

Tác động của yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính trong việc ra quyết định tài chính: Trường hợp nhà đầu tư hộ gia đình tại Thành phố Hồ Chí Minh

Dương Thế Duy¹, Nguyễn Tấn Hiệp^{2,*}



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

¹Trường Đại học Ngoại ngữ - Tin học Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

²Trường Kinh doanh Greater Manchester, Đại học Greater Manchester, Vương quốc Anh

Liên hệ

Nguyễn Tấn Hiệp, Trường Kinh doanh Greater Manchester, Đại học Greater Manchester, Vương quốc Anh
Email: nth10mpo@bolton.ac.uk

Lịch sử

- Ngày nhận: 28-7-2023
- Ngày sửa đổi: 19-9-2025
- Ngày chấp nhận: 14-5-2026
- Ngày đăng: 10-08-2026

DOI: <https://doi.org/10.32508/vnuhcmj-ebl.v10i3.1292>



Check for updates

Bản quyền

© Tạp chí ĐHQG-HCM. Đây là bài báo công bố mở được phát hành theo các điều khoản của the Creative Commons Attribution 4.0 International license.

TÓM TẮT

Nghiên cứu được thực hiện nhằm điều tra tác động của một loạt các yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính đối với việc ra quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình tại Thành phố Hồ Chí Minh. Khảo sát được thực hiện bằng bảng câu hỏi để thu thập dữ liệu theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Nghiên cứu đã tiến hành phỏng vấn chuyên gia để điều chỉnh thang đo, bảng câu hỏi sao cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu. Với 667 bảng trả lời từ 667 nhà đầu tư hộ gia đình tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Các giả thuyết nghiên cứu được kiểm chứng bằng mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM). Sau đó PLS Predict được sử dụng để đánh giá khả năng dự đoán của mô hình các quan sát nằm ngoài dữ liệu mẫu được sử dụng trong mô hình. Cuối cùng, phân tích đa nhóm đã được áp dụng để đánh giá sự khác biệt giữa các giới tính. Kết quả nghiên cứu cho thấy kiến thức tài chính kỹ thuật số, khả năng tài chính, tự chủ tài chính, tính bốc đồng và hiệu ứng đám đông đều có ảnh hưởng đến việc đưa ra quyết định tài chính. Thêm vào đó, khả năng tài chính làm trung gian cho mối quan hệ giữa kiến thức tài chính kỹ thuật số và ra quyết định tài chính. Ngoài ra, tính bốc đồng ảnh hưởng tiêu cực mối quan hệ giữa khả năng tài chính và quyết định tài chính. Kết quả tổng thể của nghiên cứu này mô tả ảnh hưởng của các yếu tố tâm lý, hành vi và giới tính khác nhau đối với việc ra quyết định tài chính. Với kết quả đạt được, nghiên cứu ủng hộ việc thiết kế một danh mục đầu tư tài chính khả thi và sinh lợi để đảm bảo phúc lợi tài chính của các hộ gia đình về lâu dài.

Từ khóa: Quyết định tài chính, tự chủ tài chính, thái độ tài chính, khả năng tài chính, tính bốc đồng, hiệu ứng đám đông, nhà đầu tư hộ gia đình

GIỚI THIỆU

Nhìn chung, trong lĩnh vực tài chính, các mô hình xử lý thông tin hợp lý thường ưu tiên việc sử dụng cách suy luận tự nhiên. Điều này có nghĩa là khi nhà đầu tư có đủ thông tin và hiểu biết về tài chính, họ sẽ đưa ra các quyết định tài chính hợp lý và chất lượng¹, từ đó cải thiện tình hình kinh tế và hạnh phúc cá nhân^{2,3}. Khi ra quyết định tài chính, các cá nhân thường xem xét kỹ lưỡng cả chi phí và lợi ích của quyết định đó, bao gồm các yếu tố và tác động tài chính liên quan. Các nghiên cứu về hành vi quyết định cho thấy việc ra quyết định tài chính giúp giảm thiểu sai lầm và đạt được kết quả dự kiến⁴. Tuy nhiên, vẫn có nhiều cá nhân không nhận ra mức độ thiên vị trong quyết định của họ, và điều này khác nhau giữa các cá nhân và thay đổi theo thời gian⁵. Các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng việc đánh giá nhiều sản phẩm tài chính khác nhau và đối mặt với các tình huống mâu thuẫn trong việc xử lý hậu quả tài chính làm cho quyết định tài chính trở nên rất phức tạp^{6,7}.

Trong bối cảnh trên, tác động cộng dồn của các yếu tố hành vi, tâm lý, tình huống và đặc điểm nhân khẩu

học xuất hiện và đóng vai trò quan trọng trong việc ra quyết định tài chính⁸. Đồng thời, sự phát triển công nghệ trong các nguồn tài nguyên trực tuyến và triển vọng đầu tư sáng tạo cũng hỗ trợ việc ra quyết định tài chính trở nên rõ ràng và có ý thức hơn⁹. Nghiên cứu ban đầu¹⁰ tập trung vào liên kết chất lượng của việc quyết định với hai yếu tố: cân nhắc và trực giác. Tác giả Lusardi¹¹ cho rằng kiến thức tài chính và kỹ năng tính toán được cho là có tầm quan trọng hàng đầu trong việc ra quyết định tài chính. Tương tự như vậy, Luo và cộng sự¹² ủng hộ rằng kỹ năng và thái độ góp phần tác động đến khả năng tài chính, mà khả năng tài chính ảnh hưởng đến việc ra quyết định. Cuối cùng, Arifin và cộng sự¹³ nhấn mạnh vai trò hỗ trợ của thái độ tài chính trong việc ra quyết định tài chính.

Bên cạnh những kỹ năng đã đề cập, kiến thức tài chính kỹ thuật số cũng được cho là khiến quyết định tài chính trở nên hợp lý¹⁴ với các đặc điểm cá nhân/hành vi như tính bốc đồng và thái độ vật chất cũng ảnh hưởng đến quyết định tài chính¹⁵. Tuy nhiên, Vossylis và Klimstra¹⁶ nhận thấy rằng sự tự chủ tài chính, cảm giác tự hào và sự tự tin trong việc thực hiện

Trích dẫn bài báo này: D T D, N T H. Tác động của yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính trong việc ra quyết định tài chính: Trường hợp nhà đầu tư hộ gia đình tại Thành phố Hồ Chí Minh. VNUHCM J. Econ. Bus. Law. 2026; 10(3):6880-6905.

các quyết định tài chính độc lập cũng được xem như một yếu tố quan trọng trong việc ra quyết định tài chính. Trong khi Gonzalez-Igual và cộng sự¹⁷ nhấn mạnh tầm quan trọng của giáo dục, tuổi tác và giới tính trong việc ảnh hưởng đến quyết định tài chính. Ngoài ra, việc có hành vi tài chính thận trọng như liên tục đánh giá chi tiêu, duy trì các khoản dự phòng¹⁸, chuẩn bị ngân sách, tính bốc đồng thấp và kiểm soát chi phí¹⁹ cũng dẫn đến việc ra quyết định tài chính khôn ngoan hơn. Sự phát triển trong lĩnh vực tài chính hành vi nhằm nhấn mạnh tầm quan trọng của việc áp dụng phương pháp tích hợp để cải thiện việc ra quyết định tài chính. Điều này có nghĩa là mỗi hệ thống quyết định có thể đạt được kết quả tối ưu khác nhau, như đề xuất của Hochman và cộng sự²⁰. Ngoài ra, những yếu tố thúc đẩy việc ra quyết định tài chính gần đây hơn bao gồm tình hình kinh tế hiện tại ảnh hưởng đến nhận thức tài chính cá nhân, định kiến tiềm ẩn và kinh nghiệm tài chính của họ²¹. Các yếu tố gần đây được bổ sung vào danh sách những yếu tố thúc đẩy quyết định tài chính bao gồm tình hình kinh tế hiện tại ảnh hưởng đến cách cá nhân nhận thức về tài chính, định kiến tiềm ẩn và kinh nghiệm tài chính của họ^{21,22}. Thêm vào đó, các nhà đầu tư cá nhân có thể có xu hướng làm theo những gì nhà đầu tư mà họ cho là có nhiều thông tin, đó là lúc hiệu ứng đám đông xảy ra²³. Bakar và Yi²³ lập luận rằng, trong một môi trường ảnh hưởng bởi tâm lý đám đông, thì một đoạn tin tức có thể dẫn đến sự thay đổi, và khiến cho những nhà đầu tư đưa ra quyết định sai lầm.

Nghiên cứu này lựa chọn tập trung vào hành vi ra quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình, trong đó mỗi hộ gia đình được đại diện bởi một cá nhân, thường là người chịu trách nhiệm chính về các quyết định đầu tư và quản lý tài chính trong hộ. Cách tiếp cận này phù hợp với thực tế quản lý tài chính hộ gia đình tại Việt Nam, nơi mà các quyết định tài chính thường do một thành viên cụ thể đảm nhiệm thay vì là quyết định trung bình của tất cả thành viên trong hộ gia đình. Các nghiên cứu trước đây về tài chính hộ gia đình cũng ủng hộ phương pháp này khi chỉ ra rằng việc lựa chọn một cá nhân đại diện phản ánh thực tế rõ nét và tin cậy hơn trong việc nắm bắt hành vi tài chính của hộ gia đình^{24,25}. Việc làm rõ cách xác định đối tượng này giúp nghiên cứu tránh được sự mơ hồ trong diễn giải và tăng cường tính vững chắc về mặt lý thuyết và phương pháp luận.

Hành vi tài chính của hộ gia đình có sự khác biệt đáng kể so với các nhà đầu tư cá nhân riêng lẻ và doanh nghiệp, chủ yếu xuất phát từ đặc điểm về nguồn lực tài chính và mục tiêu đầu tư. Các nhà đầu tư hộ gia đình thường quản lý nguồn lực tài chính hạn chế hơn và phải cân bằng giữa mục tiêu lợi nhuận với các mục

tiêu phi tài chính như giáo dục, sức khỏe và an sinh của các thành viên trong hộ. Điều này dẫn đến các quyết định đầu tư mang tính thận trọng hơn, ưu tiên sự ổn định và an toàn về dài hạn, trong khi nhà đầu tư cá nhân riêng lẻ hoặc doanh nghiệp có thể chấp nhận rủi ro cao hơn nhằm mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận ngắn hạn hoặc đáp ứng kỳ vọng tăng trưởng từ cổ đông hoặc nhà đầu tư khác²³. Các loại hình đầu tư phổ biến của hộ gia đình thường bao gồm gửi tiền tiết kiệm ngân hàng, đầu tư vàng, mua bảo hiểm, chứng khoán, và bất động sản. Trong đó, các sản phẩm đầu tư như gửi tiền tiết kiệm ngân hàng và bảo hiểm thường được ưa chuộng hơn do phù hợp với khẩu vị rủi ro thấp và mục tiêu ổn định tài chính dài hạn của hộ gia đình²⁶. Việc làm rõ các đặc trưng này giúp nghiên cứu hiểu sâu hơn về cơ chế ra quyết định và hành vi đầu tư của hộ gia đình, từ đó đưa ra các khuyến nghị thực tiễn phù hợp hơn trong quản lý tài chính cá nhân và hộ gia đình.

Việc nghiên cứu hành vi đầu tư của hộ gia đình là quan trọng và cần thiết vì hộ gia đình không chỉ là đơn vị kinh tế cơ bản của xã hội, mà còn là nguồn cung cấp vốn đầu tư quan trọng trên thị trường tài chính, đặc biệt tại các quốc gia đang phát triển như Việt Nam²⁷. Khác với các nhà đầu tư tổ chức hay doanh nghiệp vốn có bộ phận chuyên trách ra quyết định tài chính với nguồn lực lớn và khả năng chấp nhận rủi ro cao hơn, quyết định đầu tư của hộ gia đình chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi các yếu tố cá nhân như tâm lý, nhận thức rủi ro và kiến thức tài chính hạn chế hơn²⁸. Từ góc độ lý thuyết, hành vi đầu tư của hộ gia đình được giải thích tốt nhất bởi lý thuyết tài chính hành vi (Behavioral Finance Theory) của Kahneman và Tversky²⁹ và lý thuyết triển vọng (Prospect Theory). Các lý thuyết này làm rõ rằng quyết định đầu tư không chỉ được hình thành dựa trên các cân nhắc lý trí và thông tin đầy đủ, mà còn chịu tác động mạnh mẽ từ các yếu tố tâm lý, nhận thức và tình huống cá nhân. Ví dụ, lý thuyết triển vọng nhấn mạnh rằng nhà đầu tư hộ gia đình thường né tránh rủi ro khi có lợi nhuận, nhưng lại sẵn sàng chấp nhận rủi ro khi phải đối mặt với các khoản thua lỗ, điều này tạo nên sự khác biệt rõ ràng trong hành vi đầu tư so với các nhà đầu tư chuyên nghiệp hay tổ chức³⁰. Do đó, việc tìm hiểu hành vi đầu tư hộ gia đình không chỉ bổ sung vào khoảng trống lý thuyết mà còn hỗ trợ việc xây dựng các chiến lược giáo dục tài chính hiệu quả, chính sách quản lý rủi ro phù hợp, góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả các quyết định tài chính của hộ gia đình tại Việt Nam.

Trước bối cảnh trên, chúng tôi điều tra tác động của một loạt các yếu tố hành vi như kiến thức về tài chính kỹ thuật số, khả năng tài chính, tự chủ tài chính; các yếu tố tâm lý nhận thức cụ thể là tính bốc đồng, hiệu

ứng đám đông và thái độ tài chính cũng như giới tính đối với quyết định tài chính trong bối cảnh kinh tế tại Việt Nam, cụ thể là Thành phố Hồ Chí Minh. Vì Thành phố Hồ Chí Minh làm địa điểm khảo sát cho nghiên cứu này mang lại nhiều lợi ích, bao gồm tính đa dạng dân số, môi trường kinh doanh phát triển và tiềm năng nghiên cứu tốt, giúp làm sáng tỏ ảnh hưởng của yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính trong việc ra quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình.

Từ quan điểm của các tài liệu hiện có, chúng tôi đề xuất sự mở rộng cho lĩnh vực khoa học hành vi. Điều này là bởi vì qua các thế hệ, các trường phái tư tưởng đa ngành^{31,32} đã nghiên cứu về hành vi ra quyết định của cá nhân bằng cách sử dụng cả phương pháp tiếp cận tiêu chuẩn và phương pháp mô tả để phân tích quyết định. Mục tiêu là hiểu quá trình cơ bản và các yếu tố quyết định khi làm cho quyết định hợp lý. Mặt khác, quan điểm đầu tiên cho rằng những quyết định hiệu quả được đưa ra bởi những cá nhân siêng năng và có lý trí, trong khi quan điểm thứ hai xem xét các giới hạn và hành vi tự nhiên của con người có thể không thể kiểm soát ảnh hưởng một cách vô thức lên những cá nhân được coi là có lý trí. Tuy nhiên, các nghiên cứu trước đến nay chỉ tập trung vào nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến việc ra quyết định tài chính độc lập^{11,23-25}, mà không điều tra tác động tổng thể của chúng đối với quyết định tài chính, dẫn đến một khoảng trống lớn trong lĩnh vực nghiên cứu về việc ra quyết định tài chính. Mặc dù hành vi đầu tư hộ gia đình không được mô hình hóa thành một biến số phụ thuộc định lượng duy nhất trong phân tích, toàn bộ nghiên cứu đều xoay quanh việc phân tích và lý giải hành vi này thông qua các yếu tố hành vi, tâm lý và nhân khẩu học. Việc nhấn mạnh rõ khái niệm “hành vi đầu tư hộ gia đình” ngay từ đầu giúp định hướng người đọc và xác định rõ trọng tâm nghiên cứu, từ đó làm nổi bật khoảng trống học thuật mà nghiên cứu sẽ đóng góp.

