

האוניברסיטה העברית בירושלים

הטיות של מומחים בתהליכי קבלת החלטות

האם מושפעים כלכלני האוצר מהטיות בהחלטה

על החסכון הפנסיוני שלהם

עבודת גמר לתואר מוסמך במדיניות ציבורית

מנחים: ד"ר מומי דהן וד"ר תהילה קוגוט

מוגשת על ידי:

משה שלם

מס' ת.ז: 037227501

מועד הגשה: 4 באוגוסט 2008

תוכן עניינים

4	1. מבוא
7	2. יוריסטיקות בקבלת החלטות
10	3. מתודולוגיה ונתונים
13	4. ממצאי המחקר
13	4.1. אוכלוסיית המחקר
13	4.2. מסלולי הפנסיה
14	4.3. פרמטרים בקבלת החלטה
22	4.4. ההטיות היוריסטיות המשפיעות על קבלת ההחלטה
31	5. סיכום ומסקנות
33	6. רשימת מקורות
36	7. נספח א' - השאלון
43	8. נספח ב' - תרשימים נוספים

תקציר

עבודה זו בוחנת האם כלכלנים במשרד האוצר, הנחשבים למומחים בקבלת החלטות כלכליות, מקבלים החלטה מושכלת בנוגע לחסכון הפנסיוני האישי שלהם, ובאיזו מידה כלכלנים אלה מושפעים מהטיות בתהליך קבלת ההחלטות האישי שלהם באופן הגורם להם לחרוג מן המודל הרציונאלי לקבלת החלטות. לצורך כך, נבדקו באמצעות שאלונים סגורים 136 כלכלנים, מהם 38 עובדי אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, הנחשבים כמומחים ספציפיים ו-96 כלכלנים אשר עובדים באגפים אחרים ונחשבים כמומחים כלליים בתחום הפנסיוני. מן העבודה עולה כי המומחים שנבדקו (כלל כלכלני האוצר) חרגו מן הפרמטרים המרכזיים בתהליך קבלת החלטות רציונאלי ואף היו מושפעים מהטיות בתהליך קבלת ההחלטות הפנסיוני שלהם. אולם, ניכר כי מומחיות ספציפית כפי שמופיעה אצל כלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, מובילה להחלטה מושכלת יותר המאופיינת בחריגה קטנה יותר מהמודל הרציונאלי ובעוצמת הטיות פחותה יותר מאשר אצל שאר הכלכלנים.

1. מבוא

עבודה זו תעסוק באופן בו מקבלי ההחלטות, כלכלנים במשרד האוצר, מקבלים החלטות בנוגע לחסכון הפנסיוני האישי שלהם ובאיזו מידה החלטות מומחים אלו חורגות מן המודל הרציונאלי. בחינה זו חשובה במיוחד בשל תפקידם המרכזי של מומחים אלו בעיצוב וביישום הרפורמות בתחומים כלכליים שונים לרבות בתחום הפנסיוני. המומחיות של כלכלני משרד האוצר מקורה ברקע אקדמי רלבנטי ובניסיון המקצועי הרב שאלו צוברים אפילו בפרק זמן קצר יחסית. ככל שהם מתקדמים במעלה הדרגות ואחראים על יותר תחומים, כך צפויה להתפתח ראייה אינטגרטיבית יותר, וכך משתכללת יכולת קבלת ההחלטות ויכולת הניהול שלהם.

יש הסכמה רחבה כי בתנאים מסוימים פרטים אינם נוהגים בדיוק כפי שהמודל הרציונאלי היה מנבא. עבודותיהם של כהנמן וטברסקי החל מ-1973 (Kahaneman & Tversky, 1974, 1979) מצביעות על הטיות בחשיבה האנושית ועל כללי אצבע, או יוריסטיקות, בהם משתמשים בני אדם בבואם לקבל החלטות. החוקרים טענו כי הפסיכולוגיה האנושית מונעת מאנשים להיות רציונאליים במובן הנדרש ע"י תיאוריות כלכליות וכי אנשים מושפעים מהאופן בו מוצג בפניהם מידע, מכמות המידע ומזמינות אירועים דומים בזיכרון. בנוסף, אנשים רגישים יותר לשינויים במצב הקיים מאשר מהמצב עצמו וכן הם רגישים יותר לשינויים לרעה מאשר לשינויים לטובה. כל ההטיות הללו ואחרות, תורמות לחוסר עקביות בניגוד לצפוי על פי מודלים נורמטיביים.

בתחום הפנסיה ישנן עדויות אמפיריות שפרטים אכן אינם נוהגים תמיד באופן רציונאלי. כך למשל נמצא קשר שלילי חזק בין מספר התוכניות הפנסיוניות לבין שיעור ההשתתפות בתוכניות אלו, (Iyengar, Shenna, Huberman, & Jiang, 2004). החוקרים הראו כי במקרים בהם הוצגו בפני עובדים בסביבות 10 אפשרויות, היו יותר אנשים שרכשו תוכנית פנסיונית מאשר במקומות בהם הוצג מספר גדול יותר של אפשרויות. תופעת הקושי בבחירה בין חלופות רבות מדי מתגברת ככל שההבדלים בין החלופות קטנים יותר וכן ככל שהחלופות נתפסות ע"י מקבל ההחלטה כיותר דומות אלו לאלו. ממצא זה מצביע על המורכבות שבקבלת ההחלטה ועל הקושי בבחירה אשר גורם בסופו של דבר, אצל חלק מן האנשים להימנעות מחיסכון פנסיוני.

Bernheim, Skinner & Weinberg (1997), בוחנים את התקפות האמפירית של הגורמים המסבירים את השונות הרבה בחסכון הפנסיוני באמצעות בחינת סקר משקי הבית האמריקאי לשנים 1978-1990 (PSID) וסקר הוצאות הצרכנים (CEX) ומראים כי החלטה על החיסכון הפנסיוני מושפעת בדרך כלל מגורמים לא רציונאליים, פסיכולוגיים והטיות יוריסטיות, דבר הגורם לחוסר עקביות בתהליך קבלת ההחלטות ולפגיעה ברווחתם של הפרטים.

האם גם מומחים נתונים להטיות כאשר הם מקבלים החלטה בתחום מומחיותם אבל זו נוגעת להם אישית? חקר קבלת ההחלטות בקרב מומחים התפתח רבות בשני העשורים האחרונים, ובבסיסו עומדת השאלה המרכזית באיזו מידה חורגים המומחים מתהליך קבלת החלטות רציונאלי ביחס לעצמם או ביחס להדיוטות, ואם אין הם מקבלים החלטות באופן רציונאלי, מהן ההטיות שהם מושפעים מהן וכיצד הטיות אלה משפיעות על תהליכי קבלת החלטות.

היוריסטיקות או הטיות קוגניטיביות הן מעין כללי אצבע או קיצורי דרך בהן אנו משתמשים בבואנו לקבל החלטות. המחקר האקדמי בתחום זה מראה כי אנשים מסתמכים על מספר מוגבל של עקרונות יוריסטיים, המצמצמים את המשימות הסבוכות של הערכת הסתברות וניבוי ערכים לכלל פעולות שיפוט פשוטות יותר. בדרך כלל היוריסטיקות הללו שימושיות למדי אבל לפעמים הן מובילות להטיות חמורות ושיטתיות.

הספרות בקבלת החלטות בשני העשורים האחרונים דנה בשאלה באיזו מידה הטיות יוריסטיקות הן נטייה בסיסית המושרשת אצל כל אדם. כך למשל, Zajac & Bazerman (1991), מצאו כי הטיות יוריסטיות מופיעות במגוון מצבים אצל מומחים והדיוטות כאחד. החוקרים עשו זאת באמצעות שילוב בין התחום הפרקטי של קבלת החלטות בתנאי תחרות לבין התחום התיאורטי של חקר קבלת החלטות. השילוב התבצע על ידי בחינה של החלטות בפועל הנוגעות להתרחבות עסקית ולכניסה לתחום עסקי חדש באמצעות התשתית המושגית של תחום קבלת ההחלטות. בחינה זו העלתה, בין היתר, כי מקבלי החלטות לא שוקלים בצורה מושכלת את ההחלטות העסקיות של מתחריהם דבר המסביר תופעות עסקיות שונות כגון ייצור תעשייתי שלא לצורך, כישלונות של עסקים חדשים ותשלום פרמיות רכישה גבוהות מדי בעת רכישת חברות עסקיות.

הטיות בנושא החסכון נבדקו אצל Ransom & Card (2007) תוך התמקדות בהטיית המסגור. החוקרים מצביעים על החשיבות של "אפקט המסגור" בהחלטות לגבי החיסכון הפנסיוני של מרצים במכללות בארה"ב. אפקט זה בא לידי ביטוי בדרך בה תופסים המרצים את חלקם בהפרשה הפנסיונית לעומת מעבידיהם ומשפיע על האטרקטיביות שרואים מרצים אלה בתהליך הבחירה. לטענת החוקרים החלטות בנוגע לחסכון הפנסיוני אכן מושפעות מגורמים ניאוו-קלאסיים כגון "אפקט המסגור" ואלו עוזרים להסביר את השונות הנראית בהתנהגות ובהחלטות בנוגע לחסכון לטווח ארוך אפילו בקרב עובדים בעלי השכלה גבוהה כגון מרצים. הממצא הוא מפתיע כיוון שעובדים אלו שנחשבים משכילים ביותר ובעלי משרה יציבה, מושפעים מתופעת המסגור, דבר המוביל לשונות גבוהה בחסכוניות לטווח ארוך שלהם. לממצאים אלו חשיבות רבה היות וההשלכות שיש לאפקט המסגור על בחירה אופטימאלית של אופן החיסכון הפנסיוני, ניכרות באופן בו מושפעים הפרטים מהדרך בה מוצגים הדברים.

לעומת זאת, יש ממצאים מהם עולה כי מומחים הינם מנוסים יותר ולכן מושפעים פחות מגורמים חיצוניים, מהקשרים ספציפיים או ממניפולציות שונות (Alba & Hutchinson, 1987). החוקרים הוכיחו טענה זו באמצעות בחינה אמפירית (המבוססת על מספר תיאוריות פסיכולוגיות) של 5 אספקטים שונים בתחום מומחיות הצרכן והשפעתה על אופן קבלת ההחלטות שלו. לטענתם, תהליך קבלת ההחלטות "הצרכני" הולך ומשתכלל ככל שהצרכן מתמחה יותר בדרכי בחינת המוצר.

ההתמחות מקורה בשיפור מספר אלמנטים בסיסים כגון חזרה על פעולות, חלוקה למבנים פשוטים, ניתוח אינפורמציה בסיסית והיכולת לזכור מידע בסיסי אודות המוצר.

Guthrie & Rachlinski (2004), מוצאים שלמומחים לעומת הדיוטות יש יכולות קוגניטיביות המאפשרות להם לעבד אינפורמציה בצורה פחות מוטית. לטענתם מומחים לא רוכשים מידע טוב יותר מהדיוטות, אלא שהם מפתחים דרכים מדויקות וטובות יותר להערכה ולשימוש במידע רלוונטי. החוקרים הגיעו למסקנה זו ע"י ביצוע מחקר על 189 עובדים בתחום הביטוח באמצעות שאלונים הבוחנים שלוש יוריסטיקות מרכזיות: אפקט המסגור, יציגות ואפקט העוגן.

March & Shapira (1987), מתארים שלוש יוריסטיקות נפוצות בקרב מנהלים בכירים בתהליכי קבלת החלטות בתחומים מקצועיים הכרוכים בתנאי אי ודאות תחת סיכון. הראשונה הינה שמומחים אינם רגישים לתוצאות הסתברותיות. השנייה, הם נוטים להתמקד במספר מצומצם של אפשרויות ומטרתם לביצוע והשלישית, מומחים בטוחים יתר על המידה בעצמם וסבורים שתוצאות ההחלטות שלהם נתונות לשליטתם.

עבודה זו מתמקדת בהחלטות של מומחים ממשדד האוצר ובאופן בו הם מקבלים החלטה בנושא פנסיוני. בהתאם לכך יבדקו מספר הטיות שעשויות להיות משמעותיות להחלטה פנסיונית וכיצד הן באות לידי ביטוי אצל מומחים אלו.

המשך העבודה בנוי באופן הבא: בפרק 2 מתוארות היוריסטיקות המרכזיות בקבלת החלטות שעשויות להיות בולטות בתחום הפנסיוני. בפרק 3 מוצגות תשתית הנתונים והמתודולוגיה עליהן נבנתה עבודה זו. בפרק 4 מוצגים הפרמטרים וההטיות המופיעים בתהליך קבלת ההחלטות, הרציונל העומד מאחוריהם, השערות המחקר הכרוכות בהם והממצאים העולים מהם, ובפרק 5 נידונות המסקנות המרכזיות העולות מן העבודה.

2. יוריסטיקות בקבלת החלטות

היוריסטיקות שנבחרו לעבודה זו הן כאלו שעשויות להיות בולטות במיוחד בתחום של פנסייה: השפעת התפיסה הסובייקטיבית של רווח והפסד, בטחון היתר (Overconfidence), התמקדות באפשרויות מוגבלות, הערכת חלופה בודדת, אפקט העדר ותפיסה סובייקטיבית של משימת הבחירה והחלופות כרצויות מול לא רצויות, כפי שיפורט להלן:

השפעת התפיסה הסובייקטיבית של רווח והפסד

הטייה זו נבדקה ע"י כהנמן וטברסקי במאמרם משנת 1979. השניים הציעו את תורת הערך (Prospect Theory) כחלופה דסקריפטיבית לתורת התועלת, המראה, בין היתר, כי התפיסה הסובייקטיבית של רווח והפסד אינה על פי מודל נורמטיבי-רציונאלי וכי האדם חווה הפסד של סכום מסוים ככואב יותר מתפישתו את ההנאה ברווח של אותו סכום עצמו. תופעה זו קריטית לנושא הפנסייה. האדם עשוי לחוות את ההפסד בכסף שהוא מפריש מדי חודש עבור החיסכון הפנסיוני כגדול מכפי שהוא באמת ולעומת זאת את הרווח העתידי כקטן ביחס לממדיו האמיתיים. בהתאם לכך, וכפי שנמצא אצל Ransom & Card (2007), תפיסת הסכומים המופרשים לפנסייה מחשבון המעסיק או המועסק, משפיעה על החלטות בנוגע לחסכון הפנסיוני.

בטחון היתר (Overconfidence)

Allen & Evans (2005), טוענים כי תופעת בטחון היתר הינה תופעה פסיכולוגית אשר הולכת ונהיית רלוונטית בתהליך קבלת החלטות הפיננסי-כלכלי. בהתאם לכך אנשים בעלי בטחון יתר נתפסים ככאלו, כאשר הם מאמינים שיכולותיהם טובות יותר מכפי שהן באמת וכן כאשר הם מניחים שיש להם יותר מידע או ידע מאשר יש להם באמת. החוקרים בחנו את התופעה בצורה אמפירית באמצעות סקירת פעולותיהם הפיננסיות של סוחרים (traders) במניות ומצאו כי לפחות 40% מהצעות המחיר שהציעו הסוחרים היו מאופיינות בביטחון יתר שלהם. Shiller (2001), בוחן גם הוא את השפעת בטחון היתר בקרב מומחים בשוק ההון ומזהה תופעה זו כמשמעותית ביותר אצל מנהלי השקעות. לטענתו החלטות בנוגע להיבטים פיננסיים לטווח ארוך דורשות ידע רב ויכולת גבוהה, דבר המקשה להגיע להחלטה נכונה, ובעקבות כך מומחים נוטים לסמוך על שיקול הדעת של מומחים אחרים לצורך קבלת החלטה.

התמקדות באפשרויות מוגבלות

קבלת החלטה על חסכון פנסיוני טומנת בחובה בחירה בין אלטרנטיבות רבות. אי לכך, ישנה חשיבות רבה לבחינתן באופן מושכל, הווה אומר, לקיחה בחשבון של כמה שיותר מסלולים, השוואה ביניהם, ביצוע סלקציה אנליטית המשקללת הסתברויות עתידיות ולבסוף בחירה במסלול האופטימאלי עבור הפרט. מחקרים מראים שמנהלים חושפים עצמם רק למספר מוגבל של אלטרנטיבות בעיקר אלו הניתנות לביצוע או להשגה (March & Shapira, 1987). בנוסף, בהתאם למודל הרציונאליות

המוגבלת של Simon (1955), לרוב האינפורמציה במצבים אלו היא מורכבת ולא מושלמת, דבר המגביר אף יותר את נטייתם של מקבלי ההחלטות להתמקד במספר מצומצם של אלטרנטיבות.

