

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ**Анна Владимировна СОЛОДУХИНА^а; Евгения Александровна БЛИСКАВКА^б**

^а кандидат экономических наук, старший научный сотрудник экономического факультета, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ), Москва, Российская Федерация
asolodukhina@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0009-5136-7527>
SPIN-код: отсутствует

^б директор по стратегии, Автономная некоммерческая организация «Национальный центр финансовой грамотности», Москва, Российская Федерация
bliskavkaj@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0005-0373-3386>
SPIN-код: отсутствует

* Ответственный автор

История статьи:

Per. № 60/2024
Получена 01.02.2024
Получена в доработанном виде 22.02.2024
Одобрена 07.03.2024
Доступна онлайн 30.07.2024

Специальность: 5.2.1

УДК 330.16:336
JEL: B26, D1, D14, D15

Ключевые слова:

финансовое поведение, целеполагание, финансовая грамотность

Аннотация

Предмет. Влияние наличия финансовых целей на финансовое поведение российских граждан.

Цели. Установление характера связи между наличием у человека финансовых целей и его финансовым поведением на российских респондентах.

Методология. Были применены методы общенаучных и специальных методов научного познания: анализ, синтез, абстрагирование, обобщение, индукция, классификация, статистические методы анализа результатов онлайн-анкетирования 3 192 респондентов с равным гендерным составом лиц в возрасте от 18 до 65 лет.

Результаты. Было установлено наличие статистически значимых различий в финансовом поведении респондентов по выделенным компонентам в зависимости от наличия и срока финансовых целей. Так, чем больше горизонт целеполагания, тем более здоровые финансовые модели проявляют респонденты: чаще имеют финансовые резервы, приобретают полисы страхования жизни, чаще и больше сберегают, чаще инвестируют и имеют более высокий инвестиционный доход по отношению к расходам. Таким образом, гипотеза о связи между наличием финансовых целей и их горизонтом и финансовым поведением подтверждается.

Выводы. Возможно оздоровить финансовые модели российских граждан путем акцентированного введения элементов финансового целеполагания в их практику ведения личных финансов. Для этого рекомендуется образовательным организациям сфокусировать курсы по финансовой грамотности на развитии навыка и формировании привычки финансового планирования и целеполагания, и финансовым организациям — включить консультации по планированию в практику обслуживания клиентов.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2024

Для цитирования: Солодухина А.В., Блискавка Е.А. Влияние финансового целеполагания на финансовое поведение населения // Финансы и кредит. — 2024. — Т. 30, № 7. — С. 1527 — 1548.
<https://doi.org/10.24891/fc.30.7.1527>

Введение

Конечная цель, которая ставится перед образовательными курсами по повышению финансовой грамотности, — это заменить нездоровые модели финансового поведения населения, разрушающие финансовое благосостояние, на здоровые. Желаемый результат — это именно поведение. Тем не менее фокус обучения зачастую смещается на предоставление знаний с расчетом на то, что позже, в реальной жизни, люди смогут принять финансово грамотное решение на основании полученных знаний. Однако эксперименты и исследования, выполненные с использованием методов поведенческой экономики, которые регистрируют непосредственно поведение, свидетельствуют о том, что знания не обязательно трансформируются в поведение, более того, если это и происходит, то с весьма невысокой конверсией. Образовательные курсы в сфере финансовой грамотности — не исключение: при значимом влиянии курсов на уровень финансовой грамотности (измеряется в баллах, полученных за тесты по курсу) влияние на поведение оказывается существенно слабее, вплоть до статистически незначимого (особо выделим мета-исследования D. Fernandes [1], T. Kaiser [2–4], в которых анализируются результаты исследований, выполненных методом рандомизированных контролируемых испытаний (RCT), то есть регистрирующие реальное поведение участников, а не намерение или отношение).

Заявляемые намерения тоже не гарантируют соответствующего поведения. Так, согласно американскому исследованию B.C. Madrian [5], образовательный семинар, призванный повысить уровень пенсионных сбережений, вызвал положительную реакцию участников, в частности, все они заявили о намерении увеличить свои пенсионные сбережения; тем не менее анализ данных о корпоративном пенсионном счете данных сотрудников до семинара и спустя несколько месяцев после него показал, что в реальности сбережения повысили всего лишь 14% слушателей, в то время как в контрольной группе, не посещавших семинар, уровень сбережений повысился у 7% участников. Таким образом, мы можем констатировать довольно низкую эффективность данного обучения как способа изменить поведение. К аналогичным выводам приходят и другие авторы исследований влияния образовательных интервенций на сберегательное поведение, в частности J.J. Choi [6].

Наш опыт, полученный в ходе реализации программ повышения финансовой грамотности в рамках АНО «Национальный центр финансовой грамотности» (АНО «НЦФГ»), также свидетельствует о том, что финансовых знаний недостаточно для формирования здорового финансового поведения обучающегося. В поисках ключа к эффективному обучению мы обратились к результатам исследований факторов, влияющих на финансовое поведение.

Анализ исследований показывает, что на финансовое поведение людей влияют такие факторы, как уровень дохода (О.А. Александрова [7]), финансовой грамотности (B.I. Carlin [8], Н.В. Аликперова [9], S. Xu [10]), финансовой доступности (J.M. Collins [11], Е.И. Медведева [12]), образования (П.Е. Анимца [13]), доверия к кредитно-финансовым посредникам и финансовой системе (Н.В. Аликперова [14]),

место жительства (Е.И. Медведева [12]), гендер (R. Schubert [15], А.В. Ярашева [16]), возраст (S. Agarwal [17]), здоровье (B.D. James [18]), религия (L. Renneboog [19]), психологические характеристики индивида (A. Sarwar [20]), его личные черты (М.А. Гагарина [21]), склонность к риску (D. Cao [22]), отношение к жизни и финансовый опыт, в частности жизненные установки (J. Lutfi [23]), каналы получения финансовой информации (социальные или специализированные) (M. Jiang [24]) и, наконец, финансовое целеполагание и планирование (A. Lusardi [25], J.M. Lee [26], B. O'Neill [27], J. Ameriks [28]). Большинство этих факторов для каждого индивида заданы (пол, возраст, уровень доходов, жизненный опыт и др.) и не подлежат корректировке и управлению. Пожалуй, единственный фактор, который подвластен осознанному управлению индивидом, — это практика финансового планирования и целеполагания. Если таким образом можно существенно повлиять на финансовое здоровье индивида, то этот инструмент необходимо использовать в образовательных продуктах по финансовой грамотности. В связи с перспективностью данного направления работы рассмотрим выявленные связи между финансовым поведением и финансовым целеполаганием более детально.

