



Säästmiskäitumise mõjutamise võimalused



Uuringu esitlus, 15. jaanuar 2014



Uuringu ajendid

- Inimeste ootuste ja tegeliku olukorra mittevastavus
- Teadlikkuse tõstmisest ei piisa
- Säästmine on käitumuslik

Eesmärgiks oli 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.

Töö etapid

- Ülevaade varasemast teoreetilisest teadmisesest säästmisega seotud **käitumuslikest aspektidest.**
- Varasemale kogemusele tuginedes koostati valikuline nimekiri võimalikest **uudsetest säästmislahendustest.**
- Fookusgrupiintervjuud hoiakute ja teadlikkuse selgitamiseks ja lahenduste testimiseks.

Teoreetilised aspektid (I)

- **„Piitsad ja präänikud“**
 - „hõbepalistuse efekt“ (*silver lining* ehk „igas päevas on killuke päikest“)
- **Inimlik kalduvus asju edasi lükata**
 - Vajalik pikaajaline distsipliinist kinnihoidmine, mis on raske, kuna tänasel mõnul on emotsionaalselt suurem väärtus kui tuleviku omal.
 - Teha täna esimene samm pikaajaliseks muutuseks on raske, kui lühiajaliselt ei ole tulemus märgatav.
- **„Mentaalne raamatupidamine“**

Teoreetilised aspektid (II)

- Inimene tunnetab paljusid maailma nähtusi **logaritmiliselt**.
- Üheks olulisemaks inimese käitumist suunavaks komponendiks on inimese **kuuluvus sotsiaalsesse gruppi** ning tema **võrdlus teistega** ning see kehtib ka säästmise osas.
- Nn „**vaikimisi väljas**“ ja „**vaikimisi sees**“ süsteemid viivad erinevate tulemusteni.

Teoreetilised aspektid (III)

- **Omanikutunne** instrumendi suhtes tõstab lojaalsust
 - Omanikutunne on suurem, kui liitumisel on tehtud valikuid ise, sest inimestel on alateadlik soov kaitsta oma varem tehtud otsuseid.
- **Avalik arvamus säästmisest omab suurt mõju**
 - Säästmise aluseks on usaldus
 - Säästmine pole popp ja äge, pigem igav
- **Kliente tuleb profileerida**
 - Pigem isikuomaduste kui demograafiliste näitajate põhjal

Aruteludeks väljapakutud lahendused

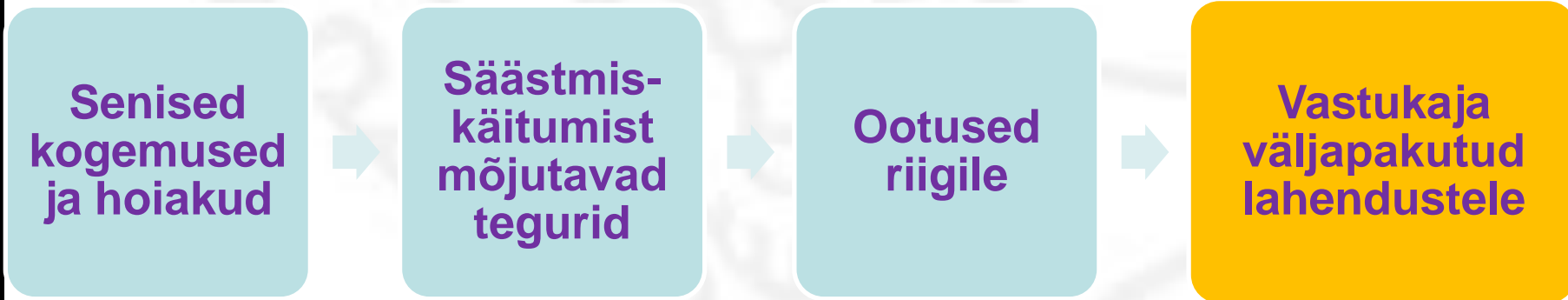
1. meediakampaaniad
2. kulude näitlikustamine
3. eesmärgi kalkulaator
4. personaalne finantsnõustamine
5. märkamatud säästmislahendused (2 tk)
6. virtuaalne säästmine
7. võrdlusmoment teistega
8. säästmine kui loteriipilet
9. II samba maksete vabatahtlik suurendamine
10. pank reageerib muutustele sissetulekutes

Fookusgrupid

- Sarnane sissetulek (äärmused jäid välja)
- Vanus
- Laste olemasolu
- Eluasemelaenu olemasolu
- Eesti ja vene keel

PS Tulemused ei ole üldistatavad kogu Eesti elanikkonnale!

