

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ И ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТЬЮ: МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ*

А.Г. Галстян¹, Э.Г. Сантросян²

Российско-Армянский университет^{1,2}

ani.galstyan@rau.am, elensantrosian@gmail.com

ORCID¹: 0000-0002-7800-7232, ORCID²: 0009-0004-8129-2750

АННОТАЦИЯ

В данной статье речь идет о том, что в современном мире, где темпы развития мировой экономики все больше и больше ускоряются, интеграционные процессы финансовых рынков усиливаются, финансовая грамотность выходит на первый план для обеспечения высокого уровня жизни населения. *Целью* данной статьи является анализ взаимосвязи между поведенческими факторами и уровнем финансовой грамотности в наблюдаемых странах. Результаты исследования показывают, что различия между уровнем финансовой грамотности в различных странах не ограничивается влиянием уровня доходов или экономическим развитием. Страны с высокой финансовой грамотностью проявляют более рациональное поведение: представители таких обществ имеют необходимые навыки для долгосрочного финансового планирования, самоконтроля, навыки управления рисками и высокий уровень социального доверия.

Ключевые слова: поведенческие факторы, когнитивные искажения, финансовая грамотность, доверие, бережливость.

* The research was supported by the Higher Education and Science Committee of MESCS RA (Research project № 25YR-5B020).

Введение

В современном мире, где темпы развития мировой экономики все больше и больше ускоряются, интеграционные процессы финансовых рынков усиливаются, финансовая грамотность выходит на первый план для обеспечения высокого уровня жизни населения. В данном контексте особую важность приобретают такие социальные факторы, как восприятие работы, успеха, ответственности, межличностное доверие и доверие к финансовым институтам, государству, компаниям [1], [2].

В академической литературе финансовая грамотность воспринимается как совокупность знаний и навыков, позволяющих человеку эффективно распоряжаться финансовыми ресурсами [3], [4], [5]. Некоторые исследования определяют данную концепцию как способность планировать бюджет, понимать основные финансовые инструменты, избегать избыточной задолженности, формировать сбережения и оценивать долгосрочные последствия выбора [6], [7]. Тем не менее, эмпирические результаты разных исследований показывают, что, имея схожие экономические условия в разных странах уровень финансовой грамотности сильно отличается друг от друга [8], [9]. Следовательно, различия в финансовых навыках и знаний людей в разных странах мира невозможно объяснить только традиционно экономическими детерминантами [10].

Несмотря на широкий спектр исследований, которые рассматривают традиционные социально-экономические факторы, способствующие улучшению финансовой грамотности населения в разных странах мира [11], [12], [13], современная академическая литература показывает, что немаловажную роль играют также психологические и культурные факторы, которые мы, в совокупности, называем «поведенческими факторами» [14], [15]. С другой стороны, с точки зрения поведенческой экономики некорректно рассматривать финансовое поведение людей в изоляции от социума. На каждое решение экономи-

ческого агента с ограниченным уровнем рациональности влияют множество когнитивных и эмоциональных искажений, в том числе социальные нормы, степень доверия к людям и к институтам, восприятие ответственности, восприятие риска, терпение, самоконтроль, восприятие справедливости и т.д. [16].

Среди работ, посвященных анализу поведенческих факторов принятия финансовых решений, отметим исследование Ершовы и др. [17], где авторы подчеркивают важность роли психологических, социальных и культурных факторов. Среди ключевых детерминантов в финансовых решениях экономических агентов они выделяют влияние эмоций, рекламы, эффекта формулировки, денежной иллюзии и ориентации на немедленную выгоду. Авторы отмечают, что эти факторы повышают склонность людей к импульсивным покупкам и нерациональному использованию кредитов. Таким образом, в работе они находят значимую связь между поведенческими факторами, финансовой грамотностью и уровнем задолженности домохозяйств.

Несмотря на наличие множества исследований, связывающих уровень финансовой грамотности с образовательными программами по ее повышению [18],[19], Талер и Санстейн показывают, что, хотя есть наличие надлежащего уровня финансовых знаний, люди все равно подвержены таким поведенческим искажениям, как эффект формулировки, эффект настоящего и неприятие потерь, а такие факторы стимулируют иррациональное потребление во вред финансовому планированию [20]. Данная идея далее подтвердилась в более современных исследованиях, которые нашли значимые корреляции между импульсивными покупками и когнитивными искажениями [21], [22].

