



**UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
CLUJ NAPOCA**

**FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
ȘI GESTIUNEA AFACERILOR**

**Scoala doctorală: Științe Economice și Gestiunea Afacerilor
Departamentul Finanțe**

**INFLUENȚE COMPORTAMENTALE ASUPRA
DECIZIEI FINANCIAR-BANCARE INDIVIDUALE**

— REZUMATUL TEZEI DE DOCTORAT —

**Conducător de doctorat :
Prof. univ.dr. Ioan NISTOR**

**Doctorand:
Cristian BUZATU**

Cluj-Napoca, 2015

CUVINTE CHEIE :

finanțe comportamentale, decizia individuală, economisire, îndatorare, erori comportamentale, arhitectura deciziei, cultura financiară

MULTUMIRI :

Această lucrare a fost realizată în cadrul proiectului POSDRU/159/1.5/S/142115 cu titlul "Performanță și excelență în cercetarea doctorală și postdoctorală în domeniul științelor economice din România", cofinanțat din Fondul Social European prin intermediul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013.

Mulțumesc domnului Prof. Univ. Dr. Ioan Nistor care cu răbdare și înțelepciune mi-a ghidat pașii de-a lungul acestui demers și mi-a dat optimismul și forța de a finaliza această cercetare.

Mulțumesc doamnei Prof. Univ. Dr. Cristina Ciumaș, domnului Prof. Univ. Dr. Adrian Mihai Inceu, domnului Prof. Univ. Dr. Ioan Trenca și domnului Conf. Univ. Dr. Viorel Dorin Lacatus pentru sprijinul oferit pe parcursul desfășurării cercetării.

Mulțumesc soției mele Gabriela și băieților mei Octavian și Șerban care m-au încurajat și mi-au înțeles absența sau izolarea în unele momente.

CUPRINSUL TEZEI DE DOCTORAT

INTRODUCERE

Capitolul 1 : ARHITECTURA DECIZIEI FINANCIARE INDIVIDUALE

- 1.1. Teorii ale construcției deciziei financiare individuale
 - 1.1.1 Teoriile normative
 - 1.1.2 Teoriile descriptive
- 1.2. Analiza deciziei individuale – abordare din perspectiva psihologiei
- 1.3. Neuroeconomia – analiza neuronală a luării deciziilor
- 1.4. Deciziile euristice și erorile datorate prejudecăților
 - 1.4.1 Deciziile euristice
 - 1.4.2 Erorile datorate prejudecăților
- 1.5. Normele și rolurile sociale
- 1.6. Influența culturii financiare
 - 1.6.1 Conceptul de cultură financiară
 - 1.6.2 Studii efectuate asupra culturii financiare a consumatorului din România

Capitolul 2 : INFLUENȚE COMPORTAMENTALE ÎN DECIZIA DE ECONOMISIRE

- 2.1. Determinanți ai economisirii
- 2.2. Influențe comportamentale asupra deciziei individuale de economisire
- 2.3. Erori manifestate în decizia individuală de economisire pe termen lung
- 2.4. Cultura și capacitatea financiară ca determinanți ai economisirii
- 2.5. Cercetare cantitativă - influența incertitudinii asupra ratelor individuale de economisire
 - 2.5.1. Obiectivele și ipotezele cercetării
 - 2.5.2. Explicarea datelor și alegerea modelului econometric
 - 2.5.3. Analiza și interpretarea rezultatelor
 - 2.5.4. Concluzii și limitele ale cercetării

Capitolul 3: INFLUENȚE COMPORTAMENTALE ÎN DECIZIA DE CREDITARE

- 3.1. Erori și prejudecăți în decizia de îndatorare
- 3.2. Decizia de îndatorare în monedă străină
- 3.3. Cultura financiară și îndatorarea
- 3.4. Cercetare calitativă – influențe comportamentale în procesul de creditare din România
 - 3.4.1. Obiectivele și ipotezele cercetării
 - 3.4.2. Erori comportamentale apărute în procesul de creditare
 - 3.4.3. Literatura internațională privind soluțiile de îmbunătățire a comunicării din perspectiva comportamentală
 - 3.4.4. Remedii comportamentale în vederea îmbunătățirii procesului de acordare și gestionare a creditului

3.4.5. Concluzii și limite ale cercetării

Capitolul 4 : CERCETARE CANTITATIVĂ PRIVIND MODELAREA DECIZIEI FINANCIARE INDIVIDUALE A CONSUMATORULUI ROMÂN DE PRODUSE ȘI SERVICII BANCARE

- 4.1. Obiectivele și ipotezele cercetării
- 4.2. Construcția chestionarului
- 4.3. Eșantionarea și culegerea datelor
- 4.4. Analiza și interpretarea rezultatelor
 - 4.4.1. Calitatea deciziei financiare individuale
 - 4.4.2. Nivelul culturii financiare
 - 4.4.3. Experiența financiară a populației din Romania
 - 4.4.4. Influența factorilor comportamentali asupra deciziei financiare
 - 4.4.5. Încrederea în propriile decizii și în instituțiile bancare
- 4.5. Model econometric privind determinanții deciziei financiare individuale
- 4.6. Concluzii și limite ale cercetării

Capitolul 5: OPTIMIZAREA DECIZIEI FINANCIARE – PREOCUPĂRI INTERNAȚIONALE ȘI AUTOHTONE

- 5.1. Inițiative internaționale ce vizează optimizarea capacității decizionale
- 5.2. Definirea și implementarea planurilor naționale pentru creșterea culturii financiare a populației
- 5.3. Paternalismul libertarian
- 5.4. Acțiuni realizate de România în vederea dezvoltării capacității decizionale individuale în domeniul financiar-bancar
- 5.5. Optimizarea deciziei financiare individuale cu privire la utilizarea produselor și serviciilor bancare - aprecieri personale ale autorului
 - 5.5.1. Dezvoltarea culturii financiare
 - 5.5.2. Îmbogățirea experienței financiare
 - 5.5.3. Conștientizarea influenței factorilor comportamentali

CONCLUZII, PROPUNERI ȘI CONTRIBUȚII PROPRII

BIBLIOGRAFIE

LISTA ABREVIERILOR

LISTA TABELELOR, GRAFICELOR SI FIGURILOR

ANEXE

Motto:

”Analfabeții secolului XXI nu vor fi cei care nu știu să scrie și să citească, ci aceia care nu pot învăța, dezvăța și reînvăța.” — Alvin Toefler

INTRODUCERE

Decizia financiară a fost abordată în România în principal din punct de vedere al managementului corporativ, care trebuie să ia decizii legate de activitatea financiară a corporației (constituirea și adecvarea capitalului, investiții, repartizarea profitului, etc.). Companiile sunt conduse de directori generali, manageri de diferite categorii care iau decizii individuale strategice sau legate de activitatea curentă chiar dacă acestea au loc într-un cadru bine reglementat. În spatele cortinei compuse din reglementări legale și organizaționale care definesc compania, se află o mulțime de caractere umane, de psihologii diferite care sunt supuse influenței prejudecăților, emoțiilor și mediului social.

Ținând cont de faptul ca procesul decizional presupune analiza unor variante în scopul unui rezultat optim, acesta poate fi rațional sau emoțional, bazat pe elemente concrete, reale sau presupuse. Procesul poate fi unul foarte rapid sau poate presupune culegerea datelor necesare și analiza temeinică a variantelor și a rezultatelor lor.

Pentru a exemplifica, să considerăm o situație simplă, dar sugestivă: momentul în care traversăm strada și o mașină se îndreaptă cu viteză spre noi. În acel moment trebuie luată o decizie. Aplicând teoria clasică a raționalității totale, ar trebui să calculăm probabilitatea ca mașina să se oprească și în funcție de rezultat să luăm decizia optimă – sărim din fața mașinii sau ne continuăm liniștiți traversarea. Pe de altă parte – și de altfel cum consider că se întâmplă în practică – aplicând un model de luare a deciziei vom traversa rapid strada fără a mai calcula o anumită probabilitate de a fi loviți de șoferul grăbit.

La nivelul deciziei financiare individuale se manifestă o serie de erori care conduc la o eficiență financiară scăzută, decizii suboptimale și insatisfacție. Aceste erori nu sunt influențate numai de nivelul de cunoștințe financiare ci și de aspecte comportamentale, socio-economice și psihologice.

Printre erorile decizionale determinate de nivelul cunoștințelor financiare și al informațiilor disponibile putem considera :

- neacordarea de importanță caracteristicilor produselor financiare înainte de achiziționarea acestora: rata de randament, nivelul riscului asociat, costurile implicate;
- semnarea contractelor fără a cunoaște clauzele acestora, ceea ce conduce ulterior la reclamații și insatisfacții legate de produsul respectiv;
- luarea deciziei fără o analiză a întregii oferte existente pe piață la momentul achiziționării unui produs financiar;
- lipsa de reevaluare a produselor financiare pe care le dețin pentru a evalua necesitatea deținerii în continuare a acestora;
- achiziționarea unor produse financiare care nu le sunt folositoare;
- manifestarea “miopiei” la cumpărarea unui produs, având în vedere numai costurile sau beneficiile pe termen scurt;
- organizarea sumelor de care dispun, la nivel cognitiv, în așa numitele “conturi mentale”. Astfel, consumatorii pot aloca un procent din câștiguri către

economisire și chiar dacă la un moment dat achiziționează un card de credit sau un credit de consum, continuă să economisească același procent din venituri cu un randament mai mic decât costurile creditului.

