

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

УДК 15.81.25+15.41.21

Влияние финансовой тревожности на страховое поведение россиян в условиях пандемии COVID-19**О. В. Медяник*

Санкт-Петербургский государственный университет.

Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Для цитирования: Медяник О. В. Влияние финансовой тревожности на страховое поведение россиян в условиях пандемии COVID-19 // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2020. Т. 13. Вып. 4. С. 354–373. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2020.401>

В условиях экономической и политической неопределенности, связанной с пандемией COVID-19, возникает необходимость определения социально-психологических факторов трансформации поведения потребителей страховых услуг под воздействием биогенной угрозы. Статья посвящена измерению финансовой тревожности, ее влиянию на страховое поведение российских граждан. Исследование включает в себя три этапа наблюдений: до возникновения пандемии (FA up to COVID-19; N=766), в период карантинных мер, объявленных в России в марте 2020 г. (1-FA COVID-19; N=856), и после ослабления карантинных мер в конце апреля 2020 г. (2-FA COVID-19; N=963). Данные статистического анализа были получены в результате онлайн-опроса «Финансовая тревожность (в контексте страхования)». Опросник включал пять измерительных шкал: MR1. Физиологическая реакция на финансовые стимулы; MR2. Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности; MR3. Ценность страховой защиты; MR4. Финансовая уверенность; MR5. Восприятие страховых и инвестиционных рисков. Результаты социологического исследования показали, что для российских граждан оказалось важным иметь страховую защиту на «черный день». Они продемонстрировали доверие страховому рынку в период биогенного кризиса. Но в период 1-FA COVID-19 и 2-FA COVID-19 россияне не чувствовали финансовой уверенности в завтрашнем дне, в отличие от периода up to COVID-19. Женщины показали более высокий уровень физиологических проявлений финансовой тревожности и низкий — финансовой уверенности в завтрашнем дне, независимо от периода наблюдений. Обнаружена связь между проявлениями финансовой тревожности и наличием экономического образования.

Ключевые слова: финансовая тревожность, страховое поведение, экономическая безопасность личности, финансовая уверенность после COVID-19.

* Статья подготовлена в ходе проведения исследования в рамках Инициативного гранта СПбГУ № 106-16838.

Введение

Глобальной проблемой человечества является обеспечение его приспособляемости к постоянно меняющемуся социально-экономическому пространству жизнедеятельности. Современный мир ускоряет процессы, приводящие к радикальному изменению условий и образа жизни людей, заставляя находить наиболее адекватные с их точки зрения стратегии поведения. При этом спонтанно возникают новые угрозы, такие как экономические кризисы или распространение вирусных эпидемий, меняющие социальные и психологические установки в поведении людей. В период пандемии, вызванной вирусом SARS-CoV-2 (COVID-19), человечество испытало небывалый страх перед биоугрозой [1]. Столкновение с неизвестностью вызывает у людей тревожное состояние, особенно в экономическом поле. Последствия пандемии, возможно, скажутся не только на снижении роста мировых экономик, но и на социально-психологическом самочувствии населения, связанном с финансовой тревогой и неопределенностью [2]. Познание причин, процессов, механизмов и следствий изменений поведения людей на рынке страховых услуг в условиях биогенных угроз, в частности эпидемии COVID-2019, стало целью нашего исследования.

В работе основное внимание будет уделено исследованию финансовой тревожности и изменению поведенческих реакций населения на рынке страховых услуг в условиях биогенной угрозы, в частности эпидемии COVID-19. На сегодняшний день страхование в России — один из объектов стратегического планирования, важной задачей которого выступает социально-психологическое прогнозирование страхового поведения населения России. Механизм страхования помогает покрыть финансовые риски, вызванные неблагоприятными событиями, путем передачи страховых убытков физического лица страховым компаниям [3]. Исследования финансовой тревожности относительно принятия финансовых и страховых решений проводились неоднократно. Но в условиях экономической и политической неопределенности, связанной с COVID-19, возникает необходимость отслеживания динамики основных индикаторов российского рынка страхования, его продуктовой и демографической структуры в период, предшествовавший началу пандемии, и определение факторов трансформации поведения потребителей страховых услуг под влиянием биогенной угрозы.

Исследование ориентировано на анализ поведенческого фактора и реакций населения в условиях эпидемии. Определение закономерностей влияния социально-психологических факторов поведения людей в различных условиях, в том числе в условиях эпидемии, на изменения страхового рынка позволит в дальнейшем разработать алгоритмы нивелирования его негативных последствий. Теоретическое основание исследования опирается на экономические, социологические и психологические концепции, ориентированные на изучение социальной реальности как сферы осмысленных действий субъектов, представляющих собой реакцию на окружающие условия и ориентированных на достижение целей, в том числе связанных с изменением этой реальности. В статье сделан акцент на социологический подход в прикладном исследовании влияния финансовой тревожности на страховое поведение россиян в условиях пандемии COVID-19.

Экономическая безопасность личности в страховой политике

В последнее время все больше исследователей и практиков обращают внимание на необходимость активной разработки проблемы экономической безопасности личности в сфере страховой политики, упреждения угроз, наносящих экономический и психологический ущерб индивиду в период политического, экономического и биогенного кризиса.

Для населения основные внешние угрозы в экономической деятельности — это усиление социального и экономического расслоения общества, недоверие к финансовым институтам, неуверенность в завтрашнем дне, дефицит платежеспособности, отсутствие работы, риск потери собственности. Источником внутренних угроз могут быть индивидуально-психологические особенности личности, влияющие на принятие важных экономических решений. Внутренние источники угроз экономической безопасности личности заложены в самой биосоциальной природе человека, в особенностях ее формирования и функционирования, личностных характеристиках. Таким образом, субъекты экономических отношений отличаются степенью восприятия, способностью анализировать и оценивать экономическую информацию, поступающую извне.

Как пример комплексного подхода, сочетающего социологию, психологию, государственную политику и экономику, исследования проблемы экономической безопасности личности, можно привести работу [4] о психическом здоровье граждан во время карантина из-за пандемии COVID-19. В ней подчеркивается важность государственной политики как инструмента обеспечения психологического здоровья населения.

Отдельная группа социологических исследований направлена на анализ влияния последствий экономической нестабильности на психологическое состояние человека. Нестабильность социально-экономического положения в стране может привести к снижению самоуважения и непродуктивному финансовому планированию [5]. Экономическая нестабильность также связана с повышенным риском развития различных заболеваний, таких как психические расстройства и сердечно-сосудистые. Экономическая безопасность, таким образом, является одним из важнейших компонентов психологического благополучия [6], а экономическая незащищенность влияет на поведение индивида и его психологическое благополучие.

При этом многие психологи рассматривают контроль над экономической ситуацией как основную предпосылку для субъективного ощущения экономической безопасности [7]. Контроль финансовой ситуации, стабильность финансового положения — ключевые факторы физического и психического благополучия [8]. В противоположность этому отсутствие контроля активизирует нейронные связи, которые генерируют состояние тревоги, страха и стресса [9].

