



Arenguseire Keskus

TULEVIKU-MINU RAHALINE HEAOLU

Kuidas nügida inimesi suurema rahalise heaolu suunas?

Leonore Riitsalu, MTÜ Rahatarkus ja Estonian Business School

2019

Tuleviku-minu rahaline heaolu

Kuidas nügida inimesi suurema rahalise heaolu suunas?

2019

Autor:

Leonore Riitsalu, MTÜ Rahatarkus ja Estonian Business School

Uuringus sisalduva teabe kasutamisel palume viidata allikale: Riitsalu, L., Tuleviku-minu rahaline heaolu. Arenguseire Keskus (2019). Uuringus sisalduva teabe kasutamisel palume viidata lisaks allikale ka tellijale.

Arenguseire Keskus on Riigikogu juures tegutsev mõttekoda, mille ülesandeks on ühiskonna pikaajaliste arengute analüüsimine, uute trendide avastamine ning arengustsenaariumide koostamine.

Sisukord

Sissejuhatus	4
1.1. Rahaline heaolu – objektiivne või subjektiivne näitaja?	4
1.2. Teadmised ja oskused või psühholoogilised omadused?	6
1.3. Käegakatsutav heaolu täna või abstraktne heaolu kauges tulevikus?.....	11
1.4. Eksitavad teleskoobid	12
1.5. Keerukad valikud.....	13
1.6. Arukamate finantsotsuste suunas nügimine	14
KASUTATUD ALLIKAD:	18

Sissejuhatus

Vananeva rahvastiku tõttu peavad enamiku arenenud riikide elanikud vähemalt osa oma pensionirahast ise koguma. Selleks sobivad finantsteenused on keerukad, teadlike valikute tegemiseks on vaja rahatarkust ehk finantskirjaoskust. Viimasel ajal on selgunud, et üksnes rahatarkusest ja heast sissetulekust arukate valikute tegemiseks ei piisa. Hoopis enam tuleb tähelepanu pöörata psühholoogilistele teguritele, mis inimesi nende haridustasemest või sissetulekute suurusest hoolimata mõistlikest valikutest kõrvale kallutavad. Veelgi enam, kui inimene pensioniealist ennast iseendana ei taju, ei ole tal ka motivatsiooni tänase tarbimise arvelt oma heaolu kindlustada. Paljudes riikides on vastu võetud finantshariduse strateegiad, mis seda probleemi lahendada püüavad. Samal ajal on teadlased näidanud ka niisuguse sekkumise kasinat mõju tegelikule finantskäitumisele. Seepärast vaatavad poliitikakujundajad järjest enam käitumisteadlaste poole ja testivad lahendusi, mis inimesi arukama käitumise suunas nügivad ja aitavad neil tuleviku nimel teadlikke valikuid teha.

Lühikokkuvõte:

- **Rahaline heaolu on tajutud võime hoida praegust elustiili ja saavutada soovitud elustiil tulevikus. Rahalise heaolu hindamiseks ei piisa üksnes objektiivsetest näitajatest.**
- **Inimesed pole läbinisti ratsionaalsed, seepärast ei saa neilt eeldada pikaajaliste arukate valikute tegemist.**
- **Senisest enam võiks rahalise heaolu parandamise nimel kasutada käitumis-ökonoomika valdkonna teadmisi nii avalikus kui ka erasektoris.**

1.1. Rahaline heaolu – objektiivne või subjektiivne näitaja?

Rahaline heaolu (*financial well-being*) on võrdlemisi uus termin, millel on mitmeid tõlgendamisvõimalusi. Kellegi jaoks võib see tähendada võimet osta poest kõiki tema jaoks

ihaldusväärseid asju, kompenseerides nii stressirohket tööaega, mõne teise jaoks aga vabadust mitte taluda tüütuid töökohustusi ja ülemusi, vaid elada endale meelepärasemal moel. Seega ei saa rahalist heaolu hinnata vaid objektiivsete mõõdikutega, mõistmata inimeste väärtushinnanguid ja eelistusi.

Analüüside ja uurimuste tulemusena saadud parameetritest on rahalise heaolu hindamiseks seni kasutatud pigem objektiivseid näitajaid (säästmismäär, jõukus). Viimastel aastatel on aga teadurid hakanud enam tähelepanu pöörama subjektiivsele poolele. Majandusnäitajate arvutamise asemel küsitakse inimeste hinnanguid näiteks sellistele väidetele (Netemeyer *et al.*, 2018):

Mulle tundub, et minu rahalise olukorra tõttu ei saa ma endale iial asju, mida ma elus tahan.

Rahaasjad kontrollivad minu elu.

Ma saavutan rahalised eesmärgid, mille olen endale seadnud.

Olen rahaliselt kindlustatud elupäevade lõpuni.

Rahalist heaolu defineeritakse erinevalt. Brüggén jt (2017) selgitavad seda kui „tajutud võimet säilitada praegune elatustase ja saavutada soovitud elustiil ning rahaline vabadus tulevikus“. Netemeyer jt (2018) väidavad, et see koosneb kahest osast: praegune rahaasjade korraldamine stress ja kindlustunne tuleviku rahaliste eesmärkide saavutamisel. Neid osi mõjutavad erinevad tegurid – mis selgitab esimest, ei mängi olulist rolli teises ja vastupidi. Üksnes vanusel ja sissetuleku suurusel on statistiliselt oluline seos mõlema osaga. Ootuspäraselt on suurema tulu teenijatel ka parem rahaline heaolu. Muret praeguse toimetuleku pärast näitab käitumine rahaasjade korraldamisel, enesevalitsus ja materiaalsed väärtused. Tuleviku rahalist kindlustatust mõjutab tajutud enesetõhusus, valmisolek investeerimisriske võtta ja rahaasjade pikaajaline planeerimine (Netemeyer *et al.*, 2018). Seega peaks rahalise heaolu parandamiseks sihtima mõlemat poolt mõjutavaid tegureid. Pensionipõlve kindlustamise kontekstis on olulisem teine pool – kindlustunne, et tulevikus jõutakse soovitud elustiilini, mida ei saa aga saavutada ilma rahaasjade teadliku korraldamiseta olevikus.