В данном контексте стоит также подчеркнуть широкую применимость исследований, основанных на больших выборках стран и опросных данных [23], [24]. Однако, несмотря на широкое распространение идей поведенческой экономики в экономических исследованиях в академической литературе есть пробел по исследованиям, направленным на исследование связи с финансовой грамотностью с точки

зрения этической строгости, доверии к институтам, культуры тревожности и других социальных особенностей, определяющих реальное финансовое поведение людей. *Целью* данной статьи является анализ взаимосвязи между поведенческими факторами и уровнем финансовой грамотности в наблюдаемых странах. Выборка включает 20 стран из разных регионов мира с различным уровнем развития. *Гипотеза* данного исследования состоит в том, что страны с населением, которые менее подвержены эмоциональным и когнитивным искажениям демонстрируют более высокие уровни финансовой грамотности.

Результаты

Анализ поведенческих факторов в контексте финансовой грамотности строится на сравнении 20 стран с различающимися уровнями компетентности населения в области финансов. Выборка включает следующие страны: Иордания, Бразилия, Чили, Мексика, Перу, Гонконг, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Эстония, Латвия, Румыния, Польша, Франция, Германия, Греция, Италия, Испания, Швеция, Нидерланды. Основой для исследования послужили базы данных OECD и “World Values Survey 7th wave”.

По показателю финансовой грамотности среди рассматриваемых стран лидером является Германия (76 баллов), значительно опережая другие европейские страны (Рис. 1). Большинство европейских стран – таких, как Франция, Польша, Испания и Нидерланды, находятся примерно в одном диапазоне – (62–66 баллов), то есть у них средний уровень финансовой грамотности. Высокие показатели имеют также Таиланд (71) и Гонконг (70), что говорит о сравнительно высоком уровне финансовой грамотности в Азии по сравнению с другими регионами. Худшие результаты демонстрируют страны Латинской Америки. Однако стоит обратить внимание, что регион не имеет сильного влияния. Например, Италия и Румыния, являясь европейскими странами, имеют показатели ниже стран Латинской Америки. Второе примечание – это то, что уровень развитости экономики или уровень жизни в стране не

играют ключевой роли в определении уровня финансовой грамотности в стране. Соответственно, на первый план выходят поведенческие факторы как возможные драйверы данного показателя. В рамках данного анализа были определены три группы показателей: межличностные отношения и ценности, финансовое поведение, условия окружающей среды. Далее анализ сделан по показателям по этим трем направлениям.

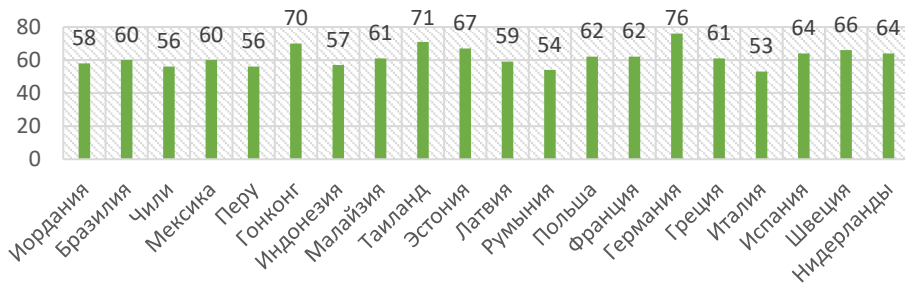


Рисунок 1. Финансовая грамотность по странам.

Источник: Overall Financial Literacy by Country Source: OECD (2023).

Первое направление – это ценности. В рамках данного направления мы рассмотрели такие показатели, как важность работы в жизни людей (Рис. 2) и важные качества в воспитании детей (Рис. 3). Данная группа показателей формирует почву трудовой дисциплины людей, среда, где формулируется их финансовое поведение.

Итак, одним из краеугольных камней в ценностной системе людей, который также определяет их стремление к благополучию, является важность работы в их жизни. Можно заметить очевидную отрицательную взаимосвязь (корреляция -0.58). Получается, что в большинстве стран с высокой финансовой грамотностью работа имеет важное, но не первостепенное место в жизни людей, например, в Германии, Франции, Швеции и Нидерландах. Заметим, что это – те страны, где, благодаря эффективным механизмам государственной поддержки у населения, есть буфер поддержки, соответственно, работа не

является их единственным механизмом для достижения благополучия. В таких индивидуалистических обществах работа является методом самореализации, благодаря чему люди имеют более высокий уровень уверенности в финансовом планировании и высокое восприятие риска.

