

Компоненты финансового благополучия

Иво Влаев-Энтони Эллиотт

Принято: 23 сентября 2013 г. / Опубликовано онлайн: 15 октября 2013 г.
- Springer Science+Business Media Дордрехт 2013

АбстрактноеСообщаемое исследование продвигает психологическую теорию благополучия, предлагая более глубокое понимание факторов, лежащих в основе финансового благополучия (FWB), в частности. Проведено эмпирическое исследование детерминант FWB для двух групп населения, молодых рабочих и семей с маленькими детьми в Великобритании. Их финансовые решения имеют важные последствия для их домохозяйств. Был проведен обширный интернет-опрос 654 человек, в ходе которого были выявлены наиболее значимые факторы FWB или удовлетворенности, что аналогично измерению субъективного благополучия в сфере здравоохранения. Наиболее важным результатом регрессии является значимость контроля над своими финансами для обеих групп; контроль даже важнее, чем количество доступных денег для этого населения. Вывод исследования состоит в том, что FWB увеличился бы, если бы люди могли испытать большее чувство общего контроля над своими деньгами. В частности, финансовые учреждения могли бы предоставлять продукты и процессы для улучшения FWB своих клиентов. Существуют также потенциальные политические последствия от преимуществ более низкого уровня необеспеченного долга и увеличения сбережений для смягчения последствий непредвиденных жизненных событий.

Ключевые словаСубъективное благополучие - Счастье - Финансовое благополучие -
Принятие решений

1. Введение

1.1 Отчеты о человеческом благополучии

Финансовые обстоятельства по-разному влияют на человеческое счастье или субъективное благополучие (СБ). После Парфита (1984 г.), мы можем провести различие между тремя общими представлениями о благополучии.

И. Влаев (&)

Центр политики здравоохранения, Имперский колледж Лондона, Лондон,
Великобритания e-mail: i.vlaev@imperial.ac.uk

А. Эллиотт (и)

Фонд FairBanking, Лондон, Великобритания
Электронная почта: antony.elliott@fairbanking.org.uk

существование. Первый основан на объективных списках: вещи, которые, по мнению других, нам «нужны», например, хорошее здоровье, образование, одежда, рестораны и т. д. «Объективный список» фокусируется на здоровье и образе жизни, поскольку существуют элементы образа жизни, которые, согласно объективным спискам, способствуют 'хорошей жизни'. Например, индекс массы тела (ИМТ), образ жизни, связанный со здоровьем (диета, физические упражнения и т. д.), показатели состояния здоровья, широко используемые в экономической оценке здравоохранения (Porrer 2005 г.), а также меры, направленные на вовлечение и участие в спорте и отдыхе (часто напрямую связанные с целями и задачами государственной политики).

Второй счет основан на удовлетворении предпочтений: то, чего мы «хотим», например участие в общественных делах, спорте, использовании общественного транспорта и т. д. Меры «удовлетворения предпочтений» обычно спрашивают респондентов об ограничениях и препятствиях, которые мешают им делать то, что они хотели бы в отношении, например, спортивные и развлекательные объекты. Третий счет основан на психические состояния: прямые оценки мыслей и чувств. Ученые и политики проявляют растущий интерес к нашим «мыслям и чувствам» — к нашим оценкам нашего СБ, которое представляет собой «широкую категорию явлений, включающую эмоциональные реакции людей, удовлетворенность предметной областью и глобальные суждения об удовлетворенности жизнью» (Динер и др. 1999 г.).

Изучение SWB важно из-за его широкого спектра воздействия на человека. Например, SWB влияет на физиологию человека, что согласуется с недавними исследованиями, показывающими сильную связь между показателями положительного аффекта и маркерами физического состояния здоровья (например, иммунной, сердечно-сосудистой и легочной функцией) (последние обзоры см. в Pressman and Cohen, 2005 г.; Саловой и др. 2000 г.). Также предполагается, что SWB вызывает поведенческие реакции, такие как приближение и избегание, что подтверждается данными (см. Diener et al. 1999 г.). Например, Кларк и др. (1998 г.) показывают, как удовлетворенность работой предсказывает увольнение с работы. Гарднер и Освальд (англ. 2006 г.) демонстрируют, что более низкая удовлетворенность жизнью также предсказывает распад брака. Имеются также данные о том, что низкий SWB может быть предвестником других вопросов и проблем в жизни людей, таких как плохое психическое здоровье (Valois et al. 2004 г.). Также было показано, что SWB вызывает другие вещи, о которых заботятся политики (здравоохранение, образование и т. д.), поэтому анализ политики, которая улучшает здоровье детей и SWB вместе, приведет к косвенным преимуществам с точки зрения результатов. Таким образом, исследования SWB убедительно демонстрируют, что подверженность определенным жизненным событиям и обстоятельствам, таким как стрессовые переживания во время финансовых трудностей, может иметь самые разные последствия для человеческого и социального благополучия. SWB все чаще рассматривается как подходящая метрика для анализа политики (Долан и Уайт) 2007 г.).

1.2 Измерение аспектов благополучия

Здесь мы сосредоточимся на взаимосвязи между SWB и финансовыми аспектами «состояния человека» в дополнение к одномерному показателю «дохода», который показал очень слабую связь с общим счастьем (Easterlin et al. 2010). Таким образом, представленное исследование продвигает психологическую теорию SWB, предлагая более глубокое понимание факторов, лежащих в основе финансового благополучия (FWB), в частности. Индивидуальные финансовые дела имеют очевидные «осязаемые» последствия, такие как, например, старая машина или меньший дом. Тем не менее, любое исследование «неосязаемых» эффектов денег должно быть направлено на оценку их воздействия во всех аспектах благосостояния. Однако существует значительная неопределенность в отношении того, что именно следует измерять и как (Долан и Уайт) 2007 г.). Есть много способов подключиться к различным компонентам наших мыслей и чувств, которые подпитывают попытки интегрировать эти измерения таким образом, чтобы мы могли полностью представить SWB человека с течением времени. Связанные с политикой меры СБ преимущественно вызывают глобальные оценки людей с СБ через оценку удовлетворенности жизнью в целом и отдельными аспектами их жизни (Dolan et al. 2008 г.); и эти ответы предсказуемо коррелируют со многими

объективные обстоятельства (Любомирский и др.2005 г.; Кларк и др.2008 г.), они подвержены влиянию «иллюзии фокусировки» (Kahneman et al.2006 г.; Шкаде и Канеман1998 г.), в результате чего люди сосредотачиваются на аспектах своих обстоятельств, которые могут не так сильно влиять на их жизненный опыт. Из-за этих проблем Канеман и соавт. (2004 г.) разработали метод реконструкции дня (DRM), чтобы зафиксировать различные настроения, связанные с действиями в течение дня; а Уайт и Долан (2009 г.) указал, что это измерение SWB упускает из виду важный аспект нашего повседневного благополучия — чувство вознаграждения (или смысла или цели), которое мы получаем от повседневной деятельности и которое, как мы знаем, важно для нас. Таким образом, эти компоненты развивают и уточняют различие между переживающим и оценивающим Я (Канеман и Риис).2005 г.).

Чтобы преодолеть иллюзию фокусировки и в качестве альтернативы дорогостоящему и трудоемкому DRM, мы предлагаем новый подход к пониманию и измерению FWB, который основан на выявлении конкретных финансовых обстоятельств и поведения в жизни, которые влияют на SWB. Такая мера аналогична измерению СБ в здравоохранении, где помимо общего уровня удовлетворенности сферами жизни, такими как здоровье и финансы, аспекты СБ, связанные со здоровьем, включают более чувствительные измерения различных конкретных состояний здоровья (см.1997 г.). Такие чувствительные меры необходимы для лучшего анализа политики и политического вмешательства (нацеленного на конкретные аспекты FWB).