Современные условия пандемии и ее последствий — абсолютно новые вызовы для российского страхового рынка. Тем не менее исследованию российского страхового рынка, в том числе под влиянием кризисных явлений, посвящено достаточное количество публикаций отечественных ученых-теоретиков и экспертов-практиков. В них рассматриваются вопросы, касающиеся тенденций развития как рынка в целом, так и региональных рынков. Одно из направлений представлено

экспертными докладами международных консалтинговых организаций (Deloitte¹, KPMG² и др.) и рейтинговых агентств (АКРА³, Эксперт РА⁴ и др.). В исследовании [10] определены основные риски, с которыми сталкивается страховой рынок России на современном этапе, а также анализируются его точки роста. Анализ тенденций и проблем развития регионального страхового рынка приводится в работах [11; 12].

Наше исследование влияния финансовой тревожности на страховое поведение населения было сосредоточено на осмыслении проблем экономической безопасности на примере сферы страхования и других финансовых институтов и базировалось на важных детерминантах, влияющих на отношение потребителя к страхованию в период кризиса: физиологические проявления тревожности на финансовые стимулы, ценность страховой защиты, восприятие страховых рисков, переживание дефицита денег и финансовой неопределенности, финансовая уверенность (оптимизм).

Финансовая тревожность. Мы не будем рассматривать тревожность в различных стрессовых ситуациях. Остановимся лишь на состояниях тревожности, связанной с финансовыми стимулами, например финансовым будущим, сохранением финансовой устойчивости и т. д. Финансовую тревожность мы понимаем как субъективную реакцию на экономические трудности и финансовые стрессоры, включающие в себя беспокойство о наличии достаточного количества денег и стабильной работы, сохранении личных инвестиций и имущества.

В работе учитывался научный вклад многих исследователей, изучающих финансовую тревожность в различных аспектах. Ученые доказали, что финансовая тревожность является отдельной конструкцией, отличающейся от депрессии и общей тревожности. В ходе их исследования было установлено, что респонденты, сообщавшие о наличии финансовой тревоги, проявляли латентность реакции при обработке финансовой информации [13]. Другие авторы рассматривают финансовую тревогу как болезненное восприятие своего финансового положения, когда «психофизиологические реакции» или «физический предвестник поведения» играют важную роль в намерении потребителя участвовать в финансовом планировании. Результаты их исследований показывают, что люди, которые пользовались услугами финансовых консультантов, обладали низким уровнем финансовой тревожности. Потребители, не склонные обращаться за помощью к специалистам, проявляли высокую финансовую тревожность и низкие психофизиологические реакции на финансовые потери. Чтобы подтолкнуть тех, кто испытывает финансовую тревогу, к решениям, финансовые консультанты должны предпринять определенные шаги к уменьшению финансовых стрессоров и одновременно возбуждению финансовых стимулов [14].

¹ Финансовые отрасли РФ — 2020: прогноз развития и ключевые тенденции. 2020. URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/tax/articles/tax-updates-2020.html> (дата обращения: 07.07.2020).

² Обзор рынка страхования в России 2019 год. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-ru-insurance-survey-2019.pdf> (дата обращения: 07.07.2020).

³ Аналитическое кредитное рейтинговое агентство. URL: <https://www.acra-ratings.ru/ratings/issuers> (дата обращения: 07.07.2020).

⁴ Итоги 2019 года на страховом рынке и прогноз на 2020-й: падение при всех сценариях. 2020. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_market_forecast_2020 (дата обращения: 07.07.2020).

В контексте нашего исследования важно отметить работу [15], цель которой была изучить, как малые и средние региональные фирмы, оказывающие финансовые услуги населению, отреагировали на мировой финансовый кризис 2008 г. и смогли своим клиентам справиться с повышенной финансовой тревогой. Результаты исследования выявили желание многих финансовых учреждений пересмотреть свои отношения с клиентами после финансового кризиса, чтобы помочь им снизить потребительский страх и тревогу, поскольку кризис 2008 г. существенно повлиял на отношение потребителей к финансовым услугам: уменьшилось доверие к финансовым организациям и повысилась тревога за собственные финансовые риски.

Целесообразность страхования. Наш обзор предыдущих исследований, посвященный целесообразности страхования, заключался в анализе уязвимости потребителя, испытывающего страх за свою собственность, финансы, работу, жизнь и здоровье в период неопределенности. Процесс принятия решения о приобретении страхового полиса состоит из нескольких стадий, от осознания необходимости переложить страховой риск на агентов страхового рынка до формирования страхового доверия на весь срок действия услуги. Принятие страхового решения является межвременным выбором с осознанием последствий финансовой неопределенности. Вознаграждением за обладание продуктом (страховым полисом) становится полная или частичная денежная компенсация всех возникших страховых случаев в будущем. Принятие решения о покупке страхового полиса меняет образ жизни и сознание потребителя, приобретает страховая культура.

Финансовые, политические, биогенные кризисы по-разному могут влиять на финансовое поведение потребителей в зависимости от гендерных, возрастных и прочих характеристик. Согласно исследованию о принятии решений в финансовый кризис 2008 г., молодые люди проявляли большую гибкость, чем пожилые [16]. Но вторые, уже пережившие экономические спады ранее, лучше справлялись с ними, чем молодежь, у которой такой опыт отсутствовал. Исследователи сделали вывод о том, что в период финансового кризиса пессимисты и представители низших социально-экономических слоев приспосабливаются, стараясь меньше покупать, в то время как оптимистично настроенные люди и те, кто принадлежит к высшим социально-экономическим слоям общества, ведут прежний образ жизни, приобретая более качественный и долговечный продукт.

Восприятие страхового риска. Субъекты экономической деятельности оценивают последствия принимаемых ими финансовых рисков. Длительное наблюдение за российскими страхователями (2008–2016 гг.) и эмпирическое исследование отношения населения России к страховой политике (2016–2019 гг.) [17] показали, что граждане делятся на три психотипа: «паттерналисты», «рыночники» и «нейтралы». Первые (как правило, работающие в бюджетной сфере) мало доверяют страховым институтам, считая нецелесообразным перекладывать свои имущественные и неимущественные риски на плечи бизнеса, страховых компаний и других агентов страхового рынка. Они уверены, что все страховые проблемы должно решать государство и ограничивают потребление только обязательными программами страхования, например ОСАГО. Следующая категория граждан (в основном работники коммерческого сектора со средним уровнем дохода) поддерживает рыночную политику государства и активно участвует в потреблении страховых продуктов, в том числе добровольных видов страхования, одобряя перенос страховых рисков

на агентов страхового рынка. «Нейтралы» — потребители, которые не доверяют рыночным институтам, но и должного участия государства не ощущают.

Отношение потребителей к возможным рискам является препятствием и одновременно преимуществом в процессе принятия решений. Предыдущие исследования [18] показали, что существуют гендерные различия в процессе принятия решения о страховании. Женщины более склонны к риску и реже переносят риск на страховой бизнес, чем мужчины. Различия проявляются и в том, что касается принятия страхового риска, чрезмерной уверенности и обработки информации. Помимо маркетингового воздействия, отношение формируется в результате личного опыта и других психологических факторов, как показали результаты нашего исследования отношения граждан к страховой политике 2006–2019 гг. [17].

Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности. Наиболее полно проблема финансовой неопределенности была раскрыта в 2014 г. в работе [19] о взаимосвязи между объективным и субъективным восприятием богатства, опосредованным финансовым контролем и финансовым беспокойством.