הערכת חלופה בודדת (הערכה נפרדת)

הספרות בקבלת החלטות מתייחסת לשאלה מהו מספר החלופות שצריך לבחון על מנת לקבל החלטה מושכלת. ברור שמספר החלופות משתנה מתחום לתחום ומבעיית החלטה אחת לאחרת אולם אין מחלוקת על כך שבתחום הפנסיוני ישנה חשיבות מרובה לבחינה של כמה חלופות על פני חלופה בודדת. בהקשר לכך, חוזרת על עצמה הטייה נפוצה הנקראת הערכת חלופה בודדת או הערכה נפרדת. בשונה ממצב של "הערכה משותפת" של חלופות בו בד"כ כל החלטה נתפסת כבחירה בין האלטרנטיבות המוצגות, הערכה נפרדת מעוררת הטיית קשות היות והיא מובילה להתמקדות במאפיינים מסוימים של החלופה הבולטים כאשר היא עומדת בפני עצמה, אולם גורמת התעלמות ממאפיינים אחרים שלעיתים חשובים יותר אשר בולטים רק במימד השוואתי (Hsee, 1998).

אפקט העדר

בתהליכי קבלת החלטות מורכבים ישנו מגוון רב של גורמים המשפיעים על אופן קבלת ההחלטה. גורם מרכזי לעניין זה הינו המשקל שניתן ע"י מקבל ההחלטה להחלטות שנתקבלו ע"י אחרים. התופעה הבוחנת מימד זה מכונה בספרות "אפקט העדר". לפי (Alevy, Haigh & List, 2006), הליכה אחרי העדר מתבצעת כאשר פרטים בוחרים בפעולות זהות למרות שיש להם דעות שונות המבוססות על אינפורמציה שונה. החוקרים טוענים כי בסביבה כלכלית ופיננסית שבה למקבלי החלטות יש מידע לא מושלם על מצב העניינים המצוי, ניתן לתפוס כרציונאלי את תופעת ההליכה אחרי העדר רק כאשר האינפורמציה של שאר הפרטים ידועה למקבל ההחלטה. אולם, בשל העובדה שהאינפורמציה של שאר הפרטים בד"כ לא חשופה לכולם, תהליך קבלת ההחלטות אינו רציונאלי. בהתייחס לקבלת ההחלטות בקרב מומחים בשוק ההון לעומת סטודנטים בתחום גילו החוקרים, כי המומחים מקבלים החלטות בצורה יותר מושכלת ובעלת פחות הטיית יוריסטיות מאשר הסטודנטים.

בחירת חלופות רצויות מול לא רצויות

השאלה האם בחירה נעשית מתוך חלופות רצויות שנחשבות לאטרקטיביות לבין בחירה בין חלופות שאינן רצויות ולכן נחשבות ללא אטרקטיביות, נמצאה בעלת חשיבות מכריעה. לפי Botti & Iyengar (2004), אנשים מעוניינים לבחור בין חלופות אטרקטיביות והם מגלים שביעות רצון רבה יותר כאשר הם הבוחרים. לעומת זאת, כאשר אנשים תופסים את הבחירה בין חלופות שכולן אינן רצויות הם אינם מעוניינים להיות הבוחרים ומעדיפים שמישהו יקבל עבורם את ההחלטה. גם במקרים בהם מקבלי ההחלטה מעוניינים לבחור בין חלופות שנתפסות כלא אטרקטיביות (בבחינת בחירת הרע במיעוט), הם פחות שבעי רצון מן ההחלטה וגם מן התוצאות שבאו בעקבותיה, בהשוואה לאנשים שנבחרת עבורם חלופה אחת מקרית מתוך החלופות הנתפסות כלא רצויות. לממצאים אלו חשיבות רבה בכל הנוגע לקבלת החלטה על חסכון פנסיוני, משום שככל שהאדם תופס את ההחלטה לגבי הפנסיה כרצויה, חשובה ומשמעותית, כך ירצה להשתתף יותר בבחירה, יטה יותר להשקיע בה ויהיה

שבע רצון מבחירתו. לעומת זאת, אם האדם תופס את אותה החלטה כבחירה לא רצויה, בין חלופות שאינן אטרקטיביות, כך יטה להיעזר באחרים, לבחור בברירת המחדל ובסופו של דבר יהיה פחות שבע רצון מן ההחלטה.

מחקר זה עושה צעד חשוב ונוסף בתחום קבלת ההחלטות ובדק נושא שטרם נבחן בישראל- כיצד ההטיות שהצגתי באות לביטוי בתחום הפנסיוני באופן כללי ואצל כלכלנים במשרד האוצר באופן ספציפי. ההוכחה האמפירית כי מקבלי ההחלטות אינם מקבלים במישור האישי החלטות רציונאליות בנוגע לחסכון פנסיוני, עשויה להצביע על כך שישנו פער בין הרפורמות השונות המעוצבות והמיושמות ע"י כלכלני האוצר בתחום הפנסיוני לבין ההחלטות המתקבלות על ידם במישור האישי. בנוסף, ניתן להניח כי אם מקבלי ההחלטות אינם מקבלים החלטה מושכלת, למרות שיש בידם את האמצעים לעשות זאת, קל וחומר כי שאר הפרטים, אשר אינם שולטים בתחום מורכב זה, יתקשו לקבל החלטה מושכלת.

ביסוסה של השערת המחקר היא פריצת דרך חשובה ויש בידיה לגרום להשלכות מדיניות משמעותיות בדמות הצבת "מראה" בפני מקבלי ההחלטות, אשר עשויה להוביל בסופו של דבר לשינוי באיכות קבלת ההחלטות הן ברמה האישית והן ברמה הציבורית.

3. מתודולוגיה ונתונים

המחקר בודק כיצד מקבלי ההחלטות מקבלים החלטות במישור האישי בנוגע לחסכון פנסיוני. לצורך עבודה זו בחרתי את כלכלני האוצר כאוכלוסיית המחקר. אוכלוסיה זו הינה ייחודית ובעלת מאפיינים דומים (רובם בוגרי כלכלה או ראיית חשבון מצטיינים ובעלי תואר שני) הנחשבת לאוכלוסיה משכילה ובעלת יכולת גבוהה לקבלת החלטות ולביצוע ניתוחים אנליטיים מורכבים¹. אין מחלוקת על כך כי מקבלי ההחלטות במשרד האוצר נחשבים למומחים בתחומם. המומחיות כאמור מתבטאת ברקע אקדמי רלבנטי, במקצועיות ובראייה מעמיקה של התחום בו הם עוסקים. מהיכרותי עם אוכלוסיה זו עולה כי היא נדרשת לקבל החלטות בתנאים מורכבים ביותר, לעיתים תוך עמידה בלחצים ציבוריים ופוליטיים כבדים ביותר, דבר המצריך ממנה יכולת ניהול ברמה גבוהה ביותר ויכולת קבלת החלטות מושכלת ככל הניתן. לאור זאת, נשאלת השאלה באיזו מידה נתונים מומחים אלו להטיות שיטתיות בהחלטותיהם בתחום מומחיותם.

השערת המחקר הינה כי על אף מומחיותם, החלטותיהם של כלכלני האוצר בתחום הפנסיוני מושפעות מהטיות ובמקרים רבים סוטות ממודל כלכלי רציונאלי.

לצורך בחינת שאלות אלו בחרתי לבצע מחקר כמותי ולאסוף את הנתונים באמצעות שאלונים סגורים (נוסח השאלון מצ"ב בנספח א'). השאלונים הינם אנונימיים וכוונתם מוסווית, כאשר שאלות בנוגע לאופן בחירת אפיק החיסכון הפנסיוני מוטמעות בתוך השאלון בפרק נפרד, לצד שאלות בתחומים שונים של קבלת החלטות כלכליות אחרות: קניית דירה, קניית מכונית וקניית מכשיר חשמלי יקר. הנתונים נאספו באמצעות 142 שאלונים שחולקו לכלכלני האוצר והקיפו את הכלכלנים מכל אגפי המשרד הראשי²: שוק ההון ביטוח וחסכון, החשב הכללי, תקציבים, שכר, לשכה משפטית, כלכלה ומחקר, הממונה על הכנסות המדינה ולשכת המנכ"ל - מתוכם 136 שאלונים מולאו כראוי ונותחו סטטיסטית לצורך בחינת שאלת המחקר³. ראוי לציין כי אוכלוסיית הנבדקים לא כוללת עובדים שנמצאים בהסדר של פנסיה תקציבית משתי סיבות עיקריות: האחת, נכון להיום במשרד האוצר ישנם מיעוט של עובדים אשר נמצאים במסלול זה, והשנייה, משום שבהסדר פנסיוני זה מרכיב הבחירה באופן החסכון וכן האחריות המוטלת על הפרט בכל הקשור לבחירה ולניהול החסכון הפנסיוני הם זניחים יחסית לאלה שבפנסיה הצוברת.

השאלון עליו השיבו הנבדקים מורכב ממספר חלקים:

1. **שאלות לצרכים סטטיסטיים** - כולל: גיל, מצב משפחתי, מספר ילדים, תאריך תחילת עבודה במשרד האוצר, האגף במשרד האוצר בו הנבדק עובד, תפקיד נוכחי ושינויים במצב המשפחתי מאז הכניסה לעבודה. חשיבות מיוחדת יש לבחינת האגף בו הנבדק עובד ולתפקידו. ההנחה היא כי באגף שוק ההון, ביטוח וחסכון המומחיות הנדרשת בתחום הפנסיוני היא גבוהה ביותר.

¹ בהשוואה בין כלכלני האוצר לכלל עובדי המדינה עולה כי באופן ממוצע כלכלני האוצר משכילים יותר ולכולם יש תואר ראשון ולמרביתם תואר שני, וזאת לעומת 20.7% מכלל עובדי המדינה שהינם בעלי תואר ראשון ו- 12.2% בעלי תואר שני. הבדל נוסף שעולה בין שתי האוכלוסיות הוא כי בקרב עובדי המדינה יש כשני שלישים נשים וזאת לעומת כלכלני האוצר בהם יש כשליש נשים.
² יצוין כי שיעור ההיענות בקרב הכלכלנים לביצוע השאלונים היה גבוה ביותר (רק כ- 5 כלכלנים לא מילאו את השאלון מפאת חוסר זמן).

³ באשר ל-6 השאלונים שלא נבדקו בעבודה: 4 מהם הושמטו כיוון שלנבדקים לא הייתה פנסיה (עובדים במשרת סטודנט) ו- 2 הושמטו משום שנבדקים אלה היו בעלי פנסיה תקציבית (שלא נבדקה בעבודה זו).

כלכלנים אלו אחראים על קביעה, פיקוח ויישום של מדיניות בתחום החסכון הפנסיוני ולאור זאת נדרשים להבנה טובה של אפיקי החסכון הפנסיוני על מורכבותם הרבה וליכולת קבלת החלטות אישית וציבורית בכל הקשור לתחום זה. בשל כך, נערכה השוואה "בין נבדקית" בין כלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון (הנתפסים כמומחים ספציפיים) לבין שאר כלכלני האוצר (הנחשבים כמומחים כלליים) בפרמטרים נבחרים של קבלת החלטות, וזאת על מנת לבחון האם החלטותיהם של כלכלני האגף בתחום הפנסיוני אכן מושפעות מהטיות ומהי מידת ההטיה ועוצמתה ביחס לשאר כלכלני האוצר. כמו כן, לתפקיד הנבדק ולמיקומו ההיררכי חשיבות רבה. מצופה, כי ככל שהכלכלן נמצא בדרגה גבוהה יותר (או ברמת ותק גבוהה יותר) כך אמורה יכולת קבלת ההחלטות שלו, המקצועית והאישית, להיות טובה ומושכלת יותר, לרבות בתחום הפנסיוני. לאור זאת, נערכה גם במימד זה השוואה בין כלכלנים בכירים יותר לבין "צעירים" יותר על מנת לבחון האם השערה זו תקפה במבחן המציאות. משתנים חשובים נוספים הינם המצב המשפחתי ושינויים בו מאז הכניסה לעבודה. למצב המשפחתי קשר ישיר לסוג אפיק החסכון הפנסיוני הנבחר. כך לדוגמה, אדם רווק לעומת אדם נשוי בעל ילדים, אינו צריך להפריש מכספו עבור מרכיב של ביטוח שארים ויכול להגדיל את הסכום המופרש עבור מרכיבי חסכון אחרים. בנוסף, מקובל כי שינויים במצב המשפחתי מביאים בד"כ לבחינה נוספת של אופן התאמת אפיק החסכון הפנסיוני. בהתאם לכך, בחן השאלון האם הנבדק שינה את החלטתו בנוגע לאפיק החסכון הפנסיוני מאז שבחר בו לראשונה. נבדקים אשר הצהירו על שינויים במצב המשפחתי מצופים היו לשנות את החלטתם הראשונה או לכל הפחות לבחון זאת.

2. **שאלות מקדמיות** - מטרתן לבדוק אילו סוגי החלטות התקבלו ע"י הנבדק ודרך כך להפנות אותו למילוי הפרקים הרלבנטיים עבורו. ארבעה סוגי ההחלטות הנבדקות בשאלון זה: החלטות בנוגע לקניית דירה, החלטות בנוגע לקניית מכונית, החלטות בנוגע לקניית מכשיר חשמלי גדול (כגון טלוויזיה) והחלטות בנוגע לחסכון הפנסיוני. כל החלטה נבדקה בפרק נפרד בשאלון. כאמור, השאלון מתמקד בהחלטות בנושא הפנסיוני בלבד, אולם על מנת להשוות את ההחלטות בנושא זה להחלטות אחרות בחיי האדם וכן על מנת להשוות את מטרת השאלון, הוא הוצג ככזה הבוחן החלטות מסוגים שונים (כלומר, הנבדקים לא ידעו כי תהליכי קבלת ההחלטות בשלושת התחומים הנוספים נבחרו כבסיס להשוואה ולהסקת מסקנות בנוגע לתהליך קבלת ההחלטה על החסכון הפנסיוני בלבד). ההנחה העומדת מאחורי קביעתם של נושאים אלו כבסיס השוואה לחסכון הפנסיוני הינה כי אנשים מקנים חשיבות כלכלית ופסיכולוגית רבה לקניית דירה, מכונית ומכשירי חשמל- לעיתים יותר מבחירת אפיק החסכון הפנסיוני. עם זאת, הנחה מרכזית בעבודה זו היא כי ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני הינה ההחלטה הכלכלית, המורכבת והחשובה ביותר בחייו של הפרט (מעבר לחשיבות של קניית מכשיר חשמלי או מכונית למשל, פריטים אותם מחליף האדם לעיתים קרובות ואין בהם חשיבות אמיתית לעתידו).

נבדקים אשר לא קנו דירה (ב- 10 השנים האחרונות), מכונית (ב- 5 השנים האחרונות) ומכשיר חשמלי גדול (ב- 5 השנים האחרונות) נתבקשו לדלג על הפרק הבוחן את תהליך קבלת ההחלטות הנוגע לרכישה האמורה ולמלא רק את הפרקים הרלוונטיים בהתאם לסוג ההחלטה אותה קיבלו. הנחה נוספת היא כי לכל הנבדקים יש תוכנית חסכון פנסיוני וכי הכלכלנים באוצר, מתוקף מומחיותם, אמורים לדעת מהו אפיק החסכון הפנסיוני בו הם נמצאים כיום. לאור זאת נתבקשו הנבדקים למלא בכל השאלונים את הפרקים העוסקים בקבלת ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני.

3. **גוף השאלון** - מורכב מארבעה פרקים: פרק א' – רכישת דירה, פרק ב' – רכישת מכונית, פרק ג' – חסכון פנסיוני ופרק ד' – רכישת מכשיר חשמלי יקר. כל פרק מכיל בין 10 ל-18 שאלות הבוחנות בדרכים שונות הן את הפרמטרים המרכזיים בתהליך קבלת החלטות רציונאלי (כפי שיתוארו בהמשך העבודה) והן את ההטיות מהן מושפע הפרט בתהליך קבלת ההחלטה. מרבית השאלות חוזרות בכל הפרקים ומשמשות בסיס להשוואה בין התחומים.

