы принятия финансовых решений российской молодежью.

На поведение в финансовой сфере влияет целый ряд факторов, среди которых особо следует выделить группу личностных характеристик людей.

Одной из таких характеристик, влияющих на поведение в финансовой сфере и определяющих успех на финансовом рынке, является финансовая грамотность.

Существует достаточно большой класс работ, доказывающих положительное влияние финансовой грамотности как на степень вовлеченности людей в финансовые операции (Grohmann, Klühs and Menkhoff, 2018), их участия в решении вопросов финансового планирования и сбережений, так и на направленность их финансового поведения (Grohmann, 2018).

В одном из исследований (Panayiotis and Dennis, 2018) анализируется взаимосвязь финансовой грамотности родителей и их детей. Результаты исследования показывают, что студенты в значительной степени полагаются на советы родителей при решении финансовых вопросов в своей повседневной жизни. Недостаточная финансовая грамотность родителей оказывает отрицательное влияние на финансовую грамотность детей. Авторы также акцентируют внимание на том, что в ряде стран родители склонны ограждать своих детей от принятия сложных финансовых решений, например, о получении персональных кредитов на обучение и их погашении. Отсутствие практического опыта в решении финансовых вопросов на ранних этапах жизни препятствует получению такими детьми необходимых знаний и ценного опыта, что негативно сказывается на формировании финансовой грамотности у будущих студентов.

Исследователи также изучают проблему взаимодействия фактической и воспринимаемой финансовой грамотности (self-perception). В частности, М. Kramer (2016) обнаружил, что люди с большей уверенностью в собственной финансовой грамотности менее склонны искать финансовые консультации. Автор также выявил отрицательную взаимосвязь между доверием и склонностью людей к консультированию по неизвестным финансовым вопросам. Данная взаимосвязь оказалась более выраженной среди обеспеченных домохозяйств. Также автором сделан вывод о том, что

для преодоления негативных последствий низкой финансовой грамотности необходимо составлять программы, которые позволят людям более критично относиться к оценке собственного уровня финансовых знаний и навыков, нежели программы, просто предлагающие людям финансовые консультации.

Согласно другому исследованию (*Anderson, Baker and Robinson, 2017*), воспринимаемая финансовая грамотность (предполагающая контроль за самовосприятием) положительно коррелирует с формированием сбережений по мотиву предосторожности и составлением пенсионных планов. В то же время для фактической грамотности не найдено выраженной связи с указанными видами финансового поведения. Авторы сделали вывод о том, что недостаточно просто формирования финансовой грамотности, ошибки в восприятии собственной грамотности не менее сильно влияют на принятие решений. Мы, в свою очередь, отметим взаимосвязь этого восприятия с психологическими особенностями личности.

В работах разных авторов изучалось взаимодействие личностных характеристик людей с уровнем финансовой грамотности и их совместное влияние на финансовое поведение. Так, в статье (*Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll and Tinghög, 2017*) авторами делается вывод, что влияние финансовой грамотности на финансовое поведение людей опосредовано их когнитивными способностями. Авторы делают вывод о том, что люди с высоким самоконтролем чувствуют себя более уверенно относительно своего текущего и будущего финансового положения.

В другой работе того же исследовательского коллектива (*Skagerlund, Lind, Strömbäck, Tinghög and Västfjäll, 2018*) обнаружено позитивное влияние такого свойства, как умение считать, понимание чисел и эмоциональное отношение к ним (*mathematics anxiety*), на финансовое поведение людей.

Ряд работ посвящен исследованию влияния культурных особенностей страны на финансовую грамотность молодежи, например – особенностей социализации личности, наличия денег для карманных расходов. Например, М. Brown, С. Henchoz и Т. Spycher (*2018*) в своем анализе подчеркивают, что уровень финансовой грамотности связан с различиями в финансовой социализации в языковых группах. Рассматривая учебное заведение, где обучаются студенты из Германии и Франции, авторы выявили более высокий уровень грамотности у немецких студентов, которые чаще получают карманные деньги в юном возрасте и с большей вероятностью имеют независимый доступ к банковскому счету, чем студенты из Франции.

В исследовании (*Hanson and Olson, 2018*) показано, что на финансовую грамотность и финансовое поведение студентов колледжей влияют коммуникационные подходы в обучении. Автор провел онлайн опрос среди студентов колледжа. Результаты опроса показали, что наличие общения внутри семьи на тему финансов предоставляет важные знания в этой сфере и может быть фактором, который следует учитывать при разработке программ финансовой грамотности.

В работе С. Mudzingiri, J. W. Muteba и J. N. Keyser (*2018*) использовались данные, собранные с помощью вопросника по финансовой грамотности среди студентов-бакалавров экономических и управленческих наук университета в Южной Африке. Было выявлено, что студенты с низкой финансовой грамотностью более склонны к риску, самоуверенны, нетерпеливы. Автор делает заключение, что как чрезмерная самоуверенность, так и неуверенность в себе может привести к игнорированию рыночных сигналов, важных для принятия решений. В силу самоуверенности и нетерпения, южноафриканские граждане склонны к инвестированию в высокопроцентные инвестиционные аферы, типа пирамид Понци, и в результате несут финансовые потери. Данное исследование показало, что на финансовое поведение студентов с одинаковым уровнем финансовой грамотности влияют представления, установки и нормы. Различия в когнитивных способностях, психологические факторы и уровень доверия играют существенную роль

в определении финансового поведения студентов вузов. В то же время склонность к риску влияет не столько на повседневное финансовое поведение людей, сколько на их долговое поведение.

Другие авторы (*Sabri and Aw, 2019*) в своем исследовании показали, что между финансовыми знаниями, позитивным отношением к риску и инвестиционными решениями имеется существенная положительная связь. Однако связь между финансовой грамотностью и инвестиционными решениями, при исключении переменной восприятия риска, оказывается незначительной.

В статье за авторством L. Lilleholt (*2018*) изучалось влияние уровня интеллекта на склонность к риску. Автор подчеркивает, что в течение последних двух десятилетий ученые утверждали существование отрицательной связи между когнитивными способностями и неприятием риска. Результаты исследования автора подтвердили слабую статистически значимую отрицательную связь между когнитивными способностями и нежеланием рисковать в прибыльных сферах, но не подтвердили наличие какой-либо связи в убыточных сферах или при рассмотрении смешанных случаев. Автор также пришел к выводу, что склонность к риску не зависит от пола, географического положения и доходов.

