

אוניברסיטת בן גוריון בנגב
הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר
המחלקה לניהול



עבודת מסכמת במסגרת סדנת פעמונים

בנושא עידוד החיסכון

שם המרצה : יעל אסרף

שם המנחה : רויטל בוקסבום

מגישות : מור לייבל 200896223

נופר צמיר 302923016

סמסטר ב' תשע"ו

5 ביוני 2016

תוכן עניינים

תקציר.....	עמ' 3
1. חלק א- מבוא.....	עמ' 4
1.1. הגדרת מושג החיסכון ומשמעותו.....	עמ' 4
1.2. השפעת מגמות גלובליות- תרבות צריכה ויוקר המחיה.....	עמ' 4
1.3. נתוני צריכה וחיסכון בישראל.....	עמ' 6
1.4. בחינת המצב הקיים בישראל ובעמותת "פעמונים".....	עמ' 6
2. חלק ב- ממצאים.....	עמ' 7
2.1. גורמים המעכבים חיסכון.....	עמ' 7
2.1.1. מאפייני התנהגות.....	עמ' 7
2.1.2. גורמים פסיכולוגיים.....	עמ' 8
2.1.3. מחזור החיים ורמת ההכנסה.....	עמ' 9
2.1.4. מודעות ו"בורות פיננסית".....	עמ' 9
2.2. תמריצים וכלים קיימים לעידוד החיסכון.....	עמ' 10
3. חלק ג'- מסקנות והמלצות.....	עמ' 11
סיכום.....	עמ' 13
נספחים.....	עמ' 14
ביבליוגרפיה.....	עמ' 15

בעבודה זו נבחן מהם הגורמים שיעודדו חיסכון בקרב משקי בית בישראל, בדגש על הפן הפסיכולוגי. המטרה היא להעמיק בנושא המוטיבציה לחיסכון, כדי להבין טוב יותר את המניעים שעומדים מאחורי התנהגות חסכונית. השאיפה היא שהמסקנות שלנו בעבודה זו, יועברו למלווים בתהליך הכשרתם בצורת דרכי פעולה, שיוכלו ליישם בתהליך הליווי הפעמוני. תחילה בחלק המבוא, נציג את מושג החיסכון ונעמוד על משמעותו, כבסיס לעבודה כולה. לאחר מכן נסקור שתי מגמות גלובליות מתפשטות, יוקר המחיה ותרבות הצריכה, המשפיעות על הצרכן ועל כן על החיסכון במשקי הבית. נמחיש את הצורך במחקר זה, באמצעות נתוני צריכה וחיסכון בישראל המהווים תמונת מצב נוכחית, וכמו כן נציג את המצב הקיים בישראל ואת פעילות עמותת "פעמונים" בהקשר זה. בחלק השני, נציג את הגורמים הקיימים שמצאנו כמעכבים חיסכון, והם מאפייני התנהגות, גורמים פסיכולוגיים, רמת ההכנסה וכן הבורות הפיננסית. בנוסף, נכתוב על הכלים והתמריצים הקיימים בישראל לעידוד החיסכון, כאלמנטים חיצוניים, המסייעים באופן חלקי בלבד. לאחר מכן בחלק השלישי והאחרון, נתייחס לאותם הגורמים שתיארנו כמעכבים חיסכון, ונציג כלים וגישות שונות שמצאנו, כפתרון להתמודדות המלווה והמשפחות עצמן. חלק זה הוא החשוב ביותר, מכיוון שהוא מפרט את הכלים הפרקטיים שיניעו את המשפחות לחסוך. כלים אלו מספקים מענה בהיבט הפסיכולוגי, להתנהגויות שהמלווה יאפיין כבעלות אופי המקשה על בני המשפחה בתהליך החיסכון. עבודה זו יכולה לתרום רבות לטיפול בנושא החיסכון ב"פעמונים", משום שהיא מספקת למלווים ידע ואמצעים שבעזרתם יוכלו לסייע למשפחות, באופן נקודתי יותר ממה שהיה קיים עד כה.

1. חלק א- מבוא

1.1 הגדרת מושג החיסכון ומשמעותו

מושג החיסכון הוא רחב מאוד ויכול להיות מיוחס לגורמים רבים, לכן נפתח בהגדרתו הבסיסית ובהמשך נתמקד בהיבט הרלוונטי לנו בעבודה. החשבונאות הלאומית מגדירה את מושג החיסכון בדרך השלילה, כהכנסה שלא הוצאה לתצרוכת. במילים פשוטות, החיסכון במשק הוא סך ההכנסה של כל המשתתפים בתהליך הייצור, לאחר החסרת הוצאותיהם למטרות צריכה. כלל החיסכון במשק מורכב משלושה גורמים: החיסכון הפרטי של משקי הבית, החיסכון העסקי של הפירמות והחיסכון הממשלתי. בעבודה זו נתמקד בחיסכון של משקי הבית הפרטיים בהתאם לפעילותה של עמותת "פעמונים" העוסקת בהתנהלות כלכלית של המגזר הפרטי. חסכון פרטי נקי מוגדר כהפרש בין ההכנסה הפרטית הפנויה לבין ההוצאה לצריכה פרטית. (הלמ"ס, 2016). במטרה לאפיין את החיסכון של משקי הבית הפרטיים, נעזר בהגדרה נוספת, לפיה החיסכון החודשי של משקי הבית מוגדר כסך התשלומים שמעבירים בני משק הבית לאפיקי חיסכון מוחשיים ומוגדרים. ישנם שלושה אפיקי חיסכון: הראשון הוא חיסכון חוזי (פיננסי), המורכב מאפיקי חיסכון כספיים לטווח בינוני וארוך כדוגמת קופת גמל, קרן השתלמות, קרן פנסיה, ביטוח מנהלים, פרמיות לביטוח חיים ופירעון משכנתאות (קרן וריבית). האפיק השני הוא השקעה, בשוק ההון או בנדל"ן, והשלישי כולל כל חיסכון אחר, הכולל רכישת מכונית, תנועת חובות והפרש כספי ממכירה וקנייה של ריהוט, ציוד וכלי רכב. (רגב, 2014). יש שיבחרו באפיק הכולל סיכון מסוים בהשקעה בנדל"ן או בשוק ההון, ויש שיבחרו במסלול הבטוח יותר באפיק החיסכון הפיננסי, באמצעות הבנקים או חברות ביטוח למיניהן. ניתן לומר כי החיסכון מהווה משאב, באמצעותו משקי הבית ופרטים מחלקים את הכנסותיהם במהלך מחזור החיים, כדי לספק לעצמם בטוח כלכלי בפרישה ובזמנים קשים שעלולים לבוא. (Lunt & Livingstone, 1991). הסיבות לחיסכון הן אינדיבידואליות ומשתנות מאדם לאדם, בין אם המטרה היא לתמוך בילדים בעתיד, או לשמור על אותה רמת חיים גם בפנסיה. יחד עם זאת, ניתן לזהות מספר סיבות נפוצות לחיסכון, להלן: תפיסת החיסכון כאמצעי זהירות לצבירת רוברות לכל מקרה שיבוא, וכדי לספק ודאות כאשר הצרכים של הפרט ישתנו בהתאם לכל שלב במחזור החיים. חיסכון שיוקדש לסיפוק תחומי העניין האישיים, לתחושת עצמאות וכוח לעשייה, לסיפוק תאוות הבצע, והרגלים קבועים גם אם חסרי הגיון. חיסכון לצורך יזמות, לביצוע פרויקטים ותפעול עסקים, למעשה ליצירת הגורל של עצמינו וכן, חיסכון פרקטי שיאפשר לרכוש בתים, מכוניות ומוצרים שיחזיקו לאורך זמן. (Browning & Lusardi, 1996). מכאן נובעת משמעותו של החיסכון, כסכום כסף הנצבר להבטחת הצרכים והרצונות של כל אדם, בהווה ואף בעתיד עם הפרישה לפנסיה.

