



המרכז לפנסיה,
ביטוח ואוריינות פיננסית

ניתוח כלכלי התנהגותי של התועלת מההכנות לקראת פרישה

דו"ח מסכם במחקר עבור המשרד לשיוון חברתי – ג'וינט

פרופ' אביה ספיבק avia@bgu.ac.il

פרופ' דויד לייזר dleiser@bgu.ac.il

בוצע על ידי המרכז לפנסיה, ביטוח ואוריינות פיננסית באוניברסיטת בן-גוריון בנגב

תודתנו נתונה לאלכס אילייב ולמיכל לוי חברי המרכז על תרומתם הרבה לדו"ח זה.

תוכן עניינים

- 3..... cost benefit analysis עלות תועלת פרק א: רקע תיאורטי לניתוחי עלות תועלת
- 6..... מה יודע הגימלאי הפוטנציאלי? פרק ב:
- 6..... הבנה על פנסיה באופן כללי
- 7..... מודלים של הדיוטות להבנת מנגנון הפנסיה
- 7..... א. מודל החוזה
- 7..... ב. תכנית חיסכון
- 8..... ג. זמודל חשבון השקעות
- 9..... פרק ג : תמצית ממצאי שאלון המחקר אודות החלטות חשובות
- 9..... א. היוון
- 9..... ב. פנסית השארים
- 10..... ג. פנסיה מובטחת
- 11..... ד. דחיית פרישה
- 12..... הפסיכולוגיה של הפורש: סיכום ודיון
- 15..... פרק ד: ניתוח של הערך הכלכלי של הבאת מידע מוקדם לפורשים לפנסיה
- 17..... החלטה א: גובה פנסית השארים
- 18..... החלטה ב: בחירת שנים של פנסיה מובטחת
- 19..... החלטה ג: בחירת עיתוי הפרישה
- 21..... החלטה ד: שאלת ההיוון
- 23..... פרק ה: סיכום ומסקנות המלצות למדיניות
- 25..... ביבליוגרפיה
- 27..... נספח: סקירת ספרות פסיכולוגית-כלכלית

פרק א: רקע תיאורטי לניתוחי עלות תועלת

(cost benefit analysis)

הידע הפנסיוני של אזרחי ישראל הוא מצומצם, כמו בכל ארצות העולם. האזרחים אינם מבינים את העקרונות לפיהם מערכת הפנסיה בנוייה, את השינויים שחלו בה בעקבות הרפורמות השונות שהיו בעשורים האחרונים, וכן את האחריות שמוטלת עליהם בניהול כספי הפנסיה שלהם. אלו הם דברים שנמצאים חוזר ושנה במחקרים שלנו במרכז לפנסיה, ביטוח ואוריינות פיננסית, וכן במחקרים שונים בעולם. הם גם עולים בשיחות עם מומחים לפנסיה מרחבי העולם.¹ במחקרים שלנו מצאנו שהמודל לפיו הפרט ממשיג את הפנסיה הוא על פי רוב מוטעה, ואינו מצריך התערבות וניהול של הפרט. זאת בניגוד למה שקורה בשיטת הפנסיה החדשה שהיא מבוססת חיסכון.

בשיטת הפנסיה החדשה – שנקבעה החל מ-1995 ונוצקה לתבנית הסופית ב-2003 – הפרטים המבוטחים נדרשים להחלטות רבות. הם בוחרים את קרן הפנסיה שלהם, הם בוחרים את המסלול של ההשקעות ועם זה את רמת הסיכון שבה הם מעוניינים, הם בוחרים פרמטרים שונים בביטוחים הסוציאליים למשפחה ולנכות. עם התקרב גיל הפרישה ועמו היציאה לפנסיה, דומה כי כל ההחלטות החשובות הן מאחורי המבוטחים והם רק צריכים ליהנות ממה שחסכו כל השנים. אולם למעשה יש החלטות רבות ומסובכות, שיכולות להשפיע על גורלם ורווחתם של המבוטחים לאורך שנות הפנסיה. החלטות אלו נוגעות למסלול הפנסיה, לגיל הפרישה, למשיכת כספים מהקרן ועוד. לכל ההחלטות הללו יש משמעות אקטוארית וכספית. וכך אפשר לראות את התועלת שלהם לפרטים ולכל החברה בישראל.

בעבודה זו ערכנו אומדן כמותי של השיפור בהחלטות של הפרטים לקראת פרישה, כדי לתמוך במדיניות אשר מכינה את הפרטים לפרישה.

אומדנים מסוג זה נופלים תחת הכותרת של ניתוח עלות – תועלת (cost-benefit analysis) והם הופכים להיות חלק יותר ויותר חשוב ותשומה מרכזית להחלטות מדיניות. משאבי המדינה והחברה הם מוגבלים, ולכן יש ענין בכלי אשר יוכל לדרג את החשיבות והיתרון של פרויקטים ביחס

¹ אנחנו השתתפנו בכמה מפגשים כאלו, ובנושאים אלו הייתה תמימות דעים בין המשתתפים שהם מומחים לפנסיה ועובדים בתחום במשך שנים רבות.

לאחרים. דוגמאות לכך הם האם כדאי להקים שדה תעופה שלישי בלונדון [מזמן הוחלט שכן], היכן למקם בית חולים נוסף בנגב, האם להשתמש בתרופות כגון ריטלין כדי להגביר קשב וריכוז ולשפר את היכולת הלימודית². דוגמא נוספת היא פרוייקטים של התערבות למניעת פשיעה בקרב עולים בגיל צעיר שמפעילה עמותת 'ידידים'.

הרעיון הבסיסי בניתוח עלות-תועלת הוא להעביר את כל החלקים של הפרוייקט, צד ההוצאה וצד התועלת למונחים כספיים – שקלים או דולרים. צד ההוצאה – העלות – הוא מיידית: לוקחים את כמה שמוציאים בפרוייקט. צד התועלת הוא לעתים קשה יותר לאומדן. המדובר בדרך כלל בתועלת לחברה שיכולה להיות סכום התועלות לפרטים וכן חסכון במשאבים לאומיים. במקרה של הריטלין, לדוגמא, השימוש הנכון בתרופה ושיחות מקצועיות יכול להביא להצלחה בלימודים אקדמיים, וכך, להעלות את ההכנסה לפרט וגם להגדיל את התוצר הלאומי. מצד שני, מבוגר שאינו נוטל ריטלין והוא סובל מבעיות חמורות של קשב וריכוז, מעורב הרבה יותר בתאונות דרכים מאשר המקביל לו. החסכון בעלות של תאונות הדרכים היא חלק מהתועלת של הפרוייקט הזה. כמו שרואים בדוגמא זו, ניתוח פרטני של הפרוייקט הוא תנאי הכרחי לחישוב נכון של עלות ותועלת. במקרה שלנו, ניתוח זה יכול את הפריטים שבהם יכול הפרט לקבל את החלטות, ומהי התועלת שמייחסים להחלטה כזו או אחרת.

לאחר שמסכמים את כל העלות ואת כל התועלת ניתן להגיע ליחס תועלת-עלות. אם היחס הזה גדול מאחד, כלומר, אם התועלת גדולה מהעלות, ההמלצה היא לקיים את הפרוייקט. לעתים קרובות דורשים מהיחס הזה להיות גבוה יותר כדי ליצור שולי ביטחון לפרוייקט.

הדו"ח הנוכחי הינו חלק מבחינת עלות/תועלת של התערבות בהכנה לפנסיה. במחקר המסוכם בו אנו באים לחשב את התועלת הצומחת מקבלת החלטות נכונות בפרישה לגימלאות, והתמקדנו בהחלטות חשובות במעמד זה: גובה פנסית השארים, פנסיה מובטחת ל-10 שנים, דחיית פרישה, והיוון חלק מהחסכונות. את התועלה הזאת ניתן להשוות לעלות תוכניות הכנה לפנסיה, על מנת

² עבודה של אביה ספיבק עם פרופ' אשר אורנוי שניתחה את הנושא היא: Ornoy, A., Spivak, A. (2019) Cost effectiveness of optimal treatment of ADHD in Israel: a suggestion for national policy. *Health Economic Review* 9, 24. doi:10.1186/s13561-019-0240-z. ראו שם גם סקירה של השימוש בניתוחי עלות-תועלת בקבלת החלטות ציבוריות בעולם.

לקבל החלטות מושכלות. אולם השימוש האפשרי בניתוח שלנו חורג מהמטרה הצרה הזאת. כפי שנראה, החלטות נכונות יביאו ברכה רבה לציבור ועל כן יש מקום לסייע בקבלתן באמצעים נוספים, כגון מסע פרסומי, קידום כתבות בעיתונות או בתכניות במדיה, או הנחלת ידע ובהבנה במסגרות חינוכיות או עסקיות.

המחקר עצמו מכיל שני רכיבים: הראשון, חקר וניתוח רצונות הפורשים, והשני, חישוב התועלת שתצמח להם ולמשק מהחלטות נכונות. חישוב זה אינו דבר פשוט. עבור חלק מהשאלות, ניתן לחשב את התועלת הכלכלית לפורש מהחלטה שתואמת את כוונותיו. בשאלות אחרות, התועלת המושגת הינה שביעות רצון מוגברת מתהליך הפרישה ותוצאותיו. על מנת לתרגם שביעות רצון לערך כספי לטובת חישוב/תועלת, דרושות טכניקות הבוחנות את הערך הכספי של שיפור בשביעות רצון עבור כל נשאל ונשאל.

הנתונים בשאלונים מבטאים תמונה לפיה יש מקום לשיפור מצב היוצאים לפנסיה יחסית למצב הקיים, ע"י החלטה נכונה.

פרק ב: מה יודע הגימלאי הפוטנציאלי?

הבנה על פנסיה באופן כללי

הספרות המחקרית מצביעה על כך שחוסכים לפנסיה מבינים מעט מאוד על כיצד המערכת פועלת. לייזר ושמש הצביעו על כך שלא מדובר בידע טכני בלבד אלא שבאופן הרבה יותר שורשי אנשים אינם מבינים שמדובר במערכת, הבאה לאזן מספר צרכים תחת אילוצים מסוגים שונים (איתנות כלכלית, דאגה לתקלות במהלך החיים, הגינות, הגינות בין דורית, מינימום למחייה). (Leiser & Shemesh, 2018)

מדינות שונות מנהלות מערכות שונות. זו הנהוגה בישראל נחשבת לאחת המוצלחות בעולם (מקום שלישי מתוך 39 מדינות שנסקרו לפי מדד מרסר (Mercer, 2020)).

להבנת המערכת על ידי החוסכים והפורשים חשיבות גדולה למדינות שעברו ל DC (Defined Contributions). במערכת הישראלית הדבר נכון במיוחד, כיוון שהחלטות החוסכים משפיעות מאוד על גובה החסכונות והתנאים בהם יוכלו לנצל את חסכונותיהם.

תחילה נסקור כיצד החוסך הישראלי רואה את תפקודה של המערכת הפנסיונית. מרבית המשיבים אינם מודעים לרכיבים ביטוחיים, לא בנושא אבדן כושר עבודה ולא בנושא ביטוח שארים. 60% מהנבדקים ענו כי קבלת כספי פיצויים אינם משפיעים על הסכום הנצבר בחסכון. רובם לא מבינים את הדו"ח השנתי, רובם גם מודים שכלל לא פותחים אותו, וזורקים אותו או שמניחים אותו לקריאה בשלב מאוחר יותר (שמן הסתם לעולם לא מגיע).

המשיבים מדווחים שהידע שלהם ירוד, רבים מבטאים תחושת פגיעות, ואף אשמה על כך שאינם יודעים יותר. רוב גדול היה רוצה לדעת יותר, ומדווח שהיה מעוניין לקבל יעוץ בחינם מגוף מומחה ובלתי נגוע בניגוד עניינים. 73% מהנבדקים מסכימים (במידה רבה או במידה רבה מאוד) שמוצדק לחייב עובדים להפריש חלק מהמשכורת שלהם לחסכון פנסיוני (לייזר 2019).

אלה דוגמאות של טעויות או חוסר ידע. חשוב להבין שטעויות אלה אינן אקראיות: קיימים דפוסים של תשובות, שמשקפים מודלים – דרכי הבנה. הצלבה של תשובות וראיונות עומק אפשרו לנו

לנסח שלושה מודלים ביחס לחיסכון הפנסיוני . מודלים אלה משפיעים על התנהגותם ועל ציפיותיהם של החוסכים . נציין שאנשים רבים מושפעים מיותר ממודל אחד (לייזר 2019).