В статье P. J. Morgan, B. Huang и L. Q. Trinh (*2019*) выявлено, что финансово грамотные граждане чаще других используют цифровые финансовые сервисы (ЦФС). Потенциально они находятся в высокой зоне риска, связанной с кибермошенничеством. Эти люди имеют склонность к риску больше других, потому что не склонные к риску люди не будут использовать ЦФС. Эта склонность к риску коррелирует со склонностью попадания в мошеннические, нелегитимные сферы. Авторы делают вывод, что для успеха на финансовом рынке недостаточно просто быть финансово грамотным, необходимо быть осведомленным в сфере цифровых технологий, кибербезопасности, онлайн-мошенничества.

В работе C. Engels, K. Kumar и D. Philip (*2019*) изучается роль финансовой грамотности в выявлении и сдерживании случаев банковского мошенничества. Результаты анализа показывают, что благодаря финансовой грамотности отдельные лица становятся более внимательными к выявлению мошенничества. Грамотные в финансовом отношении люди обладают большими финансовыми знаниями и навыками, осмотрительным финансовым поведением, более внимательным отношением к риску мошенничества и лучшей подготовленностью к выявлению мошенничества.

Группа авторов (*Pillai, Carlo and D'souza, 2010*) исследовала влияние «финансового благоразумия» (financial prudence) на поведение молодежи. Рассматривая тенденции расходов и сбережений, они выяснили, что среди молодежи феноменально выросла культура кредитных карт. Учитывая безграничную свободу выбора, молодые люди становятся жертвами натиска предложений о продаже и обслуживании, а также рекламных акций на рынке. Для них существует соблазн онлайн-покупок, модной одежды, электронных гаджетов, мобильных сервисов и других услуг. Таким образом, современное молодое поколение редко практикует базовые финансовые навыки, такие как составление бюджета, разработка регулярного плана сбережений, планирование долгосрочных потребностей.

Ученые пришли к выводу, что важен не только вопрос финансовой грамотности, а практическое применение знаний в реальных жизненных ситуациях. Когда «отсутствие денег» легко преодолевается, для достижения финансового успеха молодому поколению требуется немного больше позитивного мышления и дополнительных усилий для преодоления соблазнов расточительности.

Экспериментальное исследование влияния оптимизма и характера мироощущения на финансовое поведение представлено в работах A. Engin и R. Vetschera (*2017; 2019*). Авторы показали, как подача информации в форме, соответствующей когнитивному уровню респондентов, влияет на их самоуверенность.

В своей работе М. Adamkovič и М. Martončik (2017) утверждают, что когнитивная нагрузка может оказать негативное влияние на способность к самоконтролю. Поскольку бедные люди постоянно подвергаются экономическому давлению (и, следовательно, идут на значительные компромиссы в удовлетворении своих желаний), их способность к самоконтролю соответственно уменьшается.

Другие исследователи (Biljanovska and Palligkinis, 2018) выявляли взаимосвязь между способностями к самоконтролю и финансовым благосостоянием. В своей работе авторы пришли к выводу, что не просто финансовая грамотность, а именно способность к самоконтролю играет решающую роль в принятии финансовых решений. Авторы акцентируют внимание на том, что для формирования финансовой грамотности нужно предоставлять «адекватные» и «читабельные» материалы, соответствующие когнитивному уровню обучаемых. Они должны послужить действенным инструментом, позволяющим домашним хозяйствам реализовывать финансовые планы, не поддаваясь на внутренние импульсы.

Наше настоящее исследование посвящено оценке влияния различных человеческих качеств, таких как финансовая грамотность, склонность к риску, расточительность, оптимизм, склонность к новаторству, доверчивость, склонность к нелегитимным действиям, на поведение молодежи в финансовой сфере. Прежде всего, мы исходим из предположения, что между данными характеристиками существуют определенные взаимосвязи. В то же время, поскольку индивидуумы неповторимы, мы не всегда можем сделать для них какие-то обобщающие оценки. Поэтому мы выделяем типы (кластеры), отличающиеся как набором личностных характеристик, так и направленностью их взаимодействия. Поскольку наше исследование ограничивается поведением молодежи, далее мы можем сделать некие предположения о вероятном финансовом поведении этих типов и предложить направления работы с ними в направлении повышения финансовой грамотности, с учетом ее взаимодействия с другими характеристиками личности.

Данное исследование является продолжением наших предыдущих работ, где обобщены результаты пробного опроса студентов по проблеме выявления уровня грамотности и ее взаимосвязи с некоторыми личностными характеристиками (Malkina and Rogachev, 2017), а также исследован гендерный аспект финансового поведения (Малкина и Рогачев, 2018).

Методология исследования и базы данных

Наш анализ базируется на двух авторских социологических исследованиях.

Во-первых, в мае 2019 г. нами было проведено глубинное интервью среди представителей молодежи на тему: «Факторы успеха на финансовом рынке». Вопросы интервью включали понимание успеха на финансовом рынке и факторов, ему способствующих, влияния расточительности, скупости, доверчивости, уровня финансовой грамотности на поведение в финансовой сфере.

В результате получены ответы 6 девушек в возрасте от 21 до 32 лет и 4 юношей в возрасте от 21 до 28 лет. Анализ данных глубинного интервью позволил также представить спектр субъективных мнений и оценок молодых людей относительно собственных особенностей поведения, а также уровня знаний и умений в финансовой сфере.

Во-вторых, мы анализируем результаты проведенного нами в феврале-марте 2018 г. формализованного опроса среди студентов экономических специальностей дневной формы обучения Нижегородского государственного университета им. Лобачевского на тему: «Взаимосвязь финансовой грамотности с личностными характеристиками студентов». Анкета данного опроса включала две содержательные части и личный блок.

Первая часть анкеты касалась определения уровня знаний и умений студентов в области использования современных финансовых технологий и инструментов. Оценивались грамотность использования функционала банковских карт и услуг дистанционного банкинга, а также склонность к применению безналичной оплаты товаров и услуг. Вопросы об электронных кошельках выявляли как предпочтения студентов, так и частоту использования кошельков при оплате товаров и услуг в сети Интернет. Вопросы о цифровых технологиях определяли понимание студентами сущности и функций криптовалют и блокчейна, их предназначения.