1.3 Схема структуры статьи

В оставшихся трех разделах этой статьи мы представляем наше исследование детерминант СПР для двух групп населения, молодых рабочих и семей с маленькими детьми. Следующая секта.2 описывает дизайн исследования (цели, образцы, методология). Последующая разд.3представляет результаты, в которых мы раскрываем факторы, лежащие в основе FWB, что подтверждается регрессионным анализом детерминант финансового удовлетворения. Раздел4более подробно обсуждаются компоненты этих факторов и последствия для молодых работников и семей, а также для управления денежными средствами. Заключительная секция.5делает вывод и описывает практические последствия для финансовых учреждений, такие как предоставление продуктов и процессов для улучшения FWB населения.

2 Выявление факторов финансового благополучия

2.1 Цели исследования

Цель этой статьи — продвинуть психологическую теорию благополучия, предлагая более глубокое понимание факторов, лежащих в основе FWB, в частности. Кроме того, более практическая цель состоит в том, чтобы определить, могут ли правительства и финансовые учреждения, такие как банки, улучшить благосостояние своих граждан и клиентов соответственно. Мера FWB будет подходящей для определения того, «удовлетворяют» ли предлагаемые услуги тех, кто ими пользуется. Если ключевые компоненты FWB могут быть определены, возможно, удастся нацелить их конкретно на благо отдельных лиц и/или домохозяйств. Работа финансировалась некоммерческим фондом Fairbanking Foundation с целью продолжения его работы по оказанию помощи населению Великобритании в улучшении управления деньгами с помощью более качественных финансовых продуктов. Многие клиенты финансовых учреждений перерасходят и не сберегают; финансовые учреждения могли бы сделать больше, чтобы помочь клиентам, если бы их поведение было лучше изучено. Фонд Fairbanking Foundation ищет дополнительные доказательства положительного поведения, чтобы определить возможности для вмешательства.

2.2 Данные и методология

Мы собираем первичные данные по двум подгруппам населения. К участию приглашались лица из коммерчески доступной базы данных, которая была репрезентативной для населения Великобритании. На вопросы о благополучии был получен широкий спектр ответов, что позволило провести статистический анализ. В первую группу входят молодые рабочие, 18–29 лет, работа на полную ставку. Второй семье, если лицо, отвечающее на вопросник, в возрасте 25–39 лет, имеет по крайней мере одного ребенка в возрасте до 16 лет, проживающего дома, и которое (и/или его или ее партнер) работает полный рабочий день. Эти две группы представляют особый интерес, поскольку молодые работники сталкиваются с проблемами управления денежными средствами в начале или на ранних этапах своей карьеры, а респонденты из семей сталкиваются с проблемами удовлетворения или балансирования различных финансовых потребностей членов семьи. Эти две группы, как известно, имеют особые потребности в области финансовых возможностей из-за работы, проводимой Службой финансовых консультаций Великобритании, которая уделяет особое внимание «молодым людям, начинающим карьеру» и «многодетным семьям».

Методика состояла из следующих этапов:

- (а) Качественное исследование: В период с июля по август 2008 г. была проведена серия личных интервью с 14 лицами, которые управляли финансами своего домохозяйства (6 интервью было проведено в Лондоне, 4 интервью в Бирмингеме и 4 интервью в Манчестере). Было проведено два подробных 1-часовых интервью с анкетой каждого человека с перерывом в 1 неделю, в течение которых человек вел дневник расходов. Процесс начался со структурированного одночасового интервью, во время которого интервьюируемый в течение недели вел дневник расходов. Затем последовало еще одно часовое интервью для рассмотрения дневника и дополнительных вопросов. Цель этого этапа состояла в том, чтобы определить вопросы, которые будут заданы на количественном этапе, используя сетку ответов, пытаясь определить общие темы.
- (б) Количественные исследования: В период с ноября по декабрь 2008 г. был проведен онлайн-опрос 654 человек. Опрос занял около 30 минут. Респонденты почти поровну разделились на молодых рабочих (334 респондента) и семьи (320 респондентов). Респонденты имели право участвовать в опросе, только если у них был текущий счет.

Анализ: Методы регрессии (см. «Приложение 2») были использованы для выявления ключевых факторов для индексов FWB как для молодых работников, так и для семей. В данном случае зависимость переменная представляла собой ответ на вопрос «насколько вы удовлетворены своим общим финансовым положением?» с ответом по семибалльной шкале.

3. Результаты

3.1 Пример описательной статистики

Описательная статистика для каждой группы представлена в «Приложении 1». Подводя итог, можно сказать, что люди в обеих группах имеют текущий счет и валовой годовой доход домохозяйства в диапазоне от 15 000 до 60 000 фунтов стерлингов. Молодые работники либо одиночки (38 %), либо состоят в браке/сожительстве (62 %). Большинство семейных респондентов состоят в браке/сожительстве (98 %) и имеют двоих детей (46 %). Респонденты этой группы несли единоличную (27 %) или совместную (73 %) ответственность за финансы своего домохозяйства.

3.2 Финансовое благополучие

Начнем с сопоставления трех показателей благополучия: (1) удовлетворенность общими финансовыми обстоятельствами, шкала от 1 до 7 от «очень доволен» до «крайне недоволен»; (2) Лестница типа Макартура самопозиционирования себя на ступеньке лестницы, от 0 до 10, где 10 означает наилучшую возможную жизнь для вас; и (3) FWB, определяемый как «иметь достаточно денег, оставшихся на второстепенные нужды, чтобы жить своей жизнью», шкала от 1 до 10, где 10 означает «чрезвычайно хорошо». Все эти различные шкалы использовались для того, чтобы зафиксировать как можно больше различий в отношении этой лежащей в основе конструкции, а также для целей достоверности; что особенно оправдано, учитывая сложность конструкции КС, а также то, что это самое первое исследование этого феномена.

Между ответами на эти три показателя была высокая степень корреляции. Мы обнаруживаем сильную связь между жизненной «ситуацией» и финансовой удовлетворенностью ($r = 0,6$), умеренную связь между финансовой удовлетворенностью и общим качеством жизни ($r = 0,44$) и сильную связь между FWB и финансовой удовлетворенностью ($r = 0,6$).

Доход неизменно влияет на финансовую удовлетворенность: на самом деле, 37 % респондентов, которые не оценили свою FWB как отличную, заявили, что кажущаяся недостаточность дохода мешает им дать лучшую оценку по этому показателю. Однако при более подробном изучении взаимосвязи между финансовым удовлетворением и доходом становится ясно, что финансовое удовлетворение не увеличивается автоматически с уровнем дохода; см. таблицу 1, где белые ячейки показывают процент выше среднего, а черные ячейки показывают процент ниже среднего.

Дальнейший корреляционный анализ показывает, что связь между финансовой удовлетворенностью и личным доходом слабая ($r = -0,16$). Другими словами, хотя связь между двумя переменными существует, доход сам по себе не имеет сильной связи с финансовым удовлетворением. На самом деле, финансовое удовлетворение необходимо понимать в контексте образа жизни, более широких устремлений и располагаемого дохода домохозяйства. И, как объединение

Таблица 1 Перекрестная таблица финансового удовлетворения и личного дохода

Личный Доход	Насколько, по вашему мнению, вы удовлетворены своим общим финансовым положением?						
	Очень сильно довольный	Очень довольный	Весьма довольный	Ни один не удовлетворен ни недоволен	Весьма недоволен	Очень недоволен	Очень сильно недоволен
	N = 3	N = 28	N = 221	N = 115	N = 186	N = 67	N = 34
17 500 фунтов стерлингов, 0,00%	0,00%	4%	3%	5%	9%	6%	15%
22 500 фунтов стерлингов, 0,00%	0,00%	21%	10%	15%	13%	16%	12%
27 500 фунтов стерлингов, 0,00%	0,00%	4%	19%	30%	23%	22%	21%
32 500 фунтов стерлингов, 0,00%	0,00%	7%	7%	10%	10%	6%	9%
37 500 фунтов стерлингов, 0,00%	0,00%	11%	7%	3%	8%	4%	9%
42 500 фунтов стерлингов, 33,30%	33,30%	18%	17%	9%	11%	18%	6%
47 500 фунтов стерлингов, 0,00%	0,00%	4%	16%	12%	14%	16%	15%
52 500 фунтов стерлингов, 33,30%	33,30%	7%	14%	9%	7%	10%	15%
57 500 фунтов стерлингов, 33,30%	33,30%	25%	7%	7%	5%	0%	0%

этих влияний ключевой переменной, которую необходимо учитывать, является уровень долга домохозяйства.

