

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Turunduse õppetool

Kaja Kibena

**EESTI ELANIKE SÄÄSTMISHARJUMUSE KUJUNEMINE
NING SEDA MÕJUTAVAD MOTIIVID NORDEA PANK EESTI
NÄITEL**

Magistritöö

Juhendaja: dotsent Oliver Parts

Tallinn 2015

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele,
olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Kaja Kibena

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 120227

Üliõpilase e-posti aadress: kaja.kibena@nordea.com

Juhendaja dotsent Oliver Parts:

Töö vastab magistritööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

ABSTRAKT	4
SISSEJUHATUS	5
1. SÄÄSTU JA MOTIIVI TEOREETILINE KÄSITLUS	7
1.1. Säästu ja motiivi definitsioonid	7
1.2. Harjumuse ja säästmisharjumuse definitsioonid.....	10
1.3. Seosed säästmise motiivide ja säästmisharjumuste vahel.....	11
1.4. Maslow vajaduste hierarhia teooria	13
1.5. Planeeritud käitumise teooria.....	15
1.6. Saavutusmotivatsiooni teooria.....	18
2. SÄÄSTMISEGA SEOTUD VARASEMAD UURINGUD.....	22
2.1. Inimese isiksusest ja käitumisest tulenevad mõjud säästmisele	22
2.2. OECD rahvusvaheline finantskirjaoskuse uuring.....	24
2.2.1. Elanikkonna finantskäitumine ja hoiakud raha ja planeerimise osas	25
2.2.2. Noorte finantskirjaoskus PISA 2012 uuringus	29
2.2.3. Säästmiskäitumine ja pangatoodete valik.....	30
2.3. Eesti finantskirjaoskuse uuring.....	32
2.4. Eesti leibkondade finantskäitumise uuring F-monitor.....	39
3. NORDEA PANGA ERAKLIENTIDE SÄÄSTMISHARJUMUSE UURING	42
3.1. Uuringu meetodika ja valimi iseloomustus	42
3.2. Uuringu tulemused.....	47
3.3. Uuringu järeldused ja ettepanekud.....	61
KOKKUVÕTE	68
VIIDATUD ALLIKAD	72
SUMMARY	77

LISAD	82
Lisa 1. Empiirilise uuringu eestikeelne kaaskiri.....	82
Lisa 2. Empiirilise uuringu venekeelne kaaskiri	83
Lisa 3. Empiirilise uuringu eestikeelne küsimustik koos üldandmetega.....	84
Lisa 4. Empiirilise uuringu venekeelne küsimustik	94
Lisa 5. Uuringu vastaja profiil.....	104
Lisa 6. Empiirilise uuringu vabad vastused eesti ja vene keeles	105

ABSTRAKT

Magistritöö probleemiks on vähene teave, miks inimesed vaatamata piisavale teadlikkusele regulaarselt säästude kogumisega ei tegele. Töö eesmärgiks on uurida, kuidas kujuneb Eesti elanike säästmisharjumus ning millised motiivid seda kõige enam mõjutavad. Lisaks soovib autor teada saada, kuidas on pankadel võimalik kaasa aidata elanike säästmisharjumuse kujundamisel.

Eesmärgi saavutamiseks viidi ajavahemikul 6.-18. november 2014 Nordea panga klientide seas läbi veebipõhine etteantud vastusevariantidega struktureeritud küsimustikuga kvantitatiivne uuring. Uuringu tulemustest selgub, et Eesti elanikud peavad enda jaoks säästmist oluliseks ning on küllalt aktiivsed igakuiste tulude-kulude jälgijad. Ligi pooled uuringus osalenutest on tegelenud viimase 12 kuu jooksul säästmisega. Valdav enamus säästmisega tegelevatest inimestest paneb säästetud summa kõrvale igakuiselt ning pigem väiksemate summade kaupa. Inimeste senine kogemus kinnitab, et kord säästmisega alustanud on võimelised tegevust korrates ka säästude kogumise nimel regulaarsust saavutama. Uuringu tulemused andsid vastuse, et Eesti elanikel on kolm peamist motiivi, mis kõige enam motiveerivad sääste koguma: soov koguda mõne suurema planeeritud kulutuse tarvis; soov omada sääste ootamatute kulutuste tarvis; soov omada sääste sissetulekute kaotuse korral. Oluliselt väiksem on Eesti elanike soov säästa oma laste tuleviku nimel ning soov pensionipõlves hästi elada. Lähtuvalt uuringu tulemustest esitab magistritöö autor Nordea pangale ja teistele finantsasutustele kuus ettepanekud, mida võiks Eesti elanike säästmisharjumuse kujundamisel arvesse võtta.

Võtmesõnad: motiivid, säästud, säästmine, harjumus, säästmisharjumus, Maslow vajaduste hierarhia teooria, planeeritud käitumise teooria, saavutusmotivatsiooni teooria, finantskirjaoskus.

SISSEJUHATUS

Eestis on pangateenused praegusel kujul elanikele kättesaadavad olnud juba üle 20 aasta. Selle aja jooksul on arendatud tooteid, nõustamisprotsesse ning muudetud pangateenused läbi kanalite tehnoloogilise täiustamise elanikele kõikjal kättesaadavaks. Läbi tootearenduse on lisandunud erinevaid võimalusi investeerimiseks väärtpaberitesse, säästude paigutamiseks pensionifondidesse ning turule toodud mitmeid laenu- ja liisingutooteid. Viimase 20 aasta jooksul on Eesti elanikud näinud kinnisvarabuumi ja osa saanud nii majanduse tõusudest kui langustest. Käesolevas magistritöös uurib autor, milline on Eesti elanikele senine säästmisharjumus ja millised motiivid seda mõjutavad.

2012. aasta lõpus turu-uuringute firma Saar Poll OÜ poolt Eesti elanike seas läbi viidud finantskirjaoskuse uuring toob välja, et sääste omab enda hinnangul veidi üle poole (55%) Eesti elanikkonnast. Vaatamata sellele, et Eesti elanikud küll teadvustavad säästmise vajalikkust, puuduvad säästmise alustamiseks sageli nii oskused kui ka motiivid. Ajendatuna eeltoodust on käesoleva **töö probleemiks** vähene teave, miks Eesti elanikkond vaatamata küllaltki suurele teadlikkusele siiski nõnda vähe sääste on kogunud. Varasemad rahvusvahelised kui ka Eestis läbi viidud finantskäitumise uuringud on küll välja toonud mitmeid säästude kogumisega seonduvaid üldiseid trende erinevate demograafiliste gruppide hulgas. Töö autor tahab aga senisest põhjalikumalt uurida motiive, mis ajendavad Eesti elanikke tegema säästude kogumiseks esimesi samme ning sooritama säästude kogumise tegevust ka edaspidi harjumuspärase tegevusena.

Töö autor on säästmise ja säästude kogumise defineerinud regulaarse või mitteregulaarse raha kogumisena konkreetse eesmärgi nimel. Oluline on seejuures märkida, et töös keskendutakse peamiselt säästude kogumise temaatikale ning mõnevõrra vähem pööratakse tähelepanu kogutud säästude väärtuse kasvatamise aspektile.

Töö eesmärgiks on uurida, kuidas kujuneb Eesti elanike säästmisharjumus ning millised motiivid seda kõige enam mõjutavad. Eesmärgi saavutamiseks tahab autor leida vastused järgmistele **uurimisküsimustele**:

- 1) Mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt sääste koguma?
- 2) Milline on Eesti elanike senine säästmisharjumus ja hoiakud?
- 3) Kuidas saavad pangad kaasa aidata Eesti elanike säästmisharjumuse kujunemisel?

Esimesse peatükki on autor koondanud tööga seonduvate põhimõistete definitsioonid, seletades esimestes alapeatükkides lahti nii säästu, motiivi kui ka harjumuse ja säästmisharjumuse olemuse. Seejärel annab autor ülevaate kolmest käitumisteooriast, milleks on Maslow vajaduste hierarhia teooria, planeeritud käitumise teooria ja saavutusmotivatsiooni teooria. Autori hinnangul annavad just mainitud teooriad kõige sobilikuma teoreetilise selgituse inimese säästmisharjumuse kujunemisel.

Töö teises peatükis annab autor ülevaate erinevatest varasemalt läbiviidud rahvusvahelistest ja kohalikest finantskäitumise uuringutest. Käsitlemist leiavad nii isiksuse omadustest kui ka käitumisest tulenevate mõjude uuringud säästmisele. Lisaks ka OECD poolt läbi viidud finantskirjaoskuse uuring ning noorte finantskirjaoskusi kajastav uuriv, mis viidi läbi PISA testi raames. Seejärel annab autor ülevaate Eestis 2012. aastal läbi viidud finantskirjaoskuse uuringust ning 2014. aastal läbi viidud leibkondade finantskäitumise uuringust, kus mõlemas uuriti laenukäitumise kõrval ka Eesti elanikkonna säästude kogumist ja säästmisega seotud hoiakuid.

Töö kolmandas peatükis tutvustab autor Nordea panga eraklientide hulgas läbi viidud säästmisharjumuse kvantitatiivset uuringut, mis annab vastused autori poolt püstitatud uurimisküsimustele. Alapeatükkides antakse ülevaade uuringu meetodikast ja tulemustest ning jõutakse järeldusteni. Uuringu tulemuste põhjal on eesmärk koostada Nordea pangale ja teistele finantsasutustele kokkuvõtte ettepanekutest, mis aitaks edaspidi parendada panga tootearendust ja kliendisuhtlust viisil, et olla senisest veelgi enam oma klientidele säästude kogumisel toeks ning väärtuslikke lahendusi pakkuvaks partneriks. Töö kokkuvõttes annab autor lühidalt ülevaate olulisematest uuringu tulemustest ja järeldustest.