Kempson ja Poppe (2018) jagavad rahalise heaolu kolmeks komponendiks: praeguste rahaliste kohustustega toimetulek, mugav rahaline hakkamasaamine ja tuleviku rahaline kindlustamine. Nii leidsid nad Norras tehtud uuringu andmete põhjal, et rahalist heaolu mõjutavad kõige enam käitumine raha kasutamisel, kontrollikese, kindelolek oma teadmiste piisavuses ning sotsiaal-

majanduslik keskkond. Kaudne mõju on rahaasjade juhtimisel, hoiakutel, teadmistel ja kogemustel ning isiksuseomadustel.

Sarnaselt Netemeyeri jt (2018) uurimuse tulemustega on ka kolme rahalise heaolu komponendi taga erinevad tegurid. Antud ülevaate jaoks on olulisim viimane, so rahalise heaolu osa ja tuleviku rahaline kindlustamine. Siin leiti, et Norras mängivad rahaasjade korraldamisel kõige olulisemat rolli käitumine, sugu, vanus ja sissetulek. Teadmised ja psühholoogilised tegurid seda osa rahalisest heaolust oluliselt ei mõjutanud. See võib tuleneda asjaolust, et **kaugema tuleviku kohta annab hinnanguid meis olev ratsionaalne planeerija, mitte emotsionaalne tegutseja** (Thaler & Sunstein, 2009). **Kuna tulevik on veel kaugel, ei mõjuta tegelikud rahaasjus tehtud valikud hinnangut tuleviku kindlustamisele, pigem lähtutakse tuleviku ennustamisel praegusest elatustasemest.** Huvitav oleks samadelt inimestelt paarikümne aasta pärast küsida, millise hinnangu nad annaksid nüüd – kas nende siis veel tulevane rahaline heaolu oli piisavalt kindlustatud või mitte.

1.2. Teadmised ja oskused või psühholoogilised omadused?

Ligi sajas riigis tegeletakse rahatarkuse parandamisega, enam kui viiekümnes riigis on loodud riiklik finantshariduse strateegia (OECD, 2015), nii ka Eestis. Finantsharidus tähendab rahatarkuse parandamise protsessi koolituste, infomaterjalide, teavitamise või veebirakenduste loomise kaudu. **Viimastel aastatel on aga mitmed analüüsid näidanud teadmiste ja oskuste arendamise vähest mõju tegelikule käitumisele rahaasjade korraldamisel** (Fernandes *et al.*, 2014; Miller *et al.*, 2015), **aga eriti pikaajalisele planeerimisele ja investeerimisele** (Atkinson *et al.*, 2015). Neist enam selgitab erinevat käitumist uuritavate psühholoogiline profiil. Senised rahvusvahelised rahatarkuse uuringud keskenduvad teadmistele ja oskustele, hoiakutele ja käitumisele ilma psühholoogiliste tegurite hindamise või rahalise heaolu mõõtmiseta.

Hollandis leiti, et kui finantskäitumise uuringusse lisada küsimused psühholoogiliste tegurite kohta, selgitavad need erinevusi kaks korda enam kui sotsiaal-majanduslik taust, hoiakud ja teadmised kokku (Shephard *et al.*, 2017). Norras uuriti psühholoogiliste tegurite seost rahalise heaoluga. Ka seal leiti neil olevat olulisem roll kui teadmistel ja oskustel (Kempson *et al.*,

2017). Rootsis järeldati, et hea enesekontrolliga inimesed panevad suurema tõenäosusega raha kõrvale, nad on rahaasjade korraldamisel kohusetundlikumad, muretsevad rahaasjade pärast vähem ning on kindlamad oma tuleviku rahalise heaolu suhtes (Strömbäck *et al.*, 2017).

Mis vahet on rahatarkusel ja rahalisel heaolul?

Rahatarkus tähendab teadmisi ja oskusi, hoiakuid ja käitumist isiklike ja pere rahaasjade korraldamisel. **Rahaline heaolu** on eesmärk, mille nimel rahatarkust arendada ja teadlikke valikuid teha.

Rahatarkuse tõlgendamisel on kaks koolkonda. Üks neist selgitab seda kui teadmisi rahaasjadest ja oskusi rahaga ümber käia ning eeldab, et head teadmised viivad aruka käitumiseni. Teine lähenemine on märksa laiem:

Finantskirjaoskus on rahaasjade ja nendega seotud riskide teadmine ja mõistmine, motivatsioon ja kindlus neid teadmisi erinevates olukordades kasutada parandamiseks isiklikku ja ühiskondlikku rahalist heaolu ning võimaldamaks majanduselus osalemist (OECD, 2014).

See koolkond rõhutab motivatsiooni ja kindluse rolli teadmiste rakendamisel ning selgitab, miks rahatarkuse parandamisega tegeleda tasub. Kui inimene on oma rahaasjad nii lähikuudel kui ka kaugemas tulevikus läbi mõelnud ja oma tuleviku rahaliselt kindlustanud, on ta vähem sõltuv igakuisest sissetulekust ega vaja toimetulekuks toetust. Veelgi enam, rahaline heaolu tagab inimestele vabaduse oma elus laiemas mõttes valikuid teha ja ühiskonnaelus kaasa lüüa.

