

Säästmisega seotud käitumuslikud aspektid ja eestlaste säästukäitumise mõjutamise võimalused

Mihkel Nestor, Mari Rell, Priit Tinitš, Anne Jürgenson 2013. Poliitikauuringute Keskus Praxis

Uuringu kokkuvõte

Käesolev lühikokkuvõte annab ülevaate uuringu taustast ja põhitulemustest. Uuringu täisversiooniga saab tutvuda www.praxis.ee.

Uuringu ajendiks oli tõdemus, et eestlaste ootused oma elatustaseme säilitamise osas pensionieas on kõrged, samas nende senine säästukäitumine ei taga ootuste täitumist. Eesti Konjunktuuriinstituudi poolt läbiviidud pensioniteemalise küsitlusuuringu tulemuste järgi võiks Eesti elanike hinnangul nende igakuine pension tulevikus moodustada keskmiselt 74% palgast. Tänapäevane sotsiaalkindlustussüsteem tagab tegelikkuses pensioni, mis moodustab Eesti keskmist palka teenivate inimeste sissetulekutest vaid 40%. Mida teha, et selline ootuste ja tegeliku olukorra mittevastavus ei saabuks meile tulevikus halva üllatusena? Kuidas muuta inimeste säästmiskäitumist ja panna neid rohkem oma rahalisele tulevikule mõtlema? Kas lahendusteks võivad olla näiteks uut tüüpi stiimulid ja investeerimistooted, tõhusamad teavitustegevused? Senine kogemus on näidanud, et pelgalt info kättesaadavuse tagamine ei pruugi käitumist muuta.

Teisalt on jätkuvalt tegemist teadlikkuse küsimusega, sh ka teadlikkusega isikliku vastutuse suurusel vanaduspõlve heaolu säilimise osas. Sotsiaalkindlustussüsteem on ühiskonna kokkulepe aidata üksteist ehk ühine arusaam sellest, millal tuleb inimesel endal vastutada sotsiaalsete riskide realiseerumisel ja mil määral rakendub ühiselt rahastatav süsteem. Ennekõike peetakse silmas inimeste toimetulekut selliste sotsiaalsete riskide realiseerumisel nagu haigestumine, vananemine, töövõimetus, töötus. Eesti Konjunktuuriinstituudi hiljutine uuring tõi aga välja tõdemuse, et inimesed ei ole teadlikud ega oska hinnata, kui suur on tänase pensionisüsteemi osa ehk panus nende vanaduspensioniks tulevikus. Seega ei suuda nad ilmselt tunnetada ka enda rolli suurust tuleviku kindlustamisel, mis omakorda mõjutab käitumist.

Käesoleva uuringu eesmärk oli koostada ülevaade varasemast teoreetilisest teadmisest säästmisega seotud käitumuslikest aspektidest ja teiste riikide kogemusest selle teadmise rakendamisel ning sõeluda välja ideed, mille rakendamist Eesti puhul võiks edasi kaaluda. **Uuringu esimeses osas** on esitatud lühikokkuvõte varasemast teadmisest antud vallas ehk aspektid, millega tuleb arvestada soovides mõjutada inimeste säästmiskäitumist. Lisaks tuuakse näiteid teiste riikide kogemustest nende aspektidega arvestamisel. **Teises osas** esitatakse fookusgruupiintervjuude tulemused.

Uuringu meetodika hõlmas dokumendianalüüsi ning fookusgruupiintervjuusid. Dokumentatsioonianalüüsi käigus kogutud informatsiooni ja ideede põhjal koostati valikuline nimekiri praktilistest ideedest ja lahendustest, mis võiksid olla Eesti tingimustes rakendatavad. Fookusgruupiintervjuude käigus arutleti säästmise tähtsuse üle, uuriti osalejate hoiakud ja varasemaid kogemusi säästmisega ning teisalt mõeldi koos, mis mõjutaks inimesi rohkem säästma ja kas teooria põhjal väljapakutud ideed võiksid töötada. Eelnevast teadmisest lähtuvalt peeti olulisteks gruppide segmenteerimist. Gruppid moodustati arvestades