Долг домохозяйств сам по себе имеет умеренную связь с финансовой удовлетворенностью ($r = 0,31$). Однако, если мы используем отношение долга к доходу, мы устанавливаем несколько более сильную связь ($r = 0,34$). Отсюда следует, что чем выше отношение долга к доходу, тем ниже финансовая удовлетворенность респондентов. Это также означает, что, хотя респонденты, скорее всего, заявят, что хотели бы увидеть увеличение своего дохода, это может не привести к увеличению финансового удовлетворения, если уровень их долга относительно высок.

Очевидно, что наше счастье заключается не только в финансах, но удовлетворение в этой важной области приведет к тому, что мы продвинемся выше по лестнице к достижению лучшей жизни, которую мы можем иметь. Связь между финансовыми возможностями и психологическим благополучием была исследована в отчете, заказанном Управлением финансовых услуг Великобритании, в котором используются данные британского панельного обследования домохозяйств (1991–2006 гг.), чтобы показать, что еще одна серьезная финансовая проблема влияет на удовлетворенность жизнью эквивалент развода/разделения (Taylor et al. 2009 г.).

Каждому человеку, проинтервьюированному в нашем исследовании, было предложено дать определение FWB, чтобы сравнить его с определением из качественного исследования, которое гласило: «иметь достаточно денег на второстепенные нужды», чтобы жить своей жизнью. В 654 ответах преобладали следующие элементы:

- Достаточно денег, чтобы заплатить за предметы первой необходимости, а часть осталась на предметы первой необходимости (предметы роскоши) — 78 %.
- Отсутствие беспокойства о финансах, чувство защищенности — 31 %.
- Возможность сберегать (сбережения на непредвиденные расходы, пенсию, накопления на будущие покупки) — 17 %.
- Не слишком большой долг — 16 %.

Основываясь на этих ответах, домохозяйство с высоким FWB не беспокоится, потому что он будет осуществлять достаточный контроль, чтобы иметь достаточно денег, чтобы заплатить за предметы первой необходимости, иметь немного денег на предметы роскоши, обслуживать свои долги, иметь сбережения на случай непредвиденных обстоятельств и регулярно откладывать. На первый взгляд это определение не кажется слишком амбициозным. Однако существует ряд проблем, которые домохозяйство должно решить, чтобы поддерживать высокий уровень благосостояния. Ключевые вопросы выглядят так: Как домашние упражнения контролируются?

Что является существенным? Что такое роскошь? Что такое управляемый долг? Сколько сбережений на непредвиденные расходы следует сохранить? Как можно управлять сбережениями (включая пенсии)?

Это могут быть сложные вопросы, особенно когда жизненные события меняют ситуацию. Заведомо правильных ответов не существует, и, на первый взгляд, самым простым решением было бы просто сосредоточиться на получении большего количества денег. Однако это не решило бы проблемы. Приведенный ниже статистический анализ показывает наиболее важные факторы, определяющие финансовую удовлетворенность молодых работников и семей.

3.3 Ключевые факторы финансового благополучия

3.3.1 Отношение к финансовым вопросам

В ходе исследования респонденты выставляли баллы за серию утверждений об их отношении к финансовым вопросам. Факторный анализ (который группирует отдельные заявления об отношении к ключевым темам) был проведен для ответов, чтобы выявить всеобъемлющие отношения. Переменные, которые имели низкую корреляцию со всеми другими переменными, были удалены. На четырехфакторное решение приходилось 61,1 % общей дисперсии отношения респондентов (фактор 1 = 25,2 %, фактор 2 = 14,1 %, фактор 3 = 12,0 %, фактор 4 = 9,8 %). Списки этих четырех факторов вместе с утверждениями, которые их составляют, показаны в таблице 2. Базовый анализ данных содержится в таблице 14 в «Приложении 2».

Таблица 2 Результат факторного анализа (общая выборка)

1. Контроль (общие финансы)	2. Комфорт от долгов	3. Внешнее давление влияющие на заимствование	4. Способность влиять на ситуацию
я чувствую, что я на вершине мой ежемесячный расходы (0,788)	Заемствование делает меня чувствовать себя некомфортно (-0,783)	мне трудно сопротивляться давление, чтобы «не отставать от Джонсов» (0,778)	Я думаю, что легко попасть в долг, потому что в банках и магазинах слишком легко получить кредит (0,874)
Я знаю детали мой финансовый ситуация вообще времена месяц (0,787)	мне комфортно с заемствование для что-то, что я считать (существенный) (0,769)	Для того, чтобы поддерживать связь с друзья, я трачу деньги, которые не хотел бы тратить на прогулки (0,727)	Я регулирую количество деньги, которые я трачу на второстепенные нужды, когда моя жизнь меняется (0,556)
я чувствую комфорт иметь дело с финансовые вопросы (0,786)		Я всегда использую кредит для не- предметы первой необходимости (0,590)	
я трачу только внутри мои средства (0,572)			

Баллы в скобках выше относятся к факторной нагрузке или вкладу каждого атрибута, который показывает направление взаимосвязи и относительную силу каждого фактора. Положительный балл означает, что согласие с утверждением окажет положительное влияние на фактор. Все переменные с низкими или равными нагрузками по всем четырем факторам были удалены и признаны независимыми от четырех извлеченных факторов.

Фактор 1 — Контроль: Наиболее важным фактором является «управление». Этот фактор в целом заключается в том, чтобы полностью контролировать общие и ежемесячные финансы и соответствующим образом корректировать привычки расходов. Этот фактор составляют три равнозначных утверждения: «Чувствую себя на вершине своих ежемесячных расходов»; «Я знаю подробности своего финансового положения в любое время месяца» и «Я чувствую себя комфортно, занимаясь финансовыми вопросами». Заявление «Я трачу только по средствам» является четвертым фактором.

Фактор 2 — Комфорт от долга: Удобство быть в долгу происходит от комфорта, которое люди чувствуют, будучи в долгу и занимая деньги. Утверждение «Заемствование заставляет меня чувствовать себя некомфортно» отрицательно влияет на этот фактор, в то время как утверждение «Мне комфортно брать займы то, что я считаю важным» оказывает положительное влияние.

Фактор 3 — Внешнее давление, влияющее на заимствования: Этот фактор связан с внешним давлением, которое люди испытывают на свои покупательские привычки, и готовностью воспользоваться кредитом для «несущественных» расходов. Его наиболее важными компонентами являются утверждения: «Мне трудно сопротивляться давлению «Не отставать от Джонсов» и «Чтобы не отставать от друзей, я трачу деньги, которые я бы предпочел не тратить на прогулки». ¹. Существует также третье утверждение с более низкой факторной нагрузкой: «Я всегда использую кредит на второстепенные предметы».

Фактор 4 — Способность влиять на ситуацию: Наконец, фактор способности влиять на мое финансовое положение связан с тем, в какой степени люди считают, что они могут контролировать свой долг. Фактор состоит из двух утверждений: доминирующим компонентом является «Я

думаю, что легко влезть в долги, потому что банки и магазины слишком упрощают получение кредита». Но есть и второстепенный компонент: «Я корректирую сумму денег, которую трачу на второстепенные нужды, когда моя жизнь меняется».

Альфа Кронбаха была рассчитана для каждого фактора, чтобы определить его надежность как независимой переменной в регрессионном анализе (см. Таблицу 15 в «Приложении 2»). В то время как первые три фактора сообщали о сильном коэффициенте альфа Кронбаха, четвертый фактор имел очень низкий балл (0,28), что свидетельствует о нецелесообразности включения этого фактора в регрессионный анализ.