Töö autor tänab magistritöö juhendajat dotsent Oliver Partsi ja Nordea panga esindajaid.

1. SÄÄSTU JA MOTIIVI TEOREETILINE KÄSITLUS

Säästmine, harjumused ja motiivid on omavahel tihedalt seotud. Selleks, et neid seoseid paremini esile tuua ning erinevaid teoreetilisi lähtekohti mõista, on esmalt oluline lahti kirjutada magistr töö põhifookuses olevate terminite definitsioonid. Keskendudes elanikkonna säästmisharjumuste kujunemisele ning seda mõjutavatele motiividele, on käesoleva peatüki kahes esimeses alapeatükis avatud nii säästu, motiivi, harjumuse kui ka säästmisharjumuse põhiolemus läbi definitsioonide ja erinevate teadlaste poolt esitatud seisukohtade. Kolmandas alapeatüki toob autor välja teadlaste poolt varasemalt leitud seosed säästmise motiivide ja säästmisharjumuse vahel. Säästmise motiivide ja säästmisharjumuse käitumuslike põhjuste analüüsimiseks on autor valinud kolm teooriat, milleks on Maslow vajaduste hierarhia teooria (*Maslow's Hierarchy of Needs*), planeeritud käitumise teooria (*The Theory of Planned Behavior*) ja saavutusmotivatsiooni teooria (*Achievement Motivation Theory*). Eelloetletud teooriaid tutvustatakse ja seost säästmisega käsitletakse esimese peatüki kolmes viimases alapeatükis.

1.1. Säästu ja motiivi definitsioonid

Üks esimesi säästude defineerijaid oli Keynes, kes juba 1936. aastal avaldas säästude põhivalemi. Ühiskonna kogutulu on teenitud ühiskonna liikmete poolt tootes tarbekaupu või teisi investeerimiskaupu. See annab meile esimese valemi. Ühiskonna kogutulu (Y) moodustab tulu, mis on teenitud tarbekaupade (C) valmistamisest ja tulust, mis on teenitud investeerimiskaupade valmistamisest (I).

Ühtlasi tähistab C nii tulu, mis teenitakse tarbekaupade valmistamisest kui ka summat, mis kulutatakse tarbekaupade ostmiseks, kuna tegelikult tähistavad need kaks sama asja. (Sarnaselt tähistab I ühtlasi ka summat, mis kulutatakse investeerimistoodetele).

$$Y = C + I \quad (1)$$

kus

Y - kogutulu,
C - tulu tarbekaupade valmistamisest,
I - tulu investeerimiskaupade valmistamisest.

Säästude kogusumma teatud ajaperioodil on defineeritud kui tarbekaupadele tehtud kulutustest ülejääv summa. See peaaegu universaalne definitsioon annab meile teise valemi, mida ühtlasi võib lugeda ka säästude lihtsustatud valemiks. (Lerner 1996, 41)

$$S = Y - C \quad (2)$$

kus

S – säästud teatud ajaperiood,
Y – kogutulu,
C – kulutused tarbekaupadele.

Siinkohal peab magistritöö autor oluliseks välja tuua ka säästude ja säästmise keelise erisuse, mille põhjal väljendab termin „sääst“ nimisõnana passiivset olekut ehk teatud raha hulka, mis on säästmise tulemusel kogunenud. Seevastu terminid „säästmine“ ja „säästude kogumine“ väljendavad vastavalt tegusõnana ja tegevusena aktiivset käitumist, mis väljendub regulaarse või mitteregulaarse tegevusena raha kogumise eesmärgil. Tagamaks kõigi magistritöö kvantitatiivses uuringus osalevate vastajate ühene arusaam küsimuste sõnastusest, pidas autor oluliseks „säästmise“ ja „säästude kogumise“ terminid lahti seletada ka vastajatele saadetava uuringu küsimustiku kaaskirjas.

Motiiviks nimetavad psühholoogid põhjust, mis viib mingi konkreetse käitumiseni ehk „miks“ inimesed konkreetseid tegevusi teevad (McClelland 1985). Märksa ametlikuma definitsiooni on sõnastanud Emmons: „kalduvus olla seotud ja juhinduda teatud stimuleerivatest eesmärkidest.“ (Emmons 1989, 32). Tegemist on teooriaga, mis ühendab ja annab edasi ühise tähenduse ulatuslikule valikule erinevatele reageeringutele või käitumisele. Ühtlasi on motiiv põhjuseks teatud tegevustele, mida inimesed sooritavad, mistõttu usutakse, et motiivid väljendavad inimeste teadlikke ja mitteteadlikke soove ja ihalusi. (McClelland 1951, 390)

Ühena esimestest on säästmise motiivide üle arutlenud 1936. aastal Keynes, identifitseerides kaheksa erinevat motiivi. Neile motiividele lisasid Browning ja Lusardi 1996. aastal veel ühe motiivi ning ühtlasi andsid ka säästmise motiividele nimed: turvalisuse motiiv, elutsükli motiiv, ajutine asendusmotiiv, parenduse motiiv, sõltumatuse motiiv, ettevõtlikkuse motiiv, pärandi motiiv, ahnuse motiiv ja avansi motiiv. See loetelu annab tunnistust märkimisväärsest säästmismotiivide heterogeensusest. (Browning *et al* 1996, 1797) Siiski ei ole säästmise motiivid tingimata vastastikku välistavad: majapidamised võivad säästa turvalisuse eesmärgil, omades seejuures põhjendatud ootust, et kulutamata säästud oleks võimalik üle anda oma lastele (Dyran *et al* 2004; Smith 1999). On ebatõenäoline, et üks motiiv on sobilik kõigile ühiskonna liikmetele teatud ajahetkel või ühele inimesele pikema ajaperioodi jooksul. Lisaks võivad paljud motiivid teineteist täiendada. Majapidamiste säästmine pensionieaks või elutsükli motiiv võivad üles ehitada finantsilisi reserve, mida on võimalik kasutada pensionieelse elatustaseme säilitamiseks või tarbimisšokkide puhul, mis on omakorda seotud turvalisuse motiiviga. (Fisher *et al* 2010, 93)

Mitmed teadlased on välja pakkunud ka säästmismotiivide hierarhilise struktuuri. Näiteks DeVaney, Anong ja Whirl on pakkunud välja hierarhilise struktuuri, kuidas toimub liikumine hierarhias ülespoole, kui madalama astme motiivid on rahuldatud. Ühtlasi uuriti faktoreid, mis mõjutavad liikumist kõrgematele tasemetele. Alustades madalamast on DeVaney, Anongi ja Whirli poolt pakutud hierarhilised motiivid psühholoogilised (peamised), ohutuslikud, turvalised, armastus/ühiskondlikud, austus/luksuslikud ja eneseteostuslikud. (DeVaney *et al* 2007, 176) Nende uuringu tulemused näitavad, et nii perepea vanus, perekonna suurus kui ka planeerimishorisoni pikkus on olulised ennustajad edenemisel madalamalt kõrgemale väljapakutud hierarhias. Teatud motiivide jaoks on olulised ennustajad ka sugu, rass, haridus, tervis, sissetulek ning riskitaluvus, kuid iga eeltoodud näitaja on seotud vaid kahe tasemega. (Fisher *et al* 2010, 94)

1.2. Harjumuse ja säästmisharjumuse definitsioonid

Psühholoogias ja majanduses keskendub harjumuse definitsioon kolmele dimensioonile: korduv tegevus stabiilses kontekstis, piiratud kaalutlemine ja kokkupuude personaalsete eesmärkidega (Verplanken *et al* 2003; Wood *et al* 2007). Isegi sagedane kordus ei muuda tingimata käitumist harjumuseks. Pigem muutub kordamine harjumuseks juhul, kui käesolev käitumine on mõjutatud eelnevast käitumisest (Becker 1992; Ouellette *et al* 1998). Eelnev käitumine mõjutab tõenäoliselt tuleviku käitumist juhul, kui käitumist korratakse stabiilsetes, muutumatutes olukordades, mis lubavad sujuvat algatust, sooritust ja tegevuse lõpetamist (Wood *et al* 2002). Selliste igapäevaste tegevuste, nagu näiteks televiisori vaatamine, ajalehe lugemine, trenni tegemine, muutumine harjumuseks sõltub asjaolust, kas nad on tingitud päevakavast, teatud konkreetsest kohast, perekonna ja sõprade tegevusest või muust põhjusest (Loibl *et al* 2011, 582). Harjumuste teooriad erinevad üksteisest eesmärgi käsitlemise poolest. Osad uurijad näevad harjumusi kui eesmärgipärast käitumist, kus eesmärgid ja tegevused on otseselt seotud. (Aarts *et al* 2000; Verplanken *et al* 2003) Teised näevad eesmärgi vahendajatena harjumuste kujunemisprotsessis, aga mitte harjumuse toimingus endas (Bargh 1994). Vastandlikuks seisukohaks on, et eesmärgid algatavad käitumise enne harjumuse kujunemist, eesmärkide areng baseerub eelnevatel harjumustel ja eesmärgid ning harjumused omavad ühist jõudu saavutamaks soovitud tulemus (Wood *et al* 2007). Vaatamata sellele, kas eesmärgid mõjutavad harjumuse sooritust otseselt või kaudselt, kujundavad nad siiski harjumuspärast käitumist. Harjumuse-eesmärk ühendus koosneb vastavast õppemehhanismist, mille läbi inimesed „õpivad, mis töötab“ ja mille läbi saadetakse sotsiaalsed sõnumid, millel on potentsiaali kujuneda harjumusteks. (Loibl *et al* 2011, 582)