1.2 השפעת מגמות גלובליות- תרבות צריכה ויוקר המחיה

קיימות שתי מגמות עולמיות, אשר משפיעות באופן מכריע על התנהלותם הכלכלית של משקי הבית- תרבות הצריכה ויוקר המחיה. שתיהן בעלות השפעה ישירה על הצריכה והחיסכון הפרטיים, ומהוות אתגר עבור הצרכן הפשוט בשמירה על האיזון בין ההכנסות להוצאות ובהקצאת כספים לחיסכון עתידי.

תרבות הצריכה

ישנם גורמים רבים המשפיעים על שוק הצרכנות בישראל, אשר עבר שינויים ותמורות לאורך השנים. אחד הגורמים המשפיעים ביותר, הוא תרבות הצריכה המערבית, אשר מקורה בארה"ב ותחילתה עם התפתחות הקפיטליזם. מדובר בהתנהגות צרכנית בה הדגש הוא על חומרנות ועל קניית מוצרים שהם

מעבר לדחף הקיומי. (אורט & בנק הפועלים, 2012). המאפיין העיקרי של תרבות הצריכה המערבית הוא שפע, אשר יחד עם פעולות פרסום ושיווק מסיבי, מוביל לצריכה מרובה. כך באופן מודע או בלתי מודע, נוצר אצל הצרכן צורך מלאכותי לרכוש, המזין את תרבות הצריכה. לצד האלמנטים הכלכליים, מעורבים גם אלמנטים פסיכולוגיים, מה שמגביר את השפעת תרבות הצריכה על הצרכן הפשוט. עובדה זו הופכת את ההתמודדות עם מגמה זו לקשה עוד יותר, כך שהקצאת כסף לחיסכון לא נתפס כמעשי. התשתית לתרבות הצריכה היא הפרסומות והמבצעים באמצעי התקשורת, היוצרים תחושה של אושר. הגישה התועלתנית טוענת בהתאם לכך, כי כל פעילות צריכה מגדילה את התועלת שלנו וככל שנצרוך יותר, כך נהיה מאושרים יותר. ההסבר לכך הוא שהצריכה משמשת ככלי להתפתחותנו, היא מאפשרת קיומם של צרכים בסיסיים לצד אפשרות לחיים בריאים וטובים יותר, על ידי רכישת שירותים כמו בריאות, חינוך ותחבורה. בשנים האחרונות מחקרים החלו לערער על הטענה כי תרבות הצריכה המוגברת מוסיפה למידת האושר שלנו, ואף מצביעים כי עלייה ברמת הצריכה, אינה מבטיחה עליה בשביעות הרצון ואף פוגעת במידת האושר ממספר סיבות. הסיבה הראשונה, היא שהצריכה פוגעת במשמעות של הצרכים העמוקים שלנו, כלומר המאמץ לצרוך יותר, יוצר תסכול משום שהוא לא עונה על הצורך האמיתי. דבר נוסף, הצריכה מעכבת הנאה משום שהיא זמנית וממלאת אותנו לטווח הקצר. נתון שעלול להפגיע בהקשר זה, מצביע כי לאנשים עשירים, יש יכולת הנאה קטנה יותר מאשר לאלה חסרי האמצעים. הסיבה השלישית היא שהצריכה מעכבת מעורבות בחיים של הפרט, בהתמודדות עם אתגרים ומשימות. היא עלולה להקשות על ההתפתחות בפן הפסיכולוגי והאישי לטווח הארוך, מכיוון שהיא מוכוונת להקלה רגעית במצב נוכחי. (ליפניסקי-קלע & קפלן, 2012).

יוקר המחיה

בעשור האחרון חלה עלייה משמעותית במחירי המוצרים בישראל ובמדינות נוספות, מגמה שהשלכותיה קריטיות ומשפיעות על דפוסי הצריכה של משקי הבית. רמת המחירים נמדדת על פי היחס בין יחס שווי הקנייה לבין שער החליפין, ועל כן מושפעת מתנודות בשער החליפין. בשנת 2005 רמת המחירים בארץ עמדה על 82 נקודות, כאשר ממוצע מדינות ה-OECD (Organization for Economic Co-operation and Development), הנחשבות למפותחות, עומד על 100 נקודות, ובשנת 2013 רמת המחירים בארץ טיפסה ל-110 נקודות. (נספח 1) (מילרד, 2014). כיום, בתחילת שנת 2016, רמת המחירים בישראל היא הגבוהה ביותר בעולם, לצד אירלנד, ועומדת על 150 נקודות. (מרגלית, 2016). עלייה זו ברמת המחירים משפיעה באופן ישיר על הצרכן, ומקשה עליו לרכוש מוצרים, גם אם בסיסיים, במחיר ריאלי והוגן. ממחקר שנערך בשנת 2011, בקטגוריות צריכה כמו תחבורה, מזון ומשקאות, תרבות ובידור, ביגוד והנעלה, מדד המחירים בתקנון כוח הקנייה בישראל היה גבוה לעומת ממוצע מדינות ה-OECD. במילים אחרות, רמת המחירים בקטגוריות אלה נמצאו מעל לרמה הממוצעת במדינות מערביות אחרות. נקודה נוספת, בעייתית לא פחות, היא רמת המחירים ביחס לשכר, כלומר המחירים בישראל הם גבוהים מאד ביחס לשכר הנמוך יחסית, שוב ביחס למדינות מערביות מפותחות. אם נדייק, ישראל נמצאת במקום השני, אחרי יפן, כשמשווים את רמת המחירים ביחס לשכר. (נספח 2). כיום קיימת שליטה של מונופולים או אוליגופולים בענפים מסוימים בשוק, התנהלות שלא מותירה מקום לתחרות כגורם הכרחי לירידת מחירים. הרפורמה בשוק הסלולר, שהנהיג משה כחלון שר התקשורת דאז, למשל, הובילה לשינוי דרמטי בתעריפי הסלולר, כך שהלקוחות נהנו מחיסכון כספי ניכר. הגדלת התחרות והפחתת הריכוזיות, מגמה שעולה שוב ושוב בשיח הציבורי, תביא לירידת מחירים ותאפשר למשקי הבית להשוות מחירים ולרכוש מוצרים במחיר לגיטימי. (מילרד, 2014). בשנת 2014 המועצה לצרכנות החלה בבדיקת השפעת יוקר המחיה על הצרכן.

נמצא כי 70% מהישראלים שינו את הרגלי הצריכה שלהם כדי להתאים את עצמם למצב הכלכלי החדש. בנוסף, 41% אחוז מהנשאלים עברו לצרוך מותגים זולים יותר בכדי לחסוך או מכורח הנסיבות. לטענת עו"ד אהוד פלג, מנכ"ל המועצה לצרכנות, השינוי נובע ממצוקה אך גם כחזקה של הצרכן הישראלי אשר יודע לכבוש את יצר הקניה שלו. (המועצה הישראלית לצרכנות, 2014). מכאן ניתן לראות את השפעת יוקר המחיה על תרבות הצריכה ברמה הבסיסית ביותר, ואמנם הציבור חוסך, אך כשמדובר במחירים התחלתיים הגבוהים מהנורמה, החיסכון הוא יחסי בלבד.