שיטת הניתוח: הנתונים נותחו סטטיסטית ונבחנו שכיחויות, מתאמים וקשרים בין משתנים (קורלציות). הניתוח כלל בחינה "תוך נבדקית", קרי השוואת תהליך קבלת ההחלטות של הפרט בתחומים הרלוונטיים בתוך כל שאלון, בתהליך של מדידות חוזרות ומבחני T מזווגים. בנוסף כלל הניתוח בחינה "בין נבדקית", קרי השוואת תהליך קבלת ההחלטות בין כל הנבדקים ככלל ובפילוח לפי תחומים (One/Two way Anova), ניתוח שונות חד כיווני ודו כיווני ומבחני T בלתי תלויים וכן מערך מעורב הכולל משתנים "תוך" ו"בין נבדקיים", קרי בחינת ההבדלים בין תחומי ההחלטה השונים של כל נבדק כפונקציה של קבוצות שונות כגון עובדים באגפים שונים, יחס לפנסיה וכד'.

4. ממצאי המחקר

אוכלוסיית המחקר

נבדקו 136 כלכלנים במשרד האוצר מתוכם כשליש נשים ושני שלישי גברים. טווח הגילאים של הנבדקים היה בין 23 ל-48 והגיל הממוצע הוא 31.5. 90 מן הנבדקים נשואים, 45 רווקים, ל-68 מתוכם אין ילדים ולשאר יש בין 1 ל-4 ילדים. משך העבודה במשרד האוצר נע בין שלושה חודשים ל-20 שנה, זמן עבודה ממוצע במשרד 4 שנים.

מתוך 136 נבדקים, 59 הם עובדי אגף החשב הכללי המהווים 43.3% מכלל הנבדקים, 19 הם עובדי אגף התקציבים המהווים כ-14% מכלל הנבדקים, 38 הם עובדי אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון המהווים כ-28% מכלל הנבדקים, 13 הם עובדי אגף השכר המהווים 9.5% מכלל הנבדקים והיתר נמצאים באגפים אחרים.

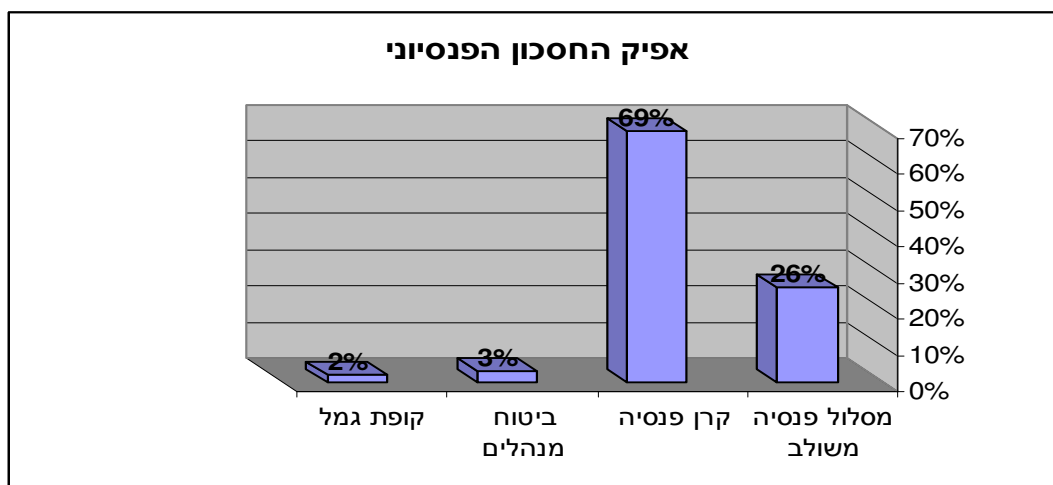
להלן תיאור התוצאות בצורה השוואתית:

מסלולי הפנסיה

על השאלה "ציין את שם אפיק החסכון הפנסיוני בו הינך נמצא כיום", ענו 9 מתוך 136 משיבים המהווים 6.6% מכלל הנבדקים. נבדקים אלה לא ידעו את שם אפיק החסכון הפנסיוני שלהם. ל-79 משיבים המהווים 58% מכלל הנבדקים יש קרן פנסיה "מבטחים החדשה". ל-19 משיבים שהם כ-14% מכלל הנבדקים יש קרן פנסיה "מקפת". ל-30 המשיבים הנותרים המהווים כ-21% מכלל הנבדקים יש מגוון תוכניות אחרות.

באשר לסוג אפיק החסכון הפנסיוני, ל-35 משיבים המהווים כ-26% מכלל הנבדקים יש מסלול פנסיה משולב (קרן פנסיה וקופת גמל/ביטוח מנהלים). ל-94 משיבים המהווים כ-69% מכלל הנבדקים יש קרן פנסיה. ל-4 משיבים המהווים כ-3% מכלל הנבדקים יש ביטוח מנהלים. ל-3 משיבים המהווים כ-2% מכלל הנבדקים יש קופת גמל.

תרשים 1



אופן מדידת תהליך קבלת ההחלטה וההטיות היוריסטיות המשפיעות עליו

כפי שתואר בפרק המתודולוגיה, על מנת לבחון את השערות המחקר, כלל השאלון קבוצת שאלות הבוחנות את הפרמטרים המרכזיים בתהליך קבלת החלטות רציונאלי וכן קבוצת שאלות הבוחנות את ההטיות היוריסטיות המשפיעות על תהליך קבלת החלטות זה. להלן יפורט אופן בחינת הפרמטרים וההטיות המופיעים בתהליך קבלת ההחלטות, הרציונל העומד מאחוריהם, השערות המחקר הכרוכות בהם והממצאים העולים מהם:

פרמטרים בקבלת החלטה

בהתאם למודל הרציונאלי, המשמש כמודל נורמטיבי לקבלת החלטות ומבוסס על ההנחה כי לשם קבלת החלטה יש לבחון לעומק את כל מרכיביה, כל תהליך קבלת החלטות כולל מספר פרמטרים מרכזיים, אשר ככל שהם מיושמים ההחלטה הופכת ליותר רציונאלית ומבוססת ופחות אמוציונאלית ומוטה פסיכולוגית (דורון, 1986). להלן הפרמטרים המרכזיים:

1. המידע בו נעשה שימוש לצורך קבלת ההחלטה

הנחה מרכזית בעבודה זו היא שככל שהנבדק חיפש מידע רלוונטי לקבלת ההחלטה, כך ההחלטה קרובה יותר למודל הרציונאלי. בהתאם לכך, שלוש השאלות הראשונות בכל פרק בוחנות באיזו מידה חיפש הפרט מידע רלוונטי לתהליך קבלת ההחלטה. השאלות מנוסחות באמצעות היגדים בסולם של 1- עד 7 כאשר: 1 פירושו במידה מועטה ביותר ו-7 פירושו במידה רבה ביותר. בפרק הנוגע לחסכון הפנסיוני נבחרו שלושה סוגי המידע הרלוונטיים ביותר לצורך קבלת ההחלטה: שיעור דמי הניהול שגובה הקרן, שיעור התשואה הפיננסי של הקרן ושיעור התשואה הדמוגרפית של הקרן (שיעור של עודף/גרעון אקטוארי הנובע מפרמטרים דמוגרפיים מתוך סך נכסי הקרן ומשקף את האופן שבו מנוהלים סיכונים ביטוחיים בקרן). ככל שהנבדק חיפש מידע רלוונטי זה במידה רבה יותר כך תיחשב ההחלטה למושללת יותר. באמצעות מבנה זה ניתן להשוות את אופן חיפוש המידע בארבעת התחומים ולהסיק מסקנות בנוגע לאיכות ההחלטה על החסכון הפנסיוני ביחס לנושאים האחרים.

הממצאים

מבין כלל המשיבים, 38 ענו על שלוש השאלות הראשונות בארבעת הפרקים, העוסקות במידת חיפוש המידע. התקבל הבדל מובהק במידת המידע שחיפשו המשיבים בתחומים השונים (דירה, מכונית, מכשיר חשמלי וחסכון פנסיוני) $F(3,38)=31.3, P<.001$, כך שבנוגע לדירה, חיפוש המידע דורג כגבוה ביותר ($M=6$), לאחר מכן חיפוש המידע לגבי מכשיר חשמלי ($M=5$), לאחר מכן חיפוש המידע לגבי המכונית ($M=4.4$) ולבסוף חיפוש המידע לגבי החסכון הפנסיוני ($M=3.35$). גם אצל 104 המשיבים שענו על שלוש השאלות הראשונות בפרקים הנוגעים לרכישת מכונית ולחסכון הפנסיוני, התקבל הבדל מובהק במידת המידע שחיפשו: $F(1,104)=38.44, P<.001$, כך שחיפוש המידע לגבי המכונית דורג בממוצע ($M=4.4$). לעומת זאת, חיפוש המידע לגבי החסכון הפנסיוני דורג בממוצע ($M=3.2$).

כמו כן, התקבל הבדל מובהק במידת המידע שחיפשו 96 משיבים שענו על שלוש השאלות הראשונות בפרקים הנוגעים לרכישת מכשיר חשמלי ולחסכון הפנסיוני, $F(1,96)=51.46$ $P<.001$, כך שחיפוש המידע לגבי המכשיר החשמלי דורג במוצע ($M=5$). לעומת זאת, חיפוש המידע לגבי החסכון הפנסיוני דורג במוצע ($M=3.5$).

בחינת שלוש השאלות הראשונות העוסקות במידת חיפוש המידע בפרק החסכון הפנסיוני מעלה כי מידת חיפוש המידע בשלושת המשתנים (שיעור דמי הניהול שיעור התשואה הפיננסי ושיעור התשואה הדמוגרפית) הייתה מועטה. הדבר בא לידי ביטוי בכך שבין 50% ל- 70% מן המשיבים חיפשו מידע בצורה מינורית ולא אפקטיבית בבואם לקבל החלטה לגבי החסכון הפנסיוני (בסולם של 1 עד 7 סימנו את האפשרויות 1,2, או 3).

להלן לוח המסכם את הנתונים המרכזיים העולים מן הניתוח שבוצע:

לוח 1: התפלגות הממוצע, סטיית תקן והשכיח במידת חיפוש המידע בהחלטה על החסכון הפנסיוני ($N=136$).

משתנה	ממוצע	סטיית תקן	שכיח	אחוז מן המשיבים שסימנו 1 (הקבוצה השכיחה)
שיעור דמי הניהול	3.75	2.3	*1	26.3%
שיעור התשואה הפיננסי	3.65	2.13	*1	22.6%
שיעור התשואה הדמוגרפית	2.43	1.72	*1	42.6%

*הנבדק חיפש מידע במידה מועטה ביותר

מלוח 1 עולה באופן ברור כי בדיקת הידע שערכו המשיבים לגבי שלושת המשתנים המרכזיים בהחלטה על החסכון הפנסיוני הייתה מועטה. דבר זה בא לידי ביטוי בכך שהקבוצה השכיחה אשר נעה בין 22.6% ל- 42.6% מכלל המשיבים הייתה זו שחיפשה מידע בצורה מועטה ביותר. בחינת הממצאים באשר לשאלות אלו ביחס לכלכלני האגף שוק ההון, ביטוח וחסכון מעלה כי הבחינה שנערכה ע"י כלכלני האגף בעת קבלת ההחלטה על החסכון הפנסיוני הייתה מושכלת יותר מאשר זו של שאר הכלכלנים, ולראיה: מידת חיפוש המידע אודות שיעור דמי הניהול שבחנו כלכלני האגף הייתה גבוהה יותר ($M=4.84$) משל שאר הכלכלנים ($M=3.31$). גם מידת החיפוש אודות שיעור התשואה הפיננסי המצטבר שבחנו כלכלני האגף ($M=4.61$) הייתה גבוהה מאשר שאר הכלכלנים ($M=3.26$), ולבסוף מידת חיפוש המידע אודות שיעור התשואה הדמוגרפית שבחנו כלכלני האגף הייתה גבוהה יותר ($M=2.95$) משל שאר הכלכלנים ($M=2.23$). בחינת הממצאים באשר לשאלות אלו ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה כי אין הבדל מהותי בין הקבוצות.

2. ביצוע ניתוח מושכל של האלטרנטיבות העומדות בפני מקבל ההחלטה באמצעות ניתוח כלכלי-

פיננסי המבוסס על השוואת מידע רלוונטי

פרמטר זה נבדק באמצעות שתי שאלות בפרק החסכון הפנסיוני. הראשונה, "בעת שקיבלת את ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני שלך, שיעור דמי הניהול בקרן שבחרת היה?", אשר נבדקה בסולם של 0 עד 5, כאשר: 0- אינני יודע, 1- גבוה ביותר, 2- גבוה במעט מן הממוצע, 3- ממוצע, 4- נמוך במעט מן הממוצע, 5- מן הנמוכים ביותר. ההנחה היא שדמי הניהול הם אחד הפרמטרים החשובים ביותר בבחירת אפיק החסכון הפנסיוני ושלידע אודות שיעור דמי הניהול חשיבות קריטית בעת קבלת ההחלטה. במידה והנבדק לא ידע מהו שיעור דמי הניהול הדבר מצביע על כך שההחלטה אינה מבוססת וחרגה מן המודל הרציונאלי. בנוסף, בעת קבלת ההחלטה בחירה מושכלת הינה בחירה באפיק שבו שיעור דמי הניהול הוא נמוך ככל האפשר (דבר המאפשר לחוסך לקבל יותר כסף בעת פרישתו).

השאלה השנייה הינה, "בעת שקיבלת את ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני שלך, שיעור התשואה הפיננסי המצטבר בחמש השנים האחרונות בקרן שבחרת היה?", אשר נבדקה בסולם של 0 עד 5, כאשר: 0- אינני יודע, 1- מן הנמוכים ביותר, 2- נמוך במעט מן הממוצע, 3- ממוצע, 4- גבוה במעט מן הממוצע, 5- גבוה ביותר. ההנחה העומדת מאחורי שאלה זו הינה כי מרכיב מהותי בקבלת החלטה על חסכון פנסיוני הינה השוואה בין שיעור התשואה הפיננסי באפיקים השונים (ביחס לאותה רמת סיכון). גם בשאלה זו, במידה והנבדק לא ידע מהו שיעור התשואה הפיננסי המצטבר הדבר מצביע על החלטה לא מושכלת. בנוסף, ככל ששיעור התשואה הפיננסי המצטבר הינו גבוה יותר, כך נחשבת ההחלטה למושכלת יותר (למרות הטענה כי הישגי הקרן בעבר לא בהכרח מעידה על הישגיה בעתיד). יש הטוענים כי קיים קשר חיובי בין שני הפרמטרים האמורים, קרי שאדם בוחר קרן בעלת שיעור דמי ניהול גבוהים כיוון שהיא מבטיחה תשואה גבוהה⁴, אולם לא נמצא קשר סטטיסטי מובהק בין שני מדדים אלו.

הממצאים

בחנית הממצאים באשר לשתי השאלות האמורות, ביחס לכלל אוכלוסיית הנבדקים, מעלה כי הקבוצה השכיחה, אשר נעה בין 39% ל- 42% מכלל המשיבים, הייתה זו אשר לא ידעה כלל את שיעור דמי הניהול ושיעור התשואה הפיננסית המצטברת בעת קבלת ההחלטה (קרי סימנה את האפשרות אינני יודע). ממצא זה מעניין ביותר ומעיד על כך כי בעת קבלת ההחלטה חלק לא מבוטל מכלכלני האוצר שנבדקו לא ידעו/לא ביצעו את ההשוואה המתבקשת של שני המשתנים החשובים ביותר בעת קבלת ההחלטה על החסכון הפנסיוני.

להלן לוח המסכם את הנתונים המרכזיים העולים מן הניתוח שבוצע לגבי כלל המשיבים:

⁴ ההנחה מאחורי טענה זו הינה ששיעור דמי ניהול גבוהים הנגבים מהמבוטחים משמשים לגיוס כוח אדם מקצועי ואיכותי יותר, לבניית מערכות פיננסיות ואקטואריות מתקדמות יותר וכד', דברים המביאים לכך שהתשואה שתשיג הקרן תהיה בהכרח גבוהה יותר.

לוח 2: התפלגות הממוצע, סטיית התקן, השכיח ופילוח המשיבים במידת הידע של הנבדק בהחלטה על החסכון הפנסיוני (N=136).