3.3.2 Регрессионный анализ: детерминанты финансовой удовлетворенности

Были проведены три отдельные регрессии; по одному для каждой интересующей подгруппы, т.е. общая выборка, семьи и молодые специалисты. Регрессия позволяет нам понять относительное влияние ряда (независимых) переменных на зависимую переменную, в данном случае на финансовую удовлетворенность.

Входными данными (независимыми переменными) для каждой созданной нами регрессионной модели были переменные из исследования, которые могли повлиять на финансовую удовлетворенность — факторы 1–3 из факторного анализа и все другие заявления об отношении, которые не были включены ни в один из факторов. Полученные коэффициенты регрессии для каждой независимой переменной показаны в таблице 3 (см. таблицу 16 в «Приложении 2» для более подробного представления результатов регрессии).

В приведенной выше таблице показаны только стандартизированные коэффициенты регрессии, оказывающие статистически значимое влияние на финансовую удовлетворенность. Чем выше коэффициент, тем больше переменная связана с финансовой удовлетворенностью. Статистика коллинеарности была рассчитана для оценки любых потенциальных нарушений допущений, присущих регрессии; как VIF, так и статистика допусков для моделей находились в пределах допустимых уровней для всех переменных, подтверждая правильность модели (см. Таблицу 16).

Таблица 3 Сводка коэффициентов регрессии

	Общее количество	Семьи	Молодой рабочие
Наличие контроля (фактор 1) Комфортность с долгом (фактор 2) Внешнее давление, влияющее на заимствование (фактор 3)	0,467	0,481	0,435
«Я корректирую сумму денег, которую трачу на второстепенное, когда моя жизнь меняется»	- 0,117	- 0,144	
«Я думаю, что легко влезть в долги, потому что банки а магазины слишком упрощают получение кредита».			
Личный доход			0,202
Соотношение дебета к доходу	- 0,229	- 0,226	
«Лучше жить своей жизнью и наслаждаться ею, чем беспокоиться о деньгах»	0,138	0,177	0,165
«Важно копить на то, что я/мы хотим»			
«Я думаю о своих деньгах с точки зрения «горшков», отложенных для разные вещи»	0,079		0,196
«Мне трудно удержаться от покупки вещей/платы за деятельность для моих детей»	Н/Д		Н/Д

Для проверки влияния личного дохода использовался ряд различных методов кодирования. Данные о доходах были собраны с использованием категориальной шкалы, и для проверки ее значимости использовались три различные классификации: (1) кодирование средних точек для формирования квазинепрерывной шкалы; (2) использование фиктивной переменной для высоких и низких доходов; и (3) использование фиктивных переменных для диапазонов с низким, средним и высоким доходом. Независимо от используемой категоризации личный доход не был статистически значимым фактором, определяющим финансовую удовлетворенность для всей выборки или для семей; отношение дохода к долгу было более важным для этих групп.

Во всей выборке наличие контроля было самым важным фактором, определяющим финансовую удовлетворенность, а отношение долга к доходу было вторым по важности. Утверждение «лучше жить своей жизнью и наслаждаться ею» также вносило значительный вклад, в то время как другие переменные, которые были менее сильными (но все же статистически значимыми), корректировали количество денег, потраченных на второстепенные нужды, когда жизнь меняется и используется другая кастрюля, как стратегия управления деньгами.

Ряд переменных, включенных в регрессионную модель, не оказал существенного влияния на финансовую удовлетворенность: факторы комфорта от долга и влияния внешнего давления на заимствование, а также атрибуты «легко влезть в долг, потому что банки и строительные общества слишком упрощают получение кредита» и важность сбережений для достижения ваших целей.

Для тех, у кого были дети, применялась регрессионная модель с использованием тех же переменных, что и для общей выборки, но с включением утверждения «Мне трудно устоять перед покупкой вещей/оплатой занятий для моих детей». Как и в общей модели, наиболее важным фактором в целом был контроль, а вторым по важности движущим фактором было отношение долга к доходу. Корректировка количества денег, потраченных на второстепенные нужды, и утверждение о том, что лучше жить своей жизнью и получать от нее удовольствие, тем временем были более сильными движущими силами среди семей, чем в общей выборке. Это отражает изменение жизненного этапа, когда люди корректируют свои взгляды из-за своих семейных обязанностей. Утверждение, которое было добавлено только для этой группы: «Мне трудно удержаться от покупки вещей/оплаты занятий для моих детей»,

Наконец, регрессия повторилась для группы молодых специалистов. Опять же, наиболее важным фактором финансового удовлетворения является контроль. Вторым по значимости драйвером является личный доход. «Я думаю о своих деньгах с точки зрения «горшков», отложенных на разные вещи» и «лучше прожить жизнь, чем наслаждаться ею, а не беспокоиться о деньгах» также были важными движущими силами. Интересно, что отношение долга к доходу не было статистически значимым фактором финансового удовлетворения для этой группы.

4. Дискуссия

Таким образом, существует четыре статистически значимых фактора, определяющих FWB для каждой из двух групп, перечисленных в таблице.4. Фактор 1 в два раза важнее любого другого фактора, в то время как фактор 4 статистически значим, но составляет лишь около трети важности фактора 1.

В этом разделе обсуждаются компоненты этих факторов, начиная с первого — «управления» общими финансами (Фактор 1), — который является наиболее важным фактором, определяющим FWB.

4.1 Контроль общих финансов

Утверждения отношения, которые способствуют этому фактору, освещают. К ним относятся: быть «вверху» ежемесячных расходов; постоянное знание деталей своего финансового положения; тратить по средствам; и иметь высокую степень комфорта при работе с финансовыми

Таблица 4 Факторы, влияющие на FWB

	Молодой работник	Семья
Фактор 1	Контроль общих финансов	Контроль общих финансов
Фактор 2	Валовой доход	Отношение необеспеченного долга к валовому доходу
Фактор 3	Думайте о деньгах с точки зрения «горшки» отложены для разных вещей	Лучше жить и радоваться а не думать о деньгах
Фактор 4	Лучше жить и радоваться это вместо того, чтобы беспокоиться о деньгах	Отрегулируйте количество потраченных денег на второстепенное, когда жизнь меняется

имеет значение в целом. Этот фактор должен быть измеримым и иметь возможность положительно влиять на него. Благодаря своей доступности банковская отрасль должна иметь возможность гарантировать, что ее продукты предназначены для удовлетворения потребности в большей FWB. Это относится не только к проблеме долга, но и к сложности наличия нескольких банковских счетов, сберегательных счетов, кредитов и кредитных карт. Наши результаты показывают, что в каждой группе чем больше респондент согласен с каждым утверждением, тем больше вероятность того, что он/она будет иметь высокий уровень FWB.

Примат «контроля» может показаться удивительным; однако поразительно в этих людях то, что они более довольны ограниченным бюджетом, чем тратят свободно, но без контроля. Счет, основанный на предпочтениях, интерпретирует снижение расходов как ухудшение образа жизни, но, согласно счету SWB, их общий FWB, по-видимому, вырос.

4.2 Валовой доход и отношение необеспеченного долга к валовому доходу (DIR)

Неудивительно, что валовой доход домохозяйства должен учитываться при определении FWB для молодых специалистов; хотя это менее важно, чем общий контроль над финансами. Для молодых работников чем выше уровень получаемого валового дохода домохозяйства, тем выше будет уровень FWB. Удивительно, что валовой доход не является значимым фактором для семей. Интересен также тот факт, что для молодых работников отношение необеспеченного долга к валовому доходу домохозяйства является почти статистически значимым. Это развивается в следующем разделе.