- erori în aprecierea corectitudinii informațiilor primite de la societăți care au interese comerciale;
- necunoașterea conceptelor financiare ceea ce determină reținerea de a pune întrebări consilierului financiar (dintr-o societate bancară, de asigurare, broker, etc.);
- imposibilitatea diferențierii sfaturilor bune de cele “interesate”;
- încrederea exagerată în sfaturile anturajului sau familiei.

Deciziile suboptimale ale consumatorilor de produse financiare, se datorează tendinței de a acționa cu o raționalitate limitată. Raționalitatea depinde de contextul diversificat în care trebuie încadrată decizia precum și de modul în care mintea consumatorului percepe acest context. Adepții teoriei comportamentale consideră că “iraționalitatea” decizională se datorează modului în care creierul uman simplifică informația primită și o procesează utilizând două metode: prejudecățile și euristica¹ sau scurtcircuitarea deciziei.

Prejudecățile îi determină pe oameni să fie mult mai dispusi în a acționa într-un anumit mod deoarece modul care corespunde prejudecății lor se constituie într-un stimulent pentru a acționa în acest fel. De exemplu, persoanele care nu au o înclinație ridicată spre acceptarea riscului vor considera aceasta un stimulent pentru achiziționarea unor produse mai puțin riscante. Printre cele mai frecvente prejudecăți se numără cele legate de :

- risc, care cuprind aversiunea față de potențialele pierderi și modificarea preferințelor legate de risc la o modificare a randamentelor așteptate;
- reprezentările și contururile mentale;
- percepția timpului, inconsistența alegerilor în decursul unei perioade de timp, preferințele către beneficiile imediate în detrimentul celor obținute pe termen mai lung;
- egoul uman: încrederea exagerată, autocontrolul limitat, dorințele, prejudecățile, mândria, sentimentele, rutina și obișnuințele;
- grupul de influență, care rezultă din încredere și loialitate, aderarea la anumite norme sociale;
- limitele abilităților cognitive: multitudinea informațiilor și opțiunea implicită considerată ca regulă generală stabilită, validată.²

Studiul deciziilor în general și implicit al celor financiare comportă o abordare multidisciplinară, aspecte ale procesului implicând cunoștințe de economie, psihologie, sociologie, matematică și de științe politice, pentru a numi doar câteva domenii conexe.

Potrivit dicționarului explicativ al limbii române, *decizia* reprezintă “o hotărâre luată în urma examinării unei probleme, a unei situații, etc., soluție adoptată (dintre mai multe posibile), rezoluție” (Academia Română, 2009).

¹ conform DEX 2009, euristica (preluat din fr. *euristique*) reprezintă o **metodă de studiu și de cercetare** bazată pe descoperirea de fapte noi; arta de a duce o dispută cu scopul de a descoperi adevărul. Termenul *euristic* era utilizat în limba greacă (*heuriskein*) precum și în limba latină (*heuristicus*) cu sensul de a căuta, a descoperi. *Euristic* sau *euristica* (en. *heuristic*) sunt termeni utilizați în studiile de psihologie și economie comportamentală pentru a defini acel procedeu de luare a deciziei (sau de găsire a unei soluții) care nu analizează toată cantitatea de informație disponibilă în acest sens, nu garantează o decizie optimă sau perfectă, dar generează o decizie rapidă, imediată. Vom dezvolta această tipologie decizională în subcapitolul 1.4., pag. 47.

² en. default option

Decizia poate fi privită din mai multe perspective: *psihologică*, în contextul nevoilor, preferințelor, valorilor individuale; *cognitivă*, procesul decizional fiind continuu și conectat la mediul înconjurător sau *normativă*, ca un proces logic, rațional care duce la alegerea unei variante optime.

Finanțele comportamentale s-au născut din necesitatea de a explica anumite evenimente pe care teoriile financiare clasice au eșuat să o facă, concentrându-se în special pe modul de luare al deciziilor financiare. Această știință are la bază o abordare individualizată a naturii umane care prezintă deviații de la comportamentul presupus de conceptele financiare clasice datorită limitărilor și influențelor emoționale și sociale. Adepții noilor teorii consideră că aspectele comportamentale din psihologie pot modela procesul de luare a deciziilor financiare.

Analizând contribuția finanțelor comportamentale la dezvoltarea domeniului finanțelor în general, cercetătorii iau în considerare următoarele aspecte (De Bondt et al., 2010):

- (1) intuiția umană este fragilă – principiile investiționale de bază nu sunt studiate de către orice persoană care face o investiție, de aceea oamenii sunt supuși unor erori ce țin de prejudecăți sau acționează conform unor tipare;
- (2) reconsiderarea procesului decizional – alegerile financiare sunt identice cu cele din domeniul medical sau al bunurilor de consum;
- (3) convingerile personale sunt relevante în domeniul financiar, raționalitatea nu este omniprezentă în viața reală.

Oamenii posedă capacități de procesare limitate³ (Simon, 1955) ceea ce îi determină să utilizeze proceduri simplificate de luare a deciziilor⁴ sau să aibă anumite prejudecăți⁵ care cauzează greșeli în modul de gândire și alegerile pe care le fac.

Studii ale economiștilor americani (Akerlof & Kranton, 2000) au arătat legătura dintre identitatea persoanei și deciziile economice pe care aceasta sau apropiații le iau: gradul de mulțumire și satisfacție crește odată ce persoana ia decizii care să-i îmbunătățească imaginea personală, identitatea și viceversa.

Krugman (2009) laureat al Premiului Nobel, analizând declanșarea crizei financiare consideră că știința economică modernă ar trebui să ia în considerare și conceptele finanțelor comportamentale. Astfel, analizând comportamentul investitorilor pe piețele internaționale constată că aceștia sunt influențați de excese de exuberanță sau panică inexplicabilă și acționează sub efectul de turmă.

Finanțele comportamentale înglobează în teoriile clasice ipotezele comportamentului real al oamenilor, influența factorilor psihologici confirmată prin diverse experimente conduse de economiști și psihologi.

Într-un studiu efectuat în 2010 de Institutul de Cercetare a Calității Vieții din cadrul Academiei Române pentru Banca Mondială (Banca Mondială, 2010) asupra culturii financiare din România, pe un eșantion reprezentativ de 2048 persoane, legat de gestionarea bugetelor zilnice au rezultat următoarele concluzii :

- aproape 65% din populația României se luptă să își gestioneze nevoile zilnice și angajamentele curente cu un venit lunar mai mic de 150 euro pe membru de familie;
- mai puțin de o pătrime din populație (23%) ține o evidență a cheltuielilor efectuate, dar totuși 66% cunosc sumele pe care le au disponibile pentru cheltuieli viitoare;

³ en. bounded rationality

⁴ en. heuristics

⁵ en. biases

- peste jumătate din populație (61%) cheltuiește toți banii de la un salariu la altul, 26% din aceștia rămân fără bani înainte de data plății salariului “întotdeauna” sau “foarte des”, iar 35% “câteodată”.

Numai un procent de 11% din cei care rămân fără bani înainte de plata salariului utilizează produse financiare (credite de consum, carduri de credit) pentru a preîntâmpina această situație. Cele mai utilizate metode sunt: reducerea cheltuielilor (75%), împrumuturi fără dobândă de la rude și prieteni (62%), apelarea la un credit informal “pe caiet” acordat de micile magazine (42%).

Studiul a concluzionat că în ceea ce privește gestionarea curentă a banilor, în afară de nivelul veniturilor, următorii factori au o mare importanță: nivelul de cultură financiară al persoanelor, educația, vârsta și zona în care locuiesc. Corelația dintre acești factori este una pozitivă: cu cât persoanele au un venit mai ridicat, nivelul cunoștințelor financiare și educația sunt mai superioare, vârsta mai înaintată și domicilierea în zona urbană, cu atât reușesc mai bine să gestioneze bugetul curent.

Același studiu menționat mai sus a arătat ca aproximativ 51% din populație nu reușește să economisească nimic din veniturile lunare. Majoritatea intervievaților au menționat ca și cauză, nivelul redus al veniturilor. În ultimii ani nivelul economiilor la termen ale populației s-a îmbunătățit, datorită și unei tendințe de limitare a consumului. Marea majoritate a celor care economisesc (78%), o fac gândindu-se la situațiile neașteptate în timp ce numai 48% economisesc pentru un plan pe termen lung: îmbunătățirea condițiilor de viață, planuri de pensionare, lăsarea unei moșteniri copiilor sau câștigarea independenței financiare.

O întrebare interesantă în studiu a arătat ce ar face oamenii dacă li s-ar da o sumă de 12500 euro: 58% din ei ar păstra-o pentru situații neprevăzute, 28% ar cumpăra o mașină sau alte bunuri de valoare, dar numai 2% ar cumpăra o asigurare sau ar contribui la un fond de pensii.

Multe persoane nu iau decizii optime în ceea ce privește planurile financiare pe termen lung datorită lipsei cunoștințelor necesare, lipsei voinței în executarea unor acțiuni în acest sens, sau câteodată chiar datorită unei încrederi exagerate. Lipsa informațiilor disponibile poate fi o altă cauză a unor decizii eronate în ceea ce privește investirea pe termen lung (Mitchell & Utkus, 2003).