Psühholoogilised omadused, millel on leitud olevat oluline seos finantskäitumisega, on näiteks kohusetundlikkus, impulsiivsus, optimism, orienteeritus tulevikku, enesekontroll, kontrollikese ja enesetõhusus (Bastounis *et al.*, 2004; Farrell *et al.*, 2016; Kempson *et al.*, 2013, 2017; Shephard *et al.*, 2017; Tang *et al.*, 2015; Thaler & Shefrin, 1981). Kohusetundlikud inimesed planeerivad oma tulusid ja kulusid, teevad kaalutletud ostuotsuseid ning koguvad raha tulevaste eesmärkide jaoks. Impulsiivsed inimesed seevastu elavad pigem tänases ega kindlusta oma tuleviku rahalist heaolu. Enesetõhusus on hinnang oma suutlikkusele tegutseda soovitud

eesmärgi nimel. Mida kõrgem see hinnang on, seda suurema tõenäosusega investeeritakse ega olda võlgades. Kontrollikese tähendab lihtsustatult seda, kas inimene usub pigem, et tema edu on tema enda või teiste teha. Viimase mõõtmiseks kasutati Norra rahalise heaolu uuringus selliseid väiteid (Kempson *et al.*, 2017):

Ma saan üsna hästi määrata, mis minu elus juhtub.

Minu rahaline olukord on paljuski väljaspool minu kontrolli.

Kui teen rahaasjus plaane, teen kõik endast sõltuva, et neid täita.

Optimism lubab uskuda, et asjad lahenevad kuidagi iseenesest. Nii on tõestatud, et optimistlikumad inimesed jätavad suurema tõenäosusega pensionivalikud tegemata (Balasuriya *et al.*, 2014). Eestis plaanib kolmandik elanikest jätkata pensionealisena töötamist ning viiendik loodab pensionipõlves saada rahalist toetust lastelt ja abikaasalt. Ise kaugema tuleviku nimel mujale kui kohustuslik pensionifond on raha investeerinud oluliselt väiksem osa inimestest (Saar Poll, 2015). Üheks põhjuseks võib siin olla optimism – küllap asjad kuidagi lahenevad.

Milline on rahatarkuse ja rahalise heaolu olukord Eestis?

Selle koolkonna hinnangul, kes tõlgendab rahatarkust kui üksnes teadmisi ja oskusi, on Eestis rahatarkusega kehvasti. 2014. aastal intervjueriti 140 riigis kokku 150 000 inimest. Neilt küsiti neli küsimust, millega hinnati teadmisi investeerimisriskide hajutamise vajalikkusest, inflatsiooni ja liitintressi olemusest ning oskust arvutada lihtintressi. Uuringut rahastas reitingufirma Standard & Poor's. **Eestis teadis kõigile neljale küsimusele õiget vastust napilt üle poole vastanuist – 54%. Uuringu autorid järeldavad, et ligi pooled Eesti elanikest on finantskirjaoskamatud** (Klapper *et al.*, 2014).

Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon (OECD) mõõdab rahatarkust märksa põhjalikumalt. Nemad jagavad finantskirjaoskuse kolmeks komponendiks: teadmised, hoiakud ja käitumine. Õigete vastuste eest teadmisi hindavatele küsimustele on võimalik saada maksimaalselt 7 punkti, pikaajaliste rahaliste eesmärkide saavutamist toetavate hoiakute eest maksimaalselt 5 ning aruka finantskäitumise eest kuni 9 punkti. Kokku on parim võimalik finantskirjaoskuse skoor 21 punkti. Nii kõrget punktisummat ei saadud 2015. aastal toimunud

rahvusvahelise uuringu tulemusena mitte üheski kolmekümnest osalenud riigist. Keskmise punktisumma uuringus osalenud OECD riikides oli 13,7; Eestis oli see 13,4. **Teadmiste keskmine punktisumma oli Eesti elanike omast kõrgem vaid Hongkongi ja Lõuna-Korea elanikel, Eesti käitumise skoor oli aga üks Euroopa madalamaid.** See tähendab, et Eesti elanikud planeerivad ja investeerivad tuleviku rahalise heaolu nimel vähem, kui nende teadmised ja sissetulekud võimaldaksid.

Sama meetodika alusel korraldati finantskirjaoskuse uuring Eestiska 2010. aastal. Viie aastaga olid toimunud muutused kõigis finantskirjaoskuse osades, teadmiste ja tegeliku käitumise vahe oli aga endiselt märkimisväärselt suur (vt Joonis 1). Teame küll, et peaksime rahaasju teadlikumalt korraldama, aga me ei jõua alati nende teadmiste rakendamiseni. Järgmine võrdlusuuring tehakse 2019. aasta teises pooles.

Rahalist heaolu pole Eestis veel põhjalikult hinnatud. OECD andmed võimaldavad analüüsida üksnes selle esimest poolt, rahalist heaolu olevikus. Selleks arvutasid Riitsalu ja Murakas (2019) viiepalliskaalal välja neljale väitele antud hinnangute aritmeetilise keskmise:

Minu majanduslik olukord piirab minu võimalusi teha seda, mis on minu jaoks oluline.

Ma kipun muretsema tavapäraste elamiskuludega hakkamasaamise pärast.

Mul on praegu liiga suured võlad.