Minnes veelgi konkreetsemaks, selgitab magistritöö autor säästmisharjumuse definitsiooni ning selle tekkimist mõjutavaid inimekäitumisest tulenevaid seoseid. Mis on need tegurid, mis soodustavad harjumuste arengut säästmise kontekstis? Esmalt, harjumused loovad prognoositavuse ja rutiini, mis hõlbustab tegevusi ning varustab kindlustundega ebakindlatel aegadel (Twomey 1999). Teiseks, harjumused lihtsustavad tegevusi. Vähendades teadliku kontrolli taset, vabastame mentaalsed allikad märksa raskemate või ootamatute olukordade tarvis. Sellist harjumuste rolli on seostatud piiratud ratsionaalsuse kontseptsiooniga. Esmalt Simoni

poolt tutvustatud kontseptsioon kirjeldab, mil määral info töötlemise võimekus mõjutab otsuse langetamist. Harjumuspärane käitumine või heuristika, mis toimib minimaalse tunnetusliku jõupingutusega, aitab vältida neid mahupiiranguid (Bettman *et al* 1999). Payne, Bettman ja Schkade kirjeldasid automaatse käitumise ulatust ja esindatust ühendades selle otsustusprotsessi etapiga. Tendentsid ja piirangud sisaldavad lühinägeliku otsuse raame, puudulikku probleemi esindust, selektiivsust ja limiteeritud kompromisse, mis lihtsustavad tarbimise valikuid, kuid vaidlustavad korrigeeriva sekkumise. Harjumuste poolt ajendatud automaatsed protsessid ühendavad ja korrastavad peas oleva informatsiooni. Selle tulemusena mõjutavad harjumused viise, kuidas inimene tajub olukordi, langetab ja kordab valikuid – nõnda muutuvad seotud tegevused järkjärgult automaatseks.

Sekkumine harjumuste muutmiseks on sõltuvuses harjumuse stabiilsest keskkonnast. Keskkonna muutust on võimalik algatada aktiivselt, näiteks vältides kokkupuudet olukordadega, mis vallandavad tavapärase harjumusliku käitumise. (Wood *et al* 2007) Säästmise kontekstis on võimalik tüüpilise strateegiana vältida tavapärast teekonda kaubanduskeskusesse, kohvipoodi või alla suruda mõte minna reede õhtul restorani õhtusöögile ning suunata oma mõte pigem märksa tähtsamale pikaajalisele säästmiseesmärgile. Aktiivsed sekkumised on keerulised, kuna sõltuvad inimese võimest järjepidevalt kontrollida oma käitumist.

1.3. Seosed säästmise motiivide ja säästmisharjumuste vahel

Antud peatükis leiavad põhjalikumalt käsitlust seosed, mis valitsevad säästmise motiivide ja säästmisharjumuste vahel. Dotsendid Fisher ja Anong on neid seoseid lähemalt uurinud, võttes aluseks Katona poolt 1975. aastal kirja pandud säästmise klassifikatsioonid, mille kohaselt majapidamised, kas säästavad regulaarselt, ebaregulaarselt või ei säästa üldse. 2007. aastal läbi viidud tarbijate finantskäitumise uuringust selgus, et 3 822-st tööealisest majapidamisest 46% säästis regulaarselt, 32% säästis ebaregulaarselt ja 22% ei säästnud üldse. Turvalisuse ja pensioniks säästmise motiivid suurendasid tõenäosust säästa regulaarselt või ebaregulaarselt võrrelduna mitte säästmisega. Kuid ainult pensioniks säästmise motiiv eraldas regulaarsed säästjad ebaregulaarsetest säästjatest. Samuti suurendasid pikaajaline planeerimishorisont ja

kõrgem sissetulek kalduvust regulaarseks või ebaregulaarseks säästmiseks võrrelduna mitte säästmisega, kuid samaaegselt madal riskitaluvus omas regulaarsusele võrreldes ebaregulaarsusega vastupidist efekti. (Fisher *et al* 2012, 63) Magistritöö autor nõustub Fisheri´i ja Anong´i soovitusetega, et kõik finantsnõustajad, koolitajad ja poliitikakujundajad peaksid hõlbustama üksikisikute ja perede pikaajaliste eesmärkide seadmist koos sagedase säästmisega.

Majapidamiste säästmine on oluline, kuna mõjutab perede elatustaset, likviidsuspuhvit ning võimet jõuda finantseesmärkideni, nagu näiteks ostude sooritamist ilma laenukoormuseta (Anong *et al* 2010; Hira 1987; Lee *et al* 2000). Säästmine olemasolevast palgast on oluline pensioni kindlustamiseks, aitamaks rentnikel saada koduomanikeks ilma suuri riske võtmata ning hädaolukordadega hakkama saamiseks (Yuh *et al* 2010). Livingstone ja Lunt avastasid 1993. aastal, et regulaarsed säästjad omavad laenajatest erinevaid psühholoogilisi motiive, tunnetades laenu läbikukkumisena või normaalse osana igapäevaelus. Need, kes laene omades samaaegselt ka säästsid, tundsid ennast märksa optimistlikumalt, omades kontrolli oma elu üle, võrreldes nende laenajatega, kes sääste ei omanud (Furnham 1997). Majandus- ja sotsiaalteadlased nimetavad sageli säästuks rahasummat, mis on jäänud tuluks peale tarbimise mahaarvamist (Lunt *et al* 1991), kuid Katona seisukohtadest lähtuvalt keskmine inimene nõnda säästmisest ei mõtle. Keskmise inimese jaoks on säästuks raha paigutamine pangakontole või muud varad, mis kaitsevad inimest tuleviku ebakindluse eest või võimaldavad osta kaupu ja tarbida teenuseid (Katona 1975; Lunt *et al* 1991).

Katona pakkus keskmise inimese jaoks välja kolm säästmisharjumuse kategooriat:

- 1) lepinguline säästmine, mil inimene teeb rutiinseid osamakseid näiteks eluaseme hüpoteeklaenu tagastamiseks, mis on sunniviisiline või kohustuslik säästmine;
- 2) valikuvaba säästmine, kui inimene kavatselt säästab;
- 3) järelejäänu säästmine, mil inimene ei kuluta kogu sissetulekut ning vaikimisi jääb allesjäänud raha säästudeks.

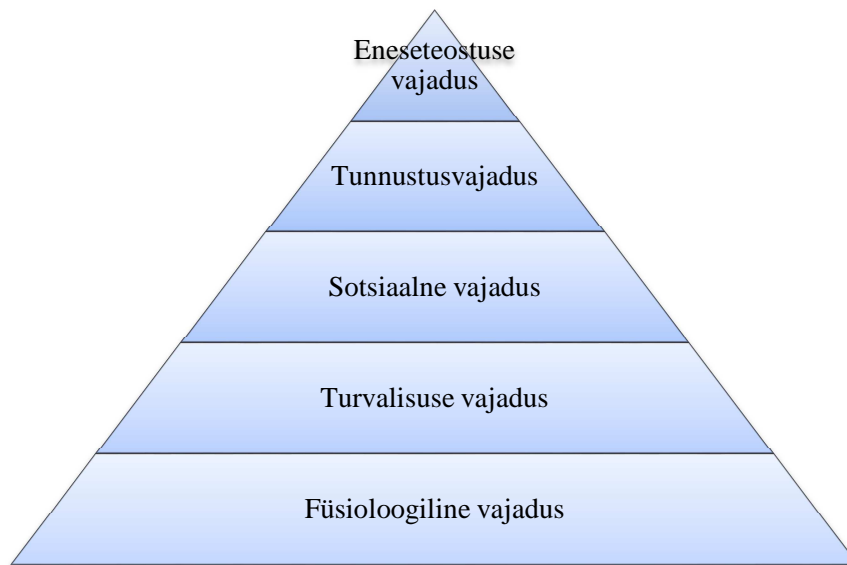
Majapidamisi, mis on seotud valikuvaba säästmisega, peetakse Fisheri´i ja Anong´i poolt läbi viidud uuringus regulaarseteks säästjateks, kuna nad panevad regulaarselt teatud rahasumma oma sissetulekust kõrvale. Järelejäänu säästjaid käsitletakse ebaregulaarsete säästjatena, kuna inimesed säästavad vaikimisi, sest nad ei kuluta kõiki oma sissetulekuid ning säästavad, mis iganes alles jääb. Kolmas kategooria, mida uuringus käsitleti olid inimesed, kes ei säästa.

Uuringu tulemused näitasid, et inimesed, kelle motiiviks oli säästmise pensionipõlveks, olid suure tõenäosusega valikuvabad regulaarsed säästjad või järelejäänud ebaregulaarsed säästjad. Ootamatusteks säästmise motiiv oli märkimisväärne, selgitamaks tõenäosusi regulaarsest säästmisest *versus* mitte säästmise ja ebaregulaarne säästmise *versus* mitte säästmise. Kuigi pensionipõlveks säästmise motiiv oli märkimisväärne, selgitamaks tõenäosusi regulaarne säästmise *versus* mitte säästmise ja regulaarne säästmise *versus* mitteregulaarne säästmise. Tulemused kinnitavad varasemalt kirja pandut, et ootamatusteks ja pensionipõlveks säästmise motiivid on tugevaimad distsiplineeritud säästmise ennustajad või soodustajad. (Fisher *et al* 2012, 73) Magistritöö autor peab oluliseks Fisher'i ja Anong'i poolt esile toodud aspekti, et finantsnõustajad peaksid jätkama selgitustööd finantseesmärkide seadmise tähtsusest ning julgustama inimesi regulaarselt säästma, et saavutada seeläbi oma finantseesmärgid.