מודלים של הדיוטות להבנת מנגנון הפנסיה

א. מודל החוזה

אנשים המחזיקים במודל זה רואים בחסכון הפנסיוני תגמול אותו מספקת המדינה לעובד על מילוי חובה אזרחית בדמות עבודה במשך מספר לא מבוטל של שנים. לפי מודל זה, למדינה אחריות מוגברת לדאוג לאזרחים וותיקים בערוב ימיהם: בוויסות וארגון קרנות הפנסיה וערביות ממשלתיות גבוהות לבטחון של קרנות הפנסיה. משמעות המעורבות הממשלתית על גובה הקצבה החודשית אמור להתבטא בציפייה לרמות קבועות של הכנסה ומתן משקל נמוך להתנהגותם של חוסכים אחרים והגנה מהשפעות חיצוניות שאינן קשורות למדינה באופן ישיר. אנשים אשר מחזיקים במודל זה מפיגנים בקיאות פחותה בפרטים הספציפיים הנוגעים לקרן הפנסיה בה מתנהל חשבונם, ופחות מעורבות ועניין בבירור מידע פיננסי וניטור אחר הנעשה בחשבונותיהם. כמו כן קיימת נטייה להאמין שהמדינה תורמת לחסכונות מכספה, שקרנות הפנסיה בבעלות המדינה, שאין מיסוי על החסכונות וכן שכשהחסכונות ייגמרו, המדינה תממן את המשך הקצבה. ראוי להדגיש שמה שתואר כאן הינו מודל אידאלי ואנשים ספציפיים אינם בהכרח מחזיקים בכל האמונות המתלוות למודל .

ב. תכנית חיסכון

המודל השני רואה בחסכון פנסיוני תוצר ישיר של החלטות כלכליות של הפרט לאורך ימי חייו. חסכון פנסיוני לפי מודל זה לא שונה באופן משמעותי מקרנות חסכון וחשבונות פיקדון אחרים. המחזיקים במודל זה יתפסו את קרנות הפנסיה השונות בדומה לתכנית חסכון לטווח ארוך המופקד בבנק. אנשים המושפעים ממודל זה יחשבו כי הסכום הנצבר בחסכון מושפע מהפקדותיהם לקרן בלבד, ויתנו משקל מועט להשפעות פוליטיות וחברתיות רחבות על סכום הצבירה שלהם. מכיוון שתחת מודל זה אין הבדל ממשי בין קרן פנסיה לסוגי חסכון אחרים, המחזיקים במודל זה יטו להתעלם מהרכיבים הביטוחיים הנוספים הקיימים בחשבונות פנסיוניים. מאחר ותכניות חסכון בבנקים מתאפיינים בפרמטרים מאוד דומים, לא נצפה למידה גדולה של מעורבות וידע בנוגע לפרטי החשבונות הפנסיוניים שלהם. הסכום שנחסך צומח מהפקדות ומהריבית, מבחינתם הכסף אינו מושקע ונפילה בבורסה לא תשפיע על החסכונות. לפיכך אין משמעות של ממש בהיכן

מתנהל החשבון. כמו כן, הצפי שלהם הוא שכאשר סך התשלומים שמקבל גמלאי מגיע לסכום החסכון הפנסיוני שהיה לו בקרן כאשר פרש, תפסק זכאותו לקצבת פנסיה חודשית.

ג. מודל חשבון השקעות

המודל השלישי הוא המודל המיודע והקרוב ביותר לאופן שבו פועלות בפועל קרנות פנסיה בשיטת ההפרשה המוגדרת (DC). המחזיקים בתיאוריה זו רואים את חשבון החסכון הפנסיוני כחשבון השקעות המנוהל על ידי גופים פרטיים הפועלים למטרת רווח. קרן הפנסיה פועלת תחת מודל זה כסוכן מטעמם של החוסכים ומשקיעה בשמם את כספי החסכון בשוק ההון. הכרה במקומן של קרנות הפנסיה כשחקניות משמעותיות בשוק ההון תעניק משקל רב לגורמים חיצוניים המשפיעים על כלכלת המדינה. אנשים המחזיקים במודל זה מפגינים התנהגות צרכנית אחראית ומושכלת בנוגע למעקב אחר הנעשה בחשבונם הפרטי והשוואת תנאים ואפשרויות בין קרנות שונות.

פרק ג : תמצית ממצאי שאלון המחקר אודות החלטות חשובות

סקירת הספרות הכללית שערכנו לטובת המחקר (ראו בנספח) מציגה תמונה מפורטת של הידוע בתחום לגבי הגורמים המשפיעים על קבלת החלטות פנסיוניות באוכלוסיה המבוגרת.

ניתוח התובנות העולות מן הסקירה מול פרטי התקנון האחיד לפנסיות מצביע על מספר סוגיות ספציפיות המחייבות מחקר אמפירי על מנת לאפיין התערבויות רצויות. איתור חוסרים אלה הביא לפיתוח שאלון מפורט ויעודי. לא מדובר אם כן בשאלון מקיף על פנסיה אלא להיפך: בחינה ממוקדת של תהיות הרלבנטיות לניתוח עלות/תועלת של ליווי והדרכה של החוסכים לקראת פרישה לגימלאות. השאלון המלא הוצג בדו"ח הביניים.

להלן תיאור תמציתי של התשובות לארבעת הסוגיות שבחנו בשאלון. דיון יותר מורחב יופיע להלן בפרק ד, ופירוט מלא של הממצאים מופיע בדו"ח הביניים.

א. היוון

התקנון מאפשר לפורשים להוון חלק מחסכונותיהם. עד כמה מעוניינים אנשים לעשות זאת, ומה מאפיין אותם? מרבית הנשאלים אינם מעוניינים לבצע משיכה מוקדמת של חלק מהפנסיה. בין אלו שכן היו מעוניינים, נמצאים בעיקר משיבים בעלי מעמד סוציו-כלכלי נמוך הזקוקים לכסף מסיבות שונות (החזרת הלוואות או צרכים שנדחו)

ב. פנסית השארים

בפנסיה הישנה היתה הפנסיה לאלמנה קבועה, בשיעור 60% מהפנסיה של הבעל. יחס קבוע זה התאים לעולם שבו האשה לא עבדה. בפנסיה החדשה הפרט נדרש לקבוע את השיעור (בגבולות מסויימים). האם לוותר על חלק מהפנסיה לטובת בת או בן הזוג אחר שהחוסך ילך לעולמו או להינות מקצבה גבוהה עד ליום זה? הכוח שניתן לחוסך לשחק בפרמטר הוא מבורך, אבל גם מעלה את השאלה החשובה: האם אנשים יודעים להגיע לאופטימום מבחינת מטרותיהם?

רבים מאוד מהגברים בחרו שאחר מותם תקבל האלמנה קצבה הדומה מאוד לזו שהיה לבעל, בין 90% ל 100% (42% מהמשיבים). ההעדפה הזאת מתפרשת על כרצון להיות הוגן. החשיבה של החוסך (אם נתמקד בגבר) היא שהוא לא רוצה לנצל סכום גבוה יותר כעת, ולהשאיר את אלמנתו

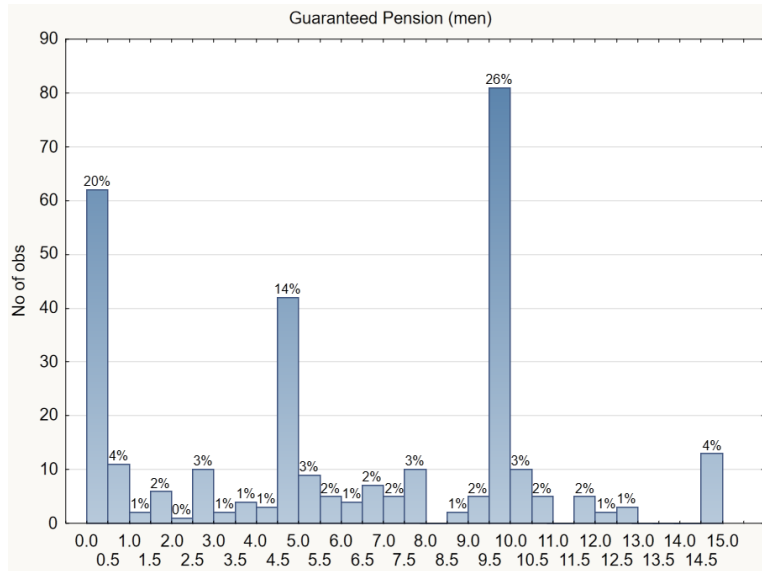
(אם ימות לפנייה) עם הכנסה מופתחת. אולם החשיבה הזאת אינה בהכרח אופטימלית, מכמה בחינות. הסכום המוגבר בתקופה הקרובה מביא תועלת לשני בני הזוג, לא רק לבעל. שנית, כפי שנפרט בהמשך, ההוצאות יורדות כאשר הבעל הולך לעולמו. שלישית, ההחלטה חייבת להביא בחשבון את ההכנסות של האישה.

ג. פנסיה מובטחת

אנשים הפורשים לפנסיה ומקבלים אנונה חוששים מהחמצה הגדולה אם ילכו לעולמם כעבור שנים מעטות.³ תחושתם היא שחסכו לאורך שנים רבות מאוד, ולבסוף יורשיהם לא יהנו באופן מלא ממה שחסכו. תחושה זו חזקה וכואבת. התקנון מתמודד עם הרגשה זו, ומאפשר היום לפורשים להפחית במידת מה את גובה הפנסיה שלהם לתקופה קצובה (בדקנו זאת עבור עשר שנים) ובתמורה להבטיח שיקבלו את מלוא הסכום (הם או יורשיהם) לכל אורך תקופה זו. בדקנו עד כמה אנשים מוכנים לוותר על הפנסיה בתמורה להבטחת ההכנסה. שיטה זו נקראת הרצון לשלם *willingness to pay* והיא מקובלת במחקרים כלכליים ופסיכולוגיים.

לנבדקים ניתנה אפשרות לבחור את הערכים כרצונם ומעניין לראות את התפלגות תשובותיהם. אלה מתכנסות לערכים בכפולות של 5 אחוזים, כשהערך הממוצע של אחוז הפנסיה עליהם מוכנים לוותר לטובת הכנסה מובטחת הוא 6.2% והערך המודאלי 10%. ממצא זה תואם את ממצאינו במחקר מקיף שהוקדש לנושא (Selivansky, Leiser, & Spivak, 2021).

³ אנונה היא קצבה שמתקבלת כל עוד הפרט בחיים, היא נמשכת גם אם הפרט חי שנים רבות, אולם היא נפסקת אם הפרט הולך לעולמו בגיל צעיר. לעומת זאת, סכום קבוע מתקבל בלי תלות בהישרדות של הפרט בחיים.

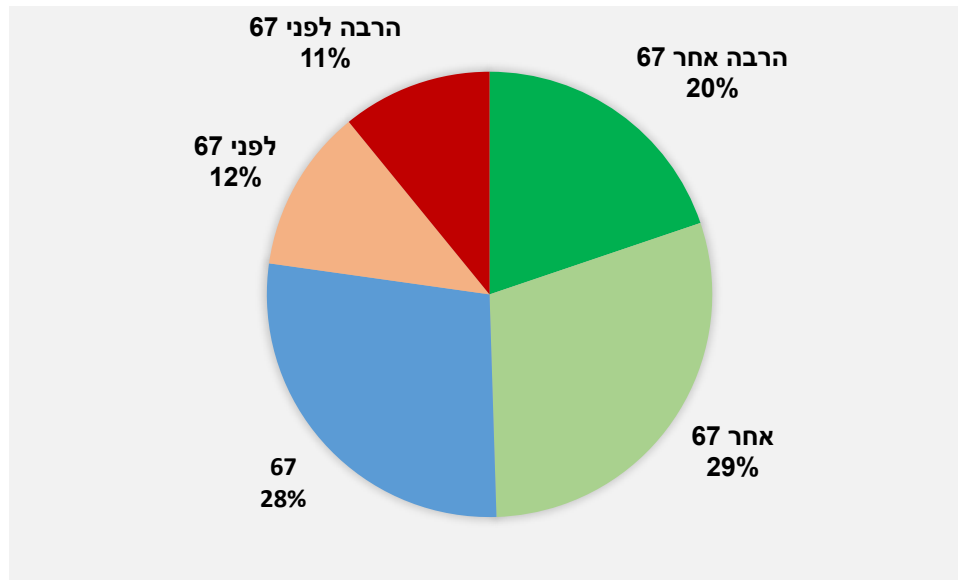


ד. דחיית פרישה.