Вторая часть анкеты выявляла личностные характеристики студентов, такие как доверчивость, расточительность, склонность к неформальным действиям, склонность к риску, степень новаторства и уровень оптимизма. Мы исходили из того, что эти характеристики опосредуют влияние финансовой грамотности на финансовое поведение людей. Соответственно, эта часть анкеты включала 6 блоков.

Первый блок второй части анкеты касался оценки уровня доверчивости, которая отличается от оценки других свойств личности. Как показали наши предыдущие исследования, оптимальными считаются средние оценки уровня доверчивости, в то время как крайние оценки могут негативно взаимодействовать с другими качествами личности (*Malkina and Rogachev, 2017*). Например, доверчивые и малограмотные индивиды могут быть вовлечены в нелегитимную деятельность по чужой инициативе и стать жертвой умышленного обмана или дезориентации. С другой стороны, осознание собственной доверчивости при достаточном уровне грамотности может стать причиной более осторожного поведения, отказа от новаторства, избегания риска и потери дохода. В то же время недоверчивые индивиды, как правило, обладают худшими коммуникативными способностями и зачастую не могут реализовать свой потенциал на финансовом рынке. Для выявления уровня доверия к людям, институтам, организациям респонденты выражали свое отношение к следующим высказываниям: «Иногда можно одолжить крупную сумму денег своему другу», «Я считаю, что большинству людей можно доверять», «При оформлении банковской услуги, в которой я не разбираюсь, я доверюсь мнению банковского работника».

Второй блок вопросов касался выявления склонности респондентов к расточительности и их психологической предрасположенности к расходованию денег. Например: «При выборе между двумя вещами, я выбираю более дорогую, если средства позволяют» или «При большом желании приобретения товара не первой необходимости, нет смысла ждать скидки».

Третий блок вопросов, исследующий склонность к нелегитимным действиям, выявлял предрасположенность респондентов к обману и сокрытию правды, отношение к неформальным денежным практикам. При этом рамочный контекст задаваемых вопросов различался существенным образом: «Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками», «В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать».

Четвертый блок, посвященный оценке склонности к риску, включал вопросы, относящиеся как к риску в профессиональной деятельности в целом, так и к риску в финансовой сфере в частности. Примерами вопросов данного типа являются: «Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции», «Я готов одолжить крупную сумму денег своему товарищу».

Пятый блок вопросов выявлял склонность респондентов к новаторским действиям как потребителей разных товаров и услуг (отслеживание новых рыночных предложений, экспериментирование и пр.). Несклонность к новаторству оценивалась через влияние предпочтений окружающих людей при выборе новых моделей. Респонденты оценивали свое отношение к следующим утверждениям: «Мне всегда интересно пробовать новые товары, и при наличии средств я не медлю с их покупкой»;

«Я всегда интересуюсь рекламой новых товаров, читаю информацию о новинках на специализированных форумах»; «Я слежу за новостями о новых моделях товара от производителей, которыми интересуюсь»; «Мой друг или коллега приобрел новый предмет техники, я буду ориентироваться на его предпочтения при выборе товара того же рода».

Шестой блок вопросов исследовал уровень оптимизма респондентов. Мы исходили из предположения, что оптимистическое отношение к жизни благоприятствует лучшему взаимодействию с другими людьми, повышает уровень доверия, способствует более быстрому принятию решений. Оптимизм ассоциируется с ощущением счастья и благополучия. Однако в случае отсутствия у респондента критического осмысления действительности, оптимизм может принять такую форму психологической установки личности, при которой сознание будет фиксировать лишь положительные эмоции, а отрицательные считать не заслуживающими внимания. При этом снижается уровень критической оценки своих действий.

Респонденты высказывали мнения по пятибалльной шкале: от «категорически не согласен» до «полностью согласен». Далее определялись средние оценки студентов по каждому блоку, с учетом реверсии ответов на вопросы, касающиеся выявления противоположных качеств.

Третьей частью анкеты был личный блок, включающий вопросы о возрасте, поле, семейном положении и занятости.

Результаты исследования и их обсуждение

Результаты глубинного интервью позволили пролить свет на понимание молодежью успеха на финансовом рынке и его связи с личностными характеристиками и особенностями поведения в финансовой сфере.

Например, на вопрос: «Что вы понимаете под успехом на финансовом рынке?» нами были получены несколько схожих интерпретаций, в результате обобщений которых мы получили определение успеха как достижения поставленных целей, самореализации, получения стабильного дохода или прибыли.

Вопрос о расточительности и скупости опрашиваемыми был интерпретирован следующим образом: «Расточительность – излишняя, спонтанная, нецелевая трата денег. Скупость – боязнь остаться без финансовых средств, чрезмерная экономия, жадность». На вопрос о том, каким должен быть финансово-грамотный человек – 8 из 10 ответили, что необходимо «взвешенно принимать решения», «рационально управлять финансами», «иметь эти качества равными по силе и быть готовым включить один из них в нужный момент». Остальные ответили, что финансово грамотным людям присуща скупость.

Следующий вопрос был направлен на выяснение того, как респонденты оценивают свой уровень доверчивости, и влияет ли уровень доверчивости на финансовое поведение.

Оценки уровня собственной доверчивости разделили опрошенных на три примерно одинаковые группы: доверчивые, подозрительные, нейтральные. Но при этом 9 из 10 опрошенных ответили, что необходимо быть нейтральными. «Излишняя доверчивость и наивность – признаки жертв мошенников. Для достижения высокого уровня финансовой грамотности лучше оставаться нейтральным. Излишняя подозрительность не сможет сочетаться с необходимым уровнем рискованности для успеха на финансовом рынке».

На вопрос о том, какими характеристиками должны обладать люди, чтобы добиться успеха на финансовом рынке, респонденты называли следующие человеческие качества: целеустремленность, коммуникабельность, решительность, финансовая грамотность.

Интересно отметить, что на вопрос: «Знаете ли Вы кого-то, кто добился успеха на финансовом рынке?», несколько человек указали Мавроди С. П., отмечая его личные качества, такие как: склонность к риску и авантюризм.

Следующий вопрос выяснял, какие качества людей, среди группы равных по материальному достатку и уровню знаний в финансовой сфере, помогают в достижении успеха на финансовом рынке. Респондентами были выделены: целеустремленность, нестандартное (стратегическое) мышление, эгоизм. Среди качеств, которые мешают добиться успеха, отмечались расточительность, лень, нерешительность, доверчивость, добродушие.