Từ những phân tích trên, nghiên cứu “Tác động của yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính trong việc ra quyết định tài chính: Trường hợp nhà đầu tư hộ gia đình tại Thành phố Hồ Chí Minh” được thực hiện nhằm làm sáng tỏ vai trò của các yếu tố hành vi, tâm lý và nhân khẩu học trong quá trình ra quyết định tài chính. Cụ thể, nghiên cứu tổng hợp và kế thừa từ nhiều công trình trước đây để xây dựng mô hình gồm bảy yếu tố: khả năng tài chính, kiến thức tài chính kỹ thuật số, thái độ tài chính, tính bốc đồng, tự chủ tài chính, hiệu ứng đám đông và giới tính.

Kết quả nghiên cứu kỳ vọng sẽ đóng góp cho cả lý thuyết và thực tiễn. Về mặt học thuật, nghiên cứu bổ sung bằng chứng về tác động đồng thời của nhiều yếu tố hành vi, tâm lý trong bối cảnh hộ gia đình, vốn còn

ít được khảo sát ở Việt Nam. Về mặt thực tiễn, kết quả giúp các nhà quản lý tài chính và nhà hoạch định chính sách hiểu rõ hơn bản chất và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này, từ đó xây dựng các chương trình giáo dục và chính sách phù hợp. Đồng thời, nghiên cứu cũng hỗ trợ nhà đầu tư nhận diện tác động của yếu tố tâm lý cá nhân đến hành vi tài chính, qua đó nâng cao tính hợp lý và hiệu quả của quyết định đầu tư.

Để đạt mục tiêu trên, nghiên cứu tập trung trả lời hai câu hỏi:

1. Thang đo lường các yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính trong việc ra quyết định tài chính được xác định như thế nào?
2. Các yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính ảnh hưởng đến quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình ra sao?

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết tài chính hành vi

Lý thuyết tài chính hành vi, phát triển từ các nghiên cứu của Kahneman và Tversky²⁹, cho rằng quyết định tài chính của nhà đầu tư không hoàn toàn dựa trên sự hợp lý tuyệt đối và thông tin đầy đủ, mà còn chịu ảnh hưởng mạnh bởi các yếu tố tâm lý và hành vi cá nhân. Theo lý thuyết này, các hộ gia đình có xu hướng ra quyết định đầu tư dựa vào các yếu tố nhận thức và cảm xúc như tính bốc đồng, lòng tin, hiệu ứng đám đông và thái độ cá nhân đối với rủi ro³¹.

Lý thuyết triển vọng

Lý thuyết triển vọng của Kahneman và Tversky²⁹ cung cấp thêm cơ sở quan trọng để giải thích hành vi đầu tư hộ gia đình bằng cách nhấn mạnh sự bất cân xứng trong cách cá nhân đánh giá lợi ích và thiệt hại khi ra quyết định trong điều kiện bất định. Lý thuyết này cho rằng các hộ gia đình thường có xu hướng né tránh rủi ro trong tình huống lợi nhuận nhưng lại dễ dàng chấp nhận rủi ro cao hơn trong tình huống thua lỗ nhằm tránh thiệt hại tiềm năng. Điều này lý giải vì sao hộ gia đình thường ưu tiên các sản phẩm đầu tư có tính ổn định cao như gửi tiết kiệm ngân hàng hoặc đầu tư bảo hiểm hơn là các hình thức đầu tư rủi ro như chứng khoán hay các sản phẩm tài chính phức tạp khác²⁹.

Kiến thức tài chính kỹ thuật số

Kiến thức tài chính kỹ thuật số là một khái niệm đa chiều²⁶, bao gồm các thông tin về sản phẩm và dịch vụ tài chính kỹ thuật số, nhận thức về rủi ro tài chính kỹ thuật số, kiến thức về kiểm soát các rủi ro tài chính kỹ thuật số và hiểu biết về quyền của người tiêu dùng và các biện pháp giải quyết vấn đề liên quan. Khái niệm này được hỗ trợ bởi "khung mục tiêu đạt được" dựa trên lý thuyết khung mục tiêu²⁷. Theo đó, để đạt được các mục tiêu tài chính hợp lý, việc tăng cường nguồn lực là cần thiết (như kiến thức tài chính kỹ thuật số, là một nguồn lực vô hình). Lý thuyết khung mục tiêu cho rằng mỗi cá nhân cố gắng đạt được mục tiêu của họ, mục tiêu này thường là hạnh phúc tổng thể, bằng cách tham gia vào các hành vi tự điều chỉnh khác nhau²⁷. Ngoài ra, lý thuyết giả định rằng mọi người cố gắng đạt được nhiều mục tiêu cùng một lúc, điều này đẩy họ đắm chìm vào việc thực hiện các chức năng nhận thức cao cấp.

Năng lực tài chính

Năng lực tài chính là một khái niệm liên quan đến hiểu biết về tài chính, quản lý tiền bạc, hoạch định tương lai, lựa chọn sản phẩm và dịch vụ, và duy trì thông tin²⁸. Tác giả Sherraden³³ mô tả năng lực tài chính bao gồm hai khía cạnh: khả năng hành động (dựa trên kiến thức thu được) và cơ hội hành động (khả năng tiếp cận sản phẩm, khả năng chi trả, dễ sử dụng, an toàn và độ tin cậy). Nó còn đề cập đến các kỹ năng tài chính, kiến thức, thái độ và các thuộc tính tâm lý trong bối cảnh kinh tế - xã hội - văn hóa, tất cả đều dẫn đến việc quản lý tối ưu các nguồn lực tài chính, từ đó dẫn đến các quyết định tài chính hợp lý, chẳng hạn như lập kế hoạch tài chính và lập ngân sách³⁰.

Thái độ tài chính

Thái độ tài chính có thể được định nghĩa là khuynh hướng cá nhân đối với các vấn đề tài chính. Khả năng lập kế hoạch trước và duy trì một tài khoản tiết kiệm mới là điều quan trọng. Tác giả Ajzen³⁴ xác định rằng thái độ tài chính là kết quả của một hành vi nhất định của người ra quyết định và thái độ này có thể được củng cố thông qua niềm tin kinh tế và phi kinh tế của họ. Tác giả Ibrahim và Alqaydi³⁵ kết luận rằng giáo dục có thể cải thiện thái độ tài chính cá nhân, do đó làm giảm sự phụ thuộc vào thẻ tín dụng.

Tính bốc đồng

Tính bốc đồng là xu hướng mua hàng không chủ ý³⁶ do thiếu suy tính trước đây, điều này vi phạm hành vi mua hàng hợp lý và thay thế nó bằng sự buông thả

phi lý mà không cân nhắc đến các kết quả có thể xảy ra. Tác giả Whiteside và cộng sự³⁷ liệt kê bốn lý do cho xu hướng tâm lý này: thiếu kiên trì, tính toán trước, cấp bách và tìm kiếm cảm giác. Tuy nhiên, khái niệm này được khám phá như một yếu tố quyết định hành vi mua hàng và tìm kiếm phần thưởng³⁸⁻⁴⁰, là yếu tố trung gian giữa hiểu biết tài chính và ra quyết định^{15,41}, là kết quả của giáo dục tài chính⁴² và là yếu tố điều tiết giữa hiểu biết tài chính và quyết định tài chính⁴³.

Tự chủ tài chính

Tự chủ tài chính có nghĩa là giảm sự phụ thuộc vào người khác⁴⁴ cũng như khả năng và sự tự do đạt được các mục tiêu tài chính thông qua quyết định tài chính⁴⁵. Khái niệm này có thể được củng cố bởi "khung mục tiêu đạt được" theo lý thuyết khung mục tiêu²⁷ trong đó tiêu chí để đạt được mục tiêu (các quyết định tài chính hợp lý) đòi hỏi phải tăng cường các nguồn lực (quyền tự chủ tài chính là nguồn lực vô hình). Hơn nữa, Botha và cộng sự⁴⁶ nhấn mạnh rằng tự chủ tài chính mắc phải trong giai đoạn trưởng thành mới nổi, với những tác động rõ ràng hơn đối với nam giới so với nữ giới.

Hiệu ứng bầy đàn

Trong những năm thập kỷ gần đây, hiệu ứng bầy đàn trên thị trường chứng khoán đã trở thành một mối quan tâm quan trọng của nhiều quốc gia. Nhiều nghiên cứu đã được thực hiện nhằm kiểm tra sự tồn tại của hiệu ứng bầy đàn trên thị trường chứng khoán. Theo Tác giả Christie và Huang⁴⁷, hiệu ứng bầy đàn xuất hiện khi nhà đầu tư dựa vào niềm tin và kỳ vọng của mình để quyết định đầu tư theo xu hướng thị trường. Hiệu ứng này có thể xảy ra trong hai tình huống: khi lợi nhuận thị trường tăng mạnh, giảm mạnh. Trong cả hai trường hợp, lợi nhuận đạt được từ đầu tư của nhà đầu tư sẽ không khác biệt nhiều so với lợi nhuận trung bình của thị trường.

Quyết định tài chính

Quyết định tài chính đã thu hút sự chú ý đáng kể trong thập kỷ qua do sự không hợp lý rõ ràng trong việc lập kế hoạch tài chính và giảm tiết kiệm⁴⁸. Nó dựa trên giả định rằng cá nhân hiện tại có quyền lựa chọn từ một loạt các tùy chọn tài chính thay thế khác nhau để tối đa hóa sự giàu có. Ý tưởng này có thể bắt nguồn từ lý thuyết triển vọng²⁹, ủng hộ cá nhân thực hiện phân tích lợi ích chi phí khi đối mặt với các tùy chọn và chọn những tùy chọn có mức độ chắc chắn đạt được công bằng và tối thiểu hóa tác động tiêu cực về mặt tài chính liên quan. Trong mô hình nghiên cứu này,

hành vi đầu tư hộ gia đình được phản ánh qua biến tiềm ẩn “quyết định tài chính” của nhà đầu tư hộ gia đình. Đây không phải là một biến số định lượng đơn lẻ (như lợi nhuận đầu tư hay tỷ lệ đầu tư), mà là một khái niệm tổng hợp được đo lường bằng nhiều chỉ báo nhằm đánh giá mức độ hợp lý và hiệu quả của quyết định tài chính. Việc đặt hành vi đầu tư hộ gia đình làm biến mục tiêu được lý giải bởi các yếu tố hành vi, tâm lý và nhân khẩu học chính là đóng góp quan trọng của khung lý thuyết: nó cho phép tích hợp các góc nhìn khác nhau để giải thích vì sao và bằng cách nào các hộ gia đình đưa ra quyết định đầu tư. Điều này tạo nền tảng khoa học vững chắc để phân tích sâu hơn trong các phần sau, đồng thời làm rõ vai trò trung tâm của khái niệm hành vi đầu tư trong nghiên cứu.

Các giả thiết đặt ra:

Giới tính

Nghiên cứu hiện có đã đi sâu vào khám phá ảnh hưởng giới đối với quyết định tài chính⁴⁹⁻⁵². Thống nhất là phụ nữ thường không thích rủi ro¹⁷. Họ thể hiện trình độ hiểu biết tài chính thấp so với các đồng nghiệp nam chủ yếu là do vai trò chính của việc ra quyết định tài chính được gánh vác bởi các thành viên nam trong gia đình. Đáng chú ý, Tác giả Bernasek và Bajtelsmit⁵³ kết luận rằng thu nhập của phụ nữ có tác động trực tiếp đến quyết định tài chính, cho thấy mối quan hệ giữa mức độ tham gia quyết định tài chính và thu nhập kiếm được. Cũng đã có những tranh luận về cách phụ nữ tham gia vào việc quản lý tiền bạc hàng ngày tương đương với nam giới; Tuy nhiên, phụ nữ thường hạn chế việc tham gia vào những quyết định tài chính đặc biệt, đòi hỏi kiến thức tài chính chuyên sâu, sự sắc bén và kỹ năng để đưa ra các quyết định khôn ngoan⁴⁹⁻⁵¹. Liên quan đến thái độ tài chính, Cornwall và cộng sự⁵⁴ cho rằng phụ nữ có xu hướng thành công trong các quyết định đưa ra phần thưởng ngay lập tức so với các đồng nghiệp nam, những người làm tốt hơn trong các nhiệm vụ phần thưởng bị trì hoãn.

Gần đây hơn, Hsu và cộng sự⁵⁵, kết luận sức mạnh của kiến thức tài chính có khả năng làm giảm thiểu các sai lệch hành vi trong việc ra quyết định tài chính ở cả hai giới. Tuy nhiên, những quan điểm về tính bốc đồng và tự chủ tài chính còn hạn chế và không có tính thống nhất, với các nghiên cứu có sẵn cho thấy phụ nữ có xu hướng không ưa tính bốc đồng khi họ chứng tỏ sự siêng năng tiết kiệm tiền cho gia đình và đặc biệt là việc đầu tư vào giáo dục của con cái họ⁵⁶. Ngược lại, phụ nữ coi sự tự chủ tài chính như một tấm đệm để bảo vệ trong những trường hợp khẩn cấp⁵⁷ chủ yếu trong các tình huống mà họ sống lâu hơn bạn đời của

minh. Mở rộng sự ủng hộ của chúng tôi đối với các lập luận trước đó, chúng tôi giả định rằng giới tính đóng vai trò là yếu tố điều tiết trong việc tăng cường hoặc làm suy yếu tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến việc đưa ra quyết định tài chính. Do đó, chúng tôi đề xuất giả thuyết sau đây:

Giả thuyết H1: Giới tính nam và giới tính nữ có sự khác biệt đáng kể đến việc ra quyết định tài chính.

Kiến thức tài chính kỹ thuật số

Bên cạnh đó, sự bùng thông của dịch vụ tài chính số và các nền tảng số đã làm nổi bật tầm quan trọng của hiểu biết tài chính số so với hiểu biết tài chính. Thời gian đã chứng minh rằng chỉ hiểu biết tài chính mà không có hiểu biết về tài chính số không đủ để đối mặt với sự phức tạp trong thế giới kỹ thuật số. Đáng tiếc, kiến thức tài chính kỹ thuật số ngày nay trở thành một yếu tố bắt buộc để cá nhân truy cập các sản phẩm và dịch vụ tài chính hoặc đưa ra quyết định tài chính. Kiến thức tài chính kỹ thuật số đề cập đến kiến thức, kỹ năng và khả năng truy cập các dịch vụ tài chính số⁵⁸. Những tác giả trước đó cũng nhấn mạnh về các khía cạnh khác nhau của kiến thức tài chính kỹ thuật số như nhận thức về các dịch vụ tài chính số, khả năng sử dụng các nền tảng số, khả năng thực hiện các giao dịch tài chính số và đưa ra quyết định có lý trí mà không bị lừa bịp trực tuyến.