Ideea prezentei cercetări a pornit de la experiența acumulată în cei 17 ani de activitate bancară în care am ocupat diferite posturi (comerciale, analiză internă, management) în rețeaua teritorială de sucursale a unei importante bănci din România. Astfel am putut analiza direct modul de formare a deciziilor legate de utilizarea unor produse și servicii bancare observând lipsa de raționalitate a persoanelor și influența factorilor comportamentali.

Scopul prezentei cercetări este de a analiza influența factorilor comportamentali, sociali și culturali asupra deciziilor financiare individuale din domeniul bancar în vederea îmbunătățirii acestora. Datorită deciziilor euristice, prejudecăților, influențelor sociale și lipsei cunoștințelor financiare oamenii nu iau întotdeauna deciziile cele mai bune în ceea ce privește economisirea, creditarea sau utilizarea unor produse bancare simple. În România influența acestor factori este accentuată de lipsa cunoștințelor și experiențelor financiare datorate perioadei relativ scurte în care populația a trebuit să se familiarizeze cu conceptele economiei de piață, cu caracteristicile unor produse și servicii financiare.

Obiectivele urmărite pe parcursul cercetării au fost următoarele:

1. examinarea influenței factorilor comportamentali, culturali și sociali asupra deciziilor individuale de economisire;

2. determinarea influenței factorilor comportamentali asupra deciziei de îndatorare și în cadrul procesului de creditare în relația client – bancă;
3. evaluarea nivelului culturii financiare, a experienței financiare, a manifestării factorilor comportamentali, a încrederii în propriile decizii și în sistemul bancar a diferitelor categorii socio-economice ale populației din România;
4. validarea unui model al deciziei financiare individuale a persoanei fizice din România în ceea ce privește economisirea și creditarea prin prisma influenței culturii și experienței financiare, factorilor comportamentali, încrederii în propriile decizii și încrederii în sistemul bancar;
5. identificarea celor mai eficiente mijloace în vederea optimizării deciziei financiare individuale ținând cont de factorii cu influență semnificativă și de gradul de manifestare al acestora în anumite segmente socio-economice ale populației.

Metodele de cercetare utilizate au fost atât metode cantitative cât și calitative. Având în vedere natura complexă a factorilor de influență a deciziei financiare individuale luați în considerare am considerat că cea mai bună paradigmă de studiu este paradigma metodei mixte. Utilizarea metodei mixte a fost considerată potrivită și datorită tipologiei factorilor comportamentali, uneori manifestarea acestora putând fi cercetată numai prin cercetarea calitativă.

Instrumentele de cercetare utilizate au fost observarea și sondajul de opinie.

Observarea este un instrument important utilizat în studiile calitative ceea ce ne-a determinat să-l utilizăm și în cercetarea prezentă. Cu ajutorul acestui instrument am putut cerceta relațiile complexe ce se nasc între client și funcționarul bancar în procesul de contractare, derulare și monitorizare a unui credit bancar precum și manifestarea factorilor comportamentali asupra persoanelor implicate în proces.

Sondajul de opinie s-a realizat prin aplicarea unui chestionar utilizând tehnica față în față și online prin intermediul unor site-uri specializate. Operatorii care au aplicat chestionarul au fost operatori cu experiență, colaboratori ai Direcțiilor Județene de Statistică din țară. Alegerea eșantionului s-a realizat prin metoda aleatorie, cu o stratificare după mărimea localităților de rezidență (4 categorii + municipiul București). Din punct de vedere socioeconomic, categorii relevante pentru analiza acestor variabile au fost considerate: vârsta, sexul, ocupația principală, nivelul studiilor absolvite, nivelul venutului lunar și localitatea de domiciliu. Culegerea datelor s-a realizat în perioada noiembrie 2014 – februarie 2015 prin metoda interviului față în față (646 respondenți) și cu ajutorul unor site-uri specializate pe Internet (157 respondenți).

Analiza cantitativă a datelor a fost realizată utilizând aplicația Stata 12.0.

STRUCTURA TEZEI DE DOCTORAT

SINTEZA CAPITOLULUI 1

În primul capitol intitulat "*Arhitectura deciziei financiare individuale*" am prezentat principalele teorii ale formării deciziei individuale și abordarea psihologică a formării acestora.

Am realizat distincția între teoriile normative conform cărora deciziile presupun analiza unui număr de posibile alternative ale unor scenarii diverse înainte de alegerea celui mai bun scenariu și teoriile descriptive care urmăresc explicarea unor fenomene aparute pe piețele financiare analizând decizia prin perspectiva influenței factorilor psihologici.

În ceea ce privește rolul psihologiei în analiza deciziilor individuale prezentăm principalele ramuri care au avut preocupări în această direcție și principalele contribuții.

Analiza deciziei individuale se realizează și prin prisma unei științe nou apărute și anume neuroeconomia ce analizează modul de formare al preferințelor la nivelul creierului. Arătăm ulterior principalele erori decizionale datorate deciziilor euristice și prejudecăților. Mediul social, normele și rolurile sociale influențează și ele deciziile personale, în special în cazul românilor așa cum evidențiază și academicianul Constantin Rădulescu Motru într-o analiză a psihologiei poporului român de o actualitate remarcabilă (Motru, 1937). Capitolul se încheie cu rolul culturii financiare ca fundament al deciziilor financiare individuale.

Următoarele două capitole analizează influența factorilor comportamentali pe principalele linii de business bancare: economisirea și creditarea.

SINTEZA CAPITOLULUI 2

Capitolul doi "Influențe comportamentale în decizia de economisire" prezintă principalele erori și prejudecăți manifestate în decizia de economisire alături de rolul culturii financiare în optimizarea acestora. Capitolul începe cu o analiză a principalilor determinanți ai economisirii și prezentarea principalelor studii în domeniu.

Importanța economisirii a determinat necesitatea alăturării științelor economice și a psihologiei în încercarea de a identifica influențele gândirii individuale, a comportamentului uman asupra deciziei de economisire, astfel că în continuare prezentăm principalele cercetări pe această temă. Ca și rezultată a influenței factorilor comportamentali apar erorile decizionale ce țin în special de economisirea pe termen lung pe care le tratăm alături de remediile identificate până acum.

Deasemenea, există numeroase studii care arată că nivelul culturii financiare în lume este scăzut și corelat cu ratele scăzute de economisire, astfel că tratăm în continuare și influența culturii și a capabilității financiare asupra ratelor de economisire.

Capitolul se încheie cu o analiză cantitativă și comparativă a influenței percepțiilor legate de incertitudinea economică asupra ratelor de economisire individuale din Europa de Est față de țările dezvoltate din vestul Europei.

Ipoteza principală de cercetare este aceea că incertitudinea are o mai mare influență asupra formării ratelor individuale de economisire din țările care au avut economii centralizate decât asupra populației din economiile de piață cu tradiție din Vestul Europei, datorită frecvențelor probleme economice determinate de tranziție care au contribuit la un nivel ridicat al incertitudinii. Rezultatele obținute nu validează ipoteza enunțată, totuși putem observa că ratele de economisire din țările Est Europene sunt influențate mai mult de o incertitudine economică confirmată în special prin rata șomajului. Așteptările negative par să aibă un impact mai mare asupra ratelor de economisire individuale din țările dezvoltate.

Ipoteza principală de cercetare este aceea că incertitudinea are o mai mare influență asupra formării ratelor individuale de economisire din țările care au avut economii centralizate decât asupra populației din economiile de piață cu tradiție din Vestul Europei, datorită frecvențelor probleme economice determinate de tranziție care au contribuit la un nivel ridicat al incertitudinii. În vederea analizării ipotezei am luat în considerare un set de date tip "panel" având perioada de analiză cuprinsă între 1995 și 2014 pentru 18 țări europene, 8 țări dezvoltate din Vestul Europei cu economii de piață cu tradiție și o populație ridicată (Germania, Franța, Italia, Marea Britanie, Olanda, Belgia, Spania și Suedia) și 10 țări Est Europene (România,

Bulgaria, Cehia, Slovacia, Slovenia, Polonia, Ungaria, Estonia, Lituania și Letonia). Datele pornesc din 1995 și cuprind numai 10 țări din Europa de Est datorită faptului că datele aferente indicatorilor utilizați nu sunt disponibile pentru toate statele.

Modelul econometric utilizat a fost modelul regresional al celor mai mici patrate generalizat (GLS), cu efecte fixe. Am analizat efectul incertitudinii pe care l-am testat prin intermediul unor variabile de control folosind în acest sens diferiți indicatori macroeconomici considerați ca fiind deasemenea determinanți ai economisirii: rata inflației, șomajul și modificările în salariile reale (variabile de control similare au fost utilizate de Ismail și Rashid, 2013).

Analizând rezultatele obținute, observăm că ipoteza noastră inițială nu este validată de rezultatele empirice. Astfel nu putem spune că în țările din Europa de Est incertitudinea are o mai mare influență asupra formării ratelor individuale de economisire decât asupra populației din economiile de piață cu tradiție din Vestul Europei. Totuși putem observa că ratele de economisire din țările Est Europene sunt influențate mai mult de o incertitudine economică confirmată în special prin rata șomajului. Așteptările negative par să aibă un impact mai mare asupra ratelor de economisire individuale din țările dezvoltate.