Еще один вопрос касался понимания респондентами финансовой грамотности. Мы также пытались выяснить, какими чертами личности обладают финансово грамотные люди. Анализ ответов участников опроса сформировал общую картину понимания ими данного определения: «Финансовая грамотность – умственная и практическая подготовка человека на финансовом рынке, видение последствий своих действий, понимание работы финансовых инструментов и системы финансов на различных уровнях». Все опрошенные ответили, что просто финансовой грамотности недостаточно, напротив, для достижения успеха на финансовом рынке необходимо иметь описанные выше черты личности.

Далее представим результаты формального опроса по проблемам взаимосвязи финансовой грамотности с личностными качествами людей, проведенного среди студентов Нижегородского государственного университета в феврале-марте 2018 г. В опросе приняло участие 420 студентов в возрасте от 17 до 26 лет (средний возраст составил 19,6 лет).

Оценки, полученные по первой части анкеты, определяющей знания, умения и навыки респондентов в использовании новых технологий в финансовой сфере, свидетельствуют о неразвитости представлений об этой части финансового рынка и применяемых на ней технологиях, что может быть также объяснено отсутствием интереса к данным инновациям. Средняя оценка уровня финансовой грамотности составила 2,56 из 5. При этом также следует заметить значительный разброс оценок среди респондентов (табл. 1).

Что касается оценок других характеристик студентов, полученные результаты свидетельствуют о наибольшей интенсивности у респондентов таких качеств, как оптимизм и склонность к риску (табл. 1 и рис. 1).

Таблица 1

Средние оценки выявляемых характеристик студентов

	Среднее	Медиана	Мода	Минимум	Максимум	Ст. отклонен.
Финансовая грамотность	2,56	2,60	2,60	1,11	4,41	0,57
Доверчивость	2,67	2,60	2,60	1,60	3,80	0,45
Расточительность	2,83	2,80	2,80	1,60	4,00	0,53
Склонность к нелегитимным действиям	2,59	2,60	2,20	1,60	4,00	0,48
Рискованность	3,27	3,13	3,13	1,80	5,00	0,63
Новаторство	2,49	2,44	2,60	1,48	3,40	0,45
Оптимизм	3,28	3,30	3,20	1,80	4,00	0,35

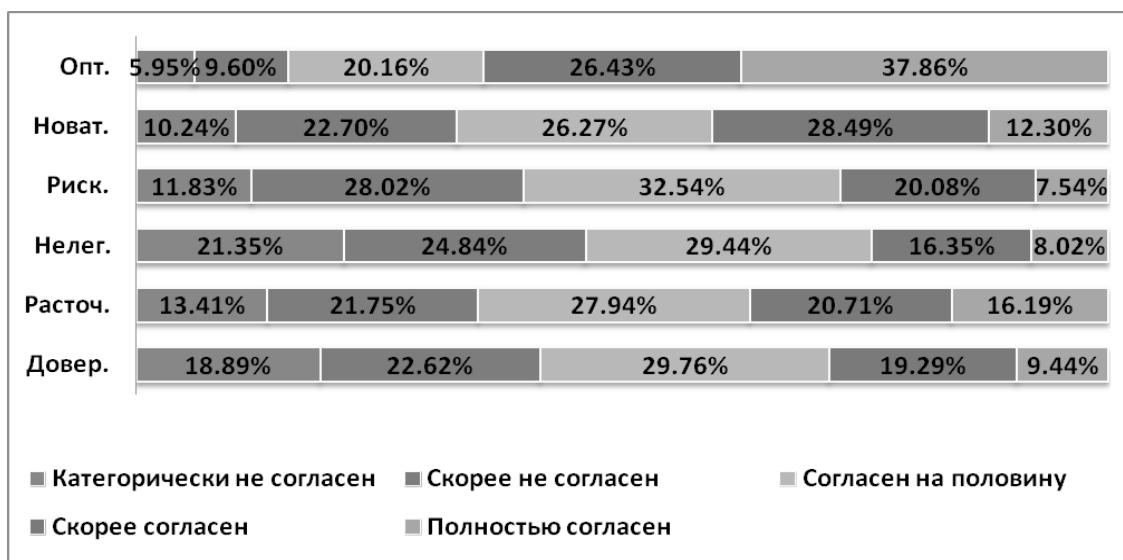


Рис. 1. Распределение ответов по группам личностных характеристик студентов

Примечание: Здесь и далее: Довер. – Доверчивость; Расточ. – Расточительность; Нелег. – Склонность к нелегитимным действиям; Риск. – Рискованность; Новат. – Новаторство; Опт. – Оптимизм.

Далее нами была исследована взаимосвязь между выявленными характеристиками студентов посредством расчета коэффициентов корреляции Пирсона. В полученной корреляционной матрице (табл. 2) можно заметить тройственную положительную взаимосвязь между оптимизмом, склонностью к риску и склонностью к нелегитимным действиям.

Таблица 2

Корреляционная матрица характеристик студентов

	Доверч.	Расточ.	Нелег.	Риск.	Новат.	Оптим.
Довер.	1					
Расточ.	0,1869	1				
Нелег.	0,0047	0,2102	1			
Риск.	0,0377	0,2409	0,3886	1		
Новат.	0,0164	0,0764	0,0423	0,1645	1	
Опт.	0,0605	0,1807	0,4140	0,1164	0,1565	1
Грам.	-0,0223	0,0656	0,0440	0,0417	0,1168	0,0896

Примечание: В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона.

В виду неоднородности выборки далее решалась задача ее кластеризации с целью дальнейшего выявления типов финансового поведения студентов. На основе метода Варда (реализованного с использованием ППП SPSS) были выделены 3 кластера респондентов, отличающихся набором личностных характеристик и степенью грамотности в финансовой сфере (рис. 2). Кроме набора характеристик, кластеры также отличаются взаимодействием личностных характеристик друг с другом и с уровнем грамотности, что было выявлено на основе внутрикластерных коэффициентов корреляции.