Целеполагание как фактор финансового поведения

Анализ исследований, посвященных выявлению, систематизации и измерению влияния целеполагания на финансовое поведение индивидов, показывает, что:

- 1) чем больше временной горизонт планирования, тем выше у людей склонность к накоплению финансовых резервов (созданию подушки безопасности) и использованию инструментов финансовой защиты (потреблению страховых продуктов), что ведет к накоплению ими большего капитала и достижению ощущения финансовой безопасности (A.R. De Rubio [29]);
- 2) люди, имеющие навыки финансового менеджмента, формирующие свои стратегии управления денежными средствами и осуществляющие прогностическое планирование чаще избегают финансовых трудностей и считают свое финансовое благополучие более высоким (N.M. Porter [30]);
- 3) чем больше времени уделяет человек финансовому планированию, тем более растёт его благосостояние и тем тщательнее он продолжает планировать (J. Ameriks [28]), поскольку необходимость планирования детерминирована тем, что он имеет все больше финансовых возможностей, которыми нужно управлять (J.J. Xiao [31]);
- 4) индивидуальное финансовое консультирование по вопросам постановки финансовых целей существенно меняет отношение людей к сбережению и ведению бюджета, в то время как одно финансовое просвещение такого эффекта не оказывает (S. Cole [32]), то есть положительная связь между финансовыми знаниями и финансовым благополучием индивида может быть усилена дисциплинированным планированием личных финансов (J.M. Lee [33]).

Подавляющее большинство перечисленных выводов получены иностранными исследователями, многие из них опираются на субъективные оценки респондентов — на их самоощущение стабильности, финансовой безопасности и личного прогресса в управлении своими финансами.

Со своей стороны мы хотели бы установить характер связи между финансовым целеполаганием и финансовым поведением российского населения на основе ответов респондентов об их финансовом поведении, что составляет научную новизну данного исследования.

В качестве основных компонентов — индикаторов финансового здоровья авторами для целей данного исследования были определены следующие:

- 1) наличие финансового резерва (финансовой подушки безопасности);
- 2) наличие страховых продуктов, а именно полиса страхования жизни и здоровья;
- 3) регулярность осуществления сбережений;
- 4) практика инвестирования.

Выбранные компоненты наиболее полно характеризуют исходные условия финансово-здорового поведения, то есть поведения, нацеленного на финансовую устойчивость домохозяйства, в том числе в условиях локальных кризисов.

Данные аспекты выделены как компоненты здорового финансового поведения в стратегиях повышения финансовой грамотности населения как в России¹, так и за рубежом². Так, Минфин России и Банк России выделили среди принципов финансового здоровья наличие финансового резерва, достаточность и безопасность сбережений, защита их от инфляции, разумные инвестиции, страхование, управление рисками, планирование, соответствие жизненных и финансовых целей³.

Гипотезы исследования

Таким образом мы выдвигаем следующую гипотезу: существует положительная связь между наличием у человека финансовых целей и его финансовым поведением, а именно:

- наличием финансовой подушки безопасности;

¹ Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017—2023 годы (утв. Распоряжением Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р) URL: <http://static.government.ru/media/files/uQZdLRrkPLAdEVdaBsQrk505szCcl4PA.pdf>

² Financial Well-Being: The Goal of Financial Education. Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). 2015. URL: https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf; The UK Strategy for Financial Wellbeing 2020–2030. Money & Pensions Service. London, EC1N 2TD, 2020. URL: <https://maps.org.uk/wp-content/uploads/2020/01/UK-Strategy-for-Financial-Wellbeing-2020-2030-Money-and-Pensions-Service.pdf>

³ Новая финансовая культура: создаем условия для финансово здорового образа жизни. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/134895/inf_note_apr_0122.pdf

- наличием полиса страхования жизни и здоровья;
- регулярностью осуществления сбережений;
- наличием инвестиционного дохода.

Методы и выборка

Для проверки поставленной гипотезы были использованы данные онлайн-анкетирования участников программы повышения финансовой грамотности, реализованной АНО «НЦФГ». Обучение финансовой грамотности по программам центра прошли сотрудники более чем 1 500 компаний в разных регионах России, в том числе крупных коммерческих организаций («Сибур», «Автодор», «Евраз», «Татнефть», «Ленэнерго», АО «Корпорация тактического ракетного вооружения», «Лента», «М.Видео», «Эльдорадо», «Северсталь», «Алроса» и др.), а также более 500 бюджетных, муниципальных организаций, федеральных и региональных органов государственной власти, государственных корпораций и институтов развития из 69 регионов (в том числе 428 организаций из 104 моногородов).

Для составления корпоративной программы повышения финансовой грамотности сотрудников под запросы заказчика АНО «НЦФГ» использовала онлайн-анкетирование ее сотрудников по разработанной центром анкете «Диагностика финансового здоровья». Анкета, помимо вопросов о гендерной принадлежности, статусе отношений респондента, включала в себя вопросы:

- 1) о наличии финансовых целей;
- 2) наличии финансовой подушки безопасности и ее объеме;
- 3) использовании инструментов защиты от финансовых рисков посредством накопительного страхования жизни и здоровья;
- 4) практике сбережений;
- 5) кредитной нагрузке;
- 6) наличии собственного жилья;
- 7) достаточности имущества для погашения всех долгов;
- 8) росте доходов за последние три года;
- 9) уровне пассивных доходов;
- 10) психологическом восприятии денег.

Каждому ответу респондента присваивались баллы по принципу чем больше ответ респондента соответствует финансово здоровому поведению, тем выше присваиваемый ему балл за ответ. Шкала оценок была установлена экспертным методом коллективом АНО «НЦФГ».