האם אנשים יודעים לחשב מתי נכון לפרוש לגמלאות, בהתחשב במכלול המצב הפיננסי והבריאותי שלהם ושל בני זוגם? מחציתם היו רוצים לדחות את מועד הפרישה, ולעתים תכופות לכמה שנים. כרבע היו מעוניינים להקדים, וכרבע היו פורשים בגיל ברירת המחדל.

אנשים שבחרים להקדים את הפרישה נוטים לדווח על שחיקה בעבודה. אנשים שטוענים כי יפרשו בגיל הפרישה, מציינים בעיקר כי זה נובע מחוסר ברירה (מקום העבודה מפריש בגיל הזה). אנשים שטוענים כי יפרשו לאחר גיל הפרישה מצביעים על קצבה נמוכה או על סיפוק בעבודה.

התפלגות הרצון לגיל פרישה



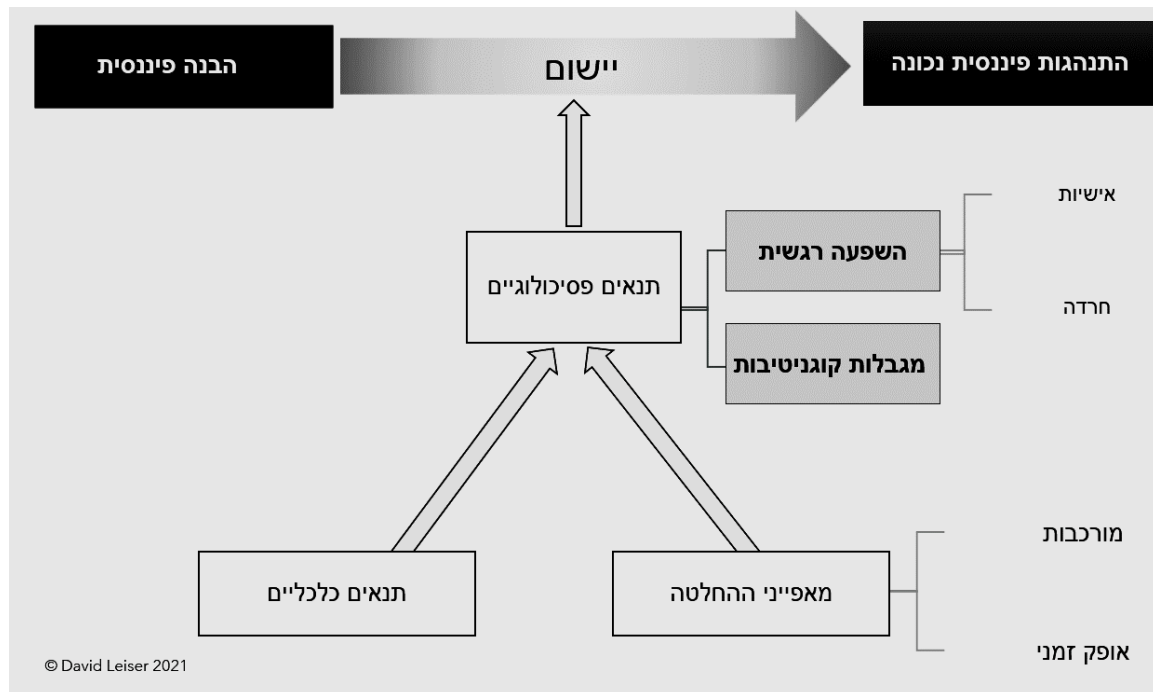
הפסיכולוגיה של הפורש: סיכום ודיון

מרבית החוסכים המתכוננים לפרוש אינם מודעים לפרמטרים השונים שהם יכולים לקבוע, וגם חסרי הכלים לחשוב ולקבל החלטה מושכלת (Leiser & Shemesh, 2018) הנושא מורכב באופן אובייקטיבי, ומחייב התייסות לנתונים מנתונים שונים: בשגרה לא מדברים על אופציות אלה והפורשים נתקלים בהם רק לקראת הפרישה בלי שהות לחשוב, להתעמק ולהתייעץ. נזכור שאנשים כמובן פורשים רק פעם אחת, כך שאין להם הזדמנות ללמוד מהנסיון. אין פלא שההחלטה תלקח בדרך כלל באופן אינטואיטיבי (Leiser & Krill, 2017) ולכך מחירים משמעותיים עבור הפורש, כפי שנראה בפרק ד. ניתן לראות זאת לדוגמא מכך שמצב בריאותי לקוי אינו משפיע כלל על ההחלטות החשובות בנושא פנסיה לשארים (אחוזים או הכנסה מובטחת). החששות שהיו לכלכלנים מסיכון מוסרי בעניין זה (שהרי הפורש מכיר מצב בריאותו יותר טוב מקרנות הפנסיה) אינו מוצדק. ההחלטה על אחוז הפנסיה לשארים אינה מביאה בחשבון את מצב ההכנסה של בת הזוג, אלא שיקולים מוסריים של שיוויון והגינות, ועוד.

החלטות פיננסיות כמו אלה הדרושות לפרישה אינן רק עניין של ידע. תנאים פסיכולוגיים, גם קוגניטיביים וגם רגשיים/אישיותיים, משפיעים על ההחלטה, בין אם מדובר בדחינות או בהמנעות, בין אם בנכונות להתעמק בהחלטה על מנת להכריע באופן מיטבי. מרבית האנשים אינם פועלים באופן מיטבי, מחוסר ידע, אך גם בשל חשדנות, חוסר נכונות להתעמק, חרדה, ועוד.

לפיכך, הכנה נאותה לפרישה חייבת להתמודד הן עם עצם החומר (מצב כלכלי, אופציות פיננסיות), והן עם המכשולים הפסיכולוגיים המגוונים. הכנה נאותה גם חייבת להכיר בהבדלים האיכותיים בין האנשים, כשכל נטייה פסיכולוגית מזמינה התייחסות תפורה למכשול.

לאחרונה פרסמנו פרק בנושא, המכיל איור מסכם להבהרת הגורמים לקבלת החלטה לקייה גם כשהידע קיים (Carmel, Leiser, & Spivak, 2020)



בעידן בו אנשים נדרשים לקבלת אחריות גבוהה על ניהול משק הבית והחלטות כלכליות, הרלוונטיות והצורך במחקרים בתחום הפסיכולוגיה הכלכלית הולך ועולה. מודלים כלכליים מתקדמים החלו להתייחס למורכבות האנושית הנמצאת בבסיס קבלת החלטות כלכליות (Brown & Taylor, 2014; Dudek, 2021; Rabbani, Yao, & Wang, 2019)

אנשים נבדלים זה מזה במגוון תכונות ונטיות פסיכולוגיות. מתוך ניסיונות אמפירים רבים לניבוי המימדים הבסיסיים המרכיבים את האישיות, נמצאו חמישה גורמים אישיותיים יציבים (Goldberg, 1993). השונות הבינאישית בדומיננטיות המימדים האישיותיים מייצרת ספקטרום נרחב של דפוסי התנהלות פיננסית יומיומית.

מחקרה של שרית סבן (מהמרכז לפנסיה, ביטוח ואוריינות פיננסית) מצביע על הקשרים השונים המתקיימים בין דומיננטיות מימדי האישיות השונים לבין התנהגויות כלכליות לא מסתגלות. כך ניתן להתחקות אחר "פרופילים אישיותיים" הקשורים להתנהלות פיננסית כושלת. לדוגמא, נמצא שככל שאנשים יותר מוחצנים, פתוחים לחוויות ומצפוניים, כך התנהגותם הכלכלית מיטיבה יותר. לעומת זאת, ככל שאנשים יותר נזיריים, מופנמים ושמרניים, התנהגותם הכלכלית כושלת יותר. העמקת הבחינה של המימדים האישיותיים תאפשר לזהות מהן הנטיות הפסיכולוגיות הספציפיות המעוררות קונפליקטים בקרב אנשים שונים בהתמודדות עם נושאים כלכליים. לדוגמא- מהם הקשיים הפוגעים בהתנהלות כלכלית מיטיבה המתעוררים בקרב אנשים "נזיריים", האם מדובר בנטיות לחרדה, דיכאון, כעסנות, נטיות שונות להפרזה וכד'. בחינת המאפיינים הפסיכולוגיים הקשורים לקשיים בהתנהלות כלכלית ספציפית (כדוגמא- נטייה לדחינות פיננסית), תאפשר להעמיק את ההבנה הפסיכולוגית על הקונפליקטים והאתגרים הפיננסיים של קבוצות שונות באוכלוסייה. בדומה, נוכל לבחון באור נוסף מהם האפיונים הפסיכולוגיים של אנשים "מוחצנים" העשויים לקדם התנהלות כלכלית מיטיבה- האם מדובר ביכולת התחברות בינאישית, אסרטיביות, פעלתנות, חיפוש ריגושים וכד'.

נוכח ההבדלים בדפוסי ההתמודדות הפיננסיים כתלות במימדים אישיותיים המאפיינים את הציבור הרחב, עולה הצורך בהגברת הערנות והרגישות לשונות הבינאישית הקיימת באוכלוסייה. לשם כך, ראוי לערוך מחקר מקיף שיסייע בקידום דיוק המסרים הפיננסיים המועברים לקבוצות שונות באוכלוסייה, תוך רגישות לצרכיהם הפסיכולוגיים. בחינה של הצרכים והחסמים הנפשיים העלולים לעכב או לפגוע בתהליכי קבלת החלטות והתנהגויות תאפשר בניית התערבויות הרגישות למאפייני אישיות מרכזיים. כך יתאפשרו התערבויות שונות המונגשות לקהל הצרכני לטובת קידום התנהלות צרכנית מיטיבה.

פרק ד: ניתוח של הערך הכלכלי של הבאת מידע מוקדם לפורשים לפנסיה

על פי הניתוח שערכנו, קיימים ארבעה נושאים הנתונים להחלטתו של הפרט במועד הפרישה. הניתוח מבוסס על התקנונים של קרנות הפנסיה, על פי המידע שהם מוסרים לפרטים באתרי האינטרנט שלהם ועל פי התשובות לשאלונים שהרצנו על המדגם של האוכלוסייה. הנתונים בשאלונים מבטאים תמונה לפיה יש מקום לשיפור מצב היוצאים לפנסיה יחסית למצב הקיים, ע"י החלטה נכונה.

שלושת הנושאים המרכזיים הם תוצאה של השינוי במדיניות הפנסיוניות של העברת החלטות אל הפרט, במעבר מקרנות הפנסיה הותיקות אל החדשות. הם גם תוצאה של גישת ההוגנות האקטוארית – מה שנחסך לקרן עובר לפרט. כך למשל, אם חוסכים בפנסית השארים על ידי אחוזים נמוכים יותר, הפנסיה של הבעל בתקופה שבה שני בני הזוג בחיים תהיה גבוהה יותר. זהו שיקול שקשה להבין אותו בלי הדרכה וייעוץ מתאימים, ולכן הם כל כך דרושים במקרים שלנו.

נושאי ההחלטה

א. בקרנות הפנסיה הותיקות גובה פנסית השארים היה 60% מהפנסיה של המבוטח. בקרנות החדשות יכול המבוטח להחליט בין 30% ועד 100%. ב. בקרנות הפנסיה הותיקות הפרט לא היה יכול להחליט על תקופה של פנסיה מובטחת. בקרנות החדשות הוא יכול. ג. שיעור הפנסיה בקרנות הותיקות הוא לפי 2% לשנת ותק, עד מקסימום של 70% מהשכר המבוטח. דחייה של הפנסיה יכולה להביא לתוספת הכנסה לפי מצבו של הפרט. בקרנות החדשות הפרט מקבל את מלוא התוספת האקטוארית של ערך דחית הפרישה, שהיא הרבה יותר גבוהה - 25% תוספת לדחייה של 3 שנים.⁴ הנושא האחרון – ד. האפשרות להוון רבע מהקצבה בחמש השנים האחרונות - היה קיים שנים רבות בפנסיה הותיקה, אבל אז, כמו היום, מעטים מאד השתמשו באופציה הזו.