С точки зрения междисциплинарного подхода интересны исследования проблемы финансовой неопределенности американских ученых [20]. Их серия пяти замеров выявила связь между экономической нестабильностью из-за личной и общей безработицы в местности, где проживали респонденты, и физической болью. Метаанализ, включающий исследования и проверяющий взаимосвязь между экономической нестабильностью и физической болью, показал, что эта связь надежна. Авторы охарактеризовали экономическую незащищенность как состояние неопределенности и невозможности контролировать личное финансовое благополучие. Экономическая нестабильность может проявляться конкретно (например, безработица) и абстрактно (например, вероятность увольнений).

Исследования других американских авторов показали, что экономическая нестабильность может вызвать дистресс, например привести к ухудшению когнитивных функций [21], потере самоуважения [22], а также к непродуктивности финансового планирования. Таким образом, экономическая незащищенность влияет на поведение индивида. Контроль финансовой ситуации, стабильность финансового положения — ключевые факторы физического и психического благополучия [23].

В своей работе мы опирались на очень качественный, на наш взгляд, эмпирический материал исследований последних лет: финансовой тревожности [24], финансовой тревоги, физиологической возбудимости и финансового планирования [25], связи финансовой тревожности и использования кредитных карт [26], кредитоспособности и финансового благополучия [27].

Финансовая уверенность. Научные исследования, посвященные финансовой уверенности, можно найти как в российских, так и в западных источниках. Нас прежде всего интересовали работы, посвященные финансовой уверенности в контексте страховой защиты, когда финансовая уверенность страхователей выступает маркером доверия к системе. Наше предыдущее исследование 2008–2019 гг. [17], посвященное отношению граждан к страховой политике, уделило большое внимание проблематике финансовой уверенности и страхового доверия российских граждан. Результаты регрессионного анализа данных показали, что респонденты из числа «актуальных страхователей» (тех, кто уже приобрел страховые услуги) и «рыночников» чаще выбирали программы добровольного страхования. Таким

образом, положительное отношение к страховой политике в целом выше у граждан, уже имеющих опыт в страховой сфере, и у тех, кто работает в коммерческом секторе и использует рациональные и рыночные стратегии. Финансовая и страховая грамотность, наличие экономического образования, опыта финансовой и страховой деятельности имеют в данном случае определяющее значение.

Схожие результаты были получены и другими авторами в исследованиях финансовой грамотности и финансового поведения: оценки знаний и уверенности [28], распространении финансовой грамотности на страховое поведение [29].

Метод

Описание эмпирического исследования. Цель исследования — изучение влияния финансовой тревожности на страховое поведение российских граждан в период, предшествующий пандемии COVID-19, а также во время острой фазы кризиса и окончания карантинных мер. В наши задачи входило проведение трех стадий замеров с помощью опросника FA (insure), корреляционный анализ данных каждого опроса, сравнительный анализ данных опросов и регрессионный анализ всех наблюдений.

Данные были получены в результате онлайн-опроса «Финансовая тревожность (в контексте страхования)» [30] (далее опросник FA /insure/), проведенного на трех выборках российских граждан.

Опросник FA (insure) — психометрически надежный и легкорезализуемый инструмент, который был использован для оценки психологического состояния граждан до начала пандемии, во время острой фазы и периода смягчения изоляционных мер. Опросник включает пять измерительных шкал: MR1. Физиологическая реакция на финансовые стимулы (финансовая тревожность); MR2. Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности; MR3. Ценность страховой защиты; MR4. Финансовая уверенность; MR5. Восприятие страховых и инвестиционных рисков.

Способность к поддержанию положительных эмоций и абстрагированию от отрицательных (жизнестойкость) демонстрирует трансформацию психологического состояния граждан в период кризиса. Вопросы подбирались с учетом акцентуированных форм поведения, связанных с проблемами, с которыми человек может столкнуться в период кризиса, в том числе в плане восприятия страховых и инвестиционных рисков. Методика представляет собой шкальный многофакторный опросник, состоящий из утверждений, которыми следовало выразить степень согласия по семибалльной шкале Лайкерта, где 7 — «полностью согласен», а 1 — «абсолютно не согласен». Многие тезисы в шкале MR1 (физиологические проявления финансовой тревожности) были сконструированы с учетом ICD-10 классификации психических расстройств и расстройств поведения [31]. Шкала MR2 (переживание дефицита денег и финансовой неопределенности) определяет текущее финансовое состояние гражданина и дает субъективную оценку финансового положения в период кризиса. Введение в опросник шкалы MR3 (ценность страховой защиты) обусловлено необходимостью выявить отношение граждан к экономической политике как фактора доверия страховой политике в целом. Шкала MR4 (финансовая уверенность) показывает ожидание финансовых перспектив для граждан

и их семей. Шкала замеряет когнитивный показатель соответствия жизненных обстоятельств ожиданиям и отражает степень психологической удовлетворенности индивида. Шкала MR5 (восприятие страховых и инвестиционных рисков) демонстрирует субъективную оценку личной безопасности гражданина в его стремлении избежать рисков и поиске собственных способов адаптации к кризисной ситуации.

Опросник был размещен на интернет-платформе SurveyMonkey⁵. Участниками опроса стали пользователи «Яндекс». Обработка результатов проходила с использованием оборудования ресурсного центра Научного парка СПбГУ «Социологические и интернет-исследования» (<https://researchpark.spbu.ru/rcsoc-rus>).

Характеристика выборки первой волны замеров. Первая выборка была опрошена 09.03.2020 (до начала пандемии, далее — FA up to COVID-19) и включала 766 респондентов (375 мужчин, 391 женщину). Дату проведения опроса (up to COVID-19) можно охарактеризовать как период относительной экономической стабильности перед началом биогенного кризиса. Большинство респондентов выборки (65 %) — граждане в возрасте 26–45 лет. Из них определяют свой субъективный доход как средний 57,31 %. Работают в коммерческом секторе — 42,69 %, в бюджетной сфере — 14,36 %. Остальные — студенты (11,3 %), пенсионеры (5,05 %) и временно не работающие (26,78 %). 67,78 % всех опрошенных не имеют экономического образования (колледж, вуз, курсы).

Характеристика выборки второй волны замеров. Второй опрос был проведен 30.03.2020 в период активной фазы пандемии (далее — 1-FA COVID-19). Дата проведения 30.03.2020 совпала с постановлением главного государственного санитарного врача РФ от 30 марта 2020 г. № 9 «О дополнительных мерах по недопущению распространения COVID-2019» (с изм. и доп.), что для граждан означало невозможность осуществления трудовой деятельности и необходимость самоизоляции. Во вторую группу вошли 856 респондентов — 400 мужчин и 456 женщин. Большинство (62,70 %) — граждане 26–45 лет. 54,38 % определяли свой субъективный доход как средний, 38,42 % работают в коммерческом секторе, 12,46 % — в бюджетной сфере. Остальные — студенты (11,3%), пенсионеры (4,19%) и временно не работающие (32,01 %). 65,12 % не имеют экономического образования (колледж, вуз, курсы). Задача замера от 30.03.2019 состояла в изучении динамики финансовой тревожности в период острой фазы — карантинных мер и самоизоляции. Вопрос была включена новая переменная — наличие у респондентов экономического образования или курсов по финансовой грамотности. Ожидалось, что такая категория граждан будет более финансово грамотной и острее ощущать тревогу по поводу своего финансового будущего.

