

Vajame rahaasjus paremat pikksilma

Kohustusliku kogumispensioni vabatahtlikuks muutmise arutelud on iseenda rahalise heaolu eest hoolitsemise päevakorraks toonud. Nii palju pole rahatarkusest räägitud viimasest finantskriisist saati. Aeg näitab, mis pensionisüsteemist saab ja kas inimesed oma rahalise heaolu nimel senisest teadlikumaid valikuid tegema hakkavad. Liigseks optimismiks pole aga põhjust, sest üheski riigis pole õnnestunud kõiki elanikke piisavalt oma vanduspõlveks raha investeerima veenda ega täiuslikku pensionisüsteemi luua. Inimesed jäävad inimesteks, sõltumata sellest, kui palju neil on teadmisi finantsküsimustest või kui suurt tulu nad teenivad. Lihtsam on elada pigem lühiajaliste eesmärkide nimel ilma kaugemat tulevikku rahaliselt kindlustamata. Seega on oma tuleviku vähene rahaline kindlustamine üks nurjatu probleem¹. Järgnev arutelu põhineb ülevaatel „[Tuleviku-minu rahaline heaolu. Kuidas nügida inimesi suurema rahalise heaolu suunas?](#)“.

Rahaline heaolu – objektiivne näitaja või subjektiivne hinnang?

Rahaline heaolu (*financial well-being*) on võrdlemisi uus termin, millel on mitmeid tõlgendamisvõimalusi. Kellelegi võib see tähendada võimet osta poest kõiki tema jaoks ihaldusväärseid asju, kompenseerides nii stressirohket tööaega, mõnele teisele aga vabadust mitte taluda tüütuid töökohustusi ja ülemusi, vaid elada kasinamal moel. Seetõttu ei saa rahalist heaolu hinnata vaid objektiivsete mõõdikutega, mõistmata inimeste väärtushinnanguid ja eelistusi. Seni on seda mõõdetud pigem objektiivsete näitajatega (nt säästmismäär, jõukus).

Rahalist heaolu selgitatakse värskemates uurimustes kui „tajatud võimet säilitada praegune elatustase ja saavutada soovitud elustiil ning rahaline vabadus tulevikus“². Sel juhul koosneb rahaline heaolu kahest osast: praegune rahaasjade korraldamise stress ja kindlustunne tuleviku rahaliste eesmärkide saavutamisel³. Neid osi mõjutavad erinevad tegurid – mis selgitab esimest, ei mängi olulist rolli teises ja vastupidi. Pensionipõlve kindlustamise kontekstis on olulisem teine pool – kindlustunne, et tulevikus jõutakse soovitud elustiilini. Seda ei saa saavutada ilma rahaasjade teadliku korraldamiseta olevikus.

Rahaline heaolu mõjutab nii vaimset kui ka füüsilist tervist ja üleüldist heaolu⁴. Selle parandamisega tegelemine pole oluline mitte üksnes inimese materiaalse toimetuleku seisukohalt, vaid kogu ühiskonna jaoks laiemalt.

Tarkusest üksi ei piisa

Pensionipõlve vähene rahaline kindlustamine on nurjatu probleem, mille lahendamiseks tundub esmapilgul sobivat inimestele arukama käitumise õpetamine. Nii tegeletakse ligi sajas riigis rahatarkuse parandamisega, enam kui viiekümnes riigis üle maailma on loodud riiklik finantshariduse strateegia⁵, nii ka Eestis⁶. **Viimastel aastatel on aga mitmed analüüsid näidanud teadmiste ja oskuste arendamise vähest mõju tegelikule käitumisele rahaasjade korraldamisel⁸, seda eriti pikaajalise planeerimise ja investeerimise puhul⁸.**

Eesti õpilased⁹ ja täiskasvanud¹⁰ paistavad rahvusvahelistes rahatarkuse uuringutes silma kõrge teadmiste taseme, aga pikaajaliste eesmärkide nimel kasina säästmisega. Selline lõhe teadmiste ja tegeliku käitumise vahel ilmestab probleemi olemust. Üksnes finantsterminite mõistmisest ei piisa selleks, et oma tulevik rahaliselt küllaldaselt kindlustada. Olulisem on motivatsioon ja kindlus teadmisi rakendada ja pikaajaliste eesmärkide

nimel investeerida. Rahalist heaolu pole Eestis veel põhjalikult hinnatud. Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsiooni (OECD) andmed võimaldavad analüüsida üksnes selle esimest poolt, rahalist heaolu olevikus. Seda selgitab Eestis subjektiivne hinnang oma teadmiste finantsküsimumustes ja tegelik käitumine, objektiivselt mõõdetud teadmiste tase rahalise heoluga oluliselt seotud pole.