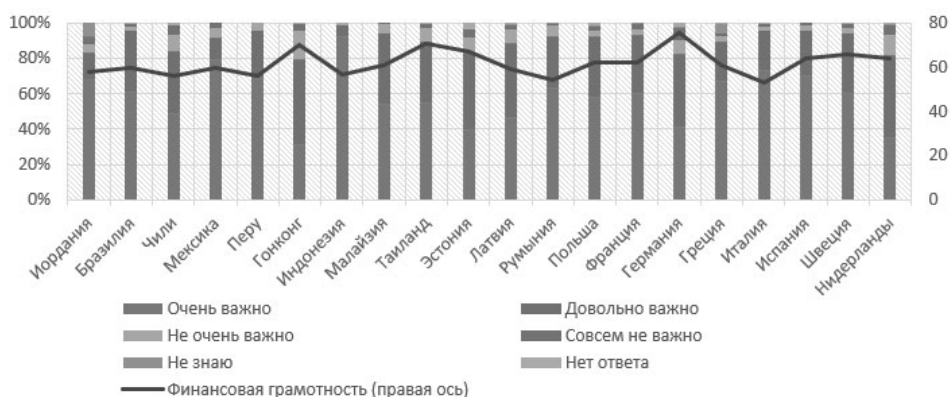


Рисунок 2. Важность работы в жизни.

Источник: World Values Survey Association.

С другой стороны, в странах с низким уровнем финансовой грамотности можно заметить противоположную картину, например, в Бразилии, Мексике, Перу, Индонезии. В таких странах государственная поддержка безработным практически отсутствует или имеет низкую эффективность, соответственно, работа для населения становится ключевым механизмом выживания и благополучия. Получается, что в ценностной системе людей работа тоже автоматически выдвигается в приоритеты жизни. Более того, такая модель поведения снижает порог восприятия финансовых рисков и замедляет накопление сбережений. В таких обществах формулируется логика краткосрочного выживания вместо развития навыков долгосрочного планирования.

Аналогичный паттерн можно заметить также в ценностной системе, которые родители пытаются воспитать в детях (Рис. 3). В данном случае мы рассмотрели четыре основных показателя: важность трудолюбия, бережливости, ответственности и решимости характера. Эти

качества являются фундаментом развития менталитета, направленного на долгосрочное планирование, а не краткосрочные выгоды.

Интересно, что важность трудолюбия само по себе не имеет никакого влияния на уровень финансовой грамотности, и можно также заметить довольно низкий уровень важности в странах с очень высоким уровнем финансовых навыков.

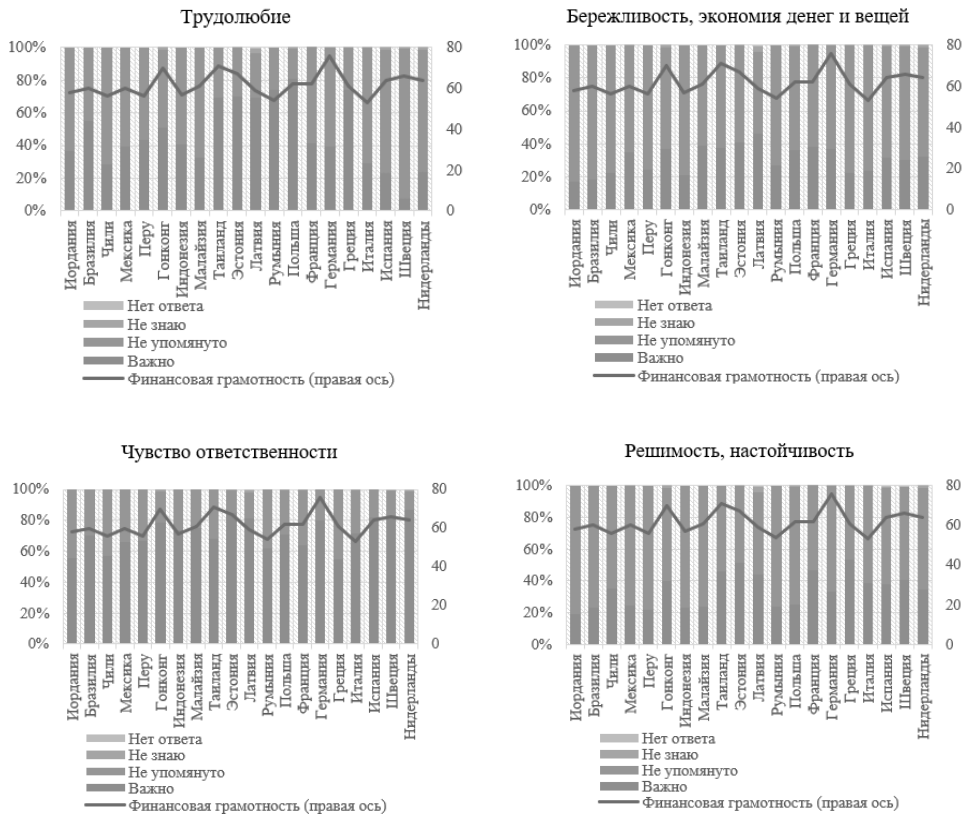


Рисунок 3. Важные качества ребенка.