1.3 נתוני צריכה וחיסכון בישראל

במטרה לעמוד על היקף הבעיה, ראינו לנכון להביא נתונים המשקפים בצורה הטובה ביותר את תמונת המצב בישראל. במציאות הנוכחית בשנים האחרונות, שיעור החיסכון הולך ויורד וקשה שלא לתהות לגבי העתיד הכלכלי הצפוי לנו. בשנת 2014 שיעור החיסכון הפרטי הנקי עמד על 13.6% מההכנסה הפרטית הפנויה, לעומת 14% ב- 2013 ו- 14.1% ב-2012. (פריש-צרחן, 2015). סקר חברתי בנושא רווחת האוכלוסייה בישראל משנת 2013, משקף את הדאגה לביטחון הכלכלי בעתיד בצורה הברורה ביותר. כל שניים מתוך שלושה ישראלים מוטרדים מכך שלא יוכלו לחסוך כסף לעתיד, 59% מוטרדים מכך שלא יוכלו לתמוך בילדיהם בעתיד, ו-55% מוטרדים מכך שלא יוכלו להתקיים בכבוד לעת זקנה. (דרור-כהן & דבורין 2015). במידה ולכל אותם המודאגים, היו חסכוניות מסודרים מגיל צעיר, בין אם מדובר בנכסים, קרנות פנסיה או כל אפיק חסכון אחר, העתיד הכלכלי היה נראה ורוד יותר. השכר הנמוך מצד אחד ויוקר המחיה מצד שני, מקשים על משקי הבית לאזן בין הכנסות להוצאות, כך שיצירת הכנסה פנויה לחיסכון, נראית כמשימה בלתי אפשרית. בשנת 2013 ממוצע ההכנסות של משק בית עמד על 17,711 ש"ח ברוטו, ו- 14,622 ש"ח נטו, כאשר ממוצע הנפשות במשק הבית עומד על 3.28. ממוצע ההוצאות באותה השנה עמד על 14,501 ש"ח כאשר מדובר על הוצאות לתצרוכת כמו מזון, בריאות, תחבורה, תחזוקה, חינוך, תרבות והוצאות בסיסיות נוספות, ללא תשלומי חובה נוספים כמו ביטוח לאומי. חשוב לציין כי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה מחשיבה את ההוצאה על דיור ומשכנתא כהשקעה ולכן היא לא נכללת בסעיף ההוצאות, כך שיש לשער כי ההוצאות בפועל הן גבוהות יותר ומשקי בית רבים ימצאו בגרעון. (הלמ"ס, 2013). נתונים אלו מציגים תמונת מצב בעייתית, לפיה גם אם הנפשות הפועלות במשקי הבית מבינות את משמעותו של החיסכון ומעוניינות לחסוך, האמצעים העומדים לרשותם הם מזעריים או לא קיימים כלל. כשנבחן את הסדרי הפנסיה, כאפיק חסכון משמעותי עבור האדם העובד, נגלה גם כאן כי המצב מדאיג. ל-64% מהאוכלוסייה בגיל 20 ומעלה יש הסדרי פנסיה, כלומר ניתן לומר כי לאחד מכל שלושה ישראלים אין הסדר פנסיה. בקרב השכירים ל-86% יש הסדרי פנסיה, ולעצמאיים אחוז נמוך בהרבה העומד על 58%. באותו הסקר נמצא כי ל-61% מבני 60 ומעלה שאינם בכוח העבודה אין הסדר פנסיה, מדובר בכ-451 אלף איש. לא מפתיע אם כך, כי רק 65% מבני אותה קבוצה באוכלוסייה מצליחים לכסות את ההוצאות החודשיות של משק הבית. (דבורין & אדמון, 2014).

1.4 בחינת המצב הקיים בישראל ובעמותת פעמונים

בשלב זה נבחן מהם המאמצים והפעולות שנעשו עד כה במסגרת המדינה ובאופן ספציפי בעמותת "פעמונים" כדי לעודד חיסכון. נכון להיום, החיסכון הפנסיוני עבור השכירים הוא החיסכון היחיד המוגדר כחובה על פי החוק. בשנת 2008 פורסם "צו ההרחבה לביטוח פנסיוני מקיף במשק", על פיו כל עובד שכיר חייב לחסוך לפנסיה (גברים מגיל 21 ונשים מגיל 20), על ידי הפרשות של העובד והמעסיק

לביטוח הפנסיוני של העובד, כאשר מדובר בחיסכון בצורת קופת גמל, קרן פנסיה או ביטוח מנהלים. אמנם חובת ההפרשה לפנסיה לא חלה על עצמאים, המהווים 8% מהמועסקים במשק נכון לשנת 2015, אך בשנה האחרונה הוגשה הצעת חוק פנסיה חובה לשינוי המצב. (משרד האוצר, 2016). חיסכון זה הפך לחובה כחלק מהתפיסה שמדובר בחיסכון בעל חשיבות עליונה לרווחת הפרטים ולמדינה. כל אפיק חיסכון אחר הוא בגדר רשות ובאחריות החוסך בלבד, וכאן הבעיה. אפיקי החיסכון רבים ומגוונים, וכדי לנצלם באופן מלא יש להתמצא במושגים שהאדם הממוצע אינו בהכרח מכיר, ובהתנהלות מול גופים כמו חברות ביטוח ובנקים מסחריים המנסים להרוויח את חלקם. באופן כללי, ישנם שלושה רבדים לחיסכון המשמשים כמשאב עבור האדם החוסך: רובד פרטי הכולל חסכונות ונכסים כדוגמת נדל"ן, השקעות בהון וירושות. הרובד השני הוא תעסוקתי ובו נכללים קרן הפנסיה, קופות הגמל, קרנות ההשתלמות, והרובד האחרון הוא הרובד הממלכתי המשתייך לביטוח הלאומי, קצבאות למיניהן, כמו שארם, נכות ועוד.

עמותת "פעמונים" עונה על הצורך שעולה בקרב משפחות רבות, לסיוע בהתנהלות הכלכלית. "פעמונים" הוא ארגון חברתי ללא כוונת רווח, השם לו מטרה להביא משפחות בישראל למציאות בה הן מנהלות אורח חיים כלכלי מאוזן. הארגון מציע כלים ומידע לניהול עצמי נכון, ליווי וייעוץ כלכלי, ומפעיל תכניות לחינוך פיננסי. (פעמונים, 2016). הנחלת התנהלות פיננסית נכונה בקרב משקי הבית של משפחות ויחידים, היא המהות של הארגון. התנהלות זו מורכבת מגורמים רבים, כאשר החיסכון הוא רק אחד מהם, אך בעל משקל רב בפעילות הארגון. הארגון מעודד חיסכון ומפיץ מידע רב בנושא, בצורת כלים פרקטיים כמו טיפים לצרכנות נבונה, שינויי הרגלים, התנהלות בירוקרטית מול הבנקים ועוד. באופן מובהק ניתן דגש רב על נושא הפנסיה כחיסכון לגיל הפרישה, בצורת ראיונות, הרצאות, פרסומים וכתבות. באופן עקיף יש כוונה להעלות המודעות לנושא החיסכון ולהבנת הצורך בו מצד משקי הבית, אך חסר מידע מפורש וברור על חשיבות החיסכון. כמובן שהארגון מעודד את החיסכון של המשפחות שמקבלות ליווי, אך בתהליך ההכשרה לליווי משפחה, לא ניתנים כלים שימושיים בעזרתם ניתן להניע את המשפחות לחסוך. הכוונה היא לכך שאין כמעט התייחסות לפן הפסיכולוגי בנושא, מבחינת הצרכים, החששות, והחסמים הפסיכולוגיים כגורמים קריטיים להצלחת התהליך.

2. חלק ב- ממצאים

2.1 גורמים המעכבים חיסכון

בחלק זה נתמקד בגורמים השונים שבינם הציבור הרחב מתקשה לחסוך, בדגש על הפן הפסיכולוגי ההתנהגותי. לרוב, לא מדובר בסיבה או הסבר יחיד וקונקרטי לשאלה - מדוע אנשים לא חוסכים? התשובה לכך מורכבת ממספר גורמים שאופן השפעתם משתנה מאדם לאדם.