O cauză a reacției post-factum din țările Est Europene poate fi nivelul scăzut al culturii financiare și al gradului de înțelegere a principiilor economiei de piață în special în anii 90, economisirea fiind influențată mai mult de manifestarea efectivă a fenomenelor economice negative decât de o gândire anticipativă.

SINTEZA CAPITOLULUI 3

Capitolul trei "Influențe comportamentale în decizia de îndatorare" tratează erorile și prejudecățile care îi determină pe oameni să nu realizeze judecăți raționale în ceea ce privește decizia de îndatorare. Oamenii nu dispun de timp suficient, de o bună informare sau de cunoștințele și capacitățile necesare pentru a lua în considerare și analiza toate opțiunile și a face o alegere care să le maximizeze propriul profit. Evidențele empirice pe care le prezentăm demonstrează că nici în procesul de îndatorare (ne vom referi la îndatorarea prin credit bancar), comportamentul uman nu se supune regulilor modelelor economice clasice.

Atunci când oamenii sunt puși în fața unei decizii complexe care presupune calcule și previziuni despre viitor, mulți oameni se bazează pe decizii euristice, analizează comportamentul oamenilor din imediata apropiere, își ajustează decizia în funcție de încadrare și opțiunea implicită.

Analizăm apoi apetitul de creditare în monede exotice (în special CHF, JPY) datorat ratelor de dobândă scăzute și implicit a unor sume lunare de plată mai mici. Nivelul scăzut al culturii financiare a populației, efectul miopic al beneficiului prezent față de riscurile viitoare, comportamentul de turmă sau dorința băncilor de a realiza profit pot fi tot atâtea cauze ale acumulării de debite în monede străine.

Capitolul se încheie cu o cercetare calitativă asupra influențelor comportamentale care iau naștere în procesul de creditare la nivel individual al persoanelor implicate.

Ipoteza principală a cercetării este aceea că procesul de creditare este influențat de manifestarea factorilor comportamentali atât la nivelul clientului cât și al personalului bancar.

Culegerea datelor s-a realizat prin metoda observației.

Pentru a identifica mai exact aceste influențe am împărțit durata de viață a unui credit în două faze: faza de publicitate și acordare a creditului și faza de derulare, monitorizare și recuperare.

După identificarea apariției erorilor comportamentale se propun remedii ce pot atenua aceste influențe. Consider ca utilizarea unor rezultate ale cercetarilor din domeniul finantelor comportamentale în relația banca client ar avea efecte benefice pentru ambele părți, contribuind și la recâștigarea încrederii în sistemul bancar.

SINTEZA CAPITOLULUI 4

În *capitolul patru "Cercetare cantitativă privind modelarea deciziei financiare individuale a consumatorului de produse și servicii bancare din România"* prezentăm un *model propriu* de construcție a deciziei individuale în domeniul financiar-bancar pe care îl testăm pe un eșantion de 803 respondenți cu vârste de peste 18 ani.

În vederea analizei variabilelor luate în calcul, am realizat o stratificare dublă: în funcție de regiunile istorice ale României (8 regiuni) și în funcție de categoria localității de rezidență (5 categorii). Din punct de vedere socioeconomic, categorii relevante pentru analiza acestor variabile au fost considerate: vârsta, sexul, ocupația principală, nivelul studiilor absolvite, nivelul venitului lunar și localitatea de domiciliu.

Culegerea datelor s-a realizat în perioada noiembrie 2014 – februarie 2015 prin metoda interviului față în față (646 respondenți) și cu ajutorul unor site-uri specializate pe Internet (157 respondenți). Ținând cont ca interviurile față în față au avantaje mai mari referitor la calitatea și cantitatea datelor colectate am optat în principal pentru aceasta metodă de culegere a datelor apelând la colaboratori specializați ai Institutului Național de Statistică.

Construcția chestionarului a fost realizată astfel încât utilizând întrebări validate de alte studii realizate pe plan internațional, dar adaptate mediului economic și social din România să putem surprinde printr-un punctaj specific al răspunsurilor corecte calitatea deciziei financiare individuale, experiența financiară, influența factorilor comportamentali, încrederea în propriile decizii și încrederea în bănci a persoanei fizice din România. Pentru aceasta întrebările au fost grupate pe aceste capitole, dar plasate aleatoriu în chestionar.

Pentru fiecare capitol în parte a fost realizată o analiză a influenței factorilor economici și sociali, iar în final s-a validat un model econometric ținând cont de variabilele cele mai semnificative.

Rezultatele sondajului au scos în evidență următoarele aspecte legate de decizia individuală a populației din România:

- *calitatea deciziei financiar-bancare individuale este la un nivel redus*, cei mai mulți respondenți (18,2%) obținând numai 4 puncte dintr-un total de maxim 20 care ar arăta o calitate ridicată a acesteia. Dacă distribuția calității deciziei în funcție de sexe este relativ identică, vârsta respondenților arată o distribuție de forma unui U inversat, cu minimele ocupate de categoriile 18-24 ani și peste 60 de ani. Maximul calitativ al deciziei este obținut de respondenții din categoria de vârstă 35-44 ani.

Din punct de vedere ocupațional, patronii și angajații au cea mai bună calitate a deciziei financiare în timp ce șomerii, zilierii și agricultorii individuali ocupă ultimele locuri.

Creșterea nivelului studiilor precum și veniturile mai mari determină o calitate mai bună a deciziei.

Cu cât respondentul este rezident într-o localitate mai mare cu atât deciziile financiare pe care le ia au o calitate mai ridicată, datorită concentrării persoanelor cu studii în orașele mai mari precum și unei educații informale realizate în special la locul de muncă după cum rezultă din analiza ocupațională.

Regiunea istorică cu cel mai bun punctaj a fost Crișana (7,9 puncte), urmată de Maramureș (7,5 puncte) și Transilvania (7,1 puncte) în timp ce Dobrogea s-a situat pe ultima poziție cu 5,5 puncte.

- Cercetarea efectuată asupra *culturii financiare relevă un nivel redus al cunoștințelor financiare în rândul populației din România*. Aceasta a cuprins trei întrebări legate de dobânda compusă, inflație și cunoașterea riscului aferent unor produse financiare. Aproape o treime (27,7%) din totalul eșantionului nu a răspuns corect la nici o întrebare, în timp ce numai 11,8% au răspuns corect la toate întrebările, ponderea cea mai mare având respondenții cu un singur răspuns corect: 34,5%.

Din punct de vedere al conținutului întrebărilor cele mai multe răspunsuri corecte în total eșantion s-au înregistrat la întrebarea referitoare la inflație (60,7%), urmată de dobânda compusă (39,6%) și risc al instrumentelor financiare (21,2%). O explicație poate fi dată de perioadele de inflație galopantă experimentate de generațiile actuale după anii 1990.

Populația feminină posedă cunoștințe mai reduse manifestând ponderi mai mari pentru nici un răspuns corect (28,6% față de 26,4%) și mai mici decât populația masculină la toate răspunsurile corecte (8,9% față de 15,5%). Din punct de vedere al vârstei, studiilor și ocupațiilor cultura financiară are distribuții asemănătoare cu calitatea deciziei financiare, lucru normal de altfel.

Ponderile cele mai mari ale răspunsurilor corecte se înregistrează în orașele mari și București. Moldova și Dobrogea au cei mai mulți respondenți fără nici un răspuns corect (48% respectiv 41,9%), în timp ce Crișana și Maramureș dețin ponderea respondenților cu cele mai multe răspunsuri corecte.

- *Experiența financiară este redusă în rândul populației, datorită numărului mic de produse bancare utilizate*. Cea mai mare pondere a respondenților (22,17%) au obținut numai 2 puncte dintr-un maxim de 9 posibile. Populația feminină are răspunsurile distribuite mai compact în intervalul [2,5], dar o poziție mai slabă decât bărbații la extreme: mai multe răspunsuri cu zero puncte și mai puține cu peste 5 puncte.

Segmentele de vârstă 35-44 ani și 25-34 ani manifestă cea mai mare experiență financiară (cu o medie de 4,29 puncte, respectiv 4,11) în timp ce persoanele peste 60 de ani au o experiență financiară redusă (2,02 puncte) datorită lipsei utilizării unor produse financiare sau bancare în perioada de viață activă.

Patronii au cea mai mare experiență financiară din rândul categoriilor profesionale analizate în timp ce zilierii, șomerii și pensionarii ocupă ultimele locuri.

Experiența financiară este pozitiv corelată cu studiile, veniturile și mărimea localității de rezidență, o creștere a acestora determinând o creștere a experienței manifestate.

- *Influența factorilor comportamentali se manifestă puternic asupra deciziilor populației României*, 77% din respondenți obținând mai puțin de jumătate din punctele care ar fi putut fi obținute în cazul unei decizii perfect raționale în concordanță cu teoriile economice.

Cea mai mică incidență a factorilor comportamentali apare la intervalul de vârstă 25-34 ani, persoanele de peste 60 de ani fiind cele mai expuse la erori datorate acestor factori. Angajații, elevii și studenții dețin cel mai bun control asupra acestor factori în timp ce

zilierii și agricultorii individuali sunt cei mai influențabili. Studiile, veniturile și mărimea localității de rezidență au o influență benefică asupra conștientizării influențelor factorilor comportamentali.