Характеристика выборки третьей волны замеров. В выборку третьего замера вошли 963 человека (422 мужчин и 538 женщин). Большинство (58 %) — граждане 26–45 лет, в основном (32 %) работающие в коммерческом секторе. Опрос был проведен в период окончания острой фазы пандемии (далее — 2-FA COVID-19). Дата проведения — 17.05.2020 — была выбрана неслучайно: в СМИ стала появляться информация о снижении заболеваемости и частичном снятии карантинных мер в регионах России. Таким образом, замер финансовой тревожности был проведен в период смягчения ограничительных мер. В опрос была введена новая перемен-

⁵ URL: <https://ru.surveymonkey.com> (дата обращения: 07.07.2020).

ная, характеризующая занятость респондентов, — потеря работы в период режима самоизоляции, объявленного российским руководством в связи с пандемией. Такие граждане составили 19% от общего числа опрошенных. Кроме того, появилась еще одна переменная: предпочтения в потреблении страховых продуктов. Большинство респондентов определили как приоритетную покупку обязательных программ — ОСАГО (47%), туристическое страхование (29%), страхование ипотеки (11%). 15–20% граждан приобретают добровольные виды страхования — ДМС, КАСКО, страхование недвижимости (квартиры, дома). 25% респондентов не имели опыта страхового потребления.

Надежность опросника. Для исходного отбора индикаторов опросника FA (insure), были использованы собственные результаты исследований, в которые вошла пилотажная апробация методики [30; 32]. Для выявления самых надежных шкал в исследовании влияния финансовой тревожности на страховое поведение мы воспользовались эксплораторным факторным анализом, который подтвердил оптимальность выбранных шкал пятифакторной модели конструктора FA (insure). Для оценки надежности проведенного факторного анализа мы использовали индекс Такера-Льюиса (Tucker Lewis Index of factoring reliability), который получился равным 0,922 при максимальном значении 1 и минимальном 0. Таким образом, соответствие модели было определено как хорошее, поскольку индекс TLI превышал значение 0,9. Тестировались различия между категориями каждой переменной внутри каждого фактора. Если категорий было всего две, то использовался тест Шапиро-Уилка, если категорий было больше — то попарный тест Крускала-Уоллеса. Различия признавались значимыми, если *p*-value меньше 0,05.

Выдвижение гипотез. Демографические переменные служили ориентировочными элементами в анализе и позволяли учитывать возможные различия в выборке по возрасту, полу, занятости, наличию экономического образования и потреблении страховых программ. В обзоре литературы некоторые из этих переменных были определены как потенциально важные, влияющие на степень финансовой грамотности и модель финансового поведения. Нами были предложены следующие гипотезы:

- гипотеза 1 (H1): существование связи между проявлениями финансовой тревожности и наличием экономического образования;
- гипотеза 2 (H2): положительное влияние страхового потребления на снижение финансовой тревожности;
- гипотеза 3 (H3): гендерные различия — женщины выдадут более высокие показатели физиологических проявлений тревожности на материальные стимулы и низкие — финансовой уверенности в завтрашнем дне;
- гипотеза 4 (H4): для переменной занятости — уровень финансовой уверенности будет ниже у безработных и граждан, потерявших работу во время карантина, по сравнению с остальными категориями;
- гипотеза 5 (H5): активные потребители страховых услуг будут уверены в своем финансовом будущем независимо от влияния биогенного кризиса.

Описание ограничений исследования (limitation). Исследование имеет ограничение при использовании выбранного метода — онлайн-опроса, а также проведения исследования на разных выборках. При выборе метода мы опирались на анализ включенности респондентов при проведении процедуры опросов предыду-

щих исследований [3; 17; 30; 32], который показал преобладание интернет-пользователей. Проведение замеров на одной выборке не входило в задачи исследования.

Результаты и обсуждение

Уровневые показатели финансовой тревожности и ценности страховой защиты в условиях пандемии. Анализ полученных данных трех волн замеров свидетельствует об общей тенденции в оценке появления усиления беспокойства и тревоги респондентов по поводу финансовых проблем (табл. 1). В частности, в период строгих карантинных мер (1-FA COVID-19) вырос средний показатель оценок, указывающий на возникшие ощущения «дрожь в руках, учащения сердцебиения», «замирания сердца» из-за проблем с деньгами. Есть озабоченность, что период самоизоляционных мер может дать прирост сердечно-сосудистых заболеваний в будущем (данное предположение нуждается в дополнительных исследованиях). Увеличение средних показателей данных в период окончания самоизоляционных мер (1-FA COVID-19) стало свидетельством не конца переживаний россиян по поводу финансовых проблем, а только начала. Так, появилась положительная динамика в сторону распространения жалоб на «беспокойство о финансовых трудностях», «бессонницу», «головокружение и слабость», «чувство вины». Причем «чувство вины из-за проблем с деньгами» оказалось не так выражено в период жесткого карантина, как в другие периоды, что, возможно, говорит о переносе ответственности за личные финансовые проблемы на кризис пандемии.

В посткарантинный период (2-FA COVID-19) выросли в динамике средние показатели одобрения страховой защиты (табл. 2). Респонденты указали на «чувство опасения и тревогу за имущество, если оно не застраховано», «ощущение напряжения, если отсутствует страховой полис» и «ощущения душевного покоя, если он есть». Таким образом, к концу острого кризиса ограничительных мер россияне показали доверие страховой политике в виде переноса ответственности за свое имущество на финансовые институты.

Анализ различий. Анализ различий трех волн замеров финансовой тревожности российских граждан выявил следующее.

Гендерные различия. Значимые гендерные различия были обнаружены сразу по трем факторам: «Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы» (MR1), «Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности» (MR2) и «Ценность страховой защиты» (MR3). Частично подтвердилась гипотеза H3: у женщин физиологические проявления тревожности на материальные стимулы выше, но мужчины острее переживают проблему дефицита денег и финансовую неопределенность (MR2), больше доверяют страховым институтам (MR2). Они соглашались с данными исследований, которые выявили гендерные различия восприятия риска в процессе принятия решения о страховании [18]. Женщины более склонны к риску, чем мужчины, и реже переносят риск на страховой бизнес. В период 1-FA COVID-19 и 2-FA COVID-19 мужчины продемонстрировали большую уверенность в завтрашнем дне, чем женщины (MR4). В период завершения острой фазы пандемии выявлены значимые различия в переживаниях страховых и инвестиционных рисков (MR5). Мужчины в период пандемии чаще соглашались брать кредит и испытывали беспокойство в связи с тем, что его могут не одобрить в банке.

Таблица 1. Динамика средних показателей финансовой тревожности трех волн замеров

MR1. Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы	FA up to COVID-19 N = 766		1-FA COVID-19 N = 856		2-FA COVID-19 N = 963	
	м	σ	м	σ	м	σ
Меня охватывает беспокойство, когда я думаю о финансовых трудностях	3,36	2,00	3,62	1,96	3,68	1,90
У меня бывает бессонница, если у меня трудности с деньгами	3,20	1,92	3,30	1,93	3,35	1,89
Неожиданно узнав о потере денег, я испытываю головокружение и слабость	3,60	1,90	3,55	1,88	3,63	1,84
Проблемы с деньгами обычно вызывают у меня чувство вины	3,16	1,91	3,13	1,87	3,21	1,87
Если меня обманули с деньгами, мои мышцы сжимаются и мне тяжело дышать	3,04	1,89	3,16	1,89	3,20	1,84
Когда у меня возникает проблема с деньгами, у меня учащается сердцебиение и появляется дрожь в руках	3,12	1,85	3,30	1,88	3,35	1,85
Я испытываю сложности с концентрацией внимания, ощущение пустоты в голове из-за возможных забот и страхов, связанных с деньгами	2,61	1,75	2,81	1,86	2,77	1,82
У меня бывает тошнота и другой дискомфорт в желудке, когда я думаю о финансовых проблемах	2,68	1,80	2,83	1,81	2,83	1,81
Когда у меня проблемы с деньгами, у меня замирает сердце	3,09	1,94	3,35	1,95	3,31	1,95
Когда у меня проблема с деньгами, я начинаю паниковать	3,44	1,70	3,25	1,71	3,27	1,69

Примечание: цветом выделено динамическое повышение показателей финансовой тревожности.

