

Säästmisega seotud käitumuslikud aspektid ja eestlaste säästmiskäitumise mõjutamise võimalused

Uringuaruanne

2013

Töö valmis koostöös Swedbankiga.

Autorid:

Mihkel Nestor on Praxise analüütik, kelle peamised huvivaldkonnad on seotud majanduse, tööturu ja hariduspoliitikaga. Mihkel on lõpetanud Tartu Ülikooli (2011) ja omab magistrikraadi majandusteaduses. Varasemalt on Mihkel töötanud Haridus- ja Teadusministeeriumis, kus ta aastatel 2008 – 2011 töötas kutse- ja täiskasvanuhariduse valdkonna analüütikuna. Käesolevas töös osales Mihkel fookusrühmade ettevalmistamisel ja läbiviimisel ning tulemuste analüüsimisel.

Mari Rell on Praxise majanduspoliitika programmi analüütik alates 2010. aastast, tegeledes peamiselt tööjõuvaldkonna ja majanduse konkurentsivõime teemadega. Ta on lõpetanud Tartu Ülikooli rakendusmatemaatika. Mari on töötanud Eesti Pangas majandusanalüütikuna, Fonteses juhtumisinõustajana ning Ernst & Young Baltic ASis konsultandina. Käesolevas töös osales Mari fookusrühmade läbiviimisel, tulemuste analüüsimisel ja arvamuste koondamisel.

Priit Tinitis on lõpetanud Leideni ülikooli Hollandis majandus- ja tarbijapsühholoogia erialal ja Stockholmi kõrgema majanduskooli Riias. Ta on töötanud United Partners ASis ja Nelja Energia ASis finantsanalüütikuna ning uurinud Keenias nn "sissetulekupüramiidi põhja" tarbija harjumusi ja teenuse-eelistusi. Käesolevas töös koostas Priit kirjanduse kokkuvõtte ja osales fookusrühmadele esitatavate lahenduste välja töötamisel.

Anne Jürgenson töötab Praxises alates aastast 2005 majanduspoliitika programmi analüütikuna, tegeledes peamiselt ettevõtluse arengu teemade ja mõju hindamisega. Ta lõpetas Tartu Ülikooli majandusteaduskonna majanduspoliitika ja välismajanduse erialal (1999) ning omandas hiljem samas magistrikraadi. Varem on Anne töötanud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumis ettevõtluse talituses. Käesolevas töös osales ta fookusrühmade planeerimisel ja läbiviimisel ning kokkuvõtete tegemisel.

Käesoleva töö valmimise on andnud olulise panuse ka:

Valentina Batueva, Eneli Mikko, Kalle Ahi ja kõik fookusrühmades osalejad.

Poliitikauuringute Keskus Praxis on Eesti esimene sõltumatu, mittetulunduslik mõttekeskus, mille eesmärk on toetada analüüsile, uuringutele ja osalusdemokraatia põhimõtetele rajatud poliitika kujundamise protsessi.



Poliitikauuringute Keskus Praxis

Tornimäe 5, III korrus

10145 Tallinn

tel 640 8000

www.praxis.ee

praxis@praxis.ee

Väljaande autoriõigus kuulub Poliitikauuringute Keskusele Praxis. Väljaandes sisalduva teabe kasutamisel palume viidata allikale: Mihkel Nestor, Mari Rell, Priit Tinitis, Anne Jürgenson 2013. Säästmisega seotud käitumuslikus aspektid ja eestlaste säästmiskäitumise mõjutamise võimalused. Tallinn: Poliitikauuringute Keskus Praxis.

Lühitutvustus

Uuringu ajendiks oli tõdemus, et eestlaste ootused oma elatustaseme säilitamise osas pensionieas on kõrged, samas nende senine säästukäitumine ei taga ootuste täitumist. Käesoleva uuringu eesmärk oli koostada ülevaade varasemast teoreetilisest teadmisest säästmisega seotud käitumuslikest aspektidest ja teiste riikide kogemusest selle teadmise rakendamisel ning sõeluda välja ideed, mida Eesti puhul võiks edasi kaaluda. Uuringu meetodika hõlmas dokumendianalüüsi ning fookusrühmaintervjuusid. Dokumentatsioonianalüüsi käigus kogutud informatsiooni ja ideede põhjal koostati valikuline nimekiri praktilistest ideedest ja lahendustest, mis võiksid olla Eesti tingimustes rakendatavad. Fookusrühmaintervjuude 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. Uuring lõppeb soovitud soovitustega uuringutulemuste arvestamiseks uut tüüpi stiimulite ja investeerimistoodete ning tõhusamate teavitustegevuste välja töötamisel.

Abstract

The reason for conducting the study was realisation that Estonians have high expectations regarding retaining the level of quality of life after retirement, but their saving behaviour does not ensure their fulfilment. The goal of given study was to create an overview of previous theoretical knowledge about behavioural aspects of saving and other countries' experiences in applying that knowledge as well as find ideas, that could be considered for application in Estonia. Methodology of the study included document analysis and focus group interviews. On the basis of information and ideas collected during document analysis phase a list of practical ideas and solutions that could be implemented in Estonia was compiled. During the focus group interviews importance of saving, participants' prejudices and previous experiences were discussed as well as ways to improve saving behaviour and whether ideas collected from theoretical documents could work. The study completes with an advice to consider new types of stimulus and investment products as well as considering more efficient awareness raising activities.

Sisukord

Lühitutvustus	3
Abstract	4
Töös kasutatud lühendid	7
Sissejuhatus	8
Metoodika	9
1. Säästmisega seotud käitumuslikud aspektid	11
1.1. Valik asjakohaseid teooriaid otsuste langetamise kohta.....	11
1.1.1. „Piitsad“ ja „präänikud“	11
1.1.2. Asjade edasilükkamine	13
1.1.3. Summad ja intressid	15
1.1.4. Sotsiaalne võrdlus ja sotsiaalne õiglus	17
1.1.5. „Vaikimisi“ tegevused.....	18
1.1.6. Programmi „omamine“	19
1.1.7. Avalik arvamus säästmisest ja pangandusest.....	20
1.1.8. Kliendi profileerimine	21
1.2. Mõned teooriast lähtuvad võimalused säästmistoodete arendamiseks.....	22
1.2.1. Mängulisuse lisamine säästmiseesmärkidele.....	23
1.2.2. Võistlusmomenti tekitamine	23
1.2.3. Sissetulekute kasvu sidumine säästmiseesmärkidega	24
2. Elanikkonna kogemused ja hoiakud seoses säästmisega	26
2.1. Hiljutiste säästmisteemaliste küsitlusuuringute tulemused.....	26
2.2. Säästmisega seotud kogemused ja hoiakud	27
2.3. Säästmiskäitumist mõjutavad tegurid	32
2.4. Säästmisalane teadlikkus ja riigi roll seoses säästmisega.....	34
3. Ideelahendused säästmiskäitumise arendamiseks	38
3.1. Meediakampaania säästmise populariseerimiseks	39
3.2. Kulude näitlikustamine	40
3.3. Eesmärgi-kalkulaator	41
3.4. Personaalne nõustamine pangas.....	43
3.5. "Märkamatu" säästmine.....	44
3.6. Virtuaalne säästmine	45
3.7. Võrdlusmoment teistega	46
3.8. II samba maksete vabatahtlik suurendamine.....	47
3.9. Säästmine kui loteriipilet	49
3.10. Pank reageerib muutustele sissetulekus	50
3.11. Teisi lahendusi säästmiskäitumise parandamiseks.....	52
Tulemused ja soovitused	53
Kasutatud kirjandus	59

Jooniste loetelu

Joonis 1. Täistööajaga töötajate brutotöötasu kuus 2010. aastal.....	10
Joonis 2. Ületäidetud ja alatäidetud jäätised	18
Joonis 3. Sotsiaalsete seisundite esinemise tõenäosus vanusegruppides.....	27

Tabelite loetelu

Tabel 1. Positiivse tulemuse tõenäosus erinevate ajavahemike lõikes kui vara eeldatav tootlus on 15% ning volatiilsus 10%.	15
Tabel 2. Osalejate hinnangud fookusrühmades esitatud ideedele 5-palli skaalal.....	39

Töös kasutatud lühendid

(L-ta) – tsitaat fookusrühmast, kus osalesid inimesed leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning pole tagasimaksmisel eluasemelaenu.

(L-ga) - tsitaat fookusrühmast, kus osalesid inimesed leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning leibkond maksab tagasi võetud eluasemelaenu.

(50) - tsitaat fookusrühmast, kus osalesid 50-aastased ja vanemad töötavad inimesed.

(N) - tsitaat fookusrühmast, kus osalesid 18-26-aastased noored.

(L- gaV) - tsitaat fookusrühmast, kus osalesid inimesed leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning leibkond maksab tagasi võetud eluasemelaenu. Venekeelne rühm.

(VN) - tsitaat fookusrühmast, kus osalesid 18-26-aastased noored. Venekeelne rühm.

Sissejuhatus

Uuringu ajendiks oli tõdemus, et eestlaste ootused oma elatustaseme säilitamise osas pensionieas on kõrged, samas nende senine säästukäitumine ei taga ootuste täitumist. Hiljutise pensioniteemalise küsitlusuuringu (Eesti Konjunktuuriinstituut, 2013) 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 suurusest 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 (vt nt Poliitikauuringute Keskus Praxis, 2011). 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.

Eelnevast lähtudes oli **uuringu eesmärk** koostada ülevaade varasemast teoreetilisest teadmistest säästmisega seotud käitumuslikest aspektidest ja teiste riikide kogemusest selle teadmise rakendamisel ning sõeluda välja ideed, mida Eesti puhul võiks edasi kaaluda.

Uuringu **metoodika** hõlmas **dokumendianalüüsi ning fookusrühmaintervjuusid**. Dokumentatsiooni-analüüsi käigus kogutud informatsiooni ja ideede põhjal koostati valikuline nimekiri praktilistest ideedest ja lahendustest, mis võiksid olla Eesti tingimustes rakendatavad. Fookusrühmaintervjuude käigus arutleti säästmise tähtsuse üle, uuriti osalejate hoiakud ja varasemad kogemused säästmisega ning teisalt mõeldi koos, mis mõjutaks inimesi rohkem säästma, kas teooria põhjal väljapakutud ideed võiksid töötada.

Töö esimeses peatükis on esitatud lühikokkuvõtte varasemast teoreetilisest teadmistest antud vallas ehk säästmisega seotud käitumuslikest aspektidest, tuginedes käitumismajanduse (*behavioural economics*), majanduspsühholoogia (*economic psychology*) ja otsustusprotsesside kujunemise (*behavioural decision making*) uurimisvaldkondade teadusartiklitele. See on taustateadmine, millega tuleb arvestada, soovides mõjutada inimeste säästmiskäitumist. Lisaks tuuakse näiteid teiste riikide kogemustest nende aspektidega arvestamisel.

Teises peatükis kajastatakse fookusrühma vestluste tulemusi.

Metoodika

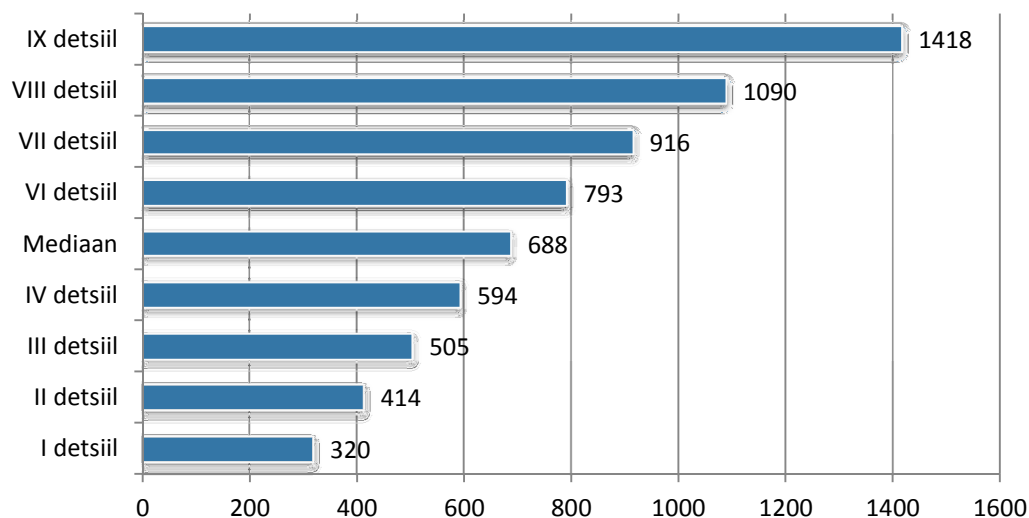
Metoodiliselt olulisemad otsusekohad seostusid fookusrühmade planeerimise ja läbiviimisega. Aset leidis 6 fookusrühma, sh 2 venekeelse elanikkonna seas.

Fookusrühmades osalejate valimi moodustamisel lähtuti eelkõige senisest teadmisest antud teema mõttes relevantsete segmentide kohta. Finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alase teadlikkuse uuringus on vastajad jagatud 11 segmendiks (Saar Poll, 2012):

- 1) kõrgharidusega keskmisest madalama või keskmise sissetulekuga töötav inimene (10% vastajatest);
- 2) 30-45-aastane kõrgharidusega keskmisest kõrgema sissetulekuga inimene (3%);
- 3) inimene leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning leibkond maksab tagasi võetud eluasemelaenu (11%);
- 4) inimene leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning pole tagasimaksmisel eluasemelaenu (23%);
- 5) põhi- või keskharidusega keskmisest kõrgema sissetulekuga töötav inimene (5%);
- 6) põhi- või keskharidusega keskmisest madalama sissetulekuga töötav inimene (24%);
- 7) 18-26-aastane noor (17%);
- 8) 55-aastane ja vanem töötav inimene (11%);
- 9) mittetöötav pensionär (24%);
- 10) inimene, kes teeb rahaasjades pikaajalisi, st üle 2 aasta kestvaid plaane ja investeerib (24%);
- 11) inimene, kellel on finantskohustusi (36%).

Käesoleva uuringu käigus tuli teha 11 segmendi hulgast teatavad valikud. Lisaks sooviti arvestada ka inimeste sissetulekuga, mis mõjutab säästmisvõimalusi ja -käitumist. Arvestades piiratud fookusrühmade arvu ja soovi suunata tähelepanu säästmisvajadusele kõigi ühiskonnarühmade seas, oli otstarbekam fookusrühmad korraldada eelkõige nendes sissetulekurühmades, kuhu langeb valdav osa Eesti elanikke. Et Eesti mediaantöötasust väiksema sissetuleku puhul on säästmine juba oluliselt raskendatud, otsustati, et fookusrühmades osalejate brutosissetulek jääb vahemikku 700 – 1400 eurot (vt joonis 1).

JOONIS 1. TÄISTÖÖAJAGA TÖÖTAJATE BRUTOTÖÖTASU KUUS 2010. AASTAL



Uuring Töötasu struktuur 2010, Eesti Statistikaamet

Lisaks kirjeldasid erinevate fookusrühmade osalejaid eestikeelse elanikkonna puhul järgmised tunnused:

- 1) osalejad leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning leibkond maksab tagasi võetud eluasemelaenu,
- 2) osalejad leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning pole tagasimaksmisel eluasemelaenu,
- 3) 50-aastased ja vanemad töötavad inimesed,
- 4) 18-26-aastased noored.

Vaatlusalused rühmad venekeelse elanikkonna seas olid järgmised:

- 1) inimesed leibkonnast, kus on vähemalt üks kuni 18-aastane (k.a) laps ning leibkond maksab tagasi võetud eluasemelaenu
- 2) 18-26-aastased noored.

Fookusrühma pikkuseks oli orienteeruvalt 1,5-2 tundi. Fookusrühmade käigus arutleti säästmise tähtsuse üle, uuriti osalejate hoiakuid ja varasemaid kogemusi säästmisega, püüti välja tuua tegureid, mis mõjutaks inimesi rohkem säästma, vesteldi säästmiskäitumist mõjutavate ideede töötavuse teemal.

Tunnustele vastavad osalejad värvati nii Tellija andmebaase kui Praxise ja koostööpartnerite kontaktoõrgustikke kasutades. Ilmnes, et osalejaid oli raske leida, ilmselt nii ajanappuse kui seda tüüpi aruteludes osalemise kogemuse puudumise ja hirmu tõttu. Oma osalemise soovi avaldasid sagedamini inimesed, kelle jaoks on teema oluline, kellel on kogemusi säästmisega või kellel on haridus ja/või töö seotud finantsteemadega. Vastava kallutatuse neutraliseerimiseks värvatigi kontaktoõrgustike kaudu juurde eelkõige inimesi, kellel teemaga varasemaid kokkupuuteid oli vähe. Sellegipoolest tuleb tulemusi tõlgendades arvestada, et aruteludes osalenute seas oli suhteliselt palju antud teema osas teadlikke ja väljakujunenud arvamusega inimesi.

Fookusrühmainterviuudes osales neli kuni seitse inimest. Fookusrühmad viidi läbi uuringu autorite poolt (venekeelsete puhul oli üks ekspert veel abiks). Fookusrühmade arutelud salvestati ja transkribeeriti ning transkriptsioonide põhjal koostati analüüs.

1. Säästmisega seotud käitumuslikud aspektid

Tavapärased konservatiivsed säästmistoodete turul on uudseid lähenemisi vaja, sest arvestades arenenud maade demograafilisi trende ja sellest tulenevalt ka üha vananevat valijaskonda, on pensionitingimuste karmistamine väga keeruline ja aina samadele lahendustele toetumine muutub riigieelarvetele üha koormavamaks. Olukorras, kus muutuseid on vaja ja keelamine-käskimine ei ole võimalik, on populaarseks saanud termin „müksamine“ ehk „nüke“ (*nudge*), mis tähendab kavalat väikest muudatust inimese ees seisnevas olukorras, et suunata teda sotsiaalselt kasulikuma käitumise suunas (Thaler, Sunstein, 2008).

Käesolevas peatükis kajastatakse varasemaid püüdeid leida selliseid „müksamisi“ või „nükkeid“ ja uudseid lahendusi, kuidas muuta inimeste säästmiskäitumist ja panna neid rohkem oma rahalisele tulevikule mõtlema. Lahendusteks võivad muuhulgas olla uut tüüpi stiimulid ja investeerimistooted, muudetud teavitustegevused ja regulatsioonid. Peatükis esitatud ideed on enamasti refereeringud Lääne-Euroopas ja Põhja-Ameerikas kasutatavatest lahendustest ning käitumismajanduse (*behavioural economics*), majanduspsühholoogia (*economic psychology*) ja otsustusprotsesside kujunemise (*behavioural decision making*) uurimisvaldkondade teadusartiklitest.

Kas trikkide-nippide kasutamine inimeste „õigele teele“ suunamiseks on eetiliselt aktsepteeritav? Nii ja naa, sest ka kõige tavapärasemadki ühiselu reguleerimised seaduste või toetuste abil on tihti tehtud käitumise muutmise eesmärgil. „Müksamine“ / „nüke“ ei seisne massilistes kampaaniates või propagandas, vaid läbimõeldud lahendustes, kuidas vähendada segajate, tajuvigade, teiste arvamuse jne mõju vajalike tegevuste juures või raskendada ebasoovitavatele tegevustele ligipääsu (nt eeltäidetud maksudeklaratsioon, kus maksudega valetamine muutus nii psühholoogiliselt raskemaks kui füüsiliselt aegavõtvamaks, sest valede numbrite sisestamiseks tuleb õiged ära kustutada).

Isiklikuks tulevikuks piisav säästmine on keeruline dilemma, kus lisaks enesekontrollile ja teistele psühholoogilistele otsusekohtadele on väga oluline roll ka matemaatilistel arvutustel ja toodete reaalsel turundamisel (või vastupidi, kui eeldada, et klient on kõigist olulistest mõjuritest teadlik ning võtta lähtepunktiks ratsionaalne tootluse ootus ja seaduslik keskkond). On selge, et ühe tööga ei saa anda vastuseid kõigile säästmisega seonduvatele probleemidele, kuid esimesena ongi oluline teadvustada, et olulised säästmisotsused ei sünni ei ühe ega teise vaatenurga tõttu, vaid nende koosmõjus.

1.1. Valik asjakohaseid teooriaid otsuste langetamise kohta

1.1.1. „Piitsad“ ja „präänikud“

Väga lihtsustatult võib öelda, et inimene teeb kõike selleks, et saada võlu (nt tulu, mõnu) või vältida valu (nt kulu, ebamugavus). Käitumise muutmiseks on vaja soovitava käitumise võlu või valu kas suurendada või vähendada (näiteks valu suurendamine paigutades hommikusel ärkamisel äratuskella toa teise otsa, mis nõuab voodist välja tulekut). Säästmise juures on inimesel olemas väga selge „piits“ (kui pensionieas on raha vähe) ja „präänik“ (lisatulud tulevikus). Nii on see vähemalt teoreetiliselt. Praktiliselt jätab tuleviku „piits“ või „präänik“ inimesed tihti külmaks. Mõjusaim viimase aja avaliku elu diskussioon, mis on seotud säästmisega, on kahtlemata olnud Andrei Hvostovi värvikas kirjeldus voodihaigete hooldamisest (Hvostov, 2013), mis on loodetavasti pannud nii mõnegi inimese pannud

rohkem säästma, kuid enamus mõtleb ikka, et nendega seda ei juhtu või kui juhtub, siis kauges tulevikus.

Teoreetiliselt nimetatakse „piitsa“ kaotusele ning „präänikut“ võidule orienteeritud lähenemiseks. Neid käsitleva perspektiiviteooria (*prospect theory*) eest anti Daniel Kahnemanile ja Amos Tverskyle Nobeli majanduspreemia. Perspektiiviteooria keskse teoreemi kohaselt tunnevad inimesed kaotuse korral suuremat valu, kui on vastav heaolu samaväärse võidu korral. Kui inimesel on valida 100% tõenäosusega saadava 50 € ning 50% tõenäosusega saadava 100 € suuruse võidu vahel, valib ta tõenäoliselt esimese. Samas 100% tõenäosusega juhtuva 50 € kaotuse ning 50% tõenäosusega juhtuva 100 € suuruse kaotuse vahel valides eelistab ta tõenäoliselt teist varianti (Kahneman, Tversky, 1984). Situatsiooni defineerimine (*framing*) „võidu võimalusena“ või „kaotuse võimalusena“ võib samuti anda erinevaid tulemusi. Teine klassikaline näide samast artiklist palus inimestel valida kahe stsenaariumi vahel, mis olid erinevalt sõnastatud:

Kujutle, et USA valmistub ette haigusepideemiaks, mis tapab eeldatavalt 600 inimest. Haiguse vastu võitlemiseks esitatakse kaks plaani, mille teaduslikud hinnangud ennustavad järgmisi tulemusi. Missugust programmi eelistaksid?