2.1.1 מאפייני התנהגות

קיימות תיאוריות רבות הגורסות כי התנהגות ואופן קבלת ההחלטות הקשורים בחיסכון, נגזרים מתכונות האישיות של האדם. שתי התכונות הנחקרות ביותר בהקשר זה, הן **אימפולסיביות** ו**חוסר שליטה עצמית**. שתיהן בעלות מאפיינים של חוסר סבלנות, ומעידות על מידת יכולתו של האדם להקריב למען העתיד. השליטה העצמית מוגדרת כמאבק בין שני כוחות פסיכולוגיים - תשוקה וכוח רצון, וניתן לנכס שליטה עצמית ברגע שנבין כיצד להפחית תשוקה ולהגביר את כוח הרצון. רעיון נוסף העולה מן המחקרים, טוען כי יש נטייה להעריך צריכה עתידית כפחות חשובה מאשר צריכה נוכחית, מכיוון שהיא מתרחשת בעתיד ולא בהווה. מרעיון זה ניתן להסיק על תפיסתו של האדם את העתיד, בהקשר לאוריינטציה נוכחית וביחס לטווח הארוך, ואת החשיבות שהוא מייחס להשלכות מעשיו

בהווה על העתיד. רעיון זה מתקשר גם ל**דחיינות**, תכונה שעלולה לגרום לנו לדחות החלטה כלכלית המשפיעה על העתיד לכל זמן אחר, מכיוון שהיא כביכול לא רלוונטית כרגע. (Ellen, Wiener & Fitzgerald, 2012). מאפיין נוסף שנמצא בקרב משקי הבית עם רמת חיסכון נמוכה, הוא **רציונאליות מוגבלת**. זהו מושג אשר טבע הרברט סיימון, המניח כי גם אם נרצה לקבל את ההחלטה הרציונאלית ביותר, יהיו גורמים ומגבלות סביבתיות וקוגניטיביות, אשר ימנעו מאתנו לעשות זאת. הכלכלה "המסורתית" מניחה כי קודם כל נבין מה היא הכמות הרצויה- "האופטימאלית" לפני שנחליט כמה לצרוך או לחסוך. בפועל, ההתנהגות היומיומית של משקי הבית שונה מהתכנון האופטימאלי לחיסכון, לפי עקרון הרציונאליות המוגבלת, בגלל שתי סיבות עיקריות. הראשונה היא שקיים קושי בחישוב שיעור החיסכון הנכון עבור כל משק בית, גם עבור כלכלנים. הסיבה השנייה, היא שגם אם שיעור החיסכון ידוע, משקי הבית עלולים להגיע למצב של חוסר שליטה בניסיון להפחית את הצריכה הנוכחית לטובת הצריכה והחיסכון העתידי. בנוסף, בעת תהליך הקנייה, קיים קושי להתעלם מפעולות המשווק ומגורמים פסיכולוגיים המשפיעים גם הם. מאפיין נוסף המעכב חיסכון, הינו **הימנעות מהפסד**. מאפיין זה מתייחס לנטייה לשקול הפסדים בכבדות יותר מאשר לשקול רווחים. משקי הבית מתרגלים לסכום מסוים בהכנסה הפנויה, וכל הפחתה בו, גם אם למטרות חיסכון, תיתפס כהפסד. לכן, קיימים משקי בית הנרתעים מפתיחת תכנית חיסכון או הגדלה של תכנית קיימת. (Thaler & Benartzi, 2004). אי שימוש באסטרטגיית "זהירות", הינה התנהגות נוספת אשר מאפינת משקי בית עם רמת חיסכון נמוכה. ההנחה המצופה היא שמשקי בית הנמצאים במידה מסוימת של סיכון, ועם תנודתיות גבוהה ברמת הכנסה, ינהגו "בזהירות" ויחסכו, כאשר כל עליה בסיכון, תוביל אותם לחיסכון גדול יותר. אך במחקר אשר בדק את הקשר בין השניים בכדי להבין מה מניע לחיסכון, תוך בחינת מדינות מתפתחות ולא יציבות מבחינת כלכלית, נמצא כי דווקא במדינות אלה, החיסכון הפרטי נמוך. המדינות שנבדקו אופיינו עם תנודתיות גבוהה בשוק, מערכת פיננסית לא מפותחת והיעדר רשת ביטחון והציפייה הייתה שדווקא במדינות אלה משקי הבית יחסכו, אך בניגוד למצופה, לא זה המצב. המסקנה שהגיעו אליה, היא שהקשר בין סיכון לבין נקיטת אסטרטגיית זהירות כלשהי, מורכב יותר ממה שמצופה וכי בחירות החיסכון של המגזר הפרטי, אינן תלויות במידת הסיכון המצרפית במדינה. בהקשר אלינו, הימצאות משק בית בסיכון כלשהו, לא בהכרח תביא לתחילת חיסכון ונקיטת פעולה לשיפור המצב. (Aizenman, Cavallo, & Noy, 2015).

2.1.2 גורמים פסיכולוגיים

קיימים מחקרים רבים העומדים על הפן הפסיכולוגי המשפיע על התנהגות חסכונית, או לא חסכונית. בתיאוריות רבות בנושא, כפי שהזכרנו, חוזרת השליטה העצמית כגורם משמעותי המשפיע על שיעור החיסכון, כך שהחיסכון הוא תוצאה של היכולת לעמוד בפני הפיתוי שבלהוציא כסף. ממחקר שנערך באותו הקשר, דווקא הבזבוז נתפס כרציונאלי ולעומתו החיסכון, הוא תוצאה של מספר גורמי מוטיבציה לא רציונאליים. לפיכך, הגורמים הפסיכולוגיים לחיסכון מקורם לא בתכונה חיובית כמו חסכנות, אלא בגורמים מוטיבציוניים כמו נקיטת אמצעי זהירות וראיית הנולד. נקודת מבט נוספת בהקשר של מאפיין השליטה העצמית, היא בידי מי נמצא **מוקד השליטה**, וההשפעה שיש לכך על התנהגותו של האדם. אדם בעל מוקד שליטה חיצוני, יהיה יותר פסיבי, פטליסט, וככל הנראה יתקשה לחסוך, לעומת אדם בעל מוקד שליטה עצמי, השולט בענייניו הפיננסיים, ורואה בחיסכון כתגמול לעבודה קשה. תיאוריה אחרת בנושא החיסכון, גורסת כי קבלת ההחלטות של משקי בית בענייני צריכה מושפעת **מהשוואה חברתית**. לפי תיאוריה זו, אנשים צורכים על פי מה שהם תופסים כצריכה נורמאלית ביחס לקבוצה אליה הם משתייכים באוכלוסייה. שיעור החיסכון נגזר מכך, כלומר אם

הכנסתם גבוהה באופן יחסי לקבוצה, הם ינצלו את ההכנסה הפנויה לחיסכון, אך אם הכנסתם נמוכה מהממוצע סביר להניח שיצברו חובות. (Lunt & Livingstone, 1991).

2.1.3 מחזור החיים ורמת ההכנסה

שיעור החיסכון ואופן התכנון הכלכלי של משקי הבית, הם פונקציה של השלב בו נמצא האדם במחזור החיים, ושל הכנסתו. על פי תיאוריה מודרנית בהקשר החיסכון, המתמקדת בשלב בו נמצא האדם במחזור החיים, רמת הצריכה בשלבים המוקדמים גבוהה יותר, מכיוון שיש נטייה להפחית מערכה של הצריכה העתידית. בהתאם לרעיון שהוזכר קודם, המקור לזלזול בצריכה עתידית, הוא חוסר סבלנות. לפיכך, ניתן למצוא הגיון במצב בו אדם יתכן לחסוך פחות עבור גיל הפרישה, אם בזמן הווה הוא תומך בילדיו, או משקיע בנכסים למשל. ניתן לומר אם כן, כי שיעור החיסכון מושפע מהשלב בו נמצא האדם במחזור החיים, ואם נחדד, אדם אשר ילדיו תלויים בו, הוצאותיו גבוהות יותר, ולכן החיסכון שלו בעתיד צפוי להיות נמוך יותר. לרמת ההכנסה של האדם, באופן צפוי, יש גם כן השפעה רבה על שיעור החיסכון, על פי תיאוריית מחזור החיים. אנשים נוטים להשוות את ההכנסה הנוכחית שלהם עם ההכנסה הצפויה (הקבועה), ולפיכך ניתן לצפות את אופן ההתנהגות הקשור בחיסכון. במידה והמשכורת הצפויה היא נמוכה מהנוכחית, הנטייה תהיה לחסוך יותר. לעומת מצב הפוך בו המשכורת הצפויה גבוהה יותר מהנוכחית, ואז הנטייה תהיה ללוות כסף שניתן יהיה להחזיר בעתיד עם העלייה בהכנסה. מדובר בחלוקה שוויונית פחות או יותר, של ההכנסות והחסכונות לאורך מחזור החיים. נקודה חשובה שעלתה במחקר זה, מציגה מצב בו אדם בעל רמת הכנסה מאד נמוכה ביחס לצריכתו הנוכחית, לא יחסוך כלל לגיל הפרישה. החוקרים שיקפו מציאות עגומה לפיה עבור העניים, החיסכון הוא מותרות בלבד. (Ellen, Wiener & Fitzgerald, 2012).

