



האוניברסיטה העברית בירושלים

הפקולטה למדעי החברה

בית הספר ע"ש פדרמן למדיניות ציבורית וממשל

סוג אמצעי התשלום, חינוך פיננסי ואוריינות פיננסית: האם הם תורמים להקטנת הכשלים הנפוצים על פי הכלכלה ההתנהגותית?

עבודת גמר לתואר מוסמך במדיניות ציבורית

בהנחיית: פרופ' מישל סטרבצ'ינסקי

מוגש ע"י: אורי אלטלט - 021934757

ירושלים; ח' טבת תשע"ה; 30 דצמבר 2014

"הרגלים טובים נקנים תוך ויתור על פיתויים"

תודות

מחקר זה לא היה אפשרי לולא האנשים הטובים שפגשתי בדרך :

ברצוני להודות לפרופ' מישל סטרבצ'ינסקי על הידע הרב, הליווי המסור, על הערות והארות מעולות שניתבו אותי בכל הדרך להשלמת המחקר. תודה על שעות רבות של מפגשים והשקעה בלתי נלאית.

ברצוני להודות לבית הספר ע"ש פדרמן למדיניות ציבורית וממשל באוניברסיטה העברית – למורי בית הספר ולסגל המנהלי.

ברצוני להודות למשפחה שלי שתמכה בי לאורך כל הדרך – להורים שלי אבי ואילנה אלטלט, לאשתי שמרית ולילדיי אלה ואיתמר. תודה על הקרבה עצומה, על אורך הרוח, על דחיפה ותמיכה לאורך כל הדרך. בלעדיכם כל זה לא היה אפשרי.

תקציר

ההתקדמות הטכנולוגית והעדפות הציבור מובילות לתהליך בו אמצעי התשלום מבוססי נייר, כדוגמת המזומן והשיק, ייעלמו בהדרגה. תהליך זה מתקיים על רקע החלטתה של ממשלת ישראל לאמץ את מסקנות ועדת לוקר לבחינת המלחמה בהון השחור וצמצום השימוש באמצעי תשלום מבוססי נייר. על כן, ישנה חשיבות רבה לבחינה של המשמעות בקרב האזרחים של הגברת השימוש באמצעי תשלום אלקטרוניים על פני אמצעי תשלום מבוססי נייר. בחינה זו חייבת להיעשות על רקע התהליכים המוגברים, המתרחשים בשנים האחרונות, של הקניית חינוך ואוריינות פיננסית לאוכלוסייה כולה.

בעבודה זו אני בוחן את התפקיד שיש לסוג אמצעי התשלום – אשראי או מזומן, ולחינוך והאוריינות הפיננסיים, במסגרת התמודדות הפרטים עם הכשלים המרכזיים כפי שממחישה הכלכלה ההתנהגותית: אפקט ההיצג (נטית הפרטים להיות מושפעים מהדרך בה עסקה כלכלית מוצגת), דחיית סיפוקים (נטית הפרטים להיכנע לדחף לרכישות מהירות) ורתיעה מהפסדים גדולים (רצון הפרטים להימנע מהפסדים גדולים). את הבחינה ביצעתי באמצעות מערך שאלונים, עליו ענו 191 נשאלים, כאשר בחלקו הראשון קצת פחות ממצצית הנשאלים ענו על שאלות שקשורות רק למזומן, והחלק הנותר ענה לשאלות שקשורות רק לאשראי. להלן הממצאים העיקריים:

אפקט ההיצג – עקרון היחסיות (framing effect): הוצע לנשאלים לנצל הנחה קבועה, אשר ירדה כאחוז ממחיר המוצר; הכשל של אפקט ההיצג גורם לכך שהפרטים לא מנצלים את ההנחה ככל שמחיר מוצר הבסיס גבוה יותר. בבחינת ההבדל בין אמצעי התשלום מזומן וכרטיס אשראי, נמצא כי כאשר מדובר במחיר בסיסי נמוך של המוצר, לשימוש במזומן יש אפקט חיובי: הנבדקים שענו על שאלון המזומן הראו נכונות גבוהה יותר לנצל את ההנחה יחסית לנבדקים שענו על שאלון האשראי. ככל ששכום הקנייה היה גבוה יותר, בעוד ששכום ההנחה נשאר קבוע (20 ₪), הנבדקים נטו לסרב להנחה בקנייה - הן בקרב נבדקים שענו על שאלון המזומן והן בקרב נבדקים שענו על שאלון האשראי. בהמשך בוצעה בחינה של התגברות האפקט השלילי באמצעות חינוך פיננסי ואוריינות פיננסית. הבדיקה הראתה שהנבדקים בעלי ידע פיננסי ברמה גבוהה הראו יכולות גבוהות יותר להימנע מאפקט ההיצג, בעיקר בסכומים הנמוכים.

דחיית סיפוקים: הנבדקים עומתו מול מצבים בהם ביצעו רכישה העונה על דחף רגעי גורמת לעלויות ולהפסד כספי. ניתוח תשובות הנבדקים לפי רמת השכלה מגלה כי, בעלי השכלה הנמוכה

מתואר ראשון שהשתמשו בכרטיס אשראי, הראו יכולות נמוכות יותר לדחיית סיפוקים, וכן התפתו יותר להסכים לקנייה. בנוסף, הנבדקים שהפגינו ידע פיננסי מועט הראו יכולת נמוכה לדחיית סיפוקים ונטו לבחירה של הסכמה לביצוע הקנייה. כמו כן, ניתן לראות שלסוג אמצעי התשלום יש השפעה על היכולת לדחיית סיפוקים: הנבדקים שענו על שאלון המזומן הראו יכולות גבוהות יותר של דחיית סיפוקים, ויחסית לנבדקים שענו על שאלון האשראי, הנטייה שלהם הייתה יותר לכיוון של סירוב לקנייה. בהמשך בוצעה בחינה של ההשפעה של חינוך פיננסי ואוריינות פיננסית. ניתן לראות שבסכומים הנמוכים הנבדקים בעלי יכולת יישום היו מסוגלים לדחות סיפוקים באחוזים גבוהים מהנבדקים בעלי ידע פיננסי. בהשוואה נוספת ניתן לראות שהנבדקים בעלי יכולת יישום הראו יכולת גבוהה יותר לדחות סיפוקים, על פני הנבדקים שאינם בעלי יכולת יישום, הן בסכומים הנמוכים והן בסכומים הגבוהים.

לפיכך, בחלק זה, הממצאים מראים כי אמנם השימוש בכרטיס האשראי גורם לפרטים לבצע רכישות העונות לדחף רגעי ומחליש את היכולת לדחות סיפוקים בעת הקנייה, אך הקניית חינוך פיננסי תעזור להתגבר \ להחליש נטייה זו.

רתיעה להפסדים גדולים (שנאת הפסד): בין השאר הוצגו לנבדקים אופציות לשימוש חוזר בכספי הזכייה בהימור אחד, בהימור נוסף שהוא רווחי יותר ומסוכן באותה מידה, אך תוך הפסד כספי משמעותי יותר. מהניתוח של הנתונים לפי רמת השכלה הנמוכה מתואר ראשון, ניתן לראות שיש הבדל משמעותי בין הנבדקים שקיבלו את שאלון המזומן ובין הנבדקים שקיבלו את שאלון האשראי: הנבדקים שקיבלו את שאלון המזומן נטו לתשובות שליליות יותר ולסירוב לרכוש או להשתתף במשחק ההימורים הנוסף, לעומת הנבדקים שקיבלו את שאלון האשראי; אצל אלה האחרונים התשובות היו חיוביות יותר, וכן נטו להסכים לקנייה או להשתתפות במשחק ההימורים הנוסף. כמו כן, ניתן לראות שההבדל בין השאלות של משחק ההימורים אצל הנבדקים שענו על שאלון האשראי היו בהפרש גבוה יותר מאשר אלו של הנבדקים שענו על שאלון המזומן, דבר המצביע על כך שאלו שענו על שאלון המזומן הראו שליטה טובה יותר באפקט של הרתיעה להפסדים. בהמשך בוצעה בחינה של ההשפעה של חינוך פיננסי ואוריינות פיננסית. מהממצאים התגלה שהנבדקים שהפגינו יכולת יישום מועטה נטו לתת תשובות חיוביות יותר- כלומר, נטו להשתתף במשחק ההימורים נוסף. לממצא זה משמעות רבה במונחים של מדיניות: חינוך פיננסי עשוי לעזור לפרטים אלה ולמנוע שיקימו החלטות כלכליות לא נכונות, תוך כניסה אפשרית לתרחישים בעייתיים ברמה האישית \ משפחתית.

ממצאי העבודה תומכים במסקנה כי כל עוד אין באוכלוסייה אוריינות פיננסית וחינוך פיננסי ברמה נאותה, לשימוש במזומן שמור תפקיד במניעת כשלים בקרב פרטים בעלי השכלה נמוכה, ובקרב פרטים בעלי יכולת יישום ואוריינות פיננסית נמוכות. משמעות נוספת של הממצאים היא כי המדיניות להגברת אמצעי התשלום האלקטרוניים על חשבון אמצעי תשלום מבוססי נייר, צריכה ללכת יד ביד עם הקניית חינוך ואוריינות פיננסית בקרב האוכלוסייה בכלל ובעלי ההשכלה הנמוכה בפרט.

תוכן עניינים

3.....	תקציר
7.....	מבוא
9.....	פרק א: סקירה תיאורטית
9.....	א. תהליך קבלת החלטות כלכלית – תורת התועלת או תורת הערך ?
9.....	ב. אז אנחנו רציונאליים או לא?
13.....	ג. אוריינות וחינוך פיננסיים
13.....	ד. תרומת העבודה לספרות הקיימת
18.....	פרק ב: מתודולוגיה ונתונים
18.....	א. מטרת המחקר
18.....	ב. השערות המחקר
19.....	ג. אוכלוסיית המחקר
20.....	ד. שיטת דגימה ואיסוף הנתונים
20.....	ה. כלי המחקר
23.....	פרק ג: סיכום הממצאים העיקריים
23.....	א. מאפיינים סוציו דמוגרפיים - אפיון קבוצת המשתתפים במחקר
24.....	ב. תיאור התוצאות בצורה השוואתית
37.....	פרק ד: דיון ומסקנות
39.....	ביבליוגרפיה
44.....	נספחים
44.....	נספח א' – השאלון
63.....	נספח ב' – דף עזר לשאלון

מבוא

אם ננסה לחבר את התאוריה הכלכלית הבסיסית לחיי המציאות היום-יומית נראה שישנם אנשים שאינם מתנהגים באותה הצורה. הרי אם האדם הוא רציונאלי השואף למקסם את התועלת האישית שלו איך יכול להיות שיש אנשים המקבלים החלטות פיננסיות שגויות, קטנות וגדולות, שבסופו של דבר מביאות אותם למצב שהם חווים קשיים פיננסיים? ; איך יכול להיות שיש סטיות, במצבים מסוימים, מההתנהגות הרציונאלית?¹

התיאוריה הכלכלית הקלאסית עוסקת באופן שבו משתנים כלכליים משפיעים על ההתנהגות הכלכלית של הפרט, הארגון או הפירמה. תיאוריה זו מתארת את האדם כייצור רציונאלי ואינטרסנטי שיש לו את היכולת, במצבי החלטה סבוכים (תנאי אי ודאות), לאתר ולבחור את האלטרנטיבה המשרתת על הצד הטוב ביותר את ההעדפות הסובייקטיביות שלו (Persky, 1995). אחת התיאוריות המרכזיות בכלכלה הקלאסית הינה תיאוריית התועלת (או בגרסה שכוללת אי ודאות - תיאוריית תוחלת התועלת). לפי תיאוריה זו הפרט פועל בצורה רציונאלית תוך שאיפה למקסם את תוחלת התועלת האישית שלו כצרכן ולרווח כלכלי כמייצר (VON NEUMANN, 1944).

מטרת עבודה זו היא להתמקד בשלוש הטיות מעולם הכלכלה ההתנהגותית – רתיעה מהפסדים, אפקט ההיצג ודחיית סיפוקים – בכדי להמחיש שבמצבים התנהגותיים מסוימים, אנחנו לא מתנהגים בצורה רציונאלית. עבודה זו תבדוק האם כל אחד מאמצעי התשלום, מזומן וכרטיס אשראי, מגבירים / ממעיטים את ההשפעה של ההטיות הנ"ל. בנוסף עבודה זו תבדוק האם ניתן לצמצם את ההשפעה השלילית של אמצעי התשלום באמצעות חינוך פיננסי ו / או אוריינות פיננסית. תוצאות הבחינה בעבודה זו יוכלו לתת תמונת רקע לשני תהליכי מדיניות ממשלתיים המתרחשים בימים אלו. הראשון הינו המעבר מאמצעי תשלום מבוססי נייר (כדוגמת המזומן) לאמצעי תשלום אלקטרוניים (כדוגמת כרטיס אשראי). בעולם הטכנולוגי שאנו נמצאים, לא ניתן יהיה לעצור את דהירת רכבת ההתקדמות הטכנולוגית ולכן זה טבעי שנבחן תחילה את המשמעות וההשפעה של כניסת הטכנולוגיה לאמצעי התשלום על ההתנהגות הצרכנית של האזרח; תהליך המדיניות השני הינו הגברת הלימוד לחינוך פיננסי. כפי שיתואר בהמשך העבודה, חינוך פיננסי נחלק לידע פיננסי ולשימוש בו. עבודה זו תבחן את ההשפעה של כל אחד מהם על

¹ במהלך שנות לימודי התואר הראשון בכלכלה התנדבתי בארגון 'פעמונים' שמטרתו היא להקנות כלים לניהול פיננסי נכון למשפחות שנקלעו לקשים כלכליים, אני זוכר שלאורך הדרך תמיד הרהרו בי המחשבות האלו.

צמצום ההשפעה השלילית של כל סוג אמצעי תשלום בכדי לנתח את היתרונות והחסרונות שלהם
– דבר שעשוי לתרום בבחירת כיוון ההתקדמות של תהליך ההרחבה של החינוך והאוריינות
הפיננסית בישראל.

פרק א: סקירה תיאורטית

א. תהליך קבלת החלטות כלכלית – תורת התועלת או תורת הערך?

עמוס טברסקי ודניאל כהנמן מסבירים זאת בסדרת מחקרים (1973, 1974, 1977, 1986). החידוש שהם מכניסים הינו הוספת הגורם הפסיכולוגי הגורם לאנשים לבצע טעויות בקבלת החלטות בתנאי אי ודאות באופן שיטתי, אפילו במצבי החלטה פשוטים. הם הצליחו להוכיח שקיימים דפוסים ברורים בטעויות של אנשים, טעויות שיטתיות הידועות כהטיות (biases), והן חוזרות ונשנות בנסיבות מסוימות באופן שהוא בר ניבוי (כהנמן, 2011). טברסקי וכהנמן לא ערערו על הנחות היסוד של תיאוריית התועלת כתיאוריה נורמטיבית של בחירה בכלל, ובתנאי אי-ודאות וסיכון בפרט. הם הציעו את תיאוריית הערך (Prospect theory) כתיאוריה חלופית לתיאוריה הכלכלית הקלאסית – תורת התועלת (Kahneman & Tversky, 1979). תיאוריה זו חוללה תפנית בהבנת תהליך קבלת ההחלטות של האדם בתנאי אי-ודאות ומהווה היום מאבני היסוד של הכלכלה ההתנהגותית.

טברסקי וכהנמן מבצעים הפרדה בין הניתוח הנורמטיבי לעומת הניתוח התיאורי. הם טוענים שיש הבדל בין שניהם: הניתוח הנורמטיבי עוסק בטבעה של הרציונאליות ובהיגיון של קבלת החלטות ולכן מניח שאנשים מעריכים סיכויים לפי התוחלת הסופית; לעומתו הניתוח התיאורי, עוסק באמונות ובהעדפות של אנשים כפי שהן במציאות ולא כפי שהן צריכות להיות ולכן מעריכים סיכויים לפי תוחלת הערך הסובייקטיבי של התוצאות הללו (Kahneman & Tversky, 1974). במחקריהם, טברסקי וכהנמן הצליחו להוכיח שאנשים מעדיפים לשקול תת החלטות בנפרד זו מזו, כדי להיקלע לתהליך ההחלטה.

ב. אז אנחנו רציונאליים או לא?

טברסקי וכהנמן טענו שהפסיכולוגיה האנושית מונעת מאנשים להיות רציונאליים במובן הנדרש על ידי תורת התועלת – המאופיין בעקביות. הסיבות העיקריות לכך הן: 1. בני אדם חושבים במושגים של רווח והפסד בטווח הקצר; 2. בני אדם מייחסים משקל גדול יותר להפסד מאשר לרווח ("שנאת הפסד"); 3. בני האדם שבויים באפקט ההיצג (framing effect – עקרון היחסיות) (Kahneman, 1997). כהנמן תיאר זאת בספרו (2005, עמוד 65) "בניתוח החלטות נהוג לתאר תוצאות של החלטות במונחים של עושר כולל [...] ייצוג זה נראה לא מציאותי מבחינה

פסיכולוגית: אנשים אינם חושבים בדרך כלל על תוצאות קטנות יחסית במונחים של מצבי עושר, אלא במונחים של רווחים, הפסדים ותוצאות ניטרליות".

אפקט ההיצג – עקרון היחסיות (framing effect)

כאשר מדובר על סכומים גבוהים אנחנו ניטה פחות לשקול חלופות זולות יותר ויהיה לנו קל יותר לקבל הפסד. כך למשל אדם המבצע עסקה בסכום של 100 ₪ ובמעמד הקניה המוכר מבשר לו שהוא יכול לקנות את אותו המוצר בהנחה של 50 ₪ בחנות האחרת של הרשת הממוקמת כ-20 דקות נסיעה, לרוב, אותו אדם יהיה מוכן "לבזבז" 20 דקות בכדי לזכות בהנחה. אך כאשר המוצר יעלה 1,000 ₪ והמוכר יבשר לו שהוא יכול לקנות את אותו המוצר בהנחה של 50 ₪ בחנות האחרת של הרשת הממוקמת כ-20 דקות נסיעה, לרוב, אותו אדם לא יהיה מוכן "לבזבז" 20 דקות בכדי לזכות בהנחה (Kahneman & Tversky, 1981). לכאורה מהלך שכזה נראה כמהלך לא רציונאלי הרי אותו אדם ייהנה בדיוק מאותה הנחה של 50 ₪ בשני המקרים. אדם רציונאלי יבצע שיקול אחד בקבלת ההחלטה בנקודה זו, והוא חישוב של הזמן וההשקעה הדרושים בכדי להגיע לחנות השנייה והאם העלות של מהלך זה עולה על הערך של ההנחה. השיקול של האם ההנחה יורדת מסכום של 100 ₪ או 1,000 ₪ אינה רלוונטית לקבלת ההחלטה. המשמעות של עקרון היחסיות הינו בכך שאנחנו שופטים את הדברים סביבנו ביחס לדברים אחרים, הזמינים לנו באותה נקודת החלטה. הנטייה שלנו היא להתמקד בהשוואות בין דברים שקל להשוות ביניהם (Ariely & Thomas, 1995). בגלל עקרון היחסיות אנחנו בוחנים את ההחלטות שלנו באופן יחסי ומשווים אותן לחלופה הנגישה לנו בסביבה המידית. לכן, למרות שאנחנו מקבלים את אותה ההנחה על המוצר, 50 ₪, היחס של אותה ההנחה כאשר היא יורדת מ-100 ₪ גבוה משמעותית מהיחס של ההנחה כאשר היא יורדת מ-1,000 ₪ ולכן לא אכפת לנו לשלם קצת יותר כאשר המחיר ההתחלתי הוא גבוה לעומת ההנחה. ניתן לראות שלסכום ההתחלתי (100 ₪ או 1,000 ₪) יש השפעה מכרעת על קבלת ההחלטה.