משתנה	ממוצע	סטיית תקן	שכיח	אחוז מן המשיבים שסימנו 0 (הקבוצה השכיחה)	אחוז מן המשיבים שסימנו 1,2,3	אחוז המשיבים שסימנו 4,5
שיעור דמי הניהול	2.21	1.98	*0	42%	22%	36%
שיעור התשואה הפיננסי המצטבר	3.65	2.13	*0	39%	25%	36%

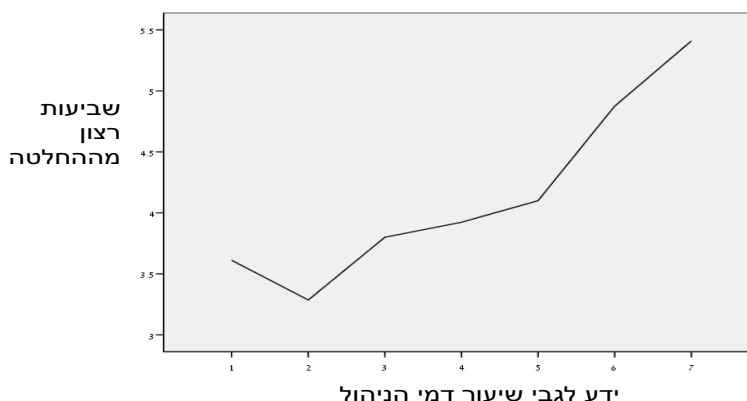
*הנבדק סימן את התשובה "אינני יודע"

בחינת הממצאים באשר לשאלות אלו ביחס לכלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון מעלה כי הבחינה שנערכה ע"י כלכלני האגף בעת קבלת ההחלטה על החסכון הפנסיוני הייתה מושכלת יותר מאשר זו של שאר הכלכלנים, ולראיה: שיעור דמי הניהול בקרן שבחרו כלכלני האגף היו נמוכים יותר ($M=3.47$) משל שאר הכלכלנים ($M=1.89$). שיעור התשואה הפיננסי המצטבר היה גבוה יותר בקרן שבחרו כלכלני האגף ($M=3.05$) מאשר שאר הכלכלנים ($M=1.86$), ולבסוף אחוז המשיבים מכלכלני האגף שסימנו את האפשרות "אינני יודע" בשתי השאלות, נע בין 18.4% לבין 21.1%, לעומת אחוז המשיבים בקרב שאר הכלכלנים שסימנו אפשרות זו, ואשר נע בין 46.9% לבין 50%. בחינת הממצאים באשר לשאלות אלו ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה כי אין הבדל מובהק בין הקבוצות.

ניתן לטעון כי כלכלני האוצר לא חיפשו מידע, היות והמידע קיים אצלם גם ללא החיפוש (וזאת לאור מומחיותם). טענה זו נדחת בשלושה אופנים: הראשון, דווקא המומחים הספציפיים חיפשו מידע רב יותר. השני, הימצאותו של אחוז גבוה מן המשיבים שאינם יודעים את הנתונים, והשלישי, קורלציה מובהקת בין הידע לשביעות הרצון. ככל שבידי מקבל ההחלטה היה מידע רב יותר, כך הוא שבע רצון יותר מהחלטתו (חיזוק משמעותי לטענה זו מוצג בתרשים הבא).

תרשים 2

שביעות הרצון מן ההחלטה כפונקציה של הידע לגבי שיעור דמי הניהול



3. פרק הזמן בקבלת ההחלטה

פרמטר זה משמעותו כמה זמן מרגע קבלת ההחלטה הראשונית ועד להכרעה הסופית, לקח לנבדק לקבל החלטה. ההנחה היא כי בהחלטות כבדות משקל, דהיינו, בעיקר בתחום הפנסיוני וברכישת דירה, ככל שלקח למקבל ההחלטה יותר זמן, כך ההחלטה מושכלת יותר. בכל פרק מופיעה שאלה מסוג זה, בסולם של 1 עד 5 כאשר: 1- מספר שעות, 2- בין יום ליומיים, 3- בערך שבוע, 4- בין שבוע לשבועיים, 5- יותר משבועיים. למשל, במידה וזמן ההחלטה על החסכון הפנסיוני היה קצר יותר מזמן ההחלטה על בחירת מכשיר טלוויזיה, הדבר עלול להצביע על כך שמקבל ההחלטה חרג מן המודל הנורמטיבי. מימד נוסף הניתן לבחינה הינו טיב הקשר בין פרק הזמן לקבלת ההחלטה לבין שביעות הרצון ממנה (אשר באה לידי ביטוי בשאלה "בדיעבד באיזו מידה חש הנבדק שקיבל את ההחלטה הנכונה").

הממצאים

לצורך בחינת הפרמטר נערכה השוואה "תוך נבדקית" בין 38 הנבדקים שענו על שאלה זו בכל ארבעת התחומים. נמצא כי זמן ההחלטה על רכישת דירה ($M=4.39$) גדול ומובהק מזמן ההחלטה על רכישת מכונית ($M=2.97$), ומזמן ההחלטה על רכישת מכשיר חשמלי ($M=2.84$). עוד נמצא כי זמן ההחלטה הנמוך ביותר הינו על ההחלטה על החסכון הפנסיוני ($M=2.50$).

לוח 3: התפלגות הממוצע וסטיית התקן בפרק הזמן לקבלת החלטה בפילוח

לפי ארבעת התחומים הנבדקים ($N=38$).

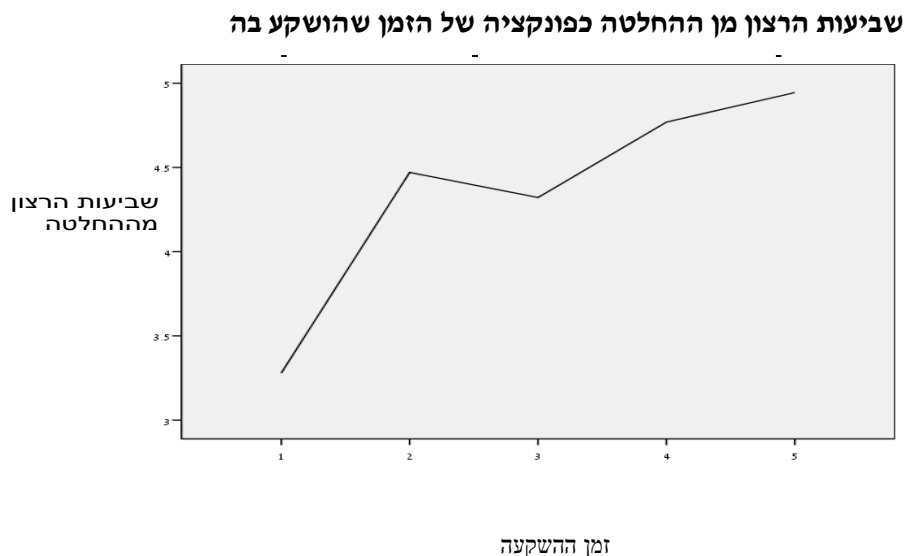
זמן ההחלטה	ממוצע	סטיית תקן
רכישת דירה	4.39	1.079
רכישת מכונית	2.97	1.197
מכשיר חשמלי	2.84	1.386
חסכון פנסיוני	2.50	1.351

בנוסף, בהשוואה בין 104 משיבים שענו על שאלה זו בפרקים רכישת מכונית וחסכון פנסיוני, התקבל הבדל מובהק $F(1,103)=27.33$, $P<.001$, כך שזמן ההחלטה על רכישת מכונית ($M=3.32$) גדול ומובהק מזמן ההחלטה על החסכון הפנסיוני ($M=2.48$).

בחינת הממצאים ביחס לכלל אוכלוסיית הנבדקים מעלה כי ישנה חריגה מהותית מן המודל הרציונאלי. חריגה זו מתבטאת בכך שקיים חוסר פרופורציה בין חשיבות ההחלטה לבין משך הזמן לקבלתה. בהתבסס על ההנחה המוסכמת כי ההחלטה על הפנסיה הינה ההחלטה הכלכלית החשובה ביותר מבין ארבע ההחלטות, אין אפשרות להסביר באופן בצורה רציונאלית את העובדה שזמן ההחלטה על החסכון הפנסיוני הוא הקצר ביותר.

בחינת השאלה האמורה ביחס לשאלה "בדיעבד באיזו מידה חש הנבדק שקיבל את ההחלטה הנכונה", חושפת קשר חיובי מובהק בין פרק הזמן לקבלת ההחלטה לבין שביעות הרצון ממנה $r=.32$, $P<.001$.

תרשים 3



מתרשים 3 עולה כי ככל שלנבדק לקח יותר זמן לקבל את ההחלטה בדבר החסכון הפנסיוני כך הוא מרוצה יותר מהחלטתו הסופית. בחינת הממצאים באשר לפרמטר זה ביחס לכלכלני אגף שוק ההון לעומת שאר הכלכלנים וכן ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה כי אין הבדל מובהק בין הקבוצות.

4. טיב ההחלטה

פרמטר זה נבחן באמצעות שלוש שאלות אשר הופיעו בוורסיות שונות בשאלון ונבדקו כולן בסולם של 1- עד 7 כאשר כל שאלה ניתנת להשוואה בין הפרקים ובתוך כל פרק. השאלה הראשונה הינה באיזו מידה ההחלטה שנתקבלה הייתה כרוכה בהתלבטות. השאלה הופיעה בפרקים רכישת דירה וחסכון פנסיוני. כך לדוגמה, אם לנבדק לקח מספר שעות לבחור את החסכון הפנסיוני אך ההחלטה הייתה כרוכה בהתלבטות רבה ייתכן וההחלטה הייתה פזיזה ולא מושכלת. השאלה השנייה הבוחנת את טיב ההחלטה ואת שביעות הרצון ממנה הינה, בדיעבד באיזו מידה חש הנבדק שקיבל את ההחלטה

הנכונה. שאלה זו הופיעה בכל הפרקים בשאלון. כך לדוגמה, אם הנבדק חש כי קיבל את ההחלטה הנכונה במידה מוטעה מאוד, ומאידך החלטה זו לא הייתה כרוכה בהתלבטות כלל, ניתן לומר מקבל ההחלטה אינו עקבי בתהליך קבלת ההחלטות וכי החלטתו חורגת מן המודל הרציונאלי. השאלה השלישית הבוחנת את טיב ההחלטה הינה "אם היית צריך להמליץ לחבר בגילך, שמצבו המשפחתי והמקצועי דומה לשלך, האם היית ממליץ לו לבחור בדירה/באפיק החסכון הפנסיוני שאותו בחרת". השאלה הופיעה בפרקים רכישת דירה וחסכון פנסיוני. כך לדוגמה, אם הנבדק חש כי קיבל את ההחלטה הנכונה בענין בחירת קרן הפנסיה שלו במידה מועטה ביותר, ומאידך היה בטוח ממליץ לחבר בגילו ובמצבו המשפחתי לבחור באותה קרן פנסיה, ניתן להסיק כי תהליך קבלת ההחלטות שלו היה לקוי וכי הוא תופס את עצמו באופן שונה מזה שתופס אחרים בסביבתו.

הממצאים

באשר לשאלה הראשונה, מבחן T למדגמים מזווגים מראה כי מידת ההתלבטות בעת קבלת ההחלטה הייתה גדולה יותר לגבי הדירה ($M=4.7$) מאשר לגבי החסכון הפנסיוני ($M=3$), $t(61)=6.56$, $P<.001$. באשר לשאלה השנייה, התקבל הבדל מובהק אצל 38 המשיבים שענו על כל ארבעת התחומים $F(1,38)=30.2$, $P<.001$, כך שהמשיבים מרוצים ביותר בהחלטתם לגבי הדירה ($M=6.18$), לאחר מכן בנושא רכישת המכונית ($M=5.51$), מכשיר חשמלי ($M=5.15$), ולבסוף הכי פחות מרוצים מהחלטתם בנושא החסכון הפנסיוני ($M=4.18$)⁵. בהשוואה בין 104 משיבים שענו על שאלה זו בפרקים רכישת מכונית וחסכון פנסיוני, התקבל הבדל מובהק $F(1,104)=49.37$, $P<.001$, כך שהמשיבים מרוצים יותר מהחלטתם על רכישת המכונית ($M=5.6$) מאשר החלטתם על החסכון הפנסיוני ($M=4.13$).

מבחינת שלוש השאלות תוך הניסיון למצוא קורלציות ביניהן, נמצא קשר חלש בין השאלה הראשונה לשנייה המראה שככל שההחלטה הייתה כרוכה יותר בהתלבטות כך חש הנבדק שקיבל החלטה נכונה יותר. עם זאת, נמצא קשר חיובי מובהק $r=.505$, $P<.001$ בין שביעות הרצון מן ההחלטה לבין ההמלצה לאדם אחר על החסכון הפנסיוני (דבר המראה על עקיבות פנימית של השאלון). בחינת הממצאים באשר לפרמטר זה ביחס לכלכלני אגף שוק ההון לעומת שאר הכלכלנים וכן ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה כי אין הבדל מובהק בין הקבוצות.

5. שינויים בהחלטה לאורך זמן

פרמטר זה נבדק באמצעות שאלה אשר הופיעה הן בפרק העוסק ברכישת דירה והן בזה העוסק בחסכון הפנסיוני. השאלה הינה: האם שינה הנבדק את מסלול החסכון הפנסיוני/סוג המשכנתה מאז שבחר בהם לראשונה. השאלה נבדקה בסולם של 0 עד 4 כאשר: 0- לא, 1- בכוונתי לשנות בקרוב, 2- פעם אחת, 3- פעמיים, 4- יותר מפעמיים. באשר לתחום הפנסיוני ההנחה היא כי בשנים האחרונות חלו בתחום זה רפורמות שונות (רפורמת בכר, אפשרות לניוד כספים ועוד), אשר מחייבות הערכה מחדש של ערוץ החיסכון הפנסיוני. מצופה כי כלכלנים באוצר, אשר בין היתר, אמונים על תכנון

⁵ ראוי לציין כי הממוצע של אלו אשר חשו כי קיבלו החלטה נכונה בנושא החסכון הפנסיוני גדול מ-4.

וביצוע רפורמות אלו יבחנו מחדש את החלטתם הראשונית. בנוסף, מצופה כי שינויים במצב המשפחתי (שנבדקו בחלקו הראשון של השאלון) יחייבו בחינה מחודשת של ההחלטה הראשונית. ראוי להדגיש כי ישנם מקרים בהם ההחלטה הראשונית הייתה מושכלת ולקחה בחשבון צרכים עתידיים ורפורמות צפויות ומשכך אין נבדקים אלו צריכים או מצופים לשנות את החלטתם.

הממצאים

לשאלה העוסקת בשינוי מסלול החסכון הפנסיוני, השיבו 136 נבדקים. מתוכם 100 המהווים כ-73% מכלל הנבדקים, השיבו כי לא שינו את מסלול החסכון הפנסיוני שלהם. 8 משיבים המהווים כ-6% מכלל הנבדקים, השיבו כי בכוונתם לשנות את מסלול החסכון הפנסיוני שלהם. 29 משיבים המהווים כ-21.3% מכלל הנבדקים, שינו את החלטתם. לשאלה העוסקת בשינוי סוג המשכנתה, השיבו 54 נבדקים. מתוכם 37 המהווים 68.5% מכלל הנבדקים, השיבו כי לא שינו את סוג המשכנתה שלהם. 2 משיבים המהווים 3.7% מכלל הנבדקים, השיבו כי בכוונתם לשנות את סוג המשכנתה שלהם. 15 משיבים המהווים 27.7% מכלל הנבדקים, שינו את החלטתם. מכאן כי היחס לשנוי מסלולי ההחלטה בין התחומים הוא דומה. עוד עולה כי למרות התמורות הרבות שחלו בשוק הפנסיוני אחוז ניכר מן הנבדקים לא שינה את מסלול החסכון שלו דבר המצביע על חוסר רצון לשינוי ויתכן אף על חוסר עניין בחסכון הפנסיוני ובמעקב אחריו. בחינת כלכלני אגף שוק ההון, הנחשבים למומחים בתחום הפנסיוני ואחראים לתכנון ולמימוש הרפורמות בתחום ביחס לשאר אגפי המשרד, גם היא מצביעה על עוצמת התופעה- מתוך 38 כלכלני האגף הנבדקים, 9 המהווים 23.6% מעובדי האגף שינו את מסלול החסכון הפנסיוני שלהם, זאת לעומת העובדה שמתוך 59 עובדי אגף החשב הכללי הנבדקים, 17 משיבים המהווים כ-29% מעובדי האגף שינו את מסלול החסכון הפנסיוני שלהם. בנוסף, מתוך 19 עובדי אגף התקציבים הנבדקים, 2 המהווים 10.5% מעובדי האגף שינו את מסלול החסכון הפנסיוני. יצוין כי בכל יתר האגפים באוצר לא היו שינויים במסלול החסכון הפנסיוני.