- Analizând *cele două aspecte ale încrederii*, observăm că ambele se situează la un nivel mediu, 44,15 % din respondenți considerând că deciziile financiare luate anterior ar fi putut fi mai bune, iar din punct de vedere al încrederii pe care respondenții o au în instituțiile bancare, 38,8% au dat un răspuns neutru. Cei care ”mai degrabă au încredere în banci” reprezintă 26,9%.

Dacă din punct de vedere al sexelor și categoriilor de vârstă distribuțiile nu diferă semnificativ, din rândul categoriilor ocupaționale se remarcă patronii cu cea mai mare încredere atât în propriile decizii cât și în instituțiile bancare în contradicție cu șomerii care au cel mai mic nivel de încredere pe ambele segmente.

Nivelul studiilor determină o creștere a încrederii în propriile decizii, dar nu s-a putut identifica o corelație între acestea și încrederea în bănci.

Persoanele cu venituri mai mari au o mai mare încredere în propriile decizii, dar încrederea cea mai puternică în bănci este în rândul persoanelor cu venituri cuprinse între 2000 și 4000 de lei. Considerăm că acestea, prin nivelul veniturilor, au fost oarecum ferite de supraîndatorare și astfel de apariția unor sentimente și experiențe negative legate de instituțiile bancare.

Atât încrederea în propriile decizii cât și în instituțiile bancare înregistrează nivelul cel mai ridicat la nivelul localităților cu mai puțin de 50.000 de locuitori.

Deși încrederea în calitatea deciziilor este cea mai ridicată, acest fapt nu este validat de punctajele obținute de locuitorii din aceste localități la nici una din categoriile anterioare: calitatea deciziilor, cultura și experiență financiară, erori comportamentale. Această situație conduce la ideea că nivelul cunoștințelor financiare în cadrul acestei categorii este mai redus. Supoziția noastră este confirmată și de scorul obținut la modulul cultură financiară unde 61,8 % din respondenții orașelor mai mici de 50.000 de locuitori au dat un singur răspuns corect din 3, iar 21,7 % nu au răspuns corect la nici o întrebare.

Din punct de vedere al încrederii în instituțiile bancare, la nivelul orașelor mici intervine o încredere în personalul instituțiilor respective care provine din rândul comunității. În cazul satelor și comunelor ipoteza nu se confirmă datorită absenței sau numărului foarte mic al băncilor prezente.

Cei mai încrezători în propriile decizii sunt respondenții din Banat cu o medie de 2,61 puncte (din 4 posibile) și Muntenia (2,59 puncte). Persoanele din Dobrogea arată cea mai mică încredere în propriile decizii (2,13 puncte). Încrederea în banci se manifestă mai puternic în Banat (2,50 puncte) și mai slab în Crișana (1,71 puncte).

SINTEZA CAPITOLULUI 5

Capitolul cinci ”Îmbunătățirea deciziei financiare – preocupări internaționale și autohtone” prezintă preocupările organizațiilor internaționale precum și ale autorităților, organizațiilor non-guvernamentale și ale companiilor din România în vederea îmbunătățirii calității deciziei financiare individuale. Capitolul cuprinde și considerațiile personale ale autorului cu privire la identificarea celor mai eficiente mijloace în vederea optimizării deciziei financiar-bancare individuale ținând cont de factorii cu influență semnificativă și de gradul de manifestare al acestora în anumite segmente socio-economice ale populației

În contextul îngrijorărilor privind capacitatea persoanelor de a lua decizii financiare optime, generate în special de criza financiară, există preocupări atât la nivelul unor organisme internaționale (Banca Mondială, O.E.C.D.) cât și la nivelul unor țări în vederea implementării unor programe naționale care să conducă la creșterea educației financiare în rândul populației și la o mai bună informare a acesteia.

Pornind de la cadrul definit de O.E.C.D. pentru dezvoltarea unei strategii la nivel național în domeniul educației financiare, multe țări au început să facă primii pași în implementarea unor planuri naționale pentru creșterea culturii financiare a populației. Prezentăm etapele parcurse pentru implementarea acestor planuri începând cu realizarea sondajelor privind cultura financiară a populației în vederea stabilirii necesităților de educare și identificarea unor grupuri țintă, identificarea organismelor care se vor implica în acest program precum și a unui leader, a modalităților de implementare și a celor mai potrivite canale de transmitere a informației.

Deoarece programele de creștere a culturii financiare a populației nu pot reprezenta o garanție pentru îmbunătățirea capacității decizionale individuale în domeniul financiar datorită faptului că nu toate persoanele vor arăta disponibilitate pentru învățare și nu toate dispun de capacitățile necesare înțelegerii și utilizării termenilor financiari sau de capacități matematice de prelucrare a informației, luăm în considerare și aplicarea paternalismului libertarian și a opțiunii implicite.

Conceptul a fost introdus de Thaler și Sunstein (2008) pentru a exprima acele acțiuni realizate de arhitecți ai deciziei în vederea influențării deciziilor oamenilor cu scopul de a le face viața mai lungă, mai sănătoasă și mai bună.

Am analizat în continuare inițiativele dezvoltate în România în vederea îmbunătățirii culturii financiare a populației.

În ultimul subcapitol, urmare a cercetării efectuate, am propus acțiuni în vedere îmbunătățirii calității deciziei financiare a persoanelor din România, acțiuni structurate pe cele trei direcții identificate ca având o influență semnificativă asupra acesteia: experiențele financiare, cultura financiară și conștientizarea factorilor comportamentali.

CONCLUZII GENERALE ȘI LIMITE ALE CERCETĂRII

În ultimii ani, odată cu creșterea complexității produselor financiare și cu conștientizarea riscurilor aferente acestora a devenit tot mai evidentă necesitatea creșterii capacității decizionale în domeniul financiar a fiecărei persoane.

Organisme internaționale ca O.E.C.D., Comisia Europeană și Banca Mondială conștientizând impactul capacității decizionale asupra stabilității financiare au devenit tot mai active în elaborarea de programe și ghiduri pentru stabilirea nivelului de educație financiară a populației diferitelor țări. Astfel în ultimii ani s-au demarat o serie de acțiuni naționale și internaționale ce au ca principal obiectiv creșterea educației financiare a populației. Totuși cunoștințele economice nu sunt suficiente pentru a avea decizii individuale optime în domeniul financiar, factorul uman punându-și amprenta semnificativ asupra calității acestora.

Considerăm că abordarea multidisciplinară a arhitecturii deciziei individuale din punct de vedere economic, psihologic și neuroștiințific poate explica mult mai exact procesul decizional individual și determină premisele pentru identificarea posibilităților de îmbunătățire a acestora.

Demersul nostru presupune îmbinarea unor elemente economice și psihologice utilizate de finanțele comportamentale în vederea analizării modului de construire a deciziei financiare a consumatorului român de produse și servicii bancare. După identificarea nivelului de influență al acestora propunem remedii adecvate în vederea îmbunătățirii capacității decizionale al populației în domeniul bancar.

Modelul econometric construit validează influențele experienței financiare, factorilor comportamentali și încrederii manifestate în propriile decizii asupra calității deciziei financiare individuale. Cultura financiară și încrederea în sistemul bancar nu apar ca variabile semnificative pentru influența deciziei financiare individuale în cadrul modelului. Referitor la invalidarea culturii financiare ca variabilă semnificativă în model, considerăm că se datorează acumulării de cunoștințe în domeniul financiar în România mai mult prin intermediul experiențelor financiare ca urmare a utilizării unor produse și servicii bancare și mai puțin printr-un sistem educațional bine definit. De aceea, soluțiile propuse pentru creșterea calității deciziilor financiare individuale țin cont și de cultura financiară pe lângă creșterea experiențelor financiare și conștientizarea factorilor comportamentali.

Venitul lunar se adaugă în model ca variabilă ce influențează puternic și pozitiv calitatea deciziei financiare individuale.

Astfel, în vederea îmbunătățirii culturii financiare a generației tinere propunem introducerea ca obligatorie a disciplinei încă din gimnaziu și continuarea pe parcursul studiilor liceale. Pe lângă aspectele teoretice, programa școlară trebuie să cuprindă și aspecte practice legate de utilizarea mijloacelor de plată, economisire, creditare, securitatea operațiunilor.

Pentru a transmite informația la nivelul pensionarilor considerăm că pot fi utilizate mesaje scrise sub forma scrisorilor sau broșurilor ce conțin și stimulente emoționale (adresări personale, mici concursuri cu premii, utilizarea culorilor și a stickere-lor), sau transmiterea mesajelor pe cale informală, în special la nivel rural și al orașelor mici prin liderii informali identificați de autoritățile locale și formați în acest sens.

Șomerii și agricultorii individuali pot primi informația necesară sub formă de broșuri sau alte informări scrise standardizate distribuite prin intermediul instituțiilor cu care vin cel mai des în contact (Agențiile Județene pentru Ocuparea Forței de Muncă sau birourilor teritoriale ale Agenției de Plăți și Intervenții în Agricultură).

Populația cu venituri reduse și/sau cu un nivel de studii primare sau medii poate primi educația financiară minimă prin intermediul programelor de televiziune sub forma unor seriale populare care să cuprindă diverse probleme financiare apărute în momente ale vieții precum și modul corect de rezolvare.

Pentru a avea un impact mai mare în rândul populației adulte, furnizarea informației financiare trebuie să fie astfel structurată încât să surprindă momentele importante din viața unei persoane care presupun o schimbare a atitudinii față de gestionarea banilor.