דחיית סיפוקים וקנייה אימפולסיבית

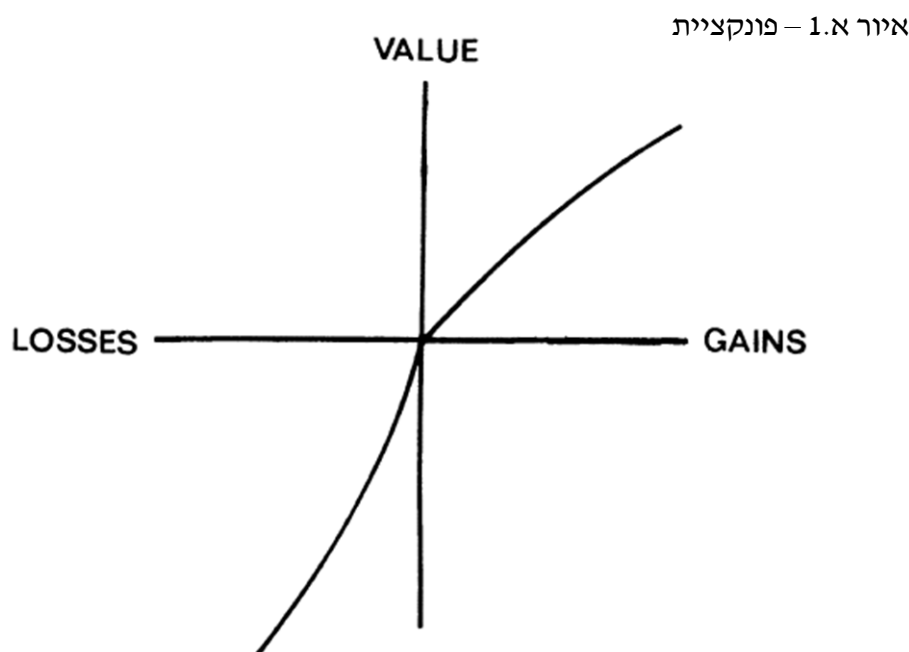
הטיה נוספת שמפריעה לנו להתנהג בצורה רציונאלית הינה היכולת (או יותר נכון האי יכולת) לדחות סיפוקים. כהגדרתה, דחיית סיפוקים הינה היכולת להמתין במטרה להשיג דבר מה. הטיה זו משפיעה על החיים של האדם בכל תחומי חייו ובמיוחד בתחום הכלכלי והצרכני. אי היכולת לדחות סיפוקים גורמת לעיתים לקנייה אימפולסיבית (קניית דחף). קניית דחף מאופיינת כרכישה פתאומית ומידית ללא כוונת קניה מראש או ללא כוונה לקנות את סוג המוצרים הספציפיים או

את כמות המוצרים שנקנו. ההתנהגות בעת קניית דחף הינה בדרך כלל ספונטנית וללא הרבה מחשבה. המוצרים הנקנים בקנייה אימפולסיבית שכזו יכולים להיות מוצרים לא חיוניים (כמו בגדים שלעולם לא נלבש), בדרך כלל היא מתבצעת ללא תכנון מוקדם, אלא מתוך דחף פנימי של הקונה ובלי שיקול דעת בדבר התועלת שתביא הקנייה. קניית דחף עשויה גם לגרום לרכישת מוצרים חיוניים (כמו 4 חבילות של אבקת כביסה), הנקנים לפי דחף אך לא לפי תכנון, או תקציב מסודר לקנייה (Beatty & Ferrell, 1998).

גורם משמעותי שיש לו אפקט חיובי על קנייה אימפולסיבית ועל אי היכולת לדחות את הסיפוק בעת קנייה הוא התפיסה של הפרט על סכום הכסף שהוא חושב שיש ברשותו (כסף זמין – הכסף לא חייב להיות מוחשי, רק אמונתו של הפרט בכך שיאושר לו לקנות). גורם זה בעצם מהווה גורם מנחה עבור הפרט בהחלטה האם הוא ירכוש את המוצר או לא. בנוסף, האמונה של הפרט בכך שיש לו כסף זמין והיכולת לבצע עסקאות מעוררות אצלו תחושות חיוביות בעת הקנייה (כמו התרגשות) ומדכא אצלו תחושות שליליות בעת הקנייה (כמו תסכול). לכן ככל שהתחושה של הפרט שיש לו כסף או אשראי זמין תהיה גבוהה יותר כך קבלת ההחלטות שלו בעת קנייה תהיה פזיזה יותר ואימפולסיבית יותר. (Beatty & Ferrell, 1998; Wood, 1998).

שנאת הפסד (רתיעה להפסדים גדולים)

לפי תיאוריית הערך יש הבדל בין הערך הסובייקטיבי של הרווח או ההפסד כאשר מדובר על סכומים גבוהים לעומת כאשר מדובר על סכומים נמוכים (Kahneman & Tversky, 1979). פונקציית הערך מראה שהערך הסובייקטיבי של רווח או הפסד הינו פונקציה קעורה של גודל הרווח. הקעירות של פונקציית הערך לרווחים גוררת שנאת סיכון. הקמירות של פונקציית הערך להפסדים גוררת אהבת סיכון (ראה איור א.1). ניתן לשייך את תיאוריית הערך לחיי היום-יום שלנו ולהתנהלות הפיננסית היום-יומית שלנו. ההחלטות שאנחנו עושים כאשר אנחנו רוכשים מוצרים ושירותים מושפעות מאוד מהערך הסובייקטיבי של הרווח או ההפסד (אריאלי, 2005). כך לדוגמא, לאדם יהיה קשה יותר להפסיד 100 ₪ כאשר מדובר על ירידה מ-200 ₪ ל-100 ₪, אך יהיה לו קל יותר לקבל הפסד של 100 ₪ כאשר מדובר על ירידה מ-1,200 ₪ ל-1,100 ₪ (Kahneman & Tversky, 1986). על כן, פונקציית הערך: 1. מוגדרת על רווחים והפסדים; 2. קעורה בתחום הרווחים וקמורה בתחום הפסדים; 3. תלולה הרבה יותר לגבי הפסדים מאשר לגבי רווחים – "שנאת הפסד" (Kahneman, 2005).



סיכום ביניים

מנקודת מבט רציונלית, אנחנו אמורים להחליט רק החלטות שמתיישבות עם האינטרסים שלנו. אנחנו אמורים להיות מסוגלים להבחין בין כל הברירות שעומדות בפנינו ולהעריך אותן בצורה המדויקת ביותר, לא רק ביחס לטווח הקצר, אלא גם ביחס לטווח הארוך – ותמיד לבחור בבררה הטובה ביותר בשבילנו (אריאלי, 2011). אך כפי שראינו, בעולם המציאות ישנם הטיות המונעות מאתנו להתנהג כפרט רציונלי.

אחד מהאפיקים שאליו המחקר הכלכלי צועד היום הוא החיבור של הכלכלה למציאות שלנגד עינינו. על כן, מטרתה של הכלכלה ההתנהגותית היא לזהות את ההטיות הגורמות לנו לחרוג מההתנהגות הרציונלית – "לנסות להבין כיצד באמת אנחנו פועלים כדי שנוכל לראות מעבר להטיות שלנו, להיות יותר מודעים להשפעה שלהן עלינו ולנסות לקבל החלטות טובות יותר" (אריאלי, עמוד 23, 2011). המחקר של כלכלה התנהגותית מאפשר להתמקד בנושאים יותר ספציפיים ולמצוא מהם נקודות התורפה בהם אנשים נכשלים למקסם את התועלת שלהם ובעיקר מאפשר למצוא את הדרכים להתגבר עליהם (Kahneman, 1994). דן אריאלי בספרו (2011) ממחיש זאת על ידי הצגה של עולם התחבורה, בו יש מעשה ידי אדם וניתן לזהות טעויות המבוצעות על ידי אנשים. יצרני מכוניות ומהנדסי כבישים הבינו שאנשים לא מפעילים שיקול דעת בזמן הנהיגה (לא מעט אנשים מדברים בסלולרי או שולחים הודעה תוך כדי נהיגה) ולכן הם מתכננים מכוניות וכבישים בדרך שיפצה על הטעויות האנושיות והחשיבה הלא רציונלית.

אחת המטרות של העבודה הנוכחית היא לבדוק האם לסוג אמצעי התשלום – מזומן או אשראי – יש תפקיד מכריע בעידוד \ מניעה של שלושת הכשלים של הכלכלה ההתנהגותית שתוארו לעיל.

ג. אוריינות וחינוך פיננסיים

ניתן לחלק את המושג "ידע פיננסי" לשני ממדים עיקריים - הממד הראשון מאופיין ברמת ההבנה או רמת הידע הפיננסי / כלכלי של האדם. ממד זה נאמד על ידי מדידת רמת הידע הכלכלי. הממד השני מאופיין על ידי השימוש של האדם בידע הפיננסי / כלכלי שיש לו. ממד זה נאמד על ידי בחינת ההתנהגות הכלכלית של הפרט או על ידי בחינת רמת הביטחון של הפרט ביכולתו לקבל החלטות כלכליות (Huston, 2010).

ישנה הפרדה בין המושגים חינוך פיננסי ("יישום") ואוריינות פיננסית ("ידע"). למעשה "אוריינות פיננסית" היא התוצאה ש "חינוך פיננסי" שואף להשיג. חינוך פיננסי כולל נושאים כגון: כלכלת משפחה, ובפרט ניהול תקציב והצבת מטרות כספיות; הכרת הכסף ואמצעי תשלום שונים; ניהול חשבון בנק; צרכנות נבונה; מושגים כלכליים פיננסיים בסיסיים (משרד האוצר, 2012, עמוד 5). לעומת זאת, הגדרה רחבה של המונח אוריינות פיננסית הינו "מדד למידה בה הפרט מבין מונחים כלכליים מרכזיים ובעל יכולת וביטחון ביכולתו לנהל את כספיו האישיים, על ידי קבלת החלטות נאותה לטווח הקצר ובתכנון לטווח הארוך, תוך שימת לב לאירועי החיים האישיים ולכלכלה המשתנה" (Remund, 2010). ולמעשה מוגדרת כמצבור מודעות, ידע, דעות והבנה בתחום הפיננסי, הכולל מיומנויות, מוטיבציה וביטחון הנחוצים לקבלת החלטות פיננסיות מושכלות, להשגת רווח ולהשתתפות מלאה בחיים הכלכליים. אוריינות פיננסית נותנת לצרכן את היכולת לקרוא, לנתח, להבין ולדון על גורמים כלכליים-פיננסיים המשפיעים על הרווחה הכלכלית של הפרט. היא כוללת את היכולת להעריך אפשרויות כלכליות, להשתמש בכסף בצורה נכונה, לתכנן את העתיד, לפעול בהתאם בהווה ולהגיב בצורה מושכלת לשינויים כלכליים (למ"ס, 2012; משרד האוצר, 2010, 2012; OECD, 2005, 2007, 2009).

ד. תרומת העבודה לספרות הקיימת

כפי שהוצג בפרק הקודם, הספרות הקיימת בחנה את ההטיות המשפיעות עלינו וגורמות לנו לחרוג מחשיבה ומהתנהגות רציונלית כפי שמוצג בתורת התועלת. בכך, נפתח מקום למחקר אודות הדרכים לשליטה בהטיות הללו. מחקרים רבים חקרו, על בסיס התיאוריות של הכלכלה ההתנהגותית, את ההשפעה של גורמים מסוימים על ההטיות. בעבודה זו אוסיף על מחקרים אלו

ואבחן האם לבחירה שלנו באמצעי² התשלום מזומן או אשראי יש השפעה על ההטיות, לטובה או לשלילה. ובנוסף, אבדוק האם לחינוך ו / או לאוריינות פיננסית יש השפעה חיובית או שלילית על ההטיות.

מזומן או אשראי?

אמצעי התשלום העומדים לזכות הציבור מגוונים מאוד. אדם הרוצה לרכוש סחורות או שירותים או אפילו סתם לבצע העברת כספים יכול לבחור בין שימוש במזומנים, בשיקים, חיובים אלקטרוניים, כרטיסי אשראי, חיובים על פי הרשאה, תשלומים באמצעות האינטרנט, הטלפון ועוד. השימוש שאנו עושים בכל אמצעי תשלום הוא שונה, כאשר מהות השינוי נעוצה באופי של אמצעי התשלום. בעבודה זו אבקש לבחון את השימוש באמצעי התשלום מזומן וכרטיס אשראי ואת ההשפעה של כל אחד מהם על ההחלטות הפיננסיות שלנו. השימוש שלנו במזומן נפוץ בדרך כלל כאשר אנחנו רוכשים מוצר או שירות שעלותו נמוכה, ולהפך: כאשר מדובר בסכומים גבוהים, השימוש הנפוץ יותר הוא באמצעות כרטיסי אשראי. מכיוון ועסקאות במזומן אינן מתועדות כמו עסקאות בכרטיס אשראי קשה לאמוד את אופן השימוש בו. אחת הדרכים שמדינות העולם משתמשות בה כדי לאמוד את הנפח השימוש במזומן היא באמצעות סקר צרכנים. בישראל אמנם לא נערך סקר צרכנים אך ניתן לראות מסקרי הצרכנים שנערכו במדינות שונות בעולם שהסכום הממוצע לתנועה עומד על כ 50 ₪. לעומת השימוש במזומן, השימוש בכרטיסי אשראי מדווחים והמידע לגבי אופי הפעולות קיים ונגיש. לפי נתוני בנק ישראל, פעולה ממוצעת בכרטיס אשראי הינה כ 250 ₪. בהשוואה עולמית ניתן לראות שישראל אינה חריגה ובמדינות רבות בעולם הסכום הממוצע לתנועה הינו זהה (BIS, 2012).

בעבודה זו אטען שניתן לדמות את אהבת ושנאת הסיכון לשימוש באמצעי התשלום ואבחן את שתי ההשערות – 1. כפי שהוצג בתחילת הפרק, הסכום הממוצע בשימוש במזומן נמוך יותר מהסכום הממוצע בשימוש בכרטיס אשראי. השערתני היא שלמרות שעוצמת שנאת הסיכון, שהיא עולה ככל שעולה הסכום, גבוהה יותר כאשר אנחנו משתמשים בכרטיס אשראי מאשר כאשר אנחנו משתמשים במזומן, ההסתכלות של האדם היא על ההפסד שלו, על ההוצאה שלו מתוך מה שהיה לו ביד. לכן, בהתבססות על תורת הערך, לדעתי, שנאת ההפסד מתבטאת יותר בשימוש שלנו במזומן מאשר בשימוש שלנו באשראי: הרגשת התשלום במזומן מכאיבה לנו יותר כאשר

² אמצעי תשלום = כל מכשיר פיננסי המאפשר לאוחז בו להעביר כספים או לשלם עבור שירותים ונכסים. אמצעי התשלום הנפוצים הם מזומן, צ'ק, וכרטיס אשראי. (אתר בנק ישראל

(<http://www.boi.org.il/he/Education/Glossary/Pages/Default.aspx>)

אנחנו מבצעים את התשלום באשראי בו, אני לא מרגיש את ההפסד. לכן, כאשר אנחנו משתמשים במזומן יותר קשה לנו להיפרד מהכסף וההחלטה האם לשקול חלופת קנייה אחרת זולה יותר תהיה אינטואיטיבית יותר עבורנו.

בעבודה זו, אנסה להוכיח, שסוגיית ההיצג רלבנטית גם למקרה ההחלטה ביחס לסוג אמצעי התשלום. אמחיש זאת על ידי אמצעי התשלום מזומן וכרטיס אשראי. אם נתבונן ברכישות שערכנו בתקופה האחרונה, רכישות בסכומים קטנים וגדולים, נראה שאפילו אם אנחנו לא מודעים לכך, אנחנו עושים שימוש בעקרון היחסיות כאשר אנחנו רוכשים מוצר. כך למשל אם נמשוך במזומן את כל המשכורת שלנו בתחילת החודש ונשלם באופן שוטף את כל הוצאותינו במזומן, כל הוצאה שנבצע תעמוד לנגד עינינו כיחס אל מול כמה נשאר לנו מזומן ביד. לדוגמא, מתוך משכורת של 4,000 ₪ ולאחר הוצאה של 3,600 ₪ החודש, אם נעמוד מול ההחלטה האם להוציא עוד 200 ₪ או נשקול את היחס שבין ה-200 ₪, לבין ה-400 ₪ הנותרים. כאשר ההוצאה השוטפת שלנו תתבצע באמצעות כרטיס אשראי ולא במזומן, גם כשנרוויח את אותה המשכורת, 4,000 ₪, ולאחר הוצאה של 3,600 ₪ החודש, כאשר נעמוד מול ההחלטה האם להוציא עוד 200 ₪ או נשקול את היחס שבין 200 ₪ לבין 3,600 ₪: הרי מהם עוד 200 ₪ כאשר כבר הוצאנו 3,600 ₪ החודש?³ בשני המקרים או ניצבים מול ההחלטה של האם להוציא עוד 200 ₪ החודש אך כאשר אנחנו משתמשים במזומן היחס שאנו עושים הוא מול הסכום שנשאר לי להוציא מתוך הסכום שיש ברשותי וכאשר אנחנו משתמשים בכרטיס אשראי היחס שעומד לנגד עינינו הוא מול ההוצאה הכוללת שלי החודש. אולי בגלל זה אפשר להבין מדוע כאשר אנחנו משפצים את הבית בעשרות אלפי ₪. הוצאה נוספת של עוד 1,000 ₪ תראה לנו בסדר אך כאשר אנחנו עושים קניות בסופר נעמוד מספר דקות מול המדף בכדי למצוא את המוצר שעולה 50 אגורות פחות (אריאלי, 2008).

בתחום של דחיית סיפוקים, המחקרים התמקדו בסיבות לאי היכולת של האדם לדחות סיפוקים. למשל מחקרים של SHARON & ELIZABETH (1998) שבחן את הסיבות לקנייה אימפולסיבית ומצא שיש 4 תנאים בסיסיים שכל אחד מהם בשילוב חווית הקנייה מובילים לקניית דחף ומחקרו של Michael (1997) שבחן את הקשר שבין מעמד סוציו-אקונומי לבין קנייה לא מתוכננת. בעבודה הנוכחית אבחן האם סוג אמצעי התשלום שבו הצרכן משתמש מגביר או מחליש את היכולת של האדם לדחות סיפוקים בעת קנייה. המחשבה מאחורי הבחינה הינה מכיוון ולדעתי להתפתחות המהירה של אמצעי התשלום יש השפעה ישירה על ההטיה של היכולת / אי יכולת לדחות סיפוקים ועל קניית דחף. כרטיס אשראי ואמצעים אלקטרוניים נוספים מאפשרים

³ זאת בהנחה שהמידע ביחס להתנהלות החשבון ידוע לצרכן.

לנו לרכוש מוצרים גם אם אין לנו את הכסף הנדרש לכך באותו הרגע. אנחנו משתמשים באשראי שאנחנו מקבלים מחברת האשראי בכדי לספק את הצורך שלנו בקניית המוצר, כזה או אחר. חוסר היכולת לדחות את הסיפוקים בשילוב עם אמצעי תשלום מתקדמים כגון כרטיס אשראי רק מחמירים את המצב ומאפשרים לנו ליצור עוד חובות לחברת האשראי ולהשתמש בעוד כסף שלא שלנו ולא ברשותנו, אשר נותנים לנו אשליה של כסף ללא גבולות. לעומת זאת כאשר אנחנו משתמשים רק במזומן, אם יש ברשותנו את הסכום המתאים, נוכל לקנות את המוצר אך אם אין ברשותנו את הסכום המתאים נאלץ, בעל כורחנו, לדחות את הסיפוק ואת הצורך לקנות את המוצר. במחקר זה אבדוק האם לאוריינות פיננסית יש השפעה חיובית על דחיית סיפוקים? ובעצם האם אוריינות פיננסית מאפשרת לנו להשתמש בידע הפיננסי שרכשנו ולבטל את ההטיה של דחיית הסיפוקים?