Variant A: 200 inimest saavad päästetud. (elistavad 72%)

Variant B: 1/3 tõenäosusega saavad päästetud kõik 600 inimest, 2/3 tõenäosusega mitte keegi. (elistavad 28%)

Kaotusele suunatud versioonis oli sisejuhatav tekst sama, kuid variandid esitati järgmisena:

Variant C: 400 inimest saavad surma. (elistavad 22%)

Variant D: 1/3 tõenäosusega ei sure mitte keegi, 2/3 tõenäosusega surevad 600 inimest. (elistavad 78%)

Nagu näha on mõlemad variandid esitatud matemaatiliselt samaväärselt, kuid päästmise („võidu“; A ja B) või surma („kaotuse“; C ja D) võimaluse sõnastamine mõjutas vastuseid märgatavalt. Elu-surma eelistustele sarnaselt käituvad inimesed ka rahalistes tõenäosusolukordades – võidu korral korjatakse laualt ära kindel raha, kaotuse korral aga jäädakse ootama ka isegi üsna väikest võimalust, et äkki läheb õnneks. Meditsiinis võib aga valikute sõnastamine üksikotsusele olla ka realselt elu ja surma küsimuseks. McNeil *et al.* (1982) sõnastas patsiendile pakutava valiku kopsuvähi ravi võimaluste vahel järgmiselt (matemaatiliselt samaväärselt):

Probleem 1 (ellu jäämisena sõnastatud):

Operatsioon: 100 inimesest 90 elavad üle operatsiooni, 68 elavad aasta pärast ning 34 viie aasta pärast. Kiiritusravi: 100 inimesest elavad kõik üle ravi, 77 elavad aasta pärast ning 22 viie aasta pärast. (elistused vastavalt 75% / 25%)

Probleem 2 (suremusena sõnastatud):

Operatsioon: 100 inimesest 10 surevad operatsiooni käigus, 32 sellele järgneva aasta jooksul ning 66 viie aasta jooksul. Kiiritusravi: 100 inimesest ei sure keegi ravi käigus, 23 sellele järgneva aasta jooksul ning 78 viie aasta jooksul. (elistused vastavalt 58% / 42%)

Lisaks võimalike võitude ja kaotuste koguväärtustele, on eelistuste ja rahulolu jaoks oluline ka nende ajastus. Thaler (2008) on eksperimentaalselt leidnud, et inimesed on rahulolevamad, kui võidud saavad hajutatult ning kaotused saavad ühekorraga. Kaks väiksemat loteriivõitu teeb inimese õnnelikumaks kui üks summaarselt samaväärne võit. Kulutused mõjuvad vähem kurnavalt, kui need tuleb teha ühes jaos mitme summaarselt sama suure makse hajutamisega võrreldes (see on ka üks krediitkaartide populaarsuse põhjuseid). Kui süsteemi ühes osas tekib juurdemaksuvajadus ning teises tagastamise õigus, oleks soovitatav maksekuupäev ühendada, kuid hoida maksed tehniliselt eraldi, et tekitada „hõbepalistuse efekt“ (*silver lining* ehk „igas päevas on killuke päikest“). Kui inimene peab raha ära andma, aga saab kasvõi veidi sellest tagasi, on ta oluliselt õnnelikum kui ainult raha äraandmise korral samas netosummas. USA-s toimub nn *rebate* kindlustuses, mis annab klientidele, kes peavad kahjusid ebatõenäoliseks, lisapõhjuse sõlmida kindlustusleping (Thaler, 2008).

Selliseid kiireid „süste“ mõne tegevuse soodustamiseks ohustavad aga ka tagasilöögid. Kui soovitatav tegevus nõuab distsipliini teatud ajavahemiku jooksul, siis on tarvis eelnevalt läbi mõelda ka stiimulite regulaarsus, sest oht, et inimene pöördub ebasoovitava käitumise juurde tagasi niipea kui stiimulprogramm läbi saab, on suur. Mitmed eksperimendid (eriti lastega) on näidanud, et kui mõne käitumise eest on hakatud maksma raha ja hiljem on see maksmine peatatud, on maksmise tagajärjel kadunud inimesel sisemine motivatsioon ning käitumine on seejärel tihti hoopis vähenenud (*crowding out*). Fehr ja Falk (2002) on aga leidnud, et kuivõrd maksmise peatamise juures loeb kõigi motivaatorite summa, siis on raha asemel võimalik jätkata mõne teise motivaatori abil, kui nn „stiimuli provisjon“ (*incentive provision*) ehk koguväärtus kasvab. See võib programmi loojaid lohutada, aga samas tähendab, et peab olema võimalik pakkuda teisi reaalseid stiimuleid, millele inimesel on lihtne üle minna.

1.1.2. Asjade edasilükkamine

Säästmisel on harva kasu ühekordsest tegevusest, võtmeküsimus tulemuse saavutamiseks on kaugem eesmärk ja pikaajaline distsipliinist kinnihoidmine. Teades sõnastuse ja algtaseme mõju võiks „piitsa“ ja „prääniku“ abil juba olla võimalik inimeste valikuid suunata. Paraku tuleb siin mängu veel üks inimlik omadus – lükata pidevalt asju edasi. Asjade edasilükkamine (*procrastination*) on psühholoogias esile kerkinud lausa eraldi uurimisvaldkonnana.

Asjade edasilükkamine on evolutsioonilise päritoluga ja omane mitte ainult inimestele, näiteks tuvid eelistavad väiksemat, aga kiiremini saavutatavat meelehead suuremale, aga hiljem saavutavale meeleheale (Fehr, 2002). Kuigi inimene erineb loomadest võime poolest oma tulevikus läbielavat kogemust ette kujutada (Gilbert, Wilson, 2007), peitub võlu ja valu hindamine sügaval inimajus. McClure, Laibson, Loewenstein ja Cohen (2004) on leidnud, et kohese tulu ning viitega tulu saamisega on seotud erinevad ajupiirkonnad. Kohese tulu saamisel aktiveeruvad emotsioonidega seotud limbilise süsteemi mõned piirkonnad (keskaju mustollus ja *cortex paralimbicus*) ja hilisema tulu planeerimisel tegevuste motoorse planeerimisega seotud piirkonnad (lateraalne prefrontaalne ajukoor ja tagumine parietaalne ajukoor). Rahvakeeli suudab inimene säilitada kaine mõistuse ja planeerimise, kui ta peab mõtisklema tuleviku mõnu üle, kuid kui teemaks tuleb mõnu, mida on oodata mõne hetke pärast, teeb ta otsuseid emotsioonide ajal. Ajaliselt muutuv „mõnu“-hinnang on hommikusel ärkamisel – õhtul võib olla selge, et rahulolu järgmise päevaga toob õigeaegne ärkamine, aga hommikul eelistaksid paljud lisamineuteid und. Ka suitsetamisest loobujal on samasugune dilemma – hetkemõnu tänasest suitsetamisest kaalub üles pikaajalise tulu ja sünnib otsus jätta suitsetamine maha nt „nädala pärast“, kuid ka nädala pärast nõuab mahajätmine rasket otsust jätta ära sama päeva mõnu.

Majandusteaduses ei ole edasilükkamise psühholoogiline probleem tundmatu. Inimlikele nõrkustele on tähelepanu juhtinud näiteks Adam Smith ja William Jevons, kuid 1930. aastatel sai teoreetilistes uurimustes üldlevinuks Paul Samuelsoni mudel, mille kohaselt tuginevad mitmeperioodilised otsused vaid ühele jääva suurusega parameetritele – diskontomääradele (Frederick, Loewenstein, O'Donogue, 2002). Majandusteadus võttis diskontomäära paradigma vastu, kuid 1970.-1980. aastatel vaidlesid sellele vastu psühholoogid. Thaler (1981) küsis inimestelt, missuguste summadega 1 kuu, 1 aasta ja 10 aasta pärast tundub neile samaväärne 15 \$-ga kohe kätte ning leidis aastaseks diskontomääraks seeläbi 345% ühekuulisel, 120% üheaastasel ning 19% kümneaastasel ajahorisondil. Seega vastab Thaleri uuringus rahandusteooriate stabiilse ühiskonna omakapitali tootluse ootustele suurusjärgult vaid väga pikaajaline hinnang. Seda, et lühikeste ajavahemike korral on rahanduse intresside teooriad ebatäpsed, kinnitab ka SMS-laenude populaarsus ning lühiajaliste hoiuste ebapopulaarsus.

Teha „täna esimene samm“ pikaajaliseks muutuseks on raske, kui lühiajaliselt ei ole tulemus märgatav (Frederick, Loewenstein, O'Donogue, 2002). Näitamaks, et olukord on veel keerulisem ja kaugemal ratsionaalsest mõtlemisest, on Loewenstein (1996) sõltuvuskäitumise lõpetamist uurides toonud välja, et kasulikkus (*utility*) sõltub ka kehalistest (*visceral*) mõjutajatest nagu nälgjaseisund, seksuaalne iha või füüsiline valu, mis omakorda sõltuvad hetkele eelnenud sündmustest või ka juhuslikest lõhnadest ja helidest. Ratsionaalse käitumise suurendamiseks pakkus Kahneman (1994) välja mõttelise jaotamise „läbielatud kasulikkuse“ (*experienced utility*) ehk selle, kui „kasulik“ (ehk antud kontekstis „huvitav“) tegevus tundus kogemusena ning „otsuse kasulikkuse“ (*decision utility*) ehk missugused olid otsuse reaalsed tulemused. Eraldades mõtlemisel üksteisest need kaks kasulikkust, on võimalik vähendada lühiajalise kehalise mõjutaja mõju otsustele.

Ajalise hindamisega on seotud ka „lühinägelik kaotuse kartlikkus“ (*myopic loss aversion*), mis tähistab hirmu, mille põhjustajaks on keskendumine liiga lühiajalisele näitajale. Gneezy, Kapteyn ja Potters (2003) viisid läbi turueksperimenti, kus kahele eksperimentaalsele rühmale esitatud olukorrad ja tuluootused olid täpselt samad, kuid ühele rühmale esitati jooksvate tulemuste kohta infot kolm korda sagedamini (H või *high-frequency*) kui teisele (L või *low-frequency*). Eksperimenti käigus müüsid H rühma inimesed kätte antud vara oluliselt sagedamini kui L rühma inimesed, hinna volatiilsus oli suurem, vara hind ja teenitud kasumid väiksemad. Tulemust selgitab inimlik kartus raha kaotada ning eksimise illusiooni liiga lühiajalisel hindamisel saab seletada ka matemaatiliselt – Tabel 1 näitab positiivse tulemuse tõenäosust varale, mille eeldatav tootlus on 15% aastas ning volatiilsus 10% (Taleb, 2007, lk. 65).

TABEL 1. POSITIIVSE TULEMUSE TÕENÄOSUS ERINEVATE AJAVAHEMIKE LÕIKES KUI VARA EELDATAV TOOTLUS ON 15% NING VOLATIILSUS 10%.

Ajavahemik	Positiivse tulemuse tõenäosus
1 aasta	93%
1 kvartal	77%
1 kuu	67%
1 päev	54%
1 tund	51,3%
1 minut	50,17%
1 sekund	50,02%

Praktikas tundub nt fonditoodete tulemuste harvem raporteerimine loomuvastane ning tekitab küsimuse, kas on midagi varjata, kuid lähtudes selle eksperimendi tulemusest proovis Iisraeli pank Hapoalim teistsugust lähenemist – et võita juurde kartlikumaid kliente, otsustasid klientidele saata igakuise fondiülevaate asemel korra kolme kuu jooksul (Gneezy, Kapteyn, Potters, 2003). Samas võib eksperimendist teha ka teistsuguse järelduse – tegevuste juures, kus hea tulemuse toob vaid pidev tegutsemine (nt tervisekäitumine, aga ka raha kõrvale panemine), võivad pikema perioodi tulemused inimesele jätta mulje, et kui asjad liiguvad õiges suunas, siis milleks pingutada rohkem. Päevase „miinuse“ läbi eesmärgi meeldetuletamine võib aga ärgitada inimest tegudele samal päeval, et mitte lasta tekkida „negatiivsel trendil“.

1.1.3. Summad ja intressid

Raamatupidamist võib pidada täppisteaduseks, kus aktiva peab klappima passivaga ning loomingulised tõlgendamised on karistatavad. Üksikisiku „raamatupidamisega“ on teema keerulisem. Esiteks ei pea inimene peas tavaliselt enda varade-kohustuste ja tulude-kulude üle jooksvalt arvet, teiseks tekib inimesel kiusatus või mõni teine irratsionaalne mõjur, mida saab tagantjärele ratsionaliseerida.

Mõtteliseks raamatupidamiseks (*mental accounting*) nimetatakse inimese kalduvust arvestada eraldi asuvaid kontosid ükshaaval ka siis, kui kokkuvõttes moodustab inimese finantsilise heaolu vaid kogusumma. Näiteks võib tuua perekonna, kes kogub maja ostmiseks raha. Olles kogunud 15 000 eurot ning hoides seda kontol, mis teenib 5% aastas, ostavad nad 11 000 euro eest auto 10% intressiga laenuga. Mõttelise raamatupidamise ohvriks langevad ka „kingitused“ (nt naine ostab ühise raha eest mehele sünnipäevakingituse, mida mees endale sama raha eest ise ei ostaks) ning ootamatud tulud, mida kulutatakse kiiremini kui igapäevast raha. „Hr ja pr L ning hr ja pr H käisid kalapüügireisil ning neil õnnestus kätte saada ülisuur lõhe. Tahtmata kogu kala kohe ära süüa, pakkisid nad ülejäägi korralikult ära ja saatsid selle lennupostiga koju. Kala läks aga postikäitlemisel kaduma ning postifirma pakkus neile 300 eurot kompensatsiooniks. Raha saanuna läksid nad õhtust sööma ja kulutasid kokku 225 eurot. Nad ei olnud kunagi nii palju raha restoranis kulutanud.“ (näited: Thaler, 2008).

Mõtteline raamatupidamine võib olla kasulik teatud eesmärgi nimel raha kogumise puhul. Igapäevastes olukordades, kus erinevad kontod tekitavad pettekujutelma raha ülekandmatusest ühelt eesmärgilt teisele, võib aga selline näitamine viia ebamõistliku laenamiseni või üleliigsete intresside maksmiseni. Varad ja kohustused ning teenitud ja makstavad intressid kuvatakse internetipangas kliendile tihti eraldi lehekülgedel ning nii tekib ka seos raskelt. Kindlasti saab neid omavahel paremini võrrelda ja koos esitada konto koondvaate leheküljel ja kliendi harimise ja mõlema osapoole pikaajalise kasu nimel näidata ka näiteks kliendi poolt makstavat või teenitavat „netointressi“.

Teine ebakõla reaalse rahalise väärtuse ja tunnetatud väärtuse vahel tekib siis, kui rahasummad langevad tavapärase kasutuse skaalalt välja. Inimese taju 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. Kognitiivses psühholoogias nimetatakse nähtust Weber-Fechner'i seaduseks ning seaduspära on leitud ka arvude üldise tunnetamise juures, näiteks uurides lapsi või tsivilisatsioonist eraldatud hõime (Dehaene, Izard, Spelke, Pica, 2008). Vahel ei ole eksimus traagiline, näiteks kui ajakirjanikud ajavad segamini miljonid ja miljardid, kuid suurte finantskohustuste (nt auto, kodu) sõlmimisel on oht võtta suur laen, kui seni on inimene kokku puutunud vaid igakuise makse suuruse summaga.

Probleeme igapäevatunnetusest väljaspool asuvate arvudega leidub peaaegu igalt elualalt ja sealt saab ka üle tuua nippe, kuidas antakse suurusele tähendus visuaalselt või võrdluse abil. Näiteks soovitatakse meditsiinis patsiendile tõenäosuse selgitamiseks kasutada 100, 1000 või rohkema inimese figuuriga tabelit, kus on teise värviga värvitud sündmuse esinemise kordade arv. Rahaliste suuruste arusaadavaks tegemiseks sobib selle võrdlemine igapäevaste tarbeesemetega. Heaks näiteks sobiks Tarbija24.ee artikli pealkiri „Peatamatu eks-suitsetaja: tõmbasin iga aastaga ära ühe korraliku auto“, mis toimib nii kulude võrdluse alusena kui paneb inimest mõtlema tänase päeva mõnule (täna sõidaksin ringi sellise autoga), kuid asjade edasilükkamise tõttu tunnetab ta täna kaotust (vt ka eelnevaid peatükke „Piits ja präänik“, Asjade edasilükkamine).

Referentstaseme olulisust näitas Hsee (1996) paludes inimestel hinnata, kui palju on nad nõus maksma kasutatud muusikasõnastiku eest. Ühes sõnastikus (sõnastik A) oli 10 000 kirjet ja see nägi välja nagu uus, teises (sõnastik B) oli 20 000, kuid selle kaas oli murtud. Raamatuid eraldi esitades sooviti sõnastiku A eest maksta keskmiselt 24 \$ ja sõnastiku B eest 20 \$, kuid koos esitades sõnastiku A eest 19 \$ ning sõnastiku B eest 27 \$. 10 000 ja 20 000 kirjet omandasid tähenduse, mis määras sõnastiku kvaliteedi. Sarnast trikki kasutatakse ka koduelektronika müümisel kui mõlema toote tehnilised näitajad rahuldaksid kasutajat iseenesest, siis kahe toote kõrvutamisel tundub parem see, kus näitajad on teisest veel paremad.

Pensionisüsteemist on samuti tuua üks näide võidu piltlikustamise kasulikkuse kohta. Brown, Mitchell & Kapteyn (2010) uurisid, kuidas meelitada inimesi lükkama edasi oma pensioniiga. Ühe tõhusa meetodina tõid nad välja kasumiläve analüüsi (*break-even analysis*), mis tekitab inimeses kartuse kaotuste ees, näiteks „minnes pensionile 62 aasta vanuselt 63 aastase asemel vanusele, peaksite elama vähemalt 15 aastat rohkem, et võita tagasi seesama 18 588 \$ vääring, mille kaotaksite aasta varasema pensioni alguse tõttu“. Veel parema tulemuse andis aga saadavat võitu esitlemine investeringu väärtuse suurenemise asemel „tarbimisväärtuse keeles“ võrrelduna kodutehnika, auto või maja hindadega, mis annab inimesele reaalse pildi rahasumma suurusest näitlikustades mõnu suuruse, millest ta peaks vastasel korral ilma jääma.

1.1.4. Sotsiaalne võrdlus ja sotsiaalne õiglus

Laialt on levinud ka arvamus, et ainus, mis inimest liigutama paneb, on soov olla „naabrist parem“ (või eestlaste puhul välja toodud tõdemus – peaasi, et naabril läheks kehvemini). Kuigi see väide on mõeldud pigem naljana, on lauses sees suur tõde, sest üheks olulisemaks inimese käitumist suunavaks komponendiks on tõepoolest inimese kuuluvus sotsiaalsesse rühma ning tema võrdlus teistega. Sotsiaalne norm tähendab üldlevinud arvamust tavapärase ja hälbiva käitumise kohta vastavas sotsiaalses rühmas, millega inimene end samastab (sissetulek, rahvus, keel, huvid jne). Sotsiaalne surve on soov mitte erineda enamusest ning segastes olukordades järgida eelkõige teiste eeskju, eriti kui on eeskju annab keegi endasarnane.

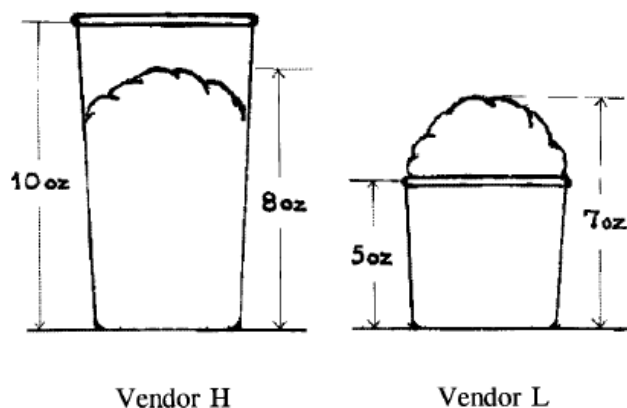
Goldstein, Cialdini & Griskevicius (2008) uurisid rätikute taaskasutamist hotellides klientide poolt ning leidsid, et kiri „ligi 75% meie klientidest taaskasutavad rätikuid“ suurendas taaskasutamist tavapärase keskkonna kaitsmise nõudega võrreldes 35%-lt 44%-le ning kui kirjale lisati veel toa number (nt. „ligi 75% toas 313 ööbinud klientidest on taaskasutanud rätikuid“) 49%-le. Niisiis tuleks soovitud tegevuse esilekutsumiseks inimesele näidata, et teised temale sarnased inimesed käituvad just niimoodi (isegi, kui sarnasus on vaid juhuslik).

Internetipankade kaudu peaks nii demograafiliste andmete kui säästmiskäitumise kohta informatsiooni kogumine olema tehniliselt lihtne. Võimalik, et demograafiliste kliendiprofiilide keskmised näitajad (nt kui palju inimesi on liitunud pensionifondiga, teeb regulaarseid juurdemakseid, pensionikonto jääk) on juba kogutud. Jagades seda informatsiooni ka kliendiga, et klient saaks end võrrelda sarnaste teiste klientidega, võib lisaks üldisele huvile ka kannustada neid rohkem säästma. Siiski tuleb võrdlused erinevate kasutajate vaatepunktist läbi mõtelda, et mitte tekitada olukorda, kus parimad säästjad leiavad end teistega võrreldes, et nad on liiga konservatiivsed.

Teistega võrdlusega on tihedalt seotud ka „õiglus“. Mida keegi selle all silmas peab on suhteline, aga kindlasti meeldib kõigile see, kui nad saavad „sama raha eest rohkem“. Üks lihtne viis seda kliendile pakkuda on olukorra ümberdefineerimine (samuti *framing*, vt ka „Piitsad“ ja „präänikud“ peatükki) – nt esitada maksimaalne määr nn „tavamäärana“ ning kõik teised määrad „soodustusena“ (ning mitte nii, et minimaalne määr nn „tavamäärana“ ning kõik teised määrad „lisamaksena“ või „lisavõimalusena“). Kahneman, Knetsch, Thaler (1991) kirjeldasid olukorda, kus turule tuuakse uus automudel, mis osutub üle ootuste populaarseks. Seejärel esitatakse erinevatele inimestele kaks olukorda: i) müüja tõstab hinda 200 \$ võrra (71% vastanutest hindab tegevust „ebaõiglaseks“), ii) müüja on müünud autosid sildiga „allahindlus 200 \$ hinnakirjast“ ning „taastab hinnakirja hinna“ (42% hindab „ebaõiglaseks“). Reaalse, kuigi Eestis vähelevinud näitena, võib tuua poodide soovi võtta kaardimaksete eest lisatasu (sest pank küsib makse eest teenustasu). Teistes riikides võitlevad selle vastu krediitkaardifirmad sõnumiga, et kaupleja peab sularahas maksmist näitama „sularaha soodustusena“ ning vältima terminit „krediitkaardi lisatasu“.