שימוש מושכל באופציות החדשות שמועמדות לרשותו של הפרט יכולות להניב לו ולמשק יתרונות של ממש. אבל לשם כך כמובן יש צורך בהכוונה וייעוץ מתאימים, הכנה לפני הפרישה. מסיכום

⁴ לדוגמא, מי שהיה בגיל הפרישה 65 ב-32 שנות ותק, אם דחה פרישה בשלוש שנים והגיע ל-35 שנות ותק תוספת הפנסיה שלו היא 6% מתוך 64%, כלומר תוספת של 9.3% בלבד. זאת בהשוואה לתוספת של 25% במשטר החדש.

הניתוח הכמותי להלן עולה כי הריווח העתידי למשק לפנסיונרים הרלבנטיים הוא מעל 100 מיליארד ₪.

הריווח למשק מהכנה נכונה לפרישה

| הנושא | הריווח במיליארדי שקלים | למשק משקל באחוזים |
|---------------------------|---------------------------|-------------------------|
| א. גובה פנסית השארים | 15.4 | 14.8% |
| ב. פנסיה מובטחת ל-10 שנים | 13.8 | 13.3% |
| ג. דחיית פרישה | 73.9 | 71.0% |
| ד. היוון | 1.0 | 1.0% |
| סה"כ | 104.1 | 100.0% |

נתוני רקע כלכליים ודמוגרפיים על אוכלוסיית הפנסיונרים הצפויה. מקורות הנתונים: למ"ס, מחקרי מרכז הפנסיה.

א. הפנסיה הממוצעת הצפויה – 5000 ₪.

לפי ספיבק ומנחם-כרמי (2018) אחוזי הפנסיה הצפויים הם כ-40% מהשכר. מספר זה מתאים לאחוזי הפנסיה בקרנות הפנסיה הותיקות, לפי הדוחות האקטואריים שלהן. מספר מקובל לצבירה לפנסיה הוא מיליון ₪, וביחד עם מקדם פרישה של 200 מגיעים למספר של 5000 ₪. לזה צריך להוסיף את קצבת הזקנה של הביטוח הלאומי. אנו מעגלים אותה ל-2000 ₪.

ב. האוכלוסייה של מבוטחים בקרנות הפנסיה - גברים ונשים הרלבנטית לניתוח שלנו - המועסקים ומבוטחים בגילאי 55-64 היא 447,880 נפשות.

532.0 אלף איש היה סך המועסקים בשנת 2018, לפי סקר כוח אדם. מזה 283.3 גברים ו-248.6 נשים.

לפי מחקר על נתוני ביטוח לאומי 84% [שרית מנחם-כרמי, אביה ספיבק, אופיר פינטו, 2019] מהשכירים מכוסים בפנסית החובה. אם כך מכוסים 447,880 איש.⁵ זאת מתוך אוכלוסייה כללית של 770,000 איש בגילאים אלו.

ג. תוחלת החיים של תשלומי הפנסיה היא 20 שנים.

תוחלת החיים המותנית במועד הפנסיה לגברים היא 17 שנים, ולנשים היא 22 שנים. הממוצע הוא 20 שנים.

החלטה א: גובה פנסית השארים.

השאלה בשאלון היא:

בעל הפנסיה יכול להוריש חלק מזכויותיו לבת זוגתו לאחר מותו, בתמורה להפחתה מסוימת של הקצבה שיקבל. נניח שפנסיית הבסיס של אדם תהיה 10,000 ₪. להלן מספר אפשרויות שקרן הפנסיה יכולה להציע:

א. הוא יקבל 10,000 ₪ ולאחר מותו תקבל אלמנתו 60% מהפנסיה שלו, כלומר היא תקבל 6000 ₪ לחודש כל חייה.

ב. הוא יקבל רק 9,400 ₪ (פחות מפנסיית הבסיס) ולאחר מותו תמשיך לקבל אלמנתו 9400 ₪ לחודש כל חייה, כלומר 100% מהפנסיה שלו.

ג. או להיפך, הוא יקבל 10,900 ₪ (יותר מפנסיית הבסיס) אבל הקצבה שלה תרד ל-3270 ₪ לאחר מותו, כלומר 30% מהפנסיה שלו.

כמה אחוז היית בוחר עבור עצמך?

לשאלה של פנסיית השארים יש היבטים שונים, פסיכולוגיים, חברתיים וכלכליים. אין ספק שבקרנות הישנות שיעור פנסיית השארים של 60% שייך לעולם הישן שבו האישה לא עבדה והסתמכה על ההכנסות מבן הזוג. המהפכה שעבר עולם העבודה משנה את התמונה. שיעור

⁵ בהנחה שהכיסוי אצל העצמאיים יהיה דומה לזה של השכירים.

ההשתתפות של נשים בישראל בכוח העבודה הוא מן הגבוהים בעולם. יחד עם זאת שכר העבודה של הנשים הוא נמוך בכ-30% משל הגברים ולכן במשק הבית יש עדיין הסתמכות על הכנסת הגבר לתצרוכת המשפחה.

מהו אם כך השיעור הנכון של פנסיית השארים? הוא משתנה בין אדם לאדם, לפי מצבו ולפי העדפות משק הבית. יש צורך בהדרכה משמעותית כדי שהפורשים יידעו לחשב מה השיעור הנכון עבורם. סביר מאד שזה צריך להיות אחד הנושאים בהם יקבלו הפורשים ייעוץ מפורט מיועץ מוסמך.

בדו"ח הביניים ניתחנו שני תרחישים אופייניים, האחד שבו שני בני הזוג עובדים ומרויחים לפי השכר הממוצע, והשני שבו בת הזוג אינה עובדת. על פי נתונים מקובלים קיבלנו את גובה פנסית השארים הרצוי כאשר פונקצית המטרה היא להמשיך ולאפשר אותה התצרוכת גם לאחר שהבעל נפטר. התוצאה הייתה שבתרחיש הראשון אופטימלי הוא לדרוש פנסית שארים מינימלית של 30% ובתרחיש השני של 60%. אולם, יותר מחצי מהמשיבים אמרו שהם מעוניינים להשאיר 70 אחוזי פנסיה ומעלה. מעבר לפנסית השארים הנכונה יגדילו את ההכנסה ולכן את התצרוכת של הבעל והאשה כל עוד שניהם בחיים, וכך ישפרו את החיים שלהם. לפי החישוב שהוצג בדו"ח הביניים, החלטה זו תעלה את הפנסיה ב-9%, כך שעבור פנסיה ממוצעת של 6500 ₪ לגברים [השאלה רלבנטית לגברים] המדובר בתוספת הכנסה של 585 לחודש. כשמביאים בחשבון את כל הגדלים, הסך הכולל הוא 15.4 מיליארד ₪.

נחדד את הדוגמא הזו. אם הבעל רוצה להשאיר לאשתו פנסית שארים של 100%, מתוך מחשבה אצילית שזה טוב ויפה, למעשה הוא פוגע בשניהם כי הפנסיה שלו במועד הפרישה כאשר שניהם בחיים היא נמוכה ב-9% יחסית לשיעור פנסית השארים הרציונלי שהוא רק 30%. ולמעשה, הפנסיה שתישאר לה באלמנותה תהיה גבוהה יותר מהצרכים שלה.

החלטה ב: בחירת שנים של פנסיה מובטחת

בשאלה זו אנו שואלים באופן ישיר כמה שווה לפרט להבטיח את תשלום הקצבה שלו. זוהי שיטה מקובלת בספרות ובחישובי עלות תועלת – שיטת "נכונות לשלם" - WTP - willingness to pay.

השאלה בשאלון היא:

כאשר אדם פורש לפנסיה הוא יקבל קצבה חודשית לשארית חייו. לפעמים האדם הולך לעולמו זמן לא רב לאחר פרישתו ומנצל את חסכוניותו תקופה קצרה בלבד. במועד הפרישה אפשר להחליט להבטיח את ההכנסה לתקופה של 10 שנים. במקרה זה הקצבה נמוכה יותר אבל מובטחת לעשר שנים, והיורשים ימשיכו לקבל אותה. בכמה אחוזים היית מוכן להפחית את הקצבה שלך תמורת קבלת פנסיה מובטחת לעשר שנים (לעצמך או ליורשיך)?

התשובות:

האנשים מוכנים לזוותר בממוצע על כ-6% מהקצבה שלהם כדי לקבל אותה בביטחון ל-10 שנים, כך שגם אם הם ילכו לעולמם במהלך התקופה, יורשיהם ימשיכו לקבל אותה קצבה עד תום העשור.

מה שמענין וחשוב במקרה הזה הוא שהמחיר שעולה להשיג את הביטחון הזה הוא נמוך בהרבה מאשר הערך הנחוה על ידי האנשים. בשוק פתוח היה המחיר עולה עד להגעה לאיזון בין שני אלה אך החוק קובע שהמחיר לצרכן חייב להיות שווה למחיר האקטוארי, העלות בפועל לקרנות הפנסיה. המחיר האקטוארי הוא 0.85%.

לפיכך, הנה חישוב התועלת הכלכלית משימוש באופציה הזו. התועלת היא באחוזים -6% $0.85\% = 5.15\%$. עבור פנסיה חודשית של 5,000 ₪ בשקלים, זהו סכום של 257.5 ₪ לחודש, הסך הכולל יוצא 13.84 מיליארד ₪.

אם נחזור לרמת הפרט, מאחר והשימוש באופציה הוא לגמרי וולונטרי, עבור רבים מהבוחרים באופציה זאת תהיה הגדלת התועלת באופן ניכר.

[החלטה ג: בחירת עיתוי הפרישה](#)

השאלה בשאלון היא: [לנשים – שאלה מקבילה עם גיל פרישה של 62]

הגיל המקובל לפרישה לגמלאות הוא 67.

אם תחליט לפרוש בגיל 70, כלומר תדחה את הפרישה בשלוש שנים, תקבל תוספת לפנסיה של 25%.

לדוגמה: מפנסיה של 10,000 ₪ לחודש תעלה הפנסיה ל-12,500 ₪.

בדומה, אם תקדים את מועד הפרישה, תרד הקצבה בשיעור דומה.

עד כמה תהיה מעוניין לדחות את הפרישה בהתחשב המשמעויות הכלכליות שהוצגו לעיל?

תשובות עבור: גיל פרישה לגברים 67 ולנשים 62.

| הרבה לפני גיל הפרישה | לפני גיל הפרישה | בגיל הפרישה | אחרי גיל הפרישה | הרבה אחרי גיל הפרישה | |
|-------------------------|--------------------|----------------|--------------------|-------------------------|-------|
| 9% | 10% | 26% | 32% | 23% | גברים |
| 10% | 12% | 23% | 31% | 25% | נשים |

55% מהגברים ו-56% בקרב הנשים מעדיפים לדחות את הפרישה. אם ניקח את הדחייה בשלוש שנים כמין מספר תקני, הרי מדובר בתוספת לפנסיה של 25% עבור דוחי הפרישה.

ניתוח מפורט של ההחלטה הזו נמצא בדו"ח הביניים. אנו מביאים לוח אחד שמאיר את ההחלטה הזו: לפי הלוח, מי שדוחה את הפרישה הוא מי שהפנסיה הצפויה שלו נמוכה, והוא רוצה להגדיל אותה, או מי שנהנה מהעבודה. זוהי אם כן התפלגות בי-מודלית של ההכנסה הצפויה בפנסיה. מי שנהנה מהעבודה הוא כידוע מי שיש לו הון אנושי גבוה ולכן הכנסתו גבוהה. ויש מי שההון האנושי שלו נמוך ולכן הפנסיה הצפויה שלו נמוכה והוא מעוניין להגדיל אותה.⁶

⁶ זו תוצאה שמתאימה לתוצאות של מחקר עשיר בנתונים אירופיים השוואתיים, הכוללים את ישראל: Tur-Sinai – Spivak (2021).

| פנסיה נמוכה | תואם בן זוג | עבודה אחרת | נהנה בעבודה | נכפה | שחיקה | |
|-------------|-------------|------------|-------------|------|-------|--------------|
| 0.40 | 0.12 | 0.19 | 0.39 | 0.01 | 0.03 | הרבה אחר 67 |
| 0.48 | 0.23 | 0.26 | 0.50 | 0.15 | 0.03 | אחרי 67 |
| 0.08 | 0.30 | 0.26 | 0.07 | 0.68 | 0.32 | 67 |
| 0.00 | 0.28 | 0.16 | 0.01 | 0.10 | 0.30 | לפני 67 |
| 0.03 | 0.07 | 0.12 | 0.02 | 0.06 | 0.32 | הרבה לפני 67 |

אומדן סביר אם כך לגובה הפנסיה של מי שמעונין לדחות היא פנסיה ממוצעת. הפנסיה הצפויה הממוצעת היא 5,000 ₪, לגברים ונשים, התוספת החודשית היא 1250 ₪, ובחישוב כולל לכל האוכלוסייה התוספת היא 73.9 מיליארד ₪.