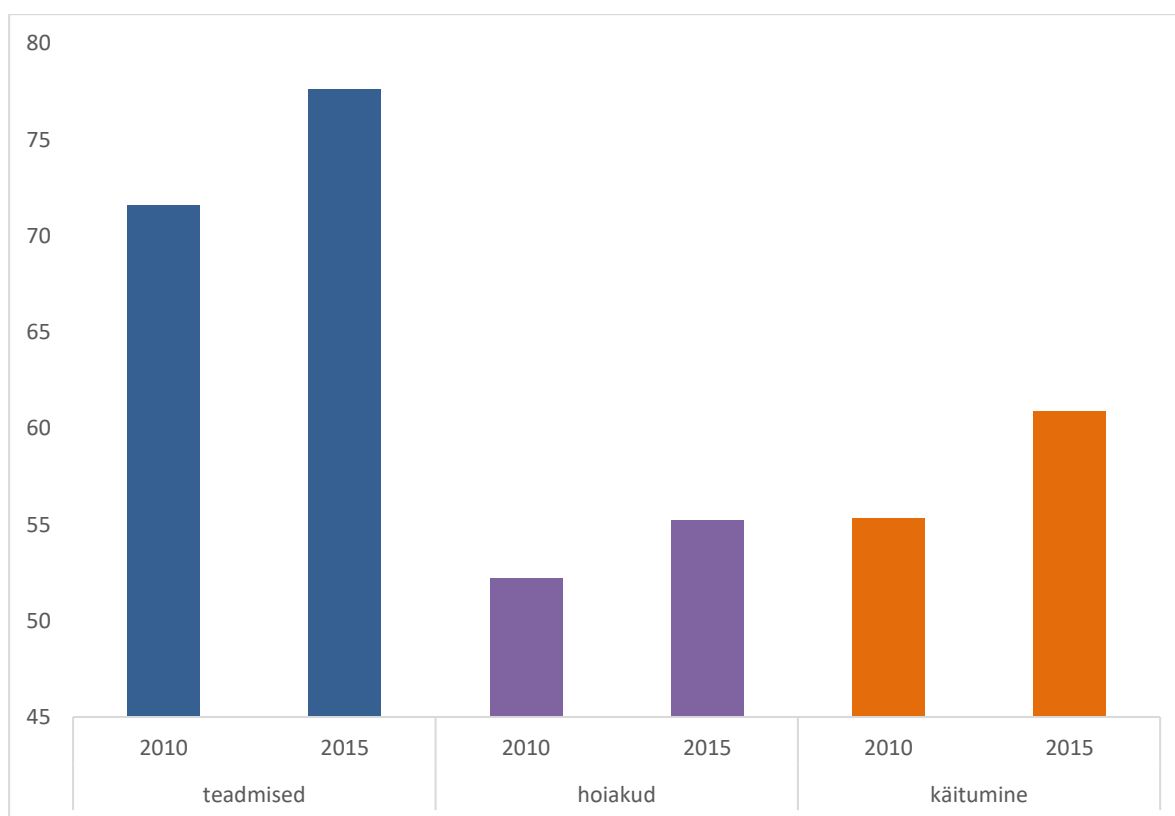
Ma olen rahul oma praeguse majandusliku olukorraga.

Tulemused näitavad, et **Eesti elanikud on enda hinnangul pigem kõrgemal rahalise heaolu tasemel.** Mehed, noored ja eestlased andsid oma rahalisele heaolule parema hinnangu kui naised, kesk- või vanemaealised ning mitte-eestlased. **Sissetulekute taseme ja rahalise heaolu vahel on tugev seos** (Riitsalu ja Murakas, 2019). Siin peaks aga mees pidama, et Eestis hinnati vaid rahalise heaolu esimest poolt, praegust toimetulekut, uurimata kindlustatust tulevikus. Netemeyer jt (2018) leidsid, et rahalise heaolu teisele poolele on sissetulekute

suurusel väiksem mõju. Loodetavasti võimaldavad tulevased uuringud seda seost Eestis põhjalikumalt uurida.

OECD metoodika alusel arvatud teadmiste skoor ei ole Eestis rahalise heaoluga oluliselt seotud, küll aga on statistiliselt tähtis käitumise punktisumma ning subjektiivsete finantsteadmiste korrelatsioon. **See tähendab, et need, kes hindavad oma teadmisi rahaasjadest piisavaks, on ka paremal rahalise heaolu tasemel, mis kinnitab rahatarkuse definitsioonis olulisena välja toodud kindlust teha teadlikke valikuid.**

Joonis 1. Keskmine teadmiste, hoiakute ja käitumise skoor Eestis 2010. ja 2015. aasta uuringu andmetel, väljendatuna protsendina maksimumskoorist



Allikas: Veeret, 2016

1.3. Käegakatsutav heaolu täna või abstraktne heaolu kauges tulevikus?

Psühholoogiliste tegurite rolli finantskäitumises uurivad eelkõige majanduspsühholoogia (*economic psychology*) ja käitumisökonomika (*behavioural economics*) valdkonna teadlased. Nad on näidanud, et inimesed eelistavad lühiajalisi eesmärke pikemaajalistele, tajuvad riske ja tulusid ajas erinevalt ning jätavad keerukad valikud pigem tegemata. Teame küll, et peaksime riske hajutama ja tuleviku nimel investeerima, aga lihtsam on otsustamine edasi lükata. Paraku läheb selline viivitamine kalliks maksma.

Tuleviku heaolu on liialt abstraktne ja hoomamatu, et selle nimel praegu raha kulutamata jätta. On lihtne hinnata, kui meeldiv on täna restoranis einestada, aga märksa keerukam on ennustada, millist kasu saaks kauges tulevikus, kui kulutatud summa kõrvale panna. Seepärast kipuvad inimesed eelistama käegakatsutavat oleviku heaolu, mitte hoolitsema kaugema tuleviku elustandardi eest.