Tuy nhiên, để bổ sung góc nhìn này lý thuyết khung mục tiêu cho rằng mỗi người đều muốn đạt được những mục tiêu riêng của mình để có cuộc sống phát triển và hạnh phúc. Để làm được điều này, chúng ta thường tham gia vào những hành vi tự điều chỉnh khác nhau. Lý thuyết này còn cho rằng con người cố gắng đạt được nhiều mục tiêu khác nhau, thậm chí có thể xung đột với nhau, và điều này khiến chúng ta đắm chìm vào việc sử dụng những chức năng nhận thức cao hơn. Những mục tiêu đa dạng này sau đó được nhóm lại thành các khung mục tiêu, và hành vi ra quyết định của mỗi người phụ thuộc vào một hoặc nhiều khung mục tiêu này. Có ba khung mục tiêu chính là khung mục tiêu hedonic (tập trung vào việc có cảm giác thú vị và hài lòng trong hiện tại), khung mục tiêu gain (quan trọng đưa ra quyết định thông minh để bảo toàn tài nguyên và tăng thu nhập) và khung mục tiêu normative (hành vi dựa trên quy tắc chung). Tuy nhiên, các khung mục tiêu này không phải là độc lập hoàn toàn, và lý thuyết cho rằng một khung mục tiêu có thể bị ảnh hưởng bởi những mục tiêu hiện tại của mỗi người, đặc biệt là khi có những tình huống bất ngờ xảy ra²⁷. Ví dụ, một người hiểu biết tài chính và có ý thức tiết kiệm (khung mục tiêu gain) có thể do tính hấp tấp (khung mục tiêu hedonic)

mà tự mình chỉ tiêu một cách không suy nghĩ hoặc đầu tư một cách không cẩn thận.

Như vậy, cần lưu ý rằng mức độ xác định của các khung mục tiêu trong quyết định tài chính phụ thuộc vào sự kết hợp của các yếu tố bên ngoài cũng như khả năng tự điều chỉnh hành vi của mỗi cá nhân. Ở đây, chúng tôi nhấn mạnh rằng kiến thức tài chính sẽ trang bị cho cá nhân niềm tin và kỹ năng để dễ dàng sử dụng các nền tảng và dịch vụ tài chính, từ đó loại bỏ các rào cản tâm lý gây trở ngại cho việc sử dụng và tiếp cận các dịch vụ này. Kiến thức tài chính kỹ thuật số cũng giúp người dùng nâng cao việc quản lý tài chính số qua việc sử dụng internet⁵⁹ và đưa ra những quyết định tài chính khôn ngoan, chẳng hạn như kiểm chế chi tiêu dù tăng cường tiết kiệm¹⁴ và giảm thiểu việc vay nợ quá mức. Kiến thức tài chính kỹ thuật số hợp lý cũng ngăn ngừa cá nhân dễ dàng rơi vào các rủi ro trực tuyến và các hành vi lừa đảo, như lừa đảo qua email, lừa đảo qua website giả mạo, lừa tình qua mạng và các hình thức lừa đảo khác.

Tóm lại, Kiến thức tài chính kỹ thuật số mang lại sự tiện lợi cho việc sở hữu kiến thức tài chính và độc lập trong việc tài chính khi lớn tuổi và sẵn sàng giảm bớt sự phụ thuộc vào con cái. Tuy nhiên, kiến thức tài chính kỹ thuật số là một khái niệm mới nổi, chỉ có rất ít tài liệu⁶⁰⁻⁶² đề cập đến trong lĩnh vực này và chưa có bất kỳ tài liệu nào về mối liên kết trực tiếp giữa kiến thức tài chính kỹ thuật số và quản lý tài chính số cho đến nay. Do đó, chúng tôi đề xuất giả thuyết sau đây: *Giả thuyết H2: Kiến thức tài chính kỹ thuật số có tác động tích cực đến việc ra quyết định tài chính.*

Khả năng tài chính

Khái niệm về khả năng tài chính được xây dựng dựa trên hệ thống khả năng (capability approach), do Amartya Sen và Martha Nussbaum tiên phong vào những năm 1980, họ đề xuất khả năng tài chính là kết quả của môi trường xã hội - văn hóa bên ngoài mà mỗi người tiếp xúc, bên cạnh khả năng tài chính cũng là yếu tố biến đổi chuyển đổi tài nguyên có sẵn (ví dụ: tiền) thành tài nguyên có giá trị (lương hưu)⁶³. Các nghiên cứu trước đó chỉ tập trung ít vào khả năng tài chính, hoặc là về các yếu tố quyết định của nó⁶⁴ hoặc là vai trò trung gian trong sự thịnh vượng tài chính⁴³. Do đó, chúng tôi cho rằng khả năng tài chính trang bị cho cá nhân khả năng và cơ hội để đưa ra các quyết định tài chính khôn ngoan dựa trên kiến thức đã tích lũy về quy trình tài chính, các sản phẩm và dịch vụ tài chính, giúp họ tiếp cận rộng rãi các dịch vụ tài chính. Chúng tôi đồng ý với Atkinson và cộng sự²⁸ rằng sự hiểu biết tài chính hoặc chính xác hơn là kiến thức tài chính kỹ thuật số đóng vai trò quan trọng làm tiền đề cho khả năng tài chính và trang bị cho cá nhân niềm

tin và động lực để quản lý các hoạt động tài chính, từ đó nâng cao khả năng tài chính của họ. Sau đó, điều này dẫn đến quyền tự quyết cá nhân, cung cấp cho họ các kỹ năng nhận thức tài chính, sự kiên nhẫn và tự tin để thông minh liên kết với các nhà cung cấp dịch vụ tài chính bằng cách đưa ra những quyết định tài chính đúng đắn, biến các tài nguyên nguồn thành các tài nguyên vô giá bằng những quyết định tài chính khôn ngoan. Do đó, các giả thuyết được đề xuất như sau.

Giả thuyết H3: Khả năng tài chính sẽ tác động tích cực đến ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình

Giả thuyết H4: Khả năng tài chính làm trung gian cho mối quan hệ giữa kiến thức tài chính kỹ thuật số và ra quyết định tài chính.

Thái độ tài chính

Những nghiên cứu hiện tại khám phá thái độ tài chính như một yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến quyết định tài chính dưới ba hình thức, cụ thể là quyết định tiêu dùng, quyết định tiết kiệm hoặc quyết định đầu tư¹³. Thái độ tài chính là thước đo trạng thái tinh thần, phán đoán và quan điểm đối với tài chính, có yếu tố đồng ý hoặc bất đồng⁶⁵ trong khi góp phần vào sự thành công hoặc thất bại về tài chính của một người trong việc ra quyết định^{66,67}. Nó cũng được coi là việc áp dụng các nguyên tắc tài chính để đưa ra quyết định dựa trên giá trị và tối ưu hóa quản lý tài nguyên⁶⁸. Nó bắt nguồn từ lý thuyết hành động hợp lý³⁴ để xuất rằng hành vi tài chính (đó là quyết định tài chính trong nghiên cứu này) là kết quả của một ý định (phúc lợi tài chính), trước đây bắt nguồn từ thái độ của một người đối với điều tương tự. Furnham⁶⁹ vạch ra sáu khía cạnh hoặc lý do cho các biến thể trong thái độ tài chính là nỗi ám ảnh về tiền bạc, tiền bạc như một cơ chế quyền lực, nâng cao giá trị bản thân, sợ không đủ tiền, cần tiền mặt lỏng và tâm lý tiết kiệm. Nghiên cứu trước đây đã chứng thực tác động tích cực đáng kể của thái độ tài chính đối với quyết định tài chính¹³. Chúng tôi thêm vào lập luận rằng thái độ tài chính đòi hỏi sự khác biệt về nhận thức đối với tài chính như được xây dựng theo kích thước của Furnham⁶⁹. Các cá nhân có thái độ tài chính tích cực bổ sung cái nhìn sâu sắc về tài chính, đưa ra các quyết định tài chính sáng suốt trong hình thức chi phí được kiểm soát, kế hoạch nghỉ hưu và đầu tư khôn ngoan do sử dụng hợp lý các nguyên tắc tài chính và nhiệm vụ vốn có để có được kiến thức và kiến thức tài chính. Do đó, các giả thuyết được xây dựng như sau.

Giả thuyết H5: Thái độ tài chính có tác động tích cực đến việc ra quyết định tài chính.

Tính bốc đồng

Tính bốc đồng, theo Barberis và Thaler⁷⁰, là một đặc điểm tâm lý cần được điều tra thêm để khám phá tâm lý nhận thức hỗ trợ quyết định tài chính, ngoài các yếu tố quyết định thông thường như hiểu biết về tài chính. Whiteside và Lynam⁷¹ xác định sự kiên trì (thiếu), khẩn cấp, tìm kiếm cảm giác và suy tính trước (thiếu) là bốn động lực chính của tính bốc đồng. Pre-meditation thuộc lớp chức năng⁷² là xu hướng thấy trước hậu quả của sự lựa chọn được đưa ra trước khi đưa ra lựa chọn. Tuy nhiên, thiếu tính toán trước (thuộc nhóm rối loạn chức năng) dẫn đến quyết định tài chính bị lỗi và không hợp lý do mức độ kiểm soát, tầm nhìn xa và cân nhắc tối thiểu được thực hiện bởi cá nhân⁷³. Sau đó, Zermatten và cộng sự⁷⁴ cũng chứng thực tác động của tiền định đối với tính bốc đồng. Các nghiên cứu ban đầu đã tính đến biến số này⁷⁵ trong tài chính hành vi và gây ra rằng sự đau khổ và không hài lòng về tài chính (đối với quyết định tài chính bị lỗi) là hiển nhiên trong sự hiện diện của tính bốc đồng bất kể giáo dục tài chính và kiến thức sở hữu. Điều này là do tính bốc đồng cướp đi khả năng nhận thức của các cá nhân để kiểm soát hành động của họ (quỹ tích kiểm soát) cũng như xu hướng lập kế hoạch trong tương lai⁵⁶, phủ nhận các thuộc tính tích cực được nhúng trong khả năng tài chính và mở đường cho quyết định tài chính dưới mức tối ưu⁴³. Chúng tôi khẳng định rằng sức mạnh của tính bốc đồng chế ngự khả năng tài chính của một người, không chịu nổi những quyết định phi lý, vội vàng và ngắn hạn. Vì vậy, các giả thuyết sau đây được đề xuất.

Giả thuyết H6: Tính bốc đồng sẽ tác động tiêu cực đến việc ra quyết định tài chính.

Giả thuyết H7: Tính bốc đồng điều tiết mối quan hệ giữa khả năng tài chính với việc ra quyết định tài chính.

Tự chủ tài chính

Tự chủ tài chính đề cập đến khả năng tự mình quản lý tài chính mà không phụ thuộc quá nhiều vào người khác, dù có khả năng và tự do tham gia vào quyết định tài chính. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa tự chủ tài chính và quyết định tài chính vẫn chưa được nghiên cứu đầy đủ⁴⁵. Vosylis và Klimstra¹⁶ đã hiểu tự chủ tài chính là khả năng phát triển theo từng giai đoạn và đồng thời xem nó là trách nhiệm cá nhân trong việc quyết định về việc chi tiêu hàng ngày, mua sắm và đầu tư. Ý tưởng này dựa trên lý thuyết khung mục tiêu²⁷, mà theo đó việc thực hiện các mục tiêu của một người đòi hỏi sự giàu có về tài nguyên cá nhân. Thêm vào đó, giả định rằng con người tích lũy khả năng này thông qua sự tương tác xã hội hoặc từ sự tự thúc đẩy bản thân, và họ có xu hướng tăng cường

khả năng này trong quá trình đối mặt với các quyết định tài chính trong cuộc sống. Tác giả Jariwala và Dziegielewska⁴⁵ cho rằng động lực này cho phép mọi người áp dụng những thay đổi chiến lược trong quyết định của họ và đánh giá các lựa chọn tiết kiệm - đầu tư, từ đó tạo ra các quyết định tài chính tích cực và hiệu quả. Lý do là con người là những sinh vật có lý trí, thích trở thành người ra quyết định độc lập, tránh sai lầm và hướng đến mục tiêu lợi nhuận tối đa. Ngoài ra, một nghiên cứu khác của Luo và cộng sự¹² đã sử dụng thuật ngữ "độc lập tài chính" thay vì tự chủ tài chính để mô tả mối quan hệ giữa các yếu tố kinh tế, giáo dục và tâm lý đối với khả năng tự chủ tài chính, và chúng tôi đồng tình với quan điểm này. Điều đó nói rằng, nghiên cứu về mối quan hệ giữa tự chủ tài chính và quyết định tài chính còn hạn chế, vì nghiên cứu phạm vi đã mở ra các yếu tố quyết định của tự chủ tài chính¹⁶ hoặc khám phá tác động của xã hội hóa tài chính đối với tự chủ tài chính⁴⁵. Bài báo này sẽ lấp đầy khoảng trống này và nổi lên như là người tiên phong trong việc khám phá tác động trực tiếp của tự chủ tài chính đối với quyết định tài chính trên tiền đề rằng tự chủ tài chính cho phép quyết định tài chính độc lập và hợp lý do. Kinh nghiệm tích lũy được từ các tương tác gia đình, nhận thức về tiến bộ công nghệ, nâng cao kỹ năng liên tục, tự trao quyền, nâng cao năng lực ra quyết định và sự tự tin và trách nhiệm phát triển để làm chủ hành động của một người mà không phụ thuộc vào người khác. Do đó, có thể giả thuyết rằng.

Giả thuyết H8: Tự chủ tài chính có tác động tích cực đến việc ra quyết định tài chính.

Hiệu ứng đám đông

Hiệu ứng đám đông là tại đó các nhà đầu tư cá nhân theo xu hướng của thị trường. Do đó, thay vì sử dụng thông tin của chính họ khi đưa ra quyết định, họ chỉ cần làm theo những gì các nhà đầu tư khác làm. Trên thực tế, nhiều nhà đầu tư có thể không phản hồi tức thì với thông tin mới mà có thể dựa trên hành động của họ đối với hoạt động giao dịch của những nhà đầu tư được cho là có nhiều thông tin. M. Sarstedt, J.F. Hair⁷⁶ hiệu ứng đám đông xảy ra khi các nhà đầu tư tìm đến hành vi của các nhà đầu tư khác vì họ tin rằng những người khác sở hữu nhiều thông tin hơn. Ông lập luận rằng, trong một môi trường ảnh hưởng bởi tâm lý đám đông, thì một đoạn tin tức có thể dẫn đến một sự thay đổi lớn về giá. Điều này có thể khiến tất cả những người tham gia vào thị trường chứng khoán đưa ra quyết định sai lầm. Tác giả C.Fornell, D.F. Larcker⁷⁷ thấy rằng hiệu ứng đám đông có tác động tiêu cực đến thị trường chứng khoán, vì nó có thể gây ra biến động, bong bóng và chứng khoán bị đánh giá quá thấp. Tác động của hiệu ứng đám đông

cũng có thể ảnh hưởng tiêu cực đến cơ chế cung và cầu của thị trường. Tác giả J. Henseler⁷⁸ các nhà đầu tư nhỏ tham gia vào thị trường chứng khoán có xu hướng tuân theo hiệu ứng đám đông. Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết như sau:

Giả thuyết H9: Hiệu ứng đám đông có tác động tiêu cực đến việc ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình

Mô hình nghiên cứu

Từ các giả thuyết trên, mô hình nghiên cứu được đề xuất như Hình 1.