Источник: World Values Survey Association.

Однако наблюдается значительная положительная корреляция финансовой грамотности с остальными тремя показателями (корреляция от 0.42 до 0.54). То есть получается, что среда воспитания детей, где придается большая важность бережливости, экономии денег, на-

личию чувства ответственности и настойчивому характеру, способствует развитию мышления, ориентированного на долгосрочное планирование и благосостояние. А в странах, где работа сама по себе является важным без важности бережливости, ответственности и решимости, воспитывается поколение с кратко-ориентированным мышлением. У такого поколения обычно бывает хорошая трудовая дисциплина, но плохое управление финансовыми ресурсами.

Следующее рассматриваемое нами направление – это формирование сбережений, которое является одним из наиболее прямых и объективных индикаторов финансовой грамотности (Рис. 4). То есть получается, что данный показатель демонстрирует результаты сформулированного мышления в рамках первой группы показателей. То есть оно показывает, насколько данное общество готово тратить меньше, чем зарабатывает, ради отложенного удовольствия, что является хорошей демонстрацией навыков финансового планирования и уровня финансовой грамотности. Положительная корреляция очевидна (корреляция 0.4), что говорит о важности формирования навыка сбережений. Результаты данного показателя также сильно коррелируют с важностью качества бережливости в воспитании ребенка. Таким образом, европейские страны с высоким уровнем финансовой грамотности – Германия, Франция, Швеция и Нидерланды, демонстрируют также высокий уровень сбережений, особенно можно выделить показатель Германии, где 56% респондентов сэкономили деньги за последний год.

С другой стороны, в странах Латинской Америки всего лишь 10–20% респондентам удалось сэкономить деньги, остальные просто сводили концы с концами. Отметим, что возможно уровень жизни также играет некую роль в возможности сбережения денег, но, в данном случае, Греция, являясь страной высокого уровня доходов, показывает самый низкий результат – 4.5%. Таким образом, низкие показатели, прежде всего, связаны с отсутствием навыков распределения бюджета. Люди в таких обществах значительно чаще живут без *подушки безопасности*, реагируют на финансовые события импульсивно.

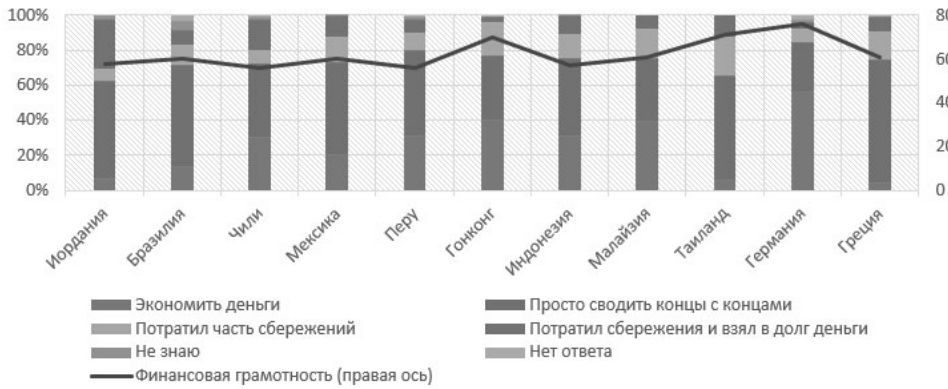


Рисунок 4. Семейные сбережения за последний год.

Источник: World Values Survey Association.

И последняя группа показателей – условия окружающей среды. В рамках этой группы мы рассмотрели уровень беспокойства и доверия населения, которые формулируют психологическую и институциональную среду, где люди принимают финансовые решения. Таким образом, сначала рассмотрим уровень беспокойства, насколько люди волнуются о будущем своих детей (Рис. 5). Получается, что мы снова наблюдаем отрицательную корреляцию (-0.51). То есть чем выше уровень беспокойства, тем ниже уровень финансовой грамотности. Но здесь важно отметить, что данные показатели имеют взаимное влияние, то есть, с другой стороны, получается, что, чем выше уровень финансовой грамотности, тем лучше люди могут делать долгосрочное финансовое планирование, тем самым снижая уровень беспокойства о будущем. В странах с низким уровнем финансовой грамотности наблюдается картина ровно наоборот. Но проблема в том, что сначала из-за низкого уровня финансовой грамотности представители таких обществ не могут создать *подушку безопасности*, что приводит к высокому уровню беспокойства за будущее, а это, в свою очередь, приводит к более импульсивному поведению, нежеланию поставить и достичь долгосрочных целей и восприятию финансовых решений – как источника стресса. В совокупности, все это приводит, в том числе, к дальнейшему снижению финансовой грамотности.