В соответствии с политиками безопасности компаний-работодателей в анкету не включались вопросы о статусе занятости, уровне дохода, возрасте, месте проживания их сотрудников. Однако можно достоверно утверждать, что все респонденты на момент участия в опросе являлись трудоустроенными, возраст участников варьировался от 18 до 65 лет, география их проживания представлена всей территорией России, преимущественно крупными (с числом жителей от миллиона и более человек) и средними (от 500 тыс. жителей) городами страны. Вопрос об уровне дохода в анкете отсутствовал, поскольку помимо прямого запрета от компаний, он зачастую создает дискомфорт для участников опроса, что может существенно исказить все последующие ответы, касающиеся именно финансового поведения, где правдивость ответов представляла для исследования большую ценность.

В период с 9 июня 2021 г. по 27 сентября 2022 г. АНО «НЦФГ» было собрано 8 153 анкет «Диагностика финансового здоровья», из них были исключены анкеты с отсутствующей информацией о гендерной принадлежности (таких оказалось 2 786 анкет) и для формирования сбалансированной по гендерному признаку выборки случайным образом были исключены 2 175 анкет женщин. Таким образом, объем итоговой выборки для целей представленного исследования составил 3 192 анкеты, из которых 50% анкет заполнено мужчинами и 50% — женщинами.

По критерию наличия финансовых целей и их горизонтов респонденты были разделены на пять групп в зависимости от ответа на первый вопрос анкеты «Вы определили свои финансовые цели?», где I группа не практикует финансового планирования (21% респондентов), II и III группы имеют краткосрочные горизонты финансового планирования (47% респондентов) и IV и V группы планируют свои финансовые цели на горизонте более года (32% респондентов). Подробнее распределение по группам представлено на диаграмме (*рис. 1*).

Различия финансового поведения респондентов

Анализ распределения ответов респондентов по четырем компонентам их финансового поведения (*рис. 2*) выявил существенное различие в финансовых моделях представителей первой группы (не имеющих целей) и пятой группы (имеющих цели на более чем 10 лет), а именно:

- наличие финансовой подушки безопасности: в V группе ее имеют 90% респондентов, тогда как в I группе — лишь 44%;

- наличие полисов страхования жизни и здоровья: среди представителей V группы их нет у 49% респондентов, тогда как в I группе — у 71%;
- практика регулярных сбережений: в V группе только 19% респондентам не удается регулярно сберегать, тогда как в I группе не удается это делать подавляющему большинству (71%);
- практика инвестирования: среди представителей V группы не имеют инвестиций 35% респондентов, тогда как среди I — 84%.

Для проверки, являются ли выявленные различия статистически значимыми, на основании полученных респондентами каждой группы баллов за ответы были рассчитаны показатели t -статистики для пяти групп в разрезе каждого из четырех компонентов оцениваемого финансового поведения (*табл. 1*).

На основании значений t -статистики мы можем констатировать статистически значимые различия в финансовом поведении у тех, у кого нет финансовых целей, и тех респондентов, которые имеют финансовые планы на срок более одного года. Так, статистически значимые отличия появляются уже между I и III группами, то есть люди, которые имеют финансовые цели сроком хотя бы на один год, существенно чаще имеют финансовую подушку безопасности, полисы страхования, инвестиции и регулярные сбережения. Наличие финансового плана на меньший горизонт не дает такого однозначного положительного эффекта: успехи в страховании, инвестировании, в формировании финансового резерва и сбережений этих респондентов так же невысоки, как и у респондентов, которые вовсе не имеют финансовых целей. Особенно ярко отличия проявляются с увеличением срока планирования до трех лет и более: мы видим качественные изменения в регулярности сбережений, наличии финансового резерва и инвестировании.

Профили финансового поведения респондентов в зависимости от наличия финансовых целей и их горизонта

Наглядно проиллюстрировать различия финансового поведения рассматриваемых групп респондентов можно с помощью сравнения между собой наиболее распространенных практик финансового поведения их типичных представителей (*табл. 2*).

Анализ позволяет выделить общие особенности финансового поведения, присущие всем пяти группам респондентов с разной степенью распространенности. Так, мы можем видеть, что изменение срока целеполагания оказывает позитивное воздействие на изменение финансового поведения. Например, при переходе к планированию сроком на один год вместо трех месяцев или отсутствия планирования как такового, у большого количества респондентов появляется финансовый резерв, а при увеличении горизонта финансового планирования от года до трех лет, у многих респондентов тоже появляются регулярные сбережения.

Выводы

В данном исследовании мы получили подтверждение сформулированной нами гипотезы: существует положительная связь между наличием у человека финансовых целей и его финансовым поведением, которая статистически значима в отношении всех рассмотренных четырех компонентов финансово здорового поведения. Выявлено, что чем более долгосрочными являются финансовые цели респондентов, тем ближе их финансовое поведение к здоровому: они чаще имеют финансовые резервы, чаще страхуют свою жизнь и здоровье, регулярно сберегают более 20% доходов и чаще имеют инвестиции.

Однако самыми распространенными общими для всех респондентов стратегиями является не иметь страховых полисов жизни и здоровья кормильцев и не делать инвестиций. Отметим, что степень распространения этих нездоровых стратегий существенно снижается от I группы (не имеют финансовых целей) к V (имеют финансовые цели более чем на 10 лет).

При отсутствии финансовых целей финансовое поведение респондентов массово характеризуется отсутствием финансовой подушки безопасности, а также полисов страхования жизни и здоровья кормильца, нерегулярностью осуществления сбережений, отказом от инвестирования (группы I и II).

Полученные нами результаты доказывают, что финансовое целеполагание и планирование — необходимый элемент работы по коррекции и оздоровлению финансового поведения индивидов. На основании полученных нами результатов, как и в ряде сторонних исследований (например, S. Cole [32]), а также практического опыта в рамках АНО «НЦФГ» мы делаем вывод о том, что в программы повышения финансовой грамотности необходимо встраивать образовательные блоки по формированию навыков финансового планирования, цель которых не только обучить методикам, но и внедрить практику финансового планирования в каждодневную жизнь обучающихся, выработать и закрепить соответствующую привычку. Это приведет к синергетическому эффекту влияния программ на коррекцию финансового поведения слушателей. Кроме того, отработка практики составления личных финансовых планов в рамках программ финансового развития сотрудников поможет работодателям снизить уровень финансового стресса и его негативное влияние на результаты их труда.