באשר להשערה כי שינויים במצב המשפחתי יחייבו בחינה מחודשת של ההחלטה הראשונית של מסלול החסכון הפנסיוני (בהתבסס על ההנחה כי למצב המשפחתי קשר ישיר לסוג אפיק החסכון הפנסיוני הנבחר), מניתוח שנערך עולה כי מתוך 136 הנבדקים, 76 משיבים לא עברו שינויים במצב המשפחתי ומתוכם 17 משיבים המהווים כ-22% שינו את מסלול החסכון הפנסיוני שלהם. מבין 47 משיבים שעברו שינויים במצב המשפחתי (נישואים ו/או ילדים), 12 משיבים המהווים כ-25% שינו את מסלול החסכון הפנסיוני שלהם. מכאן שאין הבדל בין המקרים, דבר המצביע על כך ששינוי במצב משפחתי לא מביא לשינוי ההחלטה הראשונית וזאת בניגוד למצופה. חוסר הנכונות, ויתכן אף שחוסר ההבנה של החוסכים כי שינוי במצב משפחתי מחייב בחינה מחדש של ההחלטה, עשוי להביא לחסכון פנסיוני לא אופטימאלי ולפגיעה כלכלית בחוסך או במשפחתו. כך למשל, רווק שלא הפריש מכספו עבור ביטוח שארים, אשר התחתן ונולד לו ילד רצוי שיגדיל את הסכום המופרש עבור אשתו וילדיו על חשבון הסכום המופרש במרכיבי החסכון האחרים.

ההטיות היוריסטיות המשפיעות על קבלת ההחלטה

כאמור, לצורך המחקר נבחרו שש יוריסטיקות שעשויות להיות בולטות במיוחד בתחום של פנסיה: השפעת התפיסה הסובייקטיבית של רווח והפסד, בטחון היתר (Overconfidence), התמקדות באפשרויות מוגבלות, הערכת חלופה בודדת, אפקט העדר ותפיסה סובייקטיבית של משימת הבחירה והחלופות כרצויות מול לא רצויות. להלן פירוט האמצעים בהם נבחנו יוריסטיקות אלה, ההשערות העומדות בבסיסן והממצאים העולים מהן:

1. השפעת התפיסה הסובייקטיבית של רווח והפסד

הטייה זו נבדקה באמצעות השאלה "מה להרגשתך היחס בין ההוצאה והתמורה העתידית". השאלה נבדקה בסולם של 1- עד 7 כאשר: 1 פירושו ההוצאה גדולה ביחס לתמורה ו-7 פירושו התמורה גדולה ביחס להוצאה. השאלה הופיעה בפרקים רכישת דירה וחסכון פנסיוני, כאשר במקרה של רכישת דירה ההוצאה הינה מחיר הדירה והתמורה העתידית הינה הדירה, ואילו במקרה של חסכון פנסיוני ההוצאה הינה התשלום החודשי והתמורה העתידית הינה הקצבה שנצברה. כך לדוגמה, באשר לחסכון הפנסיוני נבדק שחש כי ההוצאה בגין התשלום החודשי גדולה ביחס לתמורה העתידית, עשוי לחוות את ההפסד בכסף שהוא מפריש מדי חודש עבור החיסכון הפנסיוני כגדול מכפי שהוא באמת ולעומת זאת את הרווח העתידי כקטן ביחס לממדיו האמיתיים, דבר המצביע על חריגה מן המודל הרציונאלי ומראה את עוצמת ההטיה בקבלת ההחלטה. אדם כזה עשוי לחוש חוסר שביעות רצון מההחלטה שקיבל, ולחוות חרטה לגביה.

הממצאים

בבחינת השאלה המופיעה בפרקים רכישת דירה וחסכון פנסיוני, מבחן T למדגמים מזווגים מראה כי אנשים מרגישים כי ההוצאה שהוציאו ברכישת הדירה הביאה אותם לתמורה גדולה יותר ביחס להוצאה ($M=5.34$). לעומת זאת, בנוגע לפנסיה אנשים חשים כי התמורה העתידית (החסכון שנצבר) קטנה יותר ונמצאת בנקודת האדישות⁶ על הסקאלה שבין 1 ל-7 ($M=4.16$), $t(61)=4.74$, $P<.001$. התפלגות המשיבים ביחס לשאלה בדבר היחס בין ההוצאה והתמורה העתידית בנוגע לחסכון הפנסיוני, מראה כי 32 משיבים המהווים כ-24.5% מכלל הנבדקים מרגישים שההוצאה גדולה מן התמורה, 57 משיבים המהווים כ-41% מכלל הנבדקים מרגישים כי ההוצאה שווה (או דומה) לתמורה ואילו 47 משיבים המהווים כ-34.5% מכלל הנבדקים מרגישים כי התמורה גדולה מן ההוצאה. על מנת לבחון את ההבדלים בין שלוש הקבוצות הללו במידת שביעות הרצון מההחלטה, נערך ניתוח שונות חד כיווני, כאשר המשתנה התלוי היה שביעות הרצון מההחלטה לגבי הפנסיה ואילו המשתנה הבלתי תלוי היה שלוש הקבוצות (תחושה שההוצאה גדולה מן התמורה, תחושה שהתמורה גדולה מן ההוצאה ותחושה שקיים איזון בין השניים). נמצא כי שביעות הרצון של המשיבים שחשים כי ההוצאה גדולה מן התמורה ($M=3.74$) ומשיבים שחשו איזון בין השניים ($M=3.31$), נמוכה במובהק $F(2,133)=20.58$, $P<.001$ מנבדקים שחשו שהתמורה גדולה ביחס להוצאה ($M=5.23$). כתוצאה מכך, כאשר משווים את שביעות הרצון מההחלטה בנושא הפנסיה להחלטות אחרות, לדוגמה

⁶ נקודת האדישות נמצאת במרכז הסקאלה בין 1, ל-7 כלומר ממוצע 4.

רכישת מכונית, נמצא כי הפער בשביעות הרצון קיים אך ורק אצל אנשים שמרגישים כי ההוצאה גדולה או שווה לתמורה. לא קיים פער בשביעות הרצון מההחלטה בנושאים אחרים (מכונית, דירה ומכשיר חשמלי) וההחלטה לגבי הפנסיה אצל אנשים שחשים שהתמורה גדולה מן ההוצאה. שלוש הקבוצות שונות אלו מאלו גם במידה בה הנבדקים בהן מעידים על עצמם שחיפשו מידע לגבי ההחלטה, בדקו יותר אפשרויות ומסלולים, התייעצו יותר ויש להם ידע רב יותר לגבי התשואה הפיננסית, התשואה הדמוגרפית ודמי הניהול. כך לדוגמה, בתחום הפנסיוני, בשאלה "מהו מספר האופציות שבחנת לפני שקיבלת את ההחלטה" נמצא הבדל מובהק $F(2,131)=3.86, P<.005$, כך שאנשים המרגישים שההוצאה גדולה מן התמורה, בדקו פחות אופציות ($M=1.97$) מאנשים שחשים שהתמורה שווה להוצאה ($M=2.35$) ומאנשים המרגישים שהתמורה גדולה מן ההוצאה ($M=2.96$) אשר בחנו את מספר האופציות הגדול ביותר. עוד נמצא כי לאנשים המרגישים שהתמורה גדולה מן ההוצאה מידע רב יותר לגבי מסלול הפנסיה שלהם ($M=4.43$), מאלה החשים שההוצאה גדולה יותר מן התמורה ($M=1.94$), $t(77)=2.46, P<.001$. בחינת הממצאים האמורים ביחס לכלכלני אגף שוק ההון לעומת שאר הכלכלנים וכן ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה כי אין הבדל מובהק בין הקבוצות. מסיכום הממצאים עולה כי בהתאם להשערות העבודה, נמצא כי משיבים שרואים בפנסיה השקעה רצויה שבה התמורה גדולה מההוצאה בחנו מספר רב יותר של אפשרויות, התייעצו יותר, הם שבעי רצון יותר מהחלטתם וכן יהיו מעוניינים להמליץ עליה לחבריהם (כל אלה באופן מובהק), וזאת בהשוואה למשיבים שתחושתם כלפי הפנסיה היא שזו הוצאה גדולה שתמורתה תהיה קטנה (כמפורט בלוח הבא).

לוח 4: התפלגות הממוצע בפרמטרים נבחרים כפונקציה של תפיסה סובייקטיבית של הפנסיה (N=136).

תמורה גדולה מן ההוצאה	הוצאה גדולה מן התמורה	הוצאה שווה/דומה לתמורה	
2.9	1.9	2.3	מספר האפשרויות שנבחנו
4.7	3.8	4.2	התייעצות בעת קבלת ההחלטה
4.5	5.4	4.9	תחושת חוסר מידע בעת ההחלטה
5.3	3.3	3.7	שביעות רצון מן ההחלטה
5.3	3.8	4.2	המלצה על מסלול החסכון הפנסיוני שבחרת
4.4	3.3	3.4	חיפוש מידע לגבי דמי הניהול
4.3	3.2	3.3	חיפוש מידע לגבי שיעור התשואה הפיננסי

2. בטחון היתר (Overconfidence)

הטייה זו נבדקה באמצעות שתי השאלות הבאות: הראשונה, "באיזו מידה המשפט הבא מתאר את הרגשתך-הייתי שמח אילו היה לי מידע רב יותר בעת קבלת ההחלטה". השנייה, "בעת קבלת ההחלטה, באיזו מידה נעזרת במומחים חיצוניים". שתי השאלות הופיעו בכל הפרקים בשאלון, ניתנות להשוואה בין הפרקים ובתוך כל פרק, ונבדקו בסולם של 1- עד 7 כאשר: 1 פירושו במידה מועטה ביותר ו-7 פירושו במידה רבה ביותר. באשר לשאלה הראשונה, נבדקים שענו כי המשפט בשאלה מתאר את הרגשתם במידה מועטה ביותר יתכן וימצא כי הם בעלי בטחון יתר משום שהם מאמינים שיכולותיהם טובות יותר מכפי שהן באמת וכן משום שהם מניחים שיש להם יותר מידע או ידע מאשר יש להם באמת (זאת ניתן לאמת באמצעות השוואה לשאלות אחרות הבוחנות את הפרמטרים טיב ההחלטה והמידע בו נעשה שימוש לצורך קבלת ההחלטה). בנוסף, ניתן להניח כי נבדקים שלא נעזרו במומחים חיצוניים בתחום הפנסיוני (בעיקר הכלכלנים שאינם נמצאים באגף שוק ההון) מאופיינים בתופעת בטחון היתר.

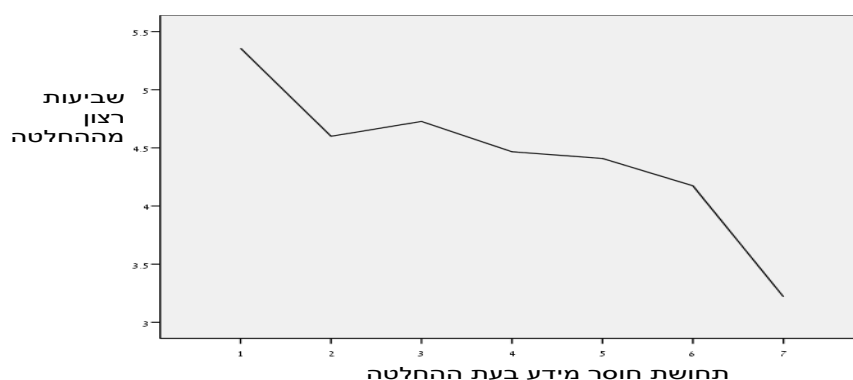
הממצאים

בבחינת השאלה הראשונה התקבל הבדל מובהק אצל 38 המשיבים שענו על כל ארבעת התחומים $F(1,38)=7.847, p<.001$, כך שבנושא החסכון הפנסיוני הביעו המשיבים את הצורך הגבוה ביותר במידע רב יותר ($M=4.63$), לאחר מכן בנושא רכישת המכונית ($M=3.26$), הדירה ($M=3.15$), ולבסוף בנושא רכישת המכשיר החשמלי ($M=2.94$). גם כאשר בוחנים שאלה זו בקרב כלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון אשר נחשבים למומחים בתחום, עולה כי גם הם הביעו את הצורך הגבוה ביותר במידע אודות החסכון הפנסיוני ($M=3.89$) וזאת ביחס לשאר התחומים⁷. בנוסף, בהשוואה בין 60 משיבים שענו על שאלה זו בפרקים רכישת דירה וחסכון פנסיוני, התקבל הבדל מובהק $F(1,60)=19.27, P<.001$, כך שבנושא החסכון הפנסיוני הביעו המשיבים צורך גבוה במידע רב יותר ($M=4.7$), ולאחר מכן בנושא רכישת הדירה ($M=3.24$). בחינת השאלה האמורה ביחס לשאלה "בדיעבד באיזו מידה חש הנבדק שקיבל את ההחלטה הנכונה", חושפת קשר שלילי מובהק בין שביעות הרצון מן ההחלטה לבין הרצון לקבל מידע רב יותר בעת קבלתה $r=-.38, P<.001$, ומצביעה על כך שככל שהנבדק מרגיש שיש לו פחות מידע כך הוא פחות מרוצה מהחלטתו הסופית (כאמור בתרשים 4).

⁷ יצוין כי היו 9 משיבים מקרב כלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון אשר ענו על כל ארבעת התחומים.

תרשים 4

שביעות הרצון מן ההחלטה כפונקציה של תחושת חוסר המידע



בשאלה "בעת קבלת ההחלטה... באיזו מידה נעזרת במומחים חיצוניים", לא התקבל אפקט מובהק אצל 38 המשיבים שענו על כל ארבעת התחומים, כך שהמשיבים מדווחים כי נעזרו במומחים חיצוניים לגבי החלטה על החסכון הפנסיוני ($M=2.5$), לגבי דירה ($M=2.8$), לגבי מכונית ($M=2.7$) ולגבי מכשיר חשמלי ($M=2.2$). הממצא הוא מעניין כי דווקא בתחום הפנסיה שהינו תחום מורכב, ראוי שיעזרו ככל הניתן במומחים חיצוניים (לפחות הכלכלנים שאינם נמצאים באגף שוק ההון). לאור ניתוח הממצאים עולה כי כלכלני האוצר בכלל וכלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון בפרט, אינם מגלים בטחון יתר במבט רטרוספקטיבי והם מרגישים בהסתכלות כזו כי לא היה בידם מידע מספיק בעת קבלת ההחלטה. אולם, אם נבדוק את התנהגותם בעת קבלת ההחלטה עצמה, הרי שהממצאים שעלו בנוגע להתייעצות עם מומחים חיצוניים והצורך במידע, מורים על חוסר השקעה בהחלטה אשר בהחלט יכול לנבוע, בין השאר, מביטחון יתר בזמן קבלת ההחלטה.