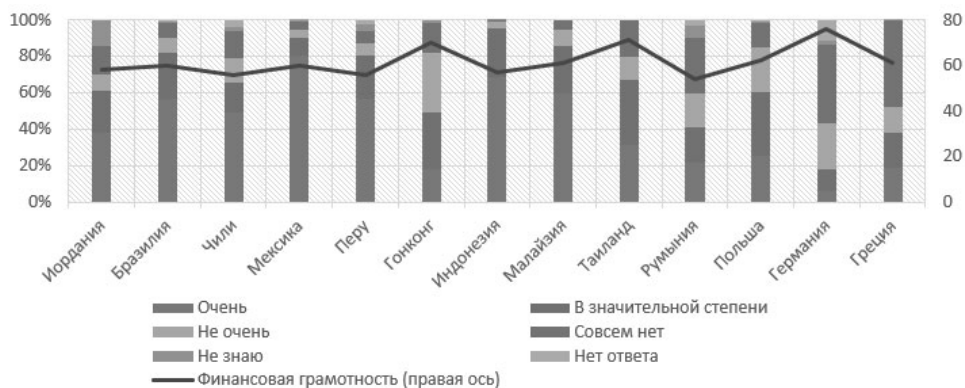


Рисунок 5. Беспокойства: Невозможность дать своим детям хорошее образование.

Источник: World Values Survey Association.

Социальное доверие – один из ключевых психологических факторов, влияющих на финансовое поведение (Рис. 6). Уровень доверия к другим людям, к финансовым институтам и государственным структурам формирует контекст, в котором принимаются экономические решения, и напрямую отражает степень рациональности и устойчивости общества. Высокий уровень доверия к большинству людей отражает уверенность членов общества в честном и предсказуемом поведении других людей. Высокое доверие делает поведение экономических агентов более предсказуемым, тем самым снижая транзакционные издержки и финансовые риски. Примерами таких стран являются, в первую очередь, Германия, Швеция, Нидерланды и Гонконг. Неудивительно, что данный показатель имеет сильную положительную корреляцию с уровнем финансовой грамотности в стране (0.63).

С другой стороны, Мексика, Перу, Бразилия, Малайзия и Индонезия демонстрируют крайне низкие уровни межличностного доверия – иногда менее 10 процентов. Недоверие делает экономическое поведение более реактивным, ситуативным и подверженным к влиянию эмоций. Люди чаще ожидают обмана, боятся попадать в сложные финансовые ситуации, избегают взаимодействий с институтами и склонны принимать решения под воздействием стресса.

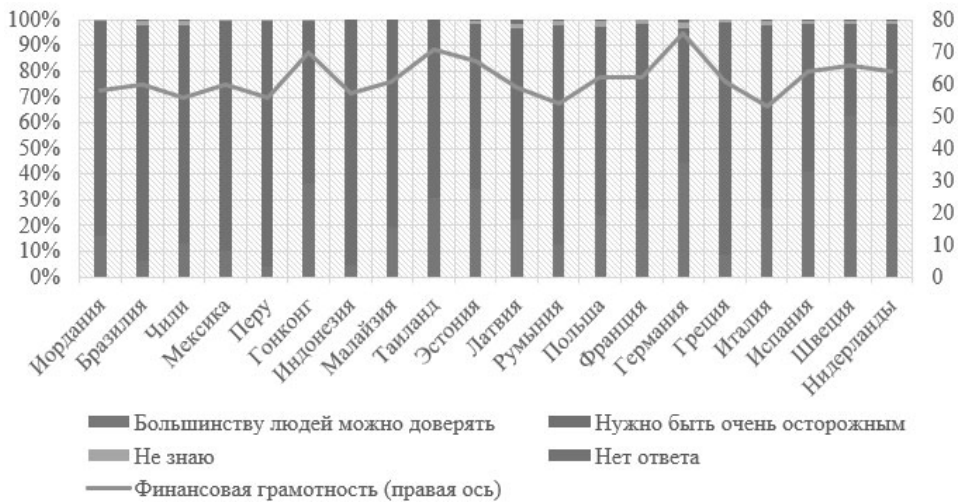


Рисунок 6. Межличностное доверие населения.

Источник: World Values Survey Association.