נדמה שרוב הישראלים נוטלים הלוואות ונכנסים לחובות כדי לקנות מוצרים על ידי יצירת חוב לחברת האשראי במקום לחסוך את הכסף ואז לרכוש את המוצר. במבט על החוב הממוצע למשק בית ניתן לראות שהוא זינק בכ-45% מ-2005 ועומד על 178 אלף ₪, נכון ל-2013. כמו כן, ב-2013, סך החובות של משקי הבית בישראל חצה את רף ה-400 מיליארד ₪, שינוי של 66% לעומת 2005 בה עמד סך החובות של משקי הבית על כ-242 מיליארדי ₪ (בנק ישראל, 2014)

אוריינות וחינוך פיננסיים

התחום של האוריינות הפיננסית נחקר רבות בהקשר של השפעתו על ההחלטות הכלכליות שעושה האדם. תחומי המחקר הנפוצים בנושא זה הינם בעיקר התחום של קבלת החלטות לחסכון ארוך טווח ולהחלטות כלכליות ארוכות טווח. למשל, מחקרים של דהן, קווגט ושלם (2011), אשר בחן את ההחלטות לחסכון הפנסיוני של כלכלני משרד האוצר, הראה כי כלכלני משרד האוצר, כמומחים, מקבלים החלטות שגויות בנוגע לפנסיה שלהם; כמו כן, מחקרים של לייזר, ספיבק וכרמל (2013) שבחן את השפעת המלצת הסוכן הפנסיוני בעת בחירת קרן פנסיה ובחן את הקשר שבין אוריינות פיננסית לבחירה הפנסיונית, הראה שההמלצות של יועץ המאופיין בניגוד אינטרסים משפיע על דפוס הבחירה של קרנות הפנסיה על ידי הפרטים – גם כאשר מדובר על פרטים בעלי אוריינות פיננסית ברמה גבוהה; בנוסף, מחקרים של LUSARDI & MITCHELL (2011), בדק נבדקים ממספר מדינות ברחבי העולם והראה שיש קשר ישיר בין אוריינות פיננסית ובין חסכון לטווח ארוך והגשמתו. המחקר הנוכחי יפנה לכיוון אחר: הוא יבחן את ההשפעה של אוריינות וחינוך פיננסי על קבלת ההחלטות היום-יומיות של האנשים. במחקר זה אנסה לבחון

האם ניתן לשלוט או לפחות לצמצם את ההטיות הנגרמות על ידי הרתיעה להפסדים גדולים, אפקט ההיצג (עקרון היחסיות) ודחיית סיפוקים, באמצעות אוריינות וחינוך פיננסיים. מכיוון וכל אדם נדרש לקבל החלטות בנוגע לכספו כמעט מדי יום, החל מהחלטות פשוטות יחסית, בניהול תקציב ובניהול משק בית, וכלה בהחלטות מורכבות ברכישה ובשימוש במוצרים ושירותים פיננסיים שונים (משרד האוצר, 2102) כלי זה יוכל לסייע בקבלת החלטות כלכליות תוך אמונה שידע רב יותר יקל על הפרט להתמודד עם סיטואציות בהן ההטיות מונעות קבלת החלטה מיטבית (Williams, 2007).

פרק ב: מתודולוגיה ונתונים

א. מטרת המחקר

למחקר יש שני חלקים עיקריים. בחלקו הראשון המחקר מנתח את יתרונותיו \ חסרונותיו היחסיים של השימוש במזומן מול היתרונות \ החסרונות היחסיים של השימוש בכרטיס אשראי על פי מידת התרומה שלהם לשליטה בהוצאות הכספיות; בחלקו השני המחקר בודק את ההשפעות של ידע פיננסי ושל יישום הידע על ההחלטות שלנו.

לצורך עבודה זו בחנתי שלוש הטיות מעולם הכלכלה ההתנהגותית. לקיום של שלושת ההטיות הללו – דחיית סיפוקים, בעיית ההיצג ורתיעה להפסדים גדולים - יש השפעה שונה, חיובית או שלילית, על ההחלטות הכלכליות היום-יומיות שלנו. ההשפעה הזו מתחזקת, לחיוב או לשלילה, עם הבחירה שלנו בסוג אמצעי התשלום שאנו בוחרים להשתמש בו. במחקר זה אבדוק האם לאוריינות פיננסית יש את היכולת למזער את "הנזקים" שיוצרים השילוב של ההטיות עם סוג אמצעי התשלום.

כפי שיוסבר בהמשך, החלק הראשון יתבסס על שאלות נפרדות לשתי קבוצות בלתי תלויות שקבלו פעם שאלון על מזומן ופעם שאלון על כרטיסי אשראי; בעוד שהחלק השני יתבסס על שאלות משותפות שנתנו לכל הנבדקים.

ב. השערות המחקר

ב.1. השפעת אמצעי התשלום מזומן / כרטיס אשראי

בעיית ההיצג: ההרגשה המוחשית בעת השימוש במזומן מוסיפה עוד נדבך להרגשה של היחס בין ההנחה לסכום לתשלום. ולכן השערתי היא שהנבדקים שענו על שאלון המזומן יטו להתאמץ וכן ייקחו את ההנחה; לעומת זאת בעת השימוש בכרטיס אשראי הוא מנטרל את ההרגשה המוחשית של ההנחה ולכן השערתי היא שהנבדקים שענו על שאלון כרטיס האשראי יטו לבחור שלא לקבל את ההנחה. באמצעות מאפייני הפרט, אוכל לבדוק האם יש הבדל בין פרטים עם חינוך ואוריינות פיננסית לפי שני סוגי אמצעי התשלום.

דחיית סיפוקים: בעת ביצוע תשלום במזומן היכולת של האדם לדחות סיפוקים היא יותר גבוהה מאשר בכרטיס אשראי. האדם מרגיש כמה נשאר לו ביד ומה המגבלה של הכסף שיש לו. כמו כן, ככל שהסכום של העסקה / התשלום יהיה גבוה יותר כך האדם יטה לדחות את התשלום ויפגין יכולת גבוהה יותר של דחיית סיפוקים בעת קנייה; לעומת זאת, בעת ביצוע תשלום באמצעות כרטיס אשראי היכולת של האדם לדחות סיפוקים היא נמוכה יותר מאשר במזומן. האדם מרגיש

שיש לו אשראי בלתי מוגבל. לכן, גם בסכומים גבוהים (עד גבול מסוים) אצפה לראות שהתשובות מוטות לכיוון ההסכמה לקנייה והיכולת שלו לדחות סיפוקים תהיה נמוכה יותר.

רתיעה להפסדים גדולים: הטיה זו שונה מעט מההטיות האחרות - בהטיות האחרות התחומים היו מעורבים ובהטיה זו יש המחשה כפולה של אמצעי התשלום: 1. האפקט החזק של שנאת הפסד; 2. העובדה שיש כסף ביד ולאחר מכן הוא צריך להוציא כסף. שני האפקטים האלו יכולים לגרום לכך שהתופעה תהיה חזקה יותר במזומן מאשר בכרטיס אשראי. ולכן אצפה לראות שהנבדקים שענו על שאלון המזומן יטו לענות תשובות שליליות יותר, דהיינו יסרבו לקנייה או להשתתפות במשחק הימורים נוסף; לעומת המזומן, כרטיס אשראי מנטרל את ההרגשה המוחשית של הכסף ולכן אצפה לראות שהנבדקים שענו על שאלון האשראי יטו לענות תשובות חיוביות יותר, דהיינו יסכימו לקנייה או להשתתפות במשחק הימורים נוסף.

2. השפעת אוריינות פיננסית (ידע) וחינוך פיננסי (יישום)

בעיית ההיצג: אדם שיש לו ידע פיננסי וגם מראה יכולת יישום פיננסית יטה לקבל את ההנחה ולרכוש במזומן; ולהיפך אדם שאינו בעל ידע פיננסי וגם אינו מראה יכולת יישום פיננסית יטה לוותר על ההנחה.

דחיית סיפוקים: קשה להבחין מראש מה החוזק של הידע אל מול היישום; לכן הבחינה בעבודה זו נתמקד בקצוות, בקבוצות הקיצוניות, בהם ההתנהגות היא חזקה. ההנחה היא שאדם שיש לו ידע פיננסי רב או יכולת יישום פיננסי רבה יטה לקבל את ההנחה ויפגין יכולת רבה יותר לדחות את הסיפוק בעת קנייה.

רתיעה להפסדים גדולים: במסגרת זו אבחן האם יש תגובה שונה בין אלו שיש להם אוריינות פיננסית לבין אלו שאין להם אוריינות פיננסית בהקשר של רתיעה מהפסדים. ההנחה היא שאלו שיש להם אוריינות פיננסית יטו יותר לשנוא הפסד וכך ככל שהסכום יהיה גבוה יותר. בנוסף, אבדוק האם אלו שיש להם אוריינות פיננסית מוגנים יותר מפני ההטיה.

ג. אוכלוסיית המחקר

במחקר השתתפו 191 נבדקים. 91 נבדקים ענו על השאלון⁴ הראשון המכיל שאלות הנוגעות לשימוש במזומן ו- 100 נבדקים ענו על השאלון השני המכיל שאלות הנוגעות לשימוש בכרטיס אשראי. משתתפי המחקר התבקשו לענות על שאלון מקוון ללא תמורה כספית או אחרת. חלוקת השאלונים נעשתה באמצעות המייל והרשתות החברתיות והופצו לכלל האוכלוסייה. ההשתתפות

⁴ נוסח השאלון מוצג בנספח א. ההשערות של המחקר מוצגות בנספח ב.

במחקר הייתה פתוחה לכל מי שקיבל את הקישור לשאלון, כשתנאי הבסיס להשתתפות הוא שגיל הנבדק יהיה מעל ל-18.

ד. שיטת דגימה ואיסוף הנתונים

לצורך בחינת שאלות המחקר ביצעתי מחקר כמותי על ידי שאלונים סגורים. השאלונים הינם אנונימיים. הפצת השאלונים בוצעה באמצעות המייל והרשתות החברתיות. הנבדק התבקש למלא שאלון אינטרנטי מבוסס פלטפורמת "Google Forms". דרך השאלונים האינטרנטיים ניתן היה להגיע לכלל אוכלוסיית המחקר בזמן קצר יחסית.

ה. כלי המחקר

השאלון כולל ברובו שאלות סגורות, דבר המאפשר בהירות בניסוח השאלה ומקל על עיבוד הנתונים והשוואה בין השאלות. הוא מבוסס ברובו על שאלות שפותחו על ידי חוקרים וגופי מחקר בארץ ובעולם (Kahneman & Tversky, 1973, 1974, 1977, 1979, 1986); הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, 2012). על בסיס שאלונים אלו, פותחו שאלות מיוחדות עבור מחקר זה. לצורך עריכת המחקר נבנו שני שאלונים; השאלות בשני השאלונים היו זהות לחלוטין למעט בחלק השלישי בשאלון (שאלות לבחינת ההטיות) בו אמצעי התשלום המוצג לנבדק היה שונה. בשאלון אחד הוצג לנבדק רק את האפשרות להשתמש באמצעי התשלום מזומן ובשאלון השני הוצג לנבדק רק את האפשרות להשתמש באמצעי התשלום כרטיס אשראי. כל נבדק קיבל רק סוג אחד של שאלון.

השאלון עליו השיבו הנבדקים היה מורכב מארבעה חלקים:

1. חלקו הראשון מכיל שאלות עם הפרטים האישיים של הנבדק. שאלות כמו גיל הנבדק, המצב המשפחתי שלו, רמת ההשכלה או ההכנסה שלו וכדומה;
2. החלק השני של השאלון כלל שאלות שנועדו לבחון את רמת החינוך הפיננסי ואת רמת האוריינות הפיננסית של הנבדק. לצורך כך מופו שתי סטים של ארבעה קטגוריות – 1. יודע ומיישם, יודע ולא מיישם, לא יודע ומיישם, לא יודע ולא מיישם; 2. יודע הרבה, יודע מעט, מיישם הרבה, מיישם מעט. למיפוי הקטגוריות יש שתי מטרות עיקריות, האחת הינה בכדי למצוא את הקשר שבין רמת הידע לרמת היישום והשנייה בכדי לבחון את ההבדל של כל אחת מהקטגוריות בהשוואה אל מול כל אחת מההטיות;
3. החלק השלישי של השאלון מכיל שאלות הבוחנות את ההשפעה של הבחירה בסוג אמצעי התשלום, מזומן או כרטיס אשראי, על שלושת ההטיות - אפקט ההיצג, דחיית סיפוקים,

ורתיעה להפסדים. לצורך הבחינה של ההשפעה השונה שיוצרים שני אמצעי תשלום מזומן וכרטיס אשראי הופצו שני סוגי שאלונים בכל אחד מהם החלק השלישי של השאלון היה שונה בפרט אחד בלבד – בשאלון אחד הוצג בפני הנבדק אפשרות תשלום במזומן בלבד ובשאלון השני הוצג בפני הנבדק אפשרות תשלום בכרטיס אשראי בלבד.

השאלות של אפקט ההיצג הציגו מצבים בהם מוצג לנבדק המחשה של סיטואציית קנייה בה הוא יכול לקבל הנחה של 20 ₪ על הקנייה שהוא מבצע. בכדי לבצע את הקנייה מוצג לנבדק שהוא צריך לבזבז 20 דקות מזמנו בכדי לגשת לכספומט ולמשוך במזומן (בשאלון המזומן) או לגשת לרכב לקחת את כרטיס האשראי (בשאלון האשראי). בכדי להמחיש את אפקט ההיצג, לנבדק מוצגים שלוש שאלות שבכל אחת מהם סכום הקנייה שונה אך סכום ההנחה נשאר קבוע (20 ₪). שאלה לדוגמא - "הנך רוצה לקנות טלוויזיה חדשה שעלותה 1,000 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה בכרטיס האשראי ולקבל הנחה של 20 ₪. כרטיס האשראי שלך נמצא ברכבך המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לרכבך ותרכוש את הטלוויזיה בכרטיס האשראי?".

השאלות של דחיית סיפוקים הציגו מצבים בהם מוצג לנבדק המחשה של סיטואציית קנייה ובה הוא מתבקש לענות האם, למרות שבסיטואציה חסר לו כסף הוא כן יהיה מוכן לרכוש את המוצר. כאמור, בכל שאלון מוצג לנבדק אפשרות תשלום באמצעות סוג אחד בלבד של אמצעי תשלום. בפני הנבדקים הוצגו ארבע שאלות, כשכל שאלה הציגה סכום שונה. לדוגמא - "הנח שיש בחשבונך 200 ₪ במזומן אותם אתה מייעד לקניית בגדים. בקופה גילית שעלות הבגדים הינה 250 ₪. בחנות ממוקם כספומט ממנו תוכל למשוך מזומן. האם תקנה בכל זאת ותשלים את ההפרש במזומן?".

השאלות של רתיעה להפסדים מציגים שני מצבים. האחד מציג לנבדק סיטואציה בה הוא הולך לראות הצגה והוא איבד שטר כסף בשווי עלות הכרטיס להצגה, כעת מוצגת בפניו השאלה האם הוא ירכוש כרטיס או לא? לדוגמא - "הנח שהנך הולך לראות הצגה, עלות הכרטיס הינה 200 ₪. בדרכיך לתיאטרון אתה מגלה שאיבדת שטר של 200 ₪. באפשרותך לרכוש את הכרטיס, בכרטיס אשראי בלבד. האם תשלם 200 ₪ בכדי לרכוש כרטיס להצגה?"; סוג השאלות השני שמוצג לנבדק הינו שאלות שבהם מוצג לנבדק משחק הימורים. במשחק הראשון הוא זכה במשחק הימורים ומוצג בפניו היחס לזכייה או להפסד במקרה שבו הוא יסכים להשתתף במשחק שני. השאלה שמוצגת לנבדק היא האם הוא יהיה מוכן לסכן את הזכייה ואף יותר במשחק הימורים נוסף. בכל שאלון הכסף שהוא זוכה בו או מסכן אותו

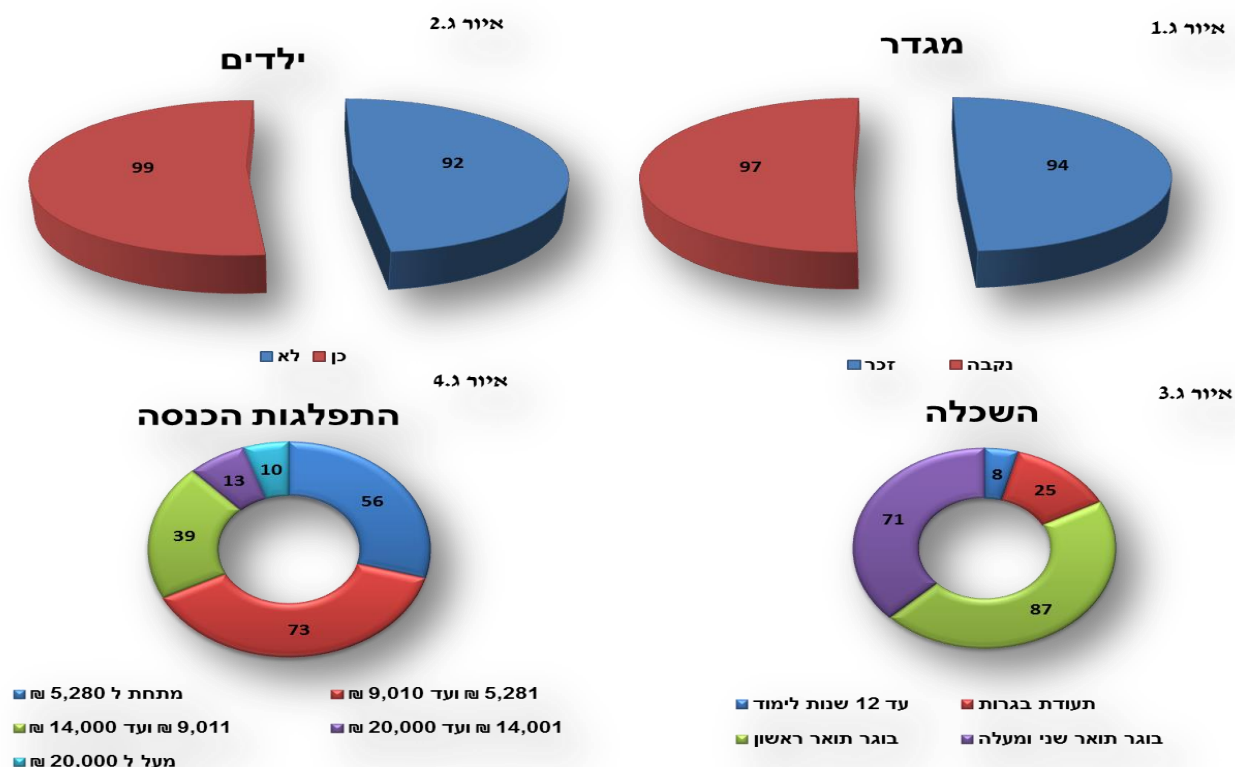
יהיה באמצעי תשלום שונה, בשאלון המזומן הזכייה / ההפסד תהיה במזומן ובשאלון האשראי הזכייה / ההפסד תהיה בכרטיס אשראי. שתי השאלות שהוצגו לנבדק היו שונות הן בסכום שלהן והן בתוחלת הרווח, תוחלת הרווח בשאלה עם הסכום 150 ₪ שלילית, בעוד שתוחלת הרווח בשאלה עם 600 ₪ חיובית; זאת כאשר מקדם ההשתנות (coefficient of variation) בשתי השאלות הוא שווה. כלומר: במעבר לשאלה עם הסכום הגבוה יש עלייה בתוחלת הרווח ללא עלייה בסיכון היחסי. שאלה לדוגמה - "שיחקת משחק הימורים בו הרווחת 100 ₪. הרווח / התשלום על המשחקים מבוצע בכרטיס אשראי. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 150 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 150 ₪. באפשרותך לפרוש עם סכום זה או לשחק משחק נוסף. האם תשתתף במשחק הנוסף?"

4. בחלק הרביעי של השאלון הוצגו שאלות אחידות לכל הנסקרים אשר היו מעורבות – כלומר, כללו את שני סוגי אמצעי התשלום – אשראי ומזומן. המטרה של החלק הזה של השאלון הינה האם לידע פיננסי ו / או לאוריינות פיננסית יש השפעה חיובית / שלילית על כל אחת משלושת ההטיות. סגנון השאלות דומה לסגנון השאלות שהוצג לנבדק בחלק השלישי של השאלון.

פרק ג: סיכום הממצאים העיקריים

א. מאפיינים סוציו דמוגרפיים - אפיון קבוצת המשתתפים במחקר

טווח הגילאים העיקרי של הנבדקים נע בין הגילאים 25-40, בו מצויים 163 נבדקים, כאשר 18 נבדקים נמצאים בטווח הגילאים 20-25 ו-10 נבדקים הינם מעל גיל 40. כפי שניתן לראות באיורים 1.ג ו-2.ג, בהתאמה, ישנה חלוקה כמעט שווה בין גברים ובין נשים, וחלוקה כמעט שווה בין פרטים עם וללא ילדים. במבט על התפלגות ההכנסה, איור 4.ג, ניתן לראות שמרבית הנבדקים הצהירו על הכנסה נמוכה מההכנסה הממוצעת⁵: 129 נבדקים. כמו כן, באיור 3.ג, בו מוצגת התפלגות ההשכלה של הנבדקים, ניתן לראות שמרבית הנבדקים הם בעלי השכלה גבוהה (תואר ראשון ומעלה). אין מדובר כאן במקריות אלא בכוונה ישירה של החוקר. המחשבה מאחורי צעד זה, שהמדגם הינו מוטה לכיוון בעלי השכלה גבוהה, הינו שבכך נוכל לבחון את ההשפעה של ידע פיננסי ויישום פיננסי ולנטרל את חוסר הידע הכללי של הנבדק, אם ישנו, ובכך לתת משקל רב יותר על הציון שמקבל הנבדק בשאלון על השאלות שמודדות את רמת הידע והיישום הפיננסי שלו. חשוב לציין, שאין בכך אמירה שלאדם ללא השכלה גבוהה אין ידע כללי נרחב, ולכן השאלונים פנו גם לאנשים שלא רכשו השכלה גבוהה, ובוצע ניתוח מלא גם לקבוצה זו.