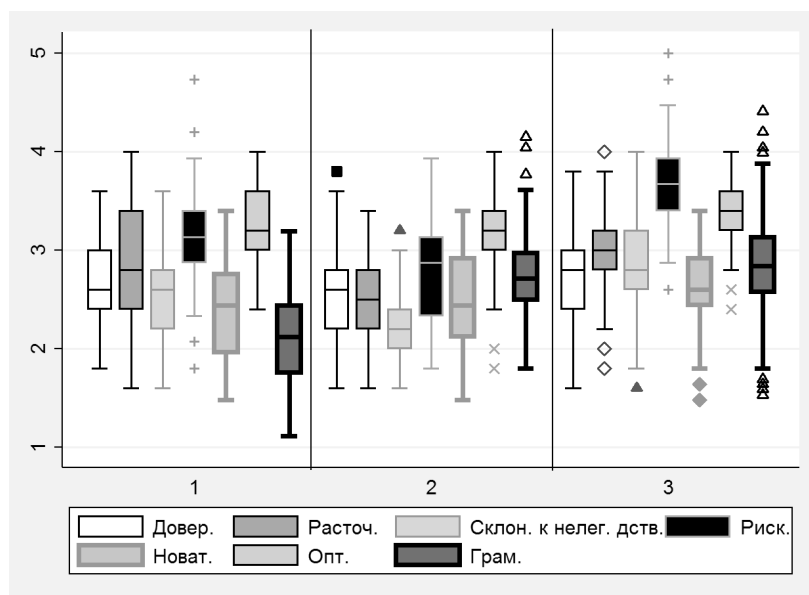


Рис. 2. Кластеры типов личности студентов

Далее опишем выделенные кластеры и соответствующие им типы финансового поведения по-отдельности.

Кластер 1. «Малограмотные, неактивные, находящиеся в зоне риска потери денежных средств»

Данный кластер отличается наименьшим уровнем грамотности среди остальных (средняя оценка финансовой грамотности в нем равна 2,07). Также следует отметить низкий уровень доверчивости респондентов этого кластера и низкую склонность к новаторству. При этом, согласно матрице корреляций (табл. 3), для данной группы характерна выраженная положительная связь между оптимизмом и склонностью к нелегальным действиям, а также между уровнем новаторства и склонностью к риску. При низком уровне финансовой грамотности данное взаимодействие представляется весьма опасным.

Исследуя матрицу корреляций (табл. 3) и график взаимосвязи основных характеристик данного кластера (рис. 3), также можно сделать вывод, что респонденты с низкой финансовой грамотностью более склонны к риску. Рискованность и доверчивость в свою очередь приводят к расточительности.

Таблица 3

Корреляционная матрица для кластера 1

	Доверч.	Расточ.	Нелег.	Риск.	Новат.	Оптим.
Довер.	1					
Расточ.	0,2254 (0,2083)	1				
Нелег.	0,0167 (0,0017)	0,0523 (0,0190)	1			
Риск.	-0,0392 (-0,0705)	0,0769 (0,0882)	0,1288 (0,0802)	1		
Новат.	0,0205 (0,0385)	-0,0028 (0,0182)	-0,2065 (-0,2192)	0,2972 (0,3144)	1	
Опт.	0,0592 (0,0698)	0,2119 (0,2085)	0,4636 (0,4265)	0,1099 (0,0969)	-0,0562 (-0,0269)	1
Грам.	-0,0132 (-0,0361)	0,0633 (0,0454)	0,2141 (0,2164)	-0,2099 (-0,2059)	-0,2071 (-0,2116)	0,2190 (0,2025)

Примечание: В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона. В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена.

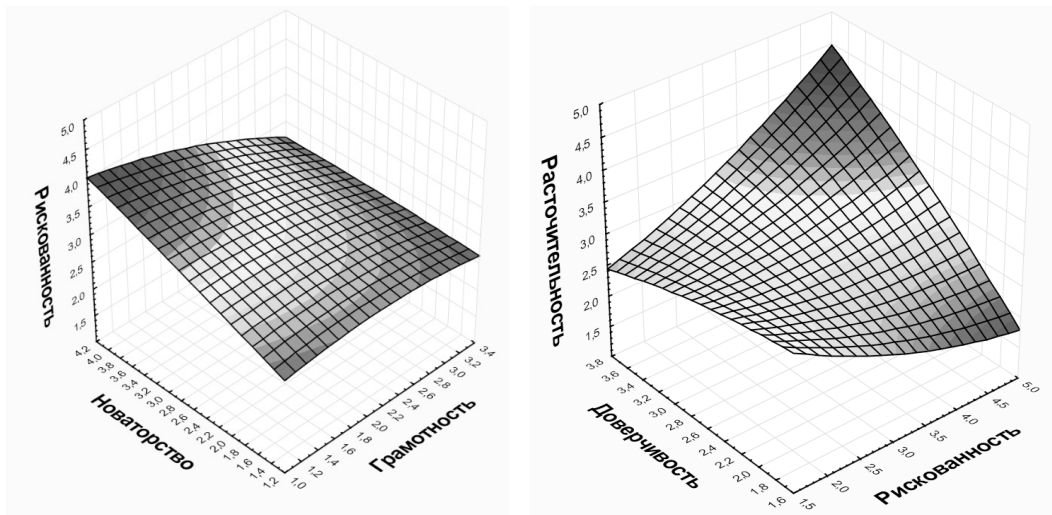


Рис. 3. Распределение характеристик студентов в 1-ом кластере

В данном кластере склонность к нелегитимным действиям стоит рассматривать как возможность бессознательного попадания в мошеннические схемы. Использование современных финансовых инструментов, о принципах функционирования которых респонденты слабо осведомлены, приводит к риску потери денежных средств. Прямая взаимосвязь доверчивости и расточительности может означать, что знакомство с финансовыми инструментами у этих респондентов скорее всего проходило на поверхностном уровне, они не понимают глубинные принципы их функционирования и доверяют информации, которая представляется консультантами или в сети интернет.

Обратная взаимосвязь между грамотностью, с одной стороны, и риском и новаторством – с другой стороны, свидетельствует о том, что с ростом понимания принципов работы финансовых рынков и инструментов и повышением когнитивных способностей, пользователи осознают связанные с ними риски. Желание использовать новаторские, «не обкатанные» технологии падает, а значит, уменьшается склонность к риску и снижается склонность к расточительности.

Представителям данного кластера необходимо, прежде всего, повышать уровень финансовых знаний с целью избегания денежных потерь и воздержания от необдуманных действий на финансовом рынке.

Кластер 2 «Грамотные, экономные, осторожные, недоверчивые»

Представителей данного кластера отличает средний уровень финансовой грамотности, а также средний уровень оптимизма. В то же время у респондентов данного кластера наблюдается пониженный уровень доверчивости и склонности к новаторству, низкий уровень расточительности. Однако наиболее выраженными характеристиками данного кластера являются несклонность к риску и к действиям нелегитимного характера.