Õiglustunde mõõdupuu erinevust ratsionaalsusest näitas ilmekalt Hsee (1998), paludes inimestel hinnata, kui palju nad sooviksid maksta kahe erineva jäätise eest, millest ühes oli 7 oz (198 g) jäätist 5 oz (142 g) topsis ning teises 8 oz (227 g) jäätist 10 oz (283 g) topsis (vt joonis 2). Väikses topsis üle ääre ajava väiksema jäätisekoguse eest olid inimesed valmis maksma 2.26 \$, suures topsis alatäidetud jäätise eest 1.66 \$. Mõlema jäätise koos esitlemise korral olid maksmise piirid 1.56 \$ (väike) ning 1.85 \$ (suur).

JONIS 2. ÜLETÄIDETUD JA ALATÄIDETUD JÄÄTISED



Allikas: Hsee, 1998

Sotsiaalse õigluse tagamiseks aetakse tihti taga arvutuslikku ratsionaalset sotsiaalset õiglust. Kuid inimese enda jaoks olulisema tähtsusega on suhteline õiglus või ebaõiglus ehk „see, et tema jäätis ajaks üle ääre“ ning seda eriti olukorras, kus inimesele ei ole võrdlusmomenti kõrvale pakkuda.

1.1.5. „Vaikimisi“ tegevused

Eelistusi mõjutab veel üks valiku omadus – kui sarnane on alternatiiv tänasele olukorrale. Samuelson ja Zeckhauser (1988) kirjeldasid mitmeid nii eksperimentaalseid kui reaalseid olukordi, kus inimestel on valida kahe või enama reaalse variandi vahel ja leidsid, et tänane olukord on ülekaalukalt eelistatud kõigile teistele variantidele (*default bias*, *status quo bias*). Näidetena toovad nad üle-ameerikalise pensionikindlustuse uuringu, kus *status quo* mängis olulist rolli aktsiate ja võlakirjade vahelisel eelistusel kui ka ümberpaigutatava Saksa kaevanduslinna, kus elanikud otsustasid erinevate linnaplaanide vahel valides jätta alles kurvilised kitsad juhuslikult kujunenud teed. Kui on valida tänase lahenduse või olukorra ja mõne teise vahel, valib inimene seega tihti just juba tänase olukorra, mis ei ole täiuslik, aga väldib määramatust. Liberaalses ja demokraatlikus riigis on loogiline, et inimene saab ise teha võimalikult palju teda puudutavaid otsuseid. Aga ka siis, kui otsus jääb ikkagi inimesele endale, võib lõplik valik olla põhjustatud valiku esitlusviisist. Vabatahtlikkusel põhinevaid poliitika ja süsteeme võib üles ehitada kahel viisil:

- nn *opt-in* süsteem ehk „vaikimisi väljas“ – inimene peab süsteemi astumiseks avaldama selle jaoks eraldi soovi;
- nn *opt-out* süsteem ehk „vaikimisi sees“ – inimene on algusest peale süsteemi kaasatud ja süsteemist välja astumiseks peab ta avaldama soovi.

Kuigi süsteemid tunduvad sarnased, on valiku tegemiseks inimesel vaja erinevat moodi vaeva näha ning seetõttu viivad *opt-in* ja *opt-out* tihtipeale erinevate kaasatuse tasemetele. Suurbritannia Organ Donation Taskforce (2008) *opt-out* süsteemile ülemineku uuring tõi välja, et elundidoonorlust toetab 90% inimestest ning doonoriks nõustub olema 65%, on end doonoriks kirja pannud vaid 25%. Tüüpilised vastused küsimusele, miks nad seda ei ole teinud, olid teadmatus, kust doonorikaarti saada ning tahtmatus selleks kasutada oma vaba päeva.

Ent on olemas ka riike, kus elundidoonorluse levik on väga kõrge – näiteks Austrias, Belgias, Pransusmaal, Ungaris, Poolas ja Portugalis hõlmab see üle 98% rahvastikust ning seal on süsteem üles

ehitatud *opt-out* põhimõttel. Kultuuriliselt sarnases Rootsis (*opt-out*) ja Taanis (*opt-in*) on elundidoonoriks registreerunud vastavalt 85,9% ja 4,25% (Johnson, & Goldstein, 2003). Holland on 27,5%-ga kõige edukaim *opt-in* süsteemi riik, kuid kuna see on saavutatud tänu laiaulatuslikule ja kallile kampaaniale, on seelses ühiskonnas tekkinud debatt kulude mõistlikkuse üle. Skeptikud küsivad, kas teavitusraha on kulutatud mõistlikult, kui *opt-out* süsteemile üle minnes jääb alles nii vabatahtlikkus, kui saab säästa raha ning samal ajal saavutada maksimaalse hõivatuse tase.

„Vaikimisi“ väärtuseid saab sättida ka lihtsamate tegevuste juures. Üheks enim kõneainet pakkunud (ning EL-is nüüdseks keelatud) tegevuseks on internetivormides eeltäidetud „linnukese“ kasutamine. Kuid „vaikimisi“ väärtusi saab seada ka muude igapäevaste toimingute juures, säilitades seejuures vabatahtlikkuse. Näiteks soovisid Buenos Airese linnavõimud piirata südame- ja veresoonkonna haiguste vähendamiseks elanike soola tarbimist, keelates selleks soolatoside hoidmise restorani laudadel (Garlow, 2011). Loomulikult sai soola juurde lisada seda ettekandjalt spetsiaalselt küsides, kuid vähenes ära reflektorne või impulsiivne tegevus soola lisamiseks toidule.

Kõige kriitilisem hetk „vaikimisi“ väärtuse läbi mõtlemiseks on uute süsteemide ja poliitikameetmete juurutamine, sest korra kujunenud olukord kipub jääma püsima ning seda on hiljem nii juriidiliselt kui psühholoogiliselt keerukas muuta. Kuid ka eksisteerivate süsteemide „vaikimisi“ väärtused tuleks aeg-ajalt üle vaadata ja hinnata süsteemi muutmise kulu võrreldes saadava tuluga.

1.1.6. Programmi „omamine“

Lojalsete klientide ja fännide kasvatamine on üks tulemuslikemaid tegevusi, mida kliendihalduses või turunduses teha saab. Fännibaasi loomine on pikaajaline ja tömahukas protsess, kuid paar psühholoogias avastatud seaduspära võivad selle olukorra teha lihtsamaks. Kahnemani, Knetschi ja Thaleri (1991) korraldasid eksperimendi kohvitassidega, kus jagasid osalejad kolmeks – „müüjad“, kellele anti tasuta tass ja küsiti, kas nad soovivad erinevate rahasummade eest tassi müüa, „ostjad“, kes said tassi samade summade eest osta ja „valijad“, kes said valida, kas saavad tasuta tassi või samasuguse summa raha. Eksperimendi tulemusena hindasid „müüjad“ tassi väärtuseks keskmiselt 7,12 \$, „ostjad“ loogiliselt oluliselt väiksema 2,87 \$ ja „valijad“ üllatuslikult väikese 3,12 \$, sest reaalselt esitati „ostjatele“ ja „valijatele“ täpselt sama tulemusega olukord. Sellega näitasid nad, et isegi, kui tegemist on üsna tühise asjaga, mis on saadud tasuta, tahab inimene selle eest saada rohkem, kui ta hindab selle väärtuseks ilma asja omandamata ehk nn „omamise efekt“ (*endowment effect*). Ka endale kuuluv auto või majagi tundub ju väärtuslikum, kui on selle eest pakutav reaalne turuhind.

Samamoodi kui esemetega, saab omanikutunnet tekitada ka teenuse või süsteemiga liitunud kasutajale. Üks põhjus, miks inimesed liitunud teenusest kergekäeliselt ei loobu, on lõpetamisega kaasnev ajaline kulu, kuid ka liitumisel tehtavad valikud teevad teenusest loobumise raskemaks, sest tekib soov kaitsta oma varem tehtud otsuseid. Tekitamaks tunde, et klient on endale teenuse ise kujundanud, tuleb tal lasta teha valikud nii mitme parameetri osas, kui on tehniliselt võimalik (säästmise puhul sissemakse suurus palgast, sissemakse aeg jne). Siiski tuleks meeles pidada mitte anda parameetrite sees liiga palju valikuvariante (vt. Rootsi pensionifondide näidet peatükis Avalik arvamus säästmisest ja pangandusest). Enda tehtud otsuste kaitsmise sagedust näitab ilmekalt nn *Monty Hall*'i probleem (Friedman, 1998), kus inimestel lastakse valida 3 ukse vahel, millest ühe taga on väärtuslik auhind ja ülejäänud kahe taga on tühjus. Kui inimene on valinud ühe ukse, siis näidatakse talle ülejäänud ustest üht kindlasti tühjusse viivat ust ning küsitakse, kas ta soovib oma

valikut vahetada. Enamik inimesi jäävad oma esialgsele valikule kindlaks, kuigi matemaatiline ootus võita tõuseks vahetamise korral 1/3 tõenäosuselt 2/3-le.

Valiku kinnistamist aitab ka asjassepuutuva informatsiooni jagamine. Van Dijk ja van Knippenberg (2005) korraldasid Hollandis eksperimendi, kus jagasid inimestele erinevate neile tundmatute markidega veine, andes mõnele inimesele margi ja veini kohta lisainfot. Seejärel küsisid nad vastanutelt, mis hinna eest nad on nõus oma veini ära müüma ja leidsid, et lisainformatsiooni saanud inimesed selle veinipudeli äraandmise eest teistelt kõrgemat hinda kui need, kes lisateavet ei saanud. Samuti aitab valiku kinnistamisele kaasa võimalus kontrollida valiku käekäiku – nt pangateenuste puhul reaajas informatsioon internetikontol. Kui teenuse või süsteemi eesmärk on ka teatav käitumise muutus, on efektiivne viis disainida see igapäevaselt meeldetuletavalt „kaasaskantavaks“, näiteks rahakotti mahtuvale eesmärgi toetava igapäevase funktsionaalsusega kujule. Heaks näiteks on Suurbritannias ja USA-s kasutatud ettemakstud deebetkaardi lahendused, mida saab kasutada vaid kindlate meditsiiniteenuste eest maksmiseks (Alakeson, 2010).

1.1.7. Avalik arvamus säästmisest ja pangandusest

Säästmise aluseks on usaldus ning sotsiaalmeedia ajastul levivad negatiivsed kogemused eriti kiiresti. Finantssektori maine saanud on aga kõvasti räsida finants- ja majanduskriisi tõttu. Avaliku arvamuse uuringutes usaldust pankade ja teiste finantsteenuste pakkujate vastu Eestis ei uurita, aga *Ipsos Mori* poolt Suurbritannias läbi viidud uuring leidis, et usaldus finantsteenuste pakkujate vastu on viimase 25 aasta jooksul kahanenud oluliselt (samas kui üldine usaldus ettevõtete vastu on kasvanud) ning 2011 novembris andis finantsasutuste suhtes usaldusliku hinnangu vaid 20% vastanutest (O'Brien, 2012).

Umbusku saab väljendada ka teistmoodi kui numbrites, *Economist Intelligence Unit*'i mõttepaber „Kestliku säästmise poole“ pakkus selleks üheksa mõttearendust säästmise tuleviku üle kaasates erinevaid mõtlejaid (*Economist Intelligence Unit*, 2011; tsit Tinitis, 2011 järgi). „Pankur annab vihmavarju vaid siis, kui päike paistab“ on levinud kõnekäänd ning raske on panna klienti uskuma, et pank toimib eelkõige inimeste heaolu jaoks. Eelnimetatud mõttepaberis nendibki Jane Fuller *Centre for the Study of Financial Innovation* mõttekojast, et tänased finantstooted rõhuvad vaid tootlikkuse ootusele ning on sageli tavakodaniku jaoks liiga keerulised ning küsib: „Kui muudes majandusharudes toimib konkurents kõige kliendisõbralikuma toote pakkumises madalaima hinnaga, miks peaks finantssektor jääma erandiks?“ Et küsimus ei jääks vaid õhku, pakub ta ise välja, kuidas pangad saaksid tagasi võita inimlikuma näo - nad saavad kombineerida tänaseid tooteid võimalusega jagada teenitud kasumit ja investeerida ideaalidesse.

Samas mõttepaberis lisab filosoof ja kirjanik Alain de Botton, et ka sõna „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. Rahvafolkloor ei soosi samuti säästmist – raha kogumisega seostub ihnsus, liigne ettevaatlikkus, tundetus, elu nautimisest lahtiütlemine ja argus. Väärtushinnangute muutmine ei ole Alain de Bottoni arvates kindlasti kerge, kuid siiski võimalik aja jooksul. Filosoof küsib: „Kui mõelda, kuidas Spartas oli hinnatuim amet sõdalane ja madalaim amet kaupmees või keskajal kuulutati pühakuks kõigest loobunud erakuid, siis miks ei võiks 21. sajandil olla aukohal tulevikule mõtlev ja selleks valmistuv tark kodanik?“

Positiivsem kuvand säästmisest on pikaajaline töö, aga säästmiseks sobilikud tooted peaksid tuginema omadustele, mida inimesed peavad vajalikuks, arusaadavaks ja head enesetunnet tekitavaks

(Economist Intelligence Unit, 2011; tsit Tinitis, 2011 järgi). Planeeritud käitumise mudeli (Ajzen, 1991) abil väikest eestimaist valimit uurides osutusid statistiliselt olulisteks põhjusteks kõik järgmised tegurid (olulisuse järjekorras) (Tinitis, 2010):

- hoiak, et säästmine on kasulik, meeldiv, huvitav, oluline;
- ühiskonnainorm ja -ootus, et inimene peaks säästma;
- teadmine, et säästmine on lihtne ja küsitletu saab säästmisega hakkama;
- positiivne emotsioon, mis säästmise ja turvatundega kaasneb (seejuures on huvitav märkida, et negatiivse emotsiooni vältimine ehk hirm tuleviku ees ei mõjutanud inimese kavatsust tulevikuks säästa).

Üks omadus, millega võib nii hoiakut kui hakkamasaamist parandada, on toodete ja tootevaliku lihtsustamine, et igaüks saaks aru, kus peitub kasu nii kliendi kui finantsteenuse pakkuja jaoks (vastupidiselt „väikese kirjaga lepingutele“ või haldustasude maksmisele meelitamisele). Kuid ka kliendisõbralikkusele vastutulekul on loodetud ühiskondliku muutuse saavutamiseks omad praktilised piirid. Rootsis sooviti 2000. aastate alguses inimeste jaoks teha pensionifondide valik võimalikult laiaks ning lasti valida 456 fondi vahel. Teoreetiliselt kõlas suur valik hästi, kuid ilmselt oli valik keeruline, sest vaatamata laialatuslikule reklaamikampaania, tegi iseseisvalt valiku vaid 67% inimestest. Kolm aastat hiljem tehti uuring fondide tootluse kohta ja leiti, et valikul eelistati ebaproportsionaalselt palju kodumaiseid fonde ning ka ise valitud portfell kukkus 3 aasta jooksul rohkem (keskmiselt -39,6%) kui vaikimisi määratud portfell (-29,9%), (University of Chicago Magazine, 2005). Kuigi vaadeldud aastad olid turgudel üldiselt keerulised, võib uuringust ikkagi järeldada, et kui lasta inimestel valida paljude variantide vahel, mille erinevustest nad tegelikult palju aru ei saa, siis ei ole valik tihti tulemuslik.

1.1.8. Kliendi profileerimine

Senine arutelu võib jätta mulje, et kõik inimesed reageerivad ühele või teisele olukorrale alati sarnaselt. Loomulikult see nii ei ole ja eeltoodud uuringud teevad järeldusi inimeste „keskmise“ käitumise pealt. Käitumise eelistus võib jaguneda demograafiliste rühmade kaupa (sugu, vanus, haridus, sissetulek), kuid tihti erinevad eelistused teistest inimeste omadustest lähtuvalt. Planeeritud käitumise mudeli abil säästmiskavatsust uurinud bakalaureusetöö (vt ka „Avalik arvamus säästmisest ja pangandusest“ peatükki) tõi demograafiliste erinevuste võrdlemisel välja, et vanus ja haridustase hoiakuid ega säästmise kavatsust ei mõjutanud. Meeste ja naiste vahel ilmnes ainsa statistiliselt oluliselt erinevusena, et valimi mehed seostasid säästmist positiivsemate omadussõnadega kui naised. Sissetulek ei mõjutanud samuti säästmise kavatsust, kuid pakkus siiski ühe huvitava leiut – nimelt hindasid kõrgeima sissetulekutertsii inimesed suuremaks ühiskondlikku ootust, et nad peaksid säästma, aga mitte reaalselt säästmiskavatsust (Tinitis, 2010).

Ühe abstraktsema profileerimise aluse on välja pakkunud O'Donoghue ja Rabin (1999). Seletades, miks kõik inimesed ei löö ühiskonnale suunatud programmides võrdset aktiivselt kaasa, pakkusid välja, et inimesi saab klassifitseerida enesekontrolli teadlikkuse skaalal „naiivsetest“ (*naifs*) kuni „rafineerituteni“ (*sophisticates*). „Naiivsed“ märgistavad inimesi, kes lükkavad edasi kohese kuluga tegevusi, kuid teevad „liiga vara“ kohese tuluga tegevusi (nt suitsetaja, kes eelistab „täna“ sigareti saadavat mõnu ja jätab suitsetamise maha „homme“), „rafineeritud“ inimesed teevad ebaratsionaalselt vara ebaameeldivad asjad ja lükkavad kiusatuskaupade tarvitamise edasi. Süsteemid, kus on enda initsiatiivil võetud kohustus või tehtud panus (*commitment*), panevad tegutsema eelkõige

„rafineeritud“ inimesi (O’Donoghue, Rabin, 2001). „Naiivsete“ inimeste kaasamiseks on sobivam enesekontrolli õpetamine (tehes neid „rafineeritumateks“) ning motivaatorite kasutamine kohustuste süsteemide õpetamisesmärkide juures.

Finantssektoris on seadusega nõutud kliendi profileerimine teadlikkuse ning riskitaluvuse osas, et teenusepakkuja saaks soovitada kliendile tema riskile vastavaid investeerimistooteid.¹ Tavaliselt jagatakse kliendid suhteliselt vähestesse riskiprofiilidesse, mille sees on inimesed piisavalt erinevad. Lisaks ei ole vaid riskitaluvuse aste erinevatele klientidele sobivate säästmisstrateegiatega välja pakkumiseks piisav. Barclay’s Wealth on võtnud kasutusele klientide profileerimise paljudes erinevates psühholoogilistes ning riskidimensioonides, et panna kokku igale profiilile sobiv investeerimisportfell ja anda neile vajalikku nõu (Davies, 2008). Kahjuks on küsimustik ja selle analüüs panga ärisaladus, kuid selle rakendamine turundusvankri ette näitab, et kui kliendile näidata, et andmeid kogutakse temale parema teenuse pakkumise huvides, võib klient olla rohkem motiveeritud vastama (loomulikult võib teda meelitada ka teiste hüvedega, nt boonuspunktid).

Need küsimustikud on koostatud teaduslikus psühholoogiakirjanduses valideeritud isiksuse-, riskijulguse- jt testide abil suure demograafiliselt esindusliku valimi uurimisel. Paljudest testidest on statistilise analüüsi tulemusena leitud omavahelised kattuvused ja seosed tegeliku käitumisega ning küsimustik on seejärel muudetud võimalikult kompaktselt, mida esitatakse personaalpanganduse kliendile internetipangas seadusele nõutud riskiküsimustikule lisaks. Kehtiva seadusega nõutud kliendi investeerimisriskivalmiduse küsimustik näitab, et kliendi profileerimise küsimustik sobiva riskiga toote leidmise nimel on sotsiaalselt vastuvõetav. Seega ei tohiks olla võimatu ka küsimustiku täiendamine, et kliendi riskitaluvuse rühma ja sobivate toodete valikut veelgi täpsustada. Samas ei ole teaduslikult valideeritud küsimustiku koostamise ülesanne lihtne, sest isiksuse testidest pärit küsimused puudutavad ka isikliku elu aspekte ja võivad säästja ära ehmatada.

1.2. Mõned teooriast lähtuvad võimalused säästmistoodete arendamiseks

Säästmistoodeteid on erinevate finantsteenuste pakkujate poolt turul palju. Nende reklaam rõhub tavaliselt tootlusele (kas fikseeritule tulevikus või mineviku edukusele), seaduslikule keskkonnale (maksuvabastuse võimalus), sihtturule („usume Eesti ettevõtetesse“) ehk ratsionaalsetele argumentidele, mis peaksid teadlikul kliendil aitama valikut parandada. Kogu elanikkonnast moodustab teadlik klient vähemuse ja on palju neid, kes ei suuda aastakasvu numbrit nähes panna seda konteksti, kas protsent on kõrge või madal või kes peavad maksudeks ka kommunaalkulusid. Säästmise soodustamine on oluline kõigis ühiskonnakihtides.

Võimalusi tooteid parandada ka pealispinna (intressi, sihtturu jne) all on samuti mitmeid – teha soovitatav valik lihtsamaks ja soovimatu valik raskemaks, teha teenus huvitavamaks, lahendada probleem, et inimesel ei jää raha üle, mida säästa, pakkudes säästa tema tulevikus kasvavat sissetulekut jne. Kõige loomulikum reaktsioon muutustele on vastuseis, kuid ka vastuseisu puhul kehtib otuste ajatamisele sarnane reegel – kui muutused toimuvad üheaegselt, on need lihtsamini omaks võetavad. Seega sisaldab iga uus lahendus ka võimalust samaaegselt läbi mõelda, mida annab

¹ ELi finantsinstrumentide turgude direktiiv 2004/39/EÜ (MiFID – Markets in Financial Instruments Directive) ja selle rakendussätteid.

ka juba toimivates süsteemides veel parandada, et muuta pakutavate teenuste üldist kuvandit kliendi jaoks positiivsemaks (sh teenustasud, kliendisuhted). Üheks perspektiivikamaks valdkonnaks uuenduste elluviimisel on infotehnoloogia, kus internetipangas või mobiili-aplikatsioonides on personaalse teenuse loomine ja selleks informatsiooni küsimine lihtsaim kui kontorite ajastul.

Järgnevalt ongi välja toodud mõned konkreetsed säästmistoodete ideed, mis on inspireeritud eelnevalt tutvustatud põhimõtetest ja haakuvad varem teistes riikides järgiproovituga.

1.2.1. Mängulisuse lisamine säästmiseesmärkidele

Säästmise olulisusest rääkides on tavalisim argument tumeda tuleviku vältimine. Kiire elustiili vastukaaluks loodud „aeglase liikumise“² edendaja Carl Honoré toob välja, et ükski filmitäht või tippportlane ei räägi pensioni kogumisest ja raha säästmine on tänapäeval huvitava elu ja lõbu vastand ning kui igavus saab pensioniks piisava raha kogumisele saatuslikuks, on vaja leida lahendusi (*Economist Intelligence Unit*, 2011; tsit Tinitis, 2011 järgi). Lõbusate puhkuste abil üritatakse pensionisambaid küll reklaamida, aga nendes reklaamides on puudu aspekt, mis rõhub saadavale elamusele praegusel hetkel. Hea tunne, mis tekib mõnekümne aasta pärast võib ratsionaalset tunduda võrdne hea tundega täna, kuid otsuste tegemise juures on nendel oluline vahe (vt peatükki Asjade edasilükkamine).