Источники: авторские данные.

Возрастные различия. Значимые возрастные межгрупповые различия были выявлены только по фактору MR5. Переживания по поводу страховых рисков и проблем с кредитованием чаще испытывали граждане 45–65 лет в период up to COVID-19 и в 2-FA COVID-19. В период 1-FA COVID-19 граждане в возрастной категории 26–35 лет реже готовы совершать крупные покупки в кредит, в отличие от тех, кому 36–45. В период 2-FA COVID-19 молодые люди 18–25 лет меньше переживали по поводу одобрения кредита в банке и страховые риски, в отличие от граждан 45–65 лет.

Субъективное материальное положение (доход). Были получены следующие значимые межгрупповые различия по переменной «личный доход».

Таблица 2. Динамика средних показателей ценности страховой защиты трех волн замеров

MR3. Ценность страховой защиты	FA up to COVID-19 N = 766		1-FA COVID-19 N = 856		2-FA COVID-19 N = 963	
	м	σ	м	σ	м	σ
Если бы я купил новую машину, я бы ее обязательно застраховал	5,77	1,61	5,80	1,59	5,92	1,49
Я никогда не куплю страховку, потому что не верю страховым компаниям	2,7	1,59	2,47	1,51	2,49	1,53
Если я не застрахую свой автомобиль, я чувствую опасение и тревогу за него	4,62	1,95	4,72	1,89	4,77	1,84
Я опасюсь, что могу попасть в авткатастрофу	4,13	1,88	4,14	1,86	4,13	1,89
Полис страхования машины обеспечивает мне душевный покой	4,47	1,84	4,68	1,79	4,70	1,79
Я нахожусь в напряжении, если не куплю страховой полис на машину	3,63	1,93	3,83	1,91	3,83	1,89

Примечание: цветом выделено динамическое повышение показателей финансовой тревожности.
Источники: авторские данные.

По фактору «Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы»: в период up to COVID-19 физиологические проявления тревожности наблюдались у граждан с низким доходом. В период 1-FA COVID-19 финансовая тревожность возросла не только у граждан с низким доходом, но и у очень бедных.

Таким образом, представители двух самых незащищенных групп населения продемонстрировали яркие проявления тревожности: «тошнота и дискомфорт в желудке, когда я думаю о финансовых проблемах», «если я подозреваю, что меня обманули с деньгами, мои мышцы сжимаются и мне тяжело дышать», «при проблемах с деньгами у меня замирает сердце» и т. д.

По фактору «Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности»: граждане, оценивающие свое материальное положение как плохое и очень плохое, в большей степени озабочены проблемами дефицита денег и долговых отношений в периоды up to COVID-19 и 1-FA COVID-19.

По фактору «Ценность страховой защиты»: значимых различий не выявлено. Уровень дохода потребителя не влиял на его отношение к страхованию по всем трем замерам.

По фактору «Финансовая уверенность»: граждане с низким и очень низким доходом не уверены в своем финансовом будущем в периоды up to COVID-19 и 1-FA COVID-19. В посткризисный период 2-FA COVID-19 фактор финансовой уверенности не показал значимых различий внутри выборки.

По фактору «Восприятие страховых и инвестиционных рисков»: в период 1-FA COVID-19 граждане с очень высоким доходом готовы брать кредиты на крупные

покупки. В период 2-FA COVID-19 граждане с низким и средним доходом готовы брать кредиты и переживают риск потери имущества, в отличие от граждан с очень низким доходом.

Занятость. Анализ данных по предикту занятости дал следующие результаты. По фактору физиологических проявлений финансовой тревожности (MR1) не были получены значимые различия в зависимости от вида занятости.

По фактору «Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности»: в период up to COVID-19 безработные чаще были обеспокоены нехваткой денег, чем пенсионеры; в период 2-FA COVID-19 пенсионеры реже проявляли озабоченность дефицитом средств, в отличие от безработных, уволенных в период пандемии, и женщин в декретном отпуске.

По фактору «Ценность страховой защиты»: в период острой фазы пандемии граждане, работающие в бюджетной сфере, возвели в приоритет страховую защиту, в отличие от безработных и коммерсантов.

По фактору «Финансовая уверенность»: значимые различия были получены в периоды 1-FA COVID-19 и 2-FA COVID-19. В фазу острого кризиса бюджетники, студенты, женщины в декретном отпуске и коммерсанты проявили большую финансовую уверенность, в отличие от безработных. Этот факт можно объяснить спецификой организации государственной помощи в России в период пандемии: гражданам, работающим неофициально, и безработным не была выделена материальная помощь государства ни в каком виде. В период 2-FA COVID-19 финансовую неуверенность продемонстрировали безработные и потерявшие работу во время пандемии. Таким образом, была подтверждена гипотеза H4.

Образование и финансовая грамотность. В третьем замере 1-FA COVID-19 была введена новая переменная — наличие экономического образования или курсов финансовой грамотности. Мы ожидали, что граждане, имеющие дополнительные знания, ярче отреагируют на кризис, вызванный биогенной угрозой. Гипотеза H1 подтвердилась: граждане с экономическим образованием чаще давали положительные оценки по шкале физиологических проявлений финансовой тревожности.

Потребление страховых программ. В третьем замере была введена новая переменная — предпочтения в потреблении страховых программ. Российские граждане впервые в современной истории столкнулись с практикой самоизоляции и введения карантинных мер. Как повлияла социально-экономическая обстановка на потребление страховых продуктов? Анализ данных трех замеров показал, что российские потребители, чаще демонстрирующие физиологические проявления финансовой тревоги, не покупают ОСАГО, в отличие от тех, кто приобретает эту программу на постоянной основе. По фактору переживания дефицита денег мы не получили значимых различий, что говорит об отсутствии связи между покупкой страховки и переживанием недостатка средств.

В исследовании выявлена четкая связь между ценностью страховой защиты и потреблением страховых продуктов. Потребители, у которых выше оценки по фактору «Ценность страховой защиты», чаще пользуются всеми перечисленными в опросе страховыми программами: ипотека, ОСАГО, КАСКО, ДМС, НС, страхование жизни и здоровья и т. д. Подобный тип потребителей, обладающих страховой культурой, только начинает появляться в российском обществе.

По фактору «Финансовая уверенность»: потребители, уверенные в своем финансовом будущем, чаще покупают практически весь перечень программ, указанных в опросе, за исключением страхования путешествий и недвижимости. Надо отметить, что последний вид пока мало представлен в российской страховой практике.

По фактору «Восприятие страховых и инвестиционных рисков»: граждане, которые переживают страховые и инвестиционные риски, чаще покупают КАСКО и страховку от несчастного случая.

Таким образом, подтвердились данные наших предыдущих исследований [17; 30; 32]: активные потребители страховых услуг чувствуют себя уверенно в своем финансовом будущем, что подтверждает гипотезу H5.