vanust, laste ja eluasemelaenu olemasolu ning sissetulekute vahemikku. Sissetulekute mõttes räägiti pigem Eesti keskmiste inimestega, uuringust jäid kõrvale väga madala ja väga kõrge sissetulekuga inimesed. Lisaks ei taga fookusgrupi meetoodika esinduslikku valimit kogu Eesti elanikkonna mõttes. Fookusrühmades olid sagedamini nõus osalema inimesed, kelle jaoks oli teema oluline, kellel oli kogemusi säästmisega. Vastava kallutatuse neutraliseerimiseks kaasati kontaktvõrgustike kaudu juurde eelkõige inimesi, kellel teemaga varasemaid kokkupuuteid oli vähe. Sellegipoolest tuleb tulemusi tõlgendades mainitud aspektidega arvestada.

Säästmisega seotud käitumuslikud aspektid

Käesoleva uuringu esimeses osas on esitatud ülevaade varasematest käitumismajanduse (*behavioural economics*), majanduspsühholoogia (*economic psychology*), otsustusprotsesside kujunemise (*behavioural decision making*) uurimisvaldkondade uurimistulemustest, mis toovad välja säästmiskäitumist mõjutavad tegurid:

- **„Piitsad ja präänikud“**: perspektiiviteooria keskse teoreemi kohaselt tunnevad inimesed kaotuse korral suuremat valu, kui on vastav heaolu samaväärse võidu korral. Inimesed on rahulolevamad, kui võidud saavad hajutatult ning kaotused saavad ühekorraga. Säästmise kontekstis tähendab see nt seda, et kui inimene peab raha ära andma, aga saab kasvõi veidi sellest tagasi, on ta oluliselt õnnelikum kui ainult raha äraandmise korral samas netosummas.
- Säästmisel on harva kasu ühekordest tegevusest, võtmeküsimus tulemuse saavutamiseks on kaugem eesmärk ja **pikaajaline distsipliinist kinnihoidmine**. Sealjuures tuleb arvestada inimliku omadusega **asju edasi lükata** ja aju ülesehitusega, millest tulenevalt eelistatakse kiiremini saavutatava meeleheade suuremale, aga hiljem saavutava meeleheale. Seega teha „täna esimene samm“ pikaajaliseks muutuseks (nt loobuda tarimisest pikaajalise säästmise eesmärgil) on raske, kui lühiajaliselt ei ole tulemus märgatav.
- **„Mentaalne raamatupidamine“**: inimene ei pea peas tavaliselt enda varade-kohustuste ja tuludekulude üle jooksvalt arvet, mistõttu võidakse nt võtta laen suurema intressimääraga võrreldes enda kogumishoiuse intressiga ilma selle peale mõtlemata, et võiks kasutada pigem kogutud raha.
- **Inimene tunnetab paljusid maailma nähtusi logaritmiliselt** (nt. heli kiirus, silma tundlikkus valgusele, massi tajumine) – st suurte absoluutväärtuste korral tunduvad 10-kordsed erinevused laias laastus 2-kordsed. Nt suurte finantskohustuste (nt auto, kodu) sõlmimisel on seega oht võtta suur laen, kui seni on inimene kokku puutunud vaid igakuise makse suuruse summaga.
- Üheks olulisemaks inimese käitumist suunavaks komponendiks on inimese **kuuluvus sotsiaalsesse gruppi** ning tema võrdlus teistega ning see kehtib ka säästmise osas.
- Nn **„vaikimisi väljas“** – inimene peab süsteemi astumiseks avaldama selle jaoks eraldi soovi- ja **„vaikimisi sees“** – inimene on algusest peale süsteemi kaasatud ning süsteemist välja astumiseks peab ta avaldama soovi – süsteemid viivad tihtipeale erinevate kaasatuse tasemeteni, kuna valiku tegemiseks on inimesel vaja erinevat moodi vaeva näha.
- Kui inimesel on tekkinud teenuse või süsteemiga liitudes teatud **omanikutunne**, ta sellest hiljem nii kergekäeliselt ei loobu. Omanikutunne on suurem, kui liitumisel on tehtud oma parema äranägemise järgi valikud, sest inimestel on alateadlik soov kaitsta oma varem tehtud otsuseid.
- **Säästmise aluseks on usaldus** ning sotsiaalmeedia ajastul levivad negatiivsed kogemused eriti kiiresti.