החלטה ד: שאלת ההיוון

שיעור לא מבוטל של המשיבים יעדיפו להוון רבע מהפנסיה שלהם של חמש השנים הראשונות, כשליש מהמשיבים. בפועל מעט מאד עושים זאת.⁷ מדוע זה קורה? ההיוון אצל מי שמעדיף לעשות זאת הוא הגיוני: יש להם משיכת יתר, יש להם חובות, הם ממעמד סוציו-אקונומי נמוך יותר. יש אפשרויות שונות לפער בין הרצוי והמצוי - ייתכן שאין הבנה או חוסר אמון של התהליך של ההיוון,

⁷ מחקר בנתוני קג"מ שערך אביה ספיבק שהיה בזמנו יו"ר הקרן העלה כי מעט מאד מפורשי הקרן ניצלו את האופציה הזו. לפי נתונים מקרן פנסיה גדולה, המצב לא השתנה עד היום, גם בפנסיה החדשה.

חשש מפגיעה בפנסיה לטווח ארוך, או שיש עומס קוגניטיבי ורגשי בזמן היציאה לפנסיה שאינו מאפשר קבלת החלטות טובה.

הדרכה והכנה נכונה לפרישה יכולות להתגבר על מרבית הבעיות הללו. יש לזה ערך לא מבוטל אצל הפנסיונרים. לחלקם אין צורך בכך, כי לחלק מהפנסיונרים יש תשלומים חד-פעמיים ניכרים במועד הפרישה. למשל: פדיון ימי מחלה, פיצויים שנצברו.⁸ כאן מדובר בשכבות החזקות מבחינה סוציו-אקונומית. אולם לאחרים זוהי הטבה שיש עמה רווחה.

אומדן כמותי של הערך של האופציה הזו

מי שמצוי במשיכת יתר. לצורך ההמחשה, נניח משיכת יתר של 10,000 ₪. ונניח שהריבית הממוצעת על משיכת היתר היא כ-10%. העלות השנתית של המשיכה היא 1000 ₪. אם הריבית במשק תעלה ייתכן שנגיע ל-2,000 ₪ בשנה.

מתוך הסך של פנסיונרים בעתיד של 447.9 אלף יש כ-100,000 בעלי משיכת יתר. אם כך הסכום השנתי שנחסך למשק הוא 100 מיליון ₪. לעשר שנים שבהן אין משיכת יתר לפרטים הללו הסה"כ הוא 1.0 מיליארד ₪.

⁸ באוניברסיטאות, למשל, תשלומים אלו יכולים להגיע למאות אלפי שקלים לא מעטים. ככלל, מעסיקים בסקטור הציבורי מעדיפים להעניק הטבות במועד הפרישה, בין השאר כי הטבות אלו הן סמויות מן העין הציבורית ולכן אינן מהוות בעיה ציבורית. ועדי העובדים על פי רוב נשלטים על ידי עובדים מבוגרים שהטבות כאלו הן קרובות לליבם.

פרק ה: סיכום ומסקנות המלצות למדיניות

- במחקר זה מצאנו כי יש תועלת חברתית רבה מהכנה טובה לפרישה. לפי ההעדפות של הפרטים שנדגמו באופן מייצג במחקר, הערך הכולל לקבוצת הגיל לפני הפרישה הוא מעל 100 מיליון ₪.
- המחקר מצא כי הידע של הפרטים בנושאי הפרישה הוא מצומצם, וכי יש מגבלות של ידע פיננסי ביחד עם מגבלות התנהגותיות אשר מקשות עליהם לקבל החלטות באופן מושכל.
- המבנה החדש של קרנות הפנסיה של שיטת צבירה DC מטיל יותר ויותר אחריות על הפרטים לגבי הפנסיה שלהם. יש לעזור להם בהכנה מתאימה וייעוץ מתאים לעמוד במשימות הללו.
- התקנון של קרנות הפנסיה החדשות וכן ההדרכה אשר ניתן למצוא באתרי קרנות הפנסיה הם מורכבים וקשים להבנה. האופציות העומדות בפני הפרטים הן רבות. הצורך להחליט עליהן בזמן קצר לפני הפרישה כפי שמראה הספרות המקצועית בנושאים אלו מכניסה את הפרטים למצבי מצוקה שבהם קשה להחליט באופן סדור ומושכל. יש צורך לפרוש את ההכנה לפרישה על פני כמה תקופות, וכן את ההחלטה אל מול קרן הפנסיה באופן נוח יותר.
- הנושאים שבהם הפרטים נדרשים להחליט הם בעלי מימד כלכלי אך גם רגשי. כך למשל, ההחלטה שהם נדרשים לגבי אחוזי פנסית שארית – מ-30% ועד 100% היא החלטה טעונה רגשית אך יש בה מימד כלכלי רציונלי. הדרכה טובה תאזן בין הדברים השונים ותאפשר לפרט כחלק ממשק הבית להגיע להחלטות טובות.
- כך הוא המצב לגבי ההחלטה החשובה מאד, של עיתוי הפרישה. המחקר שערכנו מראה שכשלושים אחוזים מהעובדים רוצים לשקול דחיית פרישה לשלוש שנים, מה שיעלה את ההכנסה הפנסיונית שלהם ב-25 אחוזים. העמדת האופציות ובירורן בפני העובד יתרמו לפנסיה שלו וגם לתמ"ג – לכל המשק.
- הצורך בהכנה לפרישה הוא אם כך ברור, והוא משתלם מאד כלכלית. אנו סבורים שיש גם להנהיג מודל של ייעוץ פנסיוני פרטני, שיינתן ע"י גורם מקצועי בלתי תלוי שאינו מקבל תוספת הכנסה מחברה זו או אחרת, כדי להגיע לאופטימום הרצוי.

- בעיית הייעוץ הבלתי תלוי ידועה בקרב אנשי המקצוע בארצות רבות בעולם. בעייה זו קיימת כרגע גם אצלנו. יש צורך להגיע למודל נכון. הערך לפרט של ייעוץ נכון הוא הרבה מעבר לעלות של הייעוץ, ויש למצוא דרך כיצד לגשר על פער זה.
- סקירת הספרות המפורטת שנעשתה לצורך מחקר זה מראה את החשיבות של הצד ההתנהגותי בהכנה לפרישה, גם בייצור של פרופילי התנהגות שונים וגם בתכנון של ההתערבות. כמו כן, עולות ממנה המלצות אפשריות לשינויים בתקנון כדי להקל על העומס הקוגניטיבי והרגשי, למשל, ע"י ברירות מחדל שמתאימות לרוב האוכלוסייה.

ביבליוגרפיה

לייזר דויד, (2019) *תקשורת עם הציבור בנושאי פנסיה*. דו"ח עבור מחלקת הפנסיה, רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון.

מנחם-כרמי, שרית, אביה ספיבק (2018). *קרנות הפנסיה החדשות בחינת יחס התחלופה והתנהלות המבוטחים*. דו"ח מחקר עבור אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

פינטו, אופיר, אביה ספיבק, שרית מנחם-כרמי, זאב קריל (2019). "ממה נחיה?", כנס היובל של אשל, מאי 2019.

Brown, S., & Taylor, K. (2014). Household finances and the 'Big Five' personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197-212. doi:10.1016/j.joep.2014.10.006

Carmel, E., Leiser, D., & Spivak, A. (2020). The Arrested Deployment Model of Financial Literacy. In T. Zaleskiewicz & J. Traczyk (Eds.), *Psychological Perspectives on Financial Decision Making* (pp. 89-105). Cham: Springer.

Dudek, T. (2021). Who are Active Risk Managers? Exploring the Association of Personality with Insurance Decisions. *Exploring the Association of Personality with Insurance Decisions*. (March 2, 2021).

Goldberg, L. R. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist*, 48(1), 26.

Leiser, D., & Krill, Z. (2017). How Laypeople Understand the Economy. In R. Ranyard (Ed.), *Economic Psychology: The science of economic mental life and behavior* (pp. 139-154). London: Wiley-Blackwell.

Leiser, D., & Shemesh, Y. (2018). How we misunderstand economics and why it matters: the Psychology of Bias, Distortion and Conspiracy. London: Routledge.

Mercer CFA Institute (2020) Global Pension Index 2020 [Mercer CFA Institute Global Pension Index 2020 | Mercer Australia](#).

Rabbani, A. G., Yao, Z., & Wang, C. (2019). Does personality predict financial risk tolerance of pre-retiree baby boomers? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 23, 124-132.

Michenaud ,S & ,Solnik ,B. (2008). Applying regret theory to investment choices: Currency hedging decisions. *Journal of International Money and Finance*, 27(5), 677-694

Selivansky, O., Leiser, D., & Spivak ,A. (2021). Preferences for Annuities in Israel and Their Psychological Determinants. In *Behavioral Finance: A Novel Approach* (pp. 325-348): World Scientific.

Tur-Sinai, Aviad and Avia Spivak (2021). *How Generous Are Societies toward their Elderly? A European Comparative Study of Replacement Rates, Well-Being and Economic Adequacy* , Mimeo.

נספח: סקירת ספרות פסיכולוגית-כלכלית

מיכל לוי

אנשים בכל הגילאים עומדים בפני החלטות כלכליות חשובות, שמורכבותן עשויה לגדול ככל שהשנים עוברות. קבלת החלטות ככלל, ולקראת פרישה בפרט, מבוססת על דפוסי ההתנהגות הפיננסית של האדם. ניתן לסווג התנהגות פיננסית כמושפעת ממספר גורמים: גורמים חיצוניים, גורמים מצביים, יכולות קוגניטיביות וגורמים פסיכולוגיים (Maison, 2019). על כן, בסקירה זו נעסוק בגורמים המשפיעים על קבלת החלטות לקראת פרישה, וכיצד לאורם ניתן לסייע לפרט לקבל את ההחלטות אשר יטיבו עימו.

יכולות קוגניטיביות

יכולות קוגניטיביות כוללות את מכלול היכולות השכליות של האדם: תפיסה, דמיון, תכנון, חשיבה לוגית, הסקת מסקנות, יכולת סיווג, הבחנה בין עיקר לטפל, יצירת קישורים וזיכרון.

אינטליגנציה - פלואידית ומגובשת

במחקרים נמצא כי יכולות קוגניטיביות מסוימות בתחום קבלת החלטות נחלשות עם הגיל. יכולות קוגניטיביות פלואידיות כמו סיבתיות, זיהוי תבניות ופתרון בעיות נמצאות בירידה הקשורה לגיל החל משנות ה-20 המוקדמות (Peters & Bruine de Bruin, 2012; Salthouse, 2004; Strough, Parker, & Bruine de Bruin, 2015; Zaval, Li, Johnson, & Weber, 2015). לפיכך, מיומנויות של קבלת החלטות אשר מסתמכות על יכולת קוגניטיבית פלואידית בהכרח נפגעות בבגרות. כישורי קבלת החלטות שאינם יורדים עם הגיל עשויים להקיש על שילוב בין יכולת קוגניטיבית פלואידית, אשר פוחתת עם הגיל, יחד עם יכולות אחרות שמשתפרות עם הניסיון. יכולות קוגניטיביות הנרכשות עם ניסיון וגיל, נקראות גם יכולות קוגניטיביות מגובשות והן בדרך כלל לתחום ספציפי, פרגמטי ואידיוסינקרטי (Horn & Cattell, 1967) על כן, אינטליגנציה מגובשת גבוהה בקרב מבוגרים יכולה לסייע לקבלת החלטות טובות כאשר האינטליגנציה הפלואידית נפגעת. ביצועים של מבוגרים לעומת צעירים תלויה אפוא בחשיבות היחסית של כל סוג אינטליגנציה להחלטה העומדת על הפרק.