Eesti elanikud on enda hinnangul pigem kõrgemal rahalise heaolu tasemel. Mehed, noored ja eestlased andsid 2015. aasta uuringus oma rahalisele heaolule parema hinnangu kui naised, kesk- või vanemaealised ning mitte-eestlased. Sissetulekute taseme ja rahalise heaolu vahel on tugev seos¹¹. Siin peaks aga meeles pidama, et Eestis hinnati vaid rahalise heaolu esimest poolt, st praegust toimetulekut, uurimata kindlustatust tulevikus.

Hollandis leiti, et kui uuringusse lisada küsimused psühholoogiliste tegurite kohta, selgitavad need erinevusi finantskäitumises kaks korda enam kui sotsiaal-majanduslik taust, hoiakud ja teadmised kokku¹². Optimism, kontrollikese, madal impulsiivsuse tase, eesmärgile orienteeritus ja vastuvõtlikkus sarnaste inimeste mõjutustele on omadused, mis selgitavad arukat käitumist rahaasjus. Norras uuriti psühholoogiliste tegurite seost rahalise heoluga. Ka seal selgus, et neil on olulisem roll kui teadmistel ja oskustel¹³. Rootsis järeldati, et hea enesevalitsusega inimesed panevad suurema tõenäosusega raha kõrvale, nad on rahaasjade korraldamisel kohusetundlikumad, muretsevad rahaasjade pärast vähem ning on kindlamad oma tuleviku rahalise heaolu suhtes¹⁴. Senised rahvusvahelised rahatarkuse uuringud keskenduvad aga teadmiste ja oskustele, hoiakutele ja käitumisele ilma psühholoogiliste tegurite hindamise või rahalise heaolu mõõtmiseta.

Haavatav keskklass

Rahaasjade ebapiisavat korraldamist peetakse tihti kellegi teise mureks. Kõrgema sissetulekuga inimesed arvavad, et rahatarkust on vaja vähem kindlustatud sihtrühmadel. Need omakorda väidavad, et investeerimisega peaksid tegelema vaid jõukamad. Tegelikuses on valdaval osal Eesti elanikkonnast vaja oma rahaasjade korraldamisega teadlikult tegeleda. Seni on rahatarkuse pakkumisel lähtunud sotsiaal-majanduslikust taustast. Selline segmenteerimine võib aga viia kasina mõjuga rahatarkuse programmide loomiseni, nagu eelnevalt teiste riikide näitel selgitatud on. Mõistlikum oleks kasutada käitumuslikku segmenteerimist, mis võimaldaks sarnaste väärtushinnangute, harjumuste ja praktikatega inimesi sihtrühmaks valida. Lisaks paremini kavandatud sekkumistele saaks sel puhul kasutada ka sotsiaalseid norme ning õppida sarnaste inimeste kogemustest.

Suurbritannias on peamiseks finantshariduse sihtrühmaks „rahaliselt pitsitavas olukorras olijad“ (*financially squeezed*)¹⁵. Need on inimesed, kes saavad oma igapäevaste rahaasjadega küll hakkama, aga vähimagi muutuse korral majanduskeskkonnas või sissetulekuis on kohe riskirühm. Siia kuuluvad nii noored üksinda elavad inimesed, noored pered kui ka keskealised paarid. Valdaval osal neist on kõrgharidus ning nad teenivad keskmist või isegi kõrgemat palka. Kolmveerandil neist on sääste, üle pooltel on krediitkaart. Esmapilgul võiks arvata, et nende rahaline heaolu on tagatud. Põhjalikum analüüs aga näitab, et hästi on vaid rahalise heaolu esimese poole ehk olevikus toime tulemisega¹⁶. Tulevik pole neil rahaliselt kindlustatud ning eluasemelaenu ja tarbimislaenu tagasimaksetega võivad nad sattuda raskus-tesse kohe, kui midagi nende elutingimustes muutub. Seega on nad liiges sõltuvuses igakuisest sissetulekust ja tööandjast.