Взаимосвязи между характеристиками данного кластера представлены в табл. 4 и на рис. 4. Прежде всего, мы видим выраженную тройственную положительную связь между уровнем оптимизма респондентов, их склонностью к новаторству и склонностью к нелегитимным действиям. Если связь оптимизма с новаторством может быть расценена положительно, то его связь со склонностью к неформальным практикам вызывает настороженность. В данной группе также отмечается положительная корреляция между склонностью к риску и расточительностью. Но если учесть, что

эти качества в данной группе слабо выражены, данная взаимосвязь не вызывает беспокойства.

Таблица 4

Корреляционная матрица для кластера 2

	Доверч.	Расточ.	Нелег.	Риск.	Новат.	Оптим.
Доверч.	1					
Расточ.	0,1293 (0,1365)	1				
Нелег.	-0,0937 (-0,0408)	0,0255 (0,0555)	1			
Риск.	0,0478 (0,0730)	0,2824 (0,3007)	0,0627 (0,0384)	1		
Новат.	0,0348 (0,0245)	0,0087 (0,0158)	0,2074 (0,2728)	-0,2029 (-0,2243)	1	
Оптим.	-0,0721 (-0,0263)	0,0042 (-0,0364)	0,3093 (0,3042)	-0,1752 (-0,2520)	0,2556 (0,3270)	1
Грамот.	-0,1222 (-0,1255)	0,1224 (0,1643)	0,1228 (0,1411)	0,1207 (0,1054)	0,1422 (0,1482)	0,0269 (0,0751)

Примечание: В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона.
В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена.

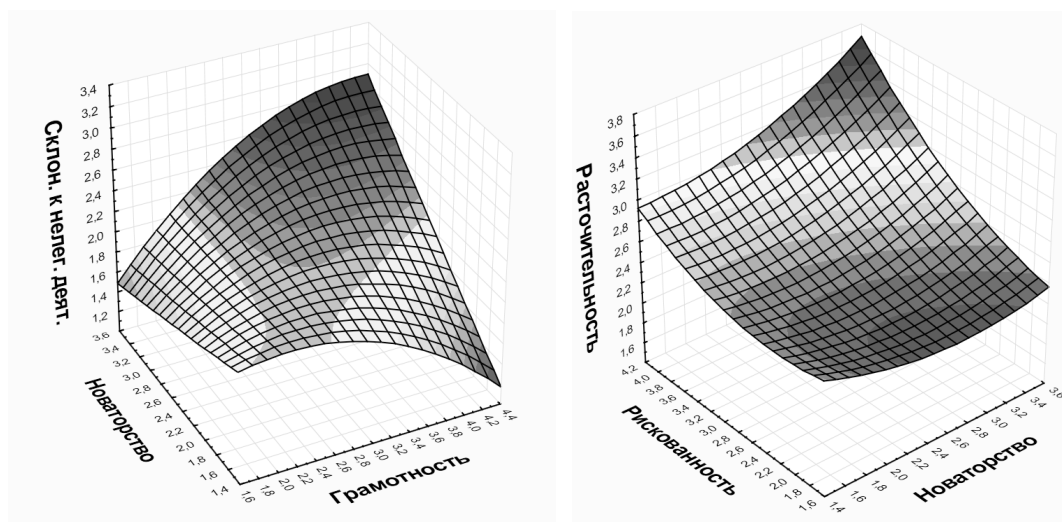


Рис. 4. Распределение характеристик студентов во 2-ом кластере

Этому кластеру свойственно отрицательное влияние грамотности на уровень доверчивости. Но при этом с ростом грамотности у респондентов наблюдается рост уровня активности на финансовом рынке, что подтверждается положительными связями грамотности с новаторством и склонностью к риску, но также с расточительностью и склонностью к нелегитимным действиям. При этом можно увидеть две схемы взаимодействия. Согласно первой схеме, грамотность вызывает увеличение склонности к риску, а это, в свою очередь, приводит к росту расточительности. Здесь, очевидно, речь идет о более активном использовании респондентами финансовых инструментов с повышенным рыночным риском. Согласно второй схеме, грамотность увеличивает склонность к новаторству, что одновременно увеличивает интерес к неформальным операциям и склонность к нелегитимным действиям, но при этом респонденты

осознают последствия своих решений и склонны уменьшать общий уровень рыночного риска.

Судя по значениям характеристик, данный кластер респондентов обладает достаточными, хотя и не выдающимися, финансовыми знаниями, однако пассивен на финансовом рынке, в основном в силу недоверчивости и несклонности к риску и новаторству. Повышение уровня грамотности еще больше снижает уровень доверчивости, однако приводит к росту активности на финансовом рынке. Как мы выяснили, эта активность может развиваться как в положительном, так и отрицательном направлении. Поэтому работа с данным кластером должна быть направлена как на преодоление апатии и резистентности, так и в культивировании добросовестных финансовых практик.

Кластер 3 «Грамотные, рисковые, оптимисты, склонные к неформальным практикам»

Представители данного кластера являются наиболее грамотными среди других кластеров. Для всех остальных характеристик средние оценки в данном кластере также выше, чем в других кластерах. В первую очередь бросается в глаза высокий уровень оптимизма и повышенная склонность к риску. Вероятно, респонденты этой группы – наиболее активные и уверенные участники финансового рынка, либо в будущем они готовы таковыми стать.

Согласно табл. 5, рост оптимизма в 3-ем кластере способствует увеличению склонности к неформальным практикам. Склонность к риску также увеличивает склонность к нелегитимным действиям. Также следует отметить здесь отрицательную взаимосвязь рискованности с доверчивостью. Не исключено, что рисковые респонденты данной группы будут использовать свои знания в нелегитимных целях. При этом, в отличие от малограмотных представителей 1-ого кластера, респонденты 3-его кластера с большей вероятностью станут не жертвами, а активными и сознательными участниками сомнительных операций.

В то же время повышение грамотности в 3-ем кластере снижает склонность к риску и нелегитимным действиям, что свидетельствует о правильной тенденции развития данной группы. Главным направлением работы в данной группе является подавление интереса к неформальным финансовым схемам.