Veelgi enam, **me ei pruugi tuleviku-mina iseendana tajuda**. Hersfield jt (2009) kirjeldavad seda kui vastuolu oleviku- ja tuleviku-mina vahel ning soovivad antud lahknevust visualiseerimise abil vähendada, näiteks digirakenduse abil oma fotot töödelda. Kui suudame näha ennast vanana, on kergem kujutleda oma vajadusi selles eluetapis. See muudab rahaasjade planeerimise konkreetsemaks ja selgemini hoomatavaks.

Kauge tuleviku nimel raha kasvama panemist tajutakse nagu oma rahast ilmajäämist. Kaotusevalu suhtes on inimesed aga üle kahe korra tundlikumad kui võidurõõmu suhtes (Kahneman & Tversky, 1979), mistõttu püütakse kaotusi vältida, isegi kui tõenäosus rahaliselt võita väheneb. Et kaotusetõrksusest üle saada, vajavad inimesed kiiret tagasisidet oma pikaajalisele finantsotsusele. Selleks sobib isegi midagi väga lihtsat ja odavat, kas või naerunäoga tekst: „Tubli!“ Kaotusevalu aitab vähendada ka võimalus midagi võita, näiteks saavad kõik investeerimisotsuse teinud osaleda loosimises (Fertig *et al.*, 2015). Isegi kui võiduvõimalus on pisike ja auhind tagasihoidlik, aitab see kaotusetõrksusest jagu saada. Teine võimalus inimesi otsuseid tegema panna on kaotusetõrksust heas mõttes ära kasutada ja selgitada, millest ilma jäädakse, kui otsustamine edasi lükata (Keller *et al.*, 2011). Näiteks saab visualiseerida, millistes tingimustes tuleb vanemaealisena elada, kui selle eluetapi rahalise kindlustamisega aegsasti ei tegeleta (Goldstein, 2011).

Näide Mehhikost

Ameerika Ühendriikides tegutseb mittetulundusühing ideas42, mille eesmärk on parandada käitumist paljudes probleemsetes valdkondades – näiteks tervise- ja finantskäitumine ning keskkonnahoid –, kasutades käitumisökonoomika teadmisi. Mõned aastad tagasi nõustasid nad Mehhiko valitsust pensionisüsteemi arendamisel. Seal oli probleemiks, et inimesed ei teinud vabatahtlikult täiendavaid sissemaksid oma pensionikontole. ideas42 analüüs tõi välja neli peamist takistust: pensionipõlv on nähtamatu ja hoomamatu, inimesed on hõivatud tänaste valikutega ilma tulevikule mõtlemata, nad pole tulevikus kindlad ega tunne pensionisüsteemi võimalusi. Vabatahtliku pensionikogumise suurendamiseks rakendas ideas42 käitumuslikku vaadet. Nad soovitasid senise pensionisüsteemist lähtumise asemel alustada palvest kirjeldada inimestel oma tavalist päeva pensionieas – kus nad elavad, millega aega sisustavad ning mida vajavad. Alles seejärel tasub edasi liikuda arvutuskäigu juurde, millist summat selle elustiilini jõudmiseks vajatakse ning mida selleks kohe nüüd ette saab võtta. Kaotusevalu vähendamiseks pakuti teatud arvu sissemaksid teinutele loteriipiletit. Koheseks tagasisideks sobis naerunäoga tempel pensionilubaduse kaardikesel (Fertig *et al.*, 2015).

1.4. Eksitavad teleskoobid

Iseenda ning riskide ja tulude ajas erineva tajumise kirjeldamisel kasutab 2017. aastal Nobeli preemia saanud käitumisökonoomika üks rajaja Richard Thaler eksitavate teleskoopide kujundit. Ta kirjeldab, kuidas inimeste tegelik käitumine majandusteooriast erineb:

Inimestel pole ei Einsteini aju ega askeetliku buda munga enesevalitsust. Pigem on neil kired, eksitavad teleskoobid, nad kasutavad erinevaid rahasummasid erinevalt ja on mõjutatud lühiajalistest kõikumistest aktsiaturgudel. (Thaler, 2015)

Thaler viitab piiratud ratsionaalsusele ja enesevalitsusele, mis võivad inimesi arukatest valikutest kõrvale kallutada ning lühinägelikult tegutsema panna.

Tuleviku rahalise heaolu kontekstis võib lühinägelikkus tähendada riskide alahindamist. Inimesed kipuvad olema optimistlikud ja enesekindlad, mistõttu alahinnatakse sissetulekute vähenemise võimalust. Pigem nähakse ette positiivseid sündmusi nagu palgatõus või ametikõrgendus, vähem mõeldakse terviseriskidele ja negatiivsetele stsenaariumidele (Kahneman & Riepe, 1998). Seepärast ei investeerita piisavalt oma rahalise heaolu kindlustamisse. Usutakse, et küll kuidagi ikka hakkama saadakse. Teisalt, ebakindlus tuleviku suhtes teeb otsustamise ebamugavaks (Fertig *et al.*, 2015). Meil ei ole täpseid teleskoope, mis võimaldaksid oma tulevikku ette näha. Ei ole meeldiv mõelda selle üle, mida kõike elus juhtuda võib, parem on sellised arutelud kõrvale heita. Nagu optimismgi, viib ka ebakindlus tuleviku suhtes otsuste edasilükkamise või tegematajätamiseni.