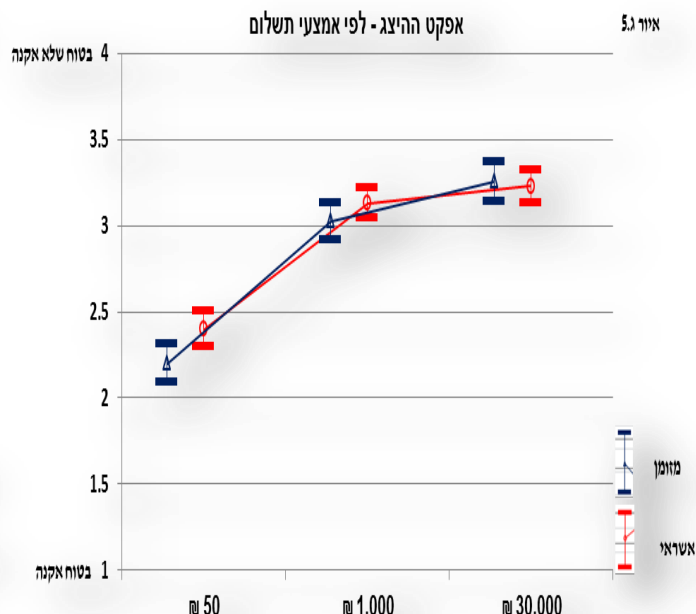
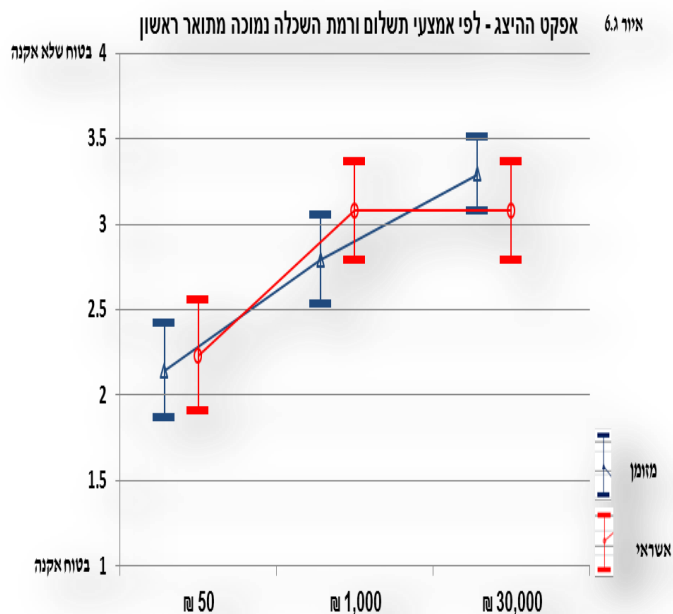
⁵ לפי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, נכון לדצמבר 2014, ההכנסה הממוצעת הינה 9,489 ₪.

ב. תיאור התוצאות בצורה השוואתית

הניתוח בחלק זה מתייחס לחלקים השלישי והרביעי של השאלון שהוצג לנבדקים. בניתוח אתיחוס להשפעת אמצעי התשלום, מזומן וכרטיס אשראי, על כל אחת משלושת ההטיות, ולהשפעת אוריינות פיננסית ("ידע") וחינוך פיננסי ("ישישום"), על כל אחת משלושת ההטיות. כאמור חולקו שני סוגי שאלונים שההבדל ביניהם היה בחלק השלישי של השאלון, בו הוצג לנבדק אופציה אחת בלבד של אמצעי תשלום: לחלקם הוצג אמצעי התשלום מזומן ולחלקם הוצג אמצעי התשלום כרטיס אשראי; בחלק הרביעי הוצגו לנבדקים שאלות שוות. בנוסף, כפי שיוצג בהמשך, בוצע תחקור השוואתי של תשובות הנבדקים בחלקים השלישי והרביעי עם התשובות שלהם בחלק השני של השאלון בו הוצגו שאלות הבוחנות את רמת הידע והישישום הפיננסי של הנבדק.

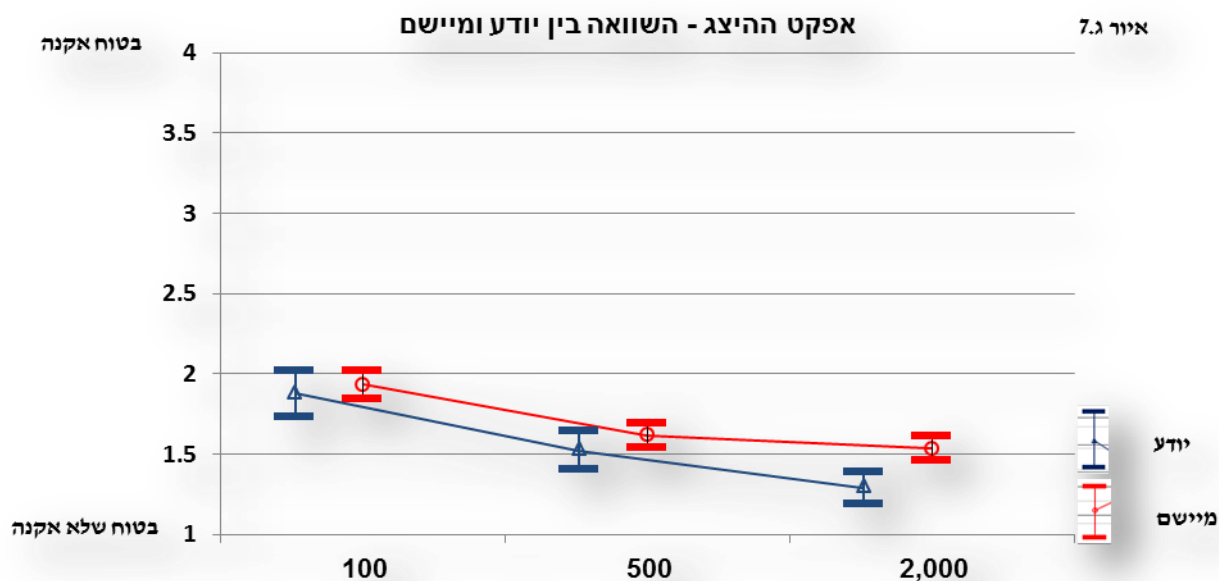
1.1. אפקט ההיצג – עקרון היחסיות (framing effect)

1.1.1. א. השפעת אמצעי התשלום, מזומן וכרטיס אשראי: לנבדקים הוצגו שלוש שאלות המציגות סיטואציות יום-יומיות שנועדו לבחון האם לסוג אמצעי התשלום שהוצג בפניהם יש השפעה חיובית או שלילית ליכולת שלהם להימנע מההטיה שנוצרת כתוצאה מאפקט ההיצג. הציפייה ששיערתי טרם ביצוע המחקר הייתה שתוצאות הנבדקים שהוצג להם שימוש במזומן בלבד כן יסכימו להצעת ההנחה ויהיו מוכנים לקנות, כך שהשימוש במזומן יגרום לכך שההטיה שנגרמת מאפקט ההיצג תשפיע עליהם פחות לעומת הנבדקים שקיבלו את שאלון האשראי. באיור 5.1.1.1. שלהלן ניתן לראות שבסכומים הנמוכים הנבדקים שקיבלו את שאלון המזומן אכן נטו יותר להסכים (מזומן - $M=2.21$, $SD=1.05$ ו- $M=3.03$, $SD=1.04$; אשראי - $M=2.40$, $SD=1.02$ ו- $M=3.13$, $SD=0.95$; בהתאמה). בשאלה השלישית בה הסכום היה גבוה משמעותית ניתן לראות שבשני אמצעי התשלום, מזומן ואשראי הנטייה של כלל הנבדקים הינה שלילית; ניתן להניח שבסכומים גבוהים ההשפעה של אפקט ההיצג חזקה מאוד ולסוג אמצעי התשלום אין יכולת לשנות אותה. תוצאות דומות ניתן לראות גם באיור 6.1.1.1. בו מוצגים ממצאים דומים אך הניתוח שלו הינו על הנבדקים שהינם בעלי השכלה הנמוכה מתואר ראשון.

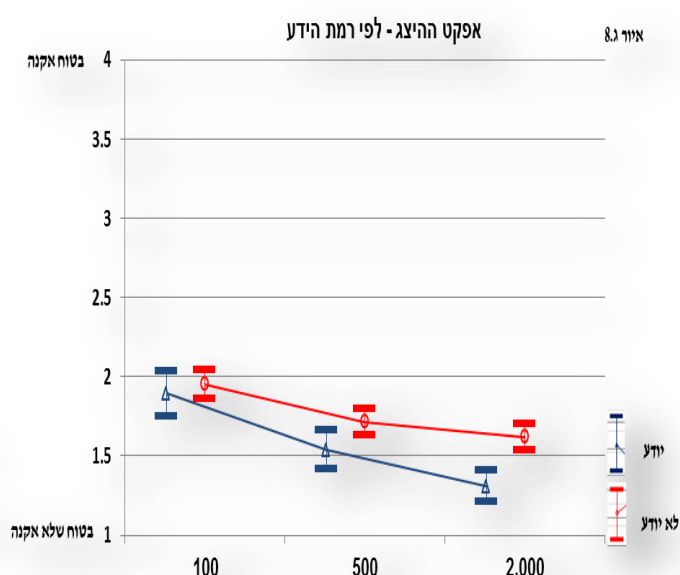
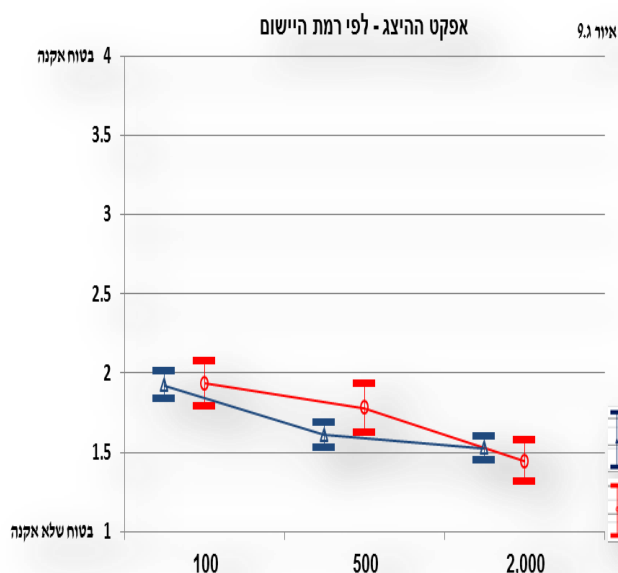


ב.1.ב. השפעת אוריינות פיננסית (ידע) וחינוך פיננסי (יישום): בהסתכלות כללית על התוצאות

ניתן לראות שאפקט ההיצג השפיע בצורה חזקה מאוד על הנבדקים ורוב התשובות שלהם נטו לכיוון של השלילה להסכמה לקנייה. כמו כן, ככל שהוצג בפני הנבדקים סכום עסקה גבוה יותר אך אותו סכום הנחה (20 ₪) כך גם ירדה בהתאמה ההסכמה לקנייה. בהשוואה בין הנבדקים שענו נכונה על לפחות 10 מתוך 15 השאלות שבחנו את הידע הפיננסי של הנבדקים ("יודע") אל מול הנבדקים שענו נכונה על לפחות 10 מתוך 15 השאלות שבחנו את היישום הפיננסי של הנבדקים ("מיישם") ניתן לראות שהנבדקים מסוג "מיישם" הראו כוונה חיובית יותר להסכמה לקנייה מאשר לנבדקים מסוג "יודע". ההבדל ניכר דווקא בסכום הגבוה (2,000 ₪), בו אין חפיפה בין התחום בר סמך של שתי הקבוצות – כאשר הגבול התחתון של הסוג "מיישם" גבוה מהתחום העליון של "יודע" (איור 7.ג).

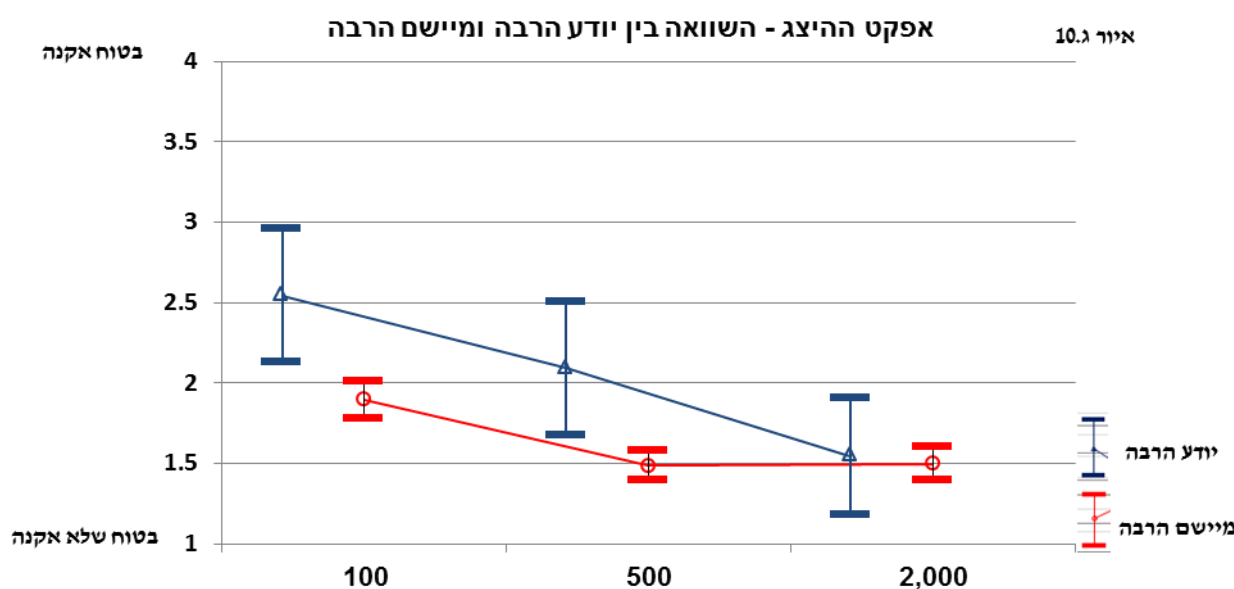


בכדי לבצע בחינה מעמיקה יותר, בוצע ניתוח עבור ידע בנפרד ועבור יישום בנפרד, כך שבכל אחד מהם בוצעה השוואה בין הנבדקים שהפגינו ידע לבין הנבדקים שלא שהפגינו ידע וכנ"ל גם לגבי היישום. הן בניתוח של הידע והן בניתוח של היישום נמצא שאין השפעה חיובית משמעותית (איורים 8.ג ו-9.ג).



ההשוואה השלישית שבוצעה הינה השוואה בין הנבדקים שנמצא שיש להם ידע פיננסי ברמה גבוהה ובין הנבדקים שנמצא שיש להם יכולת יישום פיננסי ברמה גבוהה. הנבדקים שיש יכולת יישום ברמה גבוהה לא הראו תוצאות שונות, והנטייה שלהם עדיין הייתה שלילית, לכיוון של

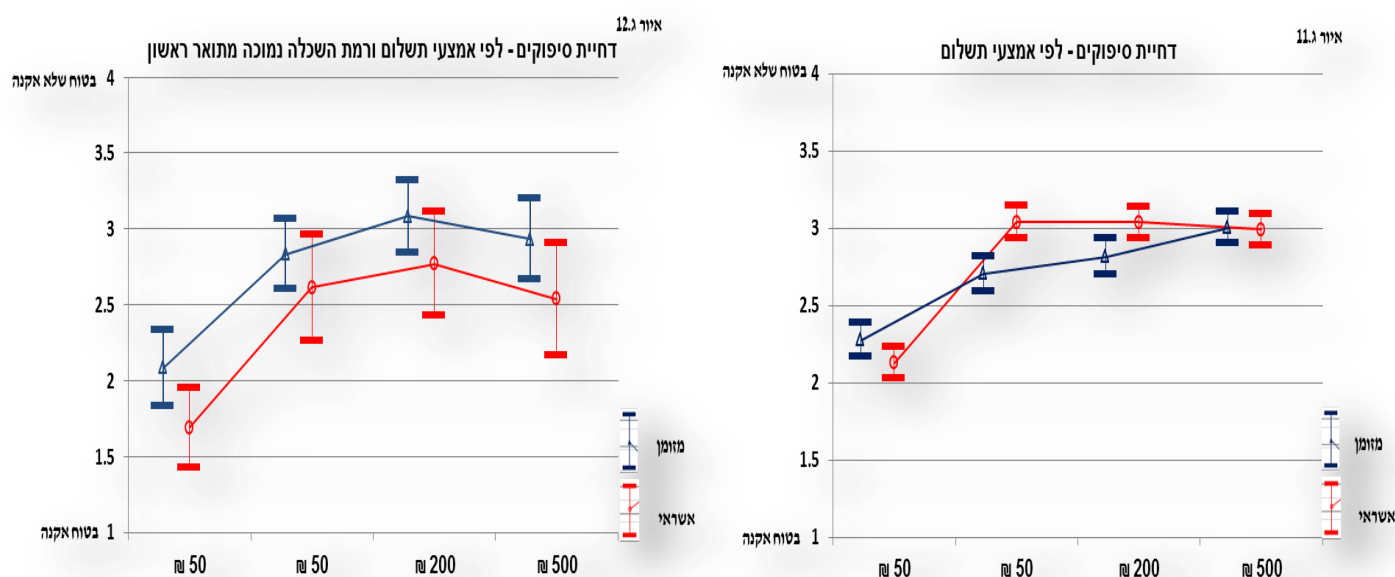
סירוב לקבל את הנחה ולסרב לקנייה. לעומת זאת הנבדקים שנמצא שיש להם ידע פיננסי ברמה גבוהה הראו יכולות גבוהות יותר להימנע מאפקט ההיצג, בעיקר בסכומים הנמוכים (איור ג.10; יודע הרבה - $M=2.55$, $SD=1.37$ ו- $M=2.09$, $SD=1.38$; מיישם הרבה - $M=1.90$, $SD=1.09$ ו- $M=1.49$, $SD=0.88$; בהתאמה). בשאלה השלישית בה הסכום היה גבוה אין הבדל בין הנבדקים שיש להם ידע רב לבין הנבדקים שיש להם יישום רב.