Üheks võimaluseks tuua tuleviku positiivseid emotsioone tänasesse on mängulise keskkonna kasutamine. Interneti- ja mobiiliajastul ei ole mängud enam ammu vaid laste ajaviide, vaid keskmine mängija on järjest vanem ja mängu kasutatakse aina praktilisemate ülesannete lahendamiseks. Näiteks on teadlased kaasanud inimesi otsima valgusjärjestusi (Foldit, 2012) ja ajaleht *The Guardian* lasknud inimestel läbi kammida veerand miljonit Suurbritannia parlamendiliikmete kuludokumenti (Guardian, 2009). Selleks, et mäng tunduks veel kõitvam, on sinna lisatud võimalus saada tagasisidet ka teistelt mängijatelt. Ka rutiinsed ja kuivad tegevused saab virtuaalkeskkonna kaudu huvitavamaks teha. Interneti-fantaasiamängus *Chore Wars* annavad punkte reaalse elu majapidamistööd ja koristamine (*Economist Intelligence Unit*, 2011; tsit Tinitis, 2011 järgi).

Edukaimad mängud põhinevad nii koostööl kui võistlusel, kus ülesandeid kujutatakse tihti mängijate ühise seiklusena, mida saab edukalt rakendada ka säästmise soodustamiseks. Virtuaalsete punktide ja kuulsuse kogumine aktiveerivad ajus kohese naudingu piirkonna sõltumata isegi sellest, kui tüütu on punkte toov tegevus. Tänapäevane internetipank kasutab siiski üsna vähe visuaalseid võimalusi ja virtuaalseid auhindu andmaks kasutajale aimu sellest, kas ta pension on piisav. Mänguklastri ja idufirmade kultuuriga Eestis võib loovaimate lahenduste ja *app'*ide leidmiseks äkki kasutada hoopis avalikke konkursse.

1.2.2. Võistlusmomendi tekitamine

Edu hindamise mõõdupuuks nii ajalisel võrreldes iseendaga kui teistega, on oluline suur andmete hulk. Õnneks on tänapäeva tehnoloogia plahvatuslikult suurendanud informatsiooni hulka ja analüüsivust ning nutitelefonil saab viimase seisuga teha igal hetkel kättesaadavaks. Kõige

² http://en.wikipedia.org/wiki/Slow_Movement

kaasatõmbavam võistlusmoment tekib inimesel võrdluses enda sarnastega (vt peatükk Sotsiaalne võrdlus). Tegevus, mis toimub sõprade rühmas, leiab kõige enam tagant utsitamist, et jõuda ühise eesmärgi ja tunnustatud sotsiaalse normini. Kui see on juriidiliselt võimalik ja vastab andmekaitse põhimõtetele, siis oleks tõenäoliselt üldse kõige tõhusam viis säästmise soodustamiseks internetipangas sõprade rühmade moodustamine, kes saavad endale seada sarnase eesmärgi (nt regulaarne säästmine teatud summa või sissetulekuprotsendi ulatuses), kus samas keskkonnas on võimalik näha ka teiste tulemusi ja üksteist toetada.

Kui rühma loomine on aga (tehniliselt või juriidiliselt) keeruline, siis toimib ka võrdlus kogu rahvastikuga või kitsama demograafilise rühmaga. Loomulikult ei ole sissetulekute erinevuse tõttu selliselt võimalik seada säästmisele absoluutesmärke, kuid „võistelda“ saab näiteks sissetulekust protsentuaalse säästmise või enda seatud eesmärgideni jõudmise osas.

Visuaalse poole pealt on oluline silmas pidada, et ei esitataks vaid abstraktseid rühma keskväärtuseid. Tõepoolest ei taha keegi olla „alla keskmise“ ning kui statistika nii näitab ja inimesel võimalus on, siis ta pürgib kõrgemale, kuid see, kes on „üle keskmise“ võib lakata pingutamast. Hea näide selle dilemma lahendamiseks on kodumasinat ja hoonete energiatarbimise vallas, kus tähestikulisel skaalal A-st G-ni puudub keskpunkt ning pürgimine on võimalik vaid tähestikus ettepoole ning positiivsema tähendusega värvi (roheline) suunas. Halva sotsiaalse kampaania näitena võib tuua välja Eesti inimeste keskmise alkoholitarbimise statistika ja kampaaniad, sest esiteks tundub tarbimine suur, sest ei oma inimese jaoks igapäevaelulist tähendust ning teiseks kinnitab neile, kes arvavad, et joovad alla keskmise, et neil ei ole põhjust muretseda. Kui lisaks soovitatavale suunale tahetakse sellegipoolest anda ka informatsiooni rahvastiku keskmiste näitajate kohta, siis peab kombineerima üht lähenemist teisega – näiteks, kui tahetakse saavutada võimalikult suurt hulka teatud tegevust, siis võib neile, kelle näitaja on alla keskmise, näidata keskmist ning nende vahet keskmisega ning neid, kelle näitaja on üle keskmise õnnitleda roheline naerunäoga (ilma arvuliste väärtusteta) ja anda veel soovitusi, kuidas jõuda veel kõrgemale.

1.2.3. Sissetulekute kasvu sidumine säästmiseesmärkidega

On vähe inimesi, kes ei teaks, et tänane säästmine toob tõenäoliselt kaasa suurema ostujõu tulevikus. Et see teadmine aga tulemuseni ei vii, on ilmselt põhjustatud sellest, et säästetava hulga raha arvelt tänane tarbimine ja heaolu väheneb. Probleemi lahendamiseks pakkusid Thaler, & Benartzi (2004) välja *Save More Tomorrow* programmi, kus inimene ei seo mitte oma tänast sissetulekut pensionisambasse, vaid lubab seda teha tuleviku palgatõusu arvelt. Sissetulek, mida inimene hetkel teenib ja millega ta on harjunud, on enamasti harjumuspäraselt ette ära planeeritud ka tulevastel kuudel, kuid lisasissetuleku kasutus on tavaliselt inimesel välja mõtlemata. Seega, kui inimene tunneb, et tulevikuks säästmine on tõepoolest vajalik, on tal oluliselt muretum siduda selleks osa oma järgmisest palgatõusust.

Thaleri ja Benartzi katsetasid süsteemi USA väikeettevõtetes, kus süsteem lisati juurde olemasolevale töödandajapensioni süsteemile. Reaalsed tulemused liitumise kohta olid head (315 töötajaga ettevõttes, kus pakuti lisaks ka investeerimiskonsultandiga kohtumist liitusid programmiga 286 inimest). Samas ei ole Eestis töödandajapension levinud ning tavapärase pensionisammaste põhisele süsteemile palgatõusuga seotud lisamaksete tegemine nõuab tõenäoliselt ka muudatusi seadustes. Oma pensioni parameetrite üle otsustamine ei ole töötavale eestlasele võõras, sest kui kriisi ajal peatati pensionisamba riigipoolsed sissemaksed, sai inimene valida, kas ning missuguse skeemi järgi ta soovib kompenseerimist. Valik oli igal kodanikul keeruline ja sõltus otsus erinevatest muutujatest alates

pensionini jäänud ajast kuni erinevate ajaperioodide sissetulekuerinevuste erinevuseni. Veel keerulisemaks tegi selle valemi nüanss, mis lubas II samba suurenemise arvelt I samba makseid vähendada.

Save More Tomorrow tüüpi programmiga liitumise avaldus on lihtsam – inimene võidab siis, kui tal palk tõuseb, kui see väheneb või jääb samaks, siis ei muutu hetkeolukorraga võrreldes midagi. Inimene peab vaid mõtlema, kas ta soovib tulevikus tekkiva lisaraha saada korraga kätte või paigutada selle (või osa sellest) enda tuleviku tarbeks. Samuti saab programmi rakendada katkematult – ei ole vaja määrata kindlaid tähtaegu liitumiseks, et planeerida selle põhjal eelarveid, sest oma rahast toimuvad maksete tõttu ei teki kolmandatel isikutel ega riigil ühtegi kohustust.

2. Elanikkonna kogemused ja hoiakud seoses säästmisega

2.1. Hiljutiste säästmisteemaliste küsitlusuuringute tulemused

Fookusrühmaintervjude kava koostamisel arvestati hiljutiste säästmisteemaliste küsitlusuuringute tulemustega, mistõttu on nende uuringute antud teema kontekstis olulisemaid järeldusi ka järgnevalt kirjeldatud.

Finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alase teadlikkuse uuring tõdeb, et Eesti elanike rahaline kindlustatus on madal. Vaid 30% inimestest saaksid peamise sissetulekuallika kaotuse korral laenu võtmata hakkama vähemalt kolm kuud, 30% tuleksid toime vähem kui ühe kuu. Ootused majanduslikule kindlustatusele on palju kõrgemad: ligikaudu 3/4 elanikest leiab, et inimesel peaks võimaluse korral olema sääste vähemalt kolme kuupalga ulatuses või isegi kauemaks. Vaid viiendik inimestest on oma praeguse isikliku rahalise seisuga rahul. (Saar Poll, 2012)

Sama uuring toob välja, et umbes 2/5 leibkondadest kulub igakuiselt mingi osa sissetulekust finantskohustuste – laenu, liisingu või järelmaksu – tagasi maksmiseks. Valdavalt jäävad selleks tehtavad kulutused poole sissetuleku piiresse: 8% inimestest kulub selleks alla kümnendiku leibkonna sissetulekust, 12 protsendil 10-24% ja 13 protsendil 25-49%. Ligikaudu pooltel leibkondadel jääb pärast kulutuste tegemist igakuiselt mingi osa sissetulekust üle võimalikuks kogumiseks: 24 protsendil leibkondadest jääb kogumiseks alla kümnendiku sissetulekust, 17 protsendil 10-24% sissetulekust ning 7 protsendil rohkem. (*Ibid.*)

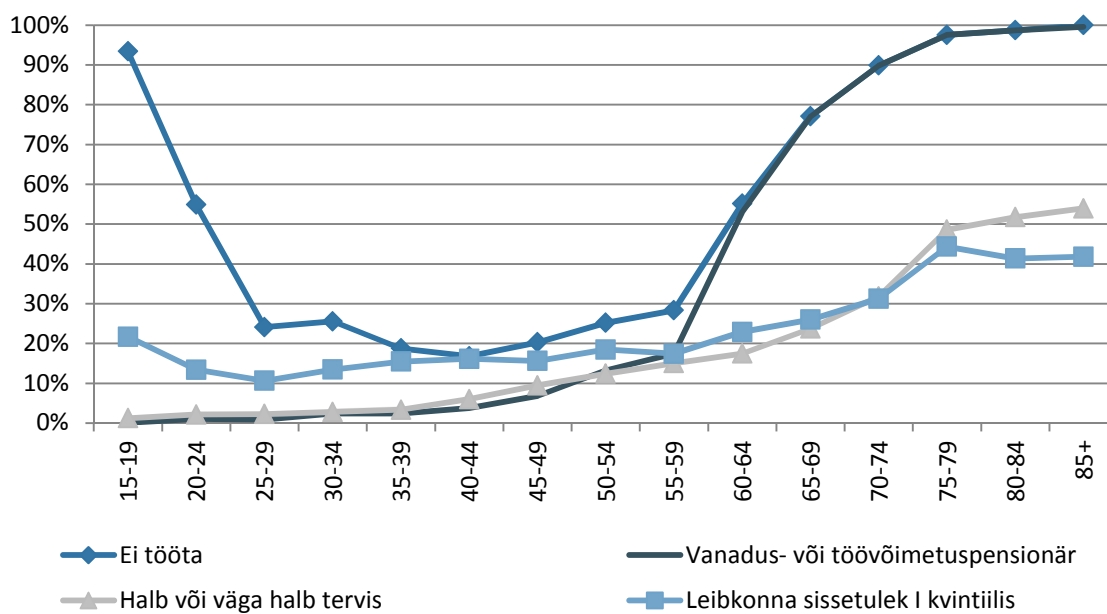
Sääste omab enda hinnangul praegu veidi üle poole (55%) elanikkonnast. Viimase aasta jooksul on mingil viisil raha kogunud umbes 2/3 elanikest. Uuringu tulemused näitavad, et Eesti elanikud on raha hoiustamisel väga konservatiivsed – valdavalt on raha kogutud arveldusarvele (39%) või pandud sularahana kõrvale (31%). Tähtajalisele, kasutus-, kasvu-, kogumis- või reservhoiusele on raha kandnud ligikaudu kümnendik inimestest (9%). Investeerimisteenusid (v.a. pensionifondid) oli kasutanud vaid 0,3% vastajatest. Sääste omavatest inimestest ainult natuke üle kolmandiku (37%) teenib oma säästudelt intressi.

Varasemalt on Paabut (2007) tähelepanu juhtinud asjaolule, et Eestis vähendab kestvuskapade olemasolu majapidamises säästumäär: kui leibkonna omanduses on külmkapp, nõudepesumasin, uus või vana auto, on sääst palju väiksem võrreldes nende leibkondadega, kus neid ei ole. Selle põhjusena nimetab autor majapidamiste likviidsuspiirangut, kuid finantsteenuste suhtes konservatiivsemate inimeste puhul võib põhjuseks pidada kindlasti ka soovimatust kaupsid (tarbimis)laenu abil soetada. Konservatiivsus laenamise suhtes võib kahjuks laieneda ka säästmisinstrumentidele, millele viitavad finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alase teadlikkuse uuringu tulemused.

Raha kogumise eesmärgid sõltuvad väga tugevasti inimese vanusest. Kui nooremad inimesed koguvad ennekõike reisimise ja hobide, eluasemega seotud kulude (soetamine, remont, sisustamine), rõivaste, tehnika, hariduse ja auto jaoks, siis mida vanemaks inimene saab, seda enam on säästmine keskendunud matuste, pensioni lisaraha ja oma tervise tarbeks. (Saar Poll, 2012) Nii võib aga juhtuda, et ajaks, mil tervise ja vanadusega seonduvad riskid realiseeruma hakkavad, ollakse säästnud liiga lühikest aega. Sotsiaalkindlustussüsteemi jätkusuutlikkuse uuring (Poliitikauuringute Keskus Praxis, 2011) kirjeldas ilmekalt nn sotsiaalsete riskide kuhjumist ehk fakti, et haigestumise, töövõimetuse, töötuse ja vanaduse riskid on selgelt omavahel korreleerunud. Seos mittetöötamise, tervisliku

seisundi, vanadus- või töövõimetus pensionär olemise vahel avaldub eelkõige vanuse kaudu: alates vanusest 45–49 hakkab kasvama nii mittetöötajate, töövõimetus pensionäride kui ka halva või väga halva tervisega inimeste osakaal. Vanusest 60–64 hakkab kasvama ka tõenäosus, et leibkond kuulub esimesse ehk kõige madalama sissetulekuga kvintiili (vt joonis 3).

JOONIS 3. SOTSIAALSETE SEISUNDITE ESINEMISE TÕENÄOSUS VANUSERÜHMADES.



Allikas: Poliitikauuringute Keskus Praxis (2011). Eesti sotsiaalkindlustussüsteemi jätkusuutliku rahastamise võimalused

Kõige uuemad andmed Eesti elanike arvamuste kohta pensioni teemal pärinevad Eesti Konjunktuuriinstituudi poolt 2013.a. läbiviidud küsitlusuuringust (Eesti Konjunktuuriinstituut 2013). Selgus, 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. Eesti elanike hinnangul võiks nende igakuine pension tulevikus moodustada keskmiselt 74% palgast. Samas ei teata ega osata hinnata, kui suur on tänase pensionisüsteemi osa ehk panus nende vanaduspensioniks tulevikus.

2.2. Säästmisega seotud kogemused ja hoiakud

Järgnevates peatükkides tuuakse välja peamised fookusrühma arutelude tulemused, mida käsitletakse kahes lõikes - esmalt tuuakse välja üldised arvamused ning seejärel erisused nelja fookusrühma segmendi lõikes (noored, üle 50-ne aastased, kodulaenuta lapsevanemad ning kodulaenuga lapsevanemad).

Arutelusid alustati osalejate seniste säästmisalaste kogemuste ja hoiakute teemal, mis on pigem taustainformatsioon edasise käitumuse mõjutamise võimaluste analüüsiks. Fookusrühmade vestluste põhjal võib tõdeda, et väga suuri üldistusi teha ei saa - inimestel on väga erinevad kogemused seoses säästmisega, kuigi suuremal või vähemal määral tegelevad säästmisega enamik intervjuueerituid. Valdavalt omatakse teist pensionisammast või kogutakse pikemal perioodil raha kindla eesmärgiga,

näiteks õpinguteks, ootamatuteks õnnetusjuhtumiteks tervise, kodu soetamiseks vms. On neid, kes regulaarselt panid kõrvale lühemaajalise eesmärgi täitmiseks nagu reisimine, mõne suurema asja ost vms. Säästmist peetakse vajalikuks, kuid teadlikult tegelevad pikaajalise säästmisega vähesed. Pikaajalise säästmisega seostatakse peaaesjalikult teist ning kolmandat pensionisammast, aga ka investeringuid kinnisvarasse, maasse ja pikaajalisi kindlustuslepinguid.

Noored ei ole tegele pikaajalise säästmisega ja sellele ka väga ei mõtle. Hoiakud säästmise suhtes on eesti ja vene noortel sarnased. Nad näevad säästmise vajalikkust, koguvad raha lühemaajaliselt ning kindla eesmärgiga. Noored säästavad peamiselt mingi kindla pigem lühiajalise sihiga, milleks võib olla reis, mõni kallim ese või kindlustamine mõne ootamatu terviseprobleemi puhuks. Nimetati ka investeerimist endasse ehk raha kogumist õpingute eesmärgil, et olla tulevikus konkurentsivõimelisem ja omada kõrgemat sissetulekut.

Ma ei usu samuti, et 23–27-aastane inimene hakkab oma tulevasele pensionirahale mõtlema. Pensionini on jäänud veel liiga palju aega. Kuid väikesest tulust rääkides tundub mulle, et üldjuhul saab raha tõepoolest säästa.

Minu jaoks säästmisega ikkagi peamiselt seostub see, et ma säästan selleks, et kui nüüd juhtub nii, et ma jään töötuks või kui midagi sellist juhtub päris pensionieani ma ei jaksa praegu välja mõelda.

ma püüan võib-olla säästa selleks, et ... et mul hiljuti (juhtus õnnetus hambaga), et ma saaksin siis hambaarsti juurde minna. Või mingid sellised avariirahad ...

Ma lihtsalt säästan, kogutakse raha näiteks pulmadeks...

Ma olen püüdnud raha säästa, kuid sellest hoolimata tekib tegelikkuses igasuguseid kulusid. Tahetakse ju elada, tahetakse endale ka midagi erilist lubada (kohvikus käia, sõpradega kinno minna). Seepärast ei õnnestu alati sellist summat kõrvale panna ja seda edaspidi suuremale asjale kulutada.

Omast kogemusest võin öelda, et kulutan raha üldiselt ka mingile kallimale asjale või näiteks reisile. Säästan millekski, aga kaugemale tulevikule ei ole veel mõelnud.

Ma olen lapsest saadik olnud väga säästlik... aga nüüd ma näen lihtsalt seda, et raha kogumise asemel pigem ka investeerida täna endasse, kuidas ma oleksin 20 aasta pärast konkurentsivõimelisem ...

Noorte hinnangul on oma professionaalsuse tõstmine ja näiteks ka ettevõtjaks hakkamine need võimalused, mis tagavad kõrgema sissetuleku tulevikus. Noored usuvad, et töötavad ennast üles, saavad korraliku sissetuleku ja see ongi osa nende pensionikindlustusest. Ei arvestata kuigivõrd riskidega nagu näiteks töövõimetus või mõni muu terviseprobleem.

... ehk siis teha ise mingi ettevõtte. Midagi realselt ära teha nii, et see realiseerub sellises varakuses, millega saab ei pea olema pururikas, aga saab suhteliselt pensionimaksetest sõltumatult ka vanemas eas ära elada.

... ma leian, et ma alles töötan ennast üles. Et mul tekib võib-olla neljakümnendates selline kompetents või professionaalsus, et ma võib-olla saan tõesti nii palju palka, et siis ma äkki tõesti saan ... Või siis võib-olla muutub aktuaalseks ka see, et ma peaksin pensionile minema.

Arutleti selle üle, mis on see piir või summa, et tegevus tunduks juba säästmisena. Leiti, et keskmisest palgast või pisut suuremast sissetulekust pole võimalik säästa.

Ma arvan, et praegu on mõttetu oma palgataseme juures säästa, sest see on nii väike summa, mida ma suudaksin kõrvale panna. Ma millegipärast eeldan, et mul hakkavad kunagi suuremad sissetulekud tulema.

Nii eesti kui vene noorte teadlikkus pensionifondidest on madal ja nad pigem veel ei mõtle sellele teemale. Ollakse skeptilised pensionisüsteemi jätkusuutlikkuse suhtes. Noored arvavad, et tänaste maksetega toetatakse hetkel toimivat pensionisüsteemi ja see pole seotud tuleviku väljamaksetega. Kes on liitunud teise pensionisambaga või plaanivad seda, sooviks enam infot, mis tema rahaga tehakse, kuidas investeeritakse, milline on tootlus jms.

mul ei ole küll selleks tsiteerida mingit tõendusmaterjali, aga mulle tundub, et pensionisüsteem sellisena... sellel hetkel, kui mina peaksin jääma pensionile, tõenäoliselt enam ei ole selline. See, et ma praegu tasun kõrgendatud osa palgast ja riik paneb sinna mingi osa, protsendi, pensionikassasse. See on ikkagi praeguste vajaduste, pensionimaksete tasumiseks, mitte selle ... see ei seonu ilmingimata sellega, mis pensioni mina riiklikult tulevikus hakkab saama.

... kui ma seda ka jälgin aeg-ajalt (pensionisammast), siis ma vaatan, et see tootlus oleks hea. Aga samamoodi ei mõtle selle peale, et näiteks 50 aastat hiljem ma ... või 40 aastat hiljem ... et kas ma hakkab seda üldsegi saama või mitte.... mingit kindlustunnet mul küll ei ole, absoluutselt.

... et see tundub mulle rohkem praegu kui selline sotsiaalse sidususe meede, et praegu maksan mingisugust protsenti ja selle eest makstakse praegustele pensionäridele. See, mis on 30-40 aasta pärast, võib olla täiesti teistsugune süsteem....

Olen pensionisammaste kohta infot uurinud. Kuid ausalt öeldes oli selline info minu jaoks mõttetu. Tean, et raha laekub sellesse pensionifondi, kuid inimene ei saa muud infot peale portfelli koostise. Hea küll, see on kasulik. Põhimõtteliselt teatakse (pangad) ka osakute hinda ning osakute arvust. Aga lõpptulemusena on kogutud summa selleks liiga väike.

Lastevanemate (vähemalt 1 alla 18-aastane laps) kogemused seoses säästmisega on noorte omast erinevad. Valdavalt mõistetakse säästmise vajalikkust ja ka tegeletakse pikaajalise säästmisega, kuigi oli ka neid, kes kinnitasid, et ei tegele säästmisega ja ei mõtle sellele teemale. Viimased eristusid ka hoiakute poolest ja enamjaolt oli põhjuseks varasem negatiivne kogemus.

