



המרכז לפנסיה,
ביטוח ואוריינות פיננסית

גורמים המשפיעים על קבלת החלטות לקראת פרישה - סקירת ספרות

מיכל לוי

פרופ' דויד לייזר

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

אנשים בכל הגילאים עומדים בפני החלטות כלכליות חשובות, שמורכבות 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, Strough, Mehta, McFall, & Schuller, 2008). רלוונטיות בעת קבלת 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.

לעיתים 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 ההתנהגות פיננסית, 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 התנהגות פיננסית בהשוואה למשתנים הפיננסיים (הכנסה) הקלאסיים והסוציו-דמוגרפיים שלקחים בחשבון. יתר על כן, באיזו מידה לתכונות לא ספציפיות (למשל אישיות) יש השפעה ישירה על התנהגות פיננסית 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, אקסטרוברטיות, 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 ממושמים ואחראיים יותר, דבר שבא לידי ביטוי בהתנהגות 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 מאפייני אינדיבידואלי כללי (אופטימיות) לבין מאפייני ספציפי (בתחום הכספים). אופטימיות פיננסית נחקרה בעיקר בהקשר של התנהגות פיננסית 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 אופטימיות לקראת פרישה. אולם, התכונה הספציפית של אופטימיות פיננסית עשויה לעיתים להוביל גם להתנהגות מסוכנות בעולם הפיננסיים 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 & Schurer, 2013; Clark, Kassenboehmer, & Sinning, 2016). 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, Mugeran & Sade, 2016)

במחקר ישראלי נוסף, אשר מטרתו הייתה לבחון את הגורמים לאי ההתאמה בין ההכנסה העתידית הצפויה לצריכה ולחיסכון הנוכחי בקרב הציבור 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 כוונה. (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 [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, ואו 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.

מתונים 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.

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 ביעלויות 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 Bruine de Bruin (nudge). בספר Psychology (2017) Economic מפרטת כיצד ניתן לתכנן התערבויות התומכות בתהליך קבלת ההחלטות בקרב מבוגרים, באופן פשוט ואפקטיבי.

ישנם כלים ועזרים קטנים אשר עשויים לסייע בעת קבלת החלטות. לדוגמה, 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). בהתאם, 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 חסכוניות 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 כיסויי 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 חנים, לבני 50 ומעלה שטרים 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 (פזיזת 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 ברושותם.

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 נרץ. 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

צוריאל 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*, *1*(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., Hanoach, 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.