- Muutunud on ka **avalik arvamus säästmisest** - säästmine on kaasaegses ühiskonnas moest väljas. „Korralik säästja“ toob meelde lapsepõlve reeglid ja eeskujuliku käitumise koolis, kuid „hea käitumine“ tähendab tänapäeval sageli, et huvitavam alternatiiv jäi kättesaamatuks. Positiivsem kuvand säästmisest on pikaajaline töö. Üks omadus, millega võib nii hoiakut kui hakkamasaamist parandada, on **toodete ja tootevaliku lihtsustamine**.
- Eeltoodud järeldused on tehtud inimeste „keskmise“ käitumise pealt. Samas pole keskmist käitumist pole olemas – **kliente tuleb profileerida**, eelistatavalt enesekontrolli teadlikkuse skaalal.

Üksnes teoreetilisele teadmisele ja teiste riikide kogemustele tuginedes pakuti välja ideesuunad, millest võiks olla abi säästmiskäitumise mõjutamisel:

- Hea tunne, mis tekib mõnekümne aasta pärast võib ratsionaalset tunduda võrdne hea tundega täna, kuid otsuste tegemise juures on nendel oluline vahe. Sellest probleemist aitaks üle saada nt **säästmistoodete mängulisus**, mis pakuks elamusi ka praegusel hetkel.
- Sotsiaalse võrdluse aspektide nõ ärakasutamine oleks võimalik läbi **võistlusmomendi tekitamise enda sarnastega**. Tegevus, mis toimub sõprade grupis, leiab kõige enam tagant utsitamist, et jõuda ühise eesmärgi ja tunnustatud sotsiaalse normini.
- Säästa on raske, kuna säästmise arvelt tänane tarbimine ja heaolu väheneb. Lihtsam on teha säästmisotsuseid tulevikus kasvavate sissetulekute kohta – juhul, kui sissetulek kasvab, suunatakse osa sellest säästulahendusse. See ei tähendaks muutusi tarbimisharjumustes, pigem lihtsalt ei kasutata ära kogu tarbimispotentsiaali. See otsus on kerge kui juba tekkinud harjumuste muutmine.

Säästmisega seotud kogemused ja hoiakud

Arutelusid alustati osalejate seniste säästmisalaste kogemuste ja hoiakute teemal, mis on pigem taustainformatsioon edasise käitumuse mõjutamise võimaluste analüüsiks. Ilmnes, et fookusgrupi-intervjuude tulemused sõltusid teatud määral osalejate vanusest, vähem aga eluasemelaenu olemasolust ning emakeelest pigem üldse mitte. Nii on ka tulemused esitatud vanusegruppide lõikes.

Pea kõik fookusrühmades osalenud pidasid säästmist vajalikuks, kuid teadlikult tegelesid pikaajalise säästmisega vähesed. **Aruteludes osalenud noored** ei mõtle veel väga pikas perspektiivis - nad saavad ma esimesi sissetulekuid ja kuluobjekte on palju. Kui säästetakse, siis lühemaajalisi eesmärke silmas pidades. Kehtiva pensionisüsteemi jätkusuutlikkuse suhtes on noored aga umbusklikud. Mainiti ka eeskujude puudumist – pole ees põlvkondi, kes oleks tegelenud pikaajalise säästmisega ja võitnud sellest. **Lastevanemate** kogemused seoses säästmisega on noorte omast erinevad. Nad valdavalt mõistavad säästmise vajalikkust ja ka tegelevad pikaajalise säästmisega. Selle grupi puhul on märgata masu positiivset mõju säästmisharjumuste tekkele. **Vanemad inimesed** on pikaajalise säästmise osas pigem skeptilised, tulenevalt varasematest, negatiivsetest kogemustest. Pensionisüsteemile üldjuhul ei loodeta, pigem investeeritakse (näit. kinnisvarasse) ja loodetakse vanaduses ka laste abile. Samas tunnetavad nad, et nende heaolu määrab nende enda aktiivsus (hea tervis, töötamine jms.). Isikliku vastutuse määra tajumise osas oma tuleviku kindlustamisel võib öelda, et inimeste vanuse kasvades tajutakse oma vastutust tuleviku kindlustamisel enam ja vanemad inimesed loodavad solidaarsele panusele, sh näiteks pensionifondidele vähem.