2.2. זחיית סיפוקים

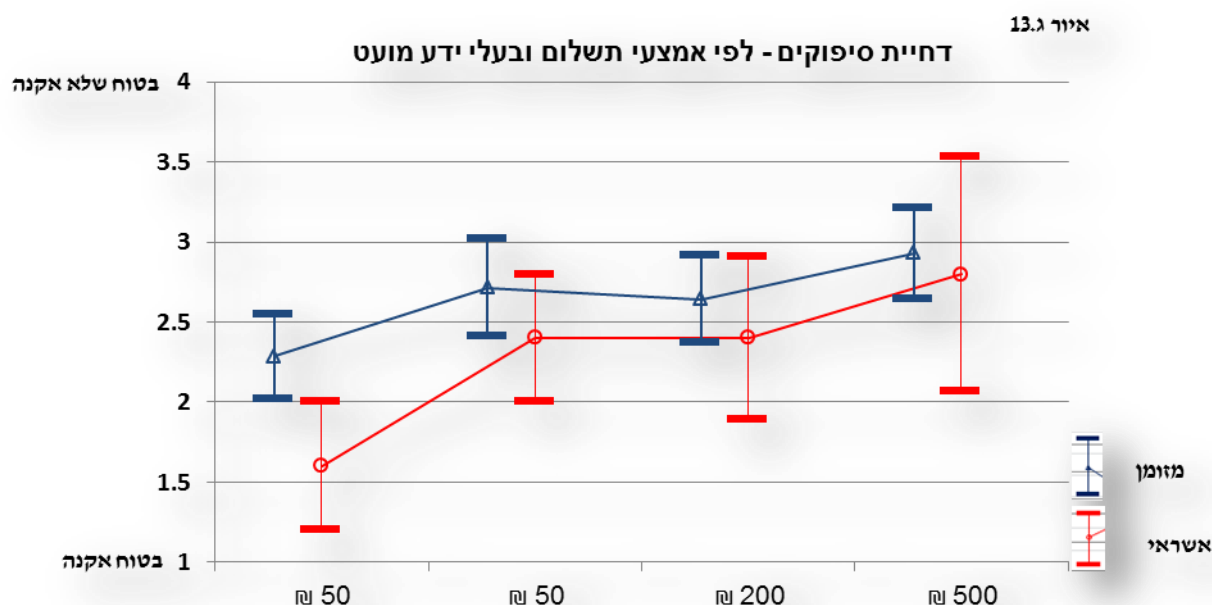
2.2.א. השפעת אמצעי התשלום, מזומן וכרטיס אשראי: לנבדקים הוצגו ארבע שאלות המציגות סיטואציות יום-יומיות שנועדו לבחון האם לסוג אמצעי התשלום שהוצג בפניהם יש השפעה חיובית או שלילית ליכולת שלהם לדחות סיפוקים בעת קנייה. הציפייה ששיעורתי טרם ביצוע המחקר הייתה שתוצאות הנבדקים שהוצג להם שימוש במזומן בלבד תהיה נוטה יותר לכיוון של לא להתפתות לבצע את הקנייה לעומת אלו שהוצג להם שאלות המבוססות על שימוש בכרטיס אשראי בלבד. וכמו כן, ככל שיעלה הסכום הנטייה של כלל הנבדקים תהיה שלילית יותר בנוגע להסכמה לקנייה. לאחר ניתוח הנתונים ניתן לראות כי: ראשית, הנטייה הכללית דומה בין הסכומים השונים, כך שסכום הקנייה לא היה משמעותי בבחירה האם לדחות את הקנייה או לא; שנית, גם סוג אמצעי התשלום לא היה משמעותי בפני הנבדקים. בשאלה הראשונה הנבדקים שענו על שאלון המזומן הראו יכולת גבוהה יותר לדחות את הסיפוק ולסרב לקנייה (איור ג.11; $M=2.29$, $SD=1.04$); אך תשובות הנבדקים הבהפכו בשאלות השנייה והשלישית, בהן הנבדקים שענו על שאלון האשראי הראו יכולת גבוהה יותר לדחות את הסיפוק ולסרב לקנייה

השכלה הנמוכה מתואר ראשון מראה שבכל אחת מהשאלות לסוג אמצעי התשלום שהוצג לנבדקים הייתה השפעה שונה, כך שלנבדקים שהוצג בפניהם שימוש בכרטיס אשראי הראו יכולות נמוכות יותר לדחיית סיפוקים וכן התפתו יותר להסכים לקנייה, בדומה לציפייה שהייתה לי מראש, ובשונה לתוצאות שהתקבלו מכלל הנבדקים (איור ג.12). בנוסף ניתן לראות שהתשובות שהתקבלו מהנבדקים בעלי השכלה נמוכה מתואר ראשון הראו שהיכולת שלהם לדחות סיפוקים היא מעט נמוכה יותר ולכן תשובותיהם היו יותר לכיוון הנטייה להסכים לקנייה.

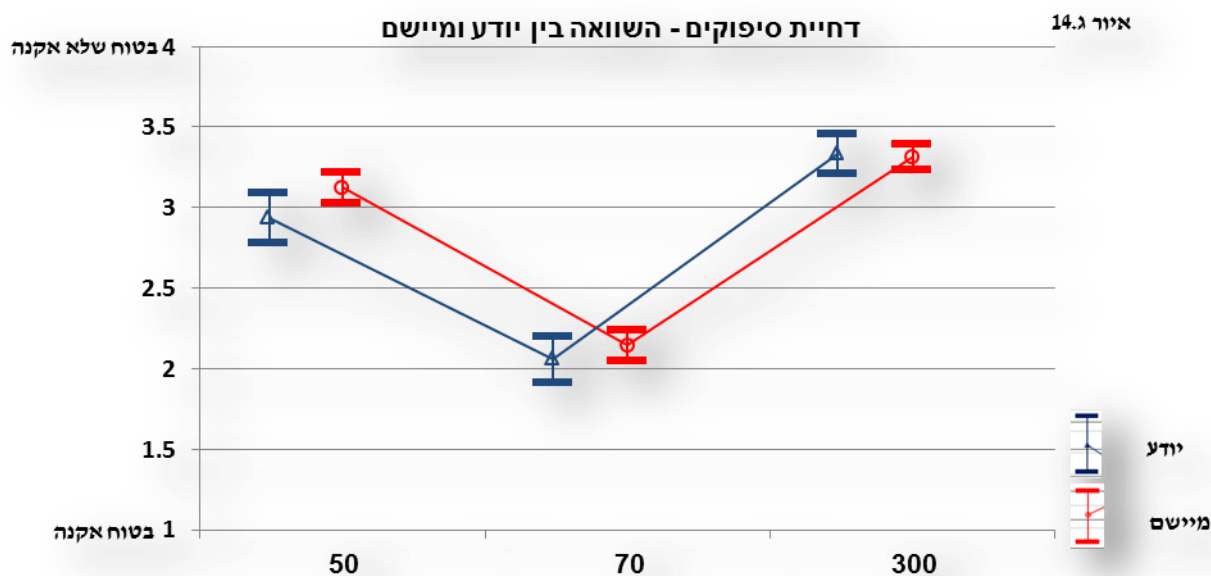


מתוצאות אלו ניתן להניח שלרמת הידע או לרמת החינוך של הנבדק יש גם כן השפעה. בכדי לאמת את ההנחה הזו בוצע ניתוח של תשובות כלל הנבדקים לפי התשובות שהם ענו על השאלות שבחנו את רמת הידע הפיננסי שלהם בחלקו השני של השאלון. לצורך ההשוואה נבחנו רק הנבדקים שהתשובות שלהם הראו שרמת הידע הפיננסי שלהם הוא מועט וענו נכונה על פחות מ-5 תשובות נכונות בשאלות הידע שבשאלון (איור ג.13). גם כאן, בדומה לתוצאות שהוצגו לעיל, הנבדקים שהפגינו ידע פיננסי מועט הראו יכולת נמוכה לדחיית סיפוקים ונטו לבחירה של הסכמה לביצוע הקנייה. כמו כן, גם כאן ניתן לראות שלסוג אמצעי התשלום יש השפעה על היכולת לדחיית סיפוקים, כך שהנבדקים שענו על שאלון המזומן הראו יכולות גבוהות יותר של דחיית סיפוקים, ויחסית לנבדקים שענו על שאלון האשראי, הנטייה שלהם הייתה יותר לכיוון של סירוב לקנייה. נדגיש כי 68% מאלו שהפגינו ידע פיננסי מועט הם בעלי השכלה גבוהה מתואר ראשון. לפיכך, גם בחלק זה, מתחזקת המסקנה שכל עוד אין באוכלוסייה אוריינות פיננסית ברמה גבוהה,

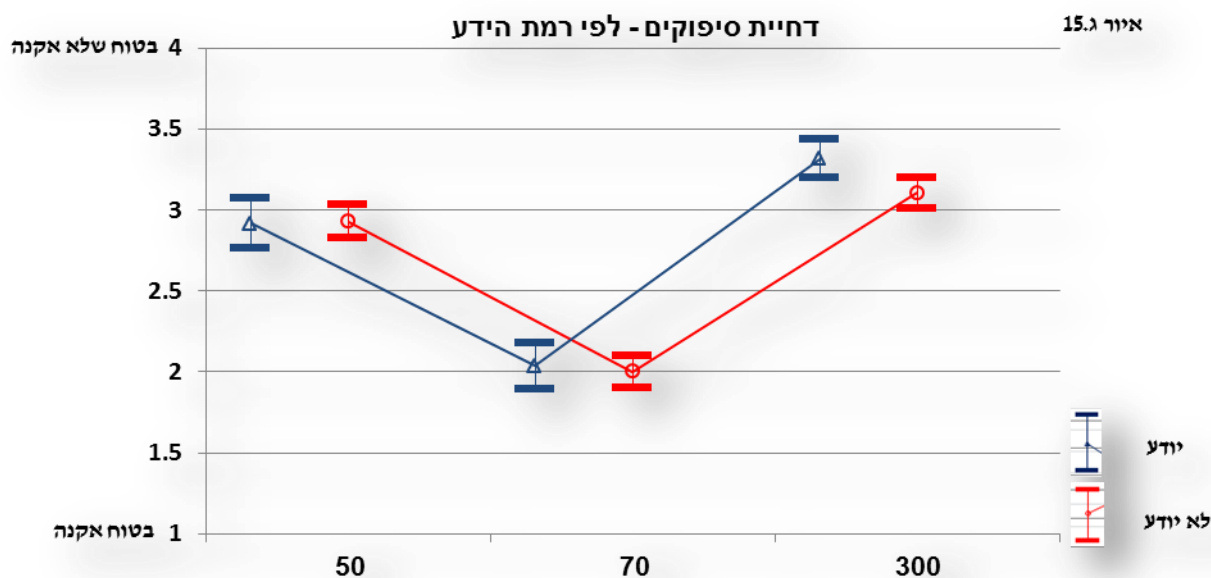
למזומן יש תפקיד משמעותי עקב נטיית הפרטים בעלי ידע פיננסי מועט להיות מושפעים מסוג אמצעי התשלום.



ב.2.ב. השפעת אוריינות פיננסית (ידע) וחינוך פיננסי (יישום): את הצגת ההשפעה של כל אחד מהם אמיש בצורת משפך. ראשית נבדוק מי משפיע יותר, ידע פיננסי או יישום פיננסי. בהשוואה בין הנבדקים שענו נכונה על לפחות 10 מתוך 15 השאלות שבחנו את הידע הפיננסי של הנבדקים ("יודע") אל מול הנבדקים שענו נכונה על לפחות 10 מתוך 15 השאלות שבחנו את היישום הפיננסי של הנבדקים ("מיישם") ניתן לראות שבסכומים הנמוכים הנבדקים בעלי היישום הראו יכולת גבוהה יותר לדחות סיפוקים על פני הנבדקים בעלי ידע פיננסי: זאת בעיקר בשתי השאלות הראשונות בהן הסכומים שעמדו בפניהם היו סכומים נמוכים (יישום - $M=3.12$, $SD=1.13$, ידע - $M=2.92$, $SD=1.25$ ו- $M=2.05$, $SD=1.15$; בהתאמה). בשאלה השלישית גם הנבדקים שהראו ידע פיננסי וגם הנבדקים שהראו יישום פיננסי היו בעלי יכולת גבוהה ודומה לדחות את הסיפוק והנטייה שלהם הייתה לסרב לקנייה (איור ג.14).

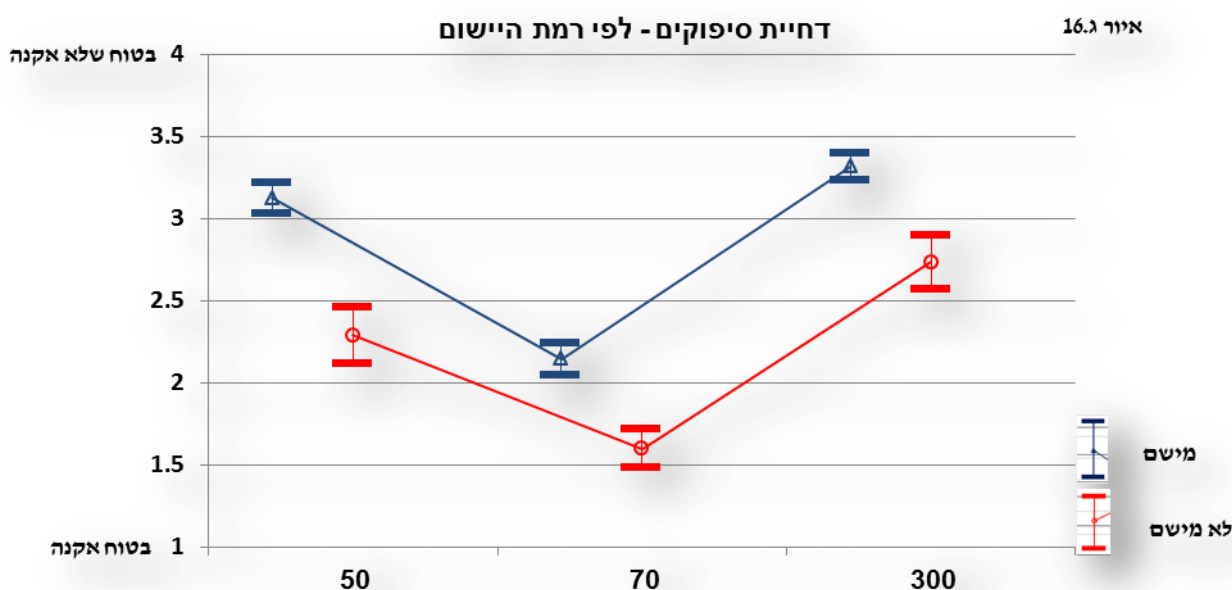


שנית, לאחר שנמצא שלנבדקים בעלי ידע יש יכולות נמוכות יותר לדחות סיפוקים, נבדוק האם לאלו שנמצא שאין להם ידע פיננסי הם שונים ביכולת שלהם מאלו שיש להם ידע פיננסי. באיור 15. שלהלן ניתן לראות שאין הבדל משמעותי בין אלו שנמצא שיש להם ידע פיננסי לבין אלו שאין להם ידע פיננסי.

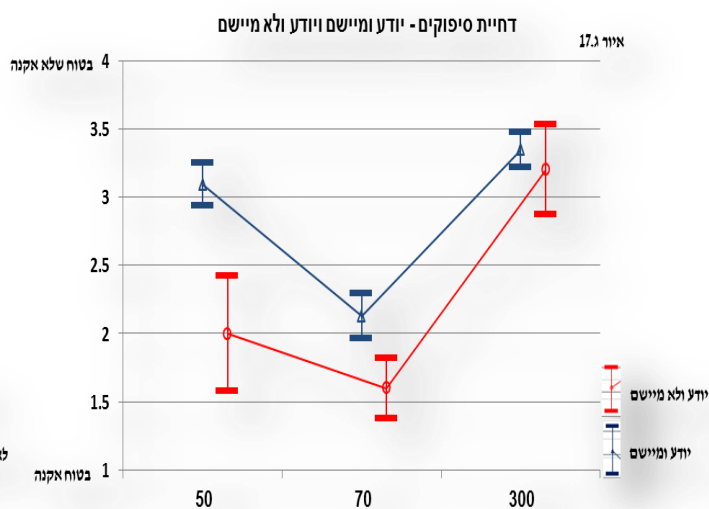
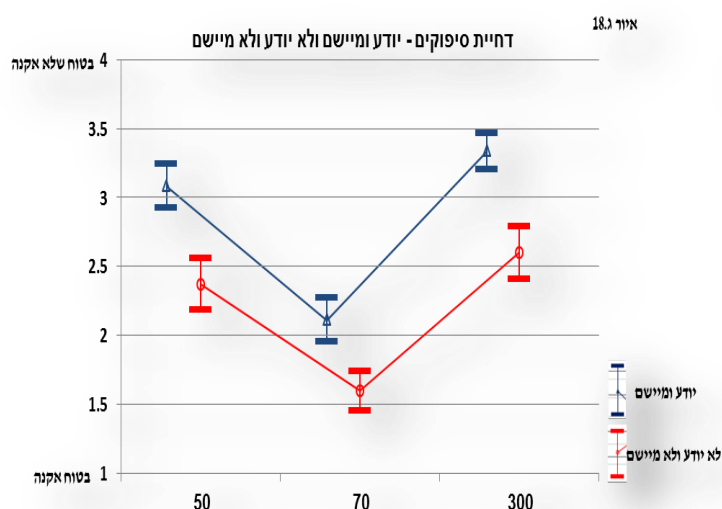


שלישית, בוצעה השוואה בין אלו שיש להם יכולת יישום פיננסי לבין אלו שאין להם יכולת יישום פיננסי, בכדי לראות האם בהטיה של אי היכולת לדחות סיפוקים, הגברת היכולת ליישום פיננסי עוזרת או לא. באיור 16. שלהלן ניתן לראות שהנבדקים בעלי יכולת יישום הראו יכולת

גבוהה יותר לדחות סיפוקים על פני הנבדקים שאינם בעלי יכולת יישום, הן בסכומים הנמוכים והן בסכומים הגבוהים.



בנוסף, בכדי לנטרל את הנבדקים שאין להם ידע פיננסי בוצעה גם השוואה בין הנבדקים שיש להם ידע ויש להם יכולת יישום ובין הנבדקים שיש להם ידע אך אין להם יכולת יישום (איור 17.ג) ובנוסף בוצעה השוואה גם הנבדקים שיש להם ידע ויש להם יכולת יישום ובין הנבדקים שאין להם ידע ואין להם יכולת יישום (איור 18.ג). כפי שניתן לראות באיורים 17.ג ו-18.ג שלהלן, גם כאן, הנבדקים שיש להם ידע ויישום, בשתי השאלות הראשונות בהם הסכומים נמוכים, הראו יכולת גבוהה יותר לדחות סיפוקים על פני הנבדקים שיש להם ידע אך אין להם יכולת יישום. ממצאים אלה מדגישים את החשיבות של החינוך הפיננסי.



3.ב. שנאת הפסד (רתיעה להפסדים גדולים)

הטיה זו שונה מההטיות האחרות. בהטיה זו יש המחשה כפולה של אמצעי התשלום: ראשית יש את האפקט החזק של שנאת הפסד – המושפע מסוג אמצעי התשלום; ושנית, העובדה שיש לו כסף ביד ולאחר מכן הוא צריך להוציא כסף. שני האפקטים האלו יכולים לגרום לכך שהתופעה תהיה חזקה יותר במזומן מאשר בכרטיס אשראי.