4.3 Соотношение необеспеченного долга к доходу домохозяйства («DIR») и семьи

Это явный фактор финансового удовлетворения для семей. Ответы на многочисленные вопросы опроса существенно отличались в зависимости от уровня необеспеченного долга в процентах от валового дохода (см. Приложение 3¹). Дело не только в том, что наступил переломный момент, когда долговое бремя стало слишком большим. Взаимосвязь, выявленная в этом обзоре, имеет важное значение, поскольку, как было отмечено в предыдущем исследовании, трудно получить точный ответ на вопросы о необеспеченном долге (May et al. 2004 г.). Вполне вероятно, что коэффициенты занижают уровень долга в процентах от дохода, поскольку многие люди недооценивают уровень долга. В конце 2008 года уровень долга как доля дохода был очень важным фактором благосостояния, который перевесил абсолютный доход для семей в исследовании. Результаты показывают, что даже при низком уровне долга по отношению к доходу благосостояние снижается по мере роста отношения.

Напротив, молодые работники, по-видимому, лучше справляются с более высокими уровнями долга. DIR не является существенным фактором для FWB. Невозможно сказать, является ли это временным явлением, но подразумевается, что по мере того, как молодые работники переходят на стадию семейной жизни, накопленный долг становится более серьезной проблемой.

4.4 «Лучше жить своей жизнью и наслаждаться ею, чем беспокоиться о деньгах» (фактор 4 для молодых работников и фактор 3 для семей)

Этот фактор важен в контексте FWB, и его включение заставляет задуматься. Предложение состоит в том, что люди могут получить FWB, веря, что деньги - это средство достижения хороших вещей в жизни. Если вы согласны с этим утверждением, у вас, скорее всего, высокая FWB; если вы не согласны, у вас, скорее всего, будет низкая FWB. В самом крайнем случае такое отношение может привести к безрассудному финансовому поведению. Однако в сочетании с хорошим контролем над финансами и/или низким уровнем долга это должно позволить людям смотреть на финансовые вопросы в перспективе. Подразумевается, что для достижения высокого уровня FWB твердое согласие с этим утверждением должно быть уравновешено уровнем контроля, который гарантирует, что заботы о деньгах не помешают возможности жить и наслаждаться жизнью.

4.5 Думайте о деньгах с точки зрения «горшков», отложенных на разные цели (фактор 3 для молодых работников)

Регрессионный анализ показывает, что этот фактор уникален для молодого работника: финансовое удовлетворение молодых работников выше, если они думают о деньгах как о «горшочках», отложенных на разные вещи. Молодые работники в возрасте от 18 до 29 лет учатся распоряжаться деньгами. Они вступают в мир оплаты жилья, коммунальных услуг, транспорта, множества вариантов развлечений. Для их FWB важно иметь метод разделения этих финансовых потребностей на категории. Это можно рассматривать как подмножество финансового контроля. Разница в том, что общий фактор «контроля» включает в себя жизнь по средствам посредством ежемесячного мониторинга и управления. Понятие «горшки» указывает на элемент планирования будущего; попытка гарантировать, что один вид расходов не приведет к сокращению других видов расходов.

4.6 Скорректируйте сумму денег, потраченную на второстепенные нужды, когда жизнь изменится (фактор 4 для семей)

В целом этот фактор наименее важен для семейной группы, но все же оказывает статистически значимое влияние на финансовую удовлетворенность. Способность реагировать на жизненные изменения является ключевым навыком. Чем больше человек может реагировать на жизненные события, тем больше вероятность того, что он или она сможет уменьшить финансовые заботы и избежать финансовых трудностей.

4.7 Последствия для молодых работников и семей факторов FWB

Чтобы понять значение факторов, стоит рассмотреть жизненные события, которыми молодой работник и семья пытаются управлять (см. табл.5).

4.7.1 События в жизни молодого работника

В опросе задавался вопрос, какое жизненное событие оказало наиболее значительное финансовое влияние за предыдущие 3 года. У 37 % молодых рабочих оно было имущественным; 23 % впервые купили недвижимость, а 14 % переехали. Вторым по важности жизненным изменением стало замужество или начало жизни с партнером (15 %). Таблица 5 это краткое изложение пунктов

Таблица 5 Жизненные события для молодых работников

Население	Событие в жизни с наибольшим финансовым влиянием за последние 3 года	Испытал это (%)
Молодые работники	Купили недвижимость впервые	23
	Вышла замуж или начала жить с партнером	15
	Переехала	14
	Сменил работу на другого работодателя	14
	Закончил обучение	10
	Мой партнер или я начали очное обучение	8
Семьи	Рождение первого ребенка	27
	Переехал дом	15
	наличие еще одного ребенка	14
	Вышла замуж или начала жить с партнером. Купила недвижимость в первый раз. Сменила работу на другого работодателя. Уволилась или потеряла работу.	9
		8
		8
		7

определяется наибольшей долей молодых работников. Пятьдесят процентов респондентов не справились в финансовом отношении от жизненного события, хотя 27 % справились за 6 месяцев или меньше.

4.7.2 Жизненные события для семей

Таблица 5 также обобщаются пункты, выявленные наибольшей долей семей. Самое значимое событие в жизни – рождение детей. Рождение детей стало событием, которое оказало наибольшее финансовое влияние на 41 % респондентов. Затем последовал переезд, который оказал наибольшее влияние на 23 %. За этим последовали события, связанные с работой, в частности, смена работодателя (8 %), увольнение или потеря работы (7 %). Пятьдесят процентов респондентов не справились в финансовом отношении или вернулись к нормальной жизни после события, хотя 32 процента восстановились в течение 6 месяцев или меньше.

4.8 Влияние факторов на управление капиталом

4.8.1 Контроль общих финансов

Это наиболее важный фактор, определяющий FWB для этих групп населения. Основным требованием является важность следить за финансами, жить по средствам и чувствовать себя комфортно в финансовых вопросах. Это простые цели, но простых решений для достижения такого поведения может и не быть. Для достижения контроля эти домохозяйства могут быть заинтересованы в том, чтобы пожертвовать процентным доходом на сбережения или платить более высокую ставку по долгу. Упрощение продуктовых запасов или выбор продуктов, повышающих контроль, может принести пользу благосостоянию.

4.8.2 Соотношение необеспеченного долга к доходу домохозяйства

Чем выше соотношение необеспеченного долга к доходу, тем ниже FWB семей, поэтому вполне законно поощрять семьи не брать необеспеченный долг. Кроме того, учитывая, что

молодые рабочие – это семьи будущего, то же можно сказать и об этой группе населения. Молодых работников, которые берут займы, можно поощрять к погашению долга или поощрять к развитию способности сберегать. Даже при низком уровне долга это оказывает пагубное влияние на FWB и на общее благополучие. Следует поощрять сокращение и избегание непотечных долгов, где это возможно, как для молодых работников, так и для семей.

4.8.3 Деньги в «горшках» как инструмент планирования

Изучение этих навыков в более раннем возрасте или в молодости улучшит FWB. Существуют последствия для способа предоставления продуктов финансовых услуг, чтобы сделать эту форму планирования более простой.

4.8.4 Возможность приспособить несущественные расходы к жизненным событиям

Это важно для семейной группы и приводит к выводу, что важно иметь некоторую подушку безопасности. Финансовая подушка дает семье больше времени, чтобы приспособиться к уменьшению дохода, вызванному жизненным событием. У семьи будет больше FWB, если она сможет раньше приспособиться к жизненным событиям и ей помогут осознать необходимость реагировать.

5. Выводы

Мы концептуализируем нашу статью как продвижение психологической теории благополучия, предлагая более глубокое понимание факторов, лежащих в основе FWB, что имеет решающее значение для понимания поведения потребителей и сотрудников. Мы предлагаем новый подход к пониманию и измерению ССП, основанный на выявлении конкретных психологических процессов, а также финансовых обстоятельств и поведения в жизни человека, влияющих на СБ. Мы определяем ключевые компоненты FWB, которые выходят за рамки современной теории и измерений с точки зрения дохода и/или субъективной удовлетворенности своими финансами (Diener et al. 1999 г.; Уайт и Долан 2009 г.). Наши результаты аналогичны измерениям СБ в здравоохранении, где помимо общего уровня удовлетворенности сферами жизни, такими как здоровье и финансы, аспекты СБ, связанные со здоровьем, включают более чувствительные измерения различных конкретных состояний здоровья (см. 1997 г.). Таким образом, становится возможным целенаправленно воздействовать на детерминанты FWB в интересах отдельных лиц и/или домохозяйств.