במחקר אחד (Li, Baldassi, Johnson and Weber, 2013) נמצא כי מבוגרים וצעירים היו בעלי יכולות ברמה זהה ולעיתים המבוגרים היו ברמה גבוהה יותר, על אף הירידה באינטליגנציה הפלואידית שלהם, בזכות האינטליגנציה המגובשת אשר השתפרה לאורך השנים. יכולות אלו נמדדו בשלושה מדדים של קבלת ההחלטות: הפחתת ערך מושהה (temporal discounting), אוריינות פיננסית ואוריינות חובות.

מנגד, במחקר אחר (Finke, Howe and Huston, 2016) נמצאו עדויות לירידה באינטליגנציה הפלואידית והמגובשת בגיל מבוגר, אשר עלולות להשפיע על היכולת לנהל כסף בצורה יעילה. באמצעות מדגם גדול של משיבים מבוגרים נבדק האם ידע במושגים בסיסיים וחיוניים להתנהלות פיננסית יעילה יורד לאחר גיל

60. אכן נמצאה ירידה ליניארית עקבית בציון האוריינות הפיננסית בגיל זה, ולטענתם קיימת ירידה טבעית בשני סוגי האינטליגנציה, פלואידית ומגובשת, בגיל מבוגר, אשר גורמת לירידה בציוני האוריינות הפיננסית. כך או כך, קיימת הסכמה לפיה יש ירידה ביכולות קוגניטיביות כלשהן בגיל מבוגר, אשר בין היתר פוגעות ביכולת קבלת החלטות באופן אופטימלי. על כן, יש להתחשב במגבלה זו בעת תכנון האופן בו מוצגות האפשרויות השונות ביניהן הפרט צריך לבחור בעת פרישה.

הטיות קוגניטיביות

במקרים רבים הפרט לא פועל באופן רציונלי, כפי שהיה מצופה ממנו לפי התיאוריות הכלכליות הקלאסיות, בעקבות הטיות קוגניטיביות. דוגמא לכך יכולה להיות קבלת החלטה על סמך "עסקה משתלמת" אך שאינה בהכרח תואמת את צורכי הפרט. צרכנים לפעמים רוכשים דברים מסוימים רק בגלל שמדובר בעסקה טובה. אולם בפועל, "עסקה טובה" שכזו, למרות היותה מועילה מבחינה כלכלית, לעיתים קרובות היא החלטה לא טובה מנקודת מבט סובייקטיבית, כלומר העדפותיו וצרכיו של הצרכן. (Thaler, 1999) בעת קבלת החלטות לקראת פרישה, הטיה כזו יכולה לגרום לבחירת תכנית פרישה אשר לא תיטיב עם הפרט, על אף היותה משתלמת יותר מבחינה כלכלית.

הטיות קוגניטיביות לעיתים ניכרות יותר או פחות כתלות בגילו של הפרט. כך לדוגמא מבוגרים נוטים יותר מצעירים להשתמש באסטרטגיות בחירה שדורשות פחות השוואות, ובכך להפחית את העומס הקוגניטיבי, אך גם מקטינות את הסיכוי לזהות את הבחירה הטובה ביותר. (Johnson, 1990) בנוסף, מבוגרים נוטים לבחור באופציות לא אופטימליות כאשר מספר החלופות עולה (Besedes, Deck, Sarangi & Shor, 2009) ושיקול הדעת שלהם מושפע מהאופן שבו בעיות ממוסגרות; (Finucane, Mertz, Slovic, & Schmidt, 2005) (Finucane, Slovic, Hibbard, Peters, Mertz, & Macgregor, 2002). יחד עם זאת, הטיות קוגניטיביות אחרות עשויות להשתפר עם הגיל. מבוגרים לעומת צעירים נוטים להפסיק השקעות שכבר אינן משתלמות, וכך להימנע מהטיית העלויות השקועות, (Bruine de Bruin, Parker, Fischhoff, 2007; Strough, Mehta, & Schuller, 2008). החלטה באופן טוב יותר מאשר צעירים. (Kim & Hasher, 2005; Tentori, Osherson, Hash, & May, 2001) בנוסף, קיימות הטיות אשר מבוססות על רגש, ונמצא כי גיל עשוי לשפר יכולות הקשורות לרגש. לדוגמא, זיהוי מצב רגשי (Labouvie-Vief, DeVoe, & Bulka, 1989) ויסות רגשות טוב יותר (Mather & Carstensen, 2003), ותגובתיות רגשית נמוכה יותר לגורמי לחץ בין אישיים. (Neupert, Almeida, & Charles, 2007)

גורמים אישיותיים

הערה: גורמים אלו יהיו חשובים לצרכי מדיניות אם אפשר יהיה לאתר את הטיפוסים השונים של האנשים ולהתאים להם את ההתערבות באופן אישי לפי האישיות. במקרים אחרים ייתכן ואין לגורמים אלו חשיבות,

אלא אם כן לצרכי הבנה כללית של הקשיים שעומדים בפני הפרטים השונים, או היתרונות שיש להם בגלל אופיים.

לעתים קרובות אנו נוטים לייחס את ההבדלים בהתנהגות פיננסית בין בני אדם על ידי מצבם החומרי: אנשים נוטים לבזבז יותר כסף, לקנות מוצרים יקרים יותר ולחסוך סכומים גדולים יותר כאשר הם מרוויחים יותר כסף. יחס פשוט לכאורה זה עשוי להיות נכון כאשר מסתכלים עליו מנקודת מבט מאקרו כלכלית, אך הוא אינו בהכרח נכון כאשר ניגשים אליו מנקודת מבט אינדיבידואלית על הפרט. לעיתים קרובות ניתן לראות כי בקרב שני אנשים עם רווחים דומים ומצב חיים דומה, לאדם אחד לא יהיו שום נקיפות מצפון או בעיות עם הוצאת כסף, ואילו השני ימצא קושי להוציא אפילו את הסכום הקטן ביותר. אחת הדרכים להסביר הבדלים אלו היא שהתנהגויות פיננסיות, תלויות בגורמים חברתיים ופסיכולוגיים רבים (Maison, 2019).

תכונות אינדיבידואליות אשר החוקרים עוסקים בהן עשויות להיות לא ספציפיות או ספציפיות באופיין. התכונות הלא ספציפיות כוללות תכונות פסיכולוגיות שונות, בעיקר תכונות אישיות או טמפרמנט (למשל מוחצנות, נירוטיות, רגישות ללקיחת סיכונים, אופטימיות). מאפיינים ספציפיים, לעומת זאת, הם כאלה שקשורים לתחום הנחקר, במקרה זה לנושאים פיננסיים, ועשויים לכלול עמדות כלפי כסף, בנקים וביטוח; הם יכולים לכלול גם נטיות אינדיבידואליות כמו מטריאליזם או רגישות לרכישה אימפולסיבית. השאלה שעולה בנקודה זו נוגעת להשפעה שיש לתכונות פסיכולוגיות על התנהגויות פיננסיות בהשוואה למשתנים הפיננסיים (הכנסה) הקלאסיים והסוציו-דמוגרפיים שנלקחים בחשבון. יתר על כן, באיזו מידה לתכונות לא ספציפיות (למשל אישיות) יש השפעה ישירה על התנהגויות פיננסיות ובאיזו מידה השפעה המתווכת על ידי מאפיינים ספציפיים.

Big Five

על פי תיאוריית האישיות הקלאסית ביותר המכונה "Big Five trait taxonomy" (Costa & McCrae, 1992a; McCrae & Costa, 1989), המודל מכיל חמישה ממדים (תכונות): מצפוניות, אקסטרורטריות, נעימות, נירוטיות (לעומת יציבות רגשית), ופתיחות לחוויה. זהו מודל היררכי של אישיות, שמשמעותו היא שלכל אחד מחמשת הממדים יש היררכיה נמוכה יותר של תכונות, כאשר כל מימד מכיל שש פנים. לפיכך, נעימות כוללת, בין היתר, צניעות, יושרה ואלטרואיזם, בעוד שמצפוניות כוללת גם צייתנות, משמעת עצמית והתלבטות. הנחת היסוד של תורת האישיות הזו היא שתכונות אישיות הן נטיות פנימיות להתנהגות בצורה מסוימת. פירוש הדבר שאנשים עם עוצמת תכונה נתונה יתנהגו באופן שונה מאלו עם עוצמה נמוכה של התכונה הנתונה.

לתיאוריה זו תרומה ניכרת להבנה מה עומד בבסיס ניהול כספים טוב, תכונה חיונית בעת קבלת החלטות לקראת פרישה. ממצאי מחקרים שונים העלו כי מצפוניות היא התכונה המשמעותית ביותר בהקשר זה. אנשים עם רמת מצפוניות גבוהה יותר מאופיינים בשליטה עצמית רבה יותר וכתוצאה מכך הם טובים יותר בניהול הכספים שלהם. אנשים כאלה הם ממושמעים ואחראיים יותר, דבר שבא לידי ביטוי בהתנהגויות הפיננסיות שלהם. הם עומדים בהתחייבויותיהם הפיננסיות, הם בעלי שליטה רבה יותר בהוצאותיהם ואינם

לוקחים החלטות מסוכנות. יתר על כן, הם מצליחים לחסוך באופן יעיל יותר (Brandstatter, 1996; Donnelly, Iyer & Howell, 2012) ויש להם נטייה קטנה יותר להיכנס לחובות. (Webley & Nyhus, 2001). במילים אחרות, מצפוניות תורמת לניהול טוב יותר של הכספים. נירוטיות (כלומר חוסר יציבות רגשית), עם זאת, מנבאת נטייה לחובות (Webley & Nyhus, 2001) ולקנייה כפייתית (Brougham, Jacobs-Lawson, Hershey, & Trujillo, 2011; Dittmar, 2005).

אופטימיות

אופטימיות פיננסית היא שילוב מעניין בין מאפיין אינדיבידואלי כללי (אופטימיות) לבין מאפיין ספציפי (בתחום הכספים). אופטימיות פיננסית נחקרה בעיקר בהקשר של התנהגויות פיננסיות מסוכנות (השקעה), והתגלה שהיא מגדילה את הסיכויים לסחר בניירות ערך (Angellini & Cavapozzi, 2017) ונותנת ביטחון עצמי רב יותר, התורם להתנהגות פיננסית מסוכנת. (Dhaoui, 2015) יחד עם זאת, מצב רוח טוב מתורגם לאופטימיות בשוק המניות, מה שמגדיל את סובלנות הסיכון, (Kaustia & Rantapuska, 2016) וציפיות לתשואות גבוהות יותר, כמו גם נטייה גדולה יותר לקנות מאשר למכור מניות (Kaplanski, Levy, Veld, Veld- Merkoulova, 2015) על כן, אופטימיות כתכונה אינדיבידואלית, או גם תחושת אושר או סיפוק בחיים, נראות כתכונות שיש להן השפעה חיובית על התפקוד הכלכלי של האדם ויכולתו לקבל החלטות אופטימליות לקראת פרישה. אולם, התכונה הספציפית של אופטימיות פיננסית עשויה לעיתים להוביל גם להתנהגויות מסוכנות בעולם הפיננסים ולקבלת החלטות פזיזות בעת היציאה לגמלאות.

מוקד שליטה

התיאוריה של מוקד שליטה מתייחסת לתפיסה הסובייקטיבית לגבי הסיבות הבסיסיות לאירועי חיים. במהלך חייהם אנשים לומדים להאמין שזה הם או גורמים אחרים שאינם תלויים בהם שיש להם שליטה על תוצאות אירועים (Rotter, 1966). ההנחה היא שמוקד השליטה הוא מאפיין קבוע יחסית של האישיות. לאנשים עם מוקד שליטה פנימי יש תפיסה שהם אלו ששולטים בחייהם ובאירועי החיים החשובים. הם מאמינים שכל מה שקורה להם בחייהם נשען בעיקר על המאמצים שלהם. בניגוד אליהם אנשים עם מוקד שליטה חיצוני משוכנעים כי חייהם מנוהלים על ידי גורמים שאינם תלויים בהם.