3.ב.א. השפעת אמצעי התשלום, מזומן וכרטיס אשראי: לנבדקים הוצגו ארבע שאלות המציגות סיטואציות יום-יומיות שנועדו לבחון האם לסוג אמצעי התשלום שהוצג בפניהם יש השפעה חיובית או שלילית ליכולת שלהם לדחות סיפוקים בעת הקנייה, כשהוא במצב שהפסיד. בשתי השאלות עם הסכומים 50 ₪ ו-200 ₪ הוצג לנבדק סיטואציה בה הנבדק איבד שטר כסף בשווי הכרטיס להצגה וכעת הוא מוצב בפני השאלה האם לקנות כרטיס להצגה או לא. בשתי השאלות הללו ניתן לראות באיור ג.19⁶ שהבחירה של הנבדקים הייתה חיובית לכיוון של ההסכמה לרכישה של כרטיס להצגה. כמו כן, ניתן לראות שהנבדקים שקיבלו את שאלון האשראי נטו יותר להסכים מאשר הנבדקים שקיבלו את שאלון המזומן, כנראה כתוצאה מהטשטוש של התחושה המוחשית של הכסף שנותן הכרטיס אשראי בו הנבדק פחות מרגיש את ההוצאה הנוספת. בשתי השאלות האחרות, עם הסכומים 150 ₪ ו-600 ₪, הוצג לנבדקים סיטואציה בה הם זכו במשחק הימורים ונשאלה השאלה האם הם ירצו לסכן את הזכייה במשחק הימורים נוסף. בשתי השאלות הללו ניתן לראות באיור ג.19 שהבחירה של הנבדקים הייתה שלילית יותר. נראה כי האפקט שנוצר כתוצאה מהרתיעה להפסדים היה חזק יותר, כנראה מכיוון והסיכון היה להפסיד את הזכייה פלוס כסף אישי. בבוא העת לנתח את התוצאות חשוב להדגיש את תנאי התרגיל: תוחלת הרווח בשאלה עם הסכום 150 ₪ שלילית, בעוד שתוחלת הרווח בשאלה עם 600 ₪ חיובית; זאת כאשר מקדם ההשתנות (coefficient of variation)⁷ בשתי השאלות הוא שווה. כלומר: במעבר לשאלה עם הסכום הגבוה יש עלייה בתוחלת הרווח ללא עלייה בסיכון היחסי.⁸ אם לא הייתה רתיעה להפסדים, היינו צריכים לצפות לעקומה יורדת – כלומר: שהפרטים יעדיפו יותר את ההימור של 600 ₪ (ולכן המספר יהיה נמוך – כלומר: יטו יותר להמשיך) יחסית להימור של 150 ₪. אם העקומה עולה – הפרשנות היא חד-משמעית: התופעה של רתיעה להפסדים היא זו

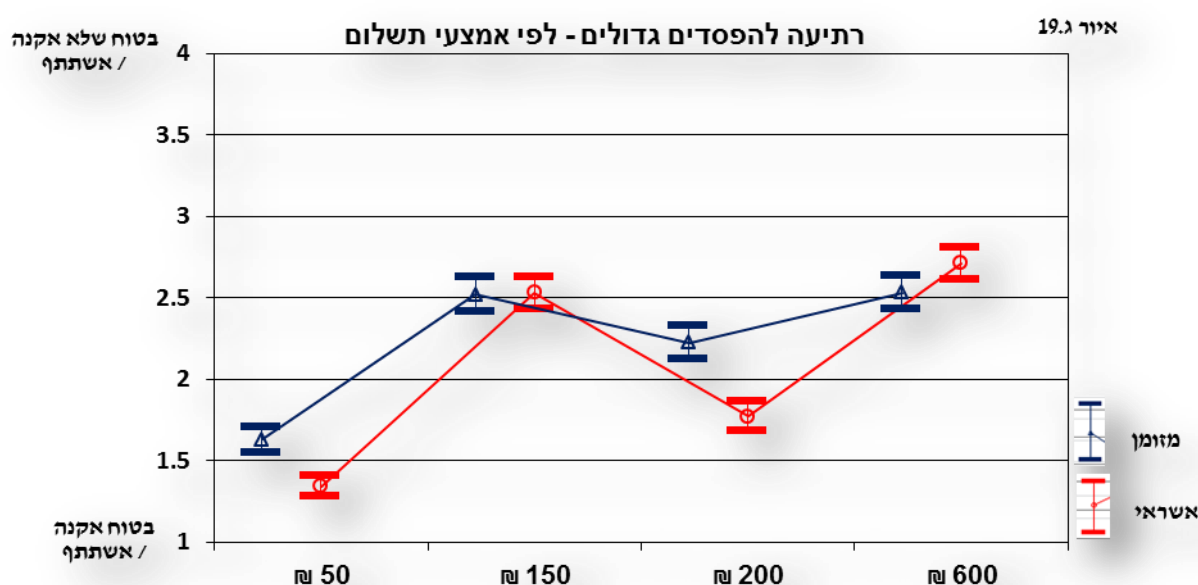
⁶ כדי להמחיש את התוצאות אני מראה בגרף זה ובגרפים הבאים את בחירת הנבדקים הממוצעת; הקטע סביב הנקודה על הגרף הוא ריווח בר-סמך, ברמת מובהקות של 95%, של הממוצע.

⁷ סטיית התקן חלקי התוחלת

⁸ שימוש במספרים של השאלה מראה שבמקרה של 150 ₪ תוחלת הרווח היא 10- ומקדם ההשתנות הוא 0.9128 במקרה של 600 ₪ תוחלת הרווח היא 60 ומקדם ההשתנות הוא 0.9128

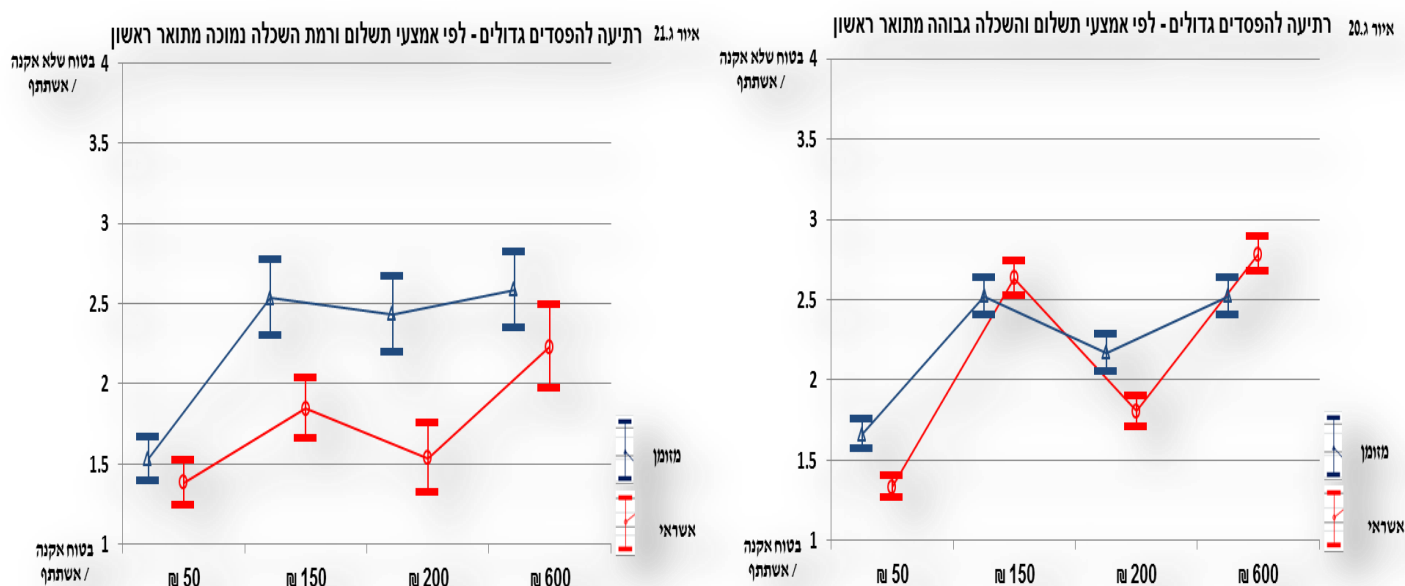
ששלטת, ולכן כתוצאה מההפסד הגבוה הפרטים דווקא מסרבים להמשיך במקרה של ההימור של 600 ₪.

בפועל ניתן לראות, באיור ג.19, שלהלן, שתשובות הנבדקים היו דומות בשתי השאלות ואף קצת יותר גבוהות בשאלה של ה 600 ₪ (מזומן - $M=2.53$, $SD=1.00$ ו- $M=2.54$, $SD=0.99$; אשראי - $M=2.53$, $SD=1.00$ ו- $M=2.71$, $SD=1.00$; בהתאמה). תמונה זו ממחישה את העוצמה החזקה של האפקט שנוצר כתוצאה מהרתיעה להפסדים בכלל ומהפסדים גדולים בפרט. כמו כן, בשאלות הללו לא נראה שיש הבדל מהותי בין הנבדקים שענו על שאלון המזומן לבין הנבדקים שענו על שאלון האשראי.



ההבנה לגבי ההטיות היא שבמצבים מסוימים אין בעיה עם האפקט שלהן עלינו; להיפך, במצבים מסוימים בחיים הן מגנות עלינו. השאלה היא האם אנחנו יודעים להשתמש בהן בחוכמה? האם האפקט מוליך אותנו בקבלת ההחלטה או האם אנחנו מודעים לאפקט ומשתמשים בו בתבונה? בכדי לבחון זאת בוצע ניתוח לפי רמת ההשכלה של הנבדקים. באיור הימני, איור ג.20, בו מוצגים תוצאות הנבדקים בעלי השכלה גבוהה מתואר ראשון, ניתן לראות שאין הבדל מהותי לעומת התוצאות שהתקבלו מכלל הנבדקים ומוצגים באיור ג.20. לעומת זאת באיור השמאלי, איור ג.21, בו מוצגים תוצאות הנבדקים בעלי השכלה נמוכה מתואר ראשון, ניתן לראות שיש הבדל משמעותי בין הנבדקים שקיבלו את שאלון המזומן ובין הנבדקים שקיבלו את שאלון האשראי: הנבדקים שקיבלו את שאלון המזומן נטו לתת תשובות שליליות יותר ולסרב לקנייה או להשתתפות במשחק ההימורים, לעומת הנבדקים שקיבלו את שאלון האשראי שהתשובות שלהם

היו חיוביות יותר וכן נטו להסכים לקנייה או להשתתפות במשחק ההימורים. כמו כן, ניתן לראות שההבדל בין השאלות של משחק ההימורים אצל הנבדקים שענו על שאלון האשראי היו בהפרש גבוה יותר מאשר אלו של הנבדקים שענו על שאלון המזומן, דבר המצביע על כך שאלו שענו על שאלון המזומן הראו שליטה טובה יותר באפקט של הרתיעה להפסדים. מבחינת המדיניות יש לממצא זה השלכה חשובה: המשך השימוש באמצעי התשלום, בעולם בו טרם ניתן חינוך פיננסי ברמה נאותה, עשוי לעזור לפרטים בעלי השכלה נמוכה להינצל מהתנהגות שעשויה להוביל אותו להחלטות כלכליות בעייתיות ותרחישים לא רצויים.



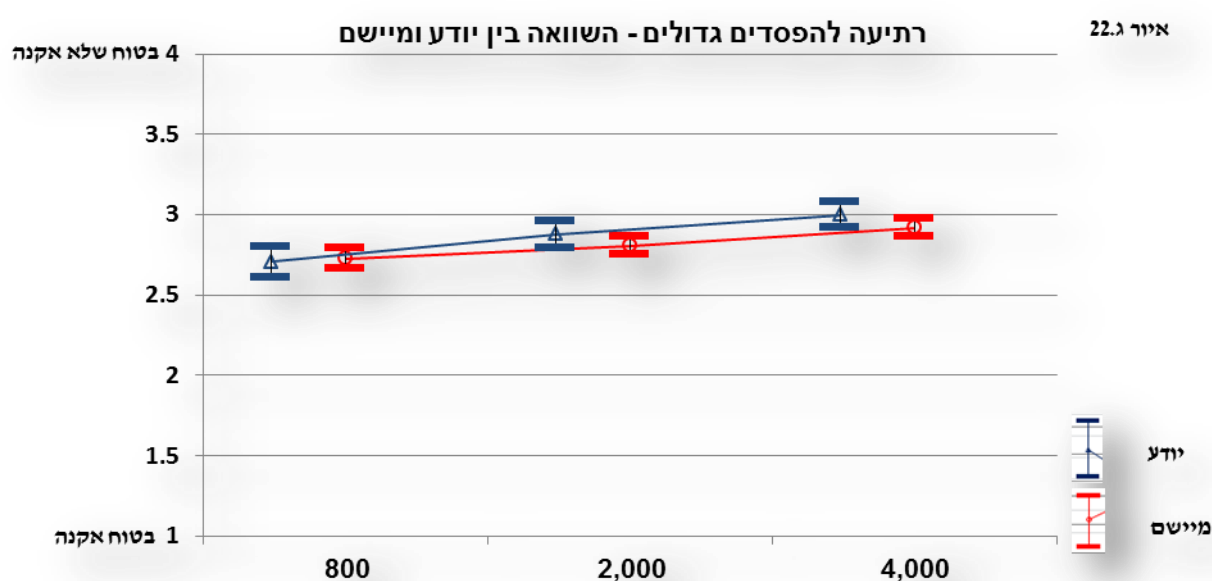
3.3.ב. השפעת אוריינות פיננסית (ידע) וחינוך פיננסי (יישום): לנבדקים הוצגו שלוש שאלות

המציגות שלושה משחקי הימורים: כל שאלה בסכום שונה כאשר הסכום של הזכייה במשחק הראשון עולה וכך גם סכום ההימור במשחק השני. הנבדקים התבקשו להשיב האם הם מסכימים להשתתף במשחק השני ולסכן את הכסף שהם הרוויחו במשחק הראשון. ככל שסכום הזכייה עולה כך עולה גם הסכום שהנבדק צריך לסכן, במצב בו תוחלת הרווח גם כן עולה. בשלושת השאלות בהן הסכומים הם 800 ₪, 2,000 ₪ ו-4,000 ₪ תוחלת הרווח היא 80 ₪, 200 ₪ ו-400 ₪, בהתאמה. לפי המידע שהוצג לעיל, הציפייה, בחשיבה רציונלית, תהיה שתשובות הנבדקים יהיו חיוביות יותר ככל שהסכום עולה (עקומה יורדת); זאת מאחר שמקדם ההשתנות בשלושת המקרים הוא שווה⁹ – כלומר, הסיכון היחסי נשאר קבוע. אך במידה וההטיה של רתיעה

⁹ מקדם השתנות שווה ל-0.9128.

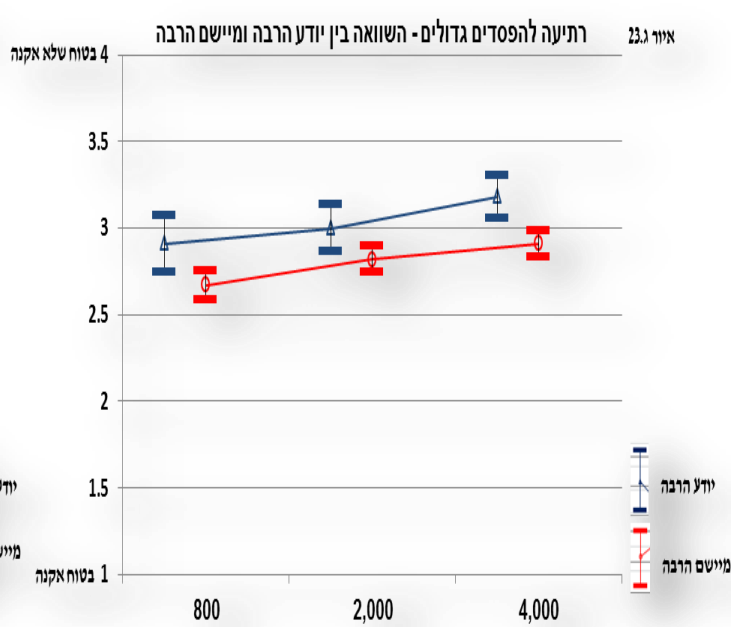
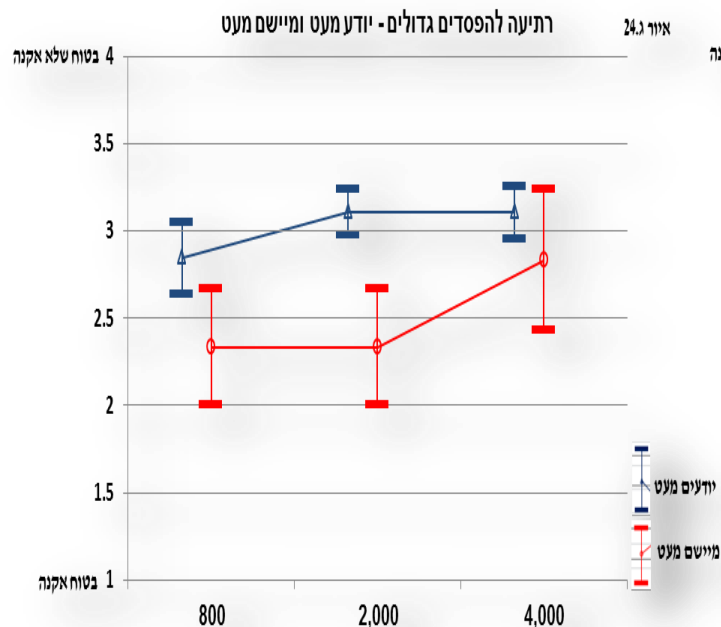
מהפסדים אכן נכונה הנטייה תהיה הפוכה, וככל שהסכום יעלה כך גם תשובות הנבדקים יהיו שליליות יותר (עקומה עולה).

באיור ג.22 שלהלן ניתן לראות שאכן המצב הוא כך: האפקט של הרתיעה להפסדים משפיע על תשובות הנבדקים וככל שהסכום בשאלה עולה כך התשובות של הנבדקים שליליות יותר (עקומה עולה). ביצעתי השוואה בין הנבדקים שענו נכונה על לפחות 10 מתוך 15 השאלות שבחנו את הידע הפיננסי של הנבדקים ("יודע") אל מול הנבדקים שענו נכונה על לפחות 10 מתוך 15 השאלות שבחנו את היישום הפיננסי של הנבדקים ("מיישם"). ניתן לראות שאין הבדל משמעותי בין הנבדקים שהפגינו ידע לבין הנבדקים שהפגינו יישום (איור ג.22).



בנוסף, בוצעה השוואה בין הנבדקים שהפגינו ידע רב וענו מעל ל 12 תשובות נכונות על שאלות הידע ("יודע הרבה") לבין הנבדקים שהפגינו יכולת יישום רבה וענו מעל ל 12 תשובות נכונות על שאלות היישום ("מיישם הרבה"). באיור ג.23 הימני, ניתן לראות שיש הבדל: הנבדקים שהפגינו ידע רב נטו לתשובות שליליות יותר מאלו שהפגינו יישום רב, אך המגמה של שניהם הייתה דומה כך שלא ניתן להצביע האם לידע או ליישום יש השפעה כלשהי. בכדי לחדד את ההבדל ביניהם בוצעה השוואה גם בין הנבדקים שהפגינו ידע מועט וענו נכונה על פחות מ 5 שאלות הידע ("יודע מעט") ובין הנבדקים שהפגינו יכולת יישום מועטה וענו נכונה על פחות מ 5 שאלות היישום ("מיישם מעט"), ומוצג באיור ג.24. כאן ניתן לראות הבדל מהותי בין שניהם. הנבדקים שהפגינו יכולת יישום מועטה נטו לתת תשובות חיוביות יותר, בניגוד לתוצאות שראינו לעיל. כנראה שחוסר היכולת ליישם גורמת להתנהגות שמבטלת או לפחות מפחיתה את האפקט של הרתיעה

מהפסדים גדולים. לממצא זה משמעות רבה במונחים של מדיניות: חינוך פיננסי עשוי לעזור לפרטים אלה ולמנוע שיקיימו החלטות כלכליות לא נכונות תוך כניסה אפשרית לתרחישים בעייתיים ברמה האישית \ משפחתית.



פרק ד: דיון ומסקנות

עבודה זו בחנה את השפעת סוג התשלום ואת תפקידם של החינוך והאוריינות הפיננסית על התנהגות הנבדקים אל מול הכשלים המרכזיים שמצאה הכלכלה ההתנהגותית. להלן הממצאים העיקריים והשלכות המדיניות הנובעות מהממצאים:

א. אפקט ההיצג – עקרון היחסיות (framing effect)

הנבדקים שהשתמשו באמצעי התשלום מזומן הראו יכולת גבוהה יותר להתגבר על האפקט שנוצר כתוצאה מאפקט ההיצג. ממצא זה נכון בעיקר לסכומים הנמוכים, אך בסכומים הגבוהים ההשפעה של אפקט ההיצג חזקה מאוד ולסוג אמצעי התשלום אין יכולת לשנות אותה. בנוסף, נמצא שידע פיננסי ברמה גבוהה מקנה יכולות גבוהות יותר להימנע מאפקט ההיצג, בעיקר בסכומים נמוכים. לממצאים אלו יש חשיבות רבה מבחינת מדיניות: הקניית ידע פיננסי ברמה גבוהה הינו חיוני; קידום השימוש של אמצעי תשלום אלקטרוניים על פני מזומן יגרום לכך שתאבד החסינות מפני אפקט ההיצג. אך, הקניית ידע פיננסי ברמה גבוהה יכולה להשלים את החוסר שייווצר.

ב. דחיית סיפוקים

השימוש במזומן בקרב הנבדקים שיש להם השכלה נמוכה מתואר ראשון הקנה להם יכולת גבוהה יותר לדחיית סיפוקים, לעומת השימוש בכרטיס אשראי. תוצאות דומות נצפו גם בקרב אלו שהפגינו ידע פיננסי מועט; אך כאן מרבית הנבדקים הינם בעלי השכלה הגבוהה מתואר ראשון. לפיכך, גם בחלק זה, מתחזקת המסקנה שכל עוד אין באוכלוסייה אוריינות פיננסית ברמה גבוהה, למזומן יש תפקיד משמעותי עקב נטיית הפרטים בעלי ידע פיננסי מועט להיות מושפעים מסוג אמצעי התשלום.