2.1.4 מודעות ו"בורות פיננסית"

שוק ההון הישראלי עבר לאורך השנים רפורמות ופיתוחים רבים אשר יכולים להטיב עם הצרכן הישראלי. התחום הפיננסי נראה מסובך עבור אלה אשר לא מתמצאים בו, ועל מנת שנוכל לנהל את כספינו, נדרשת בו לפחות הבנה בסיסית. ההנחה היא כי לכל השחקנים בשוק יש את הידע הנדרש וכי אותם שחקנים הם רציונאליים ויקבלו החלטות לאחר שימוש מושכל בידע שיש להם. אך, לא כך הדבר. למרות שבקבלת החלטות כלכליות משמעותיות יש צורך בידע מקצועי, מדובר בדרך כלל בהחלטות שתוצאותיהן לא מיידיות ולכן קיימת נטייה להקל ראש דווקא בהחלטות אלה. קבלת החלטות המבוססות על מידע חסר נקראת, "כשל שוק". למצב כזה יש השפעה שלילית על החברה והוא מעניק יתרון לאלה הבקיאים בתחום ובעלי הידע הנדרש (בכר, 2011). ד"ר אלכס קומן, מרצה ליצירת ערך במכללה האקדמית תל אביב יפו, טוען כי אלו אשר ישקיעו את כספם מתוך מודעות, ולא מתוך התנהלות "עיוורת" אחרי הבנקים, יוכלו להכפיל את כספם. בנוסף הוא טוען כי המודעות הפיננסית בקרב הציבור כמעט ולא קיימת, כאשר המקור לכך לדעתו, טמון במערכת החינוך אשר כמעט ולא עוסקת בנושא. הציבור לא תופס כי הבנקים פועלים למעשה כמו שוק, בו ניתן להתמקח ולהציג חלופות על מנת להגדיל את התשואות ולהקטין עמלות וריביות. (רז-חיימוביץ, 2015). הבעיה טמונה במידע שהציבור מחזיק, או למעשה לא מחזיק, לגבי אפיקי החיסכון הזמינים ואף המנוצלים שלרשותו. נמצא למשל, כי מבין בעלי הסדרי הפנסיה שאינם גמלאים, 62% לא יודעים כלל איזה סכום יעמוד לרשותם ובאילו תנאים. לדאוג להסדר פנסיה זה דבר אחד, אך אין בו תועלת אם לא נדע את כל הפרטים לגביו. (רגב, 2014) בני שהינו, מנכ"ל בית ההשקעות "אלומות הון ליין", מוסיף כי כיום, פחות נהוג לפתוח תכניות חיסכון לילדים, וזאת בגלל חוסר המודעות הקיים בנושא. ניתן לסכם את הנושא בעזרת דבריו של ד"ר אלכס קומן: "תוחלת החיים התארכה וכספי הפנסיה הבסיסים

מספיקים לרוב, לקיום יומיומי בלבד, חוסר ידע בתחום הפיננסי יכול לעשות את הבדל בין להזדקק בכבוד לבין לחיות במחסר". (רז-חיימוביץ, 2015).

2.2 תמריצים וכלים קיימים לעידוד החיסכון

רבים מתקשים להגות תכנית למטרת חסכון אישי, וקשה אף יותר ליישם אותה. בחלק זה נסקור את הגורמים החיצוניים לאדם, ואת הכלים הקיימים, שנועדו לסייע בתהליך ולעודד חסכון בקרב הציבור. כלים אלה יכולים לסייע למשפחות בתהליך החיסכון ולכן יש להכיר אותם ולעודד את השימוש בהם. הגורם הראשון שניתן להיעזר בו הוא מקום עבודה המציע תכניות מוגדרות לחיסכון. לאור "צו ההרחבה לביטוח פנסיוני מקיף במשק", עליו הרחבנו במבוא, יש לבטח כל עובד שכיר בישראל לביטוח פנסיוני באמצעות הפרשות של העובד ושל המעביד. ההפרשות מחושבות לפי השכר ברוטו של העובד או לפי השכר הממוצע במשק (הנמוך מבניהם) ואין אפשרות לוותר על זכות זו או למנוע אותה. למעשה, חובה זו חלה על כל המעסיקים ויוצרת מחויבות מצד מקום העבודה, ליצירת ביטוח פנסיוני ובכך מבטיחה בטחון כלכלי מסוים לגיל הפרישה, לפחות בהיבט הפנסיוני. בנוסף, בעשור האחרון, חל שינוי לעבר מסלולים הדורשים מהעובדים להיות פעילים ולקחת אחריות על תכנית החיסכון. לפיכך, העובד רשאי לבחור את סוג הביטוח הפנסיוני מבין שלוש אפשרויות: קרן פנסיה, קופת גמל או ביטוח מנהלים. בנוסף, עליו לבחור באיזה גוף פנסיוני יופקדו כספיו, וחשוב לציין כי אסור למעסיק לכפות על העובד את הבחירה. (כל זכות, 2016). תכנית בשם SMART -

"Save More Tomorrow" למשל, הינה תכנית בעלת הישגים מרשימים, אשר פועלת בחברות מסוימות בארה"ב ומיישמת את הרעיון לפיו העובד מעורב ואחראי על תכנית החיסכון שלו. בתכנית זו ניתנת הזדמנות לעובדים להתחייב לעצמם ולמעסיקהם מראש, להגדלת החיסכון עבור הפרישה, על ידי הקצאה עתידית של אחוז מסוים משכרם, עם כל עליה במשכורת. (Thaler & Benartzi, 2004). גורם חיצוני נוסף יכול לבוא בצורת תמריצים. המדינה מעודדת חיסכון לטווח ארוך, כאשר דרך אחת לעשות זאת היא לספק לחוסכים הטבות מס משמעותיות. האפשרות הראשונה הינה זיכוי במס, הכוונה להפחתת המס לתשלום בכפוף לתקרות ולסוג ההפקדות (הפקדות לביטוח החיים, מנהלים או לקופות הגמל). ההטבה השנייה הינה ניכוי במס, אשר משמעותה, הקטנת ההכנסה החייבת במס, אשר ניתנת עבור עצמאים המפקידים לקופות גמל, או לשכירים המפקידים בגין הכנסה ללא הסדר פנסיוני מטעם המעסיק (הכנסה לא מובטחת). (מערכת הון, 2011). למעשה, ההטבות משמשות כתמריצים מטעם המדינה עבור אלה שאין להם הסדר פנסיוני מסודר. ואכן, נמצא במחקר מטעם בנק ישראל, כי ההחלטות לחיסכון פנסיוני הן עקביות במידה רבה בהתאם לתמריצים המובנים במערכת, וכי מרבית הציבור מתאים את בחירתו בנושא החיסכון לפנסיה לשינויים בהסדרי הפנסיה במשק (ברנד, 2009). הגורם השלישי הוא החינוך הפיננסי – כמקור לאחזקת הידע הנחוץ לתפעול אפיקי החיסכון הפיננסיים, הרלוונטיים לכל אדם בכל אחד משלבי החיים. בשנת 2012 גיבשה מחלקת חינוך פיננסי באגף שוק ההון, ביטוח, וחיסכון במשרד האוצר, אסטרטגיה לאומית לקידום חינוך פיננסי בישראל. לתוכנית זו מספר מטרות, החל מהעלאת המודעות לחינוך פיננסי, הנגשת המידע, הקניית מיומנויות תכנון פיננסי בדגש על השקעה וחיסכון, ושינוי דפוסי התנהגות. (משרד האוצר, 2016). קיימים אתרי אינטרנט כדוגמת "האוצר שלי" הפועל מטעם משרד האוצר, להנגשת מידע בנושא ניהול הכסף לציבור הרחב. באתרי הבנקים המסחריים גם כן ניתן למצוא תכנים לעידוד החיסכון והסברים על התנהלות כספית נכונה.