Erinevate rahasummade erineva kasutamise all peab Thaler silmas vaimse ja emotsionaalse arvepidamise (*mental accounting, emotional accounting*) heuristikuid. Heuristikud on rusikareeglid, otseteed otsuste kiireks ja vaevatuks langetamiseks (Kahneman, 2013). Üldiselt ei ole selles midagi halba, et kõiki otsuseid ei tehta ratsionaalselt kaalutledes, kuid vahest võime nende otseteede tõttu oma rahalist heaolu kahjustada. Vaimne arvepidamine tähendab seda, et oleme oma sissetulekud mõttes erinevate kontode vahel ära jaganud, näiteks üks summa on igakuiste arvete tasumiseks, teine toidukuludeks, kolmas meelelahutuseks ja nii edasi. Iga sellise vaimse eelarverea jaoks on meil erinevad tingimused, mistõttu võime kogu sissetuleku vaates käituda irratsionaalselt. Emotsionaalse arvepidamise all mõistetakse seda, et raha kasutamise otsuseid mõjutab selle saamise viis. Loteriiga võidetud raha on kerge raisata emotsiooniosustudele, lähedase kaotuse läbi päranduseks saadud summat kasutatakse pigem arukateks investeeringuteks. Ratsionaalset inimest ei tohiks kumbki tegur mõjutada, aga me pole läbinisti ratsionaalsed, nagu Thaler ilmekalt illustreerib.

1.5. Keerukad valikud

Rahaasjade planeerimine iseenda vanaduspõlveks on keerukas. See eeldab esiteks ettekujutust, millised on mu soovid ja vajadused kõnealuses eluetapis. Teiseks, prognoosi, kui kaua ja millistes oludes sel ajal elan. Kolmandaks, rahalise heaolu tagamiseks vajitava summa suuruse arvutamist ning selle kokkusaamiseks sobivate investeerimisviiside valimist. Eestis peaks kõik 1983. aastal või hiljem sündinud inimesed valima sobivaima kohustusliku pensionifondi, kuhu oma pensioniraha koguma hakata. Valikus on üle 20 fondi, kõigi tingimuste lugemine ja võrdlemine on ajamahukas ning tüütu tegevus. Eestis on enda sõnul II samba pensionifondide

tingimusi enne liitumisotsuse tegemist võrrelnud 9% liitunuist (Riitsalu, 2018), ülejäänud on vastu võtnud neile tehtud pakkumise või lähtunud teiste inimeste otsustest. Rootsisis on valik enam kui 40 korda suurem, valida on võimalik üle 800 fondi vahel, aga ka seal eelistab enamik inimesi valiku tegemata jätta ehk valida vähima vastupanu tee ja liituda vaikimisi seatud fondiga (Choi *et al.*, 2002; Cronqvist *et al.*, 2018). Ühest küljest meeldib inimestele valikuvabadus ja suurem valikute arv, aga teisest küljest teeb see otsustamise liiga keeruliseks. Valikute üleküllus viib kaalutletud otsuse tegematajätmiseni suurema tõenäosusega kui valimine mõne üksiku pensionifondi vahel (Iyengar *et al.*, 2004). Seega ei tasuks inimestele liialt laia valikut anda, vähemalt mitte neid selgelt eristuvate kategooriate abil eelnevalt liigendamata.

Finantshariduse pakkujad on seni püüdnud aidata inimestel teha keerukaid valikuid, õpetades neile investeerimisteenuste olemuse põhitõdesid ja püüdes tõsta teadlikkust arukate valikute tegemise vajalikkusest. Paraku on sellest vähe abi. Eestis ei ole need 9%, kes enda sõnul enne kohustusliku pensionisambaga liitumist mitme fondi tingimusi võrdlesid, finantstadmiste vallas teistest erineval tasemel. Ainus teadmisi mõõtev küsimus OECD ankeedis, mis neil teistest enam õigesti vastatud oli, pärrib riskide hajutamise vajalikkuse mõistmise järel (Riitsalu, 2018). Selle teadmise tõttu võisid nad arukama valiku teha, aga see võis ka vastupidi juhtuda – võrdlemise käigus õpiti riskide hajutamist.

1.6. Arukamate finantsotsuste suunas nügimine

Käitumisökonoomika uurib, miks inimesed oma heaolu seisukohalt alati optimaalseid valikuid ei tee ning kuidas neid endile ja ühiskonnale kasulikumalt suunas „nügida“. Peamised printsiibid, mille abil poliitikakujundajad püüavad inimesi rahaasjus arukamaid otsuseid tegema suunata, on (OECD, 2018):

- automatiseerimine;
- vaikimisi seatud valikud;
- lihtsustamine;
- boonused;
- finantsharidus.

Eestis väljenduvad esimesed kaks selles, et kui inimene ise 18-aastaseks saamise järel pensionifondi II sambaga liitumisotsust ei langeta, liidetakse ta automaatselt loosiga valitud konservatiivse pensionifondiga. Lihtsustamine tähendab valikute vähendamist, informatsiooni selgemat esitamist ja abivahendite pakkumist, et oleks kergem otsust teha. Boonused meelitavad kohese tulu abil tegema pikaajaliselt kasulikke otsuseid, näiteks tulumaksuvabastus vabatahtlikku pensionifondi raha kogumisel, loosimised või kingitused otsuse tegemisel.

Loodud on uurimiskeskusi, mis keskenduvad just nimelt finantskäitumise parandamisele. Näiteks Suurbritannias tegutseb [Financial Capability Lab](#). Seal katsetati, kuidas saaks inimesi enam pensioninõustamisel osalema. Selleks vahetati mahukas pensioniteatmik üheleheküljelise personaliseeritud infolehe vastu, kus olid ka järgmiste sammude soovitusel. Leht saadeti pensionieelikutele ja selle tulemusena kümnekordistus nõustamisel osalenute arv (Money Advice Service *et al.*, 2018). Lihtsustatud ja isikustatud info pani tegutsema enam, kui põhjalik teatmik oma keerukuse ja hirmuäratava mahuga seda teha suutis.