נמצא כי מוקד השליטה הפנימי בא לידי ביטוי גם בשליטה טובה יותר על הכספים ובנטייה גדולה יותר לחסוך. (Cobb-Clark, Kassenboehmer, & Sinning, 2016; Cobb-Clark & Schurer, 2013) קרוב לוודאי שאם אנשים עם מוקד שליטה פנימי נתקלים בבעיות כלכליות, הם יפעלו לשינוי המצב. לעומתם, אנשים עם מוקד שליטה חיצוני המאמינים כי אין להם שליטה על מה שקורה בחייהם לא ינקטו בפעולה כלשהי לשינוי מצבם. (Maison, 2019) בעת קבלת החלטות לקראת פרישה, תפיסת מוקד השליטה עשויה להשפיע על האופן בו הפרט תופס את עתידו הכלכלי ואת גודל ההשפעה של החלטותיו.

אוריינות פיננסית

מעבר להשפעות קוגניטיביות ואישיותיות, חשוב לבחון גם את תפקידה של האוריינות הפיננסית על קבלת החלטות לקראת פרישה. אוריינות פיננסית הינה קריטית לתכנון הפרישה, במיוחד בעקבות המגוון הרחב יותר ויותר של מוצרים פיננסיים, תוכניות ושירותים בשנים האחרונות. במחקר שנערך בישראל, אשר התמקד באוריינות פיננסית בכל הנוגע לתכנון פיננסי לפנסיה ("אוריינות פרישה") סקרו ותיעדו שני היבטים של אוריינות פיננסית: ידע פיננסי והתנהגות בקבלת החלטות פיננסיות. ממצאי המחקר מצביעים על כך שפעילות החיפוש אחר מידע פיננסי ומעקב אחר הוצאות משק הבית מתואמות באופן חיובי עם אוריינות פרישה, גם לאחר בקרת משתנים דמוגרפיים והתנהגותיים שונים. באופן מפתיע, לא נמצא קשר מובהק בין אוריינות פרישה לבין ידע פיננסי או מיומנויות נומריות. אוריינות פרישה גוברת עם נטיית הפרט לבדוק בקפידה חשבונות ודוחות חשבון תקופתיים, בעוד שמומחיות פיננסית לא בהכרח מתורגמת לרמות גבוהות יותר של אוריינות זו. (Meir, Mugerman & Sade, 2016)

במחקר ישראלי נוסף, אשר מטרתו הייתה לבחון את הגורמים לאי ההתאמה בין ההכנסה העתידית הצפויה לצריכה ולחיסכון הנוכחי בקרב הציבורי הישראלי, נמצאו ממצאים מעניינים. המחקר הראה כי הידע של הנבדקים לגבי הפנסיה שלהם לוקה בחסר, עובדה הגורמת להערכה לא מהימנה של שיעור הפנסיה הצפוי להם. בהמשך לכך נמצא כי חסרי האוריינות הפיננסית לא שינו את רמת החיסכון שלהם כאשר נודע להם על שינויים בהכנסתם העתידית הצפויה, אך בעלי אוריינות פיננסית בינונית וגבוהה הגדילו את רמת החיסכון והקטינו את רמת הצריכה בהתאם כאשר הכנסתם העתידית הצפויה ירדה ולהפך. המסקנה העולה מהתוצאות היא שהאוריינות הפיננסית היא גורם משמעותי בהתנהלות כלכלית נכונה (Glass & Leiser, 2012).

ניתן היה לשער כי הידע החסר בכל הנוגע לפרישה יעודד את הפרט לפנות לייעוץ חיצוני, אך על פי מחקר שנערך בבריטניה. רק בעלי חסכונות גדולים נוטים לפנות לייעוץ מקצועי. הסיבות לאי גישה לייעוץ כוללות עלות, חוסר אמון וחוסר צורך נתפס. במקביל נמצא כי רוב האנשים אינם מסוגלים לדמיין כיצד יראה העתיד מבחינת הכנסה צפויה לפנסיה, אך אוריינות פיננסית שבבסיסה פשוט של מידע פנסיוני תורם להבנה טובה יותר של תוכניות הפרישה. בנוסף, וויזואליזציה של המידע זוכה להערכה רבה, במיוחד בקרב בעלי כישורים נומריים ואוריינות פיננסית נמוכים. (Money & Pensions Service, 2018)

סיוע בקבלת החלטות

שיקולים כלכליים

על מנת לייעץ לפרט בעת יציאתו לגמלאות, חשוב להבין מהם השיקולים הכלכליים העומדים בפניו. בשנים האחרונות אנו עדים לתופעה חדשה לפיה הורים מסייעים כלכלית לילדיהם הבוגרים אשר לרוב הם כבר בעלי משפחות בעצמם, ואינם מתגוררים בבית הוריהם. בסקר מקיף שביצעו מכוני המחקר [מדגם](#) ו-[iPanel](#) (צוריאל הררי, ק., 2013) בקרב מדגם מייצג של 800 הורים וילדיהם הבוגרים, נמצא כי שיעור עצום של

87% מההורים מדווחים כי הם מעניקים לילדיהם סיוע כספי קבוע, מדי חודש, ו/או מסייעים להם בהוצאות חד-פעמיות גדולות. בנוסף, על פי הסקר 66% מההורים מסייעים לילדיהם באופן קבוע, מדי חודש, בסכום ממוצע של 2,141 ש"ח, כמעט 26 אלף שקל בשנה. 76% מההורים עוזרים לילדיהם גם בהוצאות חד-פעמיות גדולות (קניית דירה, רכב או מכשירי חשמל, שיפוץ וכדומה). עזרה זו הסתכמה בסכום ממוצע של 63,492 ש"ח בשנה. סך הכל, אם כן, ההורים מעניקים לכל ילדיהם סיוע ממוצע בסכום של כ-90 אלף ש"ח בשנה.

מנתונים אלו אנו מבינים כי בעת קבלת החלטות לקראת פרישה, עזרה לילדים בוגרים עשויה להוות שיקול כלכלי מרכזי. בעשור השישי והשביעי לחייהם, ההורים נותנים לילדיהם נתח מהמשכורת שלהם, וגם משעבדים את עתידם, מזרימים לילדים חלק מכספי הפנסיה, החסכונות וקצבאות הביטוח הלאומי שלהם.

התערבויות

כפי שצוין קודם לכן, יכולתם של מבוגרים לעסוק בהחלטות כלכליות הדורשות יכולות קוגניטיביות עשויה להתערער על ידי שינויים הקשורים לגיל. עם זאת, הגיל המבוגר מביא גם לשינויים בידע וברגשות. אצל מבוגרים הניסיון הנצבר והידע הקשור בו מפחיתים את הצורך לאמץ את המחשבה בעת קבלת החלטות כלכליות מוכרות. בנוסף, ויסות רגשות טוב יותר של מבוגרים יכול לעזור להם להתרחק מהחלטות הכרוכות ב'עלויות שקועות' או בלתי ניתנות להשבה. התערבויות שמטרתן לסייע למבוגרים להגיע להחלטות הכלכליות אופטימליות צריכות לקחת בחשבון את השינויים האלה, להתבסס על חוזקותיהם תוך התייחסות לכל החולשות. התערבויות אפשריות יכולות לכלול כלים ועזרים לקבלת החלטות או שימוש בהינד (nudge) Bruine de Bruin בספר (2017) Economic Psychology מפרטת כיצד ניתן לתכנן התערבויות התומכות בתהליך קבלת ההחלטות בקרב מבוגרים, באופן פשוט ואפקטיבי.

ישנם כלים ועזרים קטנים אשר עשויים לסייע בעת קבלת החלטות. לדוגמא, מבוגרים יכולים לכתוב את המידע בעת קבלת החלטות צרכניות ובכך להפחית את הדרישות מזיכרון העבודה שלהם (Cole & Balasubramanian, 1993; Morrow, 2003). בעת הצגת מידע, התמקדות בנקודות העיקריות והסרת פרטים פחות רלוונטיים עשויים לשפר את ההבנה (Peters, Dieckmann, Dixon, Hibbard, & Mertz, 2007). מבוגרים עשויים לקבל החלטות טובות יותר כאשר מוצגת בפניהם מערכת בחירה קטנה יותר, אשר מבחינה קוגניטיבית היא פחות תובענית (Tanius, Wood, Hanoch, & Rice, 2009) מכיוון שמבוגרים מחפשים יותר ויותר מידע באינטרנט, מחשבוני פרישה מבוססי אינטרנט ומנועי חיפוש עשויים להיות שימושיים, כל עוד הטכנולוגיה קלה לשימוש (Morrow, 2003). תצוגה חזותית יכולה גם כן לסייע להציג מידע באופן קל יותר לעיבוד, עם ראיות ראשוניות המצביעות על תועלת גם בקרב מבוגרים (Galesic, Garcia-Retamero, & Gigerenzer, 2009). כדי להניע אנשים מבוגרים לקבל החלטות טובות יותר, חשוב להציג מידע שהם באמת מעוניינים בו וזקוקים לו, אשר משפר את תחושת המסוגלות העצמית שלהם ביישום התנהגויות מומלצות (Strough, Bruine de Bruin & Peters, 2015). יש להקפיד לתאר מידע רלוונטי

להחלטה במונחים בעלי משמעות רגשית ולהתבסס על ידע מבוסס ניסיון (Finucane, 2008). הוספת נרטיבים של חוויות אישיות של אנשים אחרים עשויה ליצור עניין בקרב אנשים בכל הגילאים (Bekker et al., 2013). למרות שהבדלי הגיל לא נחקרו בנושא זה באופן שיטתי, מבוגרים עשויים לחבב נרטיבים מכיוון שהם מעדיפים מידע שהוא ממוקד רגשות ולא מבוסס עובדות. (Williams & Drolet, 2015)

הספרות מתארת תמונה מורכבת של התייחסות אנשים מבוגרים ליעוץ. מצד אחד, גם אנשים מבוגרים מעריכים את עצמאותם בעת קבלת החלטות. (Dieckmann, Slovic, & Peters, 2009) מאידך נטען גם כי מבוגרים מעדיפים האצלת החלטות מורכבות לאחרים בכדי להפחית את העומס הקוגניטיבי שנוצר מהן. (Li et al., 2015). ייתכן כי הבחירה האם לקבל סיוע או לא בעת קבלת החלטות תלויה במידה בה מבוגרים חשים ירידה הקשורה לגיל במיומנויות הרלוונטיות לקבלת אותן החלטות (Bruine de Bruin, Parker & Fischhoff, 2012).

על כל פנים, מבוגרים נוטים יותר מצעירים לפנות ליועצים כלכליים, (Milner & Rosenstreich, 2013) שכן הם גם נאלצים לקבל החלטות כלכליות מורכבות יותר. (Hershey, Austin & Gutierrez, 2015) יחד עם זאת, אנשים עשויים לחוש בחרדה כאשר הם נאלצים לפנות ליועצים כלכליים (Gerrans & Hershey, 2017) ולכן התייעצויותיהם הכלכליות במקום זאת עשויות להיעשות על ידי בני משפחה, חברים, ועמיתים (Loibl & Hira, 2006).