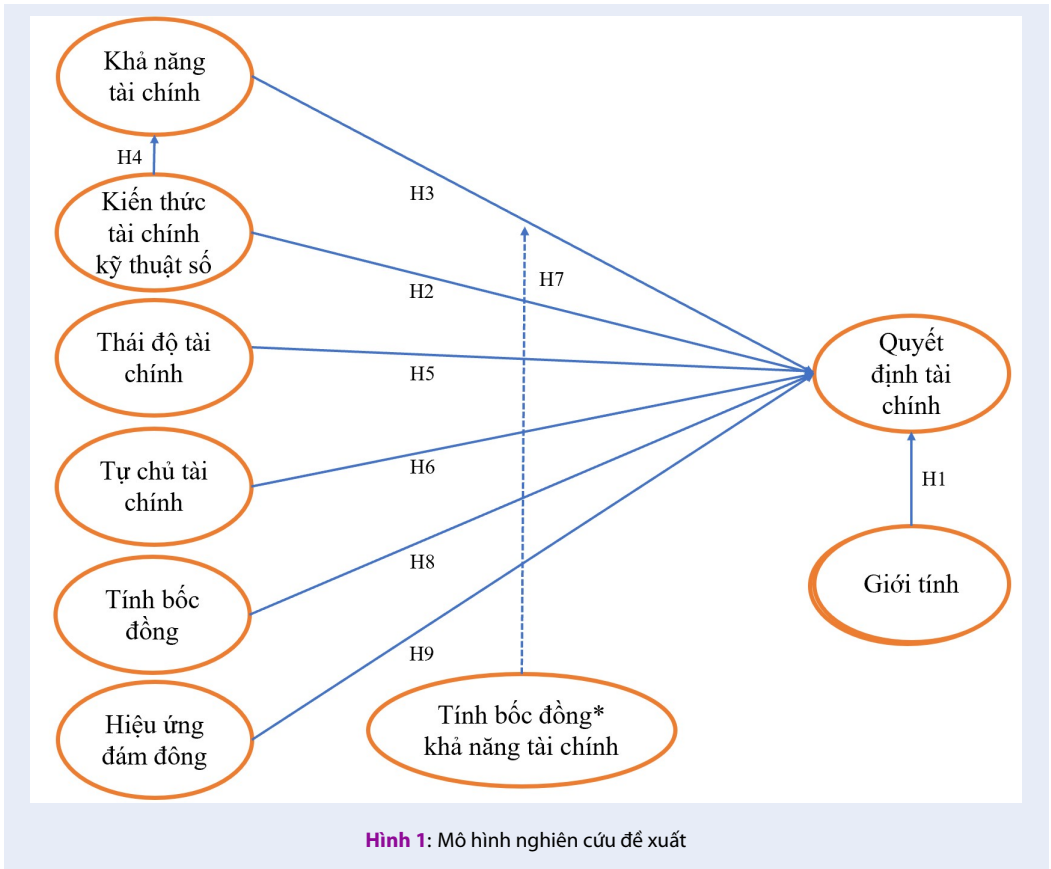
PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Chọn mẫu và thu thập dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên và lần cầu tuyết, bảng câu hỏi khảo sát được gửi đến các nhà đầu tư hộ gia đình sinh sống trên các quận huyện của Thành phố Hồ Chí Minh bằng hình thức khảo sát online qua google form. Cỡ mẫu tối thiểu không nhỏ hơn 250 và tối thiểu cho mô hình SEM sẽ bằng 5 lần số biến quan sát. Trong mô hình nghiên cứu này có 7 biến tiềm ẩn với 50 biến quan sát, do đó số lượng mẫu ít nhất phải bằng 250. Để đạt được kích thước mẫu tối thiểu này, tác giả đã tiến hành phát trực tiếp 52 phiếu khảo sát giấy và 615 phiếu khảo sát online. Khảo sát được tiến hành vào tháng 05/2023 và 06/2023, kết quả thu về được 48 phiếu khảo sát giấy, sau khi loại bỏ 8 phiếu khảo sát không hợp lệ thì còn lại 40 phiếu khảo sát giấy; và số còn lại là 567 phiếu khảo sát online hợp lệ.

Thang đo lường

Nghiên cứu sử dụng thang đo Likert 7 mức độ để đo lường các biến quan sát, trong đó “1” là “hoàn toàn không đồng ý” và “7” là “hoàn toàn đồng ý”. Các thang đo được tham khảo từ các công trình nghiên cứu trước trong cùng lĩnh vực. Theo Bảng 1, thang đo kiến thức tài chính kỹ thuật số (DEL) gồm có 9 biến quan sát; Thái độ tài chính (FA) gồm 9 biến quan sát; Tự chủ tài chính (FAUT) có 12 biến quan sát, Năng lực tài chính (FC) có 8 biến quan sát; Tính bốc đồng (IMP) có 3 biến quan sát; Hiệu ứng đám đông (HE) có 3 biến quan sát; Quyết định tài chính (FDM) có 6 biến quan sát. Các biến này được kế thừa từ các nghiên cứu của ^{27,29,79-83}.



Bảng 1: Mô tả các biến và thang đo nghiên cứu

Thang đo		Nguồn tham khảo
1. Kiến thức tài chính kỹ thuật số (DEL)		
DFA1	Tôi cảm thấy hào hứng khi ứng dụng kiến thức tài chính kỹ thuật số của mình.	Tác giả ^{27,79}
DFE1	Tôi nhận thấy kiến thức về tài chính kỹ thuật số rất hữu ích trong việc đưa ra các quyết định tài chính.	
DFE2	Tôi tin rằng kiến thức tài chính kỹ thuật số giúp tôi tăng tính hiệu quả trong các giao dịch tài chính.	
DFE3	Tôi tin rằng kiến thức tài chính kỹ thuật số giúp tôi định hình và thực hiện kế hoạch tài chính bền vững và linh hoạt hơn.	
DFK1	Tôi nhận thấy mức độ kiến thức tài chính ảnh hưởng đến việc lựa chọn sản phẩm tài chính.	
DFK2	Tôi tích cực tham gia các khóa học để nâng cao kiến thức tài chính kỹ thuật số.	
DFK3	Tôi cảm thấy tự tin trong việc sử dụng các công cụ và ứng dụng tài chính kỹ thuật số để quản lý tài sản của mình.	
DFK4	Tôi nhận thấy thiếu kiến thức tài chính sẽ ảnh hưởng đến quyết định tài chính của bản thân.	
DFK5	Tôi sẵn lòng đầu tư thời gian và nỗ lực để nâng cao kiến thức tài chính của mình để đưa ra quyết định tài chính tốt hơn.	
2. Thái độ tài chính (FA)		
FA1	Tôi tin rằng thái độ tài chính tích cực của tôi sẽ đồng hành với việc đưa ra quyết định tài chính thông minh và chính xác.	Tác giả ⁸⁰
FA2	Tôi tin rằng thái độ tài chính của tôi ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính có lợi cho tương lai của mình.	
FA3	Tôi tin rằng sự lạc quan trong thái độ tài chính sẽ tạo đà cho việc đưa ra những quyết định tài chính mạo hiểm hơn.	
FA4	Tôi tin rằng thái độ tài chính tiêu cực của tôi có thể gây trở ngại và ảnh hưởng đến khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính hợp lý.	
FA5	Tôi tin rằng sự tự tin trong thái độ tài chính của tôi sẽ tạo sự an tâm và đồng thuận trong việc đưa ra quyết định tài chính.	
FA6	Tôi tin rằng sự chán nản và lo lắng trong thái độ tài chính sẽ làm suy yếu khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính khôn ngoan.	
FA7	Tôi tin rằng thái độ tài chính tích cực của tôi sẽ khuyến khích sự đầu tư và tiết kiệm thông minh.	
FA8	Tôi tin rằng sự bi quan trong thái độ tài chính sẽ làm giảm sự kiên nhẫn và quyết tâm trong việc đưa ra quyết định tài chính.	
FA9	Tôi tin rằng thái độ tài chính của tôi sẽ ảnh hưởng đến việc tìm hiểu và nắm bắt thông tin để đưa ra quyết định tài chính chính xác.	
3. Tự chủ tài chính (FAUT)		
FA_E1	Tôi nhận thấy thái độ cảm xúc của tôi có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định tài chính của tôi.	Tác giả ⁸¹
FA_E2	Tôi nhận thấy những cảm xúc như sợ hãi, phấn khích hay căng thẳng trong quyết định tài chính có thể phụ thuộc vào thái độ cảm xúc của tôi.	
FA_E3	Tôi nhận thấy thái độ cảm xúc tích cực có thể thúc đẩy quyết định tài chính của tôi đúng đắn và tỉnh táo.	
FA_E4	Tôi nhận thấy thái độ cảm xúc tiêu cực có thể ảnh hưởng đến khả năng đưa ra quyết định tài chính không cân nhắc và thiếu tính logic.	

Continued on next page

Table 1 continued

FA_F1	Tôi tin rằng việc áp dụng các quy trình và chiến lược quản lý tài chính giúp tôi đưa ra những quyết định tài chính hợp lý và logic.	
FA_F2	Tôi tin rằng hiệu quả trong việc lập kế hoạch tài chính và đưa ra quyết định tạo ra kết quả tài chính ổn định và bền vững.	
FA_F3	Tôi tin rằng sự hiệu quả trong quản lý tài chính là yếu tố quan trọng trong việc đưa ra quyết định tài chính.	
FA_F4	Tôi tin rằng sự phụ thuộc vào người khác trong tài chính dẫn đến quyết định tài chính thiếu tự chủ.	
FA_F5	Tôi tin rằng mức độ tự chủ tài chính của tôi ảnh hưởng đến việc tôi đánh giá và quản lý rủi ro trong quyết định tài chính.	
FA_R1	Tôi thường xuyên xem lại hành vi cá nhân của mình trước khi đưa ra quyết định tài chính.	
FA_R2	Tôi nhận thấy việc xem xét lại giúp tôi đưa ra quyết định tài chính có tính cân nhắc và phù hợp.	
FA_R3	Tôi nhận thấy việc xem lại tạo cơ hội cho việc thay đổi quyết định tài chính phù hợp với mục tiêu tài chính cá nhân.	
4. Năng lực tài chính (FC)		
FC1	Tôi tự tin về khả năng hiểu và phân tích các thông tin tài chính để đưa ra quyết định đúng đắn.	Tác giả ²⁹
FC2	Tôi có khả năng định rõ mục tiêu tài chính và lập kế hoạch để đạt được những mục tiêu đó.	
FC3	Tôi thường xuyên tìm kiếm thông tin và tư vấn tài chính để hỗ trợ quyết định tài chính của mình.	
FC4	Tôi có kiến thức đầy đủ về các khía cạnh tài chính như tiền gửi, đầu tư, vay nợ và bảo hiểm.	
FC5	Tôi có khả năng quản lý và điều chỉnh nguồn lực tài chính của mình để đáp ứng nhu cầu và mục tiêu cá nhân.	
FC6	Tôi có thể đánh giá và so sánh các sản phẩm tài chính khác nhau để lựa chọn một cách thông minh và hợp lý.	
FC7	Tôi có khả năng tạo dựng và duy trì một nguồn tiền dự phòng để đối phó với những tình huống khẩn cấp tài chính.	
FC8	Tôi có kỹ năng giao tiếp và thương lượng tài chính để đạt được những điều khoản và điều kiện tốt nhất trong các giao dịch tài chính.	
5. Tính bốc đồng (IMP)		
IM1	Tôi có xu hướng đưa ra quyết định tài chính dựa trên cảm xúc hơn là dựa trên thông tin cân nhắc và lý thuyết.	Tác giả ⁸⁰
IM2	Tôi có xu hướng đưa ra quyết định tài chính mà không có sự cân nhắc kỹ lưỡng hoặc đánh giá lại thông tin cần thiết.	
IM3	Tôi nhận thấy rằng một trạng thái tâm lý hoặc tình huống bất ngờ có thể ảnh hưởng đến quyết định tài chính của tôi một cách đáng kể.	
6. Hiệu ứng đám đông (HE)		
HE1	Tôi đã từng thay đổi quyết định tài chính của mình dựa trên sự ảnh hưởng của người khác.	Tác giả ⁸²
HE2	Tôi cảm thấy sự hiện diện của một số lượng lớn người tham gia ảnh hưởng đến quyết định cá nhân trong một tình huống nhất định.	
HE3	Tôi cảm nhận hiệu ứng đám đông có thể tạo ra cảm giác an toàn và đúng đắn trong việc đưa ra quyết định tài chính.	
7. Quyết định tài chính (FDM)		
FDM1	Tôi đã có kế hoạch ra quyết định tài chính (như đầu tư, tiết kiệm...) trong thời gian tới.	Tác giả ⁸³

Continued on next page

Table 1 continued

FDM2	Tôi có khả năng sẽ ra quyết định tài chính trong tương lai
FDM3	Tôi sẽ ra quyết định tài chính thường xuyên
FDM4	Tôi sẽ khuyến khích người khác đưa ra quyết định tài chính.
FDM5	Tôi thường cân nhắc kỹ lưỡng trước khi đưa ra quyết định tài chính.
FDM6	Tôi chỉ đưa ra quyết định tài chính khi đã tham khảo quyết định của người khác.

Nguồn: Kết quả phân tích, tổng hợp từ các nghiên cứu trước đó

Phân tích dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng mô hình cấu trúc bình phương tối thiểu từng phần (PLS-SEM) bằng phần mềm Smart PLS 3.3 để kiểm định độ tin cậy, giá trị thang đo và kiểm định các giả thuyết nghiên cứu. Trong đó hệ số Cronbach's Alpha và Độ tin cậy tổng hợp (Composite Reliability - CR) $\geq 0,7$, hệ số AVE (average variance extracted) $\geq 0,5$ thì đảm bảo được giá trị hội tụ theo Hair và cộng sự⁸⁴. Giá trị phân biệt sử dụng bảng Fornell và Larcker, giá trị căn bậc 2 của phương sai trích của một biến số phải lớn hơn tương quan của biến số đó với các biến số khác⁷⁷. Ngoài ra, Nhóm tác giả còn xem xét chỉ số Heterotrait-Monotrait (HTMT) $< 0,9$ để đánh giá tính biệt thức của dữ liệu nghiên cứu⁸⁴.

Việc nhóm tác giả lựa chọn mô hình PLS-SEM (Partial Least Squares Structural Equation Modeling) thay vì hồi quy tuyến tính hay SEM truyền thống dựa trên Covariance-Based (CB-SEM) được đưa ra dựa trên đặc điểm dữ liệu và mục tiêu nghiên cứu. Thứ nhất, nghiên cứu có tính khám phá cao, tập trung kiểm định mối quan hệ giữa nhiều biến tiềm ẩn được đo lường bằng các thang đo phản xạ (reflective constructs), đồng thời bao gồm cả vai trò trung gian và điều tiết – điều mà hồi quy tuyến tính thông thường khó mô hình hóa đồng thời trong một khung phân tích duy nhất. Thứ hai, mô hình có số lượng biến quan sát lớn (trên 50 biến), trong khi cấu trúc dữ liệu khảo sát có thể không tuân thủ nghiêm ngặt phân phối chuẩn, vốn là giả định cơ bản của CB-SEM. Thứ ba, nghiên cứu không chỉ dừng lại ở việc đánh giá độ tin cậy và giá trị của thang đo (qua CFA), mà còn hướng đến kiểm định mô hình cấu trúc và khả năng dự đoán ngoài mẫu (out-of-sample predictive power) – một thế mạnh nổi bật của PLS-SEM thông qua công cụ PLS Predict. Cuối cùng, phương pháp PLS-SEM cho phép linh hoạt trong việc phân tích đa nhóm (Multi-group Analysis – MGA) mà không yêu cầu kích thước mẫu lớn như CB-SEM. Như vậy, lựa chọn PLS-SEM là hợp lý và phù hợp với định hướng khám phá, cấu trúc mô hình phức hợp và đặc điểm dữ liệu của nghiên cứu hiện tại^{78,85}.