В контексте именно финансовой грамотности следующим ключевым индикатором является доверие к банкам (Рис. 7). Однако здесь наблюдается более хаотичная картина без четкой корреляции. В частности, в развитых странах с высоким уровнем финансовой грамотности, например, в Германии, наблюдается низкий уровень доверия к банкам. Но это больше показывает, что, имея финансовую зрелость, население не возлагает чрезмерно высокие надежды на банковскую систему и не идеализирует ее.

В случае доверия к государству уже снова наблюдается низкая, но положительная корреляция (0.38). Интересно, что страны с самым высоким уровнем финансовой грамотности демонстрируют средние показатели доверия к государству – 42–55% (Рис. 8). Это показывает, что граждане имеют уверенность в государстве, но не зависят от него. Что касается остальных стран, то тут, за исключением Индонезии, Малайзии и Таиланда, везде наблюдается низкая уверенность в государстве.

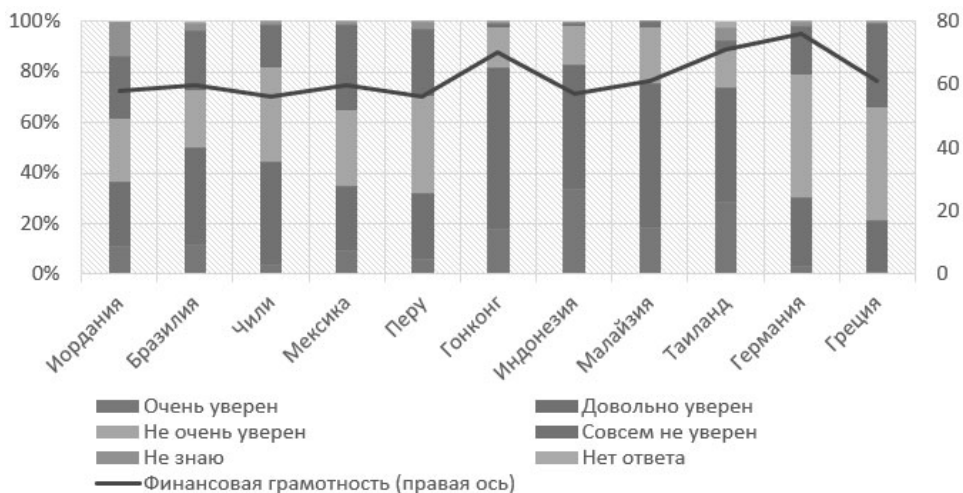


Рисунок 7. Доверие к банковской системе.

Источник: World Values Survey Association.

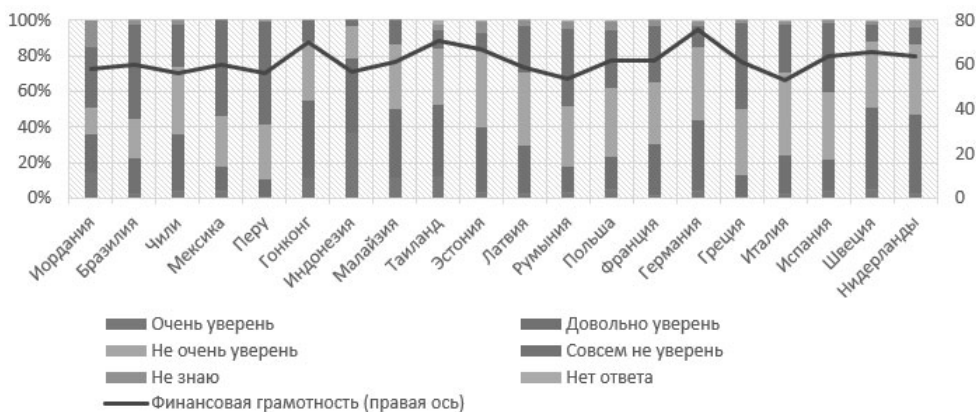


Рисунок 8. Доверие населения к государству.

Источник: World Values Survey Association.

Таким образом, обобщая, можно сказать, что гипотеза о влиянии выделенных трех групп поведенческих факторов на уровень финансовой грамотности в наблюдаемых странах подтверждается. Ценност-

ные основы являются фундаментом мышления и определяют важность труда, что ограничивает формирование навыков финансового планирования. С другой стороны, низкий уровень доверия во многих странах трансформируется в повышение финансовых рисков и снижение желания людей к долгосрочному финансовому планированию из-за восприятия финансовых решений в качестве источника стресса.

Заключение

Анализ взаимосвязи поведенческих факторов и финансовой грамотности показывает, что различия между странами нельзя свести к уровню доходов или экономическому развитию. Страны с высокой финансовой грамотностью проявляют более рациональное поведение: представители таких обществ имеют необходимые навыки для долгосрочного финансового планирования, самоконтроля, навыки управления рисками и высокий уровень социального доверия.