Mina olen panustanud mittedäästmisele ... Ma ei ole liitunud pensionisambaga, teisega ... ja ka kinnisvarasse investeerimisse ma ei usu hästi. ... Et praegu, jah, ma loodan lihtsalt mingisuguse õnne peale. Aga ma ei tea, kuidas mind mõjutada saab. (L-ta)

Selles rühmas on pea kõigil inimestel teine pensionisammas. Need, kellel pole eluasemelaenu kohustust, omavad sageli ka kolmandat pensionisammast või vähemalt mõtlevad sellele. Need pered, kus on eluasemelaen, pigem kolmandale sambale ei mõtle, kuna üldiselt ei jää sissetulekust enam niipalju üle, et midagi lisaks pikaajaliselt säästa.

Kuigi kogemused on erinevad, siis hoiakud säästmise suhtes ei sõltu sellest, kas perel on eluaseme laen või mitte, ühtmoodi peetakse säästmist vajalikuks. Sageli kasutatakse kogumiskonto tüüpi

lahendust, kuhu panustatakse kas üksi või koos abikaasaga. Ka pereinimeste puhul on tüüpiline lühemaajaline kogumine kindla eesmärgi nimel, kuid otseselt enam konkreetset eesmärki (reis, auto vms) välja ei tooda ehk säästetakse igaks-juhuks, et rasketes oludes oleks teatud tagavara toimetulekuks.

Teistest säästudest rääkides olen raha juba mitmeid aastaid kõrvale pannud. Avasin pangas teise konto, mida kasutan eraldi säästuhoiuks. See on ikka lühemaajaliste eesmärkide täitmiseks ega ole pikemaajaliseks rahahoiuks. (L-gaV)

Mul oli sama valik – kas võtan kolmanda pensionisamba või mitte. Arvan praegu samuti, et selles informatsioonis ei olnud vajadust ega mingit väärtust minu jaoks. Ise kaldun ka arvamusele, kui raha tuleb kokku hoida, siis võib-olla investeerigem raha pigem igasugustesse objektidesse (mõeldi kinnisvara). (L-gaV)

Et ma olen liitunud teise pensionisambaga. Mul oli ka see valik, et kas seda teha või mitte, ma otsustasin seda teha. Ja mina väga teadlikult alates tööle asumisest, peale ülikooli lõpetamist, hakkasin endale ka sääste koguma. Sest mulle see peost suhu elamise mõte ei olnud kuidagi vastuvõetav. Aga need säästud kindlasti ei ole nii suured, et ma saan rääkida mingi pensionipõlveni kunagi elamisest. Pigem on see selleks, et kui midagi peaks juhtuma... näiteks kasvõi see, et ma saan praegu olla lapsega nii palju kodus, kuni mul endal isu ükskord otsa saab. (L-ga)

Tegeletakse ka investeerimisega, kasutatakse peamiselt kinnisvarasse investeerimist, aga ka kolmandasse pensionisambasse paigutusi võetakse kui investeeeringuid. Samas viimase tulukuse osas ollakse skeptilised ja kardetakse, et inflatsioon mõjutab tuleviku väljamakseid sedavõrd, et tegelikult tulu ei teenita. Laenukohustusega inimesed peavad kinnisvarasse (eluasemesse) investeeeringut samuti pikaajaliseks säästmiseks, sest pensionipõlve saabudes võib oma suurema eluaseme vahetada väiksema vastu ning tulu kinnisvara müügist kasutada pensionipõlve kindlustamiseks.

Üldiselt turvaline ikkagi (mõeldakse III sammast). Mul on kolmas samm 100% aktsiatesse. Ma aktsiatesse usun sellepärast Minul on pensioni nii palju aega, ma julgen selle riski küll võtta. (L-ta)

Kolmandast sambast mina isiklikult ei usalda kolmandat pensionisammast. Kuna mulle tundub, et pangakontole pandud raha kasvab aeglasemalt ... Kui räägitakse inflatsioonist, siis kasvab selline summa vähemalt inflatsioonimäära võrra. Aga seda ma ei tea jälle - keegi ei andnud mulle niisugust garantiid. Seepärast ma ei hakka kolmandat pensionisammast üldse arutama. (L-gaV)

Mul on ka see teine samm olemas, olen sellega liitunud. Siis samamoodi maja on ka mõnes mõttes säästmine ja maksan laenu ja laen on täpselt pensioni ajani. Et ongi nii, et kui lähen pensionile, siis kulud võivad väiksemaks minna selle laenu osas, ... ja üks asi, mille ma kunagi ammu sõlmisin on elukindlustus koos mingi väikese säästmisega. (L -ga)

Selles rühmas eristusid ka negatiivsed kogemused seoses masuga, inimesed olid kaotanud töö ja kogenud raskusi järsult vähenenud sissetulekutega hakkama saamisel. Sellele eelnes buumiperiood, mil harjumus kulutada oli valdav ning sääste ei kogutud. Mitmed nimetasid, et peale sellist negatiivset kogemust hakkasid nad regulaarselt tegelema säästmisega, et kindlustada ennast ootamatusteks.

Et kuni masuni ei olnud sääste. Õnneks oli kasutada krediitlimiit. Ehk see valus kogemus on nagu olemas Kuna ma nüüd olen selle säästmisega tegelenud umbes 5 aastat, siis on tulnud selline huvitav mõttemuudatus, et ma muutun kadedaks, ma ei taha raha välja anda. Kui mul on jäänud kontole kuu lõpuks raha ma tõstan ta enne, kui ma palka saan säästukontole. (L-ta)

Üle 50-ne aastaste kogemused säästmisega on värvikamad. Pea kõigil neil on negatiivsed kogemused minevikust, kus nad on kaotanud oma pikaajalised säästud seoses riikliku korra või majandusolukorra muutustega (näiteks riigikorra muutus, rahareform või Vene kriis). Lisaks on mitmetel negatiivsed mälestused lastekindlustusega, millepuhul hakati nii-öelda õilsa eesmärgiga koguma, et kindlustada lapsele teatud summa 18-aastaseks saamisel, kuid tegelikkuses osutus aastate möödudes kogutud summa hiljem naeruväärseks. Selliseid näited töid pea kõik vanemaealiste fookusrühma osalejad.

Minu poeg on sündinud 1974 ja siis oli mingi lastekindlustus või mis ta oli ja mina hakkasin iga kuu kõrvale panema, oma väikesest rahast, mis nõukogude ajal pakuti et ta saaks koolilõpu ülikonna, ja siis tuli Eesti Kroon ja ta ei saanud lipsugi selle raha eest. (50)

Peamiselt negatiivsele kogemusele tuginedes on vanemad inimesed pikaajalise säästmise osas pigem skeptilised. Atraktiivsed pole ka madalad intressid, mis deposiitidega kaasnevad, mida nimetasid pea kõik osalejad. Kui säästetakse, siis valikud on teadlikumad, näiteks investeringud kinnisvarasse (mis ei ole eluase).

Aga tõesti, ma ei mõtle enam raha viia pankka, sest intress on naeruväärne. Tähtajalisel hoiusel on kummalgi nii öelda kirsturaha, (Nimetati pankka, kus sääst asub). Jätsin sinna, et las siis olla, et lastele vähemalt maa peale ei jää. Mina arvan oma kogemusega peale, et kinnisvara ongi see ainus. (50)

Siis ma sain aru, et ma enam mingeid fonde või säästu pankadesse ei tee, ma ostan kinnisvara. (50)

Nendel, kellel on rohkem raha olnud ja võimalusi osta kinnisvara, muidugi nad on õigesti teinud. See on võib-olla tõesti kõige parem säästmise viis, see kinnisvara ostmine või maatükkide ostmine või mingi niisugune asi (50)

Vanemaealised säästavad raha kindla eesmärgiga, on see siis ootamatu terviserike, töökaotus, laste õpingud vms. Säästmine on pigem lühemaajaline ja kasutatakse tähtajalisi hoiuseid või muid sarnaseid pangatooteid. Kõlama jäid ka mõtted, et säästma oluliselt 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. Need, kes juba saavad lisaks palgale pensionit (töötavad pensionärid) leidsid, et pension on lississetulek, mille arvelt võib ka säästa. Pensionisammastele üldjuhul ei loodeta, neid omasid vähesed, pigem investeeritakse kinnisvarasse ja loodetakse vanaduses ka laste abile.

Ma tean, et mul on seda vaja, teen pangaga deposiidi hoiuse ja siis teatud aja pärast saan selle raha, siis remondin midagi ära või vahetan midagi (50)

Pigem on see säästmine selleks, et kui mul ühel päeval midagi juhtub. On see töökaotus, on see välk selgest taevas, keegi ei oota teda, aga saabub ootamatult, et siis välja tulla. (50)

Selles suhtes see pensionikindlustus või pensioni kogumine, see 6000, mis eurodes tuleb mingi n+1 aasta pärast, see ei ole mingi märkimisväärne summa. Pigem selleks, et kui jääd tööta või tervisega midagi juhtub. (50)

Mida sealt säästa nii väga on, ma tahan elada. Ma elan nii kaua, kui ma elan. See raha läheb mul reiside peale ja ma käin kohvikus ja vahel kontserdil. (50)

Lastesse ka investeerin, et võib-olla nemad saavad mind tulevikus aidata. (50)

Kokkuvõtvalt on siin toodud vanemaealiste arvamused pensionifondidest (II ja III samm):

Ei arvanud mitte midagi nendest, selles asi ongi ja ei investeerinud mitte midagi sinna ja minu teada mu pojal pole ka midagi tehtud.

Fonde toidan sellega, fondide haldamise tasu maksan. Fondihaldurid elavad sellest. Selline mulje on jäänud, võib-olla ma arvan valesti, aga minu teada pojal ei ole ka midagi tehtud, kuigi tema on noor inimene.

Mul II samm on, aga ei tõstnud seda, kui võimalus oli.

Inflatsioon sööb kõik selle raha ära, parem kasutan.

2.3. Säästmiskäitumist mõjutavad tegurid

Fookusrühmades osalejatel paluti mõelda peamiste hirmudele seoses säästmisega ning asjaoludele, mis paneks neid oma senist säästmiskäitumist muutma. Pea kõikides rühmades nimetati, et peamine põhjus, mis takistab säästmisotsuste tegemist, on ebakindlus tuleviku osas. Peeti silmas nii majandusliku kui ka poliitilise olukorra võimalikku muutust, lisaks ka ebakindlust seoses pankadega. Toodi välja inflatsioonikartust, mis "sööb" säästud ära. Pikaajalist säästmist takistavad peamiselt negatiivsed kogemused minevikust, näiteks vanemaealistel riigikordade vahetus, rahareform jms, keskealistel majanduskriisi periood. Noori aga takistab säästuotsuste tegemisel ebakindlus tuleviku osas - kas pensionisüsteem püsib sellisena, kas ma pensioniikka üldse jõuan, äkki nihutatakse pensioniiga veel kaugemale jms.

Ma arvan, et Eesti inimestel on natuke ka võib-olla selline hirm sees, et ... noh, kas just hirm, aga et kas siis on mõtet siis niimoodi lühikese aja jooksul nii palju muudatusi teha. Alustame siis kasvõi riigikorra vahetamisest kuni selle euroga välja vahetamised, hinnatõusud ... kõik-kõik-kõik ... Minul endal näiteks on natukene selline tunne, et kas on üldse mõtet hakata koguma, midagi investerima, kuskile säästma? Kas sellel on mingi väärtus üldse? Et praegu on küll, et näiteks suured summad panen kõrvale, 20 aasta pärast on null (N)

Võib-olla on ka hirm, et pangaga juhtub midagi. Pean meeles just organisatsiooni. (VN)

Võib-olla eriti see, et investeringud on seotud raha odavnemise riskiga, inflatsiooniga. Aga selle (raha) väärtus langeb nagunii ning iga aastaga saab ühe summa eest vähem kaup ostet. Võib öelda, et näiteks eurole üleminekuga saime osta vähem kui kroonide eest. Nii et poliitiline olukord. (VN)

Nagu oli juba öeldud, hirm on seotud ikka veel inflatsiooniga. Sellega, et kogu praegune rahasüsteem meie valuutaga on kahtlane asi. Mul ei ole praegu selge, kuidas elame 50 aasta pärast, mis raha meil üldse on – kõik see on nii abstraktne ega paku praegu konkreetseid lahendusi. (L-gaV)

Näiteks, et kui juhtub pangaga midagi. Läänemaailmas on ju suured pangad läinud pauguga, et kas siis sealt üldse midagi kätte saab. (50)

Läbi aastakümnete ja võib-olla ka läbi sajandi. Lendavad õhku kõik (pangad). Mu isal olid ka suured summad pangas. 40ndal aastal läks kõik lendu. (50)

Noorte sõnul sunniks neid oma säästukäitumist muutma või vähemalt säästmisele enam mõtlema mõni käegakatsutav eesmärk, mille nimel säästa, näiteks reis, oma korter. Raha säästma motiveeriks neid ka kõrgem intress. Lisaks tõid noored välja mõned nõ hirmufaktorid, mis sunniks enam säästmisele mõtlema, näiteks võimalik töökaotus või riigipoolne otsus, kus enam tulevikus riik pensionit ei maksa, kõige eest peab hoolitsema inimene ise.

Kui on mingid käega katsutavad eesmärgid, reisid või sellised toredad asjad. (N)

... minu kõige suurem kogumine, mis mul oli, oligi selleks, et ma saaksin endale korteri soetada. Et pärast seda mul ei ole tekkinud enam varianti kõrvale panna, sest sinna läks nii palju raha ... Aga ma, jah, pigem kui ma näen ... oletame nüüd, et ma tahan autot või on mingid reaalsetel elamiseks vajalikud investeeringud, et siis nende nimel oleksin ma nõus raha kõrvale panema. (N)

Mind motiveeriks see, kui hoiuse intress oleks näiteks mingi piisavalt-ahvatlevalt kõrge või nii, et ma näeksin, et ma teenin veel oma säästuga midagi juurde, et mul on mõtet seda raha kusagil hoida. (N)

Nojah, tean küll, et situatsioon tööturul on praegu selline, et võin oma töö alati kaotada. Sel juhul ma ei saa endale rohkem midagi lubada. Lihtsalt säästa – noh, ma ei tea, 70% oma palgast tähendaks lihtsalt end kõiges piirata. (VN)

Lapsevanemaid motiveeriks enam säästma valmis säästutoodete olemasolu ja nende toodete mõistlikul moel klientidele pakkumine, kuna sageli pole aega end teemaga kurssi viia ja sobivamaid lahendusi otsida. Rõhutati hariduse tähtsust, st et paremad teadmised finantsteemadest aitaks inimestel ka säästmisotsuseid kergemini teha. Selles rühmas soovitakse ka ise olla teadlikumad sellest, mis säästetud või investeeritud rahaga pankades tehakse. Enam oodatakse läbipaistvust fondide rahapaigutustest. Tõdeti, et varasem negatiivne kogemus (majanduskriis, töökaotus) sunnib säästukäitumist muutma. Need inimesed, kes olid üldiselt säästmist eitaval positsioonil, ei osanud ka välja tuua asjaolusid, mis sunniks neid oma käitumist ja hoiakuid muutma.

See oli (nimetati riik) pangas, kus mulle alguses pandi arve avamisel ette valikud, et "Kas sa oled nõus sellega, et mingisugune 15 € kuus läheb sul säästuarvele?". et avad selle arveldusarve ja säästuarve saad ka nii kui nii. Kirjutasin alla, eks ole, nad ei hakanud midagi muud pakkuma. Aga Eestis on pigem niipidi, et sa teed oma asjad ära juba ja siis see teller küsib, et "Näed, et aga meil on veel kolm pakkumist". (L-ta)

Niiis ... Pank annab oma töötajatele võimaluse oma aktsiaid soodsa hinnaga osta. Tal veab, et väikese palgaga saab raha iga kuu kõrvale panna ... (L-gaV)

Üks olulisi aspekte on see, et inimesed oleksid teadlikumad rahaasjadest. See tähendab seda, mida ütles noormees: „Hariduse tegur mängib tähtsat rolli, kas saad börsil mängida või mitte“. Praktiliselt sama kehtib kõigi asjade kohta. Kui lapsepõlvest peale ei ole sulle pangasüsteemi toimumist õpetatud, siis saab seda täiskasvanuna õppida. Aga kui palju aega sa kulutad sellele, et kõike detaile mõista. (L-gaV)

See kõlab paradoksaalselt, kuid inimesi paneb rohkem raha säästma just kriiside ajal, niisiis isegi kohalikud, mitte ainult globaalsed kriisid. Kui meil tekib eriti ebastabiilne olukord, siis loomulikult püüavad inimesed ise midagi kõrvale panna. (L-gaV)

Mina näiteks investeeriks nendesse fondidesse küll, aga mul on põhimõtteline vastuseis sellele tasandile, et mulle ei meeldi, et ma ei tea, mis minu rahaga tehakse. Et ma ikkagi tahaks väga selgelt näha, mis on see projekt X riigis, X piirkonnas, X kogukonnas, mida seal minu rahaga tehakse. Kõik see mingisugune mõju keskkonnale, kogukonnale, et kui see pool oleks nagu natukenegi rohkem minu jaoks avatud või mingi kontroll selle, siis ma annaks hea meelega.

Vanemaealised on skeptilisemad oma säästukäitumise muutmise osas, st et ei olda valmid käitumist enam muutma. Vaid tervisega seotud probleemide ilmumine sunniks neid enam säästma, aga ka olukord, kus lastel on abi vaja. Lisaks on säästmist soodustav tegur juba eelnevalt mainitud tööl käimise ja pensioni saamise kombinatsioon (töötavad pensionärid), mille puhul on võimalus pension kui lisaissetulek kõrvale panna.

2.4. Säästmisalane teadlikkus ja riigi roll seoses säästmisega

Fookusrühmades uuriti muuhulgas inimeste üldist teadlikkust säästmisest - kelle arvamust säästmist puudutavates küsimustes kuulatakse, kellelt nõu küsitakse, kas pangad pakuvad sobivaid säästmistooteid ja võimalusi, kas on piisavalt infot, kuidas oma säästusid mõistlikult säilitada. Lisaks arutleti riigi rolli teemadel - kas säästmine peaks olema senisest suuremas matus kohustuslik ning kas ja kuidas peaks riik inimeste säästmiskäitumise suunamise sekkuma.

Fookusrühmade osalejad olid ühel meelel, et inimeste üldine teadlikkus säästmisest on küllaltki madal, surve tarbida on aga suur. Leiti, et säästmisharjumuse tekitamine peaks algama kodust vanemate eeskujuga, aga oluline roll on ka haridusasutustel (lasteaiad, koolid). Raske on muuta juba väljakujunenud inimese käitumismustreid, lapsed on aga vastuvõtlikumad uutele harjumustele. Õpilaste teadlikkus säästmise põhjustest ja säästmisvõimalustest annaks alust loota, et tulevikus on meil põlvkond, kelle säästukäitumine on parem.

... kasvatuse küsimus – see on vist üks tähtsamaid. Kui sa õpetad noorele põlvkonnale teadvustama, et noh, esiteks on vaja jälgida, kuidas su tarbimine terve maailma mõjutab, siis jah. (LgaV)

See on üldine hariduse ja teadlikkuse tõstmise teema. (L-ga)

Valdav oli arvamus, et säästmist puudutavates küsimustes nõu küsimiseks ei pöörduta panka, vaid pigem arutatakse teemat sõprade ja tuttavatega, kes on kursis finantsteemadega. Vanemaealised pöörduvad nõu saamiseks ka oma täiskasvanud laste poole. Säästmis- ja investeerimisalase info hankimiseks surfatakse ise internetis ja kasutatakse erinevaid finantsteadmist jagavaid portaale,

nimetati näiteks lehekülge „Tark Investor“ või finantsvaldkonna koolitusi, nimetati LHV finantsteemalist koolitussarja.

Mul isiklikult on tuttavaid või üks tuttav, kes on finantsanalüütik. Ja see inimene oskab nagu ... teab, mis rahaga teha, siis ma arvatavasti küsiks in sealt tema käest. Sellepärast, et temal ei ole eesmärki mulle midagi müüa ja ta otseselt ei tegele mingi vaatega. (L-ga)

Samas ma tean, et mul mingid sõbrad käisid. LHV tegi neid mingeid tasuta koolitusi, mingi, ma ei tea, mitu kuud järjest käisid seal kohal ja räägiti investeerimiste põhitõed, mis midagi tähendab ja mida teha ja. Ja need inimesed, kes seal kohal käisid, hakkasid neid asju omavahel arutama. Tekkis mingi teadmine inimestes. Minu arust see ei olnud nii, et neile seal midagi pähe määriti. Igaüks tegi oma asju edasi seal, kus tahtis, aga tundus, et kasvas teadlikkus.

Pankade nõuannete osas oldi skeptilised, kuna tunnetatakse pakkumiste taga müügitööd. Panga spetsialist-kliendihaldur ei ole neutraalne isik, kelle käest nõu küsida, nähakse toodete pakkumisel omakasu momenti. Lisaks ühe panga poole pöördudes ei saa ülevaadet teistes pankades pakutavatest lahendustest ja puudub kohene võimalus tooteid võrrelda. Leiti, et panga klienditeenindajate ja personaalnõustajate teadmiste tase ja kompetentsus ei ole ka ühtlane. Lisaks heideti ette, et erinevaid tooteid pakutakse pankade poolt läbisegi ja sageli kõike (nii tarbimisele kui säästmisele suunatud tooteid) korruga, mis ei jäta tunnet, et pank püüaks läheneda individuaalselt ja lähtuda inimeste tegelikest vajadustest. Selliseid arvamusi avaldati pankade suunas kõigis rühmades ja ei saa välja tuua erisusi vanuse või rahvuse osas.

Rühmaaruteludes jõuti ettepanekuni, et nõustaja võiks olla pigem neutraalne finantsspetsialist, - konsultant, kes annaks inimesele soovitusi just tema vajadustest ja võimalustest lähtuvalt ja oskaks võrrelda erinevate pankade poolt pakutavaid tooteid.

Seega usaldad rohkem tuttavaid, kes on näiteks mingi valdkonna spetsialistid, keda sa isiklikult tunned. Loomulikult proovid ise midagi uurida, kasutades erinevaid inforessursse jne. Kuid üldiselt jah, vahel ujud lihtsalt ega tea, kelle poole küsimusega pöörduda. (LgaV)

Ma usaldan ja arvan, et kuna olen majanduse eriala saanud, siis jätkub mul selleks inimeste kontakte. (VN)

Näiteks ma ei usalda üldiselt pangannõustamist, sest see on tasuta. Meie turumaailmas viitab tasuta teenus sellele mõttele, et kõik ei ole siin korras. (LgaV)

Mind häirib see, et ega neid (pangatooteid) pakutakse nagu läbisegi tegelikult. Et, pakun sulle laenu, siin on säästutoode, kindlusta nüüd ära! Ega seal ei ole süstemaatilist lähenemist, et ilmselt, kui ei oleks nüüd seda, et „võta-võta nüüd laenu ja säästa“, siis võtaks võib-olla neid säästuasju tõsisemalt, aga mul pangas nõ kogu aeg ripuvad üleval mingisugused personaalsed kutsed tarbima. Muudan nad küll deaktiivseks, aga varsti lupsab järgmine esile. Et selles mõttes häirivad pigem need.