Tuntuim nügimisskeem kannab nime **Save More Tomorrow** (Thaler & Benartzi, 2004). See arvestab inimeste kaotusetõrksusega ja pakub lahenduseks võimalust hakata enam säästma siis, kui sissetulekud kasvavad. Lubades täna seda, et järgmise palgatõusuga hakkab senisest suurem summa säästukontole laekuma, ei taju me seda kaotusena. Kui see päev kätte jõuab, mil nii palk kui ka sissetulek suurenevad, ei jää meile kulutamiseks vähem kätte, seepärast ei tunne me, nagu oleksime millestki ilma jäänud.

Kui Thaler ja Benartzi Ameerikas niisuguse skeemi 1990ndatel välja pakkusid, olid nii poliitikakujundajad kui ka pensionifondide juhid selle rakendamise suhtes äärmiselt skeptilised. Pigem usuti inimeste ratsionaalsusesse ja arukusse. Nüüdseks on aga piisavalt tõendusmaterjali selle vaate piiratuse ning Save More Tomorrow skeemi tõhususe kohta. Thaleri andmetel (2015) kasutas nende lahendust juba 51% USA tööandjate pensioniskeemidest.

Eestis kasutatakse käitumisökonoomika valdkonna teadmisi veel üsna vähe. Hiljuti võttis Maksu- ja Tolliamet käitumuslikku vaadet rakendavad e-kirjad appi ehitussektori

tööandjamaksude laekumise parandamiseks (Vainre *et al.*, ilmumas). Pangad katsetavad nügivaid finantsteenuseid, aga need on alles esimesed sammud.

Nügemise kriitikud heidavad ette, et niisugused lahendused parandavad käitumist vaid vähesel määral. Olukorras, kus regulatsioonid ja veebiinfo inimesi oma harjumusi muutma ei pane, on ka väikesed edusammud siiski suur asi. Veelgi enam, sellised lahendused on märkimisväärselt kuluefektiivsemad kui teavituskampaaniad või muu sekkumine (Benartzi *et al.*, 2017). Pensioniea rahalise kindlustamise suunas nügemise kohta on Cronqvist jt (2018) humoorikalt öelnud:

Näib tõenäolise pakkumisena, et nügemine on pikaajalisema mõjuga olukordades, kus inimesed on autopiloodil. Avakosmoses liigub nügitud objekt edasi samas suunas seni, kuni teda uuesti nügitakse. Pensioniks raha kogumine näib sarnanevat sellise objektiga.

Ideid rahalise heaolu parandamiseks Eestis

Käitumisökonomika teadmisi tasub rakendada inimeste pikaajalise rahalise heaolu kindlustamiseks ning tuleb arvestada, et nad ise, hoolimata ohtrast informatsioonist ja headest teadmistest, ei pruugi ratsionaalseid valikuid õigeaegselt teha.

Näiteks saaks luua e-maksuametisse võimaluse **kanda tulumaksutagastus automaatselt investeerimiskontole**. Kuna seda summat tajutakse pigem süllekukkunud rahana, ei oleks selle investeerimisega seotud tugevat kaotusevalu. Automatiseerimine aitaks eirata kiusatust otsustamisega viivitada.

Teine võimalus oleks kuvada tuludeklaratsiooni esitamise ajal ja enne kinnituse andmist **pensionikonto väljavõte**, kusjuures oma loobumissoovist, et seda järgmisel aastal mitte näha, peaks teada andma. Sel hetkel mõtlevad inimesed oma rahaasjadele ja on altimad ka valikuid tegema, seega võiks käitumuslikult kavandatud teavitus nügida inimesi oma tuleviku rahalise heaolu nimel otsuseid tegema.

Pensionikeskuse lehel või internetipangas 'minu pensionikonto' ülevaates arvude ja skeemide näitamise asemel võiks püüda visualiseerida, **millist elustiili sinnakorjunud raha hoida võimaldab**. Kindlasti peaks seal olema võimalik kasutada algandmetena lisaks

sammastesse kogunenud summale ka muul viisil investeeritud raha. Inimestel saaks aidata tuleviku-minaga samastuda, paludes neil kirjeldada oma soovitud elustiili vanemas eas.

Säästmise ja investeerimise võrreldavaks muutmiseks ja sotsiaalsete normide heas mõttes ärakasutamiseks võiks inimestele saata teavitusi: „Sinuga sarnased inimesed kasutavad investeerimisteenuseid A, B ja C ning panevad kuus keskmiselt X eurot kasvama.“ Neile, kes teistest vähem investeerivad, võiks samas teavituses pakkuda lihtsat ja automaatset võimalust täiendavalt investeerida. Vältimaks bumerangiefekti keskmisest enam kogujate hulgas, piisaks lihtsast kiitusest: „Tubli! Jätka samas vaimus!“

KASUTATUD ALLIKAD:

Atkinson, A., Messy, F.-A., Rabinovich, L., Yoong, J., 2015. Financial Education for Long-term Savings and Investments (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions). Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

Balasuriya, J., Gough, O., Vasileva, K., 2014. Do optimists plan for retirement? A behavioural explanation for non-participation in pension schemes. *Economics Letters* 125, 396–399. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2014.10.012>

Bastounis, M., Leiser, D., Roland-Lévy, C., 2004. Psychosocial variables involved in the construction of lay thinking about the economy: Results of a cross-national survey. *Journal of Economic Psychology* 25, 263–278. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00198-8](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00198-8)

Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K.L., Sunstein, C.R., Thaler, R.H., Shankar, M., Tucker-Ray, W., Congdon, W.J., Galing, S., 2017. Should Governments Invest More in Nudging? *Psychol Sci* 1–15. <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>

Brüggen, E.C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., Löfgren, M., 2017. Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research* 79, 228–237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>

Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C., Metrick, A., 2002. Defined contribution pensions: Plan rules, participant choices, and the path of least resistance. *Tax policy and the economy* 16, 67–113.