התערבויות מסוג הינד (nudge) הן כאלה שמעצבות סביבת בחירה לקידום בחירות אשר יועילו לרוב מקבלי ההחלטות. אסטרטגיה אחת כוללת הגדרת 'ברירת המחדל' לאפשרות מומלצת. מכיוון שאנשים בכל הגילאים דוחים לעיתים קרובות קבלת החלטות, הגדרת ברירת המחדל לאופציה מיטיבה גורמת לסבירות גבוהה יותר שאנשים בסופו של דבר יבחרו בה (Johnson & Goldstein, 2003). דוגמה לכך נוגעת בשיפור חסכונות הפנסיה של העובדים על ידי הרשמה אוטומטית לעליה בהפרשות בעת העלאה בשכר (Thaler & Bernartzi, 2004). בנוסף, בעת פרישה, ניתן להשתמש בברירת מחדל על מנת לעודד קצבה משותפת, אשר מאריכה את כיסוי תשלומי הקצבה עד שהאדם השני נפטר. הרעיון העומד מאחורי קצבה משותפת הוא ששני היחידים בנישואים תלויים בהכנסות הפנסיה שמספקת הקצבה, וקצבה משותפת מוודאת כי כל אחד מהאנשים ימשיך לקבל את התשלומים כל עוד הם נדרשים. בארה"ב, לפני קיומה של ברירת המחדל של קצבה משותפת בשנת 1974, פחות ממחצית מהגברים הנישואים בחרו באפשרות זו. לאחר המעבר לברירת מחדל לקצבה משותפת, נמצא גידול בקרב גברים נשואים של מעל 25 נקודות האחוז (Beshears, Choi, Laibson & Madrian, 2009)

דוגמה להתערבות ממשלתית לקראת היציאה לגמלאות ניתן לראות ב Pension Wise שירות הכוונה לקראת הפנסיה בבריטניה. (Money & Pensions Service, 2020) השירות מספק מידע והכוונה חנם, לבני 50 ומעלה שטרם התחילו לקבל את קצבת הפנסיה שלהם. השירות מציע הדרכה בשלושה ערוצים: פגישות פנים אל פנים, פגישות טלפוניות והנחיה דיגיטלית בשירות עצמי המוצעת דרך האתר. במחקר

שנערך על התכנית נמצאו מספר מסקנות חשובות הן בנוגע ליכולות הכלכליות של המשתתפים והן בנוגע לתחושות המסוגלות שלהם. באופן כללי, מרבית מהלקוחות שקבעו פגישה (פיזית או טלפונית) (95% דיווחו כי הם מרגישים "מושכלים" לגבי אפשרויות הפנסיה שלהם, וכך גם 83% מהלקוחות בשירות עצמי. בקרב הלא-משתמשים (קבוצת הביקורת) נתון זה עמד על 57% בלבד. בנוסף, מרבית לקוחות הפגישות ולקוחות השירות העצמי (95%) דיווחו כי הם מרגישים 'בטוחים' ביכולתם להימנע מהונאות פנסיוניות, לעומת 83% מקבוצת הביקורת. מבחינת ידע, כל סוגי הלקוחות נטו יותר באופן משמעותי מאשר אלו שאינם משתמשים לדעת כי: (i) אינך צריך למשוך את הפנסיה שלך מיד עם פרישתך; (ii) רכישת קצבה אינה אופציונלית; (iii) תכניות פנסיה ניתנות להעברה בין חברות. בנוסף, כל המשתמשים הראו שיפור ביכולתם לחשב את הכנסתם הדרושה בפנסיה, קראו מידע נוסף על אפשרויות הפנסיה שלהם ודיברו עם חברות הפנסיה שלהם על האפשרויות השונות העומדות ברשותם.

סיכום

מהסקירה שהבאנו נראה כי קיים גוף ידע משמעותי שיכול להנחות את המדיניות של התכונות לפנסיה וכן למקד את נושאי המחקר בשאלונים. יחד עם זאת, יש מקרים בהם הספרות היא חד משמעית ואין צורך לתקף את מסקנותיה בתוך השאלון הספציפי שאותו אנחנו נריץ. העובדות שנסקרו הן בעלות משמעות לגבי המדיניות, כיצד להקל על הפורשים להגיע להחלטות כלכליות מתאימות להם ולמנוע מהם טעויות או אפילו לחץ נפשי מיותר.

אחת הדוגמאות החשובות היא נושא ריבוי האופציות. כפי שישתקף בניתוח התקנון בהמשך, הרשויות מניחות שאנשים לוגיים מספיק כדי לחשב תוחלות של יעילות בשביל עצמם, והשוואות תוחלות בין אופציות מרובות. הספרות מראה שיש ירידה קוגניטיבית עם הגיל, וכן כי אופציות מרובות מהוות עומס קוגניטיבי ורגשי ולכן צריך להציע פחות אופציות.

רשימה ביבליוגרפית

צוראל הררי, ק. (2013) ערוץ החמצן הסודי של מעמד הביניים: יש לנו חשבון עם ההורים.

כלכליסט. נדלה

מתוך <https://www.calcalist.co.il/local/articles/0,7340,L-3606096,00.html>

Angelini, V., & Cavapozzi, D. (2017). Dispositional optimism and stock investments. *Journal of economic psychology*, 59, 113-128.

Bekker, H. L., Winterbottom, A. E., Butow, P., Dillard, A. J., Feldman-Stewart, D., Fowler, F. J., & Volk, R. J. (2013). Do personal stories make patient decision aids more effective? A critical review of theory and evidence. *BMC medical informatics and decision making*, 13(S2), S9.

- Besedeš, T., Deck, C., Sarangi, S., & Shor, M. (2012). Age effects and heuristics in decision making. *Review of Economics and Statistics*, 94(2), 580-595.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2009). The importance of default options for retirement saving outcomes: Evidence from the United States. In *Social security policy in a changing environment* (pp. 167-195). University of Chicago Press.
- Brandstätter, H. (1996). Saving, income, and emotional climate of households related to personality structure. *VSB-CentER Savings Project, Progress Report*, 38.
- Brougham, R. R., Jacobs-Lawson, J. M., Hershey, D. A., & Trujillo, K. M. (2011). Who pays your debt? An important question for understanding compulsive buying among American college students. *International Journal of Consumer Studies*, 35(1), 79-85.
- Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2007). Individual differences in adult decision-making competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 938-956.
- Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2012). Explaining adult age differences in decision-making competence. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(4), 352-360.
- Cobb-Clark, D. A., Kassenboehmer, S. C., & Sinning, M. G. (2016). Locus of control and savings. *Journal of Banking & Finance*, 73, 113-130.
- Cobb-Clark, D. A., & Schurer, S. (2013). Two economists' musings on the stability of locus of control. *The Economic Journal*, 123(570), F358-F400.
- Cole, C. A., & Balasubramanian, S. K. (1993). Age differences in consumers' search for information: Public policy implications. *Journal of Consumer Research*, 20(1), 157-169.
- Costa, P., & McCrae, R. (1992a). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-P). Interpretive report*. Lutz, FL: Psychological Assessment Resources.
- Dhaoui, A. (2015). What does matter in economy today: When human psychology drives financial markets. *Arab Economic and Business Journal*, 10(1), 39-47.
- Dieckmann, N. F., Slovic, P., & Peters, E. M. (2009). The use of narrative evidence and explicit likelihood by decisionmakers varying in numeracy. *Risk Analysis: An International Journal*, 29(10), 1473-1488.

- Dittmar, H. (2005). Compulsive buying—a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. *British journal of psychology*, 96(4), 467-491.
- Donnelly, G., Iyer, R., & Howell, R. T. (2012). The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of Economic Psychology*, 33(6), 1129–1142.
- Finke, M. S., Howe, J. S., & Huston, S. J. (2017). Old age and the decline in financial literacy. *Management Science*, 63(1), 213-230.
- Finucane, M. L. (2008). Emotion, affect, and risk communication with older adults: challenges and opportunities. *Journal of risk research*, 11(8), 983-997.
- Finucane, M. L., Mertz, C. K., Slovic, P., & Schmidt, E. S. (2005). Task complexity and older adults' decision-making competence. *Psychology and aging*, 20(1), 71.
- Finucane, M. L., Slovic, P., Hibbard, J. H., Peters, E., Mertz, C. K., & MacGregor, D. G. (2002). Aging and decision-making competence: An analysis of comprehension and consistency skills in older versus younger adults considering health-plan options. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(2), 141-164.
- Galesic, M., Garcia-Retamero, R., & Gigerenzer, G. (2009). Using icon arrays to communicate medical risks: overcoming low numeracy. *Health Psychology*, 28(2), 210.
- Gerrans, P., & Hershey, D. A. (2017). Financial adviser anxiety, financial literacy, and financial advice seeking. *Journal of Consumer Affairs*, 51(1), 54-90.
- Glass, O., Leiser, D. (2012) *The effect of changes in expected future income on private consumption*. MA thesis, Dept of Psychology, Ben Gurion University, Beer Sheva, Israel
- Hershey, D. A., Austin, J. T., & Gutierrez, H. C. (2015). Financial decision making across the adult life span: Dynamic cognitive capacities and real-world competence. In *Aging and decision making* (pp. 329-349). Academic Press.
- Horn, J. L., & Cattell, R. B. (1967). Age differences in fluid and crystallized intelligence. *Acta psychologica*, 26, 107-129.
- Johnson, M. M. (1990). Age differences in decision making: A process methodology for examining strategic information processing. *Journal of Gerontology*, 45(2), P75-P78.

- Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). Do defaults save lives?.
- Kaplanski, G., Levy, H., Veld, C., & Veld-Merkoulova, Y. (2015). Do happy people make optimistic investors?. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 145-168.
- Kaustia, M., & Rantapuska, E. (2016). Does mood affect trading behavior?. *Journal of Financial Markets*, 29, 1-26.
- Kim, S., Goldstein, D., Hasher, L., & Zacks, R. T. (2005). Framing effects in younger and older adults. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 60(4), P215-P218.
- Labouvie-Vief, G., DeVoe, M., & Bulka, D. (1989). Speaking about feelings: Conceptions of emotion across the life span. *Psychology and aging*, 4(4), 425.
- Li, Y., Baldassi, M., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2013). Complementary cognitive capabilities, economic decision making, and aging. *Psychology and aging*, 28(3), 595.
- Li, Y., Gao, J., Enkavi, A. Z., Zaval, L., Weber, E. U., & Johnson, E. J. (2015). Sound credit scores and financial decisions despite cognitive aging. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(1), 65-69.
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2006). A workplace and gender-related perspective on financial planning information sources and knowledge outcomes. *Financial Services Review*, 15(1), 21.
- Maison, D. (2019). *The Psychology of Financial Consumer Behavior*. Springer Nature.
- Mather, M., & Carstensen, L. L. (2003). Aging and attentional biases for emotional faces. *Psychological science*, 14(5), 409-415.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1989). The structure of interpersonal traits: Wiggins's circumplex and the five-factor model. *Journal of personality and social psychology*, 56(4), 586.
- Meir, A., Mugerman, Y., & Sade, O. (2016). Financial literacy and retirement planning: Evidence from Israel. *Israel Economic Review*, 14(1).
- Milner, T., & Rosenstreich, D. (2013). Insights into mature consumers of financial services. *Journal of Consumer Marketing*.
- Money & Pensions Service (2018). Financial capability and retirement. Retrieved from <https://www.fincap.org.uk/en/reviews/financial-capability-and-retirement#the-study>

- Money & Pensions Service (2020). Pension Wise evaluation 2018/19: experiences and outcomes. Retrieved from <https://www.fincap.org.uk/en/evaluations/pension-wise> evaluation-2018-19--experiences-and-outcomes
- Morrow, D. G. (2003). Technology as environmental support for older adults' daily lives. I: N. Charness, & K. W. Schaie (Eds.), *The impact of technology on successful aging* (pp. 290–305). New York: Springer
- Neupert, S. D., Almeida, D. M., & Charles, S. T. (2007). Age differences in reactivity to daily stressors: The role of personal control. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 62(4), P216-P225.
- Peters, E., & de Bruin, W. B. (2012). Aging and decision skills.
- Peters, E., Dieckmann, N., Dixon, A., Hibbard, J. H., & Mertz, C. K. (2007). Less is more in presenting quality information to consumers. *Medical Care Research and Review*, 64(2), 169-190.
- Ranyard, R. (Ed.). (2017). *Economic Psychology*. John Wiley & Sons.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Salthouse, T. A. (2004). What and when of cognitive aging. *Current directions in psychological science*, 13(4), 140-144.
- Strough, J., Bruin, W. B. D., & Peters, E. (2015). New perspectives for motivating better decisions in older adults. *Frontiers in Psychology*, 6, 783.
- Strough, J., Mehta, C. M., McFall, J. P., & Schuller, K. L. (2008). Are older adults less subject to the sunk-cost fallacy than younger adults?. *Psychological Science*, 19(7), 650-652.
- Strough, J., Parker, A. M., & de Bruin, W. B. (2015). Understanding life-span developmental changes in decision-making competence. In *Aging and decision making* (pp. 235-257). Academic Press.
- Tanius, B. E., Wood, S., Hanoch, Y., & Rice, T. (2009). Aging and choice: applications to Medicare Part D.
- Tentori, K., Osherson, D., Hasher, L., & May, C. (2001). Wisdom and aging: Irrational preferences in college students but not older adults. *Cognition*, 81(3), B87-B96.

- Thaler, R. H. (1999). The end of behavioral finance. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 12-17.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92, 423–446.
- Williams, P., & Drolet, A. (2005). Age-related differences in responses to emotional advertisements. *Journal of consumer research*, 32(3), 343-354.
- Zaval, L., Li, Y., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2015). Complementary contributions of fluid and crystallized intelligence to decision making across the life span. In *Aging and decision making* (pp. 149-168). Academic Press.