Hiljutises analüüsis leidis OECD keskklassi olevat rahaliselt pitsitavas seisus paljudes riikides. **Nende hinnangul on Eestis 40% keskklassi peredest rahaliselt haavatavas seisus**¹⁷. Enam kui viiendik keskmisel sissetulekutasemel olevatest leibkondadest Euroopas kulutab rohkem kui teenib. Neil on rohkem üle jõu käivaid laenukohustusi kui madalama või kõrgema sissetulekuga leibkondadel, pikemaajalises vaates pole nende finantskäitumine jätkusuutlik. On ekslik arvata, et teadlike pikaajaliste finantsotsuste suunas on vaja nügida vaid madalama sissetulekuga või madalama haridustasemega inimesi. Ka keskmist või üle keskmise tulu teenivad inimesed pole oma tuleviku rahalist heaolu piisavalt kindlustanud ja elavad pigem olevikus tuleviku arvelt.

Suurem valikuvõimaluste hulk ei pane arukamalt otsustama

Valikuvabadus on tore, aga liiga suure variantide hulga puhul ei suuda inimesed otsustada¹⁸. Valikute üleküllus tekitab segadust, mõjub hirmutavalt ja ahvatleb otsuse tegemisega viivitama. Samuti vähendab see rahulolu otsuse järel, sest võib-olla mõni teine väga lähedane alternatiiv oleks veelgi parem lahendus olnud. Eestis peaks kõik 1983. aastal või hiljem sündinud inimesed valima oma eelistustele sobivaima kohustusliku pensionifondi, kuhu oma pensioniraha koguma hakata. Valikus on üle 20 fondi, kõigi tingimuste lugemine ja võrdlemine on ajamahukas ning tüütu tegevus. Eestis on enda sõnul II samba pensionifondide tingimusi enne liitumisotsuse tegemist võrrelnud 9% liitunuist¹⁹, ülejäänud on vastu võtnud neile tehtud pakku- mise või lähtunud teiste inimeste otsustest ilma alternatiividega võrdle- mata. Rootsis on valik enam kui 40 korda suurem, valida on võimalik üle 800 fondi vahel, kuid sealgi eelistab enamik inimesi valiku tegemata jätta ehk valida vähima vastupanu tee ja liituda vaikimisi seatud fondiga²⁰. Seega

ei tasuks inimestele liialt laia valikut anda, eriti võimalusi selgelt eristuvate kategooriate abil eelnevalt liigendamata.

Kuidas nügida inimesi tuleviku parema rahalise kindlustatuse suunas?

Käitumisökonoomika uurib, miks inimesed oma heaolu seisukohalt optimaalseid valikuid alati ei tee ning kuidas neid endile ja ühiskonnale kasulikumas suunas „nügida“. Selle teooria tuntuimad autorid selgitavad: „Nüginine tähendab valikuarhitektuuri ükskõik millist külge, mis juhib inimese käitumist soovitud suunas, keelamata talle samas muid võimalusi ning muutmata oluliselt majanduslikke stiimuleid. Et sekkumist pidada vaid nügimiseks, peaks seda olema lihtne ja odav vältida.“²¹ Näiteks, esiplaanile asetatud tervislikud toidud nügivad poes või kohvikus kasulikumaid toitumisotsuseid tegema, aga ei tee vähemtervislike valikute tegemist võimatuks.

Mitme riigi valitsusi on nõustamas spetsiaalsed „nüginise üksused“, tuntuim neist töötab Suurbritannias²². Nad nõustavad poliitikakujundajaid probleemse käitumise parandamise asjus, arvestades inimeste piiratud ratsionaalsust ja enesevalitsust ning kasutades üksnes tõendus põhiseid lahendusi. See tähendab, et nad testivad kõiki sekkumisi enne nende laiemal rakendamise soovitamist.

Peamised printsüübid, mille abil poliitikakujundajad püüavad inimesi rahaasjus arukamaid otsuseid tegema nügida, on automatiseerimine, vaikimisi seatud valikud ja lihtsustamine²³. Eestis väljenduvad esimesed kaks selles, et kui inimene ise 18-aastaseks saamise järel pensionifondi II sambaga liitumise otsust ei langeta, liidetakse ta automaatselt loosiga valitud konservatiivse pensionifondiga. Lihtsustamine tähendab valikute vähendamist, informatsiooni selgemat esitamist ja abivahendite pakkumist, et oleks kergem otsust teha.