חלק ג - מסקנות והמלצות

בחלק זה נציג פתרונות ודרכי התמודדות שיאפשרו למלווים בפעמונים להניע את המשפחות לחסוך. נתייחס לגורמים שהועלו בחלק הקודם, ונציע כלים פרקטיים וגישות פסיכולוגיות שישפיעו על המשפחות. בעזרת הידע המפורט כאן, המלווה יוכל קודם כל להכיר ולאפיין את הנקודות הבעייתיות בקרב המשפחה שהוא מלווה, ובהמשך להתמודד איתן באופן מוצלח. כמובן שעל המלווה להפעיל שיקול דעת, ולאחר היכרות עם המשפחה, לבחור בגישה המתאימה עבורה. חשוב לציין כאן ובפני המשפחות, כי החיסכון יהיה רלוונטי ברגע שנגיע לאיזון בין הכנסות להוצאות, עד כמה שניתן. משפחה שהכנסתה נמוכה באופן משמעותי ביחס להוצאותיה, ובמקביל החוזר החובות שלה גבוה, ככל הנראה לא תוכל להתחיל לחסוך באופן מידי, אלא רק לאחר צמצום הוצאות והסדרת החובות. המטרה היא שהכלים שנציג וההסבר על חשיבותו של החיסכון לעתיד בפני המלווים והמשפחות, יהוו תמריץ להגיע לאיזון ומכאן גם לחיסכון.

- **חוסר שליטה עצמית והתנהגות אימפולסיבית** מהוות חולשה ועוללות לסכן תהליכי חיסכון. יש מספר טקטיקות כדי להעניק לבני המשפחה שליטה עצמית, שבבסיסן הרעיון שכח הרצון יגבור על התשוקה. על מנת להפחית תשוקה, ניתן להשתמש במניפולציות כמו הימנעות, שהיא מוחלטת ואגרסיבית, ולהימנע מגורמים שמעוררים תשוקה כלפי דבר ספציפי, כמו לא להיכנס למסעדות. אפשרות שנייה היא לדחות החלטה לפי חוקים מסוימים, כמו למשל לפעול רק לאחר תאריך מסוים או התייעצות עם בן הזוג. ההנחה היא שאם נתנגד לתשוקה באותו הרגע הקריטי, היא תפחת לאחר מכן. ניתן להשתמש בהסחות דעת כאסטרטגיה לדחייה, וכך להימנע מהגירוי והתסכול שבזמן המתנה. אופציה נוספת היא להשתמש בתחליפים, כלומר למצוא תגמול קטן אך מידי שיפחית את התשוקה לרצון המקורי. מצד שני, ניתן לחזק את כוח הרצון במספר דרכים, כמו למשל חישוב העלות הכלכלית, הכוונה לתרגם את הפעולה למונחים פיננסיים ולהימנע מלוותר ולתרוץ לעצמינו ש"מגיע לנו". בנוסף, נדגיש את תחושות האשמה והחרטה שעולות לעיתים לאחר מעשה, כך שאנשים ימנעו מלפעול בצורה כזו שתגרום להם לחוש את התחושות האלו שחוו בעבר. אפשרות שלישית לחיזוק כוח הרצון, היא על ידי התחייבות מראש המרסנת את התשוקה, ויוצרת מחויבות חזקה שלא נרצה להפר. באופן כזה, החיסכון שניצור למטרה מסוימת אליה התחייבנו, כמו חיסכון לילדים או ללימודים, ייתפס כמחוץ לתחום ויהיה קשה יותר להתפתות ולהשתמש בו לכל מטרה אחרת. (Hoch & Loewenstein 1991). מתן שם לתכנית חיסכון, היא פעולה היוצרת מחויבות. כאשר מגדירים מטרה מסוימת עבורה חוסכים, באופן פסיכולוגי, יהיה קשה יותר להשתמש בכסף זה עבור מטרה שונה. (פסגות, 2016). בהקשר למוקד השליטה העצמית, יש לעודד מוקד שליטה פנימי על פני חיצוני. במקום לתלות את האשמה בגורמים חיצוניים ולהתנהל באופן פסיבי, יש לעודד את המשפחה לקחת אחריות על מצבה ועל התנהלותה הפיננסית, שהיא תנהל את הכסף ולא ההפך. (Lunt & Livingstone, 1991).

- **הדחיינות** היא תופעה נפוצה, שיכולה להחמיר את המצב הנוכחי שלנו, ובהקשר החיסכון היא עלולה לפגוע בתכנון כלכלי לעתיד. כדי להילחם בדחיינות, יש לנקוט בגישה של יישום כוונות, כלומר להגות תכנית ספציפית שבעזרתה נגיע ליעד מסוים שהצבנו. מחקרים מראים כי גישה זו יעילה בהתמודדות עם תופעת הדחיינות, גם בקרב אנשים המאופיינים בחוסר שליטה. יעילות רבה נמצאה כאשר התוכנית נבנתה לפי תבנית של – "אם... אז..." כמו למשל, אם המטרה היא לחגוג אירוע במסעדה, התוכנית תהיה - אם אני רוצה להזמין ארוחה במסעדה, אז אני צריך לעבוד השבוע שעתיים נוספות בכל יום. היעד משמש כתמריץ, ואף ניתן להיעזר בתמריצי ביניים, למשל על כל 1,000 ש"ח שנחסוך נצא לסרט - הוצאה קטנה לעומת החיסכון שצברנו. (Wieber & Gollwitzer, 2010).