Để đo lường mức độ phù hợp của mô hình với thực tế nghiên cứu, Nhóm tác giả sử dụng chỉ số Standardized root mean square residua (SRMR), Theo Hu và cộng sự⁸⁶ SRMR phải nhỏ hơn 0,08 hoặc 0,1 thì mới có ý nghĩa. Kiểm định mô hình lý thuyết được đánh giá với mức ý nghĩa 5% và được ước lượng bằng Bootstrap với 10.000 mẫu. Bên cạnh đó phân tích đa nhóm (MGA) của Henseler⁸⁷ và phép thử hoán vị sau đó được sử dụng để ước tính kết quả phân tích đa nhóm để kiểm định mức độ ảnh hưởng của giới tính đến quyết định

tài chính. Nhằm loại trừ khả năng kết quả nghiên cứu chịu ảnh hưởng đáng kể bởi thiên lệch phương pháp chung (CMB), nhóm tác giả đã tiến hành kiểm định bằng hai cách: thứ nhất, sử dụng kiểm định nhân tố đơn Harman⁸⁸ và nhận thấy không có nhân tố đơn lẻ nào giải thích vượt quá 50% tổng phương sai; thứ hai, kiểm tra hệ số phóng đại phương sai nội tại (inner VIF) theo khuyến nghị của Kock⁸⁹, kết quả cho thấy tất cả các giá trị VIF đều nhỏ hơn ngưỡng 3.3. Những kết quả này cho phép kết luận rằng vấn đề thiên lệch phương pháp chung không đáng lo ngại trong nghiên cứu này.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Mô tả mẫu nghiên cứu

Bảng 2 mô tả đặc điểm nhân khẩu học của 607 nhà đầu tư hộ gia đình đang sinh sống trong khu vực Thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm: Giới tính, độ tuổi, nghề nghiệp, kinh nghiệm.

Mô hình đo lường

Kiểm định thang đo

Bảng 3 cho thấy các khái niệm có chỉ số độ tin cậy Cronbach's Alpha và độ tin cậy tổng hợp (CR) đều lớn hơn 0. Các giá trị này nằm trên khoảng “đáng tin cậy từ hài lòng đến tốt” (0,70–0,90) và tiệm cận ngưỡng rất cao. Điều này thể hiện mức CR cao trong nghiên cứu này phản ánh độ nhất quán nội tại rất mạnh của thang đo, một dấu hiệu cho thấy các mục hỏi đều cùng đo lường ổn định một khái niệm. Quan trọng là, mặc dù các mục hỏi có thể tương đối giống nhau về nội dung, mỗi mục đã được thiết kế nhằm nhấn mạnh một khía cạnh cụ thể của khái niệm, qua đó đảm bảo độ bao phủ nội dung. Việc loại bớt một số mục (để giảm CR) có thể làm suy giảm khả năng nắm bắt đầy đủ phạm vi ý nghĩa của khái niệm đo lường. Thêm vào đó, tất cả các thang đo đều thỏa mãn giá trị hội tụ và phân biệt, với AVE $> 0,5$ và kết quả Fornell-Larcker và HTMT đều đạt yêu cầu, cho thấy chưa phát sinh vấn đề trùng lặp nghiêm trọng giữa các thang đo.

Trong tài liệu, độ tin cậy trên 0,9 thường được xem là rất tốt hoặc xuất sắc miễn là các biến quan sát không hoàn toàn trùng lặp về ý nghĩa. Do đó, với CR nằm trong khoảng (0,91–0,95), nhóm nghiên cứu quyết định giữ nguyên các thang đo này. Để củng cố cách tiếp cận, chúng tôi bổ sung luận giải rằng CR cao vẫn chấp nhận được nhằm đảm bảo tính toàn diện của thang đo, đồng thời viện dẫn khuyến nghị học thuật cho phép CR $> 0,9$ trong trường hợp thang đo bao quát khái niệm nghiên cứu một cách nhất quán. Điều này giúp khẳng định việc duy trì các thang đo nói trên

Bảng 2: Mô tả mẫu khảo sát

Đặc điểm mẫu	Số lượng	Phần trăm (%)
Giới tính		
Nam	317	53%
Nữ	290	47%
Tuổi		
Dưới 20 tuổi	60	10%
Từ 21 đến 30 tuổi	190	31%
Từ 31 đến 40 tuổi	162	27%
Từ 41 đến 50 tuổi	157	26%
Từ 51 đến 60 tuổi	31	5%
Trên 60 tuổi	7	1%
Nghề nghiệp		
Sinh viên	97	16%
Học giả	211	35%
Doanh nhân	173	28%
Nhân viên tư nhân	104	17%
Nhân viên công chúng	22	4%

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp, 2023

là hợp lý về mặt học thuật, dù độ tin cậy của chúng rất cao. Phương sai trích (AVE) lớn hơn 0,5; hệ số tải nhân tố lớn hơn 0,7 đạt ý nghĩa thống kê tốt theo Hair và cộng sự⁸⁴. Như vậy tất cả các biến quan sát đều được chấp nhận, các khái niệm đều đạt được giá trị tin cậy và giá trị hội tụ.

Bảng 3: Thang đo, độ tin cậy và độ giá trị

Khái niệm	Thang đo	Hệ số	Độ tin cậy tổng hợp	Phương sai trích (AVE)
Kiến thức tài chính kỹ thuật số (DEL) ($\alpha=0,912$)	Tôi cảm thấy hào hứng khi ứng dụng kiến thức tài chính kỹ thuật số của mình.	DFA1	0,62	0,893
	Tôi nhận thấy kiến thức về tài chính kỹ thuật số rất hữu ích trong việc đưa ra các quyết định tài chính.	DFE1	0,768	
	Tôi nhận thấy mức độ kiến thức tài chính ảnh hưởng đến việc lựa chọn sản phẩm tài chính.	DFK1	0,742	
	Tôi tích cực tham gia các khóa học để nâng cao kiến thức tài chính kỹ thuật số.	DFK2	0,851	
	Tôi cảm thấy tự tin trong việc sử dụng các công cụ và ứng dụng tài chính kỹ thuật số để quản lý tài sản của mình.	DFK3	0,816	
	Tôi sẵn lòng đầu tư thời gian và nỗ lực để nâng cao kiến thức tài chính của mình để đưa ra quyết định tài chính tốt hơn.	DFK5	0,790	
Thái độ tài chính (FA) ($\alpha=0,920$)	Tôi tin rằng thái độ tài chính của tôi ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính có lợi cho tương lai của mình.	FA1	0,792	0,882
	Tôi tin rằng thái độ tài chính của tôi ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính có lợi cho tương lai của mình.	FA2	0,740	
	Tôi tin rằng sự lạc quan trong thái độ tài chính sẽ tạo đà cho việc đưa ra những quyết định tài chính mạo hiểm hơn.	FA3	0,790	
	Tôi tin rằng thái độ tài chính tiêu cực của tôi có thể gây trở ngại và ảnh hưởng đến khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính hợp lý.	FA4	0,729	
	Tôi tin rằng sự chán nản và lo lắng trong thái độ tài chính sẽ làm suy yếu khả năng tôi đưa ra quyết định tài chính khôn ngoan.	FA6	0,622	
	Tôi tin rằng thái độ tài chính tích cực của tôi sẽ khuyến khích sự đầu tư và tiết kiệm thông minh.	FA7	0,790	
	Tôi tin rằng sự bi quan trong thái độ tài chính sẽ làm giảm sự kiên nhẫn và quyết tâm trong việc đưa ra quyết định tài chính.	FA8	0,882	
	Tôi tin rằng thái độ tài chính của tôi sẽ ảnh hưởng đến việc tìm hiểu và nắm bắt thông tin để đưa ra quyết định tài chính chính xác.	FA9	0,810	
	Tôi nhận thấy thái độ cảm xúc của tôi có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định tài chính của tôi.	FAE1	0,792	
Tự chủ tài chính (FAUT) ($\alpha=0,841$)	Tôi nhận thấy những cảm xúc như sợ hãi, phấn khích hay căng thẳng trong quyết định tài chính có thể phụ thuộc vào thái độ cảm xúc của tôi.	FAE2	0,740	0,772
	Tôi nhận thấy thái độ cảm xúc tích cực có thể thúc đẩy quyết định tài chính của tôi đúng đắn và tỉnh táo.	FAE3	0,790	

Continued on next page

Table 3 continued

	Tôi nhận thấy thái độ cảm xúc tiêu cực có thể ảnh hưởng đến khả năng đưa ra quyết định tài chính không cân nhắc và thiếu tính logic.	FAE4	0,729		
	Tôi tin rằng việc áp dụng các quy trình và chiến lược quản lý tài chính giúp tôi đưa ra những quyết định tài chính hợp lý và logic.	FAF1	0,790		
	Tôi tin rằng hiệu quả trong việc lập kế hoạch tài chính và đưa ra quyết định tạo ra kết quả tài chính ổn định và bền vững.	FAF2	0,779		
	Tôi tin rằng sự hiệu quả trong quản lý tài chính là yếu tố quan trọng trong việc đưa ra quyết định tài chính.	FAF3	0,801		
	Tôi tin rằng sự phụ thuộc vào người khác trong tài chính dẫn đến quyết định tài chính thiếu tự chủ.	FAF4	0,798		
	Tôi tin rằng mức độ tự chủ tài chính của tôi ảnh hưởng đến việc tôi đánh giá và quản lý rủi ro trong quyết định tài chính.	FAF5	0,866		
	Tôi thường xuyên xem lại hành vi cá nhân của mình trước khi đưa ra quyết định tài chính.	FAR1	0,891		
	Tôi nhận thấy việc xem xét lại giúp tôi đưa ra quyết định tài chính có tính cân nhắc và phù hợp.	FAR2	0,871		
	Tôi nhận thấy việc xem lại tạo cơ hội cho việc thay đổi quyết định tài chính phù hợp với mục tiêu tài chính cá nhân.	FAR3	0,829		
Năng lực tài chính (FC) ($\alpha = 0,933$)	Tôi tự tin về khả năng hiểu và phân tích các thông tin tài chính để đưa ra quyết định đúng đắn.	FC1	0,821	0,880	0,756
	Tôi có khả năng định rõ mục tiêu tài chính và lập kế hoạch để đạt được những mục tiêu.	FC2	0,867		
	Tôi thường xuyên tìm kiếm thông tin và tư vấn tài chính để hỗ trợ quyết định tài chính của mình.	FC3	0,844		
	Tôi có khả năng tạo dựng và duy trì một nguồn tiền dự phòng để đối phó với những tình huống khẩn cấp tài chính.	FC7	0,851		
	Tôi có kỹ năng giao tiếp và thương lượng tài chính để đạt được những điều khoản và điều kiện tốt nhất trong các giao dịch tài chính.	FC8	0,832		
Tính bốc đồng (IMP)($\alpha = 0,853$)	Tôi có xu hướng đưa ra quyết định tài chính dựa trên cảm xúc hơn là dựa trên thông tin cân nhắc và lý thuyết..	IMP1	0,847	0,860	0,656
	Tôi có xu hướng đưa ra quyết định tài chính mà không có sự cân nhắc kỹ lưỡng hoặc đánh giá lại thông tin cần thiết.	IMP2	0,889		
	Tôi nhận thấy rằng một trạng thái tâm lý hoặc tình huống bất ngờ có thể ảnh hưởng đến quyết định tài chính của tôi một cách đáng kể	IMP3	0,851		
Hiệu ứng đám đông (HE) ($\alpha = 0,833$)	Tôi đã từng thay đổi quyết định tài chính của mình dựa trên sự ảnh hưởng của người khác.	HE1	0,23	0,847	0,785
	Tôi cảm thấy sự hiện diện của một số lượng lớn người tham gia ảnh hưởng đến quyết định cá nhân trong một tình huống nhất định	HE2	0,889		

Continued on next page

Table 3 continued

Quyết định tài chính (FDM) ($\alpha=0,842$)	Tôi cảm nhận hiệu ứng đám đông có thể tạo ra cảm giác an toàn và đúng đắn trong việc đưa ra quyết định tài chính	HE3	0,851	0,890	0,786
	Tôi sẽ ra quyết định tài chính thường xuyên	FDM3	0,874		
	Tôi sẽ khuyến khích người khác đưa ra quyết định tài chính.	FDM5	0,821		
	Tôi thường cân nhắc kỹ lưỡng trước khi đưa ra quyết định tài chính.	FDM6	0,867		
	Tôi chỉ đưa ra quyết định tài chính khi đã tham khảo quyết định của người khác.	FDM8	0,912		

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của Nhóm tác giả, 2023

Để kiểm định tính phân biệt của thang đo, nghiên cứu sử dụng Bảng Fornell - Larcker Criterion so sánh căn bậc 2 của phương sai trích AVE với hệ số tương quan của 2 biến tiềm ẩn. Kết quả cho thấy: căn bậc 2 của AVE của một nhân tố lớn hơn tất cả độ tương quan giữa nhân tố đó với các nhân tố còn lại. Ngoài ra, nghiên cứu còn phân tích chỉ số Heterotrait - Monotrait (HTMT) < 0,9 để đánh giá tính biệt thức của dữ liệu nghiên cứu. Dựa vào Bảng 4, kết quả cho thấy các biến trong mô hình đều đạt tiêu chuẩn Fornell - Larcker Criterion và HTMT, tức là thang đo đạt giá trị phân biệt.

Đánh giá sự phù hợp của mô hình đo lường tổng thể (Model Fit)

Kết quả phân tích cho thấy mô hình nghiên cứu phù hợp với thực tế. Chỉ số SRMR của mô hình nghiên cứu rất thấp so với tiêu chuẩn. Chỉ số SRMR = 0,072 < 0,08. Giá trị SRMR càng nhỏ càng chứng minh sự phù hợp giữa dữ liệu khảo sát thực tế với mô hình đề xuất của nghiên cứu.

Đánh giá phân tích đa nhóm (Multi-Group Analysis)

Dựa vào các nghiên cứu văn bản hiện có, quyết định tài chính bị ảnh hưởng bởi giới tính. Vì vậy, để phân tích điều này, chúng tôi đã tiến hành phân tích đa nhóm dựa trên giới tính của người tham gia. Để thực hiện phân tích đa nhóm, cần thiết phải xác định tính không biến đổi đo lường bằng cách sử dụng quy trình MICOM^{87,90}. Tính không biến đổi hình thái đã được xác định, bởi vì trong cả hai nhóm (nam và nữ), các mục sử dụng để đo lường một khái niệm là giống nhau. Sau đó, bằng các kiểm tra tham số với 1000 lần hoán vị, tính không biến đổi hỗn hợp cũng đã được xác định. Do đó, việc tiến hành MGA cho phân tích tiếp theo được coi là có ý nghĩa, vì tính không biến đổi đo lường đầy đủ đã được thiết lập. Theo Kumar và cộng sự⁹¹ chỉ ra rằng không có sự khác biệt đáng kể giữa việc ra quyết định tài chính của nam và nữ. Do đó, giả thuyết H1 không được chấp nhận.

Kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng hệ số xác định (R²) để đánh giá sự tác động/giải thích của các biến độc lập lên biến phụ thuộc. Kết quả kiểm định giả thuyết tại Bảng 5 cho thấy: Giả thuyết H5 không được chấp nhận, các giả thuyết còn lại đều được chấp nhận. Theo Bảng 5, cụ thể như sau: Giả thuyết H2: Mối quan hệ giữa kiến thức tài chính kỹ thuật số sẽ tác động tích cực đến việc ra quyết định tài chính có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta =$

0,194, $p < 0,05$). Giả thuyết H3: Mối quan hệ giữa khả năng tài chính sẽ tác động tích cực đến ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = 0,615$, $p < 0,05$). Giả thuyết H4: Khả năng tài chính làm trung gian cho mối quan hệ giữa kiến thức tài chính kỹ thuật số và ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = 0,258$, $p < 0,05$). Giả thuyết H5: Thái độ tài chính sẽ tác động tích cực đến ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình không có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = 0,027$, $p > 0,05$). Giả thuyết H6: Tính bốc đồng sẽ tác động tiêu cực đến việc ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = -0,103$, $p < 0,05$). Giả thuyết H7: Tính bốc đồng điều tiết mối quan hệ giữa khả năng tài chính với việc ra quyết định tài chính có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = -0,075$, $p < 0,05$). Giả thuyết H8: Tự chủ tài chính có tác động tích cực đến việc ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = 0,118$, $p < 0,05$). Giả thuyết H9: Hiệu ứng đám đông có tác động tiêu cực đến việc ra quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình có ý nghĩa về mặt thống kê ($\beta = -0,125$, $p < 0,01$).

Thảo luận kết quả

Kết quả của chúng tôi phù hợp với bằng chứng thực nghiệm gần đây tại Việt Nam rằng khác biệt giới vẫn tồn tại trong các quyết định tài chính và kết quả kinh tế, dù pháp luật và chính sách đã tiến bộ, bởi những chuẩn mực giới kéo dài trong lao động và phân công vai trò ra quyết định trong gia đình. Điều này gợi ý rằng các chương trình can thiệp nên đi kèm thành tố thay đổi chuẩn mực xã hội, không chỉ nâng kỹ năng. Cụ thể, kết quả nghiên cứu cho thấy mối quan hệ kiến thức tài chính kỹ thuật số, khả năng tài chính, tính bốc đồng, năng lực tài chính, tự chủ tài chính, hiệu ứng đám đông đều có ảnh hưởng đến việc ra quyết định đầu tư của nhà đầu tư hộ gia đình (Hình 2).

Nghiên cứu hiện tại dự tính các yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính ảnh hưởng đến việc ra quyết định tài chính là kết quả của sự tương tác giữa sự khác biệt về hành vi cá nhân, kinh nghiệm sống, thực hành và hướng dẫn chính thức với mỗi người phát triển kiến thức, thái độ, năng lực và kỹ năng đối với các chủ đề tài chính và lĩnh vực tài chính. Giả thuyết H1 đề xuất các xu hướng khác nhau trong việc ra quyết định tài chính ở nam và nữ, nhưng kết quả báo cáo mâu thuẫn với các nghiên cứu trước đây, do đó thể hiện được sự không liên quan đến giới tính trong việc ra quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình⁵⁵. Điều này có thể liên quan đến các xu hướng trong bối cảnh kinh

Bảng 4: Tương quan giữa các cấu trúc khái niệm và chỉ số HTMT

	DEL	FA	EMOT	FUNC	REFL	FC	FDM
FA	0,368						
EMOT	0,429	0,701					
FUNC	0,383	0,692	0,873				
REFL	0,416	0,677	0,801	0,864			
FC	0,442	0,597	0,636	0,589	0,595		
FDM	0,547	0,593	0,649	0,585	0,575	0,86	
IMP	0,217	0,184	0,184	0,124	0,078	0,097	0,208

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của Nhóm tác giả, 2023

Bảng 5: Kết quả kiểm định giả thuyết

Giả thuyết	Đường dẫn	VIF	Std. β	t - value	Bootstrap	Kết luận	
H2	KIẾN THỨC TÀI CHÍNH KTS -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,466	0,194	4,076*	[0,117;0,278]	Chấp nhận	R_{2full} = 0,691
H3	KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,395	0,615	9,325*	[0,508;0,717]	Chấp nhận	
H4	KIẾN THỨC TÀI CHÍNH KTS -> NĂNG LỰC TÀI CHÍNH -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,267	0,258	5,268*	[0,184;0,345]	Chấp nhận	
H5	THÁI ĐỘ TÀI CHÍNH -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,028	0,027	0,512	[-0,069;0,129]	Loại	
H6	TÍNH BỐC ĐỒNG -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,980	-0,103	2,716*	[-0,138;-0,041]	Chấp nhận	
H7	NĂNG LỰC TÀI CHÍNH -> TÍNH BỐC DỒNG -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,091	-0,075	2,049*	[-0,130;-0,017]	Chấp nhận	
H8	TỰ CHỦ TÀI CHÍNH -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,457	0,118	2,014*	[0,013;0,218]	Chấp nhận	
H9	HIỆU ỨNG ĐÁM ĐỒNG -> QUYẾT ĐỊNH TÀI CHÍNH	1,521	-0,125	2,042*	[0,024;0,236]	Chấp nhận	
Ghi chú: * p < 0,05							

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của Nhóm tác giả, 2023

tế xã hội hiện nay gia tăng như thể hiện rõ trong các vấn đề quản lý tài chính, bằng cách trao quyền cho phụ nữ với để tăng cường việc quyền ra quyết định tài chính của họ, do đó thu hẹp sự thống trị của nam giới trong việc ra quyết định tài chính, tất cả đều thu hẹp khoảng cách giới tính trong việc ra quyết định tài chính hợp lý. Như Fonseca⁵¹ nhấn mạnh, sự sẵn sàng khai thác kiến thức tài chính kỹ thuật số dẫn đến kiến thức và năng lực tài chính chuyên ngành, cả hai đều mang lại cho họ sự độc lập về tài chính để đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn. Ở đây nghiên cứu lập luận rằng nam giới chắc chắn gánh vác trách

nhiệm thu thập kiến thức và kiến thức tài chính này để phục vụ cho các yêu cầu của gia đình và phụ nữ cũng âm thầm thừa nhận những nỗ lực của họ và chuyển hướng sự tập trung vào các vấn đề phi tài chính⁵⁰. Giả thuyết H2 giả định mối quan hệ trực tiếp giữa kiến thức tài chính kỹ thuật số ảnh hưởng tích cực đến việc ra quyết định tài chính với kết quả nghiên cứu thể hiện có ý nghĩa thống kê đối với giả thuyết này. Nghiên cứu hoàn toàn phù hợp với lý thuyết khung mục tiêu và những phát hiện của Azeez và Akhtar⁶⁰, trong đó các tác giả nhấn mạnh ảnh hưởng tích cực của kiến thức tài chính kỹ thuật số trong các hành vi tài chính khác

nhau mở đường cho việc ra quyết định tài chính hiệu quả. Điều này nhắc lại vô số lợi ích mà kiến thức tài chính kỹ thuật số mang lại như quản lý tài chính dễ dàng, sử dụng các nền tảng kỹ thuật số, xây dựng khả năng phục hồi và tăng cường năng lực tài chính để xử lý độc lập các vấn đề tài chính; tất cả những điều đó sẽ giúp việc ra quyết định tài chính mạnh mẽ dưới hình thức đầu tư sinh lời, tăng cường tiết kiệm.

Tập hợp các giả thuyết tiếp theo (H3 và H4) đã điều tra mối quan hệ trực tiếp và trung gian của năng lực tài chính với quyết định tài chính. Kết quả nghiên cứu xác nhận mối quan hệ tích cực và có ý nghĩa thống kê, giả thuyết ngoài việc phản ánh sự tương đồng với những phát hiện của Tahir và cộng sự⁴³. Để chứng minh H3 và H4, nghiên cứu khẳng định rằng năng lực tài chính cho sự tự tin, độc lập và động lực để tham gia vào quyết định tài chính một cách độc lập và khôn ngoan. Điều này cũng cho thấy vai trò của phương pháp tiếp cận năng lực làm nổi bật việc xây dựng năng lực tài chính kết hợp với các kỹ năng kỹ thuật số, tất cả đều có chức năng tiên phong trong quản lý tài chính mạnh mẽ dẫn đến các quyết định tài chính tối ưu. Những nỗ lực bổ sung của kiến thức tài chính không thể bị bỏ qua vì nó củng cố năng lực tài chính hiện có trong khi trang bị cho họ kiến thức để truy cập các nền tảng tài chính kỹ thuật số khác nhau sẽ hỗ trợ một người trong việc tăng cường quyết định tài chính⁶⁴.

Bắt tay vào các yếu tố quyết định khác của việc ra quyết định tài chính H5 đề xuất mối liên hệ tích cực giữa thái độ tài chính và quyết định tài chính với kết quả nghiên cứu không có ý nghĩa về mặt thống kê với tác động không đáng kể. Điều này có thể được lý giải cho hồ sơ của người trả lời, chủ yếu bao gồm các cá nhân trẻ, những người vẫn chưa phát triển sự khác biệt về nhận thức đối với quyết định tài chính về các quyết định như nghỉ hưu và đầu tư dài hạn. Những phát hiện này cũng mâu thuẫn với những nghiên cứu của Arifin và cộng sự¹³ trong số những người khác, tất cả đều báo cáo mối quan hệ giữa thái độ tài chính và quyết định tài chính có ảnh hưởng tích cực.

Ảnh hưởng của tính bốc đồng đối với quyết định tài chính cũng như mối quan hệ điều tiết của tính bốc đồng trong mối quan hệ giữa năng lực tài chính và quyết định tài chính là những điểm cần chú ý tiếp theo trong H6 và H7, với kết quả phù hợp với mối quan hệ tiêu cực giả thuyết giữa tính bốc đồng và quyết định tài chính và có ý nghĩa thống kê. Điều này là do, tính bốc đồng làm giảm suy nghĩ và làm xói mòn hành vi mua hàng hợp lý, thay thế nó bằng sự tự hài lòng ngắn hạn phi lý, tất cả đều mở đường cho việc đưa ra quyết định tài chính không đạt tiêu chuẩn⁷³. Do đó, nghiên cứu nhắc lại sự liên quan của việc tích hợp các yếu tố

tâm lý để tiết lộ tâm lý học nhận thức ăn sâu hướng dẫn hành vi tài chính của con người một cách vô thức. Tiếp tục, kết quả cho tính bốc đồng với vị trí là biến điều tiết trong mối quan hệ giữa năng lực tài chính và quyết định tài chính cho thấy rõ ràng những tác động tiêu cực của sự bốc đồng trong việc kiềm hãm những lợi ích tích lũy từ năng lực tài chính, do đó dẫn đến quyết định tài chính phi lý. Do đó, nghiên cứu cho rằng mặc dù có khả năng tài chính do hiểu biết về tài chính có được, tính bốc đồng có thể làm lu mờ và không đáng có những lợi ích từ trước đây. Điều này là do, hành vi bốc đồng hơn nữa điều này còn được củng cố thêm bằng giả thuyết H9, hiệu ứng đám đông dẫn đến vô tổ chức, không có chính kiến và quyết định vội vàng phi logic và nghe theo đám đông dẫn đến kết quả của một số yếu tố được đề cập trong mô hình năm yếu tố của Costa và McCrae⁹², chỉ để dập tắt các nhu cầu ngắn hạn và ảnh hưởng tiêu cực trong tương lai.

Cuối cùng, giả thuyết H8 đưa ra mối quan hệ tích cực giữa tự chủ tài chính và quyết định tài chính, kết quả của nó đã nói lên có ý nghĩa thống kê. Kết quả của nghiên cứu với lý thuyết khung mục tiêu cũng như những phát hiện của Jariwala⁴⁵, người ủng hộ vai trò quan trọng của quyền tự chủ tài chính trong việc ảnh hưởng đến quyết định tài chính, nghiên cứu lý luận rằng các cá nhân ngày nay được tiếp cận đầy đủ và hiểu biết về lợi ích tích lũy của việc ra quyết định sáng suốt, do đó đưa ra các sáng kiến khai thác các kỹ năng tài chính và kinh nghiệm để giảm thiểu những hạn chế tài chính phải đối mặt. Trong hành trình đạt được tự chủ tài chính này, họ muốn thể hiện tính xác thực của các kỹ năng đạt được, đưa ra các quyết định tài chính độc lập và khôn ngoan sau khi cân nhắc những ưu và nhược điểm, lợi ích cận biên và chi phí, tất cả để đảm bảo sự công nhận trong xã hội là những người ra quyết định tài chính hợp lý. Kết quả tổng thể của nghiên cứu toàn diện và độc đáo này mô tả sự liên quan của các yếu tố tâm lý, hành vi và giới tính khác nhau đối với việc ra quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình, tất cả đều ủng hộ việc thiết kế một danh mục đầu tư tài chính khả thi và sinh lợi để đảm bảo hạnh phúc tài chính trong thời gian dài⁴⁸.

Kết quả nghiên cứu đã khẳng định rằng hành vi đầu tư hộ gia đình (biểu hiện qua quyết định tài chính của nhà đầu tư hộ gia đình) thực sự chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ các yếu tố hành vi và tâm lý được đưa vào mô hình. Các yếu tố như kiến thức tài chính kỹ thuật số, năng lực tài chính, tự chủ tài chính, tính bốc đồng hay hiệu ứng đám đông đều có tác động ý nghĩa thống kê đến cách thức hộ gia đình ra quyết định đầu tư. Việc tái nhấn mạnh khái niệm hành vi đầu tư hộ gia đình trong phần thảo luận giúp làm rõ rằng trọng tâm đầu ra của nghiên cứu chính là cải thiện quá trình ra

quyết định tài chính của các hộ gia đình. Nhờ đó, phạm vi và đóng góp của nghiên cứu được định vị một cách rõ ràng hơn trong lĩnh vực tài chính hành vi cá nhân, lấp đầy khoảng trống khi trước đây chưa có nhiều nghiên cứu kết hợp đồng thời các yếu tố này để giải thích hành vi đầu tư của hộ gia đình.

So với các nghiên cứu trước đây, kết quả của nghiên cứu này có những đóng góp mới về mặt lý thuyết và thực tiễn. Các nghiên cứu trước chủ yếu tập trung vào hành vi của nhà đầu tư cá nhân hoặc tổ chức trong các bối cảnh thị trường lớn, mà ít chú trọng đến các yếu tố hành vi và tâm lý của nhà đầu tư hộ gia đình một nhóm đặc biệt có những quyết định tài chính mang tính chất phức tạp và chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố xã hội và tâm lý hơn. Cũng như trong các nghiên cứu khác, các yếu tố như kiến thức tài chính và tính bốc đồng vẫn ảnh hưởng đến quyết định đầu tư, nhưng nghiên cứu này bổ sung thêm vai trò của hiệu ứng đám đông và giới tính, giúp làm rõ mối liên hệ giữa hành vi tài chính và các đặc điểm nhân khẩu học tại Việt Nam.

Về đóng góp lý thuyết, nghiên cứu đã làm rõ rằng hành vi đầu tư hộ gia đình không chỉ đơn thuần là sự phản ánh các quyết định tài chính mang tính lý trí, mà còn bị chi phối bởi các yếu tố tâm lý, thái độ và thói quen của các thành viên trong gia đình. Điều này mở rộng khung lý thuyết về tài chính hành vi, bổ sung vào những nghiên cứu trước về tài chính hộ gia đình trong bối cảnh các quốc gia đang phát triển, giúp lý giải sâu hơn về hành vi đầu tư của nhóm đối tượng này.