Experiențele financiare pot fi crescute în rândul tinerilor prin îmbinarea programelor educaționale cu oferirea posibilității de a utiliza produse financiare cu costuri foarte reduse sau chiar zero, grupate sub forma unei aplicații de internet banking.

Obligativitatea de a deține un cont curent pentru plata unor ajutoare financiare sau chiar salarii (subvențiile APIA sau unele încercări de virare a salariilor bugetarilor pe carduri) este benefică pentru creșterea experienței financiare în utilizarea produselor bancare de bază.

Crearea experiențelor în rândul pensionarilor, șomerilor și altor persoane cu venituri reduse s-ar putea realiza prin intermediul emisiunilor de radio și televiziune. Astfel acestea ar putea simula discuții între diferite persoane și funcționari bancari pe teme de economii, creditare,

utilizarea produselor bancare simple (cont curent, carduri) sau anumite situații speciale ca: înregistrarea de restanțe la credite, necesitatea unor fonduri suplimentare, etc.

În ceea ce privește conștientizarea influenței factorilor comportamentali, în rândul persoanelor cu un nivel ridicat al culturii financiare aceasta se poate realiza prin explicarea diverselor influențe și a erorilor pe care le pot determina susținute concomitent de aplicații interactive care le pot demonstra. Aceste acțiuni se pot realiza prin intermediul unor muzee interactive ale banilor ce pot îmbina comunicarea cu aplicații audio-vizuale.

În ceea ce privește persoanele cu un nivel mai redus al capacității financiare putem vorbi mai mult de o protecție față de influența acestor factori decât de o conștientizare. Aceasta se poate realiza fie aplicând principiul paternalismului libertarian și conceptul de "nudging", fie prin reglementarea suplimentară a pieței bancare. Astfel setarea unei opțiuni implicite pentru produsele de economisire pe termen lung sau obligativitatea instituțiilor financiare pentru promovarea unor produse de creditare de bază (în cazul creditelor de consum) care ulterior să poate fi "îmbogățite" cu diverse funcționalități suplimentare pot fi opțiuni valabile în cazul persoanelor fără cunoștințe financiare.

Posibile acțiuni din partea autorității de supraveghere sau a asociațiilor profesionale ar fi : emiterea unui cod de conduită general valabil în sistemul bancar românesc, asigurarea unor proceduri comune tuturor băncilor în ceea ce privește răspunsul la reclamații, informarea clienților la momentul contractării unui credit asupra procedurilor de recuperare, permanenta formare și testare a funcționarilor bancari în privința cunoștințelor specifice deținute, prezentarea succintă și într-un limbaj comun a funcționalităților și riscurilor fiecărui produs bancar la momentul vânzării acestuia.

La o analiză autocritică, lucrarea prezintă avantaje, dar are și anumite limitări. Principalul avantaj îl constituie abordarea interdisciplinară a arhitecturii deciziei financiare individuale din perspectivă bancară. Există și alte studii pe această temă, dar puține tratează și existența erorilor decizionale datorate factorilor psihologici, comportamentali.

Un alt avantaj îl reprezintă utilizarea unor operatori specializați în culegerea datelor aferente cercetării cantitative și anume colaboratori ai Direcțiilor Județene de Statistică, ceea ce determină o calitate superioară a informațiilor colectate și implicit a rezultatelor obținute.

Construcția chestionarului ce are la bază întrebări utilizate pe plan internațional, adaptate contextului românesc, în vederea determinării culturii financiare și a experienței financiare.

Limite ale cercetării pot exista atât din punct de vedere al mediului de analiză, cât și din cel al cercetătorilor. Astfel printre principalele limitări putem sublinia :

- metoda de eșantionare aleasă a fost metoda aleatorie ce a determinat o suprareprezentativitate pe unele regiunile istorice Muntenia, Banat, Transilvania și Dobrogea și o reprezentativitate mai redusă pe Oltenia, Crișana, Moldova și Maramureș în cadrul eșantionului;
- pot exista limitări din punct de vedere al veridicității răspunsurilor sau al interpretării întrebărilor chiar dacă culegerea informațiilor s-a realizat prin intermediul unor agenți specializați în proporție de 80%;
- imposibilitatea analizei prin chestionarul aplicat a unui număr mai mare de factori comportamentali datorită formelor de manifestare a acestora (emoții, sentimente, influențe sociale, ș.a.).
- există posibilitatea unor interpretări subiective ale autorului;
- modelele econometrice utilizate nu au fost suficient testate.

Chiar dacă aceste limite pot influența negativ rezultatele cercetării considerăm că studiul prezent poate determina un punct de referință în dezvoltarea cercetării procesului decizional la nivel individual, dar și în ceea ce privește construirea unor modele educaționale în domeniul financiar.

Rezultatele cercetării în ceea ce privește decizia individuală de economisire și îndatorare pot fi folosite de:

- *persoanele fizice* la nivel individual pentru conștientizarea influențelor comportamentale, ale emoțiilor, factorilor sociali în propriile decizii financiare dar și a importanței culturii și experienței financiare în luarea unor decizii financiare optime pentru viitorul lor și al familiilor lor;
- *instituțiile bancare* pot utiliza rezultatele cercetării pentru a dezvolta produse diferențiate pe categorii de cliență din punct de vedere al capacității de înțelegere a caracteristicilor acestora; utilizarea aspectelor comportamentale și emoționale în vederea îmbunătățirii modului de comunicare cu clienții; formarea propriilor angajați în ceea ce privește relaționarea cu clientela ținând cont de manifestarea factorilor comportamentali;
- *autoritățile cu atribuții în educarea populației* în vederea implementării unui plan național de creștere a calității decizionale în domeniul financiar pe trei direcții: creșterea culturii financiare, a experiențelor financiare și a conștientizării factorilor comportamentali.
- *cercetătorul însuși* într-o abordare diferențiată a diferitelor categorii de cliență, utilizând un limbaj adaptat, explicând termenii de specialitate, oferind exemple de bune practici din comunitate, arătând atât avantajele cât și riscurile deciziei financiare individuale.

Ca direcții viitoare de cercetare pot fi luate în considerare influențele comportamentale asupra deciziei de asigurare în special în cazul asigurărilor legate de evenimente din viața oamenilor: asigurările de deces, sistemul pensiilor private, asigurările de sănătate, fără ca enumerarea să fie restrictivă.

O altă direcție de cercetare ar fi analiza factorilor psihologici asupra modului de gestionare a bugetului personal știut fiind că mulți conștienți au dificultăți în a-și gestiona veniturile și cheltuielile lunare. Deși suntem tentați să considerăm nivelul veniturilor ca fiind principala cauză a acestor dificultăți, identificarea și conștientizarea unor decizii de cheltuire cu o raționalitate economică scăzută pot duce la o mai bună gestionare a bugetului.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

1. Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Economics and identity. *Quarterly journal of Economics*, 715-753, disponibil la <http://public.econ.duke.edu/~rek8/economicsandidentity.pdf>, accesat la 20/08/2012.
2. Akerlof, G., & Shiller, R. (2010). *Spirite Animale*, Publica, București.
3. Ariely, D. (2010). *Irrational in mod previzibil. Fortele ascunse care ne influenteaza deciziile*, Publica.
4. Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The " life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American Economic Review*, 55-84.
5. Atkinson, A. & Messy, F.A. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance, and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing, disponibilă la <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>, accesat la 15/05/2015.
6. Ayres, I. (2010). *Carrots and Sticks: Unlock the Power of Incentives to Get Things Done*, Random House Publishing Group.