Mulle tundub, et meil leidub enamikul juhtudel pangandustöötajaid, kellel puuduvad vajalikud teadmised ja pädevus. Kui sattusite asjaliku spetsialistiga kokku, on teil väga vedanud. (VN)

Meedia rolli osas on hinnangud vastakad. Noorte hinnangul on meedias piisavalt säästmisest juttu, peamiselt nimetati pensionisambaid. Teisalt peetakse vajalikuks säästmist populariseerida, et panna inimesi enam loobuma valitsevast tarbimiskultuurist. Leiti, et mõjusad oleks edulugude rääkimine meedias või tuntud inimeste kaasamine kampaaniatesse. Lisaks aitaks teemat edendada valdkonna arvamustliidrite ja ekspertide kommentaarid ja sõnavõttud avalikus meedias.

Kui võtta kasu see, et kui agressiivseks on mindud ütleme pensionifondidega ... (N)

... või ütleme kuskil kümme aastat tagasi ei olnud ka linnapildis, välimeedias, mingeid panga reklaame näiteks. Kui sellegagi võrrelda, siis on see päris drastiliselt agressiivsemaks läinud. (N)

(N) Ja kogu see säästu teema üldse on selles mõttes hästi uus ... meie kui ikkagi sellises vabas riigis kasvanud.. .Et need, kes on Skandinaavia pensionärid, et nemad on ka reaalselt säästnud, et meie vanavanemad ju ei ole säästnud. Et selles mõttes on see meie jaoks uus käitumine, et see on nagu ... et sa pead leppima sellega, et ühe põlvkonna sa kaotad, sest et meie ei hakkagi säästma võib-olla.

... kui räägib proua Josing, keda on lihtsalt põnev kuulata ja sa saad sealt teatud tarkusetead ja veel Konjunktuuriinstituudist keegi (50)

Riigi rollist arutledes olid inimeste vaated erinevad, need ei sõltunud mitte niivõrd vanusest, rahvusest või pere olemasolust, kuivõrd inimese isiklikust maailmavaatest. Oli neid, kes ütlesid – jah, riik peaks võtma suurema vastutuse kui täna. Kui on selge, et tänastest pensionimaksetest ei ole võimalik katta tulevikus inimeste ootusi, siis on vajalik juba täna sekkuda, mitte lükata seda probleemi tulevikku. Teised nõ õhukese riigi pooldajad leidsid, et inimestel endal peaks olema suurem vastutus ja teadlikkus, kuidas võimaldada endale normaalne sissetulek vanemas eas ning riik ei peaks sekkuma otsustesse, kuidas inimene oma sissetulekuid kasutab.

..et kui riik arvutab välja, et kui tänastest sissetulektest ei piisa, et inimesed nagu normaalselt 40 aasta pärast elada saavad, siis oleks väga vastutustundetu lihtsalt jätta see inimeste peale. Et kui seal on ilmselgelt näha, et on väga suur puudujääk, siis peab tegema selle asja kohustuslikuks. (L-ta)

Kui mõtleme hästi järele, siis riik peab meie eest hoolitsema, aga peab ka võtma. Nojah, annan riigile ühe viiendiku oma palgast. Riik peab ju seda raha kuidagi kasutama, et elamisväärtus vanadus mulle tagada ... Minu arvates peab riik, tõepoolest, väärtpaberitega teatud määral mängima, et hiljem mulle raha tagasi anda. (L-gaV)

See on kindlasti inimese enda vastutus kõigepealt. Aga riik peaks seda võimaldama, selle lihtsaks tegema ja atraktiivseks tegema. Et selline võimaldaja roll. (L-ta)

Mina mõtlen, et ei, riik ei tohi kuidagi dikteerida, mis ma oma rahaga teen. (N)

Isiklikult olen õhukese riigi pooldaja. Et mida saab teha, on tõsta teadlikkust (N)

Riigi rolli nähti enam teavituses, kartuste ja hirmude mahavõtmises, säästliku mõtteviisi edendamises ja kasvatuslikus tegevuses, näiteks erinevates poliitikavaldkondades säästukäitumist ja säästlikult ressursside kasutamise mõttelaadi juurutades. Olulist rolli nähti riigil ka elanike üldise finantsteadlikkuse parandamisel, näiteks kooliprogrammides selliste teemade kajastamine.

Ma arvan, et seda võiks küll öelda, et "Säästke rohkem" või sellist säästupoliitikat võiks ajada küll rohkem. (L-ta)

Mina arvan küll, et peaks sekkuma. Tähendab minimaalne, mida riik peaks tegema, on see, et ta peaks kindlasti igasugust teavitustööd tegema.

Riik oleks võinud juba teha, siis kui see mull meil siin tuli ja inimesed võtsid suuri laenusid ja ostsid omale ja pärast jäid asjadest ilma, nii majadest kui korteritest (50)

aga ma ise eelistaks, et seda sekkumist selles mõttes, jõulist sekkumist, ei toimuks. Et ikkagi kuidagi see teadvustamise ja võib-olla hirmude mahavõtmise osas võiks teha. Sest ega tänagi tegelikult isegi nii esimese kui teise samba osas on kaudselt see hirm olemas, et ma võin ju siin maksta sotsiaalmaksu ja lasta panna seda n-ö teise sambasse tükikene, aga äkki Ansip otsustab, et seda enam ei ole. Noh, mul on tunnetus, et kuskil vähemalt teatud generatsioonil see hirm on päris suur (N).

3. Ideelahendused säästmiskäitumise arendamiseks

Iga fookusrühma viimases osas tutvustati osalejatele Praxise meeskonna poolt koondatud ideelahendusi, kuidas säästmist Eesti elanikkonna seas populaarsemaks muuta. Lähtudes säästmispsühholoogia teoreetilistest käsitlustest ja uurimismeeskonna arutelude tulemustest töötati välja kokku 11 ideed, mis võiks elanikkonna säästmiskäitumist mõjutada. Idee tutvustusele järgnes kuni 10 minuti pikkune diskussioon teemal, kuidas osalejad ideed hindavad, kas see mõjutaks nende säästmiskäitumist või teiste inimeste oma. Arutluse all olnud ideed varieerusid fookusrühmades – vastavalt rühma spetsiifikale oli välja valitud 5-6 ideed, mida rühmas kindlasti arutati, teisi lahendusi tutvustati juhul kui selleks oli piisavalt aega. Iga fookusrühma lõpus esitati osalejatele ka paberileht, kus oli antud ülevaade kõigist fookusrühmas käsitletud säästmislahendustest ja paluti osalejatel neid hinnata 5-palli skaalal kahes osas: kuivõrd mõjutaks nende isiklikku säästmiskäitumist ja kuivõrd riigis tervikuna. Järgnev peatükk annab ülevaate selle etapi tulemustest, alustades vastajate seas kõige kõrgema hinnangu saanud ideelahendustest.

Tabel 2 annab ülevaate kõigist fookusrühmades tutvustatud säästmislahendustest ja vastajate hinnangutest neile kahes aspektis – kas ideelahendus mõjutaks neid ennast või teisi inimesi senisest rohkem säästma. Tuleb rõhutada, et esitatud numbrid esindavad vaid väikese arvu fookusrühmades osalejate antud hinnanguid käsitletud ideedele ja nende põhjal ei saa teha üldistatavaid numbrilisi järeldusi vastavate elanikkonna rühmade kohta. Edasine analüüs ongi pigem kvalitatiivne.

Huvitava aspektina paistis nii fookusrühmaaruteludes, kui hilisemas hinnete jagamise osas silma, et inimesed hindavad end teistega võrreldes oluliselt vähem mõjutatavaks.

TABEL 2. OSALEJATE HINNANGUD FOOKSRÜHMADES ESITATUD IDEEDELE 5-PALLI SKAALAL.

		Piloot	Lapsega ja kodulaenuita inimesed	Üle 50-aastased	Eesti noored	Vene noored	Vene lapsevanemad	Lapse ja kodulaenuuga inimesed	Keskmine
Meediakampaania säästmise populariseerimiseks	... mind säästma		4,6	2,6			3,0	2,2	3,1
	... teisi säästma		4,4	4,0			3,8	3,6	3,9
Kulude näitlikustamine	... mind säästma	4,2	1,4	3,2	1,9	3,3	3,5	4,4	3,1
	... teisi säästma	3,2	2,8	3,4	2,9	4,0	4,3	4,4	3,5
Eesmärgi-kalkulaator	... mind säästma	4,5	2,0	3,4	2,1			2,6	2,9
	... teisi säästma	3,8	2,0	3,4	2,6			3,6	3,0
"Märkamatu" säästmine, seotud tööandjaga	... mind säästma	2,8	4,6	2,3	2,0	3,3	2,5	2,6	2,8
	... teisi säästma	2,8	3,8	3,0	2,6	4,0	2,8	3,6	3,2
Personaalne nõustamine pangas	... mind säästma		2,6	3,4	3,4	2,5	2,5	2,0	2,8
	... teisi säästma		3,6	3,2	2,7	3,8	3,8	3,0	3,3
Virtuaalne säästmine	... mind säästma		2,8	2,6	3,3	1,3	3,3	1,8	2,6
	... teisi säästma		3,6	3,8	3,1	2,5	3,8	2,0	3,1
"Märkamatu" säästmine, seotud tarbimisega	... mind säästma	3,0	2,0	2,8	2,3	2,0	4,0	2,0	2,6
	... teisi säästma	2,4	3,0	3,6	3,1	2,3	4,0	2,8	3,0
Võrdlusmoment teistega	... mind säästma	2,7	2,8	3,2	1,4		2,5	2,0	2,4
	... teisi säästma	3,0	4,6	4,0	1,7		3,5	3,0	3,2
Il samba maksete vabatahtlik suurendamine	... mind säästma	3,8	2,0	1,2	3,3		1,3	1,8	2,4
	... teisi säästma	4,0	2,2	3,2	2,9		2,3	2,6	2,8
Säästmine kui loteriipilet	... mind säästma		2,8	3,0	2,0	1,0		2,0	2,2
	... teisi säästma		4,2	3,8	3,0	1,8		3,4	3,3
Pank reageerib muutustele sissetulekus	... mind säästma	2,3	1,2	2,2	2,4	2,8	2,0	1,4	2,1
	... teisi säästma	2,4	2,2	2,8	3,0	3,3	2,8	3,0	2,8

Märkus: keskmised on arvatud fookusrühmas osalenute antud hinnangute pealt ja need ei võimalda teha statistiliselt usaldusväärseid järeldusi vastavate elanikkonna rühmade kohta.

Allikas: autorite koostatud

3.1. Meediakampaania säästmise populariseerimiseks

Argiprobleemidest rääkivad saated nagu "Tööotsija" ja "Võlast vabaks" on olnud vaatajate seas väga populaarsed. Fookusrühmas osalejatel paluti hinnata, kas saade, kus lihtsal ja huvitaval viisil tutvustatakse erinevaid säästmisvõimalusi ning edulugusid, aitaks eestlaste teadlikkust ja usku säästmise vajalikkusesse suurendada.

Üle 50-aastaste fookusrühmas peeti sellist lähenemist üldjoontes mõistlikuks, kuid pigem toetavaks tegevuseks. Seejuures rõhutati, et saade peaks sellisel juhul olema hästi realistlik ja aus ning lähtuma tavainimeste sissetulekutest. Sellist formaati nähti tasakaalustava jõuna erasektori kampaaniatele.

Fookusrühmas, kus osalesid **kodulaenu mitteomavad lapsevanemad**, leiti, et meediakampaania oleks väga hea idee. Meediakampaania tugevusena nähti säästmise teema üldist populariseerimist inimeste seas.

Mind kindlasti mõjutaks. Kui näed, kui hästi keegi teinud on või vastupidi ka, et "ei säästnud, juhtus selline asi", et see paneb mõtlema mind küll.

Jah, ma arvan küll, et seda peaks populariseerima või kuidagi rahva sekka viima rohkem.

Et säästmine oleks popp.

Ka **kodulaenu omavad** lapsevanemad uskusid, et meediakampaania on hea mõte, kuidas teemat ühiskonnas paremini teadvustada.

Näitaks natuke verd ja pisaraid, sobiks väga hästi. Selles mõttes, et meedia on kindlasti hea, et kui mingit massi taha saada. Inimesed vaatavad telekat ...

3.2. Kulude näitlikustamine

Mitmed pangad kasutavad rakendusi, mis võimaldavad tehtud kuludele näo "sildi" lisamist, mille peale kulutus tehti. Fookusrühmas osalejatelt uuriti, et kui nad näeksid iga kuu, kui palju on raha kulunud kaupadele, mis ei ole esmavajalikud nagu nt maiustused, alkohol, kohvikus käimine, siis kas see motiveeriks neid rohkem säästma?

Noorte eestlaste fookusrühm pidas sellist ideelahendust pea konsensuslikult halvaks viisiks säästmiskäitumist parandada. Osalejatest mitmed oli seda lahendust varasemalt ka proovinud, kuid ei leidnud, et see sunniks neid rohkem raha säästma.

Swedbankis on täiesti olemas see asi, ma isegi kasutasin seda ja asi lõppes sellega, et ma nägin kui mõttetutele asjadele ma kulutan, järelikult mul ei ole vaja seda vaadata. Ma kulutan samamoodi edasi, aga ma lihtsalt ei vaata seda.

Mina proovisin ka seda. See tekitabki stressi kui sa näed kui palju sul kulub mingi mõttetu asja peale.

Samal arvamusel olid üldiselt ka **kodulaenu mitteomavad lapsevanemad**:

Mina olen proovinud, mul on kõik sildid küljes, aga ausalt öeldes see ei tööta. See ei pane nagu... Kui sa mingi ostu teed, siis sa kaalud seda, mõtled läbi ja see, et sul tagantjärele mingi silt sinna tuleb, see nagu ei ole mind nagu kuidagi mõjutanud küll.

Noored pidasid ranget kulude lahterdamist ka elu liigselt piiravaks:

Et mõned harjumused on sellised, millela ... igal inimesel peab ikka selline väikene pahe või asi olema. Ei saa olla nii, et täiuslikult elad ja siis elul ei ole mingit mõtet või värvi.

Samas ei tähenda see, et **noored** raha planeerimisele üldse ei mõtle.

Mul oli elus siuke aeg, et neid kululiike ... või praegu mul konkreetsed kululiigid on näiteks korter, toit ja ma ei tea ... mingid jooksvad kulud, mis on võib-olla riided, tualettpaber veel lisaks ... et oletame, et mul on veel laps ja auto ja mingeid kululiike tuleks veel juurde, siis ma võib-olla peaksin seda mõistlikuks. Aga praegu suudan ma oma kolme asja hallata ka ilma tabelita.

Mina olen pidanud just niimoodi ette vaatavalt, et mul on siin olnud viimasel ajal väga palju kolimisi ja igasuguseid asju olnud, ma mõtlesin, et mul on mingisugune summa ja mida ma

kõik selle summaga pean ära tegema. Et ma olen niimoodi vaadanud, et kui palju mul siis lõpuks järgi jääb ja kuidas ma sellega toime tulen. Et nõndamoodi olen ma küll teinud, aga niimoodi igapäevastele kulutustele, seda ma ei jaksa teha, jah.

Fookusrühmas, kus osalesid **kodulaenu mitteomavad lapsevanemad** leiti ka, et see vahend annab pangale liiga palju eraelulist informatsiooni klientide kohta:

Mina ei tee seda selle pärast, et siis pank saab minu kohta liiga palju infot. Mulle ei meeldi see ja need samad need virtuaalsed rahakotid ja noh, üldse see asi. Aga teisalt ma just olen viimased kaks kuud teinud seda, et ma ise võtan oma kontoväljavõtte kuu lõikes ja siis lõõn kokku ja vaatan ise seda, et mis on läinud mingite asjade peale. No ja ikka lubamatult palju on... mida ei pane tähelegi. Ja siis hakkad mõtlema, et "õige jah". Ja siis nüüd kaks kuud ma olen teadlikult jälginud ja ma ei tee mingeid oste - no mingi jalgratta jubin, mida tegelikult ei ole vaja.

Kodulaenuga lapsevanemad suhtusid ideelahendusse positiivsemalt. Tuttavad oldi nii Swedbanki Rahaplaneerija kui ka ise Excelis kulude üle arve pidamisega. Ka mitmetes teistes fookusrühmades oli osalejate seas neid, kellel on kogemus Excelis arvestuse pidamisega oma jooksvate kulude üle. Võrreldes pankade pakutavate teenustega peeti seda privaatsemaks ja täpsemaks, sest tšeki pealt on võimalik lahku lüüa erinevad kaubatüübid. Panga poolt pakutavate lahenduste miinuseks peeti andmete vähest detailsust.

Ma ei kujutagi ette kuidas see pangapoolne rahaplaneerija sealt tšekist, mis on võib-olla 60 euri, seal kommi välja võtab.

Ise Excelis arvestuse pidamine on aga aeganõudev ja vähestel on viitsimist sellega pikemaajaliselt tegeleda.

Üle 50-aastased inimesed pidasid kuludele sildi lisamist mõistlikuks, sest selle abil on võimalik aru saada, kuidas oleks võimalik raha kokku hoida.

See on väga kasulik, sealt saab õppida, kuhu vähem raha kulutada ja võib-olla mõne asja peale üldse mitte. Ta loob pildi, proportsioonid nende asjade vahel.

Kulude jälgimist pidasid heaks mõtteks ka **vene rahvusest lapsevanemad**.

3.3. Eesmärgi-kalkulaator

Vähesed inimestest on mõelnud küsimusele, millise summaga nad pensionile jäädes toime tuleksid või kui suur summa tagaks hea äraelamise ning kui palju peaks inimene selleks juba praegu säästma. Eesmärgi-kalkulaatori idee seisneb virtuaalses pensionikalkulaatoris, kuhu inimene sisestab oma soovitud pensionisumma ühes kuus ja saab teada, kui palju peaks selleks iga kuu raha kõrvale panema. Lisaks annaks kalkulaator soovitusi, kuidas eesmärk saavutada.

Fookusrühmas, kus osalesid **kodulaenu mitteomavad lapsevanemad**, seda lahendust heaks ei kiidetud. Negatiivsena toodi välja selliste lahenduste pigem meelelahutuslikku kui tõsiselt mõtlema panevat aspekti:

Mulle tundub, et see kalkulaator pelgalt on selline meelelahutus, nagu et loed ajaleheartikli ära ja siis järgmine hetk on nagu siit sisse ja siit välja. Et kui seal taga ei ole mingit sellist nuppu, et nüüd päriselt ka raha läheb ühest kohast teise, siis see ei ole nagu väga... Ma arvan, et mind ei puudutaks.

Kauge tuleviku peale mõtlemist tunnetati pigem kui midagi ebameeldivat ja ei oldud kindlad, kas pensionieani üldse jõutaksegi:

Mind ei inspireeri kauge tulevik kohe absoluutselt. Ma saan aru, et ma peaks selle peale mõtlema, aga mul on nagu sügavalt ükskõik. Motivaatorit leida - ma isegi ei taha mõelda, et mis siis saab kui ma olen 60-aastane: täisproteesid, uued puusad - ma ei taha mõelda ka, see on jube ja mind ei pane mitte mingi asi selleks ajaks raha koguma.

Ma ka palju ei panustaks sellele, et ma pensioniikka välja jõuan.

Ka uuringu pilootrühmas, kus enamus osalejatest esindasid kodulaenuga leibkondasid, leidis nimetamist võimalik hirmu-efekt:

See oleks päris hirmuäratav, see tulemus. / selles mõttes on oht ju see, et vastus tuleb, et te peate teenima eurot kuus rohkem. / Ma kardangi, et see on enamike inimeste puhul. Kui nad soovivad 80 või 100% sellest, siis see, mis nad peaksid täna tegema, on tegelikult päris hirmutav.

Ühesele otsusele rühmas, kas kalkulaatori tulemuste nägemine mõju avaldaks, ei olnud. Küll nõustuti, et inimeste teadlikkust see kindlasti tõstaks.

Neutraalselt suhtusid ideesse **kodulaenu omavad lapsevanemad** ja **üle 50-aastased** vastajad, kes arvasid, et võiksid sellist lahendust vähemalt proovida küll.

Noored tunnistasid, et pensioniteema jääb nende jaoks kaugeks, samuti kaheldi, kui täpselt selline kalkulaator suudab tuleviku vajadusi ja varasid ette ennustada:

Natuke liiga abstraktne on see pension.

Võib-olla see saab sinna lisada selle lisapunkti, linnukesena, et rikas abikaasa...

Ma ei tea oma kinnisvara seisust või ma ei oska mitte midagi niimoodi ... Ma võin sinna mingi summa panna, aga see ei tähendaks mitte midagi.

Samas kalkulaator ka, et ... mineviku mingite teavete pealt teha midagi tulevikuks, et see tundub ikkagi sellise suure veaga asi, et see ei saa ikka väga täpne olla. Et sa võid mingi summa saada ja sa ikkagi arvad, et ei tea, see arv nagu ... Sa saad mingi summa, aga ma ei saa ju ikkagi kindel olla, et see nii on. Et pigem tekitab ikkagi sellist ebakindlust.

Reaktsioonid ideele pensionieesmärke arvestava kalkulaatori kohta olid märkimisväärsed selle poolest, et kui aruteludes oli osalejate suhtumine ideesse valdavalt negatiivne või neutraalne, siis hiljem ideele punkte jagades sai lahendus osalejatelt suhteliselt kõrged hinded. Püüdes seda vastuolu selgitada säästmispsühholoogia abil, on tegemist nõ „piitsa“ tüüpi motivaatoriga – inimese jaoks on ebameeldiv näha, kui palju ta peab inimväärse pensionipõlve jaoks säästma, kuid hirm vaesuse ees sunnib teda sellegipoolest oma käitumist muutma.

3.4. Personaalne nõustamine pangas

Personaalse nõustamise näol pangas tutvustati osalejatele traditsioonilist nõustamisteenust, kus klient kutsutakse individuaalsele vestlusele kontoris ning arutatakse koos läbi tema säästmis-eesmärgid ja erinevad võimalused säästmiseks ning antakse nõu, kuidas eesmäärke saavutada.

Noorte fookusrühmas oli osalejaid, kes olid väga skeptilised, kas panga antud nõuanne on ka tegelikult mõistlik või tehtud vaid omakasupüüdlikkusest.

Ma võin teda kuulata, aga ma oleksin väga kriitiline selles suhtes mis ta mulle räägib.