הממצאים שהתקבלו בהשוואת ההשפעה של ידע פיננסי ויישום פיננסי הראו שהנבדקים בעלי יכולת יישום הפגינו יכולת גבוהה יותר לדחות סיפוקים על פני הנבדקים שאינם בעלי יכולת יישום, הן בסכומים הנמוכים והן בסכומים הגבוהים. תוצאות דומות נצפו גם בקרב הנבדקים שיש להם גם ידע וגם יישום. ממצאים אלה מדגישים עוד יותר את החשיבות של החינוך הפיננסי.

ג. שנאת הפסד (רתיעה להפסדים גדולים)

בסוגיה זו בלטה ההשפעה המובהקת של סוג אמצעי התשלום – מזומן או אשראי. כפי שהוצג בפרק הניתוח, השימוש במזומן בקרב הנבדקים שיש להם השכלה נמוכה מתואר ראשון היווה מעין עוגן שעוזר להם לא לקחת סיכונים כלכליים ובעיקר נותן להם את היכולת לשליטה טובה

יותר באפקט של הרתיעה להפסדים. לממצא זה יש השלכה חשובה: המשך השימוש באמצעי התשלום מזומן, בעולם בו טרם ניתן חינוך פיננסי ברמה נאותה, עשוי לעזור לפרטים בעלי השכלה נמוכה להינצל מהתנהגות שעשויה להוביל אותם להחלטות כלכליות בעייתיות ולתרחישים לא רצויים. על כן, קידום המדיניות של הגדלת אמצעי התשלום האלקטרוניים על פני המזומן צריכה להיות משולבת יד ביד עם קידומו של החינוך הפיננסי, בעיקר בקרב אלו שיש להם השכלה הנמוכה מתואר ראשון. ללא העוגן של המזומן הם עלולים לאבד את יכולת השליטה שלהם בהחלטות הפיננסיות היום-יומיות שהם עושים ולקחת סיכונים שהם לא יעמדו בהם. בנוסף, נראה שהיכולת ליישום פיננסי גורמת להתנהגות שמבטלת או לפחות מפחיתה את האפקט של הרתיעה מהפסדים גדולים. השלכה אפשרית של ממצא זה היא כי רצוי להגביר את הקניית היכולת ליישום פיננסי בקרב כלל האוכלוסייה.

ביבליוגרפיה

1. Allen, W. D., & Evans, D. A. (2005). *Bidding and overconfidence in experimental financial markets*. The Journal of Behavioral Finance, 6(3), 108-120.
2. Ana Maria Lusardi and Olivia S. Mitchell (2011). Financial literacy around the world: an overview. Journal of Pension Economics and Finance, 10, pp 497-508. doi:10.1017/S1474747211000448.
3. Ariely, D. (2000). *Controlling the information flow: Effects on consumers' decision making and preferences*. Journal of Consumer Research, 27(2), 233-248.
4. Ariely, D., & Simonson, I. (2003). *Buying, bidding, playing, or competing? Value assessment and decision dynamics in online auctions*. Journal of Consumer Psychology, 13(1), 113-123.
5. Ariely, D., & Wallsten, T. S. (1995). *Seeking subjective dominance in multidimensional space: An explanation of the asymmetric dominance effect*. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 63(3), 223-232.
6. Ariely, D., & Wallsten, T. S. (1995). *Seeking subjective dominance in multidimensional space: An explanation of the asymmetric dominance effect*. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 63(3), 223-232.
7. Ariely, D., Bracha, A., & Meier, S. (2009). *Doing good or doing well? Image motivation and monetary incentives in behaving prosocially*. The American Economic Review, 544-555.
8. Arrow, K. J. (1971). *Essays in the theory of risk-bearing* (Vol. 2). Amsterdam, London: North-Holland Publishing Company.
9. Baron, J. (2000). *Thinking and deciding*. Cambridge University Press.
10. Bazerman, M., & Moore, D. A. (2012). *Judgment in managerial decision making*.

11. Beatty, S. E., & Elizabeth Ferrell, M. (1998). *Impulse buying: modeling its precursors*. Journal of retailing, 74(2), 161-167.
12. Card, D., & Ransom, M. (2007). *Pension plan characteristics and framing effects in employee savings behavior* (No. w13275). National Bureau of Economic Research.
13. Carmon, Z., & Ariely, D. (2000). *Focusing on the forgone: How value can appear so different to buyers and sellers*. Journal of Consumer Research, 27(3), 360-370.
14. Friedman, M., & Savage, L. J. (1948). *The utility analysis of choices involving risk*. The Journal of Political Economy, 279-304.
15. Gnan, E., Silgoner, M. A., & Weber, B. (2007). *Economic and financial education: Concepts, goals and measurement*. Monetary Policy & the Economy Q, 3, 28-49.
16. Heyman, J., & Ariely, D. (2004). *Effort for payment a tale of two markets*. Psychological Science, 15(11), 787-793.
17. Huston, S. J. (2010). *Measuring financial literacy*. Journal of Consumer Affairs, 44(2), 296-316.
18. Jones, M. A., Reynolds, K. E., Weun, S., & Beatty, S. E. (2003). *The product-specific nature of impulse buying tendency*. Journal of Business Research, 56(7), 505-511.
19. Joseph, A., & Wesley Hutchinson, J. (1987). *Dimensions of consumer expertise*. Journal of consumer research, 13(4), 411-454.
20. Kahneman, D. (1994). *New challenges to the rationality assumption*. Journal of institutional and theoretical economics, 150, 18-18.
21. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. Econometrica: Journal of the Econometric Society, 263-291.

22. Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1993). *Decisions with multiple objectives: preferences and value trade-offs*. Cambridge university press.
23. Lynch Jr, J. G., & Ariely, D. (2000). *Wine online: Search costs affect competition on price, quality, and distribution*. Marketing Science, 19(1), 83-103.
24. Neumann von J, M. O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press, Princeton.
25. OECD. (2005). *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*. OECD – Directorate For Financial and Enterprise Affairs.
26. OECD. (2009). *Financial Literacy and Consumer Protection: Over looked Aspects of the Crisis*.
27. Persky, J. (1995). *Retrospectives: the ethology of homo economicus*. The Journal of Economic Perspectives, 221-231.
28. Rachlinski, J., & Guthrie, C. (2004, May). *Heuristics and Biases Among Experts*. In American Law & Economics Association Annual Meetings (p. 45). bepress.
29. Remund, D. L. (2010). *Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy*. Journal of Consumer Affairs, 44(2), 276-295.
30. Savage, L. J. (2012). *The foundations of statistics*. Courier Dover Publications.
31. Shiller, R. J. (2002). *Bubbles, human judgment, and expert opinion*. Financial Analysts Journal, 18-26.
32. Simon, H. A. (1955). *A behavioral model of rational choice*. The quarterly journal of economics, 69(1), 99-118.
33. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. science, 185(4157), 1124-1131.

34. Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). *The framing of decisions and the psychology of choice*. Science, 211(4481), 453-458.
35. Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). *Rational choice and the framing of decisions*. Journal of business, S251-S278.
36. Williams, T. (2007). *Empowerment of whom and for what? Financial literacy education and the new regulation of consumer financial services*. Law & Policy, 29(2), 226-256.
37. Wood, M. (1998). *Socio-economic status, delay of gratification, and impulse buying*. Journal of economic psychology, 19(3), 295-320.
38. Zaiac, E. I., & Bazerman, M. H. (1991). *Blind spots in industry and competitor analysis: Implications of interfirm (mis) perceptions for strategic decisions*. Academy of Management Review, 16(1), 37-56.
39. בנק ישראל. (2014). *התפתחות החוב במשק בחודשים פברואר-מרץ 2014*. ירושלים: בנק ישראל.
40. דויד לייזר, אביה ספיבק ואייל כרמל. (2014). *בוחרים היום למען המחר: השפעתו של סוכן הביטוח על בחירת מסלול לחיסכון פנסיוני*. הרבעון לכלכלה, בדפוס.
41. דן אריאלי. (2008). *לא רציונלי ולא במקרה*. מטר הוצאה לאור בע"מ. ישראל. הדפסה שמונה עשרה, תשע"א-2011.
42. דן אריאלי. (2010). *לא רציונלי אבל לא נורא*. כנרת, זמורה-ביתן, דביר – מוציאים לאור בע"מ. ישראל.
43. הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. (2012). *סקר אוריינות פיננסית: מהו מצבם הפיננסי של הישראלים וכיצד הם מתנהלים?*. ירושלים: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.
44. כהנמן, דניאל. (2005). *רציונאליות, הוגנות ואושר*. ירושלים: פרדס הוצאה לאור.
45. מומי דהן, תהילה קוגוט ומשה שלם. (2011). *האם כלכלני משרד האוצר מקבלים החלטות אישיות באופן רציונלי? המקרה של ההחלטה הפנסיונית*. הרבעון לכלכלה, חוברת 3/4 - ספטמבר/דצמבר 2011.

46. משרד האוצר – אגף שוק ההון ביטוח וחסכון. (2012). *אסטרטגיה לאומית לקידום חינוך*

פיננסי בישראל. ירושלים: משרד האוצר.

47. משרד האוצר – האגף לקשרים בינלאומיים. (2010). *ישראל ב-OECD*. ירושלים: משרד

האוצר.

נספחים

נספח א' – השאלון

ברצוני לבקשך להשתתף במחקר הועסק בתחום כלכלה התנהגותית. השתתפותך תסייע לנו מאוד בהבנת תהליכי אוריינות פיננסית על קבלת החלטות כלכליות. מילוי השאלון דורש כ-10 דקות בלבד. מילוי השאלון הינו על בסיס התנדבותי. השאלון הינו אנונימי לחלוטין ותוצאותיו ישמשו לצרכי מחקר בלבד ויהיו חשופות לחוקרים בלבד ; על כן לא יעשה שום שימוש במידע אישי וזהות ממלא השאלון.

על מנת שהמחקר יצליח נבקש לתאר בכנות את תחושותיך ומחשבותיך. אנא ענה לפי סדר השאלות, אל תדלג ואל תחזור על שאלה שכבר ענית, אלא אם כן נאמר כך במפורש בשאלון. לתשומת ליבך – זהו אינו מבחן, אין תשובה נכונה או לא נכונה לשאלות.

אם תרצה לקבל פרטים נוספים על המחקר וממצאיו, תוכל לפנות לאורי אלטלטי –

altalatori@gmail.com

מטעמי נוחות השאלון מנוסח בלשון זכר אך מתייחס לשני המינים במידה שווה.

חלק א' - פרטים אישיים

1. מין : זכר / נקבה
2. גיל :
 - א. 20-25
 - ב. 25-30
 - ג. 30-35
 - ד. 35-40
 - ה. מעל 40
3. מצב משפחתי : רווק / נשוי / גרוש / אלמן / אחר
4. ילדים : כן / לא. מספר : _____
5. השכלה
 - א. עד 12 שנות לימוד
 - ב. תעודת בגרות
 - ג. בוגר תואר ראשון
 - ד. בוגר תואר שני ומעלה
6. הכנסה ממוצעת : נכון להיום ההכנסה הממוצעת הינה כ 9,500 ₪
 - א. מתחת ל 5,280 ₪
 - ב. 5,281 ₪ ועד 9,010 ₪
 - ג. 9,011 ₪ ועד 14,000 ₪
 - ד. 14,001 ₪ ועד 20,000 ₪
 - ה. מעל ל 20,000 ₪
7. אזור מגורים
 - א. צפון
 - ב. מרכז
 - ג. דרום

חלק ב' – שאלות לבחינת רמת הידע והיישום הפיננסי

1. במהלך 12 החודשים האחרונים האם ביצעת מעקב אחר חשבון העובר ושב שלך ואם כן באיזו

תדירות?

א. כן, פעם בשבוע או יותר

ב. כן, מספר פעמים בחודש

ג. כן, פעם בחודש עד פעם בשלושה חודשים

ד. כן, פעם בשלושה חודשים או פחות

ה. לא ביצעתי מעקב

לפניך אירועים שונים הקשורים להתנהלות חשבון העובר ושב שלך, ציין באיזו תדירות הם קרו לך

במהלך 12 החודשים האחרונים

זה המצב בדרך כלל	4 פעמים ויותר	2-3 פעמים	פעם אחת	אף פעם	
					2. הייתה לך משיכת יתר (אוברדרפט) בחשבון העובר ושב
					3. פקיד הבנק פנה אליך בשל חריגות ממסגרת האשראי שלך
					4. חשבון העו"ש שלך נחסם

5. האם הנך יודע מה שיעור הריבית שתשלם במקרה של משיכת יתר בחשבון?

א. כן

ב. לא

6. כמה כסף אתה חוסך מהשכר החודשי שלך?

א. אני לא חוסך בכלל

ב. פחות מרבע מהמשכורת החודשית

ג. בין רבע לחצי מהמשכורת החודשית

ד. לפחות חצי מהמשכורת החודשית

7. כמה כרטיסי אשראי יש ברשותך, כולל כרטיסי אשראי חוץ בנקאיים של רשתות שיווק,

חברות דלק וכו'?

א. אין ברשותי כרטיס אשראי

ב. כרטיסי אשראי אחד

ג. שני כרטיסים

ד. שלושה כרטיסים

ה. ארבעה כרטיסים או יותר

במהלך 12 החודשים האחרונים האם ביצעת בכרטיסי האשראי שלך את הפעולות הבאות?

לא יודע	לא	כן	
			קנייה בתשלומים ללא ריבית (כידוע ישנה עמלה של 0.49 ₪ על כל תשלום דחוי)
			קנייה בעסקת "קרדיט" עם ריבית
			קבלת הלוואה מחברת כרטיסי האשראי

11. במהלך 12 החודשים האחרונים האם נחסם כרטיס האשראי שלך או נחסמה פעולת תשלום

עקב אי סדרים כספיים?

א. כן

ב. לא

ג. לא יודע

לפניך מספר משפטים בנושאים כספיים. נא סמן האם לדעתך המשפט נכון או לא נכון

לא יודע	לא	כן	
			12. הריבית הממוצעת על קרדיט גבוהה יותר מהריבית הממוצעת על אוברדראפט
			13. "ריבית פריים" היא גבוהה יותר מהריבית הנקבעת על ידי בנק ישראל
			14. אינפלציה גבוהה שוחקת את כוח הקנייה
			15. ניתן להקטין את הסיכון בתיק השקעות באמצעות קניית מגוון רחב של מוצרים פיננסיים
			16. השקעה עם תשואה גבוהה (רווח גבוה) היא על פי רוב השקעה בסיכון גבוה (כלומר עם סבירות גבוהה להפסד)

17. נניח שהפקדת סכום חד פעמי בסך 1,000 ₪ בתכנית חיסכון המניבה ריבית של 5 אחוזים

לשנה. כמה כסף יצטבר בתכנית החיסכון בסוף השנה הראשונה (התכנית היא ללא הצמדה

למדד, הסכום הוא לפני הורדת מס)?

א. הסכום שיצטבר : _____ ₪.

ב. לא יודע.

18. נניח שהפקדת סכום חד פעמי בסך 1,000 ₪ לתכנית חיסכון המניבה ריבית דריבית של 5

אחוזים לשנה. כמה כסף יצטבר בתכנית בתום שנתיים (התכנית היא ללא הצמדה למדד,

הסכום הוא לפני הורדת מס)?

א. מעל 1,100 ₪

ב. 1,100 ₪ בדיוק

ג. מתחת ל 1,100 ₪

ד. לא ניתן לדעת מהמידע הקיים

ה. לא יודע

19. מה להערכתך הסדר של ההשקעות שהניבו את התשואה הגבוהה ביותר במשך 15 שנה

האחרונות? דרג מהגבוה לנמוך (1 – התשואה הנמוכה ביותר ; 4 - התשואה הגבוהה ביותר)

4	3	2	1	
				אג"ח ממשלת ישראל
				ת"א 25
				ת"א 100
				תעודת סל

לפניך מספר משפטים בנושאים כספיים. סמן עד כמה אתה מסכים עם כל משפט:

לא רלוונטי	בכלל לא מסכים	לא כל כך מסכים	מסכים	מסכים מאוד	
					20. אני עוקב באופן מסודר אחרי ההוצאות הכספיות שלי
					21. ברוב חודשי השנה אני מתקשה "לגמור את החודש" (כלומר לשלם הוצאות חודשיות שוטפות)
					22. היתרון של קרן נאמנות על פני השקעה פרטית במניות היא שלא משלמים ניכוי רווח על ההון
					23. אני עורך השוואה של מחירי מוצרים לפני שאני קונה
					24. שיעור המס על הריבית בתכנית חיסכון הוא 15%

לא רלוונטי	בכלל לא מסכים	לא כל כך מסכים	מסכים	מסכים מאוד	
					25. בדרך כלל אני יותר חסכן מאשר בזבזן
					26. כדי להתמודד עם הוצאות גדולות לא צפויות כדאי לשמור כסף בצד
					27. מדי כל תקופה אני בודק / מחשב את סכום הפנסיה הצפויה שלי
					28. חיים התחיל לחסוך לפנסיה בגיל 23. לעומתו דוד התחיל לחסוך בגיל 45. במצב שבו הריבית היא 3%, חיים ירוויח פי 2 על החיסכון שלו בגיל פרישה (גיל הפרישה לגבר הינו 67)

29. הריבית על חסכון צמוד מדד גבוהה יותר מהריבית על חסכון שאינו צמוד מדד

א. נכון

ב. יכול להיות נכון

ג. לא נכון

ד. לא יודע

30. מהו לדעתך היחס הממוצע בין השכר אחרי הפנסיה לשכר לפני הפנסיה?

א. גבוה מהמשכורת לפני הפנסיה

ב. בדיוק כמו המשכורת לפני הפנסיה

ג. בין 80%-100% מהמשכורת לפני הפנסיה

ד. נמוך מ 80% מהמשכורת לפני הפנסיה

ה. אין לי מושג

חלק ג - שאלות לבחינת ההטיות – שאלות מופרדות

לפניך מקבץ של שאלות המתארות חווית קנייה. אנא השב על השאלות לפי התנהלות הקנייה

היום-יומיות שלך

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלייה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
דחיית סיפוקים - מזומן				
				1. הנח שיש בחשבונך 200 ₪ במזומן אותם אתה מייעד לקניית בגדים. בקופה גילית שעלות הבגדים הינה 250 ₪. בחנות ממוקם כספומט ממנו תוכל למשוך מזומן. האם תקנה בכל זאת ותשלים את ההפרש במזומן?
				2. הנח שבמהלך טיול בקניון ראית מוצר שהרבה זמן רצית לקנות אותו, שעלותו 100 ₪. בחיפוש מהיר בארנק גילית שנשארו לך רק 50 ₪ ויתרת חשבונך עומדת על 0 ₪. אך אתה יכול למשוך מהכספומט הממוקם בחנות ולהיכנס למינוס. האם תקנה בכל זאת ותשלים את ההפרש במזומן?