7. Baker, K. & Nofsinger, J. (2002). Psychological Biases of Investor, *Financial Services Review* 97, 101. disponibil la http://www.researchgate.net/profile/John_Nofsinger/publication/230720757_Psychological_Biases_of_Investors/links/0fcfd50d0c09f84410000000.pdf, accesat la 10/02/2015.
8. Banca Mondială (2010). *Analysis of the Financial Literacy Survey in Romania and Recommendations*, disponibil la http://siteresources.worldbank.org/INTECAREGTOPPRVSECDEV/Resources/Romania_Financial_Literacy_June_2010.pdf, accesat la 25/09/2013
9. Banca Mondială (2013). *Making sense of Financial Capability Surveys around the World*, disponibil la <http://responsiblefinance.worldbank.org/~//media/GIAWB/FL/Documents/Misc/Financial-Capability-Review.pdf>, accesat la 02/05/2015.
10. Banca Mondială (2013a). *Toolkit for the Evaluation of Financial Capability Programs in Low- and Middle-income Countries – Summary*, disponibil la <http://www.finlitedu.org/team-downloads/evaluation/toolkit-for-theevaluation-of-financial-capability-programs-in-low-and-middle-income-countries-summary.pdf>, accesat la 10/04/2015.
11. Banca Mondială (2013b). *Measuring Financial Capability: a New Instrument and Results from Low- and Middle-Income Countries*, disponibil la <http://www.finlitedu.org/team-downloads/measurement/measuringfinancial-capability-a-new-instrument-and-results-from-low-and-middle-income-countriessummary.pdf>, accesat la 15/04/2015.
12. Beckmann, E. (2013). Financial Literacy and Household Savings in Romania, *Numeracy*: Vol. 6: Iss. 2, Articol 9, disponibil la <http://scholarcommons.usf.edu/numeracy/vol6/iss2/art9>, accesat la 20/09/2014.
13. Beckmann, E., & Stix, H. (2013). Foreign currency borrowing and knowledge about exchange rate risk. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 112, 1-16., disponibil la http://www.snb.ch/n/mmr/reference/sem_2014_11_21_Stix_Beckmann/source/sem_2014_11_21_Stix_Beckmann.n.pdf, accesat la 01/05/2015.
14. Beer, C., S. Ongena, and M. Peter (2008): “Borrowing in Foreign Currency: Austrian Households as Carry Traders”, Swiss National Bank Working Paper 2008-19.
15. Benartzi, S., & Thaler, R.H. (1995). Myopic Loss-Aversion and the Equity Premium Puzzle, *Quarterly Journal of Economics* 110.1, pp. 73–92.
16. Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2001). Naive diversification strategies in defined contribution saving plans. *American Economic Review*, 79-98.
17. Benartzi, S. & Thaler, R. H. (2007), Heuristics and Biases in Retirement Saving Behavior, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, nr.3, pag. 81-104;
18. Bernheim, B.D. & Garrett, D.M. (2003). The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households, *Journal of Public Economics* 87, pp.1487–1519.
19. Bertrand, M., Karlan, D., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zinman, J. (2010). What’s Advertising Content Worth? Evidence from a Consumer Credit Marketing Field Experiment, *Quarterly Journal of Economics* 263, disponibil la http://karlan.yale.edu/p/AdContentWorth_mar09Final.pdf, accesat la 05/09/2014.
20. Bertrand, M., & Morse, A. (2011). Information disclosure, cognitive biases, and payday borrowing. *The Journal of Finance*, 66(6), 1865-1893.
21. Bowman, D., Minehart, D., & Rabin, M. (1999). Loss aversion in a consumption–savings model. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38(2), 155-178.
22. Brown, M., & Zehnder, C. (2007). Credit reporting, relationship banking, and loan repayment. *Journal of Money, Credit and Banking*, 39(8), 1883-1918.
23. Browning, M., Lusardi A. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, *Journal of Economic Literature*, vol.34, pag. 1797-1855.
24. Brugiavini, A., & Weber, G. (2003). Household saving: Concepts and measurement. *Life-Cycle Savings and Public Policy: A Cross-National Study in Six Countries*, 33-55.
25. Buchanan, L., O’Connell A (2006). A brief history of decision making, disponibil la <https://hbr.org/2006/01/a-brief-history-of-decision-making>, accesat la 01/06/2013.
26. Caetano, G., Palacios, M., & Patrinos, H.A. (2011). Measuring aversion to debt: An experiment among student loan candidates. *World Bank Working Paper*.
27. Camerer, C. (2008). *Neuroeconomics: Opening the Gray Box*, disponibil la http://web.mit.edu/writing/2009/July/Neuroeconomics-Opening-the-Gray-Box_2008_Neuron.pdf, accesat la 31/03/2015.

28. Camerer, C. & Loewenstein, G. (2002). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, pag. 43, disponibil la <http://nowandfutures.com/d2/BehavioralEconomics%28conventional%29ribe239.pdf>, accesat la 06/09/2015.
29. Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, 9-64.
30. Damasio, A.R.(1994), *Descartes error: Emonion, reason and the human brain*, New York, Putman, disponibil la https://bdgrdemocracy.files.wordpress.com/2014/04/descartes-error_antonio-damasio.pdf, accesat la 02/04/2015.
31. De Bondt, W., Forbes, W., Hamalainen, P., & Gulnur Muradoglu, Y. (2010). What can behavioural finance teach us about finance?. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2(1), 29-36., disponibil la www.emeraldinsight.com/1755-4179.htm, accesat la 02/03/2013.
32. Denizer, C. & Wolf, H.C. (1998). Aggregate Savings in the Transition. *Savings Across the World Project, Washington DC: The World Bank*.
33. Denizer, C. & Wolf, H.C. (2000). The Saving Collapse during the Transition in Eastern Europe. *World Bank Economic Review*, 14, 445-455.
34. Elster, J., (1998), Emotions and Economic Theory, *Journal of Economic Literature*, Vol.36, pag.47-74
35. Evers and Jung (2007), Survey of Financial Literacy Schemes in EU 27, disponibil la http://ec.europa.eu/finance/finservices-retail/docs/capability/report_survey_en.pdf, accesat la 12/05/2015.
36. Field, E. (2009). Educational debt burden and career choice: Evidence from a financial aid experiment at NYU Law school. *American Economic Journal: Applied Economics*, 1, 1-21.
37. Financial Literacy and Education Russia Trust Fund, <https://www.finlitedu.org/>, accesat la 31/03/2015.
38. Financial Literacy Foundation (2008). *Understanding Money Pays Off* , disponibil la <http://www.understandingmoney.gov.au>, accesat la 15/05/2015.
39. Fisher, P. J. (2013). Is there evidence of loss aversion in saving behaviors in Spain?, *Journal of Family and Economic Issues*, 34(1), 41-51.
40. Fisher, P. J., & Montalto, C. P. (2011). Loss aversion and saving behavior: Evidence from the 2007 Survey of Consumer Finances. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(1), 4-14.
41. Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*, 2nd. NY: McGraw-Hill, 16-15.
42. Forbes, W. (2010). *Behavioral Finance*, UK, Wiley Publication;
43. Gale, W. G., & Levine, R. (2011). Financial Literacy: What Works? How Could It Be More Effective?. How could it be more effective, disponibil la <http://squaredawayblog.bc.edu/wp-content/uploads/2011/03/FSP-2011-1.pdf>, accesat la 10/09/2014.
44. Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602.
45. Garon, S., (2004). The transnational promotion of saving in Asia. 'Asian values' or the 'Japanese model'. în: Garon, S., & Maclachlan, P. L., *The Ambivalent Consumer: Questioning Consumption in East Asia and the West*. Cornell University Press, Ithaca.
46. Garner, R. (2005). Post-it note persuasion: a sticky influence, *Journal of Consumer Psychology*, 15(3);
47. Gervais, S. & Odean, T. (2001). Learning to be Overconfident , *Oxford Journals, Review of Financial Studies*, Vol.14, nr. 1, Pag. 1-27, disponibil la <http://faculty.haas.berkeley.edu/odean/papers%20current%20versions/learningrfs.pdf>, accesat la 02/08/2014.
48. Gilboa, I. (2010). Rational Choice, *Massachusetts Institute of Technology*, disponibil la <http://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/0262014009app4.pdf>, accesat la 01/02/2015.
49. Gneezy, U., Rockenbach, B., & Serra-Garcia, M. (2013). Measuring lying aversion. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 293-300.
50. Gounan, M. & Wang Y. (2010). China's high saving rate: myth and reality, *BIS Working Papers*, no.312.
51. Gul, F., Pesendorfer, W. (2005). *The Case for Mindless Economics*, disponibil la <http://www.princeton.edu/~pesendor/mindless.pdf>, accesat la 15/02/2015.
52. Hilgert, M., Hogarth, J. & Sondra B. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior, *Federal Reserve Bulletin*, 309-32, disponibil la <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/0703lead.pdf>, accesat la 12/04/2015.
53. Hochman, G., Yechiam, E. (2011). Loss aversion in the eye and in the heart: The autonomic nervous system's responses to losses, *Journal of Behavioral Decision Making* **24**: 140–156.

54. Holzmann, R., Mulaj, F., & Perotti, V. (2013). *Financial Capability in Low-and Middle-Income Countries: Measurement and Evaluation*, disponibil la <http://www.microfinancegateway.org/library/financial-capability-low-and-middle-income-countries-measurement-and-evaluation>, accesat la 14/05/2015.
55. Hsee, C., Kunreuther, H. (2000). The Affect Effect in Insurances Decisions, *Journal of Risk and Uncertainty*, 20:2; 141]159.
56. Hsu, J. (2011). Aging and Strategic Learning: The Impact of Spousal Incentives on Financial Literacy, *Networks Financial Institute Working Paper 2011-WP-06*, Indiana State University, disponibil la <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2011/201153/201153pap.pdf>, accesat la 15/03/2015.
57. Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy, 44 *The Journal of Consumer Affairs* 296, 305.
58. Hyytinen, A., & Putkuri, H. (2012). Household optimism and borrowing. *Bank of Finland Research Discussion Paper*, (21).
59. Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792, disponibil la <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/57354/1/647478986.pdf>, accesat la 02/08/2014.
60. Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 1471-1550.
61. Kahneman, D. (2003), Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, *The American Economic Review*, 93(5), pp. 1449-1475, disponibil la https://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/Maps_bounded_rationality_DK_2003.pdf, accesat la 02/06/2014.
62. Kahneman, D. (2011). *Gandire rapida, gandire lenta*, Publica.
63. Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management science*, 39(1), 17-31.
64. Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risks, *Econometrica*, Vol. 47, Nr.2.
65. Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, 39(4), 341.
66. Kahneman, D., & Tversky, A. (2000). *Choices, values, and frames*. Cambridge University Press.
67. Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 193-206, disponibil la http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/Anomalies_DK_JLK_RHT_1991.pdf, accesat la 01/02/2013.
68. Keynes JM (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan, reeditat București, Publica 2009.
69. Kimball, M., (2015), Cognitive Economics, *National Bureau of Economic Research*, W.P. 20834, disponibil la <http://www.nber.org/papers/w20834.pdf>, accesat la 05/05/2015.
70. Kose MA, Terrone ME (2012). How does uncertainty affect economic performance?. *World economic outlook Box*, 1, 49-53
71. Kreider, K. New Paternalism, disponibil la <http://www2.gcc.edu/dept/econ/ASSC/Papers%202015/ASSC%202015%20-%20Kreider,%20Kyle.docx>, accesat la 05,05,2015.
72. Krugman, P. (2009), *Întoarcerea economiei declinului și criza din 2008*, Publica, București.
73. Kulikov, D., Paabut, A. & Staehr, K. (2007). A Microeconomic analysis of Household Saving in Estonia: Income, Wealth and Financial Exposure, *Working Paper Estonian National Bank*, disponibil la https://www.eestipank.ee/sites/default/files/publication/en/WorkingPapers/2007/_wp_807.pdf, accesat la 01/10/2014.
74. Larrick, P. (2004). Debiasing, în *The Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*, Koehler, D. & Harvey, N., eds. Oxford: Blackwell, 316–37.
75. Loayza, N., Hebbel, K. & Serven, L. (2000). What Drives Private Savings Around the World ?. *Savings Across the World Project*, Washington DC: The World Bank.
76. Loayza N (2000). Saving in Developing Countries: An Overview. *The World Bank Economic Review*, 14, 393-414.
77. Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 65(3), 272-292.