Samas leidis osalejate seas ka neid, kes pidasid sellist lähenemist mõistlikuks:

Kusjuures ma räägiks isiklikust kogemusest, et ma olen seda teenust kasutanud. Ja minu arust ... mina leian, et see on selles mõttes mõttekas, et okei, see kui palju sa lased endale ... oleneb kindlasti sellest inimesest ka, kes sulle asju räägib. Et kui hea sellise suhte sa saavutad ja kas sa näed, et ta pigem üritab sulle müüa või räägib sulle lihtsalt fakte just. Et kindlasti sellise ülevaate saamiseks, enda paigutamiseks sinna skeemi või ütleme sellesse kogupilti, on see väga hea võimalus. Et sa näed mis võimalused sul oleks ja mida need tähendaksid sinu jaoks, et kui sa teeksid mingeid valikuid. Et kindlasti on see parem variant kui mitte midagi teha või kui otsustada mingite emotsioonide või selliste poolikute soovitude alusel. Et selliseks täieliku pildi saamiseks on see minu arust väga hea variant.

Võib-olla tõesti siis pigem selline teadlikkus, et selline teenus on olemas, see on selle-selle ja selle jaoks hea, et inimene saaks siis omal vabal tahtel valida, kas ta tahab sinna minna. Mitte, et mulle mingi kõne tuleb, et ...

Kodulaenu omavad lapsevanemad pidasid personaalset nõustamist üldiselt vajalikuks, kuid probleemi nähti pankade erapoolikuses:

Mina olen ise skeptiline selle ühe pakkuja suhtes. Et mulle meeldiks erinevaid kuulata enne kui ma mingi otsuse langetan. Selles mõttes mulle endale see variant ei istu, et ma nüüd lähen sinna oma pank, istun maha ja siis lõpuks tulen sealt välja ühe konkreetse tootega, mis see teenindaja arvas, et mulle võiks kõige rohkem sobida. Kindlasti on inimesi, kellele selline variant sobiks, ma võib-olla olen ise liiga skeptiline ...

Mina ütlen ka, et kui see on pangas, siis see on ... mina olen väga skeptiline. Aga kui seal on erapooletu ja ta ongi erapooletu ja kui tal on siis kõikide erinevate pankade tooted portfellis, võtab need välja ... pluss kulud ... Et siis võiks see ju olla, minu seisukohalt, huvitav ja toimiv. Siis ongi see küsimus, et tõesti kui mul on võimalus säästa, kellega ma räägin? Ma võin rääkida oma tuttavatega, aga ma võin minna ka selle erapooletu finantsnõustaja poole, küsin mida sina soovitad, siis ma panen seal selle pildi kokku ja siis ma saan internetist ka infot juurde otsida. Aga pank ... ma olen käinud ja ütleme nüüd on sellest aastaid möödas, et ... muidugi ka kriis on vahepeal olnud ... et sellel ei ole mõtet.

Üle 50-aastased suhtusid sellesse ideesse konsensuslikult väga positiivselt. Tunti vaid veidi ebakindlust, kas nende sissetulekud ja säästmisvõime on piisavad, et nad pangale klientidena huvi pakuksid. Mõnedes teistes fookusrühmades esile kerkinud umbusku pankade suhtes selle idee puhul ei esinenud. Sarnase teenusega kogemusi omanud osaleja tõi välja positiivse küljena nõustajate sarnase vanuse:

Osad nõustajad on ka seal sümpaatsed üle keskea inimesed, kes ei ole, kes lihtsalt jookseksid vastu seina, et tule ja tee ära.

3.5. "Märkamatu" säästmine

Säästmise alustamine nõuab inimeselt endalt initsiatiivikut: tuleb selgeks teha põhilised investeerimisvõimalused, oodatav tulu ja seotud riskid, valida teenusepakkujate vahel ning lõpuks olla valmis teatud regulaarsusega raha ka arveldusarvelt säästmiskontole kanda. Seetõttu pakkusime fookusrühmades osalejatele välja nõ „märkamatu“ säästmise lahenduse kahe näite varel. Esimesel juhul sõlmib töötaja tööandjaga kokku, et iga kuu kannab viimane näiteks 95% palgast tavalisele arvelduskontole, kuid 5% palgast säästu- või pensionikontole. Teise näite puhul on märkamatu säästmine seotud tarbimisega: makstes kaardiga lisandub igale ostule 5% nõ „säästulisa“, mis suunatakse inimese isiklikule säästu- või pensionikontole.

Nii eesti kui vene **noored** pidasid mõistlikuks ennekõike seda märkamatu säästmise viisi, kus raha kannab säästmiskontole tööandja. Sellist säästmisviisi peeti sobivaks eelkõige neile, kellel puuduvad piisavad teadmised või aeg investeerimisega tegelemiseks. Noorte puhul paistis silma teistest suurem valmidus ise säästmisvõimaluste kohta uurida ja võtta isiklike finantsotsuste kujundamisel aktiivsem roll.

Mulle just tundub, et ei ole. Sest kui ma tahan säästa, siis ma leian endas seda enesekindlust või seda mõttekindlust säästa oma raha ise. Et ma siis ise vaatan, mitu protsenti ja kuhu ma selle panen, et mul peaks väga nõrk iseloom olema, et ma palun tööandjal enda eest säästa.

Ka **üle 50-aastaste** fookusrühmas oli valdav arvamus see, et inimene peab olema ise piisavalt motiveeritud, et säästmisega alustada ja tööandja sekkumine sellises küsimuses ei ole vajalik. Usuti, et selline säästmisviis on mõistlik valik neile, kes ise kuidagi raha kõrvale panna ei suuda.

See on konkreetse isiku omadustes kinni. Kui mõni ei suuda hoida raha, siis võib-olla tõesti. Kirjutada raamatupidajale avaldus, et see summa siia ja see summa sinna.

Lapsevanemad – nii need, kes olid võtnud kodulaenu kui need, kel laen puudus – hindasid sellist säästmisviisi positiivselt. Leiti, et säästmine on palju lihtsam, kui ei pea rahast nõ loobuma, seda arvelduskontolt säästu- või pensionikontole kandes.

Jaa. See oleks minu puhul nagu kümnesse. Ma ise ei suudaks sellega tegeleda, aga kui keegi minu eest selle ära teeb, siis väga hea!

See on isegi mugav võib-olla. Et kui sa saad hakkama, aga palk on sul enamvähem, et sa saad mitte nii väga palju, aga ikkagi kulutada. Ise ka mõtled koguaeg, et okei, okei ... et see 5%-i võib sinna säästukontole panna. Et kui mingi asi tuleb, siis see tuleb, saad elada ja sul on mingi ... et kui sul hädaolukord tuleb, siis sul on konto, kus on puhver olemas.

Samas leiti, et sama kokkulepe on võimalik sõlmida ka oma pangaga. Teadlikumad osalejad oskasid nimetada ka tööandja pensioni, mis sisult sarnast funktsiooni täidab.

Vene rahvusest lapsevanemate rühmas ei olnud üksmeelt märkamatu säästmise tõhususe osas, kuid enamus osalejatest uskus, et kui raha otse säästmisarvele liigub, siis muutub säästmine ka vähem vaearikkaks.

Minu näitel see töötaks. Kui sellele rahale kogu aeg ligi pääseks, siis see kuluks lihtsalt ära. See on nagu koogiga – sa sööd selle ära tüki suurusest hoolimata. Kui sul on väiksem tükk, siis sa lihtsalt sööd vähem. Mulle tundub see nii, sellepärast see töötaks. Sest ma tean, et see on kusagil seal ja ma saan seda kasutada kui on tarvis.

Vastuargumendina sellele ideele nimetati samas fookusrühmas liigset sekkumist säästmisotsuste tegemisse, milles inimene võib ise pädevam olla.

Mitmes rühmas kerkis teemana esile usaldus tööandja vastu ja töökoha valmidus täiendava bürokraatiaga tegeleda. Seetõttu peeti ideelahendust heaks viisiks suurendada näiteks riigiteenistujate säästmist.

Ütleme, et vahetab tööd umbes kord aastas... Et seal on bürokratlike ... takistusi.

Seda iseenesest võiks proovida kuskil riigiametnike puhul. Sest täna sellel majandus... keskkonnal on nii kiire, et see usaldus nende töö vastu on ka selline, et ... See panebki mõtlema, et see on kuidagi seotud nende tööandjaga, kuigi tegelikult ei ole.

Teise, tarbimisega seotud säästmislahenduse osas olid arvamused valdavalt skeptilisemad. **Noored** fookusrühmas osalejad nimetasid motivatsiooni vähendavaks teguriks asjaolu, et kogutav summa oleks suhteliselt väike, sest suuremad kulutused toimuvad tavaliselt pangaülekannete abil ehk ei ole seotud kaarditehingu mahuga.

Selle panga asjadega oleks nii, et nagu siin juba öeldi, et see oleks nii väike summa või nii marginaalne summa, mis sul tekib kuu lõpuks, et sa pigem tunned, et ah, see on mingi preemia, mis nüüd kuu lõpus avaneb. Et ma nüüd võin selle niiöelda kommide peale ära kulutada. See ei ole mingisugune suur raha, et sellest teha mingit suurt säästmise võitu või mingit hoiust. Et see tundub lihtsalt, et sul kuu lõpus tuleb kuskilt nagu võlulaekast või nii edasi ...

Nii **kodulaenu omavad** kui **laenuta lapsevanemad**, hoolimata rahvusest, arvasid valdavalt, et nemad sellist lahendust ei kasutaks. Usuti, et sellise lahenduse puhul võib juhtuda, et hakatakse tegema tagasimakseid säästmiskontolt tavakontole, samuti kurdeti, et tarbimine muutuks liiga kalliks. See omakorda eeldaks, et inimestel on väga hea kontroll oma tulude ja kulude üle, et on teada, kui palju tal on võimalik kulutada ilma, et raha enne kuu lõppu otsa lõppeks.

Mina isiklikult eelistan omada selget ülevaadet kui palju ma säästan ja teen.

Kõige positiivsem oli suhtumine säästmise ja tarbimise sidumisse **üle 50-aastaste** fookusrühmas. Mitmed osalejad leidsid, et säästmise sidumine tarbimisega on mõistlik ja motiveeriv. Sarnase näitena leidis nimetamist SEB Digikassa lahendus.

3.6. Virtuaalne säästmine

Enne säästmisega alustamist on võimalik internetipangas luua virtuaalkonto ja proovida säästmist mängurahaga. Virtuaalraha abil saab inimene järele proovida, millised säästmisvõimalused on kõige paremini teeninud, võrrelda erinevaid tooteid.

Fookusrühmades, kus virtuaalse säästmislahenduse kasutamist käsitleti, suhtuti ideesse pigem positiivselt. **Noorte** fookusrühmas leiti, et visuaalsed märgid või lahendused soodustaksid laiemalt säästmise populaarsuse kasvu. Samuti peeti oluliseks erinevate säästmistoodete võrreldavust.

Minu meelest [see töötaks] küll. Minu meelest on ikka see visuaali ja mingi ... nagu see, et kui Eesti Panga juht ütleb, et säästke, siis on mingi „jajah“ ja siis sa näed mingeid mänge ja võib-olla mingeid rolle ja eeskujusid ja iidoleid, kes ka kõik säästavad. Et me võime küll mõelda, et ma olen ratsionaalne, mõtlen oma peaga, teen oma otsuseid, aga ikkagi, kui on sellised visualiseerimise võimalused, siis need ikka toimivad väga paljudele inimestele.

Tõesti, kui on korraga ees mitu erinevat varianti ja neid omavahel saab võrrelda ...

Ka **üle 50-aastased** pidasid sellist lahendust pigem huvitavaks ja katsetamist väärivaks. Lahendust peeti hästi sobivaks noortele, kes saaksid juba varakult investeerimisvõimalusi proovida.

See võiks olla noortele, isegi keskkoolis, las nad natuke mängivad selle rahaga, näevad, kus võib kõrbed. Enne, kui pärisraha kallale lähevad, sest nemad on virtuaalmaailmas.

Negatiivse poole pealt leidis fookusrühmades nimetamist probleem, et madalate intressimäärade juures võib saadav tulu olla marginaalne, mistõttu virtuaalne võrdlus ei motiveeri inimesi säästma, pigem vastupidi. Väga väikesed muutused virtuaalselt investeeritud summas ei ole ka paeluvad ja muudavad lahenduse igavaks.

Aga ma ei tea kuidas see tehniliselt on teil, selles mõttes, et kuidas te olete selle peale mõelnud ... Et iseenesest ma just hiljuti tegelikult avasin hoiuse, sest mul tekkis väike vaba raha ja siis ma mõtlesin, et kuna ma ikkagi jätan ta mingiks ajaks seisma, et mis ta siis niisama on, et ma teen ta siis hoiuseks ja siis ma uurisin seda asja natuke. Ja tegelikult see summa, mis noor inimene saaks sealt kasu teenida nende hoiuste pealt, see on nii väike, et isegi, kui ma seda virtuaalses ruumis näen, siis see ei tekita minus eriti ... Ma mõtlesin ka, et kas mul on mõtet seda hoiust teha või ei ole, et see summa on nagu nii väike lihtsalt, et selles suhtes see peab olema ... Ma ei tea, millise teenuse jaoks te olete seda ette näinud, et kui te lihtsalt mingite hoiuste jaoks olete seda ette näinud, siis ma arvan, et see ei motiveeriks kedagi.

Mulle tundub, et hoiusega ... investeringuga veel jah, proovid, aga siin, kuidagi muutub igavaks.

Ka **kodulaenu omavate lapsevanemate** fookusrühmas arvati, et see ideelahendus sobib pigem „edasijõudnutele“, kes soovivad pigem investeerida kui säästa.

Ma usun, et need, kes nii kaugele jõuavad, et need pigem ei kasuta seda. Et see läheb pigem läbi investeringuga, et sa mitte ei säästa vaid sa selle raha, mis sul on säästmiseks justkui investeerid, et see tuleb sealt välja. Säästa ... see on selline köki-möki.

3.7. Võrdlusmoment teistega

Selle idee kohaselt saab inimene logides sisse internetipanka, võrrelda oma (pensioni)sääste teiste sarnases vanuses ja sissetulekuga inimeste keskmiste säästudega. See võimaldab kliendil teada saada,

kas ta on võrreldes teistega paremini või halvemini sääste kogunud ja oma säästmiskäitumist korrigeerida.

Üle 50-aastastele pakkus selline lahendus huvi. Oma säästmisvõimekuse võrdlemist teistega peeti põnevaks.

See oleks põnev. Võib-olla natuke mõjutaks ka, mõtleks natuke. Pigem seda dünaamikat, et sa tead, kuidas see liikumine toimub ka teistel.

Noored seevastu olid idee suhtes väga kriitiliselt meelestatud:

Mis ma siis tegema pean? Suurendan mingi ... või hakkan lihtsalt rohkem säästma, sest ma näen mingeid abstraktseid inimesi sealsamas pangas on rohkem säästnud? Ilma, et ma teaksin nende tausta ... ?

See pigem tekitab rohkem stressi ja sellist ... hakkad mõtlema selle peale, kui halvasti kõik on ja ... Ja tegelikult sa ei saa ju väga palju teha, et sa saad kõrval natuke säästa, kui sul see sissetulek on nagunii nii väike ja sa tuled ots-otsaga enamvähem kokku nagu enamus eestlasi hetkel. Siis, kui sa saad mingilt pangalt mingi teate, et oh, sa oled allapool keskmise, tulevikus on halvem elada ... siis see paneb õlgu kehitama ja ...

Tulevikuks hoida sellepärast, et sa oled tulevikus võib-olla madalamal kui teised, et see võib-olla tekitab halvema enesetunde ja stressi, depressiooni võib-olla isegi. Et ma ei tea ... selline teenus ei leia nagu eriti ...

Ka **kodulaenu omavad lapsevanemad** olid idee suhtes pikem skeptilised, kaheldes, kas selline võrdlus oleks realistlik ja sunniks inimesi oma käitumist muutma. Sarnase võrdlusbaasi loomist peeti liiga keerukaks juba ainuüksi seetõttu, et paljud hoiavad oma laenusid ja sääste eri pankades. Pilootrühmas arvati muuhulgas, et see idee võiks töötada 20ndate ja 30ndate vahel olevas nõ „üleminekurühmas“, kelle hulgast osad on juba alustanud säästude kogumist, kuid teised ei ole sellega veel algust teinud. Fookusrühmas, kus osalesid **kodulaenu mitteomavad lapsevanemad**, peeti sellist lahendust iseenesest huvitavaks, kuid arvati, et selle võime peegeldada reaalsust ja võtta arvesse erinevaid varasid on väike.

No see oleks huvitav, noh, aga ma ei tea kui realistlik see ikka tegelikult on. Aga võimalik, et midagi korrigeeriks, kui väga suur erinevus on. Siis hakkaks otsima, et kus see erinevus on, eksju. Mis ma teistmoodi teen, näiteks?

3.8. II samba maksete vabatahtlik suurendamine

Riik andis hiljuti võimaluse soovijatel suurendada oma II samba maksete suurust 2% brutopalgast 3%-ni. Selle ideelahenduse kohaselt suureneks inimeste vabadus ise oma II samba makse suurust ülespoole reguleerida, tõstes maksemäära näiteks 10%-ni brutopalgast.

Kodulaenu omavate lapsevanemate seas oli mitmeid, kes suhtusid ideesse positiivselt: et pensionifondi valik on keeruline ja nõuab initsiatiivi, siis on paljud II sambaga liitunud passiivse kasutaja rollis. Suurem paindlikkus II samba maksemäära muutmisel suurendaks säästmise tõenäosust võrreldes III samba avamisega.

Mina üsna suure tõenäosusega kasutaks seda küll.

Siis on lihtsam need vidinad ühendada, kui vaatad, et seal on liiga vähe. Aga näed, siis on nupp, et tõsta ise viie peale, onju. Siis on nagu paindlikkus sees, et ma ei pea mingit lisaasja tegema. Et ma näen küll, mul teadlikkus tõuseb, aga mis ma siis teen? Mul peab mingi lihtne...

Aga kui ta oleks seal ilusa-kauni nupuga seal ... selles panga keskkonnas. Et annaks keerata nagu hiirega.

Samas peeti oluliseks säilitada ka maksemäära allapoole paindlikkus juhuks, kui sissetulek peaks vähenema.

Tahtsin ka täpselt seda sama öelda, et kui tal on see allapoole minev funktsioon ka, et sul mingi periood tõuseb, aga võib-olla kaotad töö ja lähed teise töökohta, kus ei ole palk nii suur, siis sa ei suuda enam seda viite protsenti maksta. Ei taha nii palju. Võib-olla siis hakkavad inimesed mängima seal, et üks kuu paned ühe protsendi ja teine kuu teise protsendi.

II samba maksete suurendamisega olid seotud ka üldised hirmud pensionifondide tuleviku suhtes:

Oleks nagu kindlustunne, et see, et ma panen oma suurema protsendi raha kuhugi ... et siis saab pärast ... need fondid on kukkunud ja kõik mis sa selle raha panid, rohkem ei ole, usaldust ei ole üldse. Milleks ma siis sinna panen kui ma ei tea mis aastate pärast juhtub ja tuleb. Minu jaoks on see selline koht, et hästi palju informatsiooni, et meie fondid või meie raha, mis on pensioni teises sambas, et see ei ole üldse nagu ... läbipaistev ja ma ei tea mis selle rahaga üldse saab. Et see raha kusagil ei ... et kas ma saan tõesti nii õigesti nagu ma selle panin või ma saan näiteks poole vähem või ... et mulle see nagu ...

Fookusrühmas, kus osalesid **lapsevanemad, kes ei omanud kodulaenu**, leidis teadlikke inimesi, kes pidasid II samba suurendamist ebamõistlikuks, sest see piirab inimese vabadust investeerimisotsuste tegemisel.

Minu arust see kirjutab ette, kuhu sa säästad. Sa võid ju pensioni jaoks säästa, aga sa ei pea seda just pensionisambasse säästma. Et see on just see, et riik teeb selle teise sambaga, mis miinimum on, ma saan nii sellest aru, sest muidu inimesed üldse ei panustaks oma pensionisse. Näiteks, mine tea – on suurepärane äriidee ja võtad korra välja ja siis selle rahaga saad pärast palju rohkem teenida. Või mõni muu asja abil, aga sul on kuskil pensioni taga kinni ja sa saad selle alles siis, kui oled pensionil. See nagu piirab.

Sellist võimalust oldi valmis kasutama juhul, kui ka riik omalt poolt makseid II sambasse suurendaks.

Kui riik seal motiveeriks, et ütleme et 6% asemel tuleb siis 7%. Siis paneks mõtlema. Et lihtsalt niisama, et kui riik endale ka lae paneb, aga mulle ei pane lage, siis nagu ei ole mõtet.

Vene rahvusest lapsed tõid välja ideelahenduse olulise riski: et inimesed on pensionisüsteemi toimimispõhimõtetest üsna väheteadlikud, siis muudaks paindlik sissemakse suurus süsteemist arusaamise nende jaoks veelgi keerukamaks.

18-26-aastased noored uskusid, et selline säästmisvõimalus võiks olemas olla, sest võimaldaks neil, kellel vähe huvi säästmisvõimaluste kohta infot otsida, lihtsal viisil rohkem raha kõrvale panna.

Ma arvan, et need, kes tahavad rohkem panna, teevadki hoiusekonto või mõtlevad selle peale. Kes nagu tunnevad vastutust või kellel südametunne ütleb, et peab raha kõrvale panema.

Aga ta võibki ju ... et kõik need teised variandid jäävad ju ikkagi ka alles. Et siis loomulikult iga inimene, teda ei huvitagi need finantsasjad sellepärast, et tal ongi selles mõttes mitte suva, aga ta ei viitsi sellesse süveneda. Et siis ma arvan, et selline teenus peaks olema olema. Ja siis teenus nendele, kes tahavad täita neid riski mingeid ... allkirju anda ja ...

Aga samas ma arvan, et see on nagu lihtne võimalus tõesti. Et mul läheb paremini, tahan teen oma linnukese ära või panen sinna mingi uue numbri. Ma usun, et mingisugune keskmine eestlane võib-olla kasutaks seda varianti.

Vene rahvusest noorte fookusrühmas peegeldus skeptilisust sammastel põhineva pensionisüsteemi suhtes üldiselt. Teadlikumad osalejad nimetasid ka III sammast alternatiivse kogumisvõimalusena. Samas leidis rühmas ka neid, kes arvasid, et võimalus II samba makse suurust ise reguleerida, võiks toimida:

Ma arvan, et see võib töötada. Selle pärast, et see on lähedane märkamatu kogumisele. Sest nii nagu mina saan aru, pensioni teist sammast ei ole võimalik realiseerida. Kui sa oled endale eesmärgi püstitanud, siis sa lihtsalt loobud nendest rahadest, suurem osa rahast läheb potentsiaalse pensioni arvele. Kuid idee on lähedane: sa kannad raha üle hoiuarvele või otseselt pensioni fondi arvele, et osta endale fondi osakesi, aktsiaid. Miks mitte?

Ebakindlus pensionisüsteemi suhtes peegeldus ka **üle 50-aastaste** inimeste fookusrühmas, kellele II samba maksete suurendamine suurt huvi ei pakkunud. Osalejate seas leidis neid, kellel teise samba liitumist ei olnud, kuid üldiselt oldi küllalt ebakindlad, kas sinna investeerimisest kasu on loota.