В странах с низкой финансовой грамотностью экономическая нестабильность усиливается поведенческими барьерами. Отсутствие навыков управления финансами ведет к высокой тревожности, недоверию к другим людям, неустойчивым эмоциональным фоном и краткосрочному мышлению с отсутствием навыков долгосрочного финансового планирования. Без изменения менталитета в таких обществах государственные реформы или образовательные политики по повышению уровня финансовой грамотности не будут иметь высокую эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Guiso L., Sapienza P., Zingales L.* The role of social capital in financial development // "American Economic Review". Vol. 94, № 3, 2004. PP. 526–556.
2. *Inglehart R., Welzel C.* Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence. New York: "Cambridge University Press". 2005, 333p.

3. *Lusardi A., Mitchell O.* The economic importance of financial literacy: Theory and evidence // "Journal of Economic Literature". Vol. 52, № 1, 2014. PP. 5–44.
4. *Remund D.* Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy // "Journal of Consumer Affairs". Vol. 44, № 2, 2010. PP. 276–295.
5. *Huston S.* Measuring financial literacy // "Journal of Consumer Affairs". Vol. 44, № 2, 2010. PP. 296–316.
6. *Atkinson A., Messy F.* Measuring Financial Literacy: Results of the OECD INFE Pilot Study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, № 15. Paris: OECD Publishing, 2012.
7. *Hung A., Parker A., Yoong J.* Defining and measuring financial literacy. RAND Working Paper Series WR-708. Santa Monica: "RAND Corporation", 2009.
8. *Lusardi A., Klapper L.* Financial literacy around the world: Insights from the S&P Global FinLit Survey. New York: "Standard and Poor's Rating Services McGraw Hill Financial", 2015.
9. *Xu L., Zia B.* Financial literacy around the world: An overview of the evidence with practical suggestions for the way forward // "World Bank Policy Research Working Paper". № 6107, 2012.
10. *Nicolini G., Cude B., Chatterjee S.* Financial literacy: A comparative study across four countries // "International Journal of Consumer Studies". Vol. 37, № 6, 2013. PP. 689–705.
11. *Lusardi A., Mitchell O.* The economic importance of financial literacy: Theory and evidence // "Journal of Economic Literature". Vol. 52, № 1, 2014. PP. 5–44.
12. *Hung A., Parker A., Yoong J.* Defining and measuring financial literacy. RAND Working Paper Series WR-708. Santa Monica: "RAND Corporation", 2009.
13. *Hastings J., Madrian B., Skimmyhorn W.* Financial literacy, financial education, and economic outcomes // "Annual Review of Economics". Vol. 5, № 1, 2013. PP. 347–373.
14. *Shefrin H.* Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing. Oxford: "Oxford University Press", 2002, 368p.
15. *Fernandes D., Lynch J., Netemeyer R.* Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors // "Management Science". Vol. 60, № 8, 2014. PP. 1861–1883.

16. *Kahneman D.* Thinking, Fast and Slow. New York: “Allen Lane and Penguin Books”, 2011, 499p.
17. *Ершова Е.В., Разумовский Д.Ю., Разумовская Е.А.* Анализ факторов, влияющих на принятие решений финансового характера // «Журнал прикладных исследований». № 2 (2), 2021. СС. 26–32. DOI: 10.47576/2712-7516_2021_2_2_26.
18. *Зорилэ М.М.* Характеристики программ повышения финансовой грамотности населения // «Вестник науки». № 6 (15). Т. 4, 2019. СС. 250–254.
19. *Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С.* Влияние финансовой грамотности населения на развитие финансовых институтов и ключевых сегментов финансового рынка // “Terra Economicus”. Т. 10, № 3, 2012. СС. 115–120.
20. *Thaler R., Sunstein C.* Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven: “Yale University Press”. 2008, 293p.
21. *Gathergood J.* Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // “Journal of Economic Psychology”. Vol. 33, № 3, 2012. PP. 590–602.
22. *Suharto I., Elliyana E.* Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // “World Journal of Multidisciplinary Studies”. Vol. 2, № 1, 2025. PP. 1–7.
23. *Baumeister R.* Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior // “Journal of Consumer Research”. Vol. 28, № 4, 2002. PP. 670–676.
24. *Moayery M., Cantín L., Martíns J.* How does self-control operate? A focus on impulse buying // “Papeles del Psicólogo”. Vol. 40, № 2, 2019. PP. 149–156.