Suurbritannias katsetati, kuidas saaks rohkem inimesi pensioninõustamisel osalema. Selleks vahetati mahukas pensioniteatmik üheleheküljelise personaliseeritud infolehe vastu, kus olid ka järgmiste sammude soovitusel. Leht saadeti pensionieelikutele ja selle tulemusena kümnekordistus nõustamisel osalenute arv¹⁵. Lihtsustatud ja isikustatud info pani tegutsema enam, kui põhjalik teatmik oma keerukuse ja hirmuäratava mahuga seda teha suutis.

Tuntuim säästma nüginise skeem kannab nime Save More Tomorrow²⁴. See arvestab inimeste kaotusetõrksusega ja pakub lahenduseks võimalust hakata enam säästma siis, kui sissetulekud kasvavad. Lubades täna seda, et järgmise palgatõusuga hakkab senisest suurem summa säästukontole laekuma,

ei tajuta seda kaotusena. Kui see päev kätte jõuab, mil nii palk kui ka sissemaksed suurenevad, ei jää inimesele kulutamiseks vähem kätte, seepärast ei tunne ta, nagu oleks millestki ilma jäänud. Nüüdseks kasutavad ligi pooled USA tööandja pensionifondidest sellist skeemi²⁵.

Ideid Eesti elanike nügimiseks

Käitumisökonoomika teadmisi tasub rakendada inimeste pikaajalise rahalise heaolu kindlustamiseks ning tuleb arvestada, et nad ise, hoolimata ohtrast informatsioonist ja headest teadmisest, ei pruugi ratsionaalseid valikuid õigeaegselt teha. Näiteks saaks luua e-maksuametisse võimaluse kanda tulumaksutagastus automaatselt investeerimiskontole. Kuna seda summat tajutakse pigem süllekukkunud rahana, ei oleks selle investeerimisega seotud tugevat kaotusevalu. Automatiseerimine aitaks eirata kiusatust otsustamisega viivitada.

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

Pensionikeskuse lehel või internetipangas 'minu pensionikonto' ülevaates arvude ja skeemide näitamise asemel võiks püüda visualiseerida, millist elustiili võimaldab sinna korjunud raha hoida. Kindlasti peaks seal olema võimalik kasutada algandmetena lisaks sammastesse kogunenud summale ka muul viisil investeeritud raha. Inimestel saaks aidata tuleviku-minaga samastuda, paludes neil kirjeldada oma soovitud elustiili vanemas eas.

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

Kokkuvõte

Inimesed kipuvad olema lühinägelikud ja jätma oma tuleviku piisavalt kindlustamata ka siis, kui neil on investeerimiseks sobivad teadmised ja sissetulekud. Nad vajavad abi ja tuge pikemaajaliste finantsotsuste tegemisel. Seni on põhirõhk olnud teavitustööl, mis on küll parandanud rahatarkuse taset, kuid pole pannud inimesi märkimisväärselt rohkem tuleviku jaoks raha koguma. Rahvusvahelistes rahatarkuse võrdlusuuringutes on tähelepanuta jäänud psühholoogilised tegurid, kuigi üksikuis riikides läbi viidud uuringud nende olulisust näitavad.

Tegemist pole Eestile ainuomase probleemiga, sellise nurjatu probleemiga maadlevad paljude riikide poliitikakujundajad. Mitmed neist on kutsunud käitumisteadlased appi, et mõista inimeste ratsionaalsusest kõrvale kalduvaid otsuseid ning testida viise käitumise arukamas suunas nügimiseks. **Eesti elanike rahalise heaolu parandamiseks tasuks samuti käitumuslikku vaadet enam rakendada ning testida viise tuleviku suuremaks rahaliseks kindlustamiseks näiteks eelpool toodud ideede abil.**