3.9. Säästmine kui loteriipilet

Selle ideelahenduse kohaselt osalevad kõik teatud säästmistootesse (nt tähtajaline hoius või pensionikonto) raha paigutanud kliendid kord aastas loteriis, mille peaaühind on korrutis aasta jooksul hoiustatud summast. Orienteeruva auhinnafondina nimetati fookusrühmas osalejatele hoiustatud summa sajakordset korrutist.

Säästmise sidumine suure, kuid ebatõenäolise loteriivõiduga oli fookusrühmas osalejate seas üks kõige leigemast vastuvõttu saanud ideedest. Teistest skeptilisemad olid eriti just **noored** – nii eesti kui vene rahvusest. Eestikeelses rühmas osalenute seas oli neid, kes väljendasid üldist umbusku pankade vastu:

Seda ei ole võimalik näha ju, või kui läbipaistev see on? Kas inimestel tekiks usaldus, et see on aus loterii näiteks või et kas see üldse realselt välja loositakse või ...

Samuti leidis nii eesti kui **vene noorte** hulgas neid, kes arvasid, et säästmine ja loterii ei sobi oma põhimõtetest:

Mõisted säästmine ja loterii on tugevas vastuolus. Ei soovita ...

Mulle tundub, et inimene, kes mängib loteriid ja säästab raha, need asjad lihtsalt ei sobi kokku.

Eesti rahvusest noorte fookusrühmas olid tunded säästmise kui loteriipileti osas samas kahetised. Rühmas leidis ka neid, kes suhtusid sellisesse lahendusse positiivsemalt:

Ma ei tea, minu puhul võib-olla isegi toimiks, ma arvan.

Ma arvan ka. Kui oleks see säästmine ka veel niimoodi, et peab aasta jooksul kõrvale panema näiteks 300 eurot, näiteks ... See on selline summa, mis võib-olla paneks mõtlema, et võib-olla suudaks kui ma ainult kiirnuudleid sööks, endale kõrvale panna. Ja siis, kui on aasta viimasel päeval seal hoiuse arvel 300 eurot ja siis oleks aastaloterii või selline, siis ma küll osaleks.

Samas võib tõdeda, et loosiauhinna lisamine võib olla küll täiendav motivatsiooniallikas säästmiseks, kuid ei omaks põhimõttelist tähtsust säästmiskäitumise muutmisel.

Ka mitmed **üle 50-aastaste** fookusrühmas osalenutest kahtlesid, kas selline säästmislahendus laialdast mõju avaldaks.

Keegi ikka võidaks, aga kui palju see motiveerib teisi, kui palju see tõmbaks kaasa.

Samas leidis ka neid, kes arvasid, et sellisest lahendusest oleks ka abi:

Ikka tõmbab, ma arvan, loteriipileteid ostetakse ju ka selle mõttega. kaotada pole selles mõttes midagi.

Kodulaenuta lapsevanemad ei pidanud säästmise sidumist otseselt halvaks ideeks. Arvati, et igasugune kampaania säästmise toetamiseks avaldab teatud mõju eestlaste säästude suurenemisesse. Samas ei usutud, et selline instrument põhimõttelisi muutusi kaasa tooks.

Ma ei ole kindel, kas see minu puhul töötaks, aga ma olen kindel, et igasugune kampaania tegelikult töötab. Et kui piisavalt palju seda tuututad, siis mingi osa inimesi lähevad alati sellega kaasa. Ma arvan, et selline asi võiks töötada küll.

See töötab nii kaua kui kampaania kestab.

3.10. Pank reageerib muutustele sissetulekus

Igakaise palga suurenedes või ühekordse suure summa laekumise korral võtab pank kliendiga ühendust ja teeb talle personaalse pakkumise, kuidas lisandunud summa säästu- või pensionihoiusele intressi teenima panna.

Erinevatest fookusrühmades arutluse all olnud ideelahendustest, olid arvamused kõige kriitilisemad just pangapoolsete otsepakkumiste osas, mis põhinevad muutustel inimese sissetulekus.

Üle 50-aastaste rühm oli sellisele lähenemisele pea tervikuna vastu, pidades seda liigseks sekkumiseks.

See on täitsa Suure Venna sündroom siis, ka ühekordse puhul. Et kogu aeg jälgib liikumist.

Sama moodi arvasid ka lapsevanemad, kes kodulaenu ei omanud.

Ma ei arva, et pank on minust parem spetsialist, see tundub liigse sekkumisena. Ma ootan, et pank on valmis minuga rääkima siis, kui see mulle sobib. Ja rohkem mitte.

Mul ehe näide, 2007 - tol hetkel sain head sissetulekut ja uhke töö peale ja kuu aja pärast helistati, et "kuulge näete, meil on sellised mõtted, et mis te ülejäänud rahaga teha võiksite ja..." Ja ma tõmbasin juhtme seinast välja.

No jaa, aga see tundub kuidagi võltsina, et äriettevõtted, nad ju ajavad kõik kasumit taga. Et neid ei huvita see, et kas ma nüüd tahan säästa, nemad ikka ju tahavad oma raha kätte saada ju lõpuks. Mina ei suhtuks sellesse väga hästi.

Vene rahvusest lapsevanemad nimetasid, et kui internetipangas on otsepakkumisi hea vaadata, siis näiteks helistamise korral tunneksid nad ebamugavalt.

Mulle meeldib kui ma näen internetipangas teenuseid, mida mulle pakutakse. Aga see on siis kui need pakkumised tulevad mulle kuidagi automaatselt, et ma saan aru, et see on anonüümne. Ja kui keegi mulle helistab, siis ma saan aru, et ma ei tea kui paljud inimesed vaatavad mu finantsolukorda. Ma ei saa öelda, et ma tunnen end seepärast ohustatuna, aga see on minu jaoks ebameeldiv.

Ka **kodulaenu omavad lapsevanemad** arvasid, et teatud inimestele on sellised otsepakkumised vajalikud ja see ei ole otseselt halb. Samas tuleks selliseid ettepanekuid edastada diskreetselt.

Võib-olla mul internetipangas tekib sinna äärde mingisugune aknake juurde, et vaata, et meil on pakkuda mingit võimalust. Pigem niimoodi. Aga see, et keegi helistab ja ütleb, et „oo, ma vaatasin, et sul on rohkem raha kontol“, siis ma oleks..

Hoolimata suuremast kriitilisusest pankade suhtes, töid selle ideelahenduse positiivseid külgi esile just **18-26-aastased** inimesed. Noorte arvates võib sellist kutset tõlgendada teatud sorti tunnustusena, et ollakse jõudnud piisavalt kõrgele sissetulekutasemele, et pälvida panga tähelepanu.

Aga ma täiega ootan juba kusjuures seda, et millal minu palk jõuab panga mõistes selleni, et mulle hakatakse krediitkaarte ja mingeid kontosid pakkuma. Sest ma tean, et SEB-s peab see vist olema mingi 1200 netopalk olema, et siis hakatakse sulle näiteks kuldkliendi ja asju ... Et ma arvan, et ma saavutan mingi palgataseme, siis ma tunnen, et mul on hästi või ma olen midagi hästi teinud. Et kui mulle juba pank helistab, et ta peab mind säästmisvääriliseks, et siis on mul juba hästi läinud. Et siis ma tõenäoliselt säästaks ka.

Mina võiksin vastu vaielda sellele, sest mul on ema näide. Et emale pakuti ka krediitkaarti siis kui tal palk tõusis. See on väga kõrge kui helistatakse „Tere, me nägime, et teil on palk juurde tulnud kolme kuu jooksul. Et me pakume teile kaarti, krediitkaarti, et tulge järgi.“ Et veidi kõhedust tekitav aga samas uhke tunne. Ja siis kui ema sai krediitkaardi kätte, siis pärast seda ta küll ei mõelnud kuidagi säästmise peale, et kuidas panna hoisele mingit raha või misiganes. Et tal lihtsalt oli nüüd see kaart ja see ei muutnud elu kuidagi. Ta ei hakanud selle pärast säästma, et ta nüüd kuidagi panga meelest oli kõrgema taseme saavutanud.

Samas rõhutasid ka noored, et personaalsete pakkumiste tegemisel peab lähenemine olema delikaatne, et mitte liialt inimese privaatsfääri tungida. Lisaks privaatsusküsimusele võib ühe põhjusena, miks see ideelahendus kõige madalamaid hinnanguid pälvis nimetada pangapakkumiste hektilisust. Fookusrühmades osalejad ei näinud pankades partnereid, kes soovivad süsteemselt

inimese muredele kaasa mõelda, tehes ühel päeval pakkumisi krediitkaardi ja väikelaenu võtmiseks, teisel päeval aga soovitades säästukontosid ja pensionisambaid. Vastukäivad soovitusel viivad järelduseni, et soovitusi antakse lähtudes panga, mitte inimese kasust.

3.11. Teisi lahendusi säästmiskäitumise parandamiseks

Kõigis fookusrühmades uuriti osalejatelt, kas neil on ka endal veel teistsuguseid ideid, mille abil inimeste säästmist Eestis saaks suurendada. Ühe Belgia panga näite varal nimetati nõ **opt-out põhimõtte kasutamist hoiustamisel**. Avades pangas esmakordselt kontot küsiti kliendilt, kas ta on nõus, et 30€ tema palgast kantakse iga kuu üle eraldi säästmiskontole. Passiivse säästjana oli klient lahendusega nõus, sest säästmisega alustamine ei nõudnud temalt suuremat panust ning ka hoiustatav summa oli piisavalt väike, et mitte olla koormav pere-eelarve jaoks. Taoline tüüplahendus ei pruugi olla kliendi jaoks kõrgeimat intressimäära pakkuv hoiustamisviis ja kindlasti ka ebapiisav muretuks pensionipõlveks. Samas on see hea viis tekitada säästmisharjumust ja pikemas plaanis tekitada ka piisav puhver ootamatute väljaminekute või sissetuleku kaotuse puhuks.

Teise ideelahendusena tunnetati mitmes fookusrühmas vajadust **sõltumatu finantsnõustamise** järele. Pangad lähtuvad finantsnõu andmisel isiklikust kasust ja saavad pakkuda vaid enda panga tooteid. Kliendi vajadused võivad erineda panga pakutavatest toodetest, samuti võib sarnane toode olla konkureerivas pangas kliendi jaoks soodsama intressimäära või madalama teenustasuga. Seetõttu võiks olla inimesel võimalik saada sõltumatut, kuid pädevat finantsnõu erapooletu osapoole käest. Taolist finantsnõu pakub täna veebilehel ja teiste üldiste teabevahendite kaudu näiteks Finantsinspeksioon, kuid see ei võimalda arvestada inimese individuaalseid vajadusi. Vahetut konsultatsiooni pakuvad võlanõustajad, kuid see on mõeldud juba raskustesse sattunud sihtrühmale. Lisaks riiklikule Finantsinspeksioonile võib alternatiivina samasugust nõuandeteenust pakkuda ka Pangaliit, mis lähtuks küll liikmespankade võimalustest, kuid ei soosiks ühe kindla pakkuja tooteid.

Tulemused ja soovitusused

Käesoleva uuringu esimeses peatükis on esitatud ülevaade varasematest käitumismajanduse (*behavioural economics*), majanduspsühholoogia (*economic psychology*) ja 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 ühekordsest 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 saabuvat meelehead suuremale, aga hiljem saabuvale meeleheale. Seega teha „täna esimene samm“ pikaajaliseks muutuseks (nt loobuda tarbimisest pikaajalise säästmise eesmärgil) on raske, kui lühiajaliselt ei ole tulemus märgatav.
- **„Mentaalne raamatupidamine“:** inimene ei pea peas tavaliselt enda varade-kohustuste ja tulude-kulude 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 rühma** 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 ära kasutamine oleks võimalik läbi **võistlusmomendi tekitamise enda sarnastega**. Tegevus, mis toimub sõprade rühmas, 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.

Fookusrühmades osalenud

Uuringu empiirilises osas uuriti fookusrühmaintervjuude käigus inimeste seniseid kogemusi pikaajalise säästmise osas, vastavaid hoiakuid, hirme ja motiive ning teadlikkust säästmisvõimalustest ja testiti esimese peatüki põhjal väljatöötatud ideid säästmise soodustamiseks. Eelnevast teadmisest lähtuvalt peeti oluliseks rühmade segmenteerimist ehk rääkida ühes korraga teatud tunnuste alusel sarnaste inimestega. Kahjuks ei olnud võimalik klassifitseerida inimesi enesekontrolli teadlikkuse skaalal nagu teooriast lähtuvalt oleks soovitatav. Rühmad 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. Ilmnes, et fookusrühmaintervjuude tulemused sõltusid teatud määral osalejate vanusest, vähem aga eluasemelaenu olemasolust ning emakeelest pigem üldse mitte.

Fookusrühmades olid sagedamini nõus osalema inimesed, kelle jaoks oli teema oluline, kellel oli kogemusi säästmisega või kelle haridus ja/või töö seostus finantsteemadega. Vastava kallutatuse neutraliseerimiseks kaasati kontaktvõrgustike kaudu juurde eelkõige inimesi, kellel teemaga varasemaid kokkupuuteid oli vähe. Sellegipoolest tuleb tulemusi tõlgendades mainitud aspektidega arvestada ehk tulemused kajastavad keskmise lähedast sissetulekut teenivate ja säästmise teema osas mitte päris võhikute arvamusi.

Senised kogemused ja hoiakud

Arutelusid alustati osalejate seniste säästmisalaste kogemuste ja hoiakute teemal, mis on pigem taustainformatsioon edasise käitumise mõjutamise võimaluste analüüsiks.

Pea kõik fookusrühmades osalenud pidasid säästmist vajalikuks, kuid teadlikult tegelesid pikaajalise säästmisega vähesed. Ilmnes, et fookusrühmaintervjuude tulemused sõltusid teatud määral osalejate

vanusest, vähem aga eluasemelaenu olemasolust ning emakeelest pigem üldse mitte. Nii on ka tulemused esitatud vanuserühmade lõikes.

Noored ei suuda väga pikas perspektiivis veel mõelda - 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 rühma 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 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 leiti, et inimeste üldine teadlikkus säästmisest on küllalt madal, valitseb tarbimiskultuur. Arvati, et säästmisharjumuse tekitamine peaks algama kodust vanemate eeskujuga, aga oluline roll on ka haridusasutustel (lasteaiad, koolid). Arutelude käigus leiti, et inimeste üldine teadlikkus säästmisest on küllalt madal ning tunnetatakse sotsiaalset survet tarbida. Tõdeti, 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 tööväime säilimisele, mis võimaldaks jätkata töötamist. Ka käesoleva uuringu fookusrühmade aruteludes ilmnis, et ollakse küll teadlikud pensionisammastest, aga ei teata, mil määral need tagavad elatustaseme säilimise pensionieas. Nende asjaolude mitte teadmine seletab vähemalt osaliselt ka väheste sammude astumist lisaks kogumispensionile.

Säästmist puudutavates küsimustes nõu küsimiseks ei pöördata pankka, 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 pakkumiste taga müügitööd. Kuna erinevaid tooteid pakutakse pankade poolt läbisegi (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 alkoholi jooobes 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 kulusid 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 **„märkamatu“ või vaikimisi säästmisviiside juurutamine ja personaalne finantsnõustamine**. Nagu näitavad ka varasemad uurimused, on inimeste osalus kõrgem, kui ollakse „vaikimisi 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 „vaikimisi“ 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 enamat. 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 laiemat spektriga meetmesikku. Analüüsi põhjal võib soovitada järgmist:

- Suurendada tuleb 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 säästiskäitumist mõjutada peab töös olema terve rida erinevatele gruppidele suunatud instrumente. Parim oleks grupeerida inimesi sõltuvalt isikuomadustest, mis paratamatult pole enamjaolt teostatavad.
- Üheks säästmist pärssivaks teguriks on usaldamatus nii sotsiaalkindlustussüsteemi kui finantsinstitutsioonide suhtes. Erapooletu, personaalne finantsalane nõustamine aitaks hirme 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, reaalse inimeste kogemuste tutvustamine jms.
- Tänapäevased säästmislahendused võiksid olla enam mängulised, tehes säästmise sel moel ka säästmise hetkel 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 kaasamõtlemist ja otsustamist. Iga

otsusekoht tähendab konkurentsi tarbimisotsusega ning tänasest mõnust loobumine kaugete ja tõenäosuslike võitude nimel pole inimesele loomuomaselt 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, sotsiaalsed ettevõtted). Üksikud süsteemi elemendid või ühe osapoole pingutused vajaliku suurusega mõju ei saavuta, kuna erinevatele inimestele (sõltuvalt vanusest, isikupärast) avaldavad mõju erinevad tegevused. Hästi on selle mõtte kokku võtnud üks fookusrühmas osalenu:

Aga kui see on kõik omavahel ka süsteemset seotud, ehk siis meedias, väiksena 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.

Kasutatud kirjandus

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Alakeson, V. (2010). International developments in self-directed care. *The Commonwealth Fund: Issues in International Health Policy*, 1370(78), 1-12. [http://www.commonwealthfund.org/~media/Files/Publications/Issue%20Brief/2010/Feb/1370_Ala_keson_intl_devel_selfdirected_care_ib_v2.pdf].
- Ariely, D. (2010). *The upside of irrationality*. New York, NY : HarperCollins.
- Brown, J. R., Mitchell, O. S., & Kapteyn, A. (2010, 27. september). Framing effects and social security claiming behavior. [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2010/RAND_WR793.pdf]
- Cialdini, R. B. (2005). *Mõjustamise psühholoogia. Teooria ja praktika*. Tallinn, Eesti: Pegasus.
- Davies, G. (2008). How not to measure risk tolerance. *Optimal Behaviour*, 2, 1-4. [http://www.barclayswealth.com/Images/Optimal_Behaviour_July08.pdf]
- Dehaene, S., Izard, V., Spelke, E. & Pica, P. (2008). Log or linear? Distinct intuitions of the number scale in Western and Amazonian indigene cultures. *Science*, 320(5880), 1217-20.
- Economist Intelligence Unit (2011). Big picture thinking – Towards sustainable savings. [<http://www.managementthinking.eiu.com/big-picture-thinking.html>]
- Elanike pensioniteemaline küsitlus (2013). Eesti Konjunktuuriinstituut.
- Fehr, E. (2002). The economics of impatience. *Behavioural Science*, 415, 269-72.
- Fehr, E., & Falk, A. (2002). Psychological foundations of incentives. *IZA Discussion Paper Series*, 507, 1-55.
- Foldit (2012). The Science Behind Foldit. [<http://fold.it/portal/info/science>]
- Frederick, S., Loewenstein, G. & O'Donogue, T. (2002). Time discounting and time preference: a critical review. *Journal of Economic Literature*, 40, 351-401.
- Friedman, D. (1998): Monty Hall's three doors: Construction and deconstruction of a choice anomaly. *American Economic Review*, 88(4), 933-46.
- Garlow, S. (2011). Buenos Aires restaurants to remove salt shakers from tables. *GlobalPost*. [<http://www.globalpost.com/dispatches/globalpost-blogs/que-pasa/salt-buenos-aires-restaurants-high-blood-pressure>]
- Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2007). Propection: Experiencing the future. *Science*, 317, 1351-54.
- Gneezy, U., Kapteyn, A., & Potters, J. (2003). Evaluation periods and asset prices in a market experiment. *Journal of Finance*, 58(2), 821-37.
- Goldstein, N. J., Cialdini, R. B., & Griskevicius, V. (2008). A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 472-82.
- Guardian (2009, 16. detsember). MPs' expenses – what you've discovered. [<http://www.guardian.co.uk/politics/2009/dec/16/mps-expenses-what-we-learned>]

- Hsee, C. K. (1996). The evaluability hypothesis: An explanation for preference reversals between joint and separate evaluations of alternatives. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3), 247-57.
- Hsee, C. K. (1998). Less is better: When low-value options are valued more highly than high-value options. *Journal of Behavioral Decision Making*, 11, 107-21.
- Hvostov, A. (2013, 20. aprill). Minu elu Annleenaga. *Eesti Päevaleht*. [<http://www.epl.ee/news/lp/andrei-hvostov-minu-elu-annleenaga.d?id=66001958>]
- Johnson, E. & Goldstein, D. (2003, 21. november). Medicine: Do defaults save lives? *Science Magazine*, 302(5649), 1338-39.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-50.
- Kahneman, D., Knetsch, J., & Thaler, R. (1991). Anomalies - The endowment effect, loss aversion, and status-quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kahneman, D. (1994). New challenges to the rationality assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, 18-36.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 272-92.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Loewenstein, G., & Cohen, J. D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306, 503-07.
- McNeil, B. J., Pauker, S. G., Sox, H. C. Jr., & Tversky, A. (1982). On the elicitation of preferences for alternative therapies. *New England Journal of Medicine*, 306, 1259-62.
- O'Brien, C. (2012, 27. november). A complete dissolution of confidence: how it's not just Britain's banks that are no longer considered trustworthy. *Ipsos MORI Blogs*. [<http://www.ipsos-mori.com/newsevents/blogs/thefinancialstatement/1258/A-complete-dissolution-of-confidence-how-its-not-just-Britains-banks-that-are-no-longer-considered-trustworthy.aspx>]
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103-24.
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (2001). Choice and procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121-60.
- Organ Donation Taskforce (2008). The potential impact of an opt out system for organ donation in the UK. [http://www.dh.gov.uk/prod_consum_dh/groups/dh_digitalassets/@dh/@en/documents/digitalasset/dh_090303.pdf]
- Paabut, A. Eesti majapidamiste säästmiskäitumist mõjutavad tegurid. *Kroon ja Majandus* 2/2007, lk 35-48.
- Poliitikauuringute Keskus Praxis (2011). Eesti sotsiaalkindlustussüsteemi jätkusuutliku rahastamise võimalused.
- Saar Poll OÜ (2012). Finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alase teadlikkuse uuring Eesti elanike hulgas. [http://valitsus.ee/UserFiles/valitsus/et/riigikantselei/strateegia/poliitika-analuusid-ja-uuringud/tarkade-otsuste-fondi-uuringute-kokkuvotted/Finantskirjaoskuse%20uuring_ARUANNE.pdf]
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.

- Taleb, N. N. (2007). *Fooled by randomness*. London, Suurbritannia: Penguin Books.
- Thaler, R. H. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economic Letters*, 8, 201–07.
- Thaler, R. H. (2008). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 27(1), 15-25. [http://paper.blog.bbiq.jp/Thaler_2008.pdf]
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow (TM): Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112 (1), S164-S187
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, USA: Yale University Press.
- Tinits, P. (2010). Säästmise ja investeerimise käitumiskavatsus planeeritud käitumise mudelis. [Publitseerimata bakalaureusetöö]. Tallinna Ülikool.
- Tinits, P. (2011, 17. oktoober). Säästmise tulevik (vol 1) – parem tunne raha kogumisest. [<http://www.fututuba.ee/2011/10/saastmise-tulevik-vol-1-parem-tunne.html>]
- University of Chicago Magazine (2005). Can behavioral economics save us from ourselves? [<http://magazine.uchicago.edu/0502/features/economics.shtml>]
- Van Dijk, E., & Van Knippenberg, D. (2005). Wanna trade? Product knowledge and the perceived differences between the gains and losses of trade. *European Journal of Social Psychology*, 35(1), 23-34.