Arutelude ülesehitus



Arutelus osalenud noored

Hoiakud ja kogemused

- ei tegele pikaajalise säästmisega
- säästavad peamiselt mingi kindla lühiajalise sihiga
- usuvad, et tulevikus saavad korralikku sissetuleku
- ei arvestata kuigivõrd riskidega
- ei usalda pensionisüsteemi

Mis paneks säästma?

- käegakatsutav eesmärk, näiteks reis, oma korter
- kõrgem intress
- võimalik töökaotus jm riskid

Arutelus osalenud lapsevanemad

Hoiakud ja kogemused

- mõistatavad säästmise vajalikkust
- säästavad lühemaajaliselt igaks-juhuks
- tegeletakse pikaajalise säästmisega
- omavad peamiselt pensionisambaid

Mis paneks säästma?

- valmis säästutoodete olemasolu
- paremad teadmised finantsteemadest
- varasem negatiivne kogemus (majanduskriis, töökaotus)
sunnib säästukäitumist muutma

Arutelus osalenud vanemad inimesed (50+)

Hoiakud ja kogemused

- negatiivsed kogemused minevikust
- valikud on teadlikumad
- säästavad raha kindla eesmärgiga - ootamatu terviserike, töökaotus, laste õpingud vms
- üldiselt ei oma pensionisambaid

Mis paneks säästma?

- tervisega seotud probleemid
- töötamine pensionil oleku ajal (siis pension kui lisasissetulek säästetakse)

Teadlikkus säästmisest

Keda usutakse?

- nõu küsitakse sõpradelt ja lähedastelt
- pankade nõuannete osas ollakse skeptilised
- oodatakse individuaalsemat lähenemist ja lähtumist inimeste tegelikest vajadustest
- säästmisharjumuse tekitamine algab kodust ja koolist

Ootused riigile

- kartuste ja hirmude mahavõtmine
- säästliku mõtteviisi edendamine
- finantsteadlikkuse parandamine

Uudsed säästmislahendused

- 11 ideed, mis võiks elanikkonna säästmiskäitumist mõjutada
- osalejad diskuteerisid ideede üle
- hindasid ideid

Mis võiks panna inimesi enam säästma? (1)

- meediakampaaniad
- kulude näitlikustamine
- märkamatud säästmislahendused
- personaalne finantsnõustamine

Mis võiks panna inimesi enam säästma? (2)

- Noored
 - Kulude näitlikustamine
 - Personaalne nõustamine
 - Virtuaalne säästmise
- Lapsevanemad
 - Meediakampaaniad
 - Kulude näitlikustamine
 - Märkamatu säästmine
- 50+
 - Märkamatu säästmine
 - Kulude näitlikustamine
 - Personaalne nõustamine

Soovitused(1)

Käitumuslikud aspektid

- säästmislahendused sõltuvalt isiksuse tüübist
- töö inimeste usaldusega
- säästmisharjumus kui sotsiaalne norm
- tõhusad on märkamatud säästmislahendused
- säästmislahendused võiks olla mängulisemad, lihtsamad

Soovitused(2)

Teadlikkuse tõstmine

- säästlik mõtteviis
- usalduse tekitamine
- teadlikkus riskidest
- elanike finantskirjaoskuse parandamine
- sõltumatu nõustamine
- tegevused laste ja noortega



Täname!

Uuring on kättesaadav Praxise kodulehel

<http://www.praxis.ee>

e-mail: praxis@praxis.ee