Cronqvist, H., Thaler, R.H., Yu, F., 2018. When Nudges Are Forever: Inertia in the Swedish Premium Pension Plan. *AEA Papers and Proceedings* 108, 153–158. <https://doi.org/10.1257/pandp.20181096>

Farrell, L., Fry, T.R.L., Risse, L., 2016. The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology* 54, 85–99. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001>

Fernandes, D., Lynch, J.G., Netemeyer, R.G., 2014. Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science* 60, 1861–1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>

Fertig, A., Lefkowitz, J., Fishbane, A., 2015. Using Behavioral Science to Increase Retirement Savings. A new look at voluntary pension contributions in Mexico. *Ideas42*.

Goldstein, D.G., 2011. The battle between your present and future self.

Hershfield, H.E., Garton, M.T., Ballard, K., Samanez-Larkin, G.R., Knutson, B., 2009. Don't stop thinking about tomorrow: Individual differences in future self-continuity account for saving. *Judgment and Decision Making* 4, 280.

Iyengar, S.S., Huberman, G., Jiang, W., 2004. How much choice is too much? Contributions to 401 (k) retirement plans. *Pension design and structure: New lessons from behavioral finance* 83–95.

Kahneman, D., 2013. *Kiire ja aeglane mõtlemine*. Tänapäev, Tallinn.

Kahneman, D., Riepe, M., 1998. Aspects of Investor Psychology. Beliefs, preferences and biases investment advisor should know about. *Journal of Portfolio Management* 24, 52–65.

Kahneman, D., Tversky, A., 1979. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society* 263–291.

Keller, P.A., Harlam, B., Loewenstein, G., Volpp, K.G., 2011. Enhanced active choice: A new method to motivate behavior change. *Journal of Consumer Psychology, Special Issue on the Application of Behavioral Decision Theory* 21, 376–383. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2011.06.003>

Kempson, E., Finney, A., Poppe, C., 2017. Financial Well-Being. A Conceptual Model and Preliminary Analysis (Project Note No. 3–2017). *Consumption Reserach Norway - SIFO*, Oslo.

Kempson, E., Perotti, V., Scott, K., 2013. Measuring financial capability: a new instrument and results from low- and middle-income countries. *World Bank*, Washington DC.

Kempson, E., Poppe, C., 2018. Understanding Financial Well-Being and Capability - A Revised Model and Comprehensive Analysis (Professional report No. 3). Consumption Reserach Norway - SIFO, Oslo.

Klapper, L., Lusardi, A., Van Oudheusden, P., 2014. Financial Literacy Around the World. Insights From The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey.

Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., Zia, B., 2015. Can you help someone become financially capable? A meta-analysis of the literature. *The World Bank Research Observer* 30, 220–246.

Money Advice Service, Behavioural Insights Team, Ipsos MORI, 2018. A behavioural approach to managing money: Ideas and results from the Financial Capability Lab. Financial Capability Lab, London.

Netemeyer, R.G., Warmath, D., Fernandes, D., Lynch, J.G., Fischer, E., Toubia, O., 2018. How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being. *J Consum Res* 45, 68–89. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>

OECD, 2018. OECD Pensions Outlook 2018. OECD Publishing, Paris.

OECD, 2015. National Strategies for Financial Education. Policy Handbook. OECD Publishing, Paris.

OECD, 2014. PISA, 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century, PISA. OECD Publishing.

Riitsalu, L., 2018. Taking the path of least resistance in managing personal finances for the longer term. *Journal of Management and Change* 36/37, 55–67.

Riitsalu, L., Murakas, R., 2019. Subjective financial knowledge, prudent behaviour and income: The predictors of financial well-being in Estonia. *International Journal of Bank Marketing*. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2018-0071>

Saar Poll, 2015. Finantsalase kirjaoskuse uuring Eesti elanike seas 2015 (Survey report). Saar Poll.

Shephard, D.D., Contreras, J.M., Meuris, J., Kaat, A., Bailey, S., Custers, A., Spencer, N., 2017. Beyond Financial Literacy: The Psychological Dimensions of Financial Capability (Technical report). Think Forward Initiative.

Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., Tinghög, G., 2017. Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance* 14, 30–38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>

Tang, N., Baker, A., Peter, P.C., 2015. Investigating the Disconnect between Financial Knowledge and Behavior: The Role of Parental Influence and Psychological Characteristics in Responsible Financial Behaviors among Young Adults. *Journal of Consumer Affairs* 49, 376–406. <https://doi.org/10.1111/joca.12069>

Thaler, R.H., 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Penguin Books, London.

Thaler, R.H., Benartzi, S., 2004. Save More TomorrowTM: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy* 112, S164–S187. <https://doi.org/10.1086/380085>

Thaler, R.H., Shefrin, H.M., 1981. An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy* 89, 392–406. <https://doi.org/10.1086/260971>

Thaler, R.H., Sunstein, C.R., 2009. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books, London.

Vainre, M., *et al.*, (ilmumas). Effective nudges for increasing employer tax compliance: A fieldwork-informed pragmatic randomised controlled trial

Veeret, D., 2016. Finantskirjaoskus ja seda mõjutavad objektiivsed ning subjektiivsed tegurid Eesti 2010. ja 2015. aasta finantskirjaoskuse uuringute näitel. Tartu Ülikool.

Arenguseire Keskus

Lossi plats 1a, 15165 Tallinn

arenguseire@riigikogu.ee

riigikogu.ee/arenguseire