בטוח אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
				3. הנח שבמהלך טיול בקניון ראית מוצר שהרבה זמן רצית לקנות אותו, שעלותו 250 ₪. בחיפוש מהיר בארנק גילית שנשארו לך רק 50 ₪ ויתרת חשבונך עומדת על 0 ₪. אך אתה יכול למשוך מהכספומט הממוקם בחנות ולהיכנס למינוס. האם תקנה בכל זאת ותשלים את ההפרש במזומן?
				4. הנח שיש לך אפשרות להוציא מחשבונך עוד 500 ₪ עד סוף החודש. בחודשים האחרונים השקעת הרבה בגינה שלך וראית מערכת טפטפות חדשה במבצע בעלות של 1,000 ₪ למשלמים במזומן. אתה יכול למשוך מהכספומט הממוקם בחנות ולהיכנס למינוס. האם תרכוש את מערכת הטפטפות?
דחיית סיפוקים – אשראי				
				1. הנח שיש בחשבונך 200 ₪ אותם אתה מייעד לקניית בגדים. בקופה גילית שעלות הבגדים הינה 250 ₪. האם תקנה בכל זאת ותשלים את ההפרש בכרטיס האשראי?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
				2. הנח שבמהלך טיול בקניון ראית מוצר שהרבה זמן רצית לקנות אותו, שעלותו 50 ₪. בחיפוש מהיר בארנק גילית שאין לך את סכום הכסף הנדרש ועברת את מגבלת האשראי בכרטיס האשראי שלך החודש. אך יש ברשותך אפשרות לשלם בכרטיס האשראי בקרדיט. האם תקנה בכל זאת ותשלם את ההפרש בכרטיס האשראי?
				3. הנח שבמהלך טיול בקניון ראית מוצר שהרבה זמן רצית לקנות אותו, שעלותו 250 ₪. בחיפוש מהיר בארנק גילית שאין לך את סכום הכסף הנדרש ועברת את מגבלת האשראי בכרטיס האשראי שלך החודש. אך יש ברשותך אפשרות לשלם בכרטיס האשראי בקרדיט. האם כעת תקנה בכל זאת ותשלם את ההפרש בכרטיס האשראי?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
				4. הנח שיתרת חשבונך, עד סוף החודש, הינה 500 ₪. בחודשים האחרונים השקעת הרבה בגינה שלך וראית מערכת טפטפות חדשה במבצע בעלות של 1,000 ₪ למשלמים בכרטיס אשראי. אתה יכול לרכוש את המוצר באמצעות כרטיס האשראי ולהיכנס למינוס. האם תרכוש את מערכת הטפטפות?
בעיית ההיצג - מזומן				
				1. הנך רוצה לקנות מכונית יד שנייה שעלותה 30,000 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה במזומן ולקבל הנחה של 20 ₪. בכדי לשלם במזומן תצטרך למשוך מהכספומט המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לכספומט ותרכוש את הטלויזיה במזומן?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
				2. הנך רוצה לקנות טלוויזיה חדשה שעלותה 1,000 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה במזומן ולקבל הנחה של 20 ₪. בכדי לשלם במזומן תצטרך למשוך מהכספומט המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לכספומט ותרכוש את הטלוויזיה במזומן?
				3. הנך רוצה לקנות חולצה חדשה שעלותה 50 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה במזומן ולקבל הנחה של 20 ₪. בכדי לשלם במזומן תצטרך למשוך מהכספומט המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לכספומט ותרכוש את הטלוויזיה במזומן?
בעיית ההיצג – אשראי				
				1. הנך רוצה לקנות מכונית יד שנייה שעלותה 30,000 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה בכרטיס האשראי ולקבל הנחה של 20 ₪. כרטיס האשראי שלך נמצא ברכבך המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לרכבך ותרכוש את המכונית בכרטיס האשראי?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
				2. הנך רוצה לקנות טלוויזיה חדשה שעלותה 1,000 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה בכרטיס האשראי ולקבל הנחה של 20 ₪. כרטיס האשראי שלך נמצא ברכב המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לרכבך ותרכוש את הטלוויזיה בכרטיס האשראי?
				3. הנך רוצה לקנות חולצה חדשה שעלותה 50 ₪. המוכר מציע לך לשלם עבורה בכרטיס האשראי ולקבל הנחה של 20 ₪. כרטיס האשראי שלך נמצא ברכב המרוחק 20 דקות מהחנות. האם תיגש לרכבך ותרכוש את החולצה בכרטיס האשראי?
רתיעה להפסדים גדולים - מזומן				
				1. הנח שהנך הולך לראות הצגה, עלות הכרטיס הינה 200 ₪. בדרכך לתיאטרון אתה מגלה שאיבדת שטר של 200 ₪. באפשרותך לרכוש את הכרטיס במזומן בלבד. האם תשלם 200 ₪ בכדי לרכוש כרטיס להצגה?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
				2. הנח שהנך הולך לראות הצגה, עלות הכרטיס הינה 50 ₪. בדרכיך לתיאטרון אתה מגלה שאיבדת שטר של 50 ₪. באפשרותך לרכוש את הכרטיס במזומן בלבד. האם תשלם 50 ₪ בכדי לרכוש כרטיס להצגה?
בטוח שלא אשתתף	אחשוב בשלילה להשתתף	אחשוב בחיוב להשתתף	אשתתף	3. שיחקת משחק הימורים בו הרווחת 100 ₪. הרווח / התשלום על המשחקים מבוצע במזומן. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 150 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 150 ₪. באפשרותך לפרוש עם סכום זה או לשחק משחק נוסף. האם תשתתף במשחק הנוסף?
בטוח שלא אשתתף	אחשוב בשלילה להשתתף	אחשוב בחיוב להשתתף	אשתתף	4. שיחקת משחק הימורים בו הרווחת 300 ₪. הרווח / התשלום על המשחקים מבוצע במזומן. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 600 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 600 ₪. באפשרותך לפרוש עם סכום זה או לשחק משחק נוסף. האם תשתתף במשחק הנוסף?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
רתיעה להפסדים גדולים – אשראי				
				1. הנח שהנך הולך לראות הצגה, עלות הכרטיס הינה 200 ₪. בדרכיך לתיאטרון אתה מגלה שאיבדת שטר של 200 ₪. באפשרותך לרכוש את הכרטיס, בכרטיס אשראי בלבד. האם תשלם 200 ₪ בכדי לרכוש כרטיס להצגה?
				2. הנח שהנך הולך לראות הצגה, עלות הכרטיס הינה 50 ₪. בדרכיך לתיאטרון אתה מגלה שאיבדת שטר של 50 ₪. באפשרותך לרכוש את הכרטיס, בכרטיס אשראי בלבד. האם תשלם 50 ₪ בכדי לרכוש כרטיס להצגה?
בטוח שלא אשתתף	אחשוב בשליחה להשתתף	אחשוב בחיוב להשתתף	אשתתף	3. שיחקת משחק הימורים בו הרווחת 100 ₪. הרווח / התשלום על המשחקים מבוצע בכרטיס אשראי. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 150 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 150 ₪. באפשרותך לפרוש עם סכום זה או לשחק משחק נוסף. האם תשתתף במשחק הנוסף?

בטוח שלא אקנה	אחשוב בשלילה לקנות	אחשוב בחיוב לקנות	בטוח אקנה	
בטוח שלא אשתתף	אחשוב בשלילה להשתתף	אחשוב בחיוב להשתתף	אשתתף	4. שיחקת משחק הימורים בו הרווחת 300 ₪. הרווח / התשלום על המשחקים מבוצע בכרטיס אשראי. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 600 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 600 ₪. באפשרותך לפרוש עם סכום זה או לשחק משחק נוסף. האם תשתתף במשחק הנוסף?

חלק ד - שאלות לבחינת ההטיות – שאלות מעורבות

ארכוש בכרטיס אשראי	אולי ארכוש במזומן	אולי ארכוש בכרטיס אשראי	ארכוש בכרטיס אשראי	
דחיית סיפוקים				
				1. אתה רוצה לקנות מוצר שעולה 500 ₪ ויתרת חשבונך 200 ₪. בעוד שבועיים תקבל 300 ₪ נוספים. יש ברשותך אפשרות לשלם בכרטיס האשראי בקרדיט. הריבית שתשלם על הקרדיט הינה 15%. האם תרכוש בכרטיס אשראי כעת או שתחכה ותרכוש במזומן?
				2. הנח שרצית לקנות מוצר שעלותו 50 ₪ ובנוסף אתה חייב לשלם חוב על סך 50 ₪ לחברת החשמל, אחרת תנותק מידית. יש בחשבונך 100 ₪ אותם ייעדת לרכישת המוצר ולתשלום החוב. בהגיעך לקופה גילית שהמוצר עולה כעת 100 ₪. המשכורת שתקבל בתחילת החודש מספיקה רק להוצאות שלך עד עכשיו. האם תרכוש בכרטיס אשראי את המוצר ותשלם את החוב? ; או שתשלם את החוב במזומן ותחכה עם רכישת המוצר?
				3. הנח שייעדת לקניות בסופר 500 ₪ אותם משכת במזומן עבור הקניות. בהגיעך לקופה המוכר הודיע לך שעלות הקנייה הינה 570 ₪. האם תרכוש בכרטיס אשראי את כל הקנייה או תחזיר את המוצרים העודפים ותשלם במזומן?

ארכוש בכרטיס אשראי	ארכוש בכרטיס אשראי	ארכוש בכרטיס אשראי	ארכוש בכרטיס אשראי	
בעיית ההיצג				
				1. הנך רוצה לקנות טלוויזיה חדשה שעלותה 2,000 ₪. באפשרותך לשלם במזומן או בכרטיס אשראי. המוכר מציע לך לשלם עכורה במזומן ותקבל הנחה של 20 ₪. בכדי לשלם במזומן תצטרך לנסוע 20 דקות לכספומט הקרוב. כיצד תשלם עבור הטלוויזיה?
				2. הנך רוצה לקנות כיסא מחשב חדש שעלותו 100 ₪. באפשרותך לשלם במזומן או בכרטיס אשראי. המוכר מציע לך לשלם עבורו במזומן ותקבל הנחה של 20 ₪. בכדי לשלם במזומן תצטרך לנסוע 20 דקות לכספומט הקרוב. כיצד תשלם עבור כיסא מחשב?
				3. הנך רוצה לקנות ארון חדש שעלותו 500 ₪. באפשרותך לשלם במזומן או בכרטיס אשראי. המוכר מציע לך לשלם עבורו במזומן ותקבל הנחה של 20 ₪. בכדי לשלם במזומן תצטרך לנסוע 20 דקות לכספומט הקרוב. כיצד תשלם עבור הארון?

רתיעה להפסדים גדולים

1. הנח ששיחקת משחק הימורים בו הרווחת 400 ₪. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 800 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 800 ₪. באפשרותך לפרוש או לשחק משחק נוסף. האם תהיה מוכן להשתתף במשחק הנוסף?

א. אשתתף ואבקש שהזכייה / הגבייה על המשחקים תבוצע בכרטיס אשראי בקרדיט

ב. אשתתף ואבקש שהזכייה / הגבייה על המשחקים תבוצע במזומן

ג. לא אשתתף במשחק

ד. לא יודע מה אעשה

2. הנח ששיחקת משחק הימורים בו הרווחת 1,000 ₪. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 2,000 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 2,000 ₪. באפשרותך לפרוש או לשחק משחק נוסף. האם תהיה מוכן להשתתף במשחק הנוסף?

א. אשתתף ואבקש שהזכייה / הגבייה על המשחקים תבוצע בכרטיס אשראי בקרדיט

ב. אשתתף ואבקש שהזכייה / הגבייה על המשחקים תבוצע במזומן

ג. לא אשתתף במשחק

ד. לא יודע מה אעשה

3. הנח ששיחקת משחק הימורים בו הרווחת 2,000 ₪. סיכויי הזכייה במשחק הנוסף הינם - 80% סיכוי להרוויח 4,000 ₪ ו- 20% סיכוי להפסיד 4,000 ₪. באפשרותך לפרוש או לשחק משחק נוסף. האם תהיה מוכן להשתתף במשחק הנוסף?

א. אשתתף ואבקש שהזכייה / הגבייה על המשחקים תבוצע בכרטיס אשראי בקרדיט

ב. אשתתף ואבקש שהזכייה / הגבייה על המשחקים תבוצע במזומן

ג. לא אשתתף במשחק

ד. לא יודע מה אעשה

נספח ב' – דף עזר לשאלון

4 קטגוריות:

1. יודע ומיישם
2. יודע ולא מיישם
3. לא יודע ומיישם
4. לא יודע ולא מיישם

	יישום	ידע
1	שאלה 1; תשובות א, ב משקפות יישום	שאלה 5; תשובה א משקפת ידע
2	שאלה 2; תשובות א, ב משקפות יישום	שאלה 12; תשובה ב משקפת ידע
3	שאלה 3; תשובה א משקפת יישום	שאלה 13; תשובה א משקפת ידע
4	שאלה 4; תשובה א משקפת יישום	שאלה 14; תשובה א משקפת ידע
5	שאלה 6; תשובות ב, ג משקפות יישום	שאלה 15; תשובה א משקפת ידע
6	שאלה 7; תשובות א, ב, ג משקפת יישום	שאלה 16; תשובה א משקפת ידע
7	שאלה 8; תשובה ב משקפת יישום	שאלה 17; תשובה א משקפת ידע; 1,050 ש"ח
8	שאלה 9; תשובה ב משקפת יישום	שאלה 18; תשובה א משקפת ידע
9	שאלה 10; תשובה ב משקפת יישום	שאלה 19; תשובה ב משקפת ידע; מומחה מאוד
10	שאלה 11; תשובה ב משקפת יישום	שאלה 22; תשובות א, ב משקפות ידע
11	שאלה 20; תשובות א, ב משקפות יישום	שאלה 24; תשובות ג, ד משקפות ידע
12	שאלה 21; תשובות ג, ד, ה משקפות יישום	שאלה 26; תשובות א, ב משקפות ידע
13	שאלה 23; תשובות א, ב משקפות יישום	שאלה 28; תשובות א, ב משקפות ידע
14	שאלה 25; תשובות א, ב משקפות יישום	שאלה 29; תשובה ד משקפת ידע
15	שאלה 27; תשובות א, ב משקפת יישום	שאלה 30; תשובה ד משקפת ידע

כללים לקביעה מי נכנס לאיזה קטגוריה:

יודע: מעל ל 10 תשובות נכונות על שאלות הידע

מיישם: מעל ל 10 תשובות נכונות על שאלות היישום

1. יודע ומיישם: מעל ל 10 תשובות נכונות על שאלות הידע + מעל ל 10 תשובות נכונות על

שאלות היישום

2. יודע ולא מיישם: מעל ל 10 תשובות נכונות על שאלות הידע + מתחת ל 10 תשובות נכונות

ומעלה על שאלות היישום

3. לא יודע ומיישם: מתחת ל 10 תשובות נכונות על שאלות הידע + מעל ל 10 תשובות נכונות על

שאלות היישום

4. לא יודע ולא מיישם: מתחת ל 10 תשובות נכונות על שאלות הידע + מתחת ל 10 תשובות

נכונות על שאלות היישום

כללים לקביעה לרמת הקטגוריה:

1. יודעים הרבה: מעל ל 12 תשובות נכונות על שאלות הידע

2. יודעים מעט: מתחת ל 5 תשובות נכונות על שאלות הידע

3. מיישם הרבה: מעל ל 12 תשובות נכונות על שאלות היישום

4. מיישם מעט: מתחת ל 5 תשובות נכונות על שאלות היישום

מה אני הולך לבדוק בכל אחת מההטיות

בחלק זה מוצגים הציפיות שלי לתשובות לגבי כל אחת מההטיות. בכל אחת מהשאלות תתבצע

בדיקה סטטיסטית על פי הציפיות הכתובות בחלק זה. חלק זה אינו מייתר את הבדיקה

וההסתכלות על התוצאות בפועל אלא ישמש בעיקר ככלי עזר לזיהוי תופעות חריגות.

דחיית סיפוקים - מזומן

במזומן היכולת של האדם לדחות סיפוקים היא יותר גבוהה מאשר בכ. אשראי. האדם מרגיש

כמה נשאר לו ביד ומה המגבלה של הכסף שיש לו.

ככל שהסכום של העסקה / התשלום יהיה גבוה יותר כך האדם יטה לדחות את התשלום.

שאלות 1 + 2: אצפה לראות שרוב התשובות הן ב-ג

שאלה 3: אצפה לראות שרוב התשובות הן ג-ד

שאלה 4: אצפה לראות שרוב התשובות הן ד

בעיית ההיצג - מזומן

ההרגשה המוחשית של המזומן מוסיפה עוד נדבך להרגשה של היחס בין ההנחה לסכום לתשלום. ולכן אצפה שהנבדקים שענו על שאלון המזומן יטו לענות תשובות א-ב (תשובות חיוביות יותר).

שאלה 1 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ב - ג

שאלה 2 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א - ב

שאלה 3 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א

רתיעה להפסדים גדולים - מזומן

הטיה זו שונה מההטיות הקודמות - בהטיות הקודמות התחומים היו מעורבים ובהטיה זו יש המחשה כפולה של אמצעי התשלום: 1. האפקט החזק של שנאת הפסד; 2. העובדה שיש כסף ביד ולאחר מכן הוא צריך להוציא כסף. קודם כל הוא מקבל כסף, ובמזומן זה מורגש אצלו יותר. ושנית הוא צריך להוציא כסף במזומן ויש כאן הדגשה נוספת. שני האפקטים האלו יכולים לגרום לכך שהתופעה תהיה חזקה יותר במזומן מאשר בכרטיס אשראי.

ההרגשה המוחשית של המזומן מוסיפה עוד נדבך להרגשה של רתיעה להפסדים גדולים. ולכן אצפה לראות שהנבדקים שענו על השאלון יטו לענות תשובות ג-ד (תשובות שליליות יותר).

שאלה 1 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ג - ד

שאלה 2 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ב - ג

שאלה 3 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ג

שאלה 4 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ד

דחיית סיפוקים - אשראי

בכרטיס אשראי היכולת של האדם לדחות סיפוקים היא נמוכה יותר מאשר במזומן. האדם מרגיש שיש לו אשראי בלתי מוגבל. לכן, גם בסכומים גבוהים (עד גבול מסוים) אצפה לראות תשובות חיוביות.

שאלות 1 + 2 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א-ב

שאלה 3 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א-ג

שאלה 4 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ב-ד

בעיית ההיצג – אשראי

כרטיס אשראי מנטרל את ההרגשה המוחשית של ההנחה ולכן אצפה לראות תשובות שליליות יותר מאשר התשובות שיתקבלו מהמזומן.

שאלה 1 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ג-ד

שאלה 2 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ב - ג

שאלה 3 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א-ב

רתיעה להפסדים גדולים – אשראי

כרטיס אשראי מנטרל את ההרגשה המוחשית של ההנחה ולכן אצפה לראות תשובות חיוביות יותר מאשר התשובות שיתקבלו מהמזומן.

שאלה 1 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ב - ג

שאלה 2 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א - ב

שאלה 3 : אצפה לראות שרוב התשובות הן א - ב

שאלה 4 : אצפה לראות שרוב התשובות הן ב - ג

שאלות מעורבות**דחיית סיפוקים**

קשה להבחין מראש מה החוזק של הידע אל מול היישום ; לכן הבחינה תתמקד בקצוות, בקבוצות הקיצוניות, בהם ההתנהגות היא חזקה.

בנוסף אנסה לבחון את אלה שיש להם חינוך פיננסי ואלה שיש להם אוריינות פיננסית.

שאלה 1:

1. יודע ומיישם : תשובה ד

2. יודע ולא מיישם : תשובות ב - ג

3. לא יודע ומיישם : תשובות ב - ג

4. לא יודע ולא מיישם : תשובה א

שאלה 2:

1. יודע ומיישם : תשובה ד

2. יודע ולא מיישם : תשובות ב - ג

3. לא יודע ומיישם : תשובות ב - ג

4. לא יודע ולא מיישם : תשובה א

שאלה 3:

1. יודע ומיישם : תשובה ד
2. יודע ולא מיישם : תשובות ב-ג
3. לא יודע ומיישם : תשובות ב-ג
4. לא יודע ולא מיישם : תשובה א

בעיית ההיצג

אדם שיש לו ידע וגם מיישם יטה לקבל את ההנחה ולרכוש במזומן ; ולהיפך אדם שאין לו ידע ואין לו יישום יטה לוותר על ההנחה ולרוב ירכוש באשראי.

שאלה 1:

1. יודע ומיישם : תשובה ד
2. יודע ולא מיישם : תשובות ב
3. לא יודע ומיישם : תשובות ג
4. לא יודע ולא מיישם : תשובה א

שאלה 2:

1. יודע ומיישם : תשובה ד
2. יודע ולא מיישם : תשובות ב
3. לא יודע ומיישם : תשובות ג
4. לא יודע ולא מיישם : תשובה א

שאלה 3:

1. יודע ומיישם : תשובה ד
2. יודע ולא מיישם : תשובות ב
3. לא יודע ומיישם : תשובות ג
4. לא יודע ולא מיישם : תשובה א

רתיעה להפסדים גדולים

במסגרת זו אבחן האם הנטייה להפסדים יש תגובה שונה בין אלו שיש להם אוריינות פיננסית לבין אלו שאין להם אוריינות פיננסית. ההנחה היא שאלו שיש להם אוריינות פיננסית יטו יותר לשנוא הפסד וכך כל שהסכום יהיה גבוה יותר. בנוסף, אבדוק האם אלו שיש להם אוריינות פיננסית מוגנים יותר מפני ההטיה.

1. תשובה ב' עדיפה על תשובה א': בדיקה של ההתפלגות של ב' על א' בכל אחת מהקטגוריות; ובדיקה נוספת באוריינות גבוהה ונמוכה.

2. האם ככל שהסכום עולה אחוז העונים תשובה ג' משתנה? האם הוא שונה בין הקטגוריות?