Uuring tõestas ka seda, et sõltumata sissetulekust, võivad kõik inimesed olla regulaarsed säästjad, kuigi madalama sissetulekuga inimeste jaoks võib säästmist pidada luksuseks (Xiao *et al*, 2002). Majapidamised, mis olid madalama riskitaluvusega säästavad regulaarselt või ebaregulaarselt väiksema tõenäosusega võrreldes majapidamistega, mis on keskmise riskitaluvusega. Oluline on ka säästmise ajahorisont – keskmise ja pika ajahorisondi eesmärgiks seadnud inimesed on suurema tõenäosusega regulaarsed või ebaregulaarsed säästjad. (Fisher *et al* 2012, 74) Kuigi Fisher'i ja Anong'i poolt läbi viidud uuring kinnitas, et teatud motiivid soodustavad teistest enam regulaarset või ebaregulaarset säästmist, siis oluline oleks edaspidi veelgi detailsemalt uurida erinevate motiivid koosmõju säästmisharjumustele.

1.4. Maslow vajaduste hierarhia teooria

Maslow soovis mõista, mis inimesi motiveerib. Ta uskus, et inimesed omavad motivatsioonisüsteemi kogumit, mis ei ole seotud tuludega ning mitteteadlike soovidega. Maslow märkis, et inimesed on motiveeritud saavutamaks teatud vajadusi. (McLeod 2007) Kui üks vajadus on täidetud, asub inimene täitma järgmist jne. Esimene ja kõige enam levinud versioon Maslow vajaduste hierarhiast sisaldab viit motiveerivat vajadust ning nagu näha Jooniselt 1, on sageli kujutatud hierarhiliste tasanditena püramiidil. (Maslow 1943)



Joonis 1. Maslow vajaduste hierarhia püramiid

Allikas: (Maslow 1943)

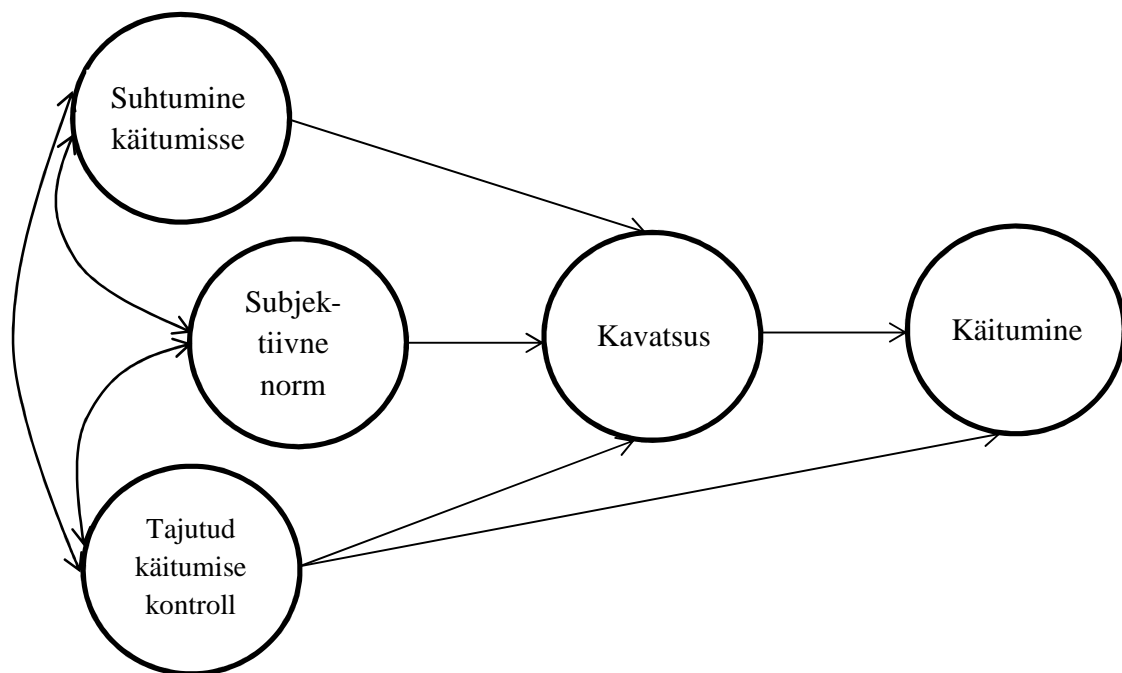
Selle viieastmelise mudeli võib jagada baas (puudulikkuse) vajadusteks (füsioloogiline, turvalisus, armastus ja tunnustus) ja kasvu vajadusteks (eneseteostus). Puudulikkus või baasvajadused motiveerivad inimesi, kui need vajadused on rahuldamata. Need vajadused muutuvad seda tugevamaks, mida pikem on olnud nende vajaduste rahuldamatuse kestvus. Näiteks, mida kauem on inimene olnud ilma toiduta, seda näljasemaks ta muutub. Esmalt peab olema täidetud baasvajaduste tase, alles seejärel liigutakse edasi kõrgemal tasemel paiknevatele kasvu vajadustele. Niipea, kui need vajadused on mõistlikult rahuldatud, on inimene võimeline jõudma kõrgeima, eneseteostuse vajaduse rahuldamiseni.

Iga inimene on võimeline ja omab soovi liikuda vajaduste hierarhias edasi kõrgemate kasvuvajaduste suunas. Kahjuks on edasimineku sageli häiritud ebaõnnestumiste tõttu madalama taseme vajaduste täitmisel. Erinevad elukogemused, nagu lahutus või töökoha kaotus, võivad põhjustada inimese kõikumise hierarhia erinevate tasemete vahel. Maslow on märkinud, et ainult üks inimene sajast on võimeline saavutama täielikku eneseteostust, kuna meie ühiskond tunnustab peamiselt motivatsioone, mis baseeruvad tunnustusel, armastusel ja teistel sotsiaalsetel vajadustel. (Mc Leod 2007)

Käesoleva magistritöö peatükis 1.2. oli säästmise ühe olulisima motiivina välja toodud turvalisuse vajadus. Turvalisus on ka Maslow vajaduste hierarhias esindatud, küll aga tasemel, mis paikneb kõrgemal inimese vajadusest rahuldada füsioloogilised vajadused. Ehk teisisõnu, enne, kui inimene suudab hakata eesmärgipäraselt säästma, et saavutada turvatunne näiteks töökoha kaotuse või töövõimetuse korral, peab tal esmalt olema täidetud füsioloogilised vajadused ehk kõht täis ja elementaarne eluase olemas. Alles seejärel on inimesel võimalik hakata mõtlema muude vajaduste täitmise peale. Magistritöö autori hinnangul võib eeltoodu põhjal väita, et säästa on võimalik siiski vaid neil inimestel, kel igakuiste sissetulekute ja kulude suhe võimaldab pärast esmavajaduste rahuldamist ka teatud määral sääste kõrvale panna, et asuda täitma järgmisel positsioonil paiknevat turvalisuse vajadust. Ehk inimese sissetulekul on siiski oluline roll säästmisharjumuse tekkimisel.

1.5. Planeeritud käitumise teooria

Inimesi pole vaja veenda tervislike eluviiside ja regulaarse liikumisharjumuse olulisuses. Nõnda pole ka inimestele vaja pikalt seletada regulaarse säästmisharjumuse tähtsust. Kuigi me kõik mõistame, et soovitud tulemus hea tervise ja turvalise säästupuhvri näol on saavutatav vaid regulaarse ja järjepideva tegevuse näol, on seda regulaarsust igapäevaelus küllaltki raske järgida. Äärmiselt kerge on leida endale vabandav põhjus, miks entusiastlikult alustatud liikumisharrastusest kergekäeliselt loobuda või sooritada esimesest kaubanduskeskusest kulukas sisseost vaevaga kogutud säästude eest. Selleks, et täpsemalt mõista, miks teatud inimesed suudavad planeeritud tegevusi järjepidevalt sooritada ning teised mitte, on magistritöö autor lähemalt põhjusi otsimas inimese käitumist lahtiseletavate teooriate, täpsemalt antud peatükis käsitletud planeeritud käitumise teooria abil. Joonisel 2 on planeeritud käitumise teooria kujutatud struktuurse diagrammina.



Joonis 2. Planeeritud käitumise teooria

Allikas: (Ajzen 1991, 182)

Planeeritud käitumise teooria on laienduseks põhjendatud tegevuse teooriale (Ajzen *et al* 1980; Fishbein *et al* 1975), mis algse mudelina käsitles puudulikult käitumist, mille üle inimesed omavad mittetäielikku tahtlikku kontrolli. Sarnaselt algse põhjendatud tegevuse teooriaga on ka planeeritud käitumise teoorias keskseks faktoriks inimese kavatsus sooritada teatud käitumist. Eeldatakse, et kavatsused on dominantsed inimese käitumist mõjutavate motiveerivate faktorite üle. Nad viitavad sellele, kui tugevalt on inimesed valmis püüdma ning kui suuri jõupingutusi nad plaanivad rakendada selleks, et sooritada käitumist. Põhireeglilik on, et mida tugevam on inimese kavatsus tegeleda käitumisega, seda tõenäolisem on tema sooritus. Sellegipoolest on selge, et käitumuslik tahe leiab väljendust käitumises vaid siis, kui käitumine on tahtliku kontrolli all ehk kui inimene suudab otsustada, kas teatud käitumist sooritada või mitte. Kuigi osad käitumised võivad üsna hästi vastata eeltoodud tingimusele, sõltub sooritus vähemalt mõningal määral nn mittemotiveerivatest faktoritest, nagu vajalike võimaluste olemasolust ning näiteks aja, raha, oskuste vms ressursi olemasolust. Ühesõnaga, need faktorid esindavad inimese tegelikku

kontrolli oma käitumise üle. Käitumise edukus sõltub paljuski sellest, millises ulatuses on inimesel vajalikke võimalusi ja ressursse.