Về giá trị thực tiễn, việc tập trung vào hành vi đầu tư hộ gia đình cho phép đưa ra các khuyến nghị cụ thể nhằm nâng cao phúc lợi tài chính cho các hộ gia đình. Các nhà đầu tư cá nhân có thể nhận ra tầm quan trọng của việc nâng cao kiến thức và kiểm soát các thiên kiến tâm lý (như hạn chế tính bốc đồng, không chạy theo đám đông mù quáng) để đưa ra quyết định hợp lý hơn. Đồng thời, các cơ quan quản lý và tổ chức tài chính có thể dựa trên những hiểu biết về hành vi này để thiết kế các chương trình giáo dục tài chính hoặc danh mục đầu tư phù hợp, giúp hộ gia đình xây dựng kế hoạch đầu tư khả thi và sinh lợi bền vững. Việc làm rõ và nhấn mạnh khái niệm “hành vi đầu tư hộ gia đình” do đó không chỉ tăng tính rõ ràng học thuật mà còn củng cố ý nghĩa ứng dụng của kết quả nghiên cứu, tạo điều kiện để những phát hiện này được chuyển hóa thành hành động và chính sách cụ thể.

KẾT LUẬN VÀ ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU TIẾP THEO

Kết luận

Nghiên cứu này cho thấy các yếu tố hành vi, tâm lý và giới tính: Kiến thức tài chính kỹ thuật số, Khả năng tài chính, Tính bốc đồng, Tự chủ tài chính, Hiệu ứng đám đông đều có tác động tích cực đến quyết định tài chính (trừ biến Thái độ tài chính) của nhà đầu tư hộ gia đình tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh.

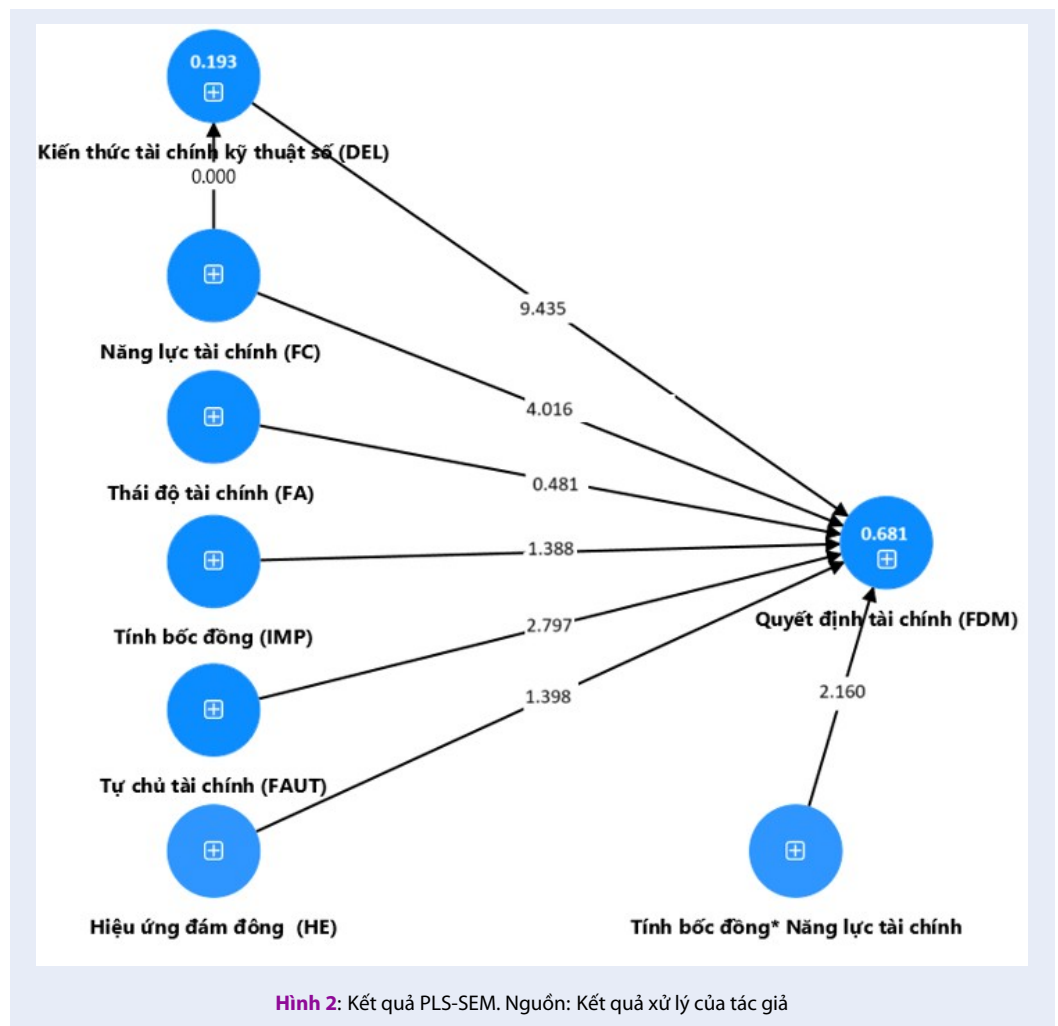
Kết quả nghiên cứu này sẽ cho phép các nhà quản lý tài chính và các nhà hoạch định chính sách hiểu rõ hơn về bản chất và loại ảnh hưởng mà các yếu tố tâm lý và hành vi và giới tính đối với quyết định tài chính của các nhà đầu tư hộ gia đình. Trong giai đoạn kinh tế suy thoái, nghiên cứu này sẽ có lợi cho các chuyên gia tài chính, cơ quan quản lý hoặc cố vấn đầu tư trong việc hiểu các mô hình hành vi trong việc ra quyết định tài chính có khả năng liên quan đến biến động của thị trường kinh tế và tài chính. Nghiên cứu này cũng sẽ giúp các nhà đầu tư nhận thức được tác động của các yếu tố tâm lý của chính họ đối với quyết định tài chính của họ và từ đó nâng cao tính hợp lý và hiệu quả của các quyết định đầu tư. Ngoài ra, nghiên cứu đã cố gắng giảm thiểu khoảng cách chênh lệch giữa Việt Nam và các nền kinh tế đang phát triển tương tự từ góc độ nhân khẩu học bằng cách điều tra mối quan hệ giới tính ảnh hưởng đến việc ra quyết định tài chính trong bối cảnh Việt Nam, chúng tôi nhấn mạnh rằng việc khám phá thêm về mối quan hệ này liên quan đến các yếu tố hành vi và tâm lý được liệt kê sẽ cho phép các nhà đầu tư hộ gia đình hiểu rõ hơn về hành vi thị trường của họ và đưa ra quyết định thẳng thắn liên quan đến các khoản đầu tư của họ từ thừa kế và hoặc tiết kiệm gia đình.

Định hướng nghiên cứu tiếp theo

Thứ nhất, các nghiên cứu tiếp theo nên mở rộng phạm vi mẫu cả về địa lý (ngoài TP.HCM, có thể so sánh khu vực nông thôn thành thị) và đặc điểm nhân khẩu (nhóm tuổi, thu nhập, học vấn). Điều này giúp đánh giá tính khái quát hóa của mô hình và phát hiện sự khác biệt theo vùng miền, đặc biệt trong bối cảnh chuyển đổi số tài chính diễn ra không đồng đều.

Thứ hai, cần triển khai thiết kế nghiên cứu dọc (longitudinal) hoặc thực nghiệm (RCT, nudge) để làm rõ quan hệ nhân quả. Ví dụ: can thiệp nâng cao kiến thức tài chính kỹ thuật số rồi đo lường sự thay đổi trong hành vi đầu tư hộ gia đình. Đây là cách khắc phục hạn chế “cắt ngang” của nghiên cứu hiện tại.

Thứ ba, nên đa dạng hóa công cụ đo lường, đặc biệt với khái niệm mới nổi như kiến thức tài chính số. Các nghiên cứu có thể phát triển thang đo đa chiều (kỹ năng thao tác, nhận diện rủi ro mạng, năng lực ra quyết định), đồng thời kiểm định chéo với dữ liệu



hành vi thực (log giao dịch ngân hàng/fintech) thay vì chỉ dựa trên tự báo cáo.

Thứ tư, các nghiên cứu tương lai có thể đi sâu vào tác động điều tiết/phân nhóm (giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn) để làm rõ cách các yếu tố tâm lý hành vi phát huy hoặc bị suy yếu. Điều này đặc biệt có giá trị trong việc thiết kế chính sách tài chính phù hợp cho từng nhóm dân cư.

Thứ năm, cần nghiên cứu liên thông giữa cấp hộ gia đình và thị trường: ví dụ, cách hành vi bầy đàn (herding) của nhà đầu tư hộ tác động lên thanh khoản, biến động giá và rủi ro bong bóng trên thị trường chứng khoán. Hướng này giúp kết nối nghiên cứu vi mô với quản trị vĩ mô.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

PLS-SEM: Mô hình cấu trúc bình phương tối thiểu từng phần

AVE: Phương sai trích

CR: Độ tin cậy tổng hợp

HTMT: Chỉ số Heterotrait-Monotrait

R²: Hệ số xác định

MGA: Phân tích đa nhóm

Bootstrap: Phương pháp lấy mẫu ngẫu nhiên có lặp lại

BCa: Bias-Corrected and Accelerated

XUNG ĐỘT LỢI ÍCH

Nhóm tác giả xin cam đoan rằng không có bất kỳ xung đột lợi ích nào trong công bố bài báo.

ĐÓNG GÓP CỦA TÁC GIẢ

Dương Thế Duy: Lên ý tưởng và định hướng nghiên cứu, xây dựng cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu, giám sát quá trình thực hiện, tham gia viết và phê duyệt nội dung bản thảo.

Nguyễn Tấn Hiệp: Thực hiện thu thập và xử lý dữ liệu, tham gia viết bản thảo, trực tiếp thực hiện các

chỉnh sửa và hoàn thiện bài viết, chịu trách nhiệm định dạng, nộp bài và trao đổi thông tin với tòa soạn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Dibb S, Merendino A, Aslam H, Appleyard L, Brambley W. The messy realities of financial decision-making and the policy implications for reducing financial vulnerability, in: BAM Conference in the Cloud 2020: Innovating for a Sustainable Future, 2020. Accessed: Jan. 15, 2023. Available from: <https://www.bam.ac.uk/civicrm/event/info?id=3638>.
- Bourova E, Anderson M, Ramsay I, Ali P. Impacts of financial literacy and confidence on the severity of financial hardship in Australia. *Austr. Acc. Business Finance J.* 2018;12(4):4–23. Available from: <https://doi.org/10.14453/aabfj.v12i4.2>.
- Limbu YB, Sato S. Credit card literacy and financial well-being of college students: a moderated mediation model of self-efficacy and credit card number. *International Journal of Bank Marketing.* 2019;37(4):991–1003. Available from: <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2018-0082>.
- Morewedge CK, Yoon H, Scopelliti I, Symborski CW, Korris JH, Kassam KS. Debiasing decisions: improved decision making with a single training intervention. *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences.* 2015;2(1):129–40. Available from: <https://doi.org/10.1177/2372732215600886>.
- de Bruin WB, Parker AM, Fischhoff B. Explaining adult age differences in decision-making competence. *Journal of Behavioral Decision Making.* 2012;25(4):352–60. Available from: <https://doi.org/10.1002/BDM.712>.
- Farias P. Determinants of knowledge of personal loans' total costs: how price consciousness, financial literacy, purchase recency and frequency work together. *Journal of Business Research.* 2019;102:212–9. Available from: <https://doi.org/10.1016/J.BUSRES.2018.01.047>.
- Cook LA, Sadegheini R. Effects of perceived scarcity on financial decision making. *J Publ Pol Market.* 2018;37(1):68–87. Available from: <https://doi.org/10.1509/JPPM.16.157>.
- Greenberg AE, Hershfield HE. Financial decision making. *Consumer Psychology Review.* 2019;2(1):17–29. Available from: <https://doi.org/10.1002/ARCP.1043>.
- Krava L, Ayal S, Hochman G. Time is money: the effect of mode-of-thought on financial decision-making. *Frontiers in Psychology.* 2021;12. Available from: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.735823>.
- Epstein S. Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *The American Psychologist.* 1994;49(8):709–24. Available from: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.49.8.709>.
- Lusardi A. Numeracy, financial literacy, and financial decision-making. *Numeracy.* 2012;5(1):2. Available from: <https://doi.org/10.5038/1936-4660.5.1.2>.
- Luo Y, Peng Y, Zeng L. Digital financial capability and entrepreneurial performance. *Int Rev Econ Finance.* 2021;76:55–74. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2021.05.010>.
- Zainul AA, Anastasia I, Siswanto HP, Putera Siswanto, Henny, The effects of financial attitude, locus of control, and income on financial behavior, in: International Conference on Entrepreneurship and Business Management (ICEBM) Untar; 2019. Available from: <https://doi.org/10.5220/0008488200590066>.
- Setiawan M, et al. Digital financial literacy, current behavior of saving and spending and its future foresight, *Econ. Innovat. N. Technol.* 2020. Available from: <https://doi.org/10.1080/10438599.2020.1799142>.
- Mette FM, de Matos CA, Rohden SF, Ponchio MC. Explanatory mechanisms of the decision to buy on credit: the role of materialism, impulsivity and financial knowledge. *Journal of Behavioral and Experimental Finance.* 2019;21:15–21. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2018.10.002>.
- Vosylis R, Klimstra T. How does financial life shape emerging adulthood? Short-term longitudinal associations between perceived features of emerging adulthood, financial behaviors, and financial well-being. *Emerging Adulthood.* 2020;10(1):90–108. Available from: <https://doi.org/10.1177/2167696820908970>.
- Gonzalez-Igual M, Santamaria TC, Vieites AR. Impact of education, age and gender on investor's sentiment: A survey of practitioners9. *Heliyon.* 2021;7(3). Available from: <https://doi.org/10.1016/J.HELIYON.2021.E06495>.
- Mokhtar N, Sabri MF, Ho CS. Financial capability and differences in age and ethnicity. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business.* 2020;7(10):1081–91. Available from: <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no10.1081>.
- Xiao JJ, Tang C, Shim S. Acting for happiness: financial behavior and life satisfaction of college students. *Social Indicators Research.* 2008;92(1):53–68. Available from: <https://doi.org/10.1007/s11205-008-9288-6>.
- Hochman G, Ayal S, Ariely D. Fairness requires deliberation: the primacy of economic over social considerations. *Frontiers in Psychology.* 2015;6(1):747. Available from: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00747>.
- Prinz S, Gründer G, Hilgers RD, Holtemöller O, Vernaeken I. Impact of personal economic environment and personality factors on individual financial decision making. *Frontiers in Psychology.* 2014;5(1):158. Available from: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00158>.
- Báo Chính phủ. GDP quý I/2023 ước tăng 3,32% [Internet]. 2023 [trích dẫn ngày 10 tháng 06 năm 2023]. Available from: <https://baochinhphu.vn/gdp-quy-i-2023-uoc-tang-332-102230329093506402.htm>.
- Hiếu VT, Phước BH, Vương BN. Tác Động Của Các Yếu Tố Hành Vi Đến Quyết Định Và Hiệu Quả Đầu Tư Của Nhà Đầu Tư Cá Nhân Trên Thị Trường Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh. 2020; Available from: <https://osf.io/bvyns/>.
- Katarachia A, Konstantinidis A. Financial education and decision making processes. *Procedia Economics and Finance.* 2014;9(14):142–52. Available from: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00015-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00015-X).
- Komara R, Widyastuti A. Does financial literacy impact financial decision making among the government employee. In: *Proceedings of the Journal of Contemporary Accounting and Economics Symposium 2018 on Special Session for Indonesian Study (JCAE 2018)*; 2018. p. 174–184. Available from: <https://doi.org/10.5220/0007018806120622>.
- Morgan PJ, Huang B, Trinh LQ. The need to promote digital financial literacy for the digital age. IN *THE DIGITAL AGE*; 2019.
- Lindenberg S, Steg L. Normative, gain and hedonic goal frames guiding environmental behavior. *The Journal of Social Issues.* 2007;63(1):117–37. Available from: <https://doi.org/10.1111/J.1540-4560.2007.00499.X>.
- Atkinson A, McKay S, Collard S, Kempson E. Levels of financial capability in the UK. *Public Money & Management.* 2007;27(1):29–36. Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9302.2007.00552.x>.
- Kahneman D, Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica.* 1979;47(2):263–91. Available from: <https://doi.org/10.2307/1914185>.
- Storchi S, Johnson S. Financial capability for wellbeing: An alternative perspective from the capability approach. *Bath Papers in International Development and Wellbeing*; 2016.
- Bell D, Raiffa H, Tversky A. *Decision Making: Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions.* Cambridge: Cambridge University Press; 1988. Available from: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511598951>.
- Milkman KL, Chugh D, Bazerman MH. How can decision making be improved? Perspectives on Psychological Science: A Journal of the Association for Psychological Science. 2009;4(4):379–83. Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2009.01142.x>.
- Sherraden MS. Building blocks of financial capability. In J. M. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. C. Curley (Eds.), *Financial capability and Asset building: Research, education, policy, and practice.* 2013;p. 1–43. Available from: <https://doi.org/10.1093/>