Сравнительный анализ данных финансовой тревожности трех волн замеров. Был проведен сравнительный анализ данных трех замеров финансовой тревожности (табл. 3). Результат оказался неожиданным в оценке значимости страховой защиты: в период двухмесячного экономического и социально-психологического кризиса вырос запрос на ценность страховой защиты. Российские граждане посчитали важным для себя иметь защиту на «черный день» и продемонстрировали доверие страховому рынку.

Как и ожидалось, значимые различия были выявлены по фактору финансовой уверенности: до кризиса, связанного с пандемией, россияне чувствовали финансовую уверенность в завтрашнем дне, в отличие от периодов 1-FA COVID-19 и 2-FA COVID-19.

Таблица 3. Сравнительный анализ данных финансовой тревожности трех волн замеров

	FA Up to19-nCoV N=766	1-FA 19-nCoV N=856	2-FA 19-nCoV N=963
MR1. Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы	-0,0656	-0,0129	0,0275
MR2. Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности	-0,0169	0,00780	0,0198
MR3. Ценность страховой защиты	-0,0791	0,0195	0,0355
MR4. Финансовая уверенность	0,0762	-0,0530	-0,0242
MR5. Восприятие страховых и инвестиционных рисков	-0,00230	-0,0151	-0,0140

Примечание: в таблице указаны средние значения каждой категории по каждому фактору. Тестировались различия между категориями каждой переменной внутри каждого фактора. Использовался попарный тест Крускала-Уоллеса. Цветом обозначена группа, в которой обнаружилась статистически значимая разница при $p\text{-value} = 0,05$.

И с т о ч н и к : авторские данные.

Регрессионный анализ. Для поиска влияния независимых переменных (предикторов) — пола, возраста, материального положения, занятости — по фактору финансовой уверенности был проведен регрессионный анализ (табл. 4). Значимые показатели получены только по вышеуказанному фактору.

Таблица 4. Регрессионная модель «Фактор финансовой уверенности» (все наблюдения)

	Переменные	Коэффициент	Ст. ошибка	Р-значение	
	Константа	2,235	0,008	<2 × 10 ⁻¹⁶	***
пол	женщины	-0,010	0,003	0,001	**
доход	низкий	0,034	0,006	0,000	***
	средний	0,095	0,006	<2 × 10 ⁻¹⁶	***
	высокий	0,141	0,012	<2 × 10 ⁻¹⁶	***
	очень высокий	0,133	0,022	0,000	***
занятость	бюджет	0,013	0,006	0,050	*
	коммерция	0,000	0,005	0,935	
	безработный	-0,014	0,006	0,014	*
	пенсионер	0,017	0,008	0,043	*
	студент	0,009	0,007	0,146	

Примечание: *** — значимость 0, ** — значимость 0,001, * — значимость 0,01. Скорректированный R² 0,2146 (Adjusted R²) F: 66,07, p-value < 0,001. Цветом обозначены группы, в которых обнаружилась статистически значимая разница при p-value = 0,05.

И с т о ч н и к: авторские данные.

Фактор финансовой уверенности. Полностью подтвердилась гипотеза H3: женщины, в отличие от мужчин, не только больше подвержены физиологическим проявлениям финансовой тревоги, но и отличаются низкими характеристиками по фактору финансовой уверенности. Исследование показало, что устойчивость этой психологической характеристики во всех трех исследованиях не зависит от кризисных периодов. Кроме того, было выявлено влияние низкого материального положения на финансовую уверенность. Этот факт объясним, поскольку граждане со средним и высоким достатком чувствуют себя безопасно и в текущей ситуации, и в будущем, независимо от кризиса. Регрессионный анализ частично подтвердил корреляционный анализ данных по предиктору занятости: вне зависимости от кризиса граждане, работающие в бюджетной сфере, и пенсионеры чувствовали себя уверенно в отношении финансового будущего. Факт объясняется тем, что этим категориям граждан гарантирован минимальный доход от государства в виде пенсий или фиксированного оклада.

Выводы

Результаты исследования показали, что все выдвинутые гипотезы были статистически подтверждены и согласуются с выводами наших предыдущих работ и работ других авторов.

Повышение финансовой грамотности населения является ключом к принятию оптимальных и осознанных финансовых решений, к защите от финансовой тре-

воги. В сложные периоды, каким стал кризис, связанный с COVID-19, граждане стали искать пути переноса финансовых рисков в альтернативные институты, дающие определенную финансовую независимость и уверенность в завтрашнем дне, контроле финансового будущего. Как показало наше исследование, одним из таких институтов может стать страховой сектор. Хорошо разработанная программа политики финансового информирования населения должна помочь развитию страховой грамотности, умению управлять внешними и внутренними рисками. Формирование страховой культуры в России способно выработать у потребителя осознание ценности страхования.

Ожидается, что результаты нашего исследования будут полезны как научному сообществу в области экономической психологии, так и отраслевым практикам. Надо отметить, что, хотя у исследования есть преимущества в части выявления новых связей финансовой тревожности, финансовой уверенности, страховых предпочтений, переживания низких доходов с демографическими показателями, некоторые выводы по этой проблеме все же имеют ограничения. Но этот же факт задает направление для исследований в данной области. В дальнейшем планируется проанализировать связь между отдельными шкалами использованной методики «Финансовая тревожность (в контексте страхования)», а не только влияние на них со стороны социально-демографических характеристик. Такой анализ даст возможность проверить, как на разных этапах развития пандемии финансовая тревога по-разному влияла на восприятие страховых и инвестиционных рисков.

Все заинтересованные стороны могут протестировать наш опросник в различных категориях страховых и финансовых услуг и изучить результаты. Настоящая работа открывает путь для будущих исследователей в сфере страховой грамотности потребителей, а именно в части доверия и благоприятного отношения к страхованию.

Литература

1. *Beeching N.J., Fletcher T.E., Fowler R.* Coronavirus disease 2019 (COVID-19). London: BMJ Best Practices; BMJ Publishing Group, 2020. <https://doi.org/10.1136/bmj.m1403>.
2. *Samarathunga W., Weerathunga P.* Advent of 'Economic Paradigm Shift' and 5G during the Post-COVID19 Revival Phase. Preprints. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3601484 (дата обращения: 07.07.2020).
3. *Медяник О.В.* Лонгитюдное исследование граждан к институтам страхования и инвестирования // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология. Т. 11, № 2. С. 28. <http://dx.doi.org/10.14529/psy180203>.
4. *Labana R.* The Public Mental Health While in a Community Quarantine Due to COVID-19 Pandemic: A Scoping Review of Literature Using Google Scholar. 2020. <https://doi.org/10.20944/preprints202005.0050.v1>.
5. *Shah A.K., Mullainathan S., Shafir E.* An exercise in self-replication // Journal of Economic Psychology. 2012. Vol. 75. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.12.001>.
6. *Maslow A.H.* A theory of human motivation // Psychological Review. 1943. Vol. 50. P. 370–396.
7. *Mailis-Gagnon A., Yegneswaran B., Nicholson K., Lakha S., Papagapiou M., Steiman A.J., Zurowski M.* Ethnocultural and sex characteristics of patients attending a tertiary care pain clinic in Toronto, Ontario // Pain Research & Management. 2007. Vol. 1. P. 100–106.
8. *Langer E.J., Rodin J.* The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting // Journal of Personality and Social Psychology. 1976. Vol. 34. P. 91–198.
9. *Waller E., Scheidt C.E.* Somatoform disorders as disorders of affect regulation: a developmental perspective // International Review of Psychiatry. 2006. Vol. 18 (1). P. 13–24.