Также мы видим большие перспективы внедрения элементов планирования при взаимодействии населения с банками, страховыми компаниями, НПФ, инвестиционными фондами: в частности, проработка финансового плана на несколько лет вперед была бы уместна в рамках предварительной консультации с клиентом. На наш взгляд, это будет способствовать повышению осознанной финансовой активности клиентов финансовых организаций, в частности, на рынках сберегательных, страховых и инвестиционных продуктов и услуг. Для кредитно-

финансовых организаций знание финансовых планов своих клиентов позволит перейти с персонально-ориентированного обслуживания на семейно-ориентированное. Семейная модель финансового обслуживания опирается на таргетированный подход, когда финансовые услуги предлагаются клиенту с учетом озвученных им долгосрочных финансовых целей и планов всех членов домохозяйства, адаптируются к составу домашнего хозяйства и стадии его жизненного цикла.

Безусловное ограничение данного исследования — это использование данных опроса, что допускает субъективность ответов, которая, впрочем, частично компенсируется обширной выборкой исследования. Также метод исследования — статистический анализ данных, собранных методом опроса, — не позволяет установить причинно-следственную связь, то есть, строго говоря, мы можем говорить лишь о наличии статистически значимой связи, но не о влиянии финансового целеполагания на финансовое поведение, даже если здравый смысл нам подсказывает именно такой характер связи. Для устранения этого недостатка необходимо провести довольно сложное исследование, например, методом лонгитюда.

С учетом важности финансового целеполагания для здорового финансового поведения людей перед наукой ставятся задачи разработки научно обоснованных инструментов и алгоритмов эффективного формирования навыков и умений осуществления грамотного финансового целеполагания, а также их закрепления в форме привычки в практике личных финансов и в финансовой культуре населения. Наиболее перспективным подходом в рамках данного направления научных исследований нам видится подход поведенческой экономики. Из исследований поведенческой экономики нам известно, что если какая-то форма поведения (в данном случае определение своих финансовых целей и регулярный мониторинг своей траектории пути к поставленным целям) не реализуется людьми, то это не значит, что они этого не хотят или им не хватает знаний. Зачастую преградой являются когнитивные искажения, и работать нужно с поведенческими эффектами, а не с установками или знаниями (S. Datta [34]). Для построения эффективной системы научения и в дальнейшем самостоятельной реализации практики финансового целеполагания, необходимо провести «поведенческий аудит», который позволит выявить поведенческие стимулы и барьеры на пути к желаемому поведению, и разработать инструменты, которые позволят скорректировать блокирующее действие барьеров и усилить подталкивающее действие стимулов. Эти разработки способствовали бы активному распространению и использованию финансового целеполагания как инструмента для коррекции финансового поведения при реализации важных задач национальных стратегий по финансовой грамотности, развития сервисов розничного финансового обслуживания и др.

Таблица 1

Значимость отличий финансового поведения между группами респондентов, различающихся наличием и сроком финансовых целей, на основании *t*-критерия Стьюдента

Table 1

The significance of differences in financial behavior between groups of respondents, differing in existence and duration of the financial goals, based on the Student's *t*-test

Сравниваемые группы	Аспекты финансового поведения			
	Наличие финансового резерва	Наличие страховки жизни	Регулярность сбережений	Практика инвестирования
I (нет целей) и II (цели на 1-3 мес.)	1,37	1,7	4,09***	3,52***
I (нет целей) и III (цели на год)	6,89***	2,81**	9,72***	6,76***
I (нет целей) и IV (цели на 3 года)	13,65***	4,93***	15,89***	7,84***
I (нет целей) и V (цели более чем на 10 лет)	18,28***	8,29***	24,38***	14,02***

Примечание. Со звездочками — статистически значимые отличия с указанием уровня значимости, где * $p = 0,05$, ** $p = 0,01$, *** $p = 0,001$.

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2

Профили финансового поведения типичных представителей пяти групп

Table 2

Financial behavior profiles of the typical representatives of five groups

Группа	Наличие финансового резерва	Наличие страховки жизни	Регулярность сбережений	Практика инвестирования
Группа I – нет финансовых целей ($N_1 = 674$ чел.)	Нет резерва (56%)	Нет страховки (71%)	Нерегулярные сбережения (39%)	Нет инвестиций (84%)
Группа II – есть цели на 1-3 месяца ($N_2 = 615$ чел.)	Нет резерва (43%)	Нет страховки (68%)	Нерегулярные сбережения (39%)	Нет инвестиций (74%)
Группа III – есть цели на год ($N_3 = 886$ чел.)	Резерв на 2-6 мес. (34%)	Нет страховки (63%)	Нерегулярные сбережения (31%)	Нет инвестиций (68%)
Группа IV – есть цели на 3 года ($N_4 = 634$ чел.)	Резерв на 2-6 мес. (35%)	Нет страховки (59%)	Регулярные сбережения 5-10% дохода (27%)	Нет инвестиций (61%)
Группа V – есть цели более чем на 10 лет ($N_5 = 383$ чел.)	Резерв (73%) на 2-6 мес. (37%); на 10 мес. и более (36%)	Есть страховка (51%)	Регулярные сбережения более 20% дохода (44%)	Есть инвестиции (65%)