3. התמקדות באפשרויות מוגבלות והערכת חלופה בודדת

הטיות אלו נבדקו באמצעות השאלה "מהו מספר האפשרויות שבחנת לפני שקיבלת את ההחלטה?". השאלה הופיעה בכל הפרקים בשאלון ונבדקה בסולם של 1- עד 7+ כאשר: 1 פירושו נבחנה אפשרות אחת ו-7+ פירושו נבחנו יותר מ-7 אפשרויות. השאלה ניתנת להשוואה בין הפרקים ובתוך כל פרק. כאמור, מחקרים מראים כי מומחים חושפים עצמם למספר מוגבל של אלטרנטיבות ובכך בוחנים פחות אפשרויות מן הרצוי, דבר הפוגם בתהליך קבלת ההחלטה וחורג מן המודל הרציונאלי. בתחום הפנסיוני ישנם עשרות אפיקי השקעה פוטנציאליים (מגוון של קרנות פנסיה מתוך כלל הקרנות, מגוון של קופות גמל מתוך כלל הקופות ומגוון של סוגי ביטוח מנהלים מתוך כלל הביטוחים). על מנת לקבל החלטה מושכלת יש לבחור את אפיק החסכון הפנסיוני (קרן פנסיה, קופת גמל או ביטוח מנהלים) ואח"כ להשוות בין מגוון התוכניות הקיימות בכל אפיק באמצעות ניתוח כלכלי-פיננסי של הפרמטרים הרלוונטיים. לאור זאת, יש חשיבות מכרעת לבחינה של כמה שיותר אלטרנטיבות לשם קבלת החלטה מושכלת. לאור תובנה זו מתחזקת החשיבות של בחינת ההטיה הנגרמת בעת הערכת חלופה בודדת. החשש הינו שבעיקר בתחום הפנסיוני במצב של הערכה נפרדת של החלופות, התכונות הקשות להערכה עצמאית לא יילקחו בחשבון בתהליך קבלת ההחלטות. למשל, משתנים חשובים כמו שיעור

דמי הניהול ושיעור התשואה הפיננסי הינם מדדים יחסיים שבחינתם יכולה להיעשות רק באופן השוואתי. בהיעדר מימד השוואתי, יבלטו יותר תכונות הקלות להערכה עצמאית (למשל שם הקרן) ויהיו המשפיעות העיקריות לקביעת ההערכה החלופה הנבחרת. בהתאם להשערות שהועלו באשר לשתי היוריסטיקות האמורות, נבדק שבחן חלופה אחת או מספר מועט של קרנות/קופות גמל/ביטוחי מנהלים (פחות מ-3 מסלולים) לפני שקיבל את ההחלטה היה חשוף להטיות יוריסטיות שפגמו בתהליך קבלת ההחלטה. זאת ועוד, בחינת חלופות רבות יותר בתחומים האחרים שנבדקו (מכשיר חשמלי או מכונת) מעידים על המודעות לבחינת מספר חלופות באופן השוואתי ואי יישום כלל זה דווקא בתחום הפנסיוני.

דבר מעניין נוסף הראוי לבחינה הינו הקשר בין מספר האפשרויות שנבחנו בתחום הפנסיוני לבין שביעות הרצון מן ההחלטה. Iyengar & Leeper (2000), מוכיחים באופן אמפירי כי בחירה במספר אפשרויות מוגבלות (6) לעומת בחירה באפשרויות נרחבות (בין 24 ל-30) גורמת לפרטים לשביעות רצון רבה יותר מהחלטתם וכן למוטיבציה גבוהה יותר לבצע בחירה מוצלחת. כלומר, התמקדות השוואתית בין מספר אלטרנטיבות מוגבל מוביל לשביעות הרצון הרבה ביותר.

הממצאים

בבחינת השאלה התקבל הבדל מובהק במספר האפשרויות שנבחנו לתחומי ההחלטה השונים אצל 38 המשיבים שענו על כל ארבעת התחומים $F(3,111)=43.86, P<.001$, כך שמספר האפשרויות שנבדקו לפני רכישת הדירה הוא הגדול ביותר ($M=5.76$), לאחר מכן מספר האפשרויות שנבדקו לפני רכישת המכשיר החשמלי ($M=3.82$) ומספר האפשרויות שנבדקו לפני רכישת המכונת ($M=3.13$). לבסוף, מספר האפשרויות שנבדקו לפני ההחלטה על החסכון הפנסיוני היה הקטן ביותר ($M=2.16$). על מנת לבחון האם קיים שוני בין מספר האפשרויות שנבחנו ע"י המומחים מאגף שוק ההון לבין אלו שנבחנו ע"י שאר הכלכלנים, נתבצעה חזרה על הניתוח כאשר הוכנסה אוכלוסיית כלכלני אגף שוק ההון כגורם ה"בין נבדקי". נמצא כי כלכלני האגף אינם שונים מיתר הכלכלנים במשרד בפער בבחינת החלופות $F(1,36)<1, N.S$. בחינת הממצאים האמורים ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה גם כן כי אין הבדל מובהק בין הקבוצות.

לוח 5: התפלגות הממוצע וסטיית התקן במספר האפשרויות שנבחנו בעת

ההחלטה על ארבעת התחומים הנבדקים (N=38).

מספר האפשרויות שנבחנו	ממוצע	סטיית תקן
דירות	5.76	1.747
מכשירים חשמליים	3.82	1.430
דגמי מכונות	3.13	1.742
מסלולי חסכון פנסיוני	2.16	1.151

בהשוואה בין 95 משיבים שענו על שאלה זו בפרקים רכישת מכשיר חשמלי וחסכון פנסיוני, התקבל גם הבדל מובהק $F(1,94)=31.78, P<.001$, כך שמספר האפשרויות שנבדקו בהחלטה לגבי רכישת מכשיר חשמלי (M=3.92) גדול ומובהק ממספר האפשרויות שנבדקו לגבי החסכון הפנסיוני (M=2.67).

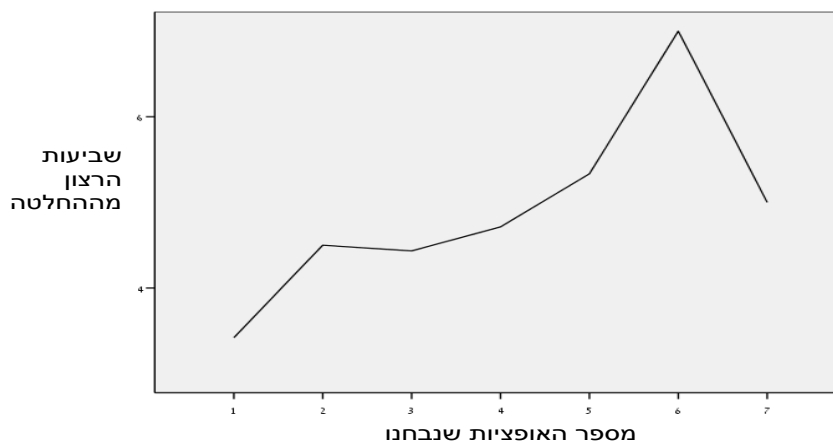
בהשוואה בין 104 משיבים שענו על שאלה זו בפרקים רכישת מכונית וחסכון פנסיוני, התקבל גם כן הבדל מובהק $F(1,103)=24.87, P<.001$, כך שמספר האפשרויות שנבדקו בהחלטה לגבי רכישת מכונית (M=3.40) גדול ומובהק ממספר האפשרויות שנבדקו בהחלטה לגבי החסכון הפנסיוני (M=2.34). בבדיקת ההבדל במספר החלופות שנבחנו ע"י המומחים מאגף שוק ההון לבין אלו שנבחנו ע"י שאר הכלכלנים, נמצא כי הפער מצטמצם במובהק אצל המומחים כך שמספר האפשרויות שנבדקו בהחלטה לגבי רכישת מכונית (M=3.27) גדול ממספר האפשרויות שנבדקו בהחלטה לגבי החסכון הפנסיוני (M=2.96). זאת לעומת הפער הגדול אצל שאר כלכלני האוצר כך שמספר האפשרויות שנבדקו על ידם בהחלטה לגבי רכישת מכונית (M=3.45) גדול במובהק ממספר האפשרויות שנבדקו בהחלטה לגבי החסכון הפנסיוני (M=2.10).

בהתייחס להשערות בדבר הערכת חלופה בודדת בתחום הפנסיוני, עולה כי 50 משיבים המהווים כ-37% מכלל הנבדקים, בחנו רק חלופה אחת. ממצא זה הוא מדאיג ביותר ומצביע על כך שכלכלני האוצר היו חשופים להטיה זו.

בחינת השאלה האמורה בנוגע לפנסיה ביחס לשאלה "בדיעבד באיזו מידה חש הנבדק שקיבל את ההחלטה הנכונה", חושפת קשר חיובי מובהק בין שביעות הרצון מן ההחלטה לבין מספר האפשרויות שנבחנו טרם קבלתה $r=.32, P<.001$.

תרשים 5

שביעות הרצון מן ההחלטה כפונקציה של מספר האפשרויות שנבחנו



מתרשים 5 עולה כי בהתאם לממצאים של Iyengar & Leeper (2000), גם בתחום הפנסיוני שביעות הרצון מן ההחלטה עולה עד לבחינה של 6 אפשרויות ולאחר מכן יורדת ככל שהנבדק בוחן יותר אפשרויות (למרות שהירידה בשביעות הרצון בין 6 ל-7 חלופות אינה מובהקת, לאור מיעוט הנבדקים שבחנו מספר חלופות זה, היא יכולה להעיד רק על כיוון כללי).

מסיכום הממצאים עולה כי ההטיה הנובעת מהתמקדות באפשרויות מוגבלות ניכרת בקרב כל כלכלני האוצר אך בצורה פחותה יותר בקרב המומחים מאגף שוק ההון. גם ההטיה הנובעת מהערכת חלופה בודדת, ניכרת בקרב כל כלכלני האוצר ומדאיגה עוד יותר לנוכח העובדה שמרבית הכלכלנים בחנו רק חלופה אחת בתחום הפנסיוני. הבעייתיות הנובעת משתי ההטיות, מתחזקת לנוכח הממצא בדבר הקשר בין מספר האפשרויות הנבחנות לבין מידת שביעות הרצון מן ההחלטה.

4. אפקט העדר

הטייה זו נבדקה באמצעות שתי שאלות אשר הופיעו בכל הפרקים בשאלון, ניתנות להשוואה בין הפרקים ובתוך כל פרק ונבדקו בסולם של 1- עד 7 כאשר: 1 פירושו במידה מועטה ביותר ו-7 פירושו במידה רבה ביותר. השאלה הראשונה הינה "בעת קבלת ההחלטה, באיזו מידה נעזרת בעמיתים לעבודה?". השנייה, "בעת קבלת ההחלטה, באיזו מידה נעזרת במכרים שאינם מומחים?". מטרתן של השאלות הינה לבחון מהו המשקל שניתן ע"י מקבל ההחלטה להחלטות שנתקבלו ע"י אחרים כאשר בכל נושא ישנה חשיבות מיוחדת לאנשים שבהם בחר להיעזר הנבדק בעת קבלת ההחלטה. מצופה כי בתחומים מקצועיים הדורשים מומחיות רבה (כגון הפנסיה), ייעזרו כלכלני האוצר בעמיתים לעבודה יותר מאשר במכרים שאינם מומחים. יתר על כן, בתחום הפנסיוני, ניתן לזהות כ"הולך אחרי העדר", נבדק שלא חיפש מידע ולא פעל בהתאם לפרמטרים המקובלים בעת קבלת ההחלטה, ומאידך נעזר במידה רבה ביותר בעמיתים לעבודה או במכרים שאינם מומחים.

הממצאים

בשאלה הראשונה, התקבל אפקט מובהק אצל 38 המשיבים שענו על כל ארבעת התחומים $F(1,38)=9.07, P<.005$, כך שהמשיבים מדווחים כי נעזרו בעמיתים לעבודה לגבי החלטה על החסכון הפנסיוני ($M=3.75$) יותר מכל שאר התחומים: דירה ($M=2.37$), מכונית ($M=2.8$) ומכשיר חשמלי ($M=2.24$). יצוין כי בשאר התחומים לא נמצא הבדל מובהק. בהשוואה בין 60 משיבים שענו על שאלה זו בפרקים רכישת דירה וחסכון פנסיוני, התקבל הבדל מובהק $F(1,60)=31.9, P<.001$, כך שלגבי היעזרות בעמיתים לעבודה בעת קבלת ההחלטה על הפנסיה ($M=3.9$), ואילו לגבי היעזרות בעמיתים לעבודה בעת קבלת ההחלטה על רכישת דירה ($M=2.27$).

בשאלה השנייה, התקבל הבדל מובהק אצל 38 המשיבים שענו על כל ארבעת התחומים $F(1,38)=5.19, P<.005$, כך שהמשיבים מדווחים כי נעזרו במכרים שאינם מומחים לגבי החלטה על רכישת מכשיר חשמלי ($M=3.24$) יותר מכל שאר התחומים: מכונית ($M=2.86$), דירה ($M=2.37$) ולבסוף חסכון פנסיוני ($M=2.08$).

בחירת הממצאים האמורים ביחס לכלכלני אגף שוק ההון לעומת שאר הכלכלנים וכן ביחס לכלכלנים ותיקים ובכירים לעומת "הצעירים" מעלה כי אין הבדל מובהק בין הקבוצות. מסיכום הממצאים עולה כי ההטיה ניכרת בקרב כל כלכלני האוצר וכי אפקט העדר מתקיים במקרה זה היות והמשיבים מדווחים כי נעזרו בעמיתים לעבודה לגבי החלטה על החסכון הפנסיוני יותר מבכל שאר התחומים. במקרה זה ניתן לטעון כי ההיגיון העומד מאחורי החלטתם של הכלכלנים לעשות כך מבוסס על ההנחה (המוטעית) שעמיתיהם לעבודה אכן מקבלים החלטה רציונאלית בנושא החסכון הפנסיוני.

5. בחירת חלופות רצויות מול לא רצויות

כאמור, בתהליכי קבלת החלטות אנשים תופסים את הבחירה כנעשית בין חלופות רצויות ואטרקטיביות לבין כזו הנעשית בין חלופות שאינן רצויות ופחות אטרקטיביות. צפוי כי תפיסה זו תשתנה מאדם לאדם ותחום לתחום. ישנם גורמים רבים שעשויים לגרום לאדם לתפוס את הבחירה לגבי הפנסיה כבחירה לא אטרקטיבית, ובהם הצורך לחשוב על אירועים לא נעימים כגון זקנה, אובדן כושר השתכרות ופטירה. בנוסף, ההחלטה לגבי הפנסיה מלווה בהוצאה מיידית, לצורך הנאה בטווח הרחוק (מרחק של שנים רבות). ככל שהאדם רואה את ההחלטה כפחות אטרקטיבית, הוא עלול לזלזל בה ולחשוב כי קיים סיכוי סביר שלא יזכה ליהנות מפנסיה כלל. בתפיסה כזו, סביר להניח כי לא ישקיע משאבים (זמן ומחשבה) בתהליך ההחלטה. מכאן השערתנו היא שככל שאדם רואה את ההחלטה הפנסיונית כלא רצויה וכקשורה ישירות לחוסר האפשרות להגיע לגיל הפנסיה וליהנות מהשקעתו, הוא יטה לזלזל יותר בהחלטה, להשקיע בה פחות ולהביע שביעות רצון נמוכה יותר ממנה. השערה זו נבחנה ע"י השאלה: "כיצד אתה מעריך את הסיכויים שלך ליהנות מפנסיה לפחות 20 שנה לאחר פרישתך?" המשיבים התבקשו לדרג את תחושתם לגבי סיכוי זה על גבי סקאלה של אחוזים, הנעה מ-0% עד 100% שיזכו לכך. ההנחה היא כי ימצא הבדל במדדים השונים הנבדקים, בין אנשים שמרגישים כי קיים סיכוי גבוה למימוש כספם ובין אלו שחשים כי סיכוי זה הוא נמוך ובכללם: שביעות הרצון מההחלטה, מידת ההשקעה בהחלטה, המידע הקיים אצלם לגבי מסלול הפנסיה שבחרו וכד'.

הממצאים

תשובות הנבדקים לשאלה נעו בין 0% ל-100%, כאשר הממוצע עמד על 61%. חילקתי את הקובץ בהתאם לתשובות הנבדקים לשאלה זו כך ש-41% מן המשיבים העריכו את סיכוייהם ליהנות מן הפנסיה ב-50% ומטה- ואלו מהווים קבוצה אחת (להלן "התופסים את הפנסיה כלא אטרקטיבית") ו-59% מן המשיבים העריכו את סיכוייהם ב-60% ומעלה ומהווים קבוצה שנייה (להלן "התופסים את הפנסיה כאטרקטיבית"). נערך מבחן T למדגמים בלתי תלויים על מנת לבחון את ההבדלים בין שתי קבוצות אלה בפרמטרים המפורטים להלן ונמצאו הממצאים המובהקים הבאים:

לוח 6: התפלגות הממוצע בקרב אלו התופסים את הפנסיה כבחירה אטרקטיבית ולא אטרקטיבית
בפרמטרים נבחרים (N=133).