Leonore Riitsalu

Rahatarkuse ekspert

Kasutatud allikad

- ¹ P. Selg (2016), Ühe minuti loeng: kuidas lahendada nurjatuid probleeme?, *ERR Novaator*, 5.12.2016 <https://novaator.err.ee/259929/uhe-minuti-loeng-kuidas-lahendada-nurjatuid-probleeme>.
- ² E.C. Brüggem et al (2017), Financial Well-Being: A Conceptualization and Research Agenda, *Journal of Business Research*, 79, 228–237.
- ³ R.G. Netemeyer et al (2018), How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being, *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68–89.
- ⁴ *ibid.*
- ⁵ OECD (2015), *National Strategies for Financial Education. Policy Handbook*, Paris: OECD Publishing.
- ⁶ Rahandusministeerium (2013), *Eesti elanike finantskirjaoskuse edendamise programm aastateks 2013–2020*.
- ⁷ D. Fernandes, J.G. Lynch & R.G. Netemeyer (2014), Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors, *Management Science*, 60(8), 1861–83; M. Miller et al (2015), Can You Help Someone Become Financially Capable? A Meta-Analysis of the Literature, *The World Bank Research Observer*, 30(2), 220–246.
- ⁸ A. Atkinson et al (2015), *Financial Education for Long-Term Savings and Investments*, OECD Working Paper <http://www.oecd-ilibrary.org/content/workingpaper/5jrtgzf16g9w-en>.
- ⁹ L. Riitsalu (2014), *Eesti õpilaste finantskirjaoskus. PISA 2012 uuringu tulemused*, www.innove.ee/UserFiles/C3%9CIdharidus/PISA%202012/PISA%202012%20Finantskirjaoskus_final.pdf.
- ¹⁰ OECD (2016), *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies* www.oecd.org/daff/fin/financial-education/oecd-infe-survey-adult-financial-literacy-competencies.htm.
- ¹¹ L. Riitsalu & R. Murakas (2019), Subjective Financial Knowledge, Prudent Behaviour and Income: The Predictors of Financial Well-Being in Estonia, *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 934–950.
- ¹² D. D. Shephard et al (2017), Beyond Financial Literacy: The Psychological Dimensions of Financial Capability, Think Forward Initiative, <https://think.ing.com/reports/why-psychology-matters-when-it-comes-to-money>.
- ¹³ E. Kempson, A. Finney & C. Poppe (2017), *Financial Well-Being. A Conceptual Model and Preliminary Analysis*, www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/pfrc/pfrc1705-financial-well-being-conceptual-model.pdf.
- ¹⁴ C. Strömbäck et al (2017), Does Self-Control Predict Financial Behavior and Financial Well-Being?, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38.
- ¹⁵ Money Advice Service, Behavioural Insights Team & Ipsos MORI (2018), *A Behavioural Approach to Managing Money: Ideas and Results from the Financial Capability Lab* https://fincap-two.cdn.prismic.io/fincap-two%2F5312602-e0b0-4d6e-890b-249d408b608c_financial-capability-lab-report-may18.pdf.
- ¹⁶ Money Advice Service (2016), *The Squeezed Segment* https://masassets.blob.core.windows.net/cms/files/000/000/468/original/The_Squeezed_Segment_MAS.pdf.
- ¹⁷ OECD (2019), *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*, www.oecd.org/social/under-pressure-the-squeezed-middle-class-689afed1-en.htm.
- ¹⁸ S.S. Iyengar, G. Huberman & W. Jiang (2004), How Much Choice Is Too Much? Contributions to 401 (k) Retirement Plans, *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, 83–95.
- ¹⁹ L. Riitsalu (2018), Taking the Path of Least Resistance in Managing Personal Finances for the Longer Term, *Journal of Management and Change*, 36/37, 55–67.
- ²⁰ H. Cronqvist, R.H. Thaler & F. Yu, When Nudges Are Forever: Inertia in the Swedish Premium Pension Plan, *AEA Papers and Proceedings*, 108, 153–158.
- ²¹ R.H. Thaler & C.R. Sunstein, *Nüginime*, Tallinn: Tänapäev.
- ²² The Behavioural Insights Team (2019), www.bi.team/about-us.
- ²³ IOSCO (2018), *The Application of Behavioural Insights to Financial Literacy and Investor Education Programmes and Initiatives*, www.oecd.org/finance/The-Application-of-Behavioural-Insights-to-Financial-Literacy-and-Investor-Education-Programmes-and-Initiatives.pdf.
- ²⁴ R.H. Thaler & S. Benartzi (2004), Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving, *Journal of Political Economy*, 112(1), 164–187 <https://doi.org/10.1086/380085>.
- ²⁵ R.H. Thaler (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, London: Penguin Books.