Säästmiskäitumist mõjutavad tegurid

Peamisteks säästmist pärssivateks teguriteks on ebakindlus tuleviku osas (nii majanduslik kui ka poliitiline), ebakindlust seoses pankadega (sh usalduse teema) ning inflatsioon. **Noori** mõjutab vähene usk pensionisüsteemi jätkusuutlikkusse ja teisalt säästmist soodustaks nende puhul peamiselt kõrgem intressimäär. **Lapsevanemaid** motiveeriks enam säästma valmis säästutoodete olemasolu ja nende toodete mõistlikul moel klientidele pakkumine. Neil puudub aeg kõigisse detailidesse süveneda. **Vanemaealised** olid enda säästmiskäitumise muutmise võimaluste osas skeptilised. Kõlama jäid ka mõtted, et säästma enam ei pea, kuna lapsed on suured ja seetõttu on võimalus kulutada ka iseenda heaolule ning kulutamist pole kuhugi enam edasi lükata – varsti kaob füüsiline võimekus tarbida.

Säästmisalane teadlikkus ja riigi roll

Arutelude käigus tõdeti, et inimeste üldine teadlikkus säästmisest on küllalt madal ning tunnetatakse sotsiaalset survet tarbida. Leiti, et säästmisharjumuse tekitamine peaks algama kodust vanemate eeskujuga ja oluline roll on ka haridusasutustel.

Pikaajalise säästmise osas on Eesti Konjunktuuriinstituudi uuringu põhjal teada, et 84% vanaduspensionil mitteolevatest elanikest on astunud samme oma pensionipõlve rahaliseks kindlustamiseks ja 16% mitte. Enim loodetakse kohustuslikule kogumispensionile ehk II pensionisambast saadavale rahale ning oma töövõime säilimisele, mis võimaldaks jätkata töötamist. Ka käesoleva uuringu fookusgruppide aruteludes ilmnes, et ollakse küll teadlikud pensionisammastest, aga ei teata, mil määral need tagavad elatustaseme säilimise pensionieas. Nende asjaolude mitte teadmise seletab vähemalt osaliselt ka väheste sammude astumist lisaks kogumispensionile.

Säästmist puudutavates küsimustes nõu küsimiseks ei pöördata panka, vaid pigem arutatakse teemat sõprade –tuttavatega, kes on kursis finantsteemadega. Vanemaealised pöörduvad nõu saamiseks ka oma täiskasvanud laste poole. Pankade nõuannete osas oldi skeptilised, kuna tunnetatakse pakumiste taga müügitööd. Kuna erinevaid tooteid pakutakse pankade poolt läbiseigi (nii tarbimisele kui säästmisele suunatud tooteid), ei teki tunnet, et lähtutakse inimese vajadustest. Leiti, et nõustaja võiks olla pigem neutraalne finantskonsultant, kes annaks inimesele soovitusi just tema vajadustest ja võimalustest lähtuvalt ja oskaks võrrelda erinevate pankade poolt pakutavaid tooteid.

Noorte hinnangul on meedias piisavalt säästmisest juttu, peamiselt nimetati pensionisambaid. Teisalt peetakse vajalikuks säästmist enam populariseerida, et panna inimesi loobuma valitsevast tarbimiskultuurist. Riigi rollist arutledes olid inimeste vaated erinevad, sõltudes inimese isiklikust maailmavaatest. Riigi rolli nähti kindlasti teavituses, kartuste ja hirmude mahavõtmises, säästliku mõtteviisi edendamises ja kasvatuslikus tegevuses.

Ideelahendused säästmise soodustamiseks

Kõigist välja käidud lahendustest kogus enim pooldajaid **meediakampania säästmise populariseerimiseks**. Ilmselt ei ole vähetähtis, et võrreldes teiste ideedega ei nõua see inimese enda panust – kampaniat võib ju vaadata, kuulata, kuid see ei sunni langetama säästmisotsuseid. Teavitus säästmise vajalikkuse kohta on samas tõepoolest oluline. Sotsiaalkampaniate mõju hindamine on keeruline, kuid helkuri vajalikkus pimedal ajal ja alkoholihoobes autojuhtimise ohud on ühiskonnas vähemalt teadvustatud. Fookusrühmaarutelude ja hiljutiste elanikkonna finantskäitumise uuringute põhjal ei saa aga öelda, et teadmine säästmise vajalikkuse kohta inimeste seas levinud oleks. Teema paremaks teadvustamiseks ühiskonnas on aus ja sõltumatu meediakampania hea viis.