Mõte, et käitumuslikud tulemused sõltuvad koos nii motivatsioonist (kavatsusest) kui ka võimest (käitumise kontroll), ei ole sugugi uus ning on aluseks erinevatele teistele käitumisteooriatele. Tavaliselt eeldatakse, et motivatsioon ja võimekus omavad vastastikust mõju käitumise tulemusele. Seega on ootus, et kavatsused mõjutavad tulemuslikkust sellisel määral, kui palju inimene omab kontrolli oma käitumise üle. Tulemus peaks suurenema koos käitumise kontrolliga sedavõrd, kui suur on inimese motivatsioon.

Tegeliku käitumise kontrolli tähtsus on endastmõistetav: inimese käsutuses olevad ressursid ja võimalused peavad mõningal määral dikteerima käitumusliku saavutuse tõenäosust. Psühholoogilisest seisukohast on aga huvi tajutud käitumise kontrolli ja selle mõjude vastu inimese kavatsustele ja tegevustele suurem, kui huvi tegeliku käitumise kontrolli vastu. Tajutud käitumise kontroll mängib olulist osa planeeritud käitumise teoorias. Juba eelnevalt sai mainitud, et planeeritud käitumise teooria erineb põhjendatud tegevuse teooriast just tajutud käitumise kontrolli osa lisandumise tõttu. Oluline on mainida, et tajutud käitumise kontroll erineb väga palju Rotteri poolt 1966. aastal avaldatud tajutud koha kontrolli kontseptsioonist. Järjekindel rõhuasetus faktoritele, mis on otseselt seotud teatud käitumisega, viitab tajutud käitumise kontroll inimese tajule tunda lihtsust või raskust käitumise sooritamisel. Tajutud koha kontroll on üldistatud ootus, mis püsib erinevates olukordades ja tegevuse vormides stabiilsena. Tajutud käitumise kontroll aga varieerub erinevates olukordades ja tegevustes. Seega, inimene võib uskuda, et üldiselt tema tulemused on määratud tema enda käitumisest (sisemine koha kontroll), kuid samal ajal võib ta uskuda, et tema võimalused saada näiteks lennuki piloodiks on väga väikesed (madal tajutud käitumise kontroll). (Rotter 1966)

Samaaegselt on uuritud ka psühholoogilisi ja muid mõjufaktoreid, miks inimesed väga sageli siiski ei vii oma säästmiskavatsusi ellu. Rabinovitch ja Webley on välja toonud, et nii säästmisplaneerimise aja horisont, enesekontroll kui ka nn vaimne raamatupidamine on säästmiskavatsuste täideviimisel olulised faktorid. Väidetavalt on pikema säästmisplaneerimise eesmärgi seadnud inimestel suurem tõenäosus oma plaanide elluviimiseks, kuna nad on võimelised rohkem hindama oma keskseid eesmärke. Kui me oletame, et säästmine on inimesele keskseks eesmärgiks, siis on säästmine ühtlasi ka pikemalt planeerivate inimeste tähelepanu

fookuses. Lühiajalise planeerimishorisonidiga inimesed on seevastu altimad keskendumisele perifeersetele aspektidele, nagu näiteks mitte lähtuma kiirete ostude tegemise keelust ning vähendavad seeläbi oma võimalust saavutada säästmiseesmärke. Lühiajalisi eesmärke seavad inimesed võivad muuhulgas ka alahinnata tuleviku kulutusi ning väiksema tõenäosusega arvestavad pikaajaliste faktorite, nagu laste kasvavad vajadused või inflatsioonitase. Sellised inimesed tavaliselt ei mõtle väga detailselt tuleviku peale, mis muudab nende plaanid ebamääraseks ja paindlikuks. See võib olla ka üheks säästmisplaanide elluviimise ebaõnnestumise põhjuseks. (Rabinovich *et al* 2007, 457)

Teise olulise säästmise elluviimise edufaktorina mainitakse autorite poolt ka enesekontrolli kehtestamist inimese poolt. Teatud tegevused, olgu selleks siis kulude kontroll või hoopis palgapäeval teatud summa regulaarne kandmine teisele kontole, muudavad säästmise protsessi osaliselt automaatseks ja nõuavad vähem sõltuvust ning tahtejõudu. Väidetavalt on vähem edukad need inimesed, kes püüavad vältida ostude sooritamist, jätavad natuke raha enda tarbeks või tagastavad ostetud asjad poodi. Mentaalse raamatupidamise meetod on kolmas Rabinovich'i ja Webley poolt välja toodud kulude kontrolli tehnikaid. Hoides raha eraldi arvelduskontol või teises valuutas, mitte ainult ei muuda kulutamist füüsiliselt keerulisemaks, vaid soodustab ka teistsugust psühholoogilist taju antud rahasumma suhtes. Niipea, kui raha on kantud mõnda teise valuutasse või eraldi kontole, on ta kantud „varade“ reale mentaalsel kontol ning väheneb tõenäosus seda raha kulutada. (*Ibid.*, 458)

1.6. Saavutusmotivatsiooni teooria

Veel ühe lähenemise tajutud kontrollile võib leida Atkinsoni poolt välja töötatud ning 1964. aastal täiendatud saavutusmotivatsiooni teooriast. Oluline faktor selles teoorias on ootus edule, defineeritud kui tajutud tõenäosus antud ülesande edukuses. Ilmselgelt on taoline arvamus üsna sarnane tajutud käitumise kontrollile just seetõttu, et viitab konkreetsele käitumise kontekstile, mitte aga üldistatud eelsoodumusele. Mõnevõrra paradoksaalselt on edu saavutamise motiiv defineeritud mitte nagu motiiv antud ülesande sooritamiseks, vaid kui üldine tendents „mida inimene kannab endas ühest olukorrast teise“ (Atkinson 1964, 242). See üldine saavutuse

motivatsioon on eeldatavasti mitmekordselt kombineeritud olukorrast oodatava eduga ning teise olukorrast tuleneva faktoriga – „stimuleeriva väärtusega“ edust. (Ajzen 1985)

Psühholoogiadoktor ja spordipedagoog Kaivo Thomson on Euroscience Eesti veebilehel saavutusmotivatsiooni teooria lahti seletanud spordipsühholoogia seisukohast. Tsiteerides Thomsonit: „Saavutusmotivatsiooni teooria valguses saab eristada eneseteostuses kahte põhimõtteliselt erinevat teed. On põhimõtteline erinevus, kas mõtted on suunatud edu saavutamisele ja enda võimete arendamisele või kaotuste vältimisele. Ühel juhul on liikumapanevaks jõuks soov leida endas olevad eeldused ja neid arendada, teisel juhul sunnib ennast pingutama hirm kaotuste ees andmata aru enda võimetest. (Atkinson 1974)

Rakendades saavutusmotivatsiooni teooriat ja arvestades samal ajal individuaalseid erinevusi, saab leida võimetele vastavad eesmärgid. Võimetele vastavate eesmärkide realiseerumine ei toimu iseenesest. Selleks on vajalik teadvustada eesmärkide hierarhiline seos, mille õige struktuuri korral tekib nn eesmärkide struktuuri sünergia. Eesmärkide struktuuri sünergia rakendub nelja kategooria kaudu, milleks on läbipõlemise välistatus, keskendumine, kreatiivsus, mobiliseerimisvõime ja püsivus.

Eesmärkide struktuuri sünergia moodustub tagajärgeesmärkide, esinemiseesmärkide ja tegevuseesmärkide hierarhisest seosest. Tagajärgeesmärkide all mõistetakse lõpptulemust. Esinemiseesmärkide alla kuuluvad vastavat ala moodustavad koostisosad ja vajalikud teadmised, kehalised ning kognitiivsed võimed. Tegevuseesmärgid on esinemiseesmärkide nimetatud komponente tagavate tegevuste ja oskuste hulk. Tekkiva sünergia alusel väljatöötatud kompetents tugineb eesmärkide püstitamise teooriale (Locke *et al* 1990).

Eesmärkide hierarhilise struktuuri kasutuselevõtu idee on suunata indiviid tagajärgeesmärkidele mõtlemiselt esinemiseesmärkide täitmisele. Esinemiseesmärgid saavutatakse tegevuseesmärkide abil, millede täitmine tagatakse omakorda spetsiifiliste meetodite poolt. Õige esinemiseesmärkide järjestuse väljatöötamisega ja rakendamisega kaasnevad ka planeeritud tagajärgeesmärgid justkui iseenesest.