Источник: авторская разработка

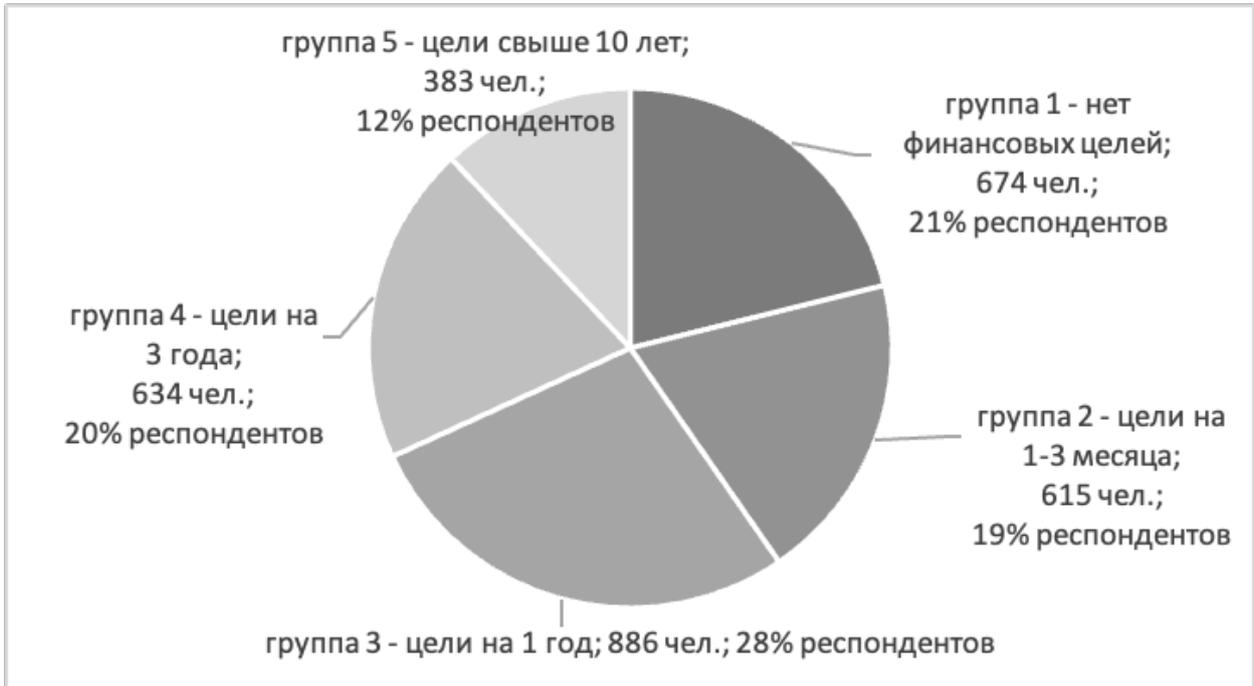
Source: Authoring

Рисунок 1

Распределение респондентов по группам в зависимости от горизонта их финансовых целей

Figure 1

Breakdown of respondents by group based on their financial goals horizon



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2

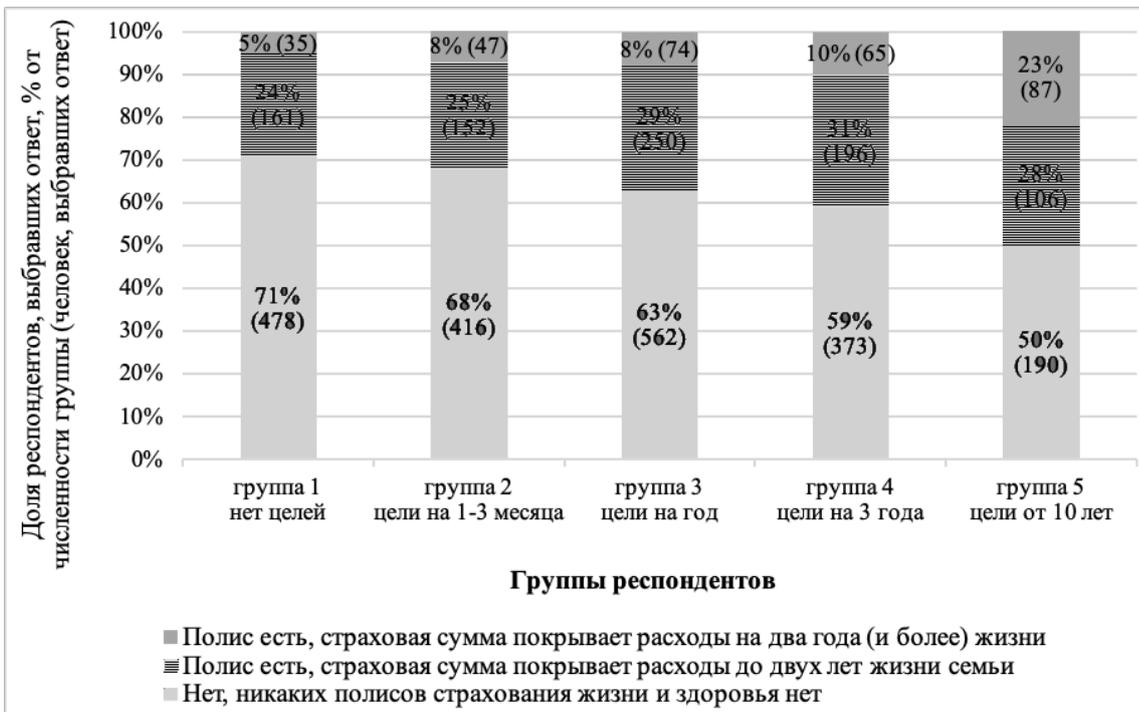
Распределение ответов респондентов по четырем компонентам финансового поведения в % от численности каждой группы и в абсолютных значениях (в скобках)

Figure 2

Breakdown of respondents' responses in five groups on four components of financial behavior, percentage and absolute numbers (in brackets)



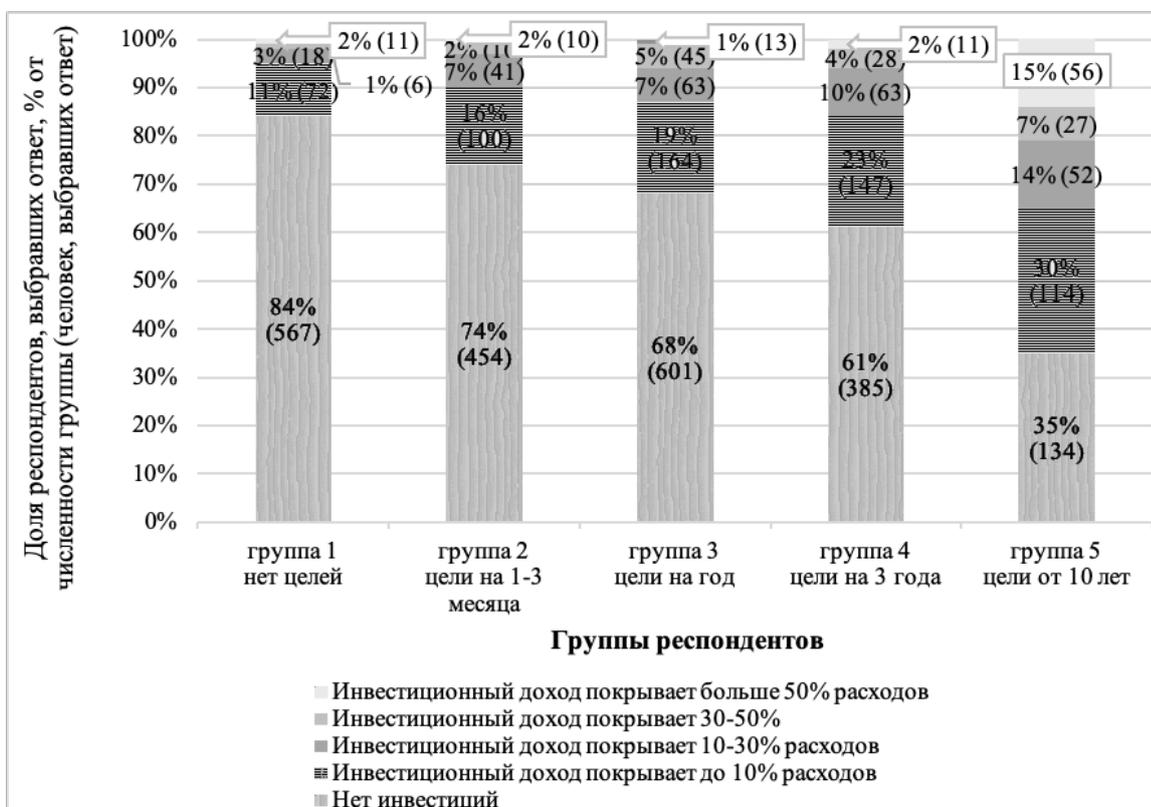
а) наличие финансового резерва



б) наличие полиса страхования жизни



в) сбережения



г) практика инвестирования

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. *Fernandes D., Lynch J.G., Netemeyer R.G.* Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 2014, vol. 60, no. 8, pp. 1861–2109. URL: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
2. *Kaiser T., Menkhoff L.* Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When? *The World Bank Economic Review*, 2017, vol. 31, no. 3, pp. 611–630. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/pt/874701565806952356/pdf/Does-Financial-Education-Impact-Financial-Literacy-and-Financial-Behavior-and-If-So-When.pdf>
3. *Kaiser T., Menkhoff L.* Financial Education in Schools: A Meta-Analysis of Experimental Studies. *Economics of Education Review*, 2020, vol. 78, article 101930. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2019.101930>
4. *Kaiser T., Lusardi A., Menkhoff L., Urban C.* Financial Education Affects Financial Knowledge and Downstream Behaviors. *Journal of Financial Economics*, 2022, vol. 145, iss. 2, part A, pp. 255–272. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.022>
5. *Madrian B.C., Shea D.F.* The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 2001, vol. 116, no. 4, pp. 1149–1187. URL: <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>
6. *Choi J.J., Laibson D., Madrian B.C., Metrick A.* Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance. *Tax Policy and the Economy*, 2002, vol. 16, pp. 66–113. URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c10863/c10863.pdf>
7. *Александрова О.А., Ярашева А.В.* Трансформация инвестиционно-сберегательного поведения высокодоходных групп населения в период кризиса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 1. С. 122—137. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatiya-investitsionno-sberegatelnogo-povedeniya-vysokodohodnyh-grupp-naseleniya-v-period-krizisa>
8. *Carlin B.I., Robinson D.T.* Financial Education and Timely Decision Support: Lessons from Junior Achievement. *American Economic Review*, 2012, vol. 102, no. 3, pp. 305–308. URL: <https://doi.org/10.1257/aer.102.3.305>
9. *Аликперова Н.В., Виноградова К.В.* Финансово грамотное поведение россиян: факторы формирования // Уровень жизни населения регионов России. 2019. № 4. С. 54—69. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-gramotnoe-povedenie-rossiyan-factory-formirovaniya>

10. Xu S., Yang Z., Ali S.T. et al. Does Financial Literacy Affect Household Financial Behavior? The Role of Limited Attention. *Frontiers in Psychology*, 2022, vol. 13. URL: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.906153>
11. Collins J.M. Financial Advice: A Substitute for Financial Literacy? *Financial Services Review*, 2012, vol. 21, no. 4, pp. 307–322. URL: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2046227>
12. Медведева Е.И., Ярашева А.В., Тореев В.Б., Крошилин С.В. Финансовые стратегии жителей российских городов. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3. С. 4—14. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-strategii-zhiteley-rossiyskih-gorodov>
13. Анимица П.Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Journal of New Economy. 2015. № 4. С. 43—51 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-finansovogo-povedeniya-domashnih-hozyaystv-v-usloviyah-geopoliticheskoy-nestabilnosti>
14. Аликперова Н.В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение. 2019. № 2. С. 120—132. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-strategii-rossiyan-riski-i-bariery>
15. Schubert R., Brown M., Gysler M., Brachinger H.W. Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? *American Economic Review*, 1999, vol. 89, no. 2, pp. 381–385. URL: <https://doi.org/10.1257/aer.89.2.381>
16. Ярашева А.В., Аликперова Н.В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. 2020. Т. 23. № 2. С. 51—60. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gendernye-razlichiya-finansovogo-povedeniya-naseleniya>
17. Agarwal S., Driscoll J.C., Gabaix X., Laibson D. The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle. *NBER Working Paper Series*, 2007, vol. 13191. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w13191/w13191.pdf
18. James B.D., Boyle P., Bennett J.S., Bennett D.A. The Impact of Health and Financial Literacy on Decision Making in Community-Based Older Adults. *Gerontology*, 2012, vol. 58, iss. 6, pp. 531–539. URL: <https://doi.org/10.1159/000339094>
19. Renneboog L.D.R., Spaenjers C. Where Angels Fear to Trade: The Role of Religion in Household Finance. *CentER Discussion Paper*, 2009, vol. 2009-34. URL: <https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/1095326/2009-34.pdf>
20. Sarwar A., Afaf G. A Comparison Between Psychological and Economic Factors Affecting Individual Investor's Decision Making Behavior. *Cogent Business &*

Management, 2016, vol. 3, iss. 1, pp. 77–94.

URL: <https://doi.org/10.1080/23311975.2016.1232907>

21. Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Финансовая грамотность и экономическое поведение лиц с различным соотношением мотивов сбережения и потребления // Мир науки. Педагогика и психология. 2017. Т. 5. № 3. С. 47.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-gramotnost-i-ekonomicheskoe-povedenie-lits-s-razlichnym-sootnosheniem-motivov-sberezheniya-i-potrebleniya>
22. Cao D., Wang D., Liao Y., Liu Q. Does “Lottery Culture” Affect Household Financial Decisions? Evidence from China. *PLoS ONE*, 2022, vol. 17.
URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0275717>
23. Lutfi J.Z.P. Financial Literacy, Financial Attitude, and Household Financial Behavior. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 2022, vol. 12, no. 1, pp. 273–287.
24. Jiang M., Sun R., Zhang B. Social Networks and Household Financial Decisions: Evidence from China. *Journal of Applied Economics*, 2022, vol. 25, iss. 1, pp. 58–92.
URL: <https://doi.org/10.1080/15140326.2021.2007725>
25. Lusardi A., Mitchell O.S. Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *American Economic Review*, 2008, vol. 98, no. 2, pp. 413–417.
26. Lee J.M., Kim K.T. The Role of Propensity to Plan on Retirement Savings and Asset Accumulation. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 2016, vol. 45, iss. 1, pp. 34–48. URL: <https://doi.org/10.1111/fcsr.12179>
27. O'Neill B., Xiao J.J., Bristow B. et al. Successful Financial Goal Attainment: Perceived Resources And Obstacles. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 2000, vol. 11, iss. 1.
28. Ameriks J., Caplin A., Leahy J. Wealth Accumulation and the Propensity to Plan. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 3, pp. 1007–1047.
29. De Rubio A.R. Factors associated with household’s planning horizons for making saving and spending decisions. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 2015, vol. 43, iss. 3, pp. 284–292. URL: <https://doi.org/10.1111/fcsr.12103>
30. Porter N.M., Garman E.T. Testing a Conceptual Model of Financial Well-Being. *JFCP Research Journal*, 1993, vol. 4.
31. Xiao J.J., O'Neill B. Propensity to plan, financial capability, and financial satisfaction. *International Journal of Consumer Studies*, 2018, vol. 42, iss. 5, pp. 501–512.
URL: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12461>

32. Carpena F., Cole Sh., Shapiro J., Zia B. Liability Structure in Small-Scale Finance: Evidence from a Natural Experiment. *The World Bank Economic Review*, 2013, vol. 27, no. 3, pp. 437–469.
33. Lee J.M., Lee J., Kim K.T. Consumer Financial Well-Being: Knowledge is Not Enough. *Journal of Family and Economic Issues*, 2020, vol. 41, pp. 218–228.
URL: <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09649-9>
34. Datta S., Mullainathan S. Behavioral Design: A New Approach to Development Policy. *Review of Income and Wealth*, 2014, vol. 60, iss. 1, pp. 7–35.
URL: <https://doi.org/10.1111/roiw.12093>

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

THE IMPACT OF FINANCIAL GOAL-SETTING ON THE FINANCIAL BEHAVIOR OF THE POPULATION

Anna V. SOLODUKHINA ^{a,*},
Evgeniya A. BLISKAVKA ^b

^a Lomonosov Moscow State University (Lomonosov MSU),
Moscow, Russian Federation
asolodukhina@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0009-5136-7527>

^b National Center for Financial Literacy (Autonomous Noncommercial Organization),
Moscow, Russian Federation
bliskavkaj@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0005-0373-3386>

* Corresponding author

Article history:

Article No. 60/2024
Received 1 Feb 2024
Received in revised
form 22 Feb 2024
Accepted 7 Mar 2024
Available online
30 Jul 2024

JEL Classification:

B26, D1, D14, D15

Keywords: financial
behavior, goal-setting,
financial literacy

Abstract

Subject. This article examines the impact of the existence of financial goals on the financial behavior of Russian citizens.

Objectives. The article aims to find the relationship between the existence of financial goals and financial behavior of people.

Methods. For the study, we used analysis and synthesis, abstraction, generalization, induction, classification, as well as methods of statistical analysis of the results of an online questionnaire of 3,192 respondents with an equal gender composition of persons aged 18 to 65 years.

Results. The article finds that there are statistically significant differences in the financial behavior of respondents in the selected components depending on the existence and duration of financial goals. The article confirms the hypothesis that there is a connection between the financial goals and their horizon and people's financial behavior.

Conclusions and Relevance. The results obtained suggest the possibility of improving the financial models of Russian citizens by emphasizing the introduction of elements of financial goal-setting into their personal finance practices. To do this, we recommend that educational organizations focus financial literacy courses on skill development and the formation of financial planning and goal-setting habits, and that financial institutions include planning consultations in their customer service practices.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2024

Please cite this article as: Solodukhina A.V., Bliskavka E.A. The impact of financial goal-setting on the financial behavior of the population. *Finance and Credit*, 2024, vol. 30, iss. 7, pp. 1527–1548. <https://doi.org/10.24891/fc.30.7.1527>

References

1. Fernandes D., Lynch J.G., Netemeyer R.G. Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 2014, vol. 60, no. 8, pp. 1861–2109. URL: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>

2. Kaiser T., Menkhoff L. Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When? *The World Bank Economic Review*, 2017, vol. 31, no. 3, pp. 611–630.
URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/pt/874701565806952356/pdf/Does-Financial-Education-Impact-Financial-Literacy-and-Financial-Behavior-and-If-So-When.pdf>
3. Kaiser T., Menkhoff L. Financial Education in Schools: A Meta-Analysis of Experimental Studies. *Economics of Education Review*, 2020, vol. 78, article 101930. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2019.101930>
4. Kaiser T., Lusardi A., Menkhoff L., Urban C. Financial Education Affects Financial Knowledge and Downstream Behaviors. *Journal of Financial Economics*, 2022, vol. 145, iss. 2, part A, pp. 255–272.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.022>
5. Madrian B.C., Shea D.F. The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 2001, vol. 116, no. 4, pp. 1149–1187. URL: <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>
6. Choi J.J., Laibson D., Madrian B.C., Metrick A. Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance. *Tax Policy and the Economy*, 2002, vol. 16, pp. 66–113.
URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c10863/c10863.pdf>
7. Aleksandrova O.A., Yarasheva A.V. [Transformation of investment and savings behavior of high-income groups of the population during the crisis]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz = Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2016, no. 1, pp. 122–137.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-investitsionno-sberegatel'nogo-povedeniya-vysokodohodnyh-grupp-naseleniya-v-period-krizisa> (In Russ.)
8. Carlin B.I., Robinson D.T. Financial Education and Timely Decision Support: Lessons from Junior Achievement. *American Economic Review*, 2012, vol. 102, no. 3, pp. 305–308. URL: <https://doi.org/10.1257/aer.102.3.305>
9. Alikperova N.V., Vinogradova K.V. [Financially competent behavior of Russians: factors of formation]. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii = Standard of Living of the Population of the Regions of Russia*, 2019, no. 4, pp. 54–69.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-gramotnoe-povedenie-rossiyan-factory-formirovaniya> (In Russ.)
10. Xu S., Yang Z., Ali S.T. et al. Does Financial Literacy Affect Household Financial Behavior? The Role of Limited Attention. *Frontiers in Psychology*, 2022, vol. 13. URL: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.906153>

11. Collins J.M. Financial Advice: A Substitute for Financial Literacy? *Financial Services Review*, 2012, vol. 21, no. 4, pp. 307–322.
URL: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2046227>
12. Medvedeva E.I., Yarasheva A.V., Toreev V.B., Kroshilin S.V. [Financial strategies of residents of Russian cities]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' = National Interests: Priorities and Security*, 2016, no. 3, pp. 4–14. (In Russ.)
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-strategii-zhiteley-rossiyskih-gorodov>
13. Animitsa P.E. [Features of financial behavior of households in conditions of geopolitical instability]. *Journal of New Economy*, 2015, no. 4, pp. 43–51. (In Russ.) URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-finansovogo-povedeniya-domashnih-hozyaystv-v-usloviyah-geopoliticheskoy-nestabilnosti>
14. Alikperova N.V. [Financial strategies of Russians: risks and barriers]. *Narodonaselenie = Population*, 2019, no. 2, pp. 120–132. (In Russ.)
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-strategii-rossiyan-riski-i-bariery>
15. Schubert R., Brown M., Gysler M., Brachinger H.W. Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? *American Economic Review*, 1999, vol. 89, no. 2, pp. 381–385. URL: <https://doi.org/10.1257/aer.89.2.381>
16. Yarasheva A.V., Alikperova N.V. [Gender differences in financial behavior of the population]. *Narodonaselenie = Population*, 2020, vol. 23, no. 2, pp. 51–60.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gendernye-razlichiya-finansovogo-povedeniya-naseleniya> (In Russ.)
17. Agarwal S., Driscoll J.C., Gabaix X., Laibson D. The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle. *NBER Working Paper Series*, 2007, vol. 13191.
URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w13191/w13191.pdf
18. James B.D., Boyle P., Bennett J.S., Bennett D.A. The Impact of Health and Financial Literacy on Decision Making in Community-Based Older Adults. *Gerontology*, 2012, vol. 58, iss. 6, pp. 531–539. URL: <https://doi.org/10.1159/000339094>
19. Renneboog L.D.R., Spaenjers C. Where Angels Fear to Trade: The Role of Religion in Household Finance. *CentER Discussion Paper*, 2009, vol. 2009-34.
URL: <https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/1095326/2009-34.pdf>
20. Sarwar A., Afaf G. A Comparison Between Psychological and Economic Factors Affecting Individual Investor's Decision Making Behavior. *Cogent Business & Management*, 2016, vol. 3, iss. 1, pp. 77–94.
URL: <https://doi.org/10.1080/23311975.2016.1232907>

21. Gagarina M.A., Suleimanova S.S. [Financial literacy and economic behavior of individuals with a different ratio of motives for saving and consumption]. *Mir nauki. Pedagogika i psikhologiya = The World of Science. Pedagogy and Psychology*, 2017, vol. 5, no. 3, p. 47. (In Russ.)
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-gramotnost-i-ekonomicheskoe-povedenie-lits-s-razlichnym-sootnosheniem-motivov-sberezheniya-i-potrebleniya>
22. Cao D., Wang D., Liao Y., Liu Q. Does “Lottery Culture” Affect Household Financial Decisions? Evidence from China. *PLoS ONE*, 2022, vol. 17.
URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0275717>
23. Lutfi J.Z.P. Financial Literacy, Financial Attitude, and Household Financial Behavior. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 2022, vol. 12, no. 1, pp. 273–287.
24. Jiang M., Sun R., Zhang B. Social networks and household financial decisions: evidence from China. *Journal of Applied Economics*, 2022, vol. 25, iss. 1, pp. 58–92.
URL: <https://doi.org/10.1080/15140326.2021.2007725>
25. Lusardi A., Mitchell O.S. Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *American Economic Review*, 2008, vol. 98, no. 2, pp. 413–417.
26. Lee J.M., Kim K.T. The Role of Propensity to Plan on Retirement Savings and Asset Accumulation. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 2016, vol. 45, iss. 1, pp. 34–48. URL: <https://doi.org/10.1111/fcsr.12179>
27. O'Neill B., Xiao J.J., Bristow B. et al. Successful Financial Goal Attainment: Perceived Resources And Obstacles. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 2000, vol. 11, iss. 1.
28. Ameriks J., Caplin A., Leahy J. Wealth Accumulation and the Propensity to Plan. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 3, pp. 1007–1047.
29. De Rubio A.R. Factors associated with household’s planning horizons for making saving and spending decisions. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 2015, vol. 43, iss. 3, pp. 284–292. URL: <https://doi.org/10.1111/fcsr.12103>
30. Porter N.M., Garman E.T. Testing a Conceptual Model of Financial Well-Being. *JFCP Research Journal*, 1993, vol. 4.
31. Xiao J.J., O'Neill B. Propensity to plan, financial capability, and financial satisfaction. *International Journal of Consumer Studies*, 2018, vol. 42, iss. 5, pp. 501–512.
URL: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12461>
32. Carpena F., Cole Sh., Shapiro J., Zia B. Liability Structure in Small-Scale Finance: Evidence from a Natural Experiment. *The World Bank Economic Review*, 2013,

vol. 27, no. 3, pp. 437–469.

33. Lee J.M., Lee J., Kim K.T. Consumer Financial Well-Being: Knowledge is Not Enough. *Journal of Family and Economic Issues*, 2020, vol. 41, pp. 218–228.
URL: <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09649-9>

34. Datta S., Mullainathan S. Behavioral Design: A New Approach to Development Policy. *Review of Income and Wealth*, 2014, vol. 60, iss. 1, pp. 7–35.
URL: <https://doi.org/10.1111/roiw.12093>

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.