Это исследование также имеет важные практические последствия. Например, кризис поразил банковскую систему Великобритании после краха Northern Rock в сентябре 2007 года. С тех пор банковский сектор оказался одним из основных факторов экономического спада. В ряде областей его критиковали за неспособность действовать в интересах общества. Общим фактором было стремление к краткосрочной прибыльности за счет контроля над рисками; кроме того, не было никаких реальных ограничений для роста банка. Кризис заставил задаться фундаментальными вопросами о назначении банков, о том, как они должны регулироваться, и об истинных мерах эффективности хорошо управляемого банка. Банки начинают предлагать продукты, которые помогают потребителям управлять своими деньгами, но в настоящее время их влияние невелико. В то же время, многие потребители больше внимания уделяют получению соотношения цены и качества. Эта меняющаяся среда означает, что у банковского сектора может появиться возможность повысить ожидания в плане предложения продуктов, которые явно отвечают интересам их клиентов. В частности, банки могут измерять FWB и должны выполнять следующие четыре ключевые рекомендации, чтобы улучшить FWB групп, охваченных этим исследованием:

Поощрять больший финансовый контроль со стороны домохозяйств в Великобритании: Вывод исследования состоит в том, что FWB домохозяйств увеличился бы, если бы банки разработали продукты и внутренние процессы, которые позволили бы клиентам испытать большее чувство полного контроля над своими деньгами. Контроль, безусловно, является наиболее значимым фактором, стимулирующим FWB для опрошенных групп. Восприятие контроля является основной психологической конструкцией в наиболее известных теориях поведения. Убеждения о контроле, такие как «самоэффективность», ключевое понятие социальной когнитивной теории (Бандура). 2001 г.) и «воспринимаемый поведенческий контроль», центральный конструкт теории запланированного поведения (Айзен 1991 г.), относятся к восприятию личной способности выполнять действия и достигать результатов, а воспринимаемая способность вызывать изменения может быть оценена до и после моделирования с использованием документированных шкал. Например, более глубокое знание того, как работает финансовая система, и понимание роли, которую финансовые продукты играют в системе, могут повлиять на такие убеждения о контроле.

Держите отношение необеспеченного долга к валовому доходу (DIR) как можно ниже: Для семейной группы DIR является основным фактором, определяющим FWB. Это не ступенчатое изменение; но постепенное ухудшение FWB происходит по мере увеличения долга. Это соотношение не столь значимо для молодых работников, но это не означает, что молодому работнику невыгодно поддерживать его на низком уровне. Банки могут улучшить FWB клиентов, помогая им не занимать больше, чем им нужно, и облегчая погашение долгов.

Поощряйте молодых работников думать о своих деньгах в «горшках», отложенных на разные цели: Степень, в которой молодые работники способны планировать в отношении денег, повлияет на их FWB. FWB молодых работников улучшилось бы, если бы финансовые продукты предлагались таким образом, чтобы помочь им «думать о своих деньгах в кастрюлях», т. е. делить расходы на категории (аренда, бензин, выход в свет, сбережения на праздники и т. д.).

Поощряйте семьи корректировать второстепенные расходы в соответствии с жизненными событиями: Это важный фактор в FWB семей. Подразумевается, что они должны понимать дискреционную составляющую своих расходов. Кроме того, им необходимо понимать последствия жизненных событий, таких как рождение ребенка, переезд или сокращение дохода семьи. Вполне вероятно, что чем раньше будет произведена корректировка семейного бюджета на какое-либо жизненное событие, тем лучше это будет для ВСП домохозяйства. Банковская индустрия могла бы помочь семьям, предоставив продукты, которые помогают в достижении этой цели.

Банкам было позволено поощрять плохое управление финансами, и при этом они использовали в своих интересах клиентов, которые плохо распоряжаются своими деньгами. Ссуды часто выдаются слишком легко, неоправданные штрафы платят в первую очередь те, кто хуже всего умеет распоряжаться денежными средствами, под прикрытием кредитного продукта продается дорогая страховка для защиты платежей, а устаревшие счета эксплуатируются в ущерб сонливым вкладчикам.

В корпоративном мире банки были эквивалентом производителей автомобилей, производящих все более и более быстрые автомобили, не вкладывая средств в улучшение тормозов. Банки предлагают продукты, которые требуют от клиентов больше знаний, но они не предоставили клиентам инструменты для принятия решений. Неудивительно, что так много клиентов сошли с финансовой дороги.

Контроль над общими финансами имеет решающее значение для достижения FWB как для семей, так и для молодых работников. К сожалению, разнообразие финансовых продуктов затруднило это. У многих людей есть разные банковские счета для разных целей, несколько кредитных и магазинных карт, сберегательные счета, личные / автомобильные кредиты, студенческие кредиты и многие другие финансовые продукты.

Возможно, слишком много банковских инноваций за последние 10 лет принесли пользу банку, а не FWB клиента. Однако за последние пару лет некоторые банки/компания-эмитенты кредитных карт в США и Великобритании внесли изменения, которые должны улучшить FWB клиентов. К ним относятся инструменты управления расходами, составления бюджета, сбережений и сокращения долга. Они еще не широко доступны в Великобритании. Тем не менее, должен быть какой-то спрос; в противном случае крупные учреждения не сделали бы необходимых

инвестиции. Используемая технология не нова, а затраты невелики; действительно, они вполне укладываются в обычный бюджет, выделяемый на рутинное усовершенствование продукта.

Экономика банка должна быть убедительной, поскольку клиенты, которые считают эти инструменты полезными, вряд ли захотят сменить банк. С точки зрения контроля рисков клиенты, способные лучше распоряжаться своими деньгами, менее рискованны. Конкретные продукты следует протестировать, чтобы выяснить, насколько вероятно, что они будут использоваться (если они доступны), и выяснить, какие функции имеют немедленную привлекательность. Продукты должны быть разработаны таким образом, чтобы помогать контролировать расходы, планировать сокращение долга и увеличивать сбережения. Эти продукты могут предлагаться отдельно или в виде интегрированного пакета. Экраны клиентского интерфейса могут варьироваться в зависимости от предпочтений клиента.

Доступна технология, позволяющая всем этим инструментам работать через текущие счета, что использовали все участники. Они должны быть простыми, но если бы они были такими, почти наверняка их использовало бы большое количество домохозяйств. Это будет включать долю домохозяйств с низким и средним уровнем дохода, которым действительно нужна помощь в управлении своими финансами. Банки могут поставлять «здоровые» продукты и процессы, подобные этим. Есть надежда, что банки выйдут из нынешнего кризиса не только лучше управляемыми, но и предложат значительно более качественные услуги клиентам. В новом мире банки явно улучшат FWB своих клиентов.

Регуляторные последствия этого исследования также очевидны. Учитывая частичную национализацию банковского сектора в Великобритании и плохую работу банков по предоставлению продуктов/услуг, которые улучшают FWB клиентов, может быть роль правительства. Например, от банков может потребоваться представить доказательства того, что продукты/услуги, которые они предлагают, увеличивают FWB, используя индекс FWB. Эта работа может быть распространена на другие группы населения и важные параметры, включенные в механизм оценки. В качестве альтернативы регулирующий орган может потребовать проведения опроса клиентов финансового учреждения, чтобы подтвердить, что функции являются преимуществом. Они могут включать измерение, чтобы показать, что сегменты населения с проблемами мотивации в отношении сбережений или сокращения долга получают помощь. После всего, почему банки должны иметь возможность прикрываться соблюдением требований, чтобы продавать действительно плохие продукты?

Благодарности Мы благодарим Charles Adriaenssens и Damian Frankcom за работу по статистическому анализу и профессора Джеймса Девлина из Ноттингемского университета за обзор регрессионного анализа. Мы также благодарим Джорджа Каветоса за его полезные предложения относительно рукописи.