Säästmist toetavad **virtuaalsed abivahendid** nagu kulused näitlikustav rahaplaneerija või säästmiseesmärgi kalkulaator. Kumbki lahendus ei sobi kõigile inimestele ja eeldab varasemat tõuget säästmisele mõelda. Vähe on neid, kes on teadvustanud, et nende tulevane pension moodustab varasemast sissetulekust vähem kui poole. Veel vähem on neid, kes mõistavad, et ka inflatsioonile alla jääv tootlus säästudele on parem kui säästude puudumine. Säästmise soodustamiseks on seda teadmist vaja palju enam levitada.

Tegevused, mis avaldaksid ilmselt otsest ja vahetut mõju säästmise suurenemisele on nõ **„märkamata“ või vaikumisi säästmisviiside juurutamine ja personaalne finantsnõustamine**. Nagu näitavad ka varasemad uurimused, on inimeste osalus kõrgem, kui ollakse „vaikumisi kaasatud“. Kuigi seadusandlikult ei ole hetkel pangal ega tööandjal õigust osa inimese töötasust ilma vastava avalduseta (põhimõttel, et avaldus tuleks esitada vaid võimalusest loobumise korral) säästmis- või pensionikontole suunata, siis on tooteid võimalik pakkuda viisil, mis sellist olukorda meenutaks. Riigil on aga võimalik luua täiendavaid maksusoodustusi, mis motiveeriks tööandjaid kasutama senisest enam tööandja pensioniskeemi.

Ilmnesid erinevused sõltuvalt inimtüübist, mistõttu on vajadused säästmismeetodite osas ka erinevad eelkõige sõltuvalt just inimese iseloomust. Tugeva enesekontrollivõimega inimesed ei vaja peidetud või „vaikumisi“ säästmismeetmeid, nad pigem valivad ja kontrollivad ise enda säästmismeetmeid. Impulsiivsematele inimestele sobiks aga, kui säästmisotsus ja ülekanne oleks tehtud juba enne sissetulekute igapäevaselt kasutatavale pangakontole ei jõudmist.

Soovitused

Üks uuringu lähtepunkte oli tõdemus, et üksnes informatsiooni levitamine ja teadlikkuse tõstmine ei pruugi käitumist muuta ning tegema peaks enam. Samas selgus, et ka **teadlikkuse tõstmise** osas on suuri lünki, mida tuleks enam adresseerida:

- Tõsta inimeste teadlikkust säästmise tähtsusest seoses sotsiaalsete riskide (pikaajalised terviseprobleemid, töövõimetus jms.) maandamisega. Isiku tasandil realiseeruvad erinevad sotsiaalsed riskid sageli samaaegselt ning eelkõige vanuse kasvades. Oluline on tõsta inimese teadlikkust sellest, mil määral katab riske solidaarne sotsiaalkindlustussüsteem ja mil määral peab inimene võtma individuaalse vastutuse, et tagada normaalne hakkamasaamine riskide realiseerumise korral. Enne, kui ei teadvustata individuaalse vastutuse suurust ega mõisteta, et heaolu mõttes saab määravaks inimeste enda panus läbi säästmise, ei ole põhjust loota ka käitumise muutumist.
- Teadlikkuse ja ka oskuste omandamise osas on kõige olulisem sihtgrupp noored ja lapsed, kelle harjumused on veel välja kujunemata ja kes on seega enam mõjutatavad. Kuigi nad ei suuda kohe mõelda pensionieale või töövõime kaotamisele piisabki kõigepealt harjumuste juurutamisest (st lühemate eesmärkide nimel säästmise nõ harjutamisest). See loob eeldused kunagi hiljem teadlikuks säästmistegevuseks ka pikemas perspektiivis.

Teisalt tuleb senisest enam arvestada uuringus kajastatud **käitumuslike aspektidega**. Pikaajaline säästmine on teoreetiliselt võrreldav muude pikaajalist pingutust ja enesedistsipliini nõudvate ettevõtmistega nagu pahedest loobumine või kaalu alandamine. Seega, nagu suitsetamisest loobumiseks ei piisa vaid teadlikkuse tõstmisest selle tegevuse kahjulikkuse kohta, ei piisa ka pikaajalise säästmise soodustamiseks üksnes informatsiooni jagamisest.