78. Loewenstein, G., (2000), Emotions in Economic Theory and Economic Behavior, *The American Economic Review*; 90, 2; EconLit pag. 426, disponibil la <http://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/emotionsEconTheory.pdf>, accesat la 02/02/2013.
79. Lusardi, A. (2007). *Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs* (No. w13824). National Bureau of Economic Research, disponibil la http://beta.accessstofinancialsecurity.org/sites/default/files/HouseholdSavingBehavior_NBER_2.pdf, accesat la 31/08/2014.
80. Lusardi, A. & Mitchell, O.,S. (2007). Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education Programs, *Business Economics*, 42 (1), 35–44, diponibil la http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Financial_Literacy.pdf, accesat la 01/08/2014.
81. Lusardi, A. & Mitchell O.S. (2011a). *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*, Oxford: Oxford University Press, pp. 17–49.
82. Lusardi, A. & Mitchell O.S. (2011b). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance* 10(4): 497–508.
83. Lusardi, A., & Scheresberg, C. D. B. (2013). *Financial literacy and high-cost borrowing in the United States* (No. w18969). National Bureau of Economic Research.
84. Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *NBER Working Paper No. 14808*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, disponibil la <http://www.nber.org/papers/w14808.pdf>, accesat la 02/07/2014.
85. Mann, R. (2013). Assessing the optimism of payday loan borrowers. *Supreme Court Economic Review*, 21(1), 105-132.
86. Manning, R. D. (2000). *Credit card nation. The Consequences of America's Addiction to Credit*, New York.
87. McKenzie, C. R., & Liersch, M. J. (2011). Misunderstanding savings growth: Implications for retirement savings behavior. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S1-S13.
88. McLeod, S. A. (2010). Attribution Theory, disponibil la <http://www.simplypsychology.org/attribution-theory.html>, accesat la 12/12/2014.
89. Meier, S. & Sprenger C. (2010). Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing, *American Economic Journal* 193, 195, 205, 206.
90. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371.
91. Minsky, H. (2011). *Cum stabilizăm o economie instabilă*, Publica.
92. Mitchell, O. S., & Utkus, S. P. (2003). Lessons from behavioral finance for retirement plan design, *PRC Working Paper No. 2003-6*, disponibil la http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=464640, accesat la 01/02/2014.
93. Mitchell, S. O. & Utkus, S.,P., (2004), The Role of Company Stock in Defined Contribution Plans, în Mitchell, O. & Smetters, K. eds., *The Pension Challenge: Risk Transfers and Retirement Income Security*, Oxford: Oxford University Press, pp. 33–70.
94. Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *The American Economic Review*, 297-313.
95. Moore, D. (2003). Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences, *Social and Economic Sciences Research Center*, 03-39 Washington State University.
96. Mottola, G. R. (2013). In our best interest: Women, financial literacy, and credit card behavior. *Numeracy*, 6(2), 4.
97. Motru, C.R. (1937), "Psihologia poporului român", Paideia, București, reeditat 1999.
98. Nagy, P. M., Jeffrey, S., & Zettelmeyer, J. (2011). Addressing private sector currency mismatches in emerging Europe. *Financial Market Regulation and Reforms in Emerging Markets*, 365-405.
99. OECD/INFE (2013), *Financial Literacy and Inclusion: Results of the OECD/INFE Survey across Countries and by Gender*, disponibil la http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_SurveyResults_by_Country_and_Gender.pdf, accesat la 04/04/2015.
100. Poltser, P. (2008), Neuroeconomics: A guide to the new science of making choices, *Oxford Scholarship Online*, disponibil la <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780195305821.001.0001/acprof-9780195305821>, accesat la 12/03/2015.

101. Pompian, M. (2006), *Behavioral Finance and Wealth Management*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
102. Rabin, M. (1996). Psychology and Economics, *Journal of Economic Literature*, Vol.36, Nr.1, 11-46, pag 31, disponibil la http://www.nyu.edu/econ/user/bisina/rabin_survey.pdf, accesat la 06/02/2015.
103. Remund, D. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy, 44 *The Journal of Consumer Affairs* 276.
104. Rizzo, M. J., & Whitma, D. G. (2009). Knowledge Problem of New Paternalism, *The. BYU L. Rev.*, 905.
105. Rusu, E.C. (2007), *Psihologie cognitivă*, Editura Fundației României de Măine, București.
106. Schlag, P. (2010). Nudge, choice architecture, and libertarian paternalism. *Michigan Law Review*, 108, 913-924.
107. Scheresberg, C., D., B. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: evidence and implications. *Numeracy*, 6(2), 5.
108. Schrooten, M. & Stephan, S. (2003). Back on Track? Saving Puzzle in EU Accession Countries. *ENEPRI Working Paper, No. 23*.
109. Schultz, W.M., Nolan, J.M. & Cialdini, R.B., (2007), The constructive, deconstructive and reconstructive power of social norms, *Psychological Science* 18(5): 429-34.
110. Seonglim L, Hanna S, Siregar M (1997). Children's college as a saving goal. *Financial Counseling and Planning*, 8, 33-36.
111. Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral portfolio theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 35(02), 127-151.
112. Shefrin, H. (2010), *Behavioralizing Finance*, now Publishers Inc., Hanover USA, pag.9-25
113. Shiller, R. (1998), Human Behavior and the Efficiency of the Financial System, *National Bureau of Economic Research, WP 6375*, disponibil la <http://dido.wss.yale.edu/P/cp/p10a/p1025.pdf>, accesat la 02/08/2014.
114. Shiller, R. (2005). *Irrational Exuberance*, Crown Publishing Group, pag.157-175.
115. Shu, L., Gino, F. & Bazerman M. (2011). When to Sign on the Dotted Line? Signing First Makes Ethics Salient and Decreases Dishonest Self-reports, *Harvard Business School, Working Paper* 11-117.
116. Sloman, A. (2002). Architecture-based conceptions of mind. In *In the Scope of Logic, Methodology and Philosophy of Science* (pp. 403-427). Springer Netherlands.
117. Stango, V., & Zinman, J. (2009). Exponential growth bias and household finance. *The Journal of Finance*, 64(6), 2807-2849.
118. Stanovich, K. E., & West, R. F. (2008). On the relative independence of thinking biases and cognitive ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(4), 672.
119. Sunstein, C. (1996), Social norms and social roles, *Columbia Law Review*, 96, 903-968.
120. Sunstein, C. R. (1997). *Behavioral analysis of law*. U. Chi. L. Rev., 64, 1175.
121. Teixeira, P.N., Johnstone, D. B., Rosa, M.J., & Vossensteyn, J.J. (2008). *Cost sharing and accessibility in higher education: A fairer deal?* The Netherlands: Springer Publishing
122. Thaler, R. (1983), Transaction Utility Theory, *Advances in Consumer Research*, Vol. 11, pp.229-232, disponibil la <http://www.acrwebsite.org/volumes/6118/volumes/v10/NA-10>, accesat la 02/02/2015.
123. Thaler, R. (1990). Saving, Fungibility, and Mental Accounts, *Journal of Economic Perspectives*, 193, 194-195, disponibil la https://scholar.google.com/scholar_url?url=http://www.researchgate.net/profile/Richard_Thaler/publication/4727260_Saving_Fungibility_and_Mental_Accounts/, accesat la 01/05/2014.
124. Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(1), 183-206.
125. Thaler, R. (2008). A Short Course in Behavioral Economics, *Edge Master Class*, disponibil la http://www.edge.org/3rd_culture/thaler_sendhil08/class6.html, accesat la 31/01/2014.
126. Thaler, R. & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving, *Journal of Political Economy*, 112 (81), 164-87.
127. Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. London: Yale University Press.
128. Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, S251-S278.
129. Tzanninis, D. (2005). What Explains the Search in Foreign Currency Loans to Austrian Households?, *IMF Country Report* No 05/249.
130. Willis, L. E. (2008). Against financial literacy education. *Iowa Law Review*, 94, 08-10, disponibil la http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1105384, accesat la 05/06/2014.