Таблица 5

Корреляционная матрица для кластера 3

	Доверч.	Расточ.	Нелег.	Риск.	Новат.	Оптим.
Доверч.	1					
Расточ.	0,0318 (0,0331)	1				
Нелег.	-0,2217 (-0,2187)	-0,0644 (-0,0747)	1			
Риск.	-0,2040 (-0,2043)	-0,1773 (-0,1335)	0,1379 (0,1478)	1		
Новат.	-0,0378 (-0,0630)	0,1064 (0,0347)	-0,0232 (-0,0154)	0,0727 (0,0808)	1	
Оптим.	0,0483 (0,0481)	0,0391 (0,0555)	0,2842 (0,3005)	-0,0446 (-0,0698)	0,2135 (0,2416)	1
Грамот.	0,0882 (0,0514)	0,1660 (0,1564)	-0,1701 (0,1409)	-0,2522 (-0,2051)	0,0905 (0,0784)	0,0397 (0,0302)

Примечание: В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона.

В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена.

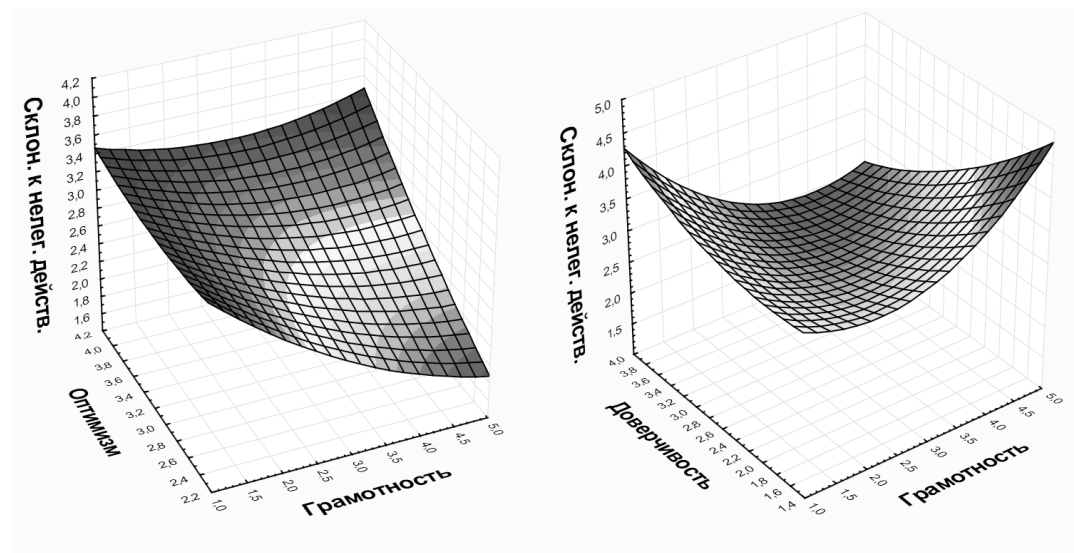


Рис. 5. Распределение характеристик студентов в 3-ем кластере

Таким образом, личностные характеристики не просто связаны между собой, а образуют некие кластеры, которые могут указывать на разные типы финансового поведения. Результатом выявления интенсивности и взаимосвязи характеристик каждого кластера должно стать определение эффективных направлений работы с целью формирования их адекватного финансового поведения.

Заключение

В работе исследовано влияние личностных характеристик, таких как финансовая грамотность, оптимизм, склонность к новаторству, склонность к риску, доверчивость, расточительность, склонность к нелегальным действиям, на ожидаемое финансовое поведение молодежи. Выдвигается и тестируется гипотеза о взаимосвязи между набором характеристик, направленностью их взаимосвязи и ожидаемым финансовым поведением.

Обзор литературы по особенностям финансового поведения людей показал, что для разных стран и народов наблюдается связь финансового поведения с когнитивными способностями людей, фактической и воспринимаемой финансовой грамотностью, оптимизмом, уровнем самоконтроля и самоуверенности, склонностью к риску, расточительностью и другими личностными качествами.

Обработка данных авторского глубинного интервью показала, что успех в финансовой сфере понимается современной молодежью как достижение поставленных целей, самореализация, получение стабильного дохода или прибыли. Для этого необходимы: финансовая грамотность, целеустремленность, коммуникабельность, решительность, умеренная доверчивость.

Обработка данных авторского опроса студентов экономических специальностей ННГУ показала, что в среде студентов экономических специальностей преобладают такие качества, как оптимизм и склонность к риску. Наименьшие оценки получены для склонности к новаторству, финансовой грамотности и склонности к нелегитимным действиям. При этом сделаем оговорку, что средние оценки данных характеристик вряд ли корректно сравнивать между собой в силу их зависимости от интенсивности задаваемых вопросов. В то же время наибольшая вариация оценок отмечается для склонности к риску и финансовой грамотности.

Использование метода Варда позволило разделить опрошенных на несколько кластеров, отличающихся как интенсивностью различных личностных характеристик

в каждом кластере, так и направленностью и силой связи между ними. Это позволило описать возможные типы финансового поведения представителей каждого кластера и определить способы формирования их эффективного финансового поведения.

Дальнейшее развитие исследования видится в расширении опрашиваемой аудитории, прежде всего за счет включения студентов неэкономических специальностей. Далее предполагается вовлечение в опрос респондентов с большим опытом в финансовой сфере, для чего потребуется добавление еще одного блока анкеты, непосредственно посвященного опыту работы с финансовыми инструментами. Это позволит в будущем провести сравнительный анализ моделей финансового поведения разных возрастных и социальных групп населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Малкина М. Ю. и Рогачев Д. Ю. (2018). Взаимосвязь финансовой грамотности в сфере цифровых технологий и личностных характеристик российских студентов: гендерный аспект // *Женщина в российском обществе*, № 3, с. 104–115.

Adamkovič, M. and Martončík, M. (2017). A review of consequences of poverty on economic decision-making: A hypothesized model of a cognitive mechanism // *Frontiers in psychology*, № 8, 1784.

Anderson, A., Baker, F. and Robinson, D. T. (2017). Precautionary savings, retirement planning and misperceptions of financial literacy // *Journal of Financial Economics*, 126(2), 383–398.

Andreou, P. C. and Philip, D. (2018). Financial knowledge among university students and implications for personal debt and fraudulent investments // *Cyprus Economic Policy Review*, Forthcoming.

Biljanovska, N. and Palligkinis, S. (2018). Control thyself: Self-control failure and household wealth // *Journal of Banking & Finance*, 92, 280–294.