Kindlasti peab kasutama laiema spektriga meetmesikku. Analüüsi põhjal võib soovitada järgmist:

- Suurendada kõigi osapoolte arusaama pikaajalise säästmise keerukusest ja sellest, et edu sõltub paljuski harjumustest, tegevuse regulaarsusest aga ka inimese enesekontrollivõimest. Selliste aspektidega arvestamine aitab pakkuda tõhusamaid lahendusi teenusepakkujate või teadlikkuse tõstmisega tegelevate osapoolte poolt. Üksikisiku tasemel aitaks see teadmine oma võimekust adekvaatselt hinnata ja sellest lähtudes teha õiged otsused säästmismeetodite valikul.
- Erinevate inimeste puhul töötavad väga erinevad säästmist edendavad meetmed. Pole selgelt häid ja suure mõjuga ning halbu ja minimaalse mõjuga meetodeid. Seega püüdes inimeste säästmiskäitumist mõjutada, peab töös olema terve rida erinevatele gruppidele suunatud instrumente. Parim oleks grupeerida inimesi sõltuvalt isikuomadustest, mis paratamatult pole enamjaolt teostatav.
- Üheks säästmist pärssivaks teguriks on usaldamatus nii sotsiaalkindlustussüsteemi kui finantsinstitutsioonide suhtes. Erapooletu, personaalne finantsalane nõustamine aitaks hirde maha võtta ja leidis ideena aruteludes osalenute hulgas positiivse vastukaja.
- Üheks olulisemaks inimese käitumist suunavaks teguriks on kuuluvus sotsiaalsesse rühma ning võrdlus teistega. Seega peaks muutuma võrdlusbaas – kui praegu võrreldakse end paljuski tarbimisharjumuste põhjal, siis enam võiks võrdlemise teemaks kerkida ka säästmisharjumused. Selleks on vaja säästmise kuvandit parandada, sotsiaalset normi selles osas muuta, tekitades sotsiaalne surve pikaajalise säästmisega ühel või teisel moel tegelemiseks. Arutelude põhjal võib öelda, et tõhusaimad vahendid oleks sobivad telesaated, asjakohaste kogemuste tutvustamine jms.
- Tänapäevased säästmislahendused võiksid olla enam mängulised, tehes säästmise sel moel ka säästmise ajal teatud piires nauditavaks ja tarbitavaks. Selleks saab juurutada näiteks virtuaalseid abivahendeid.
- Suure käitumise muutmise potentsiaaliga on nõ märkamatud säästmisviisid, mis peavad olema lihtsad, rutiinselt toimivad, nõudmata pidevat kaasamõtet ja otsustamist. Iga otsusekoht tähendab konkurentsi tarbimisotsusega ning tänasest mõnust loobumine kaugete ja tõenäosuslike võitude nimel pole inimesele loomuomast kerge.
- Taotleda tuleks enam säästmislahenduste lihtsust, mis on oluline väga tiheda ajagraafikuga inimeste jaoks. Neil pole aega nüanssidesse süveneda, mistõttu lükkuvad säästmisotsused edasi või jäävad üldse tegemata.

Kogu teema eeldab süsteemset lähenemist, millele saavad oma panuse anda pangad, riik ja muud osapooled (koolid, vabatahtlikud, sotsiaalset ettevõtteid). Üksikud süsteemi elemendid või ühe osapoolte pingutused vajaliku suurusega mõju ei saavuta, kuna erinevatele inimestele (sõltuvalt vanusest, isikupärast) avaldavad mõju erinevad tegevused. Hästi on selle mõtte kokku võtnud üks fookusgrupis osalenu:

Aga kui see on kõik omavahel ka süsteemset seotud, ehk siis meedias, väiksenäo koolis räägitakse ja siis veel need instrumendid, mis siin lõpus olid, töötaksid, ja tegelikult toetaksid seda, siis tegelikult võib selle efekti saavutada. Et mitte niimoodi, et teeme ühte asja ja sellest tekib siis see efekt vaid, et kõik koos ... see ... võib siis ehk toimida.