Приложение 1: Демографические таблицы (всего: 654, молодых рабочих: 334, семей: 320)

См. таблицы [6](#), [7](#), [8](#), [9](#), [10](#), [11](#), [12](#), и [13](#).

Все ячейки, использованные в анализе, содержали достаточное количество респондентов для проведения статистической проверки. Единственная квота, установленная для выборки, заключалась в том, чтобы обеспечить не менее 300

Таблица 6: Возрастные группы

Возраст	18–24	25–29	30–34	35–39
Общее количество	104	293	118	139
Молодые работники	104	230	0	0
Семьи	0	63	118	139

Таблица 7 Валовой годовой доход держать доход

Налог	15 000–25 000 фунтов стерлингов				25 000–35 000 фунтов стерлингов				35 000–45 000 фунтов стерлингов				45 000–60 000 фунтов стерлингов			
Общее количество	123				194				133				204			
Молодые работники	72				92				71				99			
Семьи	51				102				62				105			

Таблица 8 Отношение необеспеченного долга к валовому годовому доходу домохозяйства или отношение долга к доходу (DIR)

DIR	\5 % ^a	5–14 %	15–39 %	40–59 %	[60 %
Общее количество	134	134	183	98	105
Молодые работники	46	59	98	61	57
Семьи	88	75	85	37	48

^aВключая респондентов без необеспеченного долга (всего 34)

Таблица 9 Пол

Пол	Женский	Мужчина
Общее количество	377	277
Молодые работники	193	141
Семьи	184	136

Таблица 10 Семейный статус

Семейный статус	Одинокий	Совместное проживание/ женат/замужем	Разделились/разведены/ овдовел
Общее количество	127	522	5
Молодые работники	127	207	0
Семьи	0	315	5

Таблица 11 Дети дома (возраст ребенка/детей)

Возраст ребенка	\5	5–16	16\
Семьи	208	171	14

Некоторые респонденты имеют более одного ребенка

Таблица 12 Количество детей в семье

Количество детей	1	2	3	4 или больше
Семьи	127	147	38	8

Таблица 13 Социальный класс

Социальный класс	A	B	C1	C2	D	E
Общее количество	32	170	285	114	45	8
Молодой работник	8	94	174	34	19	5
Семьи	24	76	111	80	26	3

респондентов в каждой из молодых рабочих и семейных групп. Кроме того, была установлена квота в 40 % мужчин, при этом 42 % были достигнуты.

Приложение 2: Таблицы данных для факторного анализа и регрессионного анализа

См. таблицы 14, 15, и 16.

Таблица 14 Факторные нагрузки

Предметы	Составная часть			
	Находясь в контроль (в целом Финансы)	Комфорт будучи в долгу	Внешний давления воздействующий заимствование	Способность к оказать влияние ситуация
M2a.3 Я чувствую, что нахожусь на вершине своего ежемесячного расхода походы	0,788	0,033	- 0,069	0,000
M2a.4 Я знаю детали своего финансового ситуация в любое время месяца	0,787	- 0,004	0,147	- 0,034
M2a.1 Мне комфортно иметь дело с финансовые вопросы	0,786	0,177	- 0,013	- 0,115
M2a.2 Я трачу только по средствам	0,572	- 0,280	- 0,192	0,141
M2b.8 Заимствование заставляет меня чувствовать неудобный	0,069	- 0,783	0,122	0,215
M2a.6 Я не против брать займы то, что я считаю важным	0,174	0,769	0,065	0,247
M2b.11 Мне трудно сопротивляться давлению чтобы «не отставать от Джонсов»	0,018	0,007	0,778	0,016
M2c.14 Чтобы поддерживать связь с друзья, я трачу деньги, которые не хотел бы тратить на прогулки	0,041	- 0,208	0,727	- 0,002
M2b.7 Я всегда использую кредит на несущественные Предметы	- 0,071	0,274	0,590	- 0,010
M2b.10 Я думаю, что легко влезть в долги потому что в банках и магазинах слишком легко получить кредит	- 0,212	0,062	0,066	0,874
M2a.5 Я корректирую сумму денег I тратить на второстепенное, когда моя жизнь меняется	0,360	- 0,068	- 0,155	0,556
% объясненной дисперсии	25,2	14,1	12,0	9,7

Нагрузки по элементам, включенным в факторный анализ, выделены курсивом.

Таблица 15 Альфа Кронбаха

Фактор	Альфа Кронбаха N элементов	
Держать под контролем (все финансы)	0,75	4
Комфорт с долгами	- 0,86	2
Внешнее давление, влияющее заимствование	0,52	3
Способность влиять на ситуацию	0,28	2

Таблица 16 Регрессионный анализ

Модель	Финансовое удовлетворение — общая база			Финансовое удовлетворение — семьи			Финансовое удовлетворение — молодые работники		
	Колинеарная статистика (толерантность)			Колинеарная статистика (толерантность)			Колинеарная статистика (толерантность)		
	Нестандартный коэффициент	Б	Сиг.	Нестандартный коэффициент	Б	Сиг.	Нестандартный коэффициент	Б	Сиг.
(постоянный)	4,524	0,01		5,164	0,01		2,78	0,01	
Контроль (фактор 1) Комфортность с долгами (фактор 2)	0,574	0,01	0,603	0,564	0,01	0,543	0,632	0,01	0,522
Внешнее давление, влияющее на заимствования (фактор 3)	0,07	0,147	0,832	0,095	0,188	0,808	0,023	0,832	0,856
M2a.5 Я корректирую количество денег, которые трачу на второстепенное, когда моя жизнь меняется	-0,055	0,235	0,868	-0,06	0,371	0,843	-0,091	0,418	0,905
M2a.5 Я корректирую количество денег, которые трачу на второстепенное, когда моя жизнь меняется	-0,187	0,006	0,668	-0,213	0,04	0,679	-0,301	0,069	0,584
M2b.10 Я думаю, что легко влезть в долги потому что в банках и магазинах слишком легко получить кредит	-0,025	0,607	0,893	-0,128	0,079	0,912	0,018	0,878	0,777
Долг к доходу	-1,481	0,01	0,891	-1,582	0,01	0,851	-0,865	0,113	0,889
M2c.15 Я думаю, что лучше жить своей жизнью и наслаждаться этим, а не беспокоиться о деньгах	0,191	0,01	0,928	0,235	0,01	0,938	0,283	0,038	0,909
M2c.16 Думаю, важно накопить на вещи, которые я/мы хотим	-0,019	0,773	0,756	-0,142	0,149	0,712	0,112	0,448	0,728
M2c.18 Я думаю о своих деньгах с точки зрения «горшки» отложены для разных вещей	0,11	0,018	0,861	0,134	0,066	0,817	0,244	0,025	0,811
Личный доход (Личный доход: стандартизированный коэффициент)	0,01	0,134	0,920	0,01	0,209	0,908	0,01	0,052	0,903
M2b.12 Мне трудно удержаться от покупки вещи/оплата мероприятий для моих детей	(0,052)			(0,062)			(0,174)		
H				0,03	0,659	0,827			
p2		654			320			334	
		0,324			0,357			0,394	

Приложение 3: Взаимосвязь между коэффициентом необеспеченного долга и дохода (DIR) и ответами в опросе

Заявление об отношении и DIR

В этом отчете указывается, что отношение необеспеченного долга к валовому доходу домохозяйства (DIR) является важным фактором для семей с точки зрения достижения FWB. Было несколько примеров дополнительных доказательств, представленных статистически значимыми ответами на вопросы об отношении.

Утверждение отношения, которое имело аналогичный результат для обеих групп населения, было «когда я думаю о состоянии своих финансов, я чувствую тревогу». Средний балл для пяти ответов (полностью не согласен, не согласен, ни/ни, согласен, полностью согласен) был использован с пятью баллами, представляющими максимальный уровень согласия. При 95-процентном доверительном интервале обе группы проявляют большую тревогу по поводу состояния своих финансов, когда выше доля необеспеченных займов. Те, у кого относительно высокий уровень долга в Семье, не чувствуют себя так неловко, когда берут займы. Это означает, что беспокойство по поводу состояния их финансов вызвано тем, как тратятся деньги, а не самим долгом. Возможно, удастся собрать дополнительные данные из анализа приоритета, отдаваемого различным видам расходов.