REFERENCES

1. *Guiso L., Sapienza P., Zingales L.* The role of social capital in financial development // “American Economic Review”. Vol. 94, № 3, 2004. PP. 526–556.
2. *Inglehart R., Welzel C.* Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence. New York: “Cambridge University Press”. 2005, 333p.
3. *Lusardi A., Mitchell O.* The economic importance of financial literacy: Theory and evidence // “Journal of Economic Literature”. Vol. 52, № 1, 2014. PP. 5–44.

4. *Remund D.* Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy // “Journal of Consumer Affairs”. Vol. 44, № 2, 2010. PP. 276–295.
5. *Huston S.* Measuring financial literacy // “Journal of Consumer Affairs”. Vol. 44, № 2, 2010. PP. 296–316.
6. *Atkinson A., Messy F.* Measuring Financial Literacy: Results of the OECD INFE Pilot Study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, № 15. Paris: OECD Publishing, 2012.
7. *Hung A., Parker A., Yoong J.* Defining and measuring financial literacy. RAND Working Paper Series WR-708. Santa Monica: “RAND Corporation”, 2009.
8. *Lusardi A., Klapper L.* Financial literacy around the world: Insights from the S&P Global FinLit Survey. New York: “Standard and Poor's Rating Services McGraw Hill Financial”, 2015.
9. *Xu L., Zia B.* Financial literacy around the world: An overview of the evidence with practical suggestions for the way forward // “World Bank Policy Research Working Paper”. № 6107. 2012.
10. *Nicolini G., Cude B., Chatterjee S.* Financial literacy: A comparative study across four countries // “International Journal of Consumer Studies”. Vol. 37, № 6, 2013. PP. 689–705.
11. *Lusardi A., Mitchell O.* The economic importance of financial literacy: Theory and evidence // “Journal of Economic Literature”. Vol. 52, № 1, 2014. PP. 5–44.
12. *Hung A., Parker A., Yoong J.* Defining and measuring financial literacy. RAND Working Paper Series WR-708. Santa Monica: “RAND Corporation”, 2009.
13. *Hastings J., Madrian B., Skimmyhorn W.* Financial literacy, financial education, and economic outcomes // “Annual Review of Economics”. Vol. 5, № 1, 2013. PP. 347–373.
14. *Shefrin H.* Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing. Oxford: “Oxford University Press”, 2002, 368p.
15. *Fernandes D., Lynch J., Netemeyer R.* Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors // “Management Science”. Vol. 60, № 8, 2014. PP. 1861–1883.
16. *Kahneman D.* Thinking, Fast and Slow. New York: “Allen Lane and Penguin Books”, 2011, 499p.

17. *Ershova E.V., Razumovskiy D. Yu., Razumovskaya E.A.* Analysis of factors influencing financial decision-making // “Journal of Applied Research”. № 2 (2), 2021. PP. 26–32. DOI: 10.47576/2712-7516_2021_2_2_26.
18. *Zorile M.M.* Characteristics of programs for improving financial literacy of the population // “Vestnik Nauki”. Vol. 4. № 6 (15), 2019. PP. 250–254.
19. *Alifanova E.N., Evlakhova Yu.S.* The impact of financial literacy of the population on the development of financial institutions and key segments of the financial market // “Terra Economicus”. Vol. 10, № 3, 2012. PP. 115–120.
20. *Thaler R., Sunstein C.* Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven: “Yale University Press”, 2008, 293p.
21. *Gathergood J.* Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // “Journal of Economic Psychology”. Vol. 33, № 3, 2012. PP. 590–602.
22. *Suharto I., Eliyana E.* Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // “World Journal of Multidisciplinary Studies”. Vol. 2, № 1, 2025. PP. 1–7.
23. *Baumeister R.* Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior // “Journal of Consumer Research”. Vol. 28, № 4, 2002. PP. 670–676.
24. *Moayery M., Cantin L.N., Martins J.* How does self-control operate? A focus on impulse buying // “Papeles del Psicólogo”. Vol. 40, № 2, 2019. PP. 149–156.

THE RELATIONSHIP BETWEEN BEHAVIORAL FACTORS AND FINANCIAL LITERACY: A CROSS-COUNTRY ANALYSIS

A. Galstyan, E. Santrosyan

Russian-Armenian University

ABSTRACT

In contemporary world, where the pace of global economic development is accelerating and financial market integration processes are intensifying, financial literacy is becoming increasingly important for ensuring a high standard of living. The current article aims to analyze the relationship between behavioral factors and

the level of financial literacy in the countries studied. The results of the study demonstrate that differences in financial literacy levels across countries are not limited to income levels or economic development. Countries with high levels of financial literacy exhibit more rational behavior: members of such societies have the necessary skills for long-term financial planning, self-control, risk management, and a high level of social trust.

Keywords: behavioral factors, cognitive biases, financial literacy, trust, thrift.