- תהליך קבלת החלטות הוא תהליך בו **הרציונאליות שלנו מוגבלת**, לאור השפעת גורמים חיצוניים ופנימיים. החלטות משמעותיות לגבי ההתנהלות הכלכלית, הופכות אף לקשות ומייאשות יותר, עבור אלה אשר חסרה להם ההבנה הפיננסית. על מנת שהחיסכון יהיה נגיש יותר עבור המשפחות, יש לבנות תכנית חיסכון פשוטה, בעלת מטרה ברורה, אשר תקל על קבלת ההחלטות בהמשך. (Thaler & Benartzi, 2004) בתהליך הליווי הפעמוני, המלווים לא מקבלים ידע וכלים פיננסיים ברמה מספיק מקצועית כך שיוכלו ליעץ למשפחות. לכן, כדי להתגבר על **הבורות הפיננסית** שעלולה לפגום בתהליך, אנו מציעות לקיים מפגש עם יועץ פיננסי כחלק מהליווי, כך שהמשפחה תוכל להיוועץ עם מומחה אובייקטיבי. חלקם של המלווים במקרה כזה, יהיה לנסות ככל שניתן לפשט את המושגים המרתיעים את המשפחה ולהציג בפניהם את הייעוץ כהזדמנות.
- מצב שכיח בקרב משפחות, הוא **החשש מהפסד**, כך שגם אם ההכנסה הפנויה גדלה, היא לא תהיה מיועדת לחיסכון. במקרה כזה נרצה להדגיש את הרווח על פני ההפסד, כלומר הכסף ה"עודף" שיופנה לאפיקי חיסכון לא הלך לאיבוד, אלא ישמש אותנו במקרה הצורך, בזמנים קשים ולא צפויים. (Thaler & Benartzi, 2004) באופן כזה, ניתן להתייחס לחיסכון כאל אסטרטגיית התמודדות. הכוונה היא שהחיסכון ישמש אותנו בעתיד כרשת ביטחון, כשנאלץ להתמודד עם כל סיטואציה שתערער את מצבה הכלכלי של המשפחה. (Lunt & Livingstone, 1991) במקרה והכנסת המשפחה לא קבועה, או שהמערכת הכלכלית סביבנו לא יציבה, החיסכון יכול לשמש כאסטרטגיית "זהירות". כפי שהסברנו בחלק הקודם, במצבים לא יציבים כאלה, למרות מה שמצופה, חיסכון הוא לא התגובה הרציונאלית המיידית. (Aizenman, Cavallo, & Noy, 2015) לכן הפתרון המתאים הוא להעניק משמעות נלווית לחיסכון, כך שהוא יעניק תחושת ביטחון ויספק "אוויר לנשימה" בתקופות קשות.
- על פי **תיאוריית מחזור החיים** בהקשר לצריכה וחיסכון, חשיבותה של הצריכה העתידית נתפסת כנמוכה יותר מהצריכה הנוכחית. (Thaler & Benartzi, 2004). הבעיה היא שאנשים הפועלים לפי התיאוריה הזו נוטים להתחיל לחסוך בגיל מאוחר. במציאות של היום, תוחלת החיים התארכה, וכספי הפנסיה והביטוח הלאומי מספיקים לרוב עבור קיום בסיסי, כך שהמקור לצריכה העתידית הולך ומדלדל. בנוסף, יש להסביר כי הריבית דרביית מגדילה משמעותית את החיסכון מגיל מוקדם. לכן, חשוב קודם להעלות את המודעות למקורות הצריכה בעתיד, ולעמוד על חשיבות החיסכון מגיל מוקדם. ניתן לעשות זאת על ידי הצגת תמונת מצב של משפחה שהחלה לחסוך מוקדם, לעומת אחרת שהחלה מאוחר יותר, וכך לשקף את משמעות מועד תחילת החיסכון.
- מרבית האנשים נוטים להשוות ולהעריך עצמם ביחס לאחרים, כך **שלהשוואה חברתית** יש השפעה על המוטיבציה לחיסכון בקרב משפחות. ההכנסה הפנויה לכשעצמה לא מספיקה כדי לקבוע את שיעור החיסכון, אלא יש לקחת בחשבון שכל אדם הוא צרכן, ותחושותיו ומסקנותיו ככזה, משפיעות על יכולתו לחסוך. השערה חשובה שאוששה מחקרית, ומיושמת בפעמונים, מעידה על כך שתמיכה חברתית תורמת לחיסכון. יצירת שיח בנושא עם חברים וקרובים ושיתופם, לעומת שמירה על המצב הכלכלי כפרטי, מסייעת בהחלפת מידע ובגיוס תמיכה חברתית (Lunt & Livingstone, 1991). כדאי לעודד את המשפחה לשתף את הקרובים, במידה המתאימה לה, כדי לקבל את תמיכתם ואולי אף את הסיוע שלהם. פתרון נוסף שניתן מענה להשוואה חברתית, הוא הצגת נתונים מהלמ"ס - נתוני צריכה, הכנסה וחיסכון, כך שהמשפחה תוכל לקבל פרופורציה באמצעות נתונים מאומתים המשקפים מציאות. על המלווים לעבור קודם לכן על הנתונים, כדי לוודא שהם משרתים את המטרה, ומסייעים למשפחה להבין לאן יש לשאוף. יחד עם זאת, חשוב להבהיר למשפחות כי לכל משפחה מאפיינים

והרגלים שונים, אשר לא מאפשרים השוואה מלאה ותקפה. ההשוואה עוזרת לקבל תמונת מצב כללית, אך בסופו של דבר על כל משפחה לנהוג בהתאם לצרכים והרצונות שלה.

סיכום

לאור השינויים הגלובליים שהצגנו, המשפיעים באופן שלילי על תהליך החיסכון, קיימת חשיבות רבה לעידוד החיסכון בקרב משקי הבית בישראל. גורמים שונים, פסיכולוגיים וקוגניטיביים, משפיעים על התנהגותו של הפרט ביחס לחיסכון. בעבודה זו, בחנו מהם אותם הגורמים שעלולים לעכב את תהליך החיסכון, במטרה לאפיין אותם ולהבין כיצד ניתן להתמודד עימם. המטרה היא שהמסקנות שמצאנו יועברו למלווים בהכשרה, כך שיכלו להניע את המשפחות לחיסכון תוך דגש על ההיבט הפסיכולוגי. קודם כל, המלווה יאתר את נקודות החולשה המונעות מהמשפחה לחסוך, מתוך היכרותו עימה, ולפיכך יבחר בדרך הפעולה המתאימה ביותר. לדוגמא, בכדי להתמודד עם משפחה המאופיינת באימפולסיביות וחוסר שליטה עצמית, נדאג לחזק את כוח הרצון שלה על פני התשוקה. באופן מעשי ניתן לפעול ליצירת או הגברת המחויבות של המשפחה כלפי תכנית חיסכון לפי הייעוד שלה. במשפחה אחרת, המתמודדת עם תופעת הדחיינות, נשתמש בגישה של יישום כוונות, כלומר נציב יעד ספציפי ואמצעי מוגדר להשגתו. באותו האופן, המלווה יאבחן יוכל ליישם צעדים נוספים בהתאם לגורם המעכב חיסכון, כמו מפגש עם יועץ פיננסי, הצגת החיסכון כרווחי כחלק מאסטרטגיית התמודדות, או שיתוף חברים להשגת תמיכה חברתית. כל אחד מהפתרונות שהצגנו בחלק השלישי, עונה על קושי אחר שכל משפחה יכולה להתמודד איתו. המטרה בסופו של דבר, היא להעמיק את הבנתו של המלווה בגורמים המעכבים את החיסכון בקרב המשפחות, ולהרחיב את מאגר הטכניקות והכלים שלו כמענה. בהמשך, נמליץ לחקור לעומק את כלל הגורמים שהצגנו כמעכבים חיסכון, בדגש על אימפולסיביות ושליטה עצמית וכן את גורם הרציונאליות המוגבלת. כל אלה מהותיים והכרחיים בעת קבלת החלטות.

בנימה אישית, תוך כדי כתיבת העבודה הבנו כי המשמעות של המסקנות שנציג בסיום היא קריטית. תהליך ההכשרה שחוינו כמלוות הוא מקיף ואינפורמטיבי, אך אכן חסר בו הפן הפסיכולוגי בדגש על החיסכון, ומכאן חשיבות המסקנות שלנו.

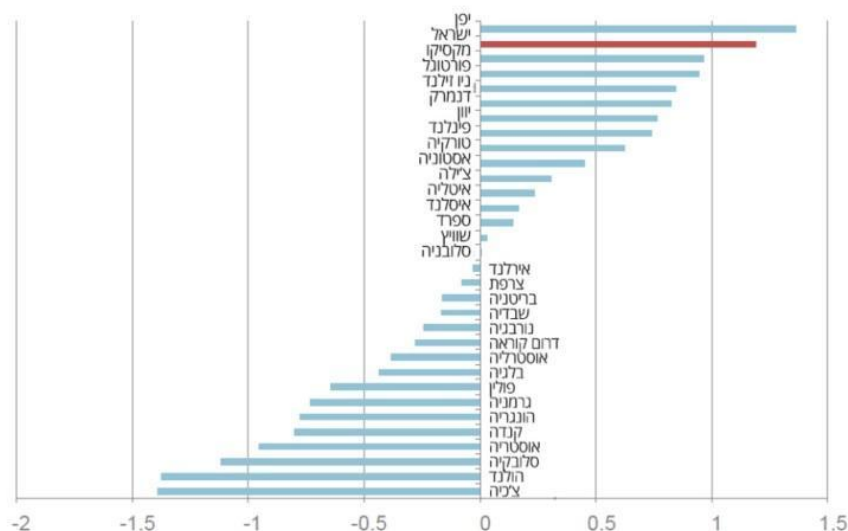
נספח 1 : רמת המחירים בישראל לעומת ממוצעה-OECD (2013-2015)

שנה	רמת המחירים בישראל (OECD=100)	שיעור שינוי
2005	82	
2006	86	4.9%
2007	88	2.3%
2008	102	15.9%
2009	100	-2.0%
2010	104	4.0%
2011	105	1.0%
2012	101	-3.8%
2013	110	8.9%
שינוי מצטבר	34.1%	

מתוך- מילרד.א'. (2014). "נתונים על יוקר המחיה בישראל בהשוואה למדינות המפותחות – עדכון", הכנסת, מרכז המחקר והמידע, המחלקה לפיקוח תקציבי.