См. таблицу 17.

Таблица 17 Заявления об отношении со статистически значимой связью с DIR

	Молодые работники	Семьи
«Когда я думаю о состоянии своих финансов, мне становится тревожно»		
НАПР\ 15 %	3,2*	3,22*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,5*	3,75*
«Заемствование вызывает у меня дискомфорт»		
НАПР\ 15 %	3,77	3,78*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,61	3,44*
«Я копаюсь в своих сбережениях, когда с деньгами туго»		
НАПР\ 15 %	3,38*	3,55
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,69*	3,55
"Для того, чтобы поддерживать связь с друзьями, я трачу деньги, которые я бы а не тратить на выход "		
НАПР\ 15 %	2,91*	2,51
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,28*	2,69

* Обозначает статистически значимую разницу при уровне значимости 5 % или лучше между низким и высоким DIR.

Действия по улучшению финансового благополучия и DIR

В опросе были представлены утверждения и заданы вопросы респондентам, насколько они важны для достижения FWB и будут ли они улучшать свои FWB. Для этого вопроса FWB было определено как наличие достаточного количества денег, оставшихся на второстепенные нужды, чтобы «жить своей жизнью». Двадцать утверждений были представлены участникам в порядке ротации. Шесть утверждений имели статистически разные ответы в зависимости от уровня DIR (см. табл. 17).

См. таблицу 18.

Таблица 18 Финансовая отчетность со статистически значимой связью с DIR

Заявление, за которым следует средний балл согласия по соотношению необеспеченного долга к валовому доходу выше и ниже 15 %	Молодой рабочие	Семьи
«Мой уровень дохода»		
НАПР\ 15 %	4,31	4,34
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	4,43	4,27
«Сокращение моих регулярных расходов»		
НАПР\ 15 %	3,79	3,84*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,96	4,15*
«Наличие эквивалента 3-месячной зарплаты в сбережениях, на которые можно опереться»		
НАПР\ 15 %	4,17	3,94*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	4,21	4,32*
«Погасить любые кредиты в полном объеме»		
НАПР\ 15 %	3,70*	3,80*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	4,35*	4,38*
"Погашение всего непогашенного остатка по кредитным картам/картам магазина"		
НАПР\ 15 %	3,62	3,52*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,76	4,16*
«Знать, что мои долги уменьшаются с каждым месяцем»		
НАПР\ 15 %	3,95	3,67*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	4,01	4,11*
«Иметь план доходов и расходов на следующие 6 месяцев»		
НАПР\ 15 %	3,30	3,25*
НАПРАВЛЕНИЕ\ 15 %	3,38	3,59*

* Статистически значимая разница при 95 % доверительном интервале между низким и высоким DIR

Для многих вопросов к семьям важность действия различна в зависимости от уровня DIR. По мере увеличения DIR, чтобы улучшить FWB, семьи считают, что более важно сократить регулярные исходящие расходы, иметь эквивалент 3-месячной зарплаты, чтобы полностью погасить любые кредиты, погасить непогашенные остатки. по кредитным картам/картам магазина, знать, что долги уменьшаются каждый месяц, и иметь план доходов и расходов на следующие 6 месяцев.

использованная литература

- Айзен, И. (1991). Теория запланированного поведения. Организационное поведение и процессы принятия решений человеком, 50,179–211.
- Бандура, А. (2001). Социальная когнитивная теория: агентная точка зрения. Ежегодный обзор психологии, 52, 1–26.
- Боулинг, А. (1997). Измерение здоровья: обзор шкал измерения качества жизни (2-е изд.). Бак-Ингхэм: Издательство Открытого университета.
- Кларк, А.Е., Фрайтерс, П., и Шилдс, М. (2008). Относительный доход, счастье и полезность: объяснение парадокс Истерлина и другие загадки. Журнал экономической литературы, 46,95–144.
- Кларк А.Е., Джорджелис Ю. и Санфей П. (1998). Удовлетворенность работой, изменения заработной платы и увольнения: данные Германия. Исследования в области экономики труда, 17,95–171.
- Динер, Э., Сух, Э.М., Лукус, Р.Э., и Смит, Х.Л. (1999). Субъективное благополучие: три десятилетия прогресс. Психологический вестник, 125,276–302.

- Долан П., Писгуд Т. и Уайт М. (2008). Действительно ли мы знаем, что делает нас счастливыми? Обзор экономической литература о факторах, связанных с субъективным благополучием. *Журнал экономической психологии*, 29,94–122.
- Долан, П., и Уайт, М. (2007). Как можно использовать показатели субъективного благополучия для информирования государственной политики. *Перспективы психологической науки*, 2,71–85.
- Истерлин, Р.А., Анхелеску, Л., Свитек, М., Савангфа, О., и Цвейг, Дж. С. (2010). Счастье – доход Парадокс вновь. *Труды Национальной академии наук*, 107,22463–22468 . Гарднер, Дж., и Освальд, А.Дж. (2006). Становятся ли разводящиеся пары счастливее после расставания? *Журнал Королевского статистического общества: серия А*, 169,319–335.
- Канеман, Д., Крюгер, А.Б., Шкаде, Д.А., Шварц, Н., и Стоун, А.А. (2004). Метод опроса для характеризующие повседневный жизненный опыт: метод реконструкции дня (DRM). *Наука*, 306,1776–1780 гг. Канеман, Д., Крюгер, А.Б., Шкаде, Д.А., Шварц, Н., и Стоун, А.А. (2006). Вы действительно были бы счастливее, если бы вы были богаче? Фокусирующая иллюзия. *Наука*, 312,1908–1910 гг.
- Канеман, Д., и Риис, Дж. (2005). Жить и думать об этом: два взгляда на жизнь. В Ф.А. Юппер, Н. Бейлис и Б. Кеверн (ред.), *Наука о благополучии* (стр. 285–304). Оксфорд: Издательство Оксфордского университета.
- Любомирский С., Кинг Л. и Динер Э. (2005). Польза частого положительного аффекта: делает ли счастье привести к успеху? *Психологический вестник*, 131,803–855.
- Мэй О., Тудела М. и Янг Г. (2004). Задолженность британских домохозяйств и финансовый стресс: домохозяйство-картинка на уровне. *Ежеквартальный бюллетень Банка Англии, зима*, 44(4), 414–428.
- Парфит, Д. (1984). *Причины и лица*. Оксфорд: Издательство Оксфордского университета.
- Прессман, С.Д., и Коэн, С. (2005). Влияет ли положительный эффект на здоровье? *Психологический вестник*, 131, 925–971.
- Проппер, К. (2005). Почему экономика полезна для здоровья. Публичная лекция Королевского экономического общества 2004 года. *Экономика здравоохранения*, 14,987–997.
- Саловей, П., Ротман, А.Дж., Детвейлер, Дж.Б., и Стюард, В.Т. (2000). Эмоциональные состояния и физическое здоровье. *Американский психолог*, 55 лет, 110–121.
- Шкаде, Д.А., и Канеман, Д. (1998). Жизнь в Калифорнии делает людей счастливыми? Фокусирующая иллюзия в суждениях об удовлетворенности жизнью. *Психологические науки*, 9,340–346.
- Тейлор, М., Дженкинс, С., и Сакер, А. (2009). *Финансовые возможности и благополучие: данные BHPS*. Великобритания: Управление финансовых услуг.
- Валуа, Р.Ф., Зуллиг, К.Дж., Хюбнер, Э.С., и Дрейн, Дж.В. (2004). Удовлетворенность жизнью и самоубийства среди высокопоставленных школьных подростков. *Исследование социальных показателей*, 66,81–105.
- Уайт, член парламента, и Долан, П. (2009). Учет богатства нашей повседневной деятельности. *Психологическая наука*, 20,1000–1008 гг.