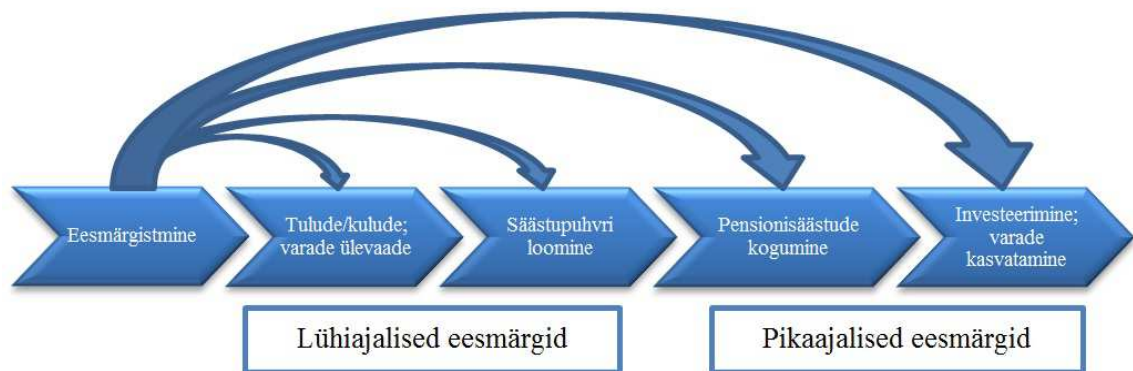
Eesmärkide struktuuri sünergia ilmnemiseks, mis tuleneb eelnimetatud neljast kategooriast, on vajalik:

- 1) määratleda komponentide hulk, millest valdkond koosneb;
- 2) välja töötada erinevad strateegiad ehk esinemiseesmärkide järjestused;

- 3) teadvustada endale eesmärke pidevalt;
- 4) võtta kasutusele hindamissüsteemid esinemiseesmärkide täitmise kontrollimiseks;
- 5) tunnustus ja toetus esinemiseesmärkide täitmise protsessis.“

Magistritöö autori hinnangul on võimalik saavutusmotivatsiooni teooriat rakendada ka igapäevaelus säästude kogumise kontekstis. Siinkohal leiab taas kinnitust finantsplaneerimise olulisus iga inimese või leibkonna igapäevastes tegevustes. Nii nagu sportlased seavad lühi- ja pikaajalisi eesmärke, nõnda on soovitatav inimesel seada lühi- ja pikaajalised eesmärgid ka oma isiklike rahaasjade planeerimisel. Kõik saab alguse sellest, kuhu soovitakse pikemas perspektiivis jõuda – mõni soovib säilitada täisväärtusliku elatustaseme pensionipõlves, teise unistuseks on aga sooritada ammuigatsetud unelmate maailmareis, kolmanda eesmärgiks on tagada oma lastele mitmekülge haridustase välismaal. Enne pikaajaliste eesmärkide täitma asumist on aga tähtis, et saavutatud oleksid lühiajalised eesmärgid.

Pangad on täna oma nõustamisprotsesse arendamas nõnda, et aidata oma kliente eelkirjeldatud lühi- ja pikaajaliste finantseesmärkide seadmisel. Autori poolt koostatud Joonis 3 illustreerib inimese finantsplaneerimise erinevaid etappe. Tavapärase panganõustamise käigus saab kõik alguse sellest, et koos kliendiga pannakse esmalt kirja eesmärgid, kuhu klient teatud ajahorisondi jooksul soovib jõuda. Seejärel antakse kliendile nõu, kuidas koostada oma igakuiste sissetulekute ja väljaminekute ning varade ja kohustuste ülevaade. See on nõustamise olulisim etapp, et hinnata inimese võimekust tulla toime olukorras, mil senine sissetulek võib ootamatult kaduda. Antud toimetuleku võimekust nimetatakse säästu- ehk likviidsuspuhvriks ning selle puudumisel tuleks sammhaaval üle vaadata igakuised kulutused ning leida need kuluread, millelt kokkuhoidmine on realselt teostatav. Vajalikul tasemel säästupuhvri saavutamise järel on mõistlik edasi liikuda regulaarsete pensionisäästude kogumisele, et ajapikku kogudes tagada endale väärikas toimetulek pensionieas. Seejärel on inimesel võimalik edasi liikuda juba järgmistele tasanditele ning asuda mõtlema kogutud vara väärtuse kasvatamisele, näiteks läbi erinevate investeerimistegevuste.



Joonis 3. Lühi- ja pikaajaliste finantseesmärkide planeerimine

Allikas: (autori koostatud)

Nii lühiajaliste kui ka pikaajaliste finantseesmärkide alametappide saavutamiseks vajab inimene vähemal või rohkemal määral tahtejõudu ja meelegindlust. Nende eesmärkide saavutamise tõenäosus sõltub eelkõige inimese isiksuseomadustest, saavutuse vajaduse tasemest ja motiividest. Erinevatel lühi- ja pikaajalistel finantseesmärkidel on omakorda erinevad tagajärg-, esinemis- kui ka tegevuseesmärgid, mis on kõik omavahel seotud ning iga järgmist eesmärki on üldjuhul võimalik asuda täitma alles siis, kui eelnevad eesmärgid on täidetud.

2. SÄÄSTMISEGA SEOTUD VARASEMAD UURINGUD

2.1. Inimese isiksusest ja käitumisest tulenevad mõjud säästmisele

Varasemalt on mitmed majanduspsühholoogid läbi viinud erinevaid uuringuid, selgitamaks välja isiksuse mõju leibkonna säästmis- ja laenamiskäitumisele. Enamus varasematest töödest on keskendunud hoiakutele, säästmismotiividele ja aja faktorile, kuid märksa vähem on tähelepanu pööratud säästmist mõjutavatele isiksuse faktoritele. See on mõneti isegi üllatav, kuna seosed säästmiskäitumise ja isiksuse vahel avastati juba 1966. aastal Kline'i (avaldamata doktoritöö) ja Schmolders'i poolt.

Selleks, et uurida psühholoogiliste muutujate mõju säästmisele, peame arvestama säästmise erinevate vormidega. Esmalt tuleks arvestada säästmisele kulunud aja faktorit. Näiteks inimene, kes säästab igakuiselt 5% oma sissetulekust terve aasta jooksul ning kulutab säästude seejärel puhkuse ajal, ei ole küll aastaga midagi säästnud, kuid on ilmselgelt säästnud (ja säästnud regulaarselt) teatud perioodil, milleks on kuu või kvartal. Seega võib püstitada hüpoteesi, et isiksus mõjutab hoiakut, kas inimene eelistab lühiajalist säästmist (üks kuni kaks aastat) või on märksa vähem suunatud konkreetsetele eesmärkidele ja eelistab pikaajalist säästmist (kümme kuni 20 aastat). Teiseks peaksime arvestama, millise säästmise viisi on leibkond otsustanud valida. Kui enamuste inimeste jaoks on arvelduskontol olev raha käsitletav säästuna, siis majandusteadlased defineerivad säästudena nii hüpoteeklaenu, kinnisvara väärtuse, väärtesemed, investeeringud kindlustusse, aktsiatesse, investeerimisfondidesse jne. Paigutades raha hüpoteeki, on see majanduslikult võrreldav rahasummaga pangakontol. Need kaks säästmiskäitumist võivad viidata erinevatele eelistustele või oskusele viivitada rahuldusega. Inimesed, kes säästavad enne ostmist, on rohkem võimelised oma rahulduse momenti edasi lükkama, kui inimesed, kes eelistavad esmalt osta ja seejärel maksta. Sarnaselt on erinev

riskihoiak ka inimestel, kes ostavad kindlustuse ning neil, kes ostavad sama summa eest aktsiaid. Kolmandaks on oluline võtta arvesse ka seda, kas säästmise toimub tahtmatult (raha jääb kuu lõpul alles pangakontole) või tahtlikult. Pannes raha sihipäraselt igakuiselt kõrvale on tegelikult majanduslikult võrdne, kui sama summa lihtsalt jääb igakuiselt pangakontole. Kuid psühholoogilisest seisukohast pole need käitumised sarnased. Raha kõrvalepanek on pigem tüüpiline enesedistsipliiniga inimestele. (Nyhus *et al* 2001, 86)

Hollandis läbiviidud uuringu tulemused tõendasid, et isiksuse struktuuri ja majandusliku käitumise vahel eksisteerib tugev seos. Iseäranis jõuliselt määravad säästmise ja laenamise käitumist emotsionaalne stabiilsus, ekstraversus ja iseseisvus. Emotsionaalne stabiilsus ja introvertsus suurendavad säästmist ja vähendavad laenamist. Iseseisvust seostatakse madalamate säästudega ning suureneva tõenäosusega, et leibkond omab kohustusi. Üks võimalik selgitus eelnevale tulemusele võib olla see, et antud mõõdik sisaldas muuhulgas ka riski võtmist ning valmisolekut arvestada teiste arvamusega. Inimesed, kes väldivad riske võivad samaaegselt eelistada säästupuhvrit ootamatuteks olukordadeks ja omavad seetõttu ka suuremaid sääste. Uuring tõi muuhulgas välja, et ka meeldivus on seotud erinevate säästmise vormidega. Ootuspäraselt selgus, et meeldivatel inimestel on vähem sääste ning suurem tõenäosus raha laenata. Eeldatavasti on ka raskem iseloom seotud likviidsete säästudega. Inimesed, kes on enesekesksed ja kangekaelsed, omavad enam sääste. See vastab ka eelnevalt märgitule, et säästud on seotud enesekontrolliga. See faktor mõjutab eelkõige üksikult elavaid inimesi, kuna neil on sageli keeruline majanduslik olukord. Seetõttu on valmisolek säästa oluline eelkõige olukordades, kus on madal säästmisvõimekus. (Nyhus *et al* 2001, 100)

Mitmed majandusteadlased nagu Schmolders (1966), Brandstätter (1996) ja Wärnerud (1996) on toonud välja tõendeid, mis toetavad usutavalt ideed, et säästmise juures on oluline kohusetundlikkus. Paraku antud uuringu tulemused mainitud seost ei toetanud, kui vaid faktorina, mis oli negatiivselt seostatud laenu tendentsiga ning summadega, mida säästetakse kindlustuse tarvis. Uuringu tulemustest selgus muuhulgas, et partnerite puhul on oluline uurida leibkonna mõlemaid liikmeid. Teinekord on partneri isiksus perepea omast oluliselt tähtsam, teinekord tundub, et mõlema partneri isiksuse faktorid omavad sõltumatut mõju leibkonna säästmisele. Ainult ühe leibkonna esindaja andmete kasutamine võib viia hüpoteesi eksitavate vastuväideteni. Kokkuvõtvalt väidavad uuringu läbiviijad - selleks, et uurida seoseid säästmise ja isiksuse vahel,

tuleks eristada säästmise liigid, mida mõjutavad erinevad psühholoogilised mehhanismid (riskihoiak, valmisolek rahuloluga viivitada). Samuti leiavad autorid, et huvitav oleks uurida ka pensionile lähenevaid leibkondi.

Inglismaal 2014. aasta juunis läbi viidud elanikkonna säästmisharjumuste uuring tõi välja kolm peamist käitumist, mis on oluliselt seotud eduka ja jätkusuutliku säästmisega. Säästmiskogemust omavad vastajad jagati eelneva säästmiskäitumise põhjal vastajateks, kes koguvad regulaarselt igakuiselt; vastajateks, kes koguvad kindlustunde tagamiseks rasketel aegadel ning vastajateks, kes hoiavad oma säästetud summad eraldi igapäevaselt kasutatavast rahast. Selgus, et regulaarne säästmine on olulise tähtsusega säästupuhvri loomise ja säilitamise eesmärgil. Ja mitte ainult regulaarne, vaid eelkõige igakuine säästmine omab märkimisväärset erinevust säästude kogumisel. Säästjad, kes seavad endale konkreetsed eesmärgid, nagu puhkuseraisiks või auto ostuks kogumine, kulutavad raha eesmärgi nimel hiljem ära. Uuring näitas, et sellisel viisil säästvad inimesed peavad sageli säästmises pausi, enne kui määratlevad enda jaoks uue raha kogumise eesmärgi, kuna nad säästavad mingi kulutuse tegemise eesmärgil. Samas inimesed, kelle säästmiseesmärgid on vähem konkreetsed, näiteks kogudes tuleviku või kindlustunde tagamiseks rasketel aegadel, on suurema tõenäosusega valmis koguma säästupuhvrit. Lisaks näitas uuringu analüüs, et edukamad on need säästjad, kelle eesmärgiks on panna oma igakuisest sissetulekust kõrvale teatud summa, kui need, kes koguvad mõne eesmärgistatud summa nimel. Seejuures on säästupuhvri kogumises edukamad inimesed, kes hoiavad säästetud summa eraldi rahast, mida nad kasutavad igapäevasteks kulutusteks. Inimesel tekib tunne, et säästnud on justkui eraldi “purgis” ja kui puudub otsene vajadus, siis on ka tõenäosus väiksem minna seda raha kulutama. (The three habits ... 2014)

2.2. OECD rahvusvaheline finantskirjaoskuse uuring

2010. aasta lõpus viidi Majanduskoostöö ja Arengu Organisatsiooni OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*) poolt läbi rahvusvaheline võrdlusuuring, mis selgitas välja elanikkonna finantsalase kirjaoskuse ning finantsalase käitumise põhijooned. Uuringus osales 14 riiki, sealhulgas ka Eesti ning uuringu raames oli Eesti poolt lisatud ka

spetsiifilised lisaküsimused. Küsitlusmeetodina kasutati silmast-silma või telefoni küsitlust kodudes ning Eesti elanikkonnast osales uuringus 1 010 erineva taustaga inimest.

Finantskirjaoskust valdav inimene omab teatud baasteadmisi olulisimatest finantspõhimõtetest. OECD põhiküsimustik sisaldas kaheksat küsimust, et testida teadmiste taset igas riigis. Küsimused sisaldasid erinevaid finantsteemasid ja erinesid oma raskusastme poolest, kuigi ükski küsimus ei olnud ülemäära raske ning ükski küsimus ei eeldanud ekspertteadmisi. Üpris murettekitav oli tulemus, et päris suur hulk inimesi ei osanud kalkuleerida lihtsat hoise aastaintressi ja kokku arvutada kogunenud intressitulu viie aasta pärast. Näiteks Albaanias ja Peruus oli üks inimene viiest võimeline vastama eeltoodud kaheosalisele küsimusele ning igas riigis (va Norras), eksisid vähemalt pooled vastanutest viie aasta intressi arvutamise küsimusega. (Atkinson *et al* 2012, 6)

2.2.1. Elanikkonna finantskäitumine ja hoiakud raha ja planeerimise osas

Viis kuidas inimesed käituvad, omab olulist mõju ka nende finantskäitumisele. Seetõttu on oluline jäädvustada tõendid inimeste käitumise kohta läbi finantskirjaoskuse mõõdikute. OECD põhiküsimustik teeb seda läbi erinevate küsimuste ja stiilide, selgitades välja inimeste käitumise ostude sooritamisel, arvete õigeaegsel tasumisel, eelarvestamisel, säästmisel ja laenates eesmärgiga tulla ots otsaga kokku. (Atkinson *et al* 2012, 7)

Käesoleva magistritöö raames keskendub töö autor peamiselt uuringu neile tulemustele, mis seonduvad elanikkonna säästude olemasolu ja säästudega seonduvate käitumistega. Järgnevalt ülevaatlikult mõned olulised tähelepanekud uuringu tulemustest.

Teatud riikides on probleemiks elanikkonna aktiivsete säästude puudumine, kuigi siinkohal on riigiti suured erinevused. Tabeli 1 põhjal selgub, et näiteks Ungaris on ainult 27% vastanutest säästnud viimase 12 kuu jooksul, samas Malaisias on säästnud praktiliselt igaüks (97%). Ühtekokku oli ainult kolmes riigis üle 80% aktiivseid säästjaid. Tõenäosus seada pikaajalisi eesmärke varieerub samuti riigiti: rohkem kui seitse kümnest peruulasest vastas, et nad on seadnud pikaajalised eesmärgid, võrreldes albaanlastega, kus vastav tulemus oli kolm kümnest. Vaadates erinevaid käitumisi, näeme märkimisväärseid variatsioone ka riigisiselt. Näiteks, kui suur osa Malaisia vastanutest oli aktiivsed säästjad ja hoolikad ostude sooritajad, siis

vaevalt 3% vastanutest on enne hiljutise finantstoote valiku tegemist võrrelnud erinevaid pakkumisi ning arvestanud sõltumatut nõuannet. Peaaegu üheksa vastanut kümnest tunnistas, et nad hoiavad silma peal oma finantsasjadel, aga kõigest üks neljast tegeleb eelarvestamisega, mis näitab, et enamus inimesi omab ülevaadet oma finantstegevusest, kuid ei oma tulevikuplaane. (*Ibid.*, 8)

Tabel 1. Positiivne finantskäitumine erinevates riikides (%-des)

Riik	Käitumine				Omab ja vastutab leibkonna eelarve eest	Viimase aasta jooksul säästnud või ostnud investeerimistooteid	Finantstoote valik		
	Kaalub hoolikalt ostu	Makstab õigeaegselt arved	Jälgib isiklike rahasaju	Seab pikaajalised eesmärgid ja püüab neid täita			Kogunud natuke infot	Kogunud rohkelt infot, kasutanud sõltumatut nõuandjat	Ei ole laenanud, et ots otsaga kokkuttulla
Albaania	87	77	71	30	59	42	49	2	69
Armeenia	91	94	81	58	51	36	42	-	53
Tšehhi	75	85	76	36	37	72	28	10	89
Eesti	68	83	78	41	28	36	24	8	78
Saksamaa	82	96	87	61	22	86	52	5	96
Ungari	86	82	71	52	31	27	48	4	86
Iiri	83	85	85	56	54	53	39	10	86
Malaisia	92	69	78	64	74	97	39	3	79
Norra	72	79	89	59	25	71	57	5	93
Peruu	91	86	82	71	49	62	52	4	73
Poola	70	78	81	46	54	51	32	2	79
L. - Aafrika	83	61	65	55	43	53	56	3	74
Inglismaa	77	89	80	43	43	68	29	16	91
Neitsisaared	87	83	80	68	43	83	70	2	87

Allikas: (Atkinson *et al* 2012, 8)

Teadlased on välja toonud, et riikides, kus suur osa elanikkonna sissetulekust kulub laste kasvatamisele, mõjutab sündimuse tase märksa enam säästude taset kui elulemuse tase. Kõrge sündimus ajendab inimesi vähem töötama ning seeläbi on ka vähem võimalusi säästmiseks. Samaaegselt ei saa alahinnata ka pikaajalise rolli säästude taseme kujunemisel, kuna pikaajalisus

loob sõltuvuse koorma majandusele ning vähendab tootlikkusele suunatud ressursse. Uuringus, mille käigus võrreldi Malaisia ja Lõuna-Aafrika säästude taset, ilmnes faktor, mis võib olla üheks kõrgete säästude taseme põhjuseks Malaisias. Nimelt viidi 80-ndatel aastatel Malaisias läbi riigi rahanduse liberaliseerimine. Samaaegselt oli Lõuna-Aafrikas väga kõrge HIV/AIDS-i nakatunute või viirusekandjate hulk, mis oluliselt suurendas riigi ja elanikkonna kulutusi ravimitele, mis omakorda mõjutas säästude taset negatiivses suunas. (Tobing 2011, 984).

Finantskirjaoskuse oluliseks elemendiks on inimeste hoiakud ja eelistused. Kui inimesel on tuleviku tarbeks säästmise osas pigem negatiivne suhtumine, siis väidetakse, et nad on ka vähem valmis tuleviku tarvis säästma. Kuna nad eelistavad lühiajalisi vajadusi, siis pole nad suure tõenäosusega valmis varustama tagavara säästudega või seadma pikaajalisi finantsplaanide.

Hoiakud ja eelistused on omakorda seotud ka säästmise motiividega. Xiao ja Fan võrdlesid Hiina ja Ameerika tööliste säästmise motiive ning leidsid, et hiinlased eelistasid säästa igapäevaste kulutuste, erakorraliste juhtumite ja investeringute tarvis. Ameeriklased soovisid säästa suuremate ostude ning pensioni säästude tarbeks. (Xiao *et al.*, 2002)

OECD uuring sisaldas ka kolme hoiakuid käsitlevat seisukohta, et mõõta vastanute hoiakuid raha ja tuleviku planeerimise osas. Kolmele hoiaku seisukohale saadud vastuste keskmine näitas üldist hoiaku indikaatorit. Vaadates Tabeli 2 põhjal küsimusi detailsemalt, on võimalik leida, et väga vähesed vastajad Saksamaalt (4%), Armeenias (8%) ja Poolast (19%) tunnevad rahuldust säästmisest. Vastupidiselt aga 64% peruulasi ja 61% albaanlasi leidis, et säästmine on rahuldust pakkuv. Tähelepanuväärne on ka Saksamaa (4%) ja Inglismaa (35%) suur hoiakute erinevus säästmise rahulduse osas. Albaanlased ja peruulased suhtusid rahasse samuti väga konservatiivselt, peaaegu pooled vastanutest (45%) polnud nõus väitega, et raha on kulutamiseks. Vastupidiselt, ainult 2% armeenlastest ja 12% poolakatest kaldusid selle väitega mitte nõustuma. Norra osales küsitluses vaid esimese küsimusega.

Tabelis 2 toodud andmetest selgub, et Eesti hoiakud on vägagi sarnased Iirimaa ja Inglismaa hoiakutega, kuid märgatavalt erinevad näiteks Poola hoiakutest. Paljuski on tegemist „kultuuriliste erinevustega“, kuid autori hinnangul on erinevused seotud pigem siiski majandusliku stabiilsuse, ajaloolise tausta ning elatustasemega. On ilmselge, et finantskirjaoskuse tasemed varieeruvad sageli ka riigisiselt ja seetõttu on oluline teada enam ka seda, palju nad erinevad teatud sotsiaal-majanduslikes gruppides.

Tabel 2. Elanikkonna hoiakud raha ja tuleviku planeerimise osas pikemaks perioodiks (%-des)

Riik	Ei nõustu alloleva hoiaku väitega:*		
	Mulle meeldib rohkem kulutada, kui pikaajaliselt säästa	Ma pigem elan täna ja ei muretse homse pärast	Raha on kulutamiseks
Albaania	61	66	45
Armeenia	8	60	2
Tšehhi	45	69	29
Eesti	39	49	24
Saksamaa	4	65	26
Ungari	56	68	33
Iirimaa	38	54	30
Malaisia	47	57	26
Norra	57	-	-
Peruu	64	72	45
Poola	19	45	12
L. - Aafrika	48	60	39
Inglismaa	35	50	29
Neitsisaared	60	66	31

Allikas: (Atkinson *et al* 2012, 9)

*Iga tulp vastab protsendile vastajate arvust, kes valisid 4 või 5 skaalal, kus 1=Nõustun täielikult ja 5=Ei nõustu üldse

Tulemuste sotsiaaldemograafiline analüüs näitab, et naistel on märksa madalam finantskirjaoskuste tase, kui meestel peaaegu kõigis uuritud riikides (va Ungari). Naised saavutavad väiksema tõenäosusega meestest kõrgema skoori ka finantskäitumises (Albaania, Armeenia, Lõuna-Aafrika ja Briti Neitsisaared). Näiteks Briti Neitsisaartel saavutasid kõrge skoori 78% meestest ja ainult 66% naistest. Ometi saavutas teistes riikides sarnane osa mehi ja naisi kõrge finantskäitumise skoori ja mõnedes riikides (Tšehhi, Iirimaa ja Norra) saavutasid hoopis naised suure tõenäosusega meestest kõrgema skoori: Iirimaal näiteks saavutas kõrge skoori 62% naistest ja ainult 51% meestest. Peamistes uuritud riikides suhtuvad naised meestest suurema tõenäosusega positiivselt pikaajalisse planeerimisse. See tulemus ei ole siiski asjakohane Albaania ja Poola puhul, kus pigem mehed planeerivad pikaajaliselt. Armeenias ja Lõuna-Aafrikas suhtusid mõlema soo esindajad praktiliselt sarnaselt pikaajalisse planeerimisse. (Atkinson *et al* 2012, 11)

Üheks selgituseks leibkondade kiirele säästude kasvule Hiinas, Indias, Singapuris, Vietnamis ja veel mõnes riigis 21. sajandi algul peetakse abielueelses eas olevate meeste ja naiste

osakaalu. Nimelt on Wei ja Zhang'i poolt välja töötatud teooria konkureeriva säästmise motiividest, mille kohaselt mõjutab säästude taset meeste või poegi omavate leibkondade tase (Wei *et al* 2011). Teoreetilise mudeli kohaselt suurendavad abielueelses eas olevad vallalised mehed oma säästude taset, et parandada oma positsiooni abieluturul. Samal ajal võiksid naised omada oluliselt väiksemaid sääste, jäädes lootma oma tulevasele mehele ja tema säästudele. (Du *et al* 2013, 288)

Märkimisväärne erinevus finantskirjaoskuses tuli OECD uuringust välja seoses vanuse ja sissetulekuga. Keskealised saavutasid enamustes riikides kõrgema skoori, samas vanimate ja noorimate vastajate skoor ei olnud eriti kõrge. Regressioonanalüüs kinnitas, et kõrgema sissetulekuga vastajad saavutasid kõrgema skoori võrreldes vastajatega, kellel oli madalam sissetulek. Sarnaselt on seos positiivne hariduse ja finantskirjaoskuse vahel. Kõrgemalt haritud inimesed ilmutavad positiivset käitumist ja hoiakuid, samuti ka kõrgemat taset teadmiste osas. (Atkinson *et al* 2012, 11)

2.2.2. Noorte finantskirjaoskus PISA 2012 uuringus

Rahvusvahelise haridusuuringu PISA (*Program of International Student Assessment*) raames avanes Eestil 2012. aastal võimalus osaleda ka finantskirjaoskuse testis. PISA uuringu abil mõõdeti 15-aastaste noorte finantskirjaoskuse taset 18-s riigis: Austraalias, Belgias, Kolumbias, Eestis, Hispaanias, Horvaatias, Iisraelis, Itaalias, Lätis, Poolas, Prantsusmaal, Slovakkias, Sloveenias, Šanghais (Hiina), Tšehhis, USA-s, Uus-Meremaal ja Venemaal. Kokku osales finantskirjaoskuse testis ligi 29 000 15-aastast noort, esindades ligi üheksat miljonit eakaaslast nimetatud riikidest. Finantskirjaoskuse test koosnes neljast umbes pooltunnisest osast. Igas testivihikus oli kaks osa finantskirjaoskuse küsimusi või ülesandeid, üks osa matemaatika ja üks osa lugemise ülesandeid. Lisaks täitsid õpilased küsimustiku endi kogemuste ja hoiakute, kodu ja kooli kohta. Koolijuhid täitsid küsimustiku kooli õpikeskkonna ja kodukorra kohta, milles uuriti ka finantshariduse pakkumist.

Osalenud 18 riigi võrdluses olid Eesti õpilased finantskirjaoskuse tasemelt auväärsel kolmandal kohal, paiknedes oluliselt kõrgemal OECD keskmisest tasemest. OECD liikmesriikidest saavutas kõrgema tulemuse üksnes Belgia. Kõrgeima punktisumma saanud

Šanghaist lahutas meid aga enam kui ühe saavutustaseme jagu punkte. Uuringust selgus muuhulgas ka, et 45% õpilastest kogus raha asja ostmiseks. Säästmise suhteliselt suurt osakaalu õpilaste hulgas on näidanud ka Danske panga tellimusel 2011. aastal läbi viidud uuring, millest selgus, et 10-15-aastastest kogus mingil kindlal otstarbel raha 62% (YouGov 2011). Täiskasvanutest omas sääste 55% (Finantskirjaoskuse ... 2012, 49).

2.2.3. Säästmiskäitumine ja pangatoodete valik

Finantskirjaoskuse oluliseks elemendiks peetakse säästmiskäitumist, mis loob finantsilise turvalisuse ja vähendab laenusõltuvust. OECD uuringus osalejate käest küsiti: „Kas Te olete viimase 12 kuu jooksul säästnud raha ühel alljärgnevatest viisidest?“ Järgnes loetelu erinevatest valikutest, et aidata inimestel meelde tuletada erinevaid säästmisviise. Küsimustik oli kohandatud riigipõhiselt, kuid sisaldas siiski peamiselt variante: kodus säästmine; mitteametlike säästmisklubide kasutamine; raha paigutamine säästukontole ja investeerimistoodete ostmine. Saadud andmete rahvusvaheliseks võrdlemiseks tuletati muutuja, mis arvestas kõik säästude liigid aktiivsete säästudena, välja arvatud vastused, mis väljendasid arvelduskonto saldo kasvatamise osas passiivsust. See on asjakohane käitumise indikaator, kuna näitab, et säästmine on pigem sihipärane tegevus, kui passiivne kulutusi ületav sissetulek. (Atkinson *et al* 2012, 25-26)

Säästudest rääkimine on teatud riikides tundlik teema, mis väljendub ka Tabelis 3 toodud andmetes. Märkimisväärne hulk poolakaid vältis säästmistemalist küsimust, vastates, et nad ei tