

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Н. А. Артемьева,

канд. экон. наук, доцент кафедры банковского дела

Белорусского государственного экономического университета, г. Минск

Население – важный участник и потребитель рынка банковских услуг. Научными исследованиями доказано, что финансовая грамотность населения является одним из важных компонентов устойчивости банковского сектора [1, 2, 3]. Это обусловлено тем, что уровень финансовой грамотности населения является значимым фактором, характеризующим поведение населения на финансовом рынке [1, с. 8].

В Республике Беларусь в соответствии с Планом совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь, Соглашениями о сотрудничестве с различными организациями [4] ведется системная работа в направлении повышения финансовой грамотности школьников, молодежи и других потребителей банковских услуг. В то же время исследования финансовой грамотности населения в Республике Беларусь, представленные в отчете о НИР на тему «Развитие деятельности по повышению финансовой грамотности населения в Республике Беларусь: анализ и перспективы» [4], показали ее недостаточный уровень, здесь важно обратить внимание и на то, что за последние несколько лет поведенческие стратегии жителей республики остаются практически неизменными.

Следовательно, в целях снижения рисков устойчивости банковского сектора, обусловленных недостаточным уровнем финансовой грамотности населения, необходимо более детальное изучение факторов, влияющих на эффективность мероприятий в области финансовой грамотности.

В процессе исследования проблемы недостаточной финансовой грамотности населения, мы выявили следующие особенности, которые важно использовать, при подготовке мероприятий по финансовой грамотности и планировании их результатов:

1) Несмотря на то, что все трактовки финансовой грамотности относятся к поведению населения на финансовом рынке, важно учитывать, что финансовое поведение – более широкое понятие, чем финансовая грамотность, и оно характеризуется значительно большим числом параметров.

Поведение населения на финансовом рынке определяют факторы, которые можно классифицировать на 2 группы: 1) внутренние особенности личности, к ним относятся уровень финансовой грамотности граждан и их социально-демографические характеристики; 2) внешние факторы, в числе которых можно выделить инфраструктурные, региональные и финансовые особенности внешней среды.

При этом международными исследованиями доказано, что финансовая грамотность существенно влияет на финансовое поведение граждан.

2) Только лишь рост финансовых знаний не приводит к изменению поведенческих стратегий населения, финансовую грамотность формирует также совокупность установок в отношении финансов и степень востребованности определенных навыков.

Установки – это отношение населения к вопросам финансовой тематики, общественные представления о «верном» и «неверном» поведении, уровень доверия финансовым институтам, уровень ответственности за личное финансовое благополучие и т. д. Большинство установок функционируют как характеристики массового сознания и приобретаются конкретным человеком в готовом виде из социального опыта и культуры.

Навыки – уверенные умения выполнять целенаправленные действия, сформированные на основе практического опыта решения типичных задач. В контексте финансовой грамотности навыки можно систематизировать на следующие основополагающие группы:

- базовые навыки финансовой арифметики;
- навыки ведения учета личного бюджета и его планирования в соответствии с жизненными и финансовыми целями;
- навыки самообучения;
- навыки сбора и анализа информации о финансовых продуктах, услугах и их поставщиках; оценки рисков финансового рынка; сравнения альтернативных финансовых продуктов, услуг и выбора оптимального финансового продукта, услуги для достижения конкретной финансовой цели;
- навыки самоконтроля своего поведения.

Основные стратегии в отношении личных финансов: кредитная, сберегательная, инвестиционная.

3) Финансовая грамотность имеет определенные границы, за которыми находится область профессиональных знаний и навыков.

Проблематика финансовой грамотности охватывает широкий круг тем. Все их можно классифицировать на следующие основные группы: владение минимальным финансовым словарем; понимание функций финансовых институтов и финансовых инструментов (продуктов, услуг); азы юридической и налоговой грамотности (в том числе включая понимание содержания договоров с финансовыми учреждениями), границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами.

4) Содержание и объем необходимых финансовых знаний и навыков должны соответствовать стратегическим целям и задачам развития экономики государства, а также целевой аудитории, на которую они направлены, их следует изменять по мере изменения социальных и экономических факторов;

Выделим следующие глобальные цели, на достижение которых могут быть направлены мероприятия в области финансовой грамотности:

- коммуникация в вопросах экономики, финансов, банковских (финансовых) услуг;
- изменение поведенческих стратегий, например, изменение с кредитной (потребительской) стратегии на сберегательную или инвестиционную;
- развитие предпринимательства и самозанятости.

5) формы и методы обучения финансовой грамотности должны учитывать базовые основы, влияющие на восприятие и усвоение информации. К ним относятся: физиология работы мозга [5], возрастные особенности, а также уровень знаний и опыта в финансовой сфере, социально-экономические обстоятельства целевой группы, на которую направлены мероприятия по финансовой грамотности.

В целом все возможные способы повышения уровня финансовой грамотности можно классифицировать на три группы: информирование, обучение навыкам, консультирование.

Восприимчивость потребителя к поступающей информации, ее источникам и методам донесения зависит в первую очередь от сформированных потребностей и доминант. На основе схожих потребностей формируются социальные группы, и предопределяется выбор способов формирования финансового поведения и потребительской культуры.

Именно мероприятия по финансовой грамотности могут сформировать доминанту, которая повысит рациональность поведения человека по отношению к личным финансам, к использованию финансовых инструментов. Но доминанта сформируется только при соблюдении комплекса условий: достаточная мотивация (например, некоторое снижение процентной ставки по кредиту при успешной сдаче теста по финансовой грамотности),

обоснованная регулярность мероприятий для каждой социальной группы; высочайшая информированность и территориальная доступность проводимых мероприятий.

Итак, финансовая грамотность, так же как и любая другая, формируется в течение продолжительного периода времени на основе принципа «от простого к сложному», в процессе систематического повторения и закрепления, направленного на практическое применение знаний и навыков. С позиций практики понимание комплекса факторов, влияющих на эффективность деятельности в сфере финансовой грамотности, позволит банкам выстраивать более эффективные стратегии снижения рисков, обусловленных недостаточным уровнем финансовой грамотности, что также будет способствовать росту социальной и экономической стабильности.

Список использованных источников

1. Сушко, Е. Ю. Влияние финансовой грамотности населения на развитие экономики региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10 / Е.Ю. Сушко ; Ин-т. – Волгоград, 2018. – 26 с.
2. Моисеева, Д. В. Финансовая грамотность населения российского региона: экономико-социологический анализ : автореф. дис. ... канд. социолог. наук : 22.00.03 / Д. В. Моисеева ; Волгоградский государственный университет. – Волгоград, 2017. – 29 с.
3. Борануков, А. В. Экономическая культура и финансовая грамотность населения (на примере южно-российских регионов) : автореф. дис. ... канд. социолог. наук : 22.00.06 / А. В. Борануков ; Адыгейский государственный университет. – Майкоп, 2014. – 31 с.
4. Финансовая грамотность : Документы [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/today/finliteracy/docs> – Дата доступа: 24.11.2019.
5. Курпатов, А. Законы мозга. Универсальные правила [Электронный ресурс] / А. Курпатов // ЛитРес. – Режим доступа: <https://www.litres.ru/andrey-kurpatov/zakony-mozga-universalnye-pravila/chitat-onlayn/page-4/>. – Дата доступа: 12.11.2019.

К ВОПРОСУ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УЗБЕКИСТАНА

Н. М. Бабаева,

канд. экон. наук, доцент, начальник отдела по надзору над качеством образования
Кокандского государственного педагогического института (Узбекистан)

Страховые организации – это компании различного типа организационно-правовой формы, главной функцией которых является обеспечение страховой деятельности. Финансовые средства страховой организации складываются из собственных и привлеченных средств. Собственные средства – это уставный капитал страховой компании, а привлеченные средства – это её резервы. Но, помимо основного рода деятельности, страховые организации также могут заниматься инвестиционной деятельностью. Инвестиционная деятельность страховых компаний – это размещение резервов страховщика, или инвестирование привлечённых средств. Основной целью инвестиционной деятельности страховых компаний является не получение максимальной прибыли, а обеспечение стабильного и устойчивого финансового положения страховой организации, а также покрытие убытков по её обязательствам. От уровня успешности и эффективности инвестиционной деятельности страховой компании напрямую зависит её присутствие на рынке страховых услуг. Инвестиционная деятельность страховых организаций основывается на таких фундаментальных принципах, как ликвидность, прибыльность, возвратность, диверсификация инвестиций.

Для страховых организаций их инвестиционная деятельность имеет такую высокую значимость благодаря следующим причинам:

- она дает возможность непосредственного предоставления страховых услуг клиентам компании. Происходит это по причине того, что инвестиционная деятельность позволяет обеспечить достаточно высокий резервный страховой фонд.