פנסיה כבחירה לא אטרקטיבית	פנסיה כבחירה אטרקטיבית	
3.09	4.22	חיפוש מידע לגבי דמי הניהול
2.96	4.13	חיפוש מידע לגבי שיעור התשואה הפיננסי
5.31	4.48	תחושת חוסר מידע בעת ההחלטה
2.24	2.63	משך הזמן עד להחלטה הסופית
3.89	4.37	שביעות רצון מן ההחלטה
4.24	4.68	המלצה על מסלול החסכון הפנסיוני שבחרת

בחינה מעמיקה של לוח 6 חושפת פערים מובהקים במדדים השונים שנבחנו בין ההחלטה בבחירת מסלול הפנסיה לבין ההחלטות האחרות שנבדקו (זמן ההחלטה, שביעות הרצון מההחלטה וכד'). נערך ניתוח שונות במערך מעורב, על מנת לבחון האם פערים אלו קטנים יותר אצל אנשים שמאמינים כי אכן יזכו לממש את ההשקעה בפנסיה במשך שנים רבות, לבין אנשים שחושבים שהסיכוי לכך קטן. המשתנה ה"תוך נבדקי" היה: זמן ההחלטה ושביעות הרצון מההחלטה בעניין בחירת מכונית לעומת בעניין בחירת מסלול הפנסיה. המשתנה ה"בין נבדקי" היה התחושה לגבי הסיכוי למימוש הפנסיה במשך 20 שנה (אלו התופסים את הפנסיה כבחירה אטרקטיבית מול לא אטרקטיבית). התוצאות בשני המדדים שנבחנו מראות כי הפער בין ההחלטה לגבי המכונית לבין ההחלטה לגבי מסלול הפנסיה קיים מעבר לכלל הנבדקים. אולם, התקבלה אינטראקציה מובהקת המראה כי הפער קטן אצל נבדקים שחשים כי הסיכוי שלהם ליהנות מהפנסיה 20 שנה גדול מ- 60% (אלו התופסים את הפנסיה כבחירה אטרקטיבית). כך למשל, הפער בשביעות הרצון מההחלטה לגבי המכונית ולגבי הפנסיה אצל אלו התופסים את הפנסיה כבחירה לא אטרקטיבית נע בין 5.8 ממוצע שביעות רצון מההחלטה לגבי המכונית, לעומת 3.8 ממוצע שביעות הרצון מההחלטה לגבי הפנסיה, ואילו אצל אלו התופסים את הפנסיה כבחירה אטרקטיבית הפער מצטמצם ונע בין: 5.4 ממוצע שביעות הרצון מההחלטה לגבי המכונית ל- 4.4 ממוצע שביעות הרצון לגבי הפנסיה ($F(1,102)=5.09, p<.02$).

לסיכום, מסתבר אם כן שכאשר אדם מעריך את סיכוייו ליהנות מהפנסיה כגבוהים (בהתאם רואה את הפנסיה כבחירה אטרקטיבית), הוא משקיע יותר בהחלטתו, הן מבחינת חיפוש המידע והן מבחינת משך הזמן המושקע בבחינה. אדם כזה יהיה ברוב המקרים שבע רצון מהחלטתו הראשונית ואף ימליץ עליה לאחרים. לעומת זאת, כאשר אדם מעריך את סיכוייו ליהנות מהפנסיה לתקופה ממושכת כקטנים (קרי רואה את הפנסיה כבחירה לא אטרקטיבית), יתכן והוא רואה חוסר טעם בהשקעה מרובה בבחירת החסכון הפנסיוני ומשום כך השקעתו תהיה מינורית ואף שביעות רצונו ממנה תהיה קטנה. ממצאים אלו תומכים בהשערה כי אנשים נוטים שלא להשקיע בבחירת מסלול הפנסיה, בין היתר בגלל התחושה כי מדובר בדבר רחוק שאין כל ביטחון באשר למימושו.

5. סיכום ומסקנות

עבודה זו בחנה את השאלה האם מומחים, כלכלנים במשרד האוצר, מקבלים החלטה מושכלת בנוגע לחסכון הפנסיוני האישי שלהם, ובאיזו מידה מומחים אלה מושפעים מהטיות בתהליך קבלת ההחלטות האישי שלהם באופן הגורם להם לחרוג מן המודל הרציונאלי לקבלת החלטות.

לצורך בחינה זו נבדקו באמצעות שאלונים סגורים 136 כלכלנים, מהם 38 עובדי אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, הנחשבים כמומחים ספציפיים ו-96 כלכלנים אשר עובדים באגפים אחרים ונחשבים כמומחים כלליים בתחום הפנסיוני. השאלונים התרכזו בבחינת ההחלטות על החסכון הפנסיוני, אך לצורך הסוואה הורכבו מארבעה פרקים אשר הציגו שאלות הקשורות להחלטות כלכלית בנוגע לרכישת דירה, רכישת מכונית, רכישת מכשיר חשמלי יקר ובחירת מסלול חסכון פנסיוני. השאלות בחנו בדרכים שונות הן את הפרמטרים המרכזיים בתהליך קבלת החלטות רציונאלי (כפי שתוארו בעבודה) והן את ההטיות מהן מושפע הפרט בתהליך קבלת ההחלטה (בהתאם למידת הרלוונטיות שלהן לתהליך הבחירה הפנסיוני). מרבית השאלות חזרו בכל הפרקים ושימשו בסיס להשוואה בין התחומים, וזאת בהתבסס על ההנחה כי ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני הינה ההחלטה הכלכלית, המורכבת והחשובה ביותר בחייו של הפרט.

המתודה האמפירית כללה, בין היתר, השוואה "בין נבדקית" בין כלכלני אגף שוק ההון, לבין שאר כלכלני האוצר בפרמטרים נבחרים של קבלת החלטות, וזאת על מנת לבחון האם החלטותיהם של המומחים הספציפיים בתחום הפנסיוני אכן מושפעות מהטיות ומהי מידת ההטיה ועוצמתה ביחס לשאר כלכלני האוצר. כמו כן, נערכה גם השוואה בין כלכלנים בכירים יותר לבין "צעירים" יותר, בהתבסס על ההנחה שככל שהכלכלן נמצא בדרגה גבוהה יותר (או ברמת ותק גבוהה יותר) כך אמורה יכולת קבלת ההחלטות שלו, המקצועית והאישית, להיות טובה ומושכלת יותר, לרבות בתחום הפנסיוני.

הממצאים האמפיריים מראים כי המומחים שנבדקו (כלל כלכלני האוצר) חרגו מן הפרמטרים המרכזיים בתהליך קבלת החלטות רציונאלי ואף היו מושפעים מהטיות בתהליך קבלת ההחלטות הפנסיוני שלהם. אולם, ניכר כי מומחיות ספציפית כפי שמופיעה אצל כלכלני אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מובילה להחלטה מושכלת יותר המאופיינת בחריגה קטנה יותר מהמודל הרציונאלי ובעוצמת הטיות פחותה יותר מאשר אצל שאר הכלכלנים. עוד עולה מן העבודה, כי בניגוד למצופה יכולת קבלת ההחלטות של הכלכלנים הותיקים/בכירים אינה טובה או מושכלת יותר משל "הצעירים". הסבר אפשרי לממצא מפתיע זה עשוי להיות שמידת ההטיות שמושפעים מהן בתהליך קבלת ההחלטות הפנסיוני איננה קשורה בהכרח לגיל או לניסיון, אלא מושפעת יותר ממאפיינים אישיותיים של מקבל ההחלטה.

בחינת הפרמטרים המרכזיים בתהליך קבלת החלטה רציונאלית, מבליטה ביתר פירוט ממצאים אלו. כך למשל, מידת חיפוש המידע הרלוונטי הדרוש לצורך קבלת החלטה פנסיונית, הייתה הנמוכה ביותר מבין ארבעת ההחלטות הכלכליות שנתקבלו. מידת הידע שהיה לנבדקים אודות שיעור דמי הניהול ושיעור התשואה הפיננסי המצטבר בקרן שבחרו, הייתה נמוכה ומעידה על כך שבעת קבלת ההחלטה מרבית כלכלני האוצר (בין 39%-42% מאוכלוסיית הנבדקים) לא ידעו/לא ביצעו את ההשוואה

המתבקשת של שני המשתנים החשובים ביותר בעת קבלת ההחלטה על החסכון הפנסיוני. פרק הזמן בקבלת ההחלטה הפנסיונית, היה הקצר ביותר (בין יום ליומיים) מבין ארבעת ההחלטות שנבחנו, דבר המצביע על חוסר פרופורציה בין חשיבות ההחלטה הפנסיונית לבין משך הזמן הדרוש לקבלתה. עם זאת, בכל הפרמטרים האמורים, נמצאה כאמור חריגה קטנה יותר של המומחים הספציפיים מן המודל הרציונאלי לקבלת החלטות.

בחינת ההטיות היוריסטיות המשפיעות על תהליך קבלת ההחלטה הפנסיונית, מדגימה גם היא בצורה ברורה את התובנות המרכזיות העולות מן העבודה. כך למשל, בחינת השפעת התפיסה הסובייקטיבית של רווח והפסד, מראה באופן מובהק כי נבדקים שרואים בפנסיה השקעה רצויה שבה התמורה גדולה מההוצאה בחנו מספר רב יותר של אפשרויות, התייעצו יותר, הם שבעי רצון יותר מהחלטתם וכן יהיו מעוניינים להמליץ עליה לחבריהם, וזאת בהשוואה לנבדקים שתחושתם כלפי הפנסיה היא שזו הוצאה גדולה שתמורתה תהיה קטנה יחסית. בחינת השאלה האם מאופיינים כלכלני האוצר בביטחון יתר בעת קבלת ההחלטה, מראה כי אלו אינם מאופיינים בהטייה זו במבט רטרוספקטיבי והם מרגישים בהסתכלות כזו כי לא היה בידם מידע מספיק בעת קבלת ההחלטה. עם זאת, ניתן להניח כי בחינת התנהגותם בעת קבלת ההחלטה עצמה, לרבות הצורך בהתייעצות עם מומחים חיצוניים והצורך במידע, מצביעה על חוסר השקעה בהחלטה אשר בהחלט יכול לנבוע בין השאר מביטחון יתר בזמן קבלתה. בחינת ההטיות הנובעות מהתמקדות באפשרויות מוגבלות והערכת חלופה בודדת, מראה כי הטיות אלה ניכרות בקרב כל כלכלני האוצר וכי הממצאים באשר אליהן מצביעים על הבעייתיות הקיימת, בעיקר לנוכח הממצא בדבר הקשר החיובי בין מספר האפשרויות שנבחנות לבין שביעות הרצון מן ההחלטה על החסכון הפנסיוני. בחינת תופעת אפקט העדר מעלה כי הכלכלנים נעזרו בעמיתיהם לעבודה לגבי ההחלטה על החסכון הפנסיוני יותר מכל שאר התחומים. סבורני כי הדבר מצביע על תפיסתם המוטעית של כלכלני האוצר בדבר יכולותיהם של עמיתיהם לעבודה לקבל החלטה מושכלת בתחום. באשר לתפיסה הסובייקטיבית של משימת הבחירה והחלופות כרצויות מול לא רצויות, מורים הממצאים על כך שאנשים המעריכים את סיכוייהם ליהנות מהפנסיה כגבוהים (רואים את הפנסיה כבחירה אטרקטיבית) משקיעים יותר בהחלטתם, הן מבחינת חיפוש המידע והן מבחינת משך הזמן המושקע בבחינה וכן ברוב המקרים יהיו שבעי רצון מהחלטתם המקורית ואף ימליצו עליה לאחרים. ראוי לציין כי בהתאם לשאר ממצאי העבודה, במרבית ההטיות שנבחנו, נמצאה כאמור השפעה קטנה יותר של ההטיות על המומחים הספציפיים מאשר על המומחים הכלליים.

תרומת עבודה זו היא בבחינה אמפירית של האופן בו מקבלי ההחלטות במשרד האוצר מקבלים החלטות בנוגע לחסכון הפנסיוני שלהם. לאור הממצאים העולים מן העבודה, יש להגביר את מודעות מקבלי ההחלטות להטיות שלהם על מנת לשפר את תהליך ההחלטה האישית ובעקבותיו לגבש המלצות למדיניות כוללת בתחום. בהתאם לכך, יש מקום להרחבה של עבודה זו לבחינת החלטות של הדיוטות בבחירת פנסיה תוך כדי הניסיון להשוותם למומחים הכלליים.

רשימת מקורות

- Alba, J.W., & Hutchinson, J.W. (1984). Dimensions of Consumer Expertise. *The Journal of Consumer Research*, Vol. 13, No. 4, pp. 411-454.
- Alevy, J.E., Haigh, M. S., & List, J.(2006). Information Cascades: Evidence from an experiment with financial market professionals, *National bureau of economic research*, Cambridge.
- Allen, W. D. Evans, D.A. (2005). Bidding and Overconfidence in Experimental Financial Markets, *Journal of Behavioral Finance*, Vol 6, No.3., 108-120.
- Bernheim,B.B., Skinner, J. Weinberg, S. (1997). What Accounts For The Variation In Retirement Wealth Among U.S Households? *National bureau of economic research*, Cambridge
- Botti, S., & Iyengar, S.S. (2004). The Psychological Pleasure and Pain of Choosing: When People Prefer Choosing at the Cost of Subsequent Outcome Satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 312-326.
- Cohen, M. D., March , J. G. and Olsen, J. P. (1972). A garbage can model of organizational choice. *Administrative science quarterly*, 17, 1-25.
- Card, D., & Ransom, M. (2007). Pension plan characteristics and framing effects in employee savings behavior, *National bureau of economic research*, Cambridge.
- Das, T.K., & Bing-sheng, T. (1999). Cognitive biases and strategic decision processes: An integrative perspective, *Journal of management studies* 36:6.

Guthrie, C, & Rachlinski, J. (2004). Heuristics and Biases Among Experts, *American Law & Economics Association Annual Meetings*.

Hsee, C. K. (1998). Less is better: When low-value options are judged more highly than high-value options. *Journal of Behavioral Decision Making*, 11, 107-121.

Iyengar, S. S., & Lepper, M. (2000). When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 995-1006.

Iyengar, Sheena, S. Huberman, G. & Jiang, W. (2004). How much choice is too much?: Contributions to 401(k) Retirement Plans. *In pension design and structure: New Lessons From Behavioral Finance*. Oxford University press.

March, J. G. & Shapira, Z. (1987). Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management Science*, 33, 1404-1418.

Mussweiler, T., Strack, F., Pfeiffer, T. (2000). Overcoming the Inevitable Anchoring Effect: Considering the Opposite Compensates for Selective Accessibility, *university of wurzburg* : 1142-1150.

Shiller, R.J. (2001). Bubbles, Human Judgment and Expert Opinion. *Cowles Foundation Discussion Paper*. Number 1303. Yale University.

Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of economics*, 69. 99-118.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* 185: 1124-1131.

Tversky, A., & Khaneman, D. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47, 263-291

Zajac, E.J., & Bazerman, M. (1991). Blind Spots in Industry and Competitor Analysis: Implications of Interfirm (Mis)Perceptions for Strategic Decisions. *The Academy of Management Review*, Vol. 16, No. 1, pp. 37-56

נספח א' - השאלון

שלום רב,

ברצוני לבקשך להשתתף במחקר העוסק בתחום קבלת החלטות. השתתפותך תסייע לנו מאוד בהבנת תהליכי קבלת החלטות במישור האישי והמקצועי. מילוי השאלון דורש כ-10 דקות. השאלון הינו אנונימי לחלוטין ותוצאותיו יישמשו לצורכי מחקר בלבד. על מנת שהמחקר יצליח נבקשך לתאר בכנות את תחושותיך ומחשבותיך. אנא ענה לפי סדר השאלות, אל תדלג ואל תחזור על שאלה שעליה כבר ענית. לתשומת ליבך - זהו לא מבחן - אין תשובה נכונה לשאלות. אם ברצונך לקבל פרטים נוספים על המחקר וממצאיו, תוכל לפנות למר משה שלם: moshesh@mof.gov.il. מטעמי נוחות, השאלון מנוסח בלשון זכר אך מתייחס לשני המינים במידה שווה.