10. Цакаев А.Х., Юлдашев Р.Т. Возможные точки роста российского страхового рынка и их ключевые риски // *Страховое дело*. 2019. № 7 (316). С. 46–53.
11. Белозёров С.А., Чернова Г.В., Калайда С.А. Современные факторы развития российского страхового рынка // *Страховое дело*. 2018. № 6(303). С. 31–35.
12. Горулев Д.А. Управление рисками и страховая защита в контексте трансформаций регионального страхового рынка // *Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста: сб. материалов VIII междунар. науч.-практ. конф.* СПб.: Изд-во СПбГУ, 2019. С. 15–20.
13. Shapiro G. K., Burchell B. J. Measuring financial anxiety // *J. Neurosci. Psychol. Econ.* 2018. Vol. 5. P. 92–103. <https://doi.org/10.1037/a0027647>. 2012.
14. Grable J., Heo W., Rabbani A. Financial Anxiety, Physiological Arousal, and Planning Intention // *J. Financ. Ther.* 2015. Vol. 5. P. 2. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1083>.
15. Johnson D. S., Peterson M. Consumer financial anxiety: US regional financial service firms' trust building response to the financial crisis // *Int. J. Bank Mark.* 2014. Vol. 32. P. 515–533. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2013-0080>.
16. Gärling T., Kirchler E., Lewis A., Raaij V. F. Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises // *Psychol. Sci. Public Interest*. 2009. Vol. 10. P. 1–47. <https://doi.org/10.1177/1529100610378437>.
17. Medyanik O., Deyneka O. Russian Citizens' Attitude toward Insurance Policies as a Factor of Individual Economic Security // *Behav. Sci.* 2010. Vol. 10. P. 23. <https://doi.org/10.3390/bs10010023>. ISSN: 2076-328X.
18. Andreea S. M., Mihaela I. Attitudes and Perception in Consumer's Insurance Decision. URL: <http://nos.iem.ro/123456789/644> (дата обращения: 07.07.2020).
19. Gasiorska A. The relationship between objective and subjective wealth is moderated by financial control and mediated by money anxiety // *J. Econ. Psychol.* 2014. Vol. 43. P. 64–74. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.04.007>.
20. Chou E. Y., Parmar B. L., Galinsky A. D. Economic Insecurity Increases Physical Pain // *Psychol. Sci.* 2016. Vol. 27. P. 443–454. <https://doi.org/10.1177/0956797615625640>.
21. Heine S. J., Proulx T., Vohs K. D. The meaning maintenance model: On the coherence of social motivations // *Personal. Soc. Psychol. Rev.* 2006. Vol. 10. P. 88–110. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1002_1.
22. Shah A. K., Mullainathan S., Shafir E. Some Consequences of Having Too Little // *Science*. 2012. Vol. 338. P. 682–685. <https://doi.org/10.1126/science.1222426>.
23. Rodin J., Langer E. J. Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutionalized aged // *J. Personal. Soc. Psychol.* 1977. Vol. 35. P. 897–902. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.35.12.897>.
24. Burchell B. Measuring Financial Anxiety // *J. Neurosci. Psychol. Econ.* 2012. Vol. 5. P. 92.
25. Grable J. Financial Anxiety, Physiological Arousal, and Planning Intention // *J. Financ. Ther.* 2014. Vol. 5. URL: https://www.academia.edu/25924785/Financial_Anxiety_Physiological_Arousal_and_Planning_Intention (дата обращения: 07.07.2020).
26. Barboza G., Smith C., Boubacar I. A. Contribution to the empirics of consumers anxiety behavior on and in credit card repayment. Credit card management and financial literacy among college students // *J. Financ. Manag. Mark. Inst.* 2017. P. 35–66. <https://doi.org/10.12831/87059>.
27. Hughes C. R. and all. The Impact of Credit-Worthiness on Financial Wellbeing, Anxiety, Depression, and Hopelessness. 2019. URL: <https://www.academia.edu/38648118/> (дата обращения: 07.07.2020).
28. Colleen T. A. Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence // *Financial Services Review*. 2015. Vol. 24. P. 101–117.
29. Lin X., Bruhn A., William J. Extending financial literacy to insurance literacy: A survey approach // *Account. Financ.* 2019. Vol. 59. P. 685–713. <https://doi.org/10.1111/acfi.12353>.
30. Медяник О. В. Отношение российских граждан к политике страхования как фактор экономической безопасности личности: дис. ... канд. псих. наук. СПб., 2019. URL: https://disser.spbu.ru/files/2019/disser_medyanik.pdf (дата обращения: 07.07.2020).
31. *The ICD-10 Classification of Mental and Behavioural Disorders*. URL: [who.int/classifications/icd/en/bluebook.pdf](http://www.who.int/classifications/icd/en/bluebook.pdf) (дата обращения: 07.07.2020).
32. Дейнека О. С. Опыт эмпирических исследований политического и экономического сознания // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 16: Психология*. 2015. Вып. 3. С. 13–26. URL: <http://vestnik.spbu.ru/html15/s16/s16v3/s16v3.html> (дата обращения: 07.07.2020).

Статья поступила в редакцию 23 августа 2020 г.;
рекомендована в печать 29 сентября 2020 г.

The effect of financial anxiety on the insurance behavior of Russians in the context of the 2019-nCoV Pandemic*

O. V. Medyanik

St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation

For citation: Medyanik O. V. The effect of financial anxiety on the insurance behavior of Russians in the context of the 2019-nCoV Pandemic. *Vestnik of Saint Petersburg University. Sociology*, 2020, vol. 13, issue 4, pp. 354–373. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2020.401> (In Russian)

In the context of the economic and political uncertainty associated with the 2019-nCoV pandemic, it is necessary to determine the socio-psychological factors involved in the transformation of the behavior of insurance consumers under the influence of a biogenic threat. This study measures financial anxiety and its impact on the insurance behavior of Russian citizens. The correlation, comparative, and regression analyses of the financial anxiety of Russian citizens cover three stages of observation: before the start of the 2019 nCoV pandemic (“FA up to 19 nCoV; N = 766”), during the period of quarantine measures announced in Russia in March 2020 (“FA 19-nCoV-1”; N = 856), and after the relaxation of quarantine measures at the end of April 2020 (“FA 19-nCoV-2”; N = 963). Psychological analysis data were obtained from the online survey “Financial anxiety (in the context of insurance)”. The questionnaire is psychometrically reliable and easy to use. It includes five measurement scales: MR1 — Physical manifestations of financial incentive anxiety, MR2 — With money shortages and financial uncertainty, MR3 — The value of insurance coverage, MP4 — Financial Confidence, and MR5 — Perception of insurance and investment risks. It was found that Russian citizens consider it important to have insurance coverage for a “rainy day”, and they showed confidence in the insurance market during the biogenic crisis. However, unfortunately, during the 19-nCoV-1 and 19-nCoV-2 periods, Russian citizens did not feel financially secure, unlike in the period before 19-nCoV. Women showed high scores for physical manifestations of financial anxiety and low financial confidence in the future, in contrast to men, regardless of the observation period.