נספח 2 : רמת המחירים ביחס לשיעור השכר

רמת המחירים ביחס לשיעור השכר:
ישראל במקום השני אחרי יפן



מתוך - מרגלית, מ'. (2016). "ישראל ואירלנד מובילות ביוקר המחיה ב-OECD". אוחזר מתוך ynet-ידיעות אחרונות.

אורט & בנק הפועלים. (2012). "חכמת השופינג", אוחזר מתוך "להבין את הכסף":
<http://money.ort.org.il/>

הלמ"ס. (2016). אוחזר מתוך:
<http://www.cbs.gov.il/reader>

בכר. יוסי. (2011). "חינוך פיננסי יתרום לצמצום הפערים" אוחזר מתוך אתר כלכליסט:
<http://www.calcalist.co.il/local/articles/0,7340,L-3537945,00.html>

ברנד. עדי. (2009) "השפעת ההסדרים הפנסיוניים בישראל על התחלקות ההכנסות" אוחזר מתוך חטיבת המחקר, בנק ישראל:
<http://boi.org.il/he/NewsAndPublications/PressReleases/Pages/091019h.aspx>

דבורין. ג. & אדמון. ט. (2014) "לקט נתונים מתוך הסקר חברתי 2012 בנושא- רווחתם של בני 60 ומעלה שאינם בכוח העבודה ועמדות הציבור בנושא פרישה". אוחזר מתוך הלמ"ס, הודעה לתקשורת:
http://147.237.248.50/reader/newhodaot/hodaa_template.html?hodaa=201419008

דרור-כהן. ש. & דבורין. ג. (2015). "הסקר חברתי 2013 - רווחת האוכלוסייה בישראל". אוחזר מתוך הלמ"ס:
http://www.cbs.gov.il/statistical/seker_hevrat_2015.pdf

המועצה הישראלית לצרכנות. (2014). "סקר יוקר המחיה: כ- 70% מהציבור הישראלי שינו את הרגלי הצריכה שלהם", אוחזר מתוך ארכיון כתבות 2014:
http://www.consumers.org.il/item/cost_of_living_survey

הלמ"ס. (2013). "הכנסה והוצאה חודשית לתצרוכת בעשירונים של משקי הבית לפי הכנסה כספית ברוטו למשק הבית" אוחזר מתוך:
<http://www.cbs.gov.il/publications15/1593/pdf/t03.pdf>

כל זכות. 2016. "חובת ביטוח פנסיוני לעובדים" אוחזר מתוך:
http://www.kolzhut.org.il/he/%D7%97%D7%95%D7%91%D7%AA_%D7%91%D7%99%D7%98%D7%95%D7%97_%D7%A4%D7%A0%D7%A1%D7%99%D7%95%D7%A0%D7%99_%D7%9C%D7%A2%D7%95%D7%91%D7%93%D7%99%D7%9D

ליפנינסקי-קלע. ק. & קפלן. א. (2012). "על הקשר (המורכב) שבין אושר לצריכה: צמצום הצריכה ושיפור איכות החיים". אוחזר מתוך איגוד השיווק הישראלי:
<http://www.ishivuk.co.il/articles/591>

מילרד. א'. (2014). "נתונים על יוקר המחיה בישראל בהשוואה למדינות המפותחות – עדכון", או חזר מתוך "הכנסת, מרכז המחקר והמידע, המחלקה לפיקוח תקציבי"
<https://www.knesset.gov.il/mmm/data/pdf/m03445.pdf>

מערכת הון. (2011). "מדריך חיסכון פנסיוני: הטבות מס, אסור לפספס" אוחזר מתוך מדריכים לצרכנות פיננסית:
<http://www.hon.co.il/%D7%91%D7%99%D7%98%D7%95%D7%97%D7%A4%D7%A0%D7%A1%D7%99%D7%95%D7%A0%D7%99%D7%94%D7%98%D7%91%D7%95%D7%AA-%D7%9E%D7%A1-%D7%90%D7%A1%D7%95%D7%A8-%D7%9C%D7%A4%D7%A1%D7%A4%D7%A1/>

משרד האוצר. (2016). "אסטרטגיה לאומית לקידום חינוך פיננסי בישראל-מסמך לדיון" אוחזר מתוך אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון.
<http://mof.gov.il/hon/financial-education/documents/strategy2012.pdf>

מרגלית, מ'. (2016). "ישראל ואירלנד מובילות ביוקר המחיה ב-OECD". אוחזר מתוך ynet-ידיעות אחרונות.
<http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-4760527,00.html>

פסגות. (2016). "חיסכון פנסיוני והטבות מס" אוחזר מתוך מרכז הידע של פסגות לחינוך פיננסי :
<https://knowledge.psagot.co.il/guides/%D7%A9%D7%9B%D7%99%D7%A8%D7%99%D7%9D-%D7%94%D7%98%D7%91%D7%95%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%A1-%D7%A9%D7%9C-%D7%94%D7%97%D7%99%D7%A1%D7%9B%D7%95%D7%9F-%D7%94%D7%A4%D7%A0%D7%A1%D7%99%D7%95%D7%A0%D7%99>

משרד האוצר. (2016). אוחזר מתוך אגף שוק ההון ביטוח וחיסכון :
<http://mof.gov.il/hon>

פעמונים. (2016). אוחזר מתוך :
<http://www.paamonim.org/he/>

פריש-צרחן. נ. (2015). החשבונות הלאומיים לישראל לשנת 2014". אוחזר מתוך הלמ"ס, הודעה לתקשורת :
http://www.cbs.gov.il/www/hodaot2015n/08_15_064b.pdf

רגב. א'. (2014). "לגמור את החודש- הכנסות, הוצאות, וחיסכון של משקי בית בישראל, דוח מצב המדינה- חברה, כלכלה ומדיניות 2014. עמ' 17-78.

רז-חיימוביץ. מירב. (2015). "בורות פיננסית: רוב הישראלים לא יודעים לנהל את הכסף שלהם", אוחזר מתוך גלובס- זירת העסקים של ישראל :
<http://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1001030875>

Aizenman, J., Cavallo, E., & Noy, I. (2015). Precautionary strategies and household saving. *Open Economies Review*, 26(5), 911-939.

Browning, M., & Lusardi, A. (1996). "Household saving: Micro theories and micro facts". *Journal of Economic literature*, 34(4), 1797-1855.

Ellen, P. S., Wiener, J. L., & Fitzgerald, M. P. (2012). Encouraging people to save for their future: Augmenting current efforts with positive visions of the future. *Journal of Public Policy & Marketing*, 31(1), 58-72.

Hoch, S. J., & Loewenstein, G. F. (1991). Time - inconsistent preferences and consumer self-control. *Journal of consumer research*, 492-507

Lunt, P. K., & Livingstone, S. M. (1991). " Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings". *Journal of economic Psychology*, 12(4), 621-641.

Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.

Wieber, F., & Gollwitzer, P. (2010). Overcoming procrastination through planning.