שאלות לצרכים סטטיסטיים בלבד

גיל _____

מצב משפחתי: נשוי / רווק / גרוש / אלמן

ילדים: כן / לא. מספר: _____

תאריך תחילת עבודה במשרד האוצר _____

האגף במשרד האוצר בו אתה עובד _____

שינויים במצב המשפחתי מאז כניסתך לעבודה במשרד האוצר _____

תפקיד נוכחי: רפרנט / רכז / מנהל תחום / סגן בכיר / ממונה אגף / אחר: _____

שאלות מקדמיות

1. האם קנית דירה ב-10 השנים האחרונות? כן / לא (במידה והתשובה שלילית יש לדלג על פרק רכישת דירה)

האם יש לך משכנתא על הדירה? כן / לא

2. האם קנית מכונית ב-5 השנים האחרונות? כן / לא (במידה והתשובה שלילית יש לדלג על פרק רכישת

מכונית)

3. האם קנית מכשיר חשמלי גדול כגון טלוויזיה ב-5 השנים האחרונות? כן / לא (במידה והתשובה שלילית יש

לדלג על פרק רכישת מכשיר חשמלי)

4. האם יש לך חסכון פנסיוני? כן / לא

5. אם כן, ציין מהו אפיק החיסכון הפנסיוני בו הינך נמצא היום:

קרן פנסיה/קופת גמל/ביטוח מנהלים/לא ידוע לי

6. ציין את שם הקרן/קופת גמל/ביטוח מנהלים _____

גוף השאלון

פרק א': רכישת דירה (במידה ולא קנית דירה ב – 10 השנים האחרונות, יש לדלג על פרק זה)

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי מחירי דירות

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי טיב שכונת המגורים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע על שערי ריבית למשכנתאות

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

מהו מספר הדירות שבחנת לפני שקיבלת את ההחלטה:

1 2 3 4 5 6 7 +

בעת קבלת ההחלטה לקנות דירה, באיזו מידה נעזרת בעמיתים לעבודה

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה לקנות דירה, באיזו מידה נעזרת במומחים חיצוניים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה לקנות דירה, באיזו מידה נעזרת במכרים שאינם מומחים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה מתאר המשפט הבא את הרגשתך - "הייתי שמח אילו היה לי מידע רב יותר בעת קבלת ההחלטה"

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

במידה ואתה לוקח משכנתה, האם שינית את סוג המשכנתה מאז שלקחת אותה לראשונה? לא/פעם אחת/פעמיים/

יותר מפעמיים/ בכוונתי לשנות בקרוב.

בכל תהליך קבלת החלטות, נדרש זמן מסוים מרגע קבלת ההחלטה הראשונית ועד להכרעה הסופית. אנא ציין מהו

משך הזמן שלקח לך עד שרכשת סופית את הדירה:

מספר שעות	בין יום ליומיים	בערך שבוע	בין שבוע לשבועיים	יותר משבועיים
1	2	3	4	5

באיזו מידה הייתה החלטה זו כרוכה בהתלבטות?

במידה מעטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בדיעבד, באיזו מידה אתה חש כי קיבלת את ההחלטה הנכונה בעניין רכישת הדירה?

במידה מעטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

מהו להרגשתך היחס בין ההוצאה (מחיר הדירה) והתמורה שקיבלת (הדירה)?

ההוצאה גדולה ביחס לתמורה 1 2 3 4 5 6 7 התמורה גדולה ביחס להוצאה

מהו הסיכוי להרגשתך שהדירה תפגע באופן שלא ניתן יהיה לגור בה (שריפה, שיטפון וכד')?

בטוח שלא 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% בטוח שכן

אם היה עליך להמליץ לחבר בגילך, שמצבו המשפחתי והמקצועי דומה לשלך המתלבט לגבי קניית דירה, האם

היית ממליץ לו לבחור בדירה דומה לזו שרכשת?

בטוח שלא 1 2 3 4 5 6 7 בטוח שכן

פרק ב': רכישת מכונית (במידה ולא קנית מכונית ב - 5 השנים האחרונות, יש לדלג על פרק זה)

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי מחירי מכוניות

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי צריכת הדלק

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע על היכולת למכור את המכונית בעתיד

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

מהו מספר דגמי המכוניות שבחנת לפני שקיבלת את ההחלטה:

1 2 3 4 5 6 7 +

בעת קבלת ההחלטה לקנות מכונית, באיזו מידה נעזרת בעמיתים לעבודה

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה לקנות מכונית, באיזו מידה נעזרת במומחים חיצוניים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה לקנות מכונית, באיזו מידה נעזרת במכרים שאינם מומחים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה מתאר המשפט הבא את הרגשתך - "הייתי שמח אילו היה לי מידע רב יותר בעת קבלת ההחלטה"

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בכל תהליך קבלת החלטות, נדרש זמן מסוים מרגע קבלת ההחלטה הראשונית ועד להכרעה הסופית. אנא ציין מהו

משך הזמן שלקח לך עד שרכשת סופית את המכונית:

מספר שעות	בין יום ליומיים	בערך שבוע	בין שבוע לשבועיים	יותר משבועיים
1	2	3	4	5

בדיעבד, באיזו מידה אתה חש כי קיבלת את ההחלטה הנכונה בעניין רכישת המכונית?

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

פרק ג': חיסכון פנסיוני

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי שיעור דמי הניהול שגובה הקרן

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי שיעור התשואה הפיננסי של הקרן

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע על שיעור התשואה הדמוגרפי

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת שקיבלת את ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני שלך, שיעור דמי הניהול בקרן שבחרת היה?

מן הנמוכים ביותר/ נמוך במעט מן הממוצע/ ממוצע/ גבוה במעט מן הממוצע/ גבוה ביותר/ אינני יודע.

בעת שקיבלת את ההחלטה בנוגע לחסכון הפנסיוני שלך, שיעור התשואה הפיננסי המצטבר בחמש השנים האחרונות בקרן שבחרת היה?

מן הנמוכים ביותר/ נמוך במעט מן הממוצע/ ממוצע/ גבוה במעט מן הממוצע/ גבוה ביותר/ אינני יודע.

מהו מספר הקרנות/קופות הגמל/ביטוח מנהלים שבחנת לפני שקיבלת את ההחלטה:

1 2 3 4 5 6 7 +

באיזו מידה מתאר המשפט הבא את הרגשתך - "הייתי שמח אילו היה לי מידע רב יותר בעת קבלת ההחלטה"

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה על הקרן בה תפקיד את החיסכון הפנסיוני, באיזו מידה נעזרת בעמיתים לעבודה

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה על הקרן בה תפקיד את החיסכון הפנסיוני, באיזו מידה נעזרת במומחים חיצוניים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה על הקרן בה תפקיד את החיסכון הפנסיוני, באיזו מידה נעזרת במכרים שאינם מומחים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

האם שינית את מסלול החיסכון הפנסיוני שלך מאז שבחרת בו לראשונה? לא/ פעם אחת/ פעמיים/ יותר מפעמיים/ בכוונתי לשנות בקרוב.

בכל תהליך קבלת החלטות, נדרש זמן מסוים מרגע קבלת ההחלטה הראשונית ועד להכרעה הסופית. אנא ציין מהו משך הזמן שלקח לך לבחור את הקרן בה תפקיד את החיסכון הפנסיוני:

מספר שעות	בין יום ליומיים	בערך שבוע	בין שבוע לשבועיים	יותר משבועיים
1	2	3	4	5

באיזו מידה הייתה החלטה זו כרוכה בהתלבטות?

במידה מעטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בדיעבד, באיזו מידה אתה חש כי קיבלת את ההחלטה הנכונה בעניין בבחירת קרן הפנסיה (קופת הגמל או ביטוח המנהלים)?

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

מהו להרגשתך היחס בין ההוצאה (התשלום החודשי) והתמורה העתידית?

ההוצאה גדולה ביחס לתמורה 1 2 3 4 5 6 7 התמורה גדולה ביחס להוצאה

כיצד אתה מעריך את הסיכויים שלך לא להגיע לגיל הפרישה לפנסיה?

בטוח שלא 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% בטוח שכן

כיצד אתה מעריך את הסיכויים שלך להנות מפנסיה לפחות 20 שנה לאחר פרישתך?

בטוח שלא 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% בטוח שכן

אם היה עליך להמליץ לחבר בגילך, שמצבו המשפחתי והמקצועי דומה לשלך, האם היית ממליץ לו לבחור בקרן

הפנסיה/קופת גמל/ביטוח מנהלים שבחרת?

בטוח שלא 1 2 3 4 5 6 7 בטוח שכן

פרק ד': השאלות הבאות מתייחסות לרכישה האחרונה שעשית של מכשיר חשמלי גדול כגון טלוויזיה

(במידה ולא קנית מכשיר חשמלי גדול ב – 5 השנים האחרונות, יש לדלג על פרק זה)

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי מחירי המכשיר החשמלי

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע לגבי איכות המוצר

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה חיפשת מידע על אורך חיי המוצר

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

מהו מספר דגמי המכשיר החשמלי שבחנת לפני שקיבלת את ההחלטה:

1 2 3 4 5 6 7 +

בעת קבלת ההחלטה לקנות מכשיר חשמלי, באיזו מידה נעזרת בעמיתים לעבודה

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה לקנות מכשיר חשמלי, באיזו מידה נעזרת במומחים חיצוניים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בעת קבלת ההחלטה לקנות מכשיר חשמלי, באיזו מידה נעזרת במכרים שאינם מומחים

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

באיזו מידה מתאר המשפט הבא את הרגשתך - "הייתי שמח אילו היה לי מידע רב יותר בעת קבלת ההחלטה"

במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

בכל תהליך קבלת החלטות, נדרש זמן מסוים מרגע קבלת ההחלטה הראשונית ועד להכרעה הסופית. אנא ציין מהו

משך הזמן שלקח לך עד שרכשת סופית את המכשיר החשמלי:

מספר שעות	בין יום ליומיים	בערך שבוע	בין שבוע לשבועיים	יותר משבועיים
1	2	3	4	5

בדיעבד, באיזו מידה אתה חש כי קיבלת את ההחלטה הנכונה בעניין רכישת המכשיר החשמלי?

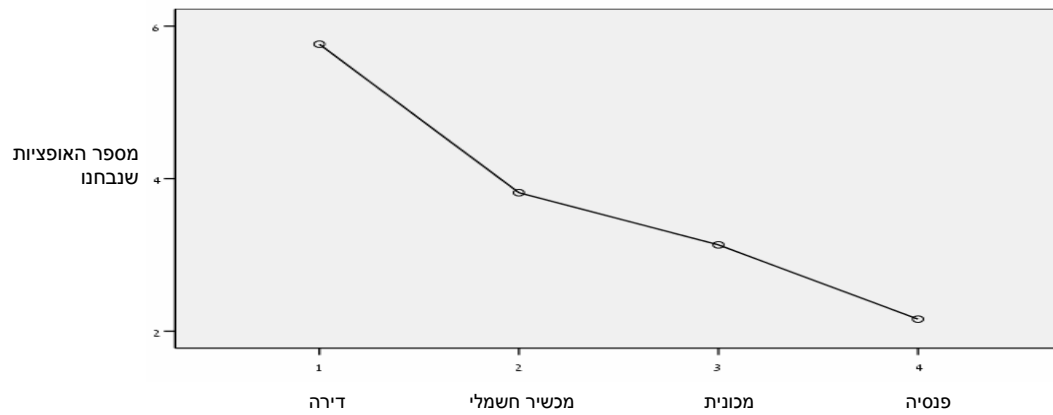
במידה מועטה ביותר 1 2 3 4 5 6 7 במידה רבה ביותר

תודה על שיתוף הפעולה !

נספח ב' - תרשימים נוספים

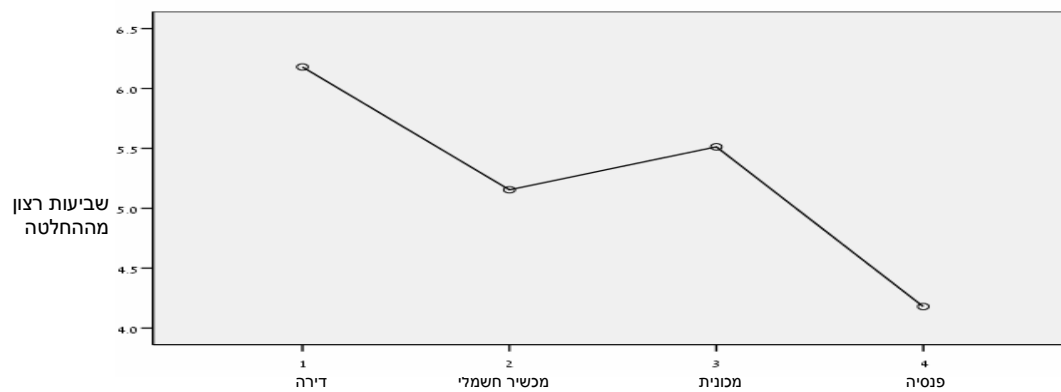
תרשים 6

מספר האופציות שנבחנו בחלוקה לפי תחומי החלטה



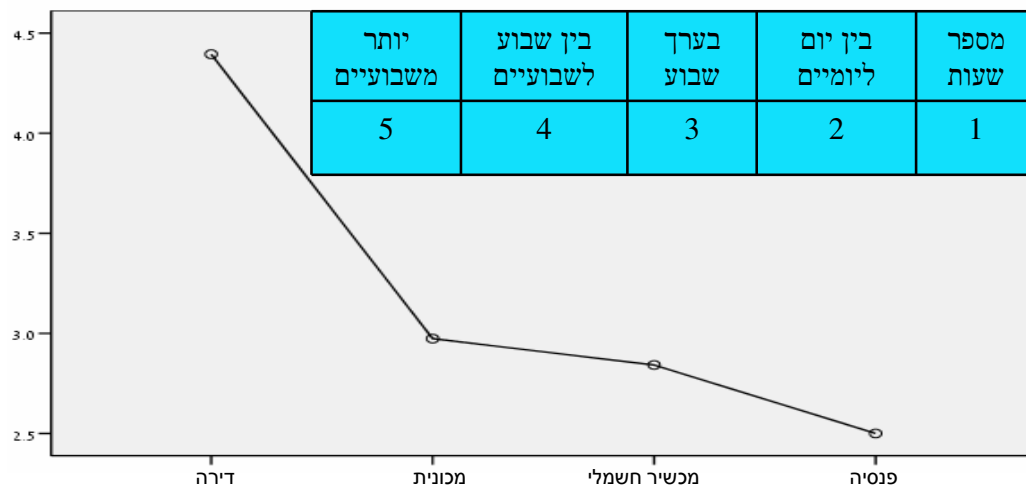
תרשים 7

שביעות רצון מההחלטה בפילוח לפי תחומים



תרשים 8

הזמן שהושקע בקבלת ההחלטה

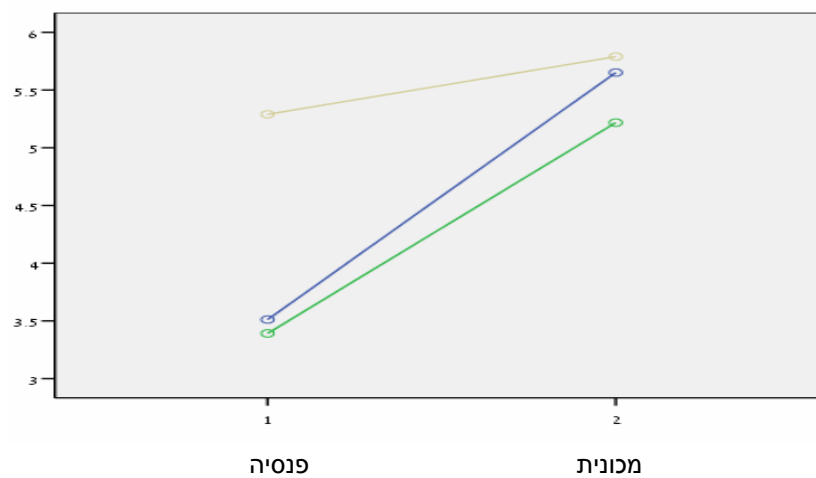


תרשים 9



תרשים 10

שביעות רצון מההחלטה כפונקציה של התחושה לגבי היחס בין הוצאה לתמורה



יחס שווה- קו אמצעי
ההוצאה גדולה יותר- קו תחתון
התמורה גדולה יותר- קו עליון