- acprofoso/9780199755950.003.0012.
34. Ajzen I. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 1991;50(2):179–211. Available from: [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).
35. Ibrahim ME, Alqaydi FR. Financial literacy, personal financial attitude, and forms of personal debt among residents of the UAE. *International Journal of Economics and Finance*. 2013;5(7):126. Available from: <https://doi.org/10.5539/ijef.v5n7p126>.
36. Beatty SE, Ferrell ME. Impulse buying: modeling its precursors. *Journal of Retailing*. 1998;74(2):169–91. Available from: [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(99\)80092-X](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(99)80092-X).
37. Whiteside SP, Lynam DR, Miller JD, Reynolds SK. Validation of the UPPS impulsive behaviour scale: A four-factor model of impulsivity. *European Journal of Personality*. 2005;19(7):559–74. Available from: <https://doi.org/10.1002/per.556>.
38. Heilman RM, Kusev P, Miclea M, Teal J, Martin R, Passanisi A, et al. Are impulsive decisions always irrational? An experimental investigation of impulsive decisions in the domains of gains and losses. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2021;18(16):8518. Available from: <https://doi.org/10.3390/ijerph18168518>.
39. Heyes SB, Adam RJ, Urner M, van der Leer L, Bahrami B, Bays PM, et al. Impulsivity and rapid decision-making for reward. *Frontiers in Psychology*. 2012;3:153. Available from: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00153>.
40. Jeske D, Briggs P, Coventry L. Exploring the relationship between impulsivity and decision-making on mobile devices. *Personal and Ubiquitous Computing*. 2016;20(4):545–57. Available from: <https://doi.org/10.1007/s00779-016-0938-4>.
41. Ottaviani C, Vandone D. Is impulsivity a mediator of the relationship between financial literacy and debt decisions? 2016;.
42. DeHart WB, Friedel JE, Lown JM, Odum AL. The effects of financial education on impulsive decision making. *PLoS One*. 2016;11(7). Available from: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0159561>.
43. Tahir MS, Ahmed AD, Richards DW. Financial literacy and financial well-being of Australian consumers: A moderated mediation model of impulsivity and financial capability. *International Journal of Bank Marketing*. 2022;39(7):1377–94. Available from: <https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2020-0490>.
44. Collins WA, Gleason T, Sesma A. Internalization, autonomy, and relationships: Development during adolescence. 1997;.
45. Jariwala HV. Effect of perception differences in money communication between parent-adolescents on financial autonomy: An experimental study using financial education workshops. *Applied Finance Letters*. 2020;9(SI):23–43.
46. Botha F, et al. Financial autonomy among emerging adults in Australia. 30/20. 2020;.
47. Christie WG, Huang CR. Following the pied piper: do individual returns herd around the market? *Financial Analysts Journal*. 1995;51(4):31–7. Available from: <https://doi.org/10.2469/faj.v51.n4.1918>.
48. Brüggen EC, Hogreve J, Holmlund M, Kabadayi S, Löfgren M. Financial well-being: a conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*. 2017;79(9):228–37. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>.
49. Woolley FR, Marshall J. Measuring inequality within the household. *Review of Income and Wealth*. 1994;40(4):415–31. Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.1994.tb00084.x>.
50. Wagner J, Walstad WB. Gender differences in financial decision-making and behaviors in single and joint households; 2022.
51. Fonseca R, Mullen KJ, Zamarro G, Zissimopoulos J. What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision making. *The Journal of Consumer Affairs*. 2012;46(1):90–106. Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2011.01221.x>.
52. Faccio M, Marchica MT, Mura R. CEO gender, corporate risk-taking, and the efficiency of capital allocation. *Journal of Corporate Finance*. 2016;39:193–209. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.02.008>.
53. Bernasek A, Bajtelsmit V. Predictors of women's involvement in household financial decision-making. *Financial Counseling and Planning*. 2002;13(2).
54. Cornwall AC, Byrne KA, Worthy DA. Gender differences in preference for reward frequency versus reward magnitude in decision-making under uncertainty. *Personality and Individual Differences*. 2018;135:40–4. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.06.031>.
55. Hsu YL, Chen HL, Huang PK, Lin WY. Does financial literacy mitigate gender differences in investment behavioral bias? *Finance Research Letters*. 2021;41:41. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101789>.
56. Frigerio M, Ottaviani C, Vandone D. A meta-analytic investigation of consumer over-indebtedness: the role of impulsivity. *International Journal of Consumer Studies*. 2020;44(4):328–42. Available from: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12570>.
57. Bennett F, Sung S. Dimensions of financial autonomy in low-/moderate-income couples from a gender perspective and implications for welfare reform. *Journal of Social Policy*. 2013;42(4):701–19. Available from: <https://doi.org/10.1017/S0047279413000330>.
58. Lyons AC, Kass-Hanna J. A methodological overview to defining and measuring “digital” financial literacy. *Financial Planning Review*. 2021;4(2). Available from: <https://doi.org/10.1002/cfp2.1113>.
59. Shen Y, Hueng CJ, Hu W. Using digital technology to improve financial inclusion in China. *Applied Economics Letters*. 2019;27(1):30–4. Available from: <https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1606401>.
60. Azeez NP, Akhtar SM. Digital financial literacy and its determinants: an empirical evidences from rural India. *South Asian Journal of Social Studies and Economics*. 2021;11(2):8–22. Available from: <https://doi.org/10.9734/sajsse/2021/v11i230279>.
61. Morgan PJ, Trinh LQ. Fintech and Financial Literacy in the LAO PDR. 2019;Available from: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3398235>.
62. Setiawan B, Nugraha DP, Irawan A, Nathan RJ, Zoltan Z. User innovativeness and fintech adoption in Indonesia. *Journal of Open Innovation*. 2021;7(3):188. Available from: <https://doi.org/10.3390/joitmc7030188>.
63. Allmark P, Machaczek K. Financial capability, health and disability. *BMC Public Health*. 2015;15(1):243. Available from: <https://doi.org/10.1186/s12889-015-1589-5>.
64. Çera G, et al. Improving financial capability: the mediating role of financial behaviour. *Economic Research Journal*. 2020;34(1):1265–82.
65. Johnson PJ, Parrotta JL. The impact of financial attitudes and knowledge on financial management and satisfaction of recently married individuals. *Financial Counseling and Planning*. 1998;9(2):59–75.
66. Rai K, Dua S, Yadav M. Association of financial attitude, financial behaviour and financial knowledge towards financial literacy: a structural equation modeling approach. *FIIB Business Review*. 2019;8(1):51–60. Available from: <https://doi.org/10.1177/2319714519826651>.
67. Sohn SH, Joo SH, Grable JE, Lee S, Kim M. Adolescents' financial literacy: the role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*. 2012;35(4):969–80. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2012.02.002>.
68. Anthony R, Ezat WP, Junid SA, Moshiri H. Financial management attitude and practice among the medical practitioners in public and private medical service in Malaysia. *International Journal of Business and Management*. 2011;6(8). Available from: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v6n8p105>.

69. Furnham A. *The New Psychology of Money*. Routledge; 2014. Available from: <https://doi.org/10.4324/9780203506011>.
70. Barberis N, Thaler R. A survey of behavioral finance. In *Advances in Behavioral Finance* (Vol. II). 2005;.
71. Whiteside SP, Lynam DR. The Five Factor Model and impulsivity: using a structural model of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*. 2001;30(4):669–89. Available from: [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00064-7](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00064-7).
72. Dickman SJ, Meyer DE. Impulsivity and speed-accuracy trade-offs in information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988;54(2):274–90. Available from: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.2.274>.
73. Moeller FG, Barratt ES, Dougherty DM, Schmitz JM, Swann AC. Psychiatric aspects of impulsivity. *The American Journal of Psychiatry*. 2001;158(11):1783–93. Available from: <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.158.11.1783>.
74. Zermatten A, Van der Linden M, d'Acremont M, Jermann F, Bechara A. Impulsivity and decision making. *The Journal of Nervous and Mental Disease*. 2005;193(10):647–50. Available from: <https://doi.org/10.1097/01.nmd.0000180777.41295.65>.
75. Mccarthy Y. Behavioral characteristics and financial distress 1. 2011;.
76. Sarstedt M, Hair JF, Ringle CM. PLS-SEM: indeed a silver bullet – retrospective observations and recent advances. *Journal of Marketing Theory and Practice*. 2022;.
77. Fornell C, Larcker DF. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *JMR, Journal of Marketing Research*. 1981;18(1):39–50. Available from: <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>.
78. Henseler J, Ringle CM, Sarstedt M. A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2014;43(1):115–35. Available from: <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>.
79. Muellbauer J. Habits, rationality and myopia in the life-cycle consumption function. *Ann Econ Stat*. 1988;9(9):47–70. Available from: <https://doi.org/10.2307/20075681>.
80. Shockey SS. Low-wealth adults' financial literacy, money management behaviors, and associated factors, including critical thinking. The Ohio State University; 2002.
81. Micarello H, Palacios M, Melo C, Burgos MB. Application of the CAEd Autonomy Scale to Assess the Impact of Financial Education. 2012;.
82. Van Raaij WF, Antonides G, de Groot IM, van RWF. G. Antonides, G.I. de Manon, The benefits of joint and separate financial management of couples. *Journal of Economic Psychology*. 2020;80. Available from: <http://doi.org/10.1016/j.joep.2020.102313>.
83. De Lizarraga ML, de Baquedano MT, Oliver MS, Closas A. Development and validation of a decision-making questionnaire. *British Journal of Guidance & Counselling*. 2009;37(3):357–73. Available from: <http://doi.org/10.1080/03069880902956959>.
84. Hair JF, Sarstedt M, Ringle CM, Gudergan SP. *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*. Sage Publications; 2017. Available from: http://doi.org/10.1007/978-3-319-05542-8_15-1.
85. Hair JF, Black W, Babin B, Anderson R, Tatham R. *Multivariate data analysis*. 7th ed. 2010;.
86. Hu LT, Bentler PM. Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*. 1999;6(1):1–55. Available from: <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>.
87. Klesel M, Schuberth F, Henseler J, Niehaves B. A test for multi-group comparison using partial least squares path modeling. *Internet Research*. 2019;29(3):464–77. Available from: <https://doi.org/10.1108/INTR-11-2017-0418>.
88. Podsakoff PM, MacKenzie SB, Lee JY, Podsakoff NP. Common method biases in behavioral research: a critical review of the literature and recommended remedies. *The Journal of Applied Psychology*. 2003;88(5):879–903. Available from: <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879>.
89. Kock N. Common method bias in PLS-SEM: A full collinearity assessment approach. *Int J e-Collab*. 2015; Available from: <https://doi.org/10.4018/ijec.2015100101>.
90. Henseler J, Ringle CM, Sarstedt M. Testing measurement invariance of composites using partial least squares. *International Marketing Review*. 2016;33(3):405–31. Available from: <https://doi.org/10.1108/IMR-09-2014-0304>.
91. Kumar P, Islam MA, Pillai R, Sharif T. Analysing the behavioural, psychological, and demographic determinants of financial decision making of household investors. *Heliyon*. 2023;9(2). Available from: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e13085>.
92. Costa PT, McCrae RR. The Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R). In *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment*. 2008;.



Impact of behavioral factors, psychological factors, and genders on financial decision making: The case of household investors in Ho Chi Minh City

Duong The Duy¹, Nguyen Tan Hiep^{2,*}



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

ABSTRACT

The research investigates the relationships among a range of behavioral and psychological factors, gender, and financial decision-making among household investors in Ho Chi Minh City. The survey was conducted using a questionnaire, with data collected via convenience sampling. Building on previous studies, the research team conducted expert interviews to refine the scale and questionnaire to align with the research objective. The study collected 667 responses from 667 household investors in Ho Chi Minh City. PLS-SEM has been used to test hypotheses. Then, PLS Predict has been applied to estimate the out-of-sample predictive power of the proposed model. Finally, a multi-group analysis has been applied to assess the differences across genders. The research results showed that financial digital literacy, financial capability, financial autonomy, impulsivity, and the herding effect all affect financial decision-making.

Additionally, financial capability partially mediates the nexus between financial digital literacy and financial decision-making. Also, impulsivity negatively moderates the relationship between financial capability and financial decision-making. The overall results of this research portray the influence of various psychological, behavioral, and gender factors on financial decision-making. Based on the research findings, the study supports the design of a feasible and lucrative financial portfolio to ensure households' long-term financial well-being.

Key words: Financial decisions, financial autonomy, financial attitude, financial capability, impulsivity, herding effect, household investor

¹*Ho Chi Minh City University of Foreign Languages - Information Technology, Vietnam*

²*Greater Manchester Business School, University of Greater Manchester, UK*

Correspondence

Nguyen Tan Hiep, Greater Manchester Business School, University of Greater Manchester, UK

Email: nth10mpo@bolton.ac.uk

History

- Received: 28-07-2023
- Revised: 19-09-2025
- Accepted: 14-05-2026
- Published Online: 10-08-2026

DOI : <https://doi.org/10.32508/vnuhcmj-ebl.v10i3.1292>



Check for updates

Copyright

© VNUHCM Journal. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International license.

Cite this article : The Duy D, Tan Hiep N. **Impact of behavioral factors, psychological factors, and genders on financial decision making: The case of household investors in Ho Chi Minh City.** *VNUHCM J. Econ. Bus. Law.* 2026; 10(3):6880-6905.