Brown, M., Henchoz, C. and Spycher, T. (2018). Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 150, 62–85. (<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.03.011> – Access Date: 01.08.2019).

Engels, C., Kumar, K. and Philip, D. (2019). Financial Literacy and Fraud Detection // *SSRN Electronic Journal*, 3308537. (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3308537 – Access Date: 01.08.2019).

Engin, A. and Vetschera, R. (2019). Optimistic overconfidence in electronic reverse auctions // *Electronic Commerce Research and Applications*, 35, 100842.

Engin, A. and Vetschera, R. (2017). Information representation in decision making: The impact of cognitive style and depletion effects // *Decision Support Systems*, 103, 94–103.

Grohmann, A. (2018). Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class // *Pacific-Basin Finance Journal*, 48, 129–143.

Grohmann, A., Klühs, T. and Menkhoff, L. (2018). Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence // *World Development*, 111, 84–96.

Hanson, T. A. and Olson, P. M. (2018). Financial literacy and family communication patterns // *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. In Press. Available online 5 June 2018 (<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2018.05.001> – Access Date: 01.08.2019).

Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131(A), 198–217.

Lilleholt, L. (2019). Cognitive ability and risk aversion: A systematic review and meta analysis // *Judgment & Decision Making*, 14(3). 234–279.

Malkina, M. and Rogachev, D. (2017). Interrelation of personal characteristics with financial literacy as a guide to financial behavior of Russian students // *European Financial Systems 2017. Proceedings of the 14th International Scientific Conference, Part 2*. Brno: Masaryk University, 26–34.

Morgan, P. J., Huang, B. and Trinh, L. Q. (2019). The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age // *Realizing education for all in the digital age*. Asian Development Bank Institute, 40–46 (<https://www.adb.org/publications/realizing-education-all-digital-age> – Access Date: 01.08.2019).

Mudzingiri, C., Muteba Mwamba, J. W. and Keyser, J. N. (2018). Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students // *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1512366.

Pillai, R., Carlo, R. and D'souza, R. (2010). Financial Prudence among Youth // *MPRA Paper* 22450, 8 May 2010 (https://mpra.ub.uni-muenchen.de/22450/1/MPRA_paper_22450.pdf – Access Date: 01.08.2019).

Sabri, M. F. and Aw, E. C. X. (2019). Financial literacy and related outcomes: the role of financial information sources // *International journal of business and society*, 20(1), 286–298.

Skagerlund, K., Lind, T., Strömbäck, C., Tinghög, G. and Västfjäll, D. (2018). Financial literacy and the role of numeracy – How individuals' attitude and affinity with numbers influence financial literacy // *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 74, 18–25 (<https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.03.004> – Access Date: 01.08.2019).

Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D. and Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? // *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38 (<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002> – Access Date: 01.08.2019).

REFERENCES

Adamkovič, M. and Martončík, M. (2017). A review of consequences of poverty on economic decision-making: A hypothesized model of a cognitive mechanism. *Frontiers in psychology*, 8, 1784.

Anderson, A., Baker, F. and Robinson, D. T. (2017). Precautionary savings, retirement planning and misperceptions of financial literacy. *Journal of Financial Economics*, 126(2), 383–398.

Andreou, P. C. and Philip, D. (2018). Financial knowledge among university students and implications for personal debt and fraudulent investments. *Cyprus Economic Policy Review*, Forthcoming.

Biljanovska, N. and Palligkinis, S. (2018). Control thyself: Self-control failure and household wealth. *Journal of Banking & Finance*, 92, 280–294.

Brown, M., Henchoz, C. and Spycher, T. (2018). Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 150, 62–85. (<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.03.011> – Access Date: 01.08.2019).

Engels, C., Kumar, K. and Philip, D. (2019). Financial Literacy and Fraud Detection. *SSRN Electronic Journal*, 3308537. (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3308537 – Access Date: 01.08.2019).

Engin, A. and Vetschera, R. (2019). Optimistic overconfidence in electronic reverse auctions. *Electronic Commerce Research and Applications*, 35, 100842.

Engin, A. and Vetschera, R. (2017). Information representation in decision making: The impact of cognitive style and depletion effects. *Decision Support Systems*, 103, 94–103.

Grohmann, A. (2018). Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class. *Pacific-Basin Finance Journal*, 48, 129–143.

Grohmann, A., Klühs, T. and Menkhoff, L. (2018). Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence. *World Development*, 111, 84–96.

Hanson, T. A. and Olson, P. M. (2018). Financial literacy and family communication patterns. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. In Press. Available online 5 June 2018 (<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2018.05.001> – Access Date: 01.08.2019).

Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131(A), 198–217.

Lilleholt, L. (2019). Cognitive ability and risk aversion: A systematic review and meta analysis. *Judgment & Decision Making*, 14(3), 234–279.

Malkina, M. and Rogachev, D. (2018). Interrelation of financial literacy in the sphere of digital technologies with personal characteristics of Russian students: the gender aspect. *Woman in Russian society*, 3, 104–115.

Malkina, M. and Rogachev, D. (2017). Interrelation of personal characteristics with financial literacy as a guide to financial behavior of Russian students. *European Financial Systems 2017. Proceedings of the 14th International Scientific Conference, Part 2*. Brno: Masaryk University, 26–34.

Morgan, P. J., Huang, B. and Trinh, L. Q. (2019). The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age. *Realizing education for all in the digital age*. Asian Development Bank Institute, 40–46 (<https://www.adb.org/publications/realizing-education-all-digital-age> – Access Date: 01.08.2019).

Mudzingiri, C., Muteba Mwamba, J. W. and Keyser, J. N. (2018). Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1512366.

Pillai, R., Carlo, R. and D'souza, R. (2010). Financial Prudence among Youth. *MPRA Paper 22450*, 8 May 2010 (https://mpra.ub.uni-muenchen.de/22450/1/MPRA_paper_22450.pdf – Access Date: 01.08.2019).

Sabri, M. F. and Aw, E. C. X. (2019). Financial literacy and related outcomes: the role of financial information sources. *International journal of business and society*, 20(1), 286–298.

Skagerlund, K., Lind, T., Strömbäck, C., Tinghög, G. and Västfjäll, D. (2018). Financial literacy and the role of numeracy – How individuals' attitude and affinity with numbers influence financial literacy. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 74, 18–25 (<https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.03.004> – Access Date: 01.08.2019).

Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D. and Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38 (<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002> – Access Date: 01.08.2019).