Keywords: financial anxiety, insurance behavior, economic security of the person, financial confidence after COVID-19.

References

1. Beeching N.J., Fletcher T.E., Fowler R. *Coronavirus disease 2019 (COVID-19)*. London: BMJ Best Practices; BMJ Publishing Group, 2020. <https://doi.org/10.1136/bmj.m1403>.
2. Samarathunga W., Weerathunga P. *Advent of 'Economic Paradigm Shift' and 5G during the Post-COVID19 Revival Phase*. Preprints. 2020. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3601484 (accessed: 07.07.2020).
3. Medyanik O. V. Longitudinal study of citizens' attitudes to insurance and investment institutions. *Byulleten' Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Psihologiya*, 2018, vol. 11, no. 2, p. 28. <http://dx.doi.org/10.14529/psy180203>. (In Russian)

* The article was prepared in the course of research within the framework of the initiative grant of St. Petersburg State University no. 106-16838.

4. Labana R. *The Public Mental Health While in a Community Quarantine Due to COVID-19 Pandemic: A Scoping Review of Literature Using Google Scholar*. 2020. <https://doi.org/10.20944/preprints202005.0050.v1>.
5. Shah A. K., Mullainathan S., Shafir E. An exercise in self-replication. *Journal of Economic Psychology*, 2012, vol. 75. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.12.001>.
6. Maslow A. H. A theory of human motivation. *Psychological Review*, 1943, vol. 50, pp. 370–396.
7. Mailis-Gagnon A., Yegneswaran B., Nicholson K., Lakha S., Papagapiou M., Steiman A. J., Zurowski M. Ethnocultural and sex characteristics of patients attending a tertiary care pain clinic in Toronto, Ontario. *Pain Research & Management*, 2007, vol. 1, pp. 100–106.
8. Langer E. J., Rodin J. The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, vol. 34, pp. 91–198.
9. Waller E., Scheidt C. E. Somatoform disorders as disorders of affect regulation: a developmental perspective. *International Review of Psychiatry*, 2006, vol. 18 (1), pp. 13–24.
10. Tsakaev A. Kh., Yuldashev R. T. Possible growth points of the Russian insurance market and their key risks. *Strahovoj biznes*, 2019, no. 7 (316), pp. 46–53. (In Russian)
11. Belozеров S. A., Chernova G. V., Kalaida S. A. Modern factors of development of the Russian insurance market. 15. *Strahovoj biznes*, 2018, no. 6 (303), pp. 31–35. (In Russian)
12. Gorulev D. A. Risk Management and insurance protection in the context of regional insurance market transformations. *Architecture of Finance: illusions of global stabilization and prospects for economic growth, Proceedings of the VIII international conference. scientific-practical Conf.* St. Petersburg, St. Petersburg State University Publ., 2019, pp. 15–20.
13. Shapiro G. K., Burchell B. J. Measuring financial anxiety. *J. Neurosci. Psychol. Econ.*, 2012, vol. 5, pp. 92–103. <https://doi.org/10.1037/a0027647>.
14. Grable J., Heo W., Rabbani, A. Financial Anxiety, Physiological Arousal, and Planning Intention. *J. Financ. Ther.*, 2015, vol. 5, p. 2. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1083>.
15. Johnson D. S., Peterson M. Consumer financial anxiety: US regional financial service firms' trust building response to the financial crisis. *Int. J. Bank Mark.*, 2014, vol. 32, pp. 515–533. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2013-0080>.
16. Gärling T., Kirchler E., Lewis A., Raaij V. F. Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises. *Psychol. Sci. Public Interest*, 2009, vol. 10, pp. 1–47. <https://doi.org/10.1177/1529100610378437>.
17. Medyanik O., Deyneka O. Russian Citizens' Attitude toward Insurance Policies as a Factor of Individual Economic Security. *Behav. Sci.*, 2020, vol. 10, p. 23. <https://doi.org/10.3390/bs10010023>.
18. Andreea S. M., Mihaela I. *Attitudes and Perception in Consumer's Insurance Decision*. 2020. Available at: <http://nos.iem.ro/123456789/644> (accessed: 07.07.2020).
19. Gasiorowska A. The relationship between objective and subjective wealth is moderated by financial control and mediated by money anxiety. *J. Econ. Psychol.*, 2014, vol. 43, pp. 64–74. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.04.007>.
20. Chou E. Y., Parmar B. L., Galinsky A. D. Economic Insecurity Increases Physical Pain. *Psychol. Sci.*, 2016, vol. 27, pp. 443–454. <https://doi.org/10.1177/0956797615625640>.
21. Heine S. J., Proulx T., Vohs K. D. The meaning maintenance model: On the coherence of social motivations. *Personal. Soc. Psychol. Rev.*, 2006, vol. 10, pp. 88–110. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1002_1.
22. Shah A. K., Mullainathan S., Shafir E. Some Consequences of Having Too Little. *Science*, 2012, vol. 338, pp. 682–685. <https://doi.org/10.1126/science.1222426>.
23. Rodin J., Langer E. J. Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutionalized aged. *J. Personal. Soc. Psychol.*, 1977, vol. 35, pp. 897–902. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.35.12.897>.
24. Burchell B. Measuring Financial Anxiety. *J. Neurosci. Psychol. Econ.*, 2012, vol. 5, p. 92.
25. Grable J. Financial Anxiety, Physiological Arousal, and Planning Intention. *J. Financ. Ther.*, 2014, vol. 5. Available at: https://www.academia.edu/25924785/Financial_Anxiety_Physiological_Arousal_and_Planning_Intention (accessed: 07.07.2020).
26. Barboza G., Smith C., Boubacar I. A. Contribution to the empirics of consumers anxiety behavior on and in credit card repayment. Credit card management and financial literacy among college students. *J. Financ. Manag. Mark. Inst.*, 2017, pp. 35–66. <https://doi.org/10.12831/87059>.
27. Hughes C. R. and all. *The Impact of Credit-Worthiness on Financial Wellbeing, Anxiety, Depression, and Hopelessness*. 2019. Available at: <https://www.academia.edu/38648118/> (accessed: 07.07.2020).
28. Colleen T. A. Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review. Financ. Serv. Rev.*, 2015, vol. 24, pp. 101–117.
29. Lin X., Bruhn A., William J. Extending financial literacy to insurance literacy: A survey approach. *Account. Financ.*, 2019, vol. 59, pp. 685–713. <https://doi.org/10.1111/acfi.12353>.

30. Medyanik O. V. *Attitude of Citizens to Insurance Policy as a Factor of Economic Security of the Individual*. PhD Diss. St. Petersburg, 2019. Available at: https://disser.spbu.ru/files/2019/disser_medyanik.pdf (accessed: 07.07.2020). (In Russian)

31. *The ICD-10 Classification of Mental and Behavioural Disorders*. Available at: who.int/classifications/icd/en/bluebook.pdf (accessed: 07.07.2020).

32. Deineka O. S. Experience of Empirical Research of Political and Economic Consciousness. *Vestnik of Saint Petersburg University. Series 16: Psychology*, 2015, vol. 3, pp. 13–26. Available at: <http://vestnik.spbu.ru/html15/s16/s16v3/s16v3.html> (accessed: 07.07.2020). (In Russian)

Received: August 23, 2020

Accepted: September 29, 2020

Author's information:

Olga V. Medyanik — PhD in Psychology, Senior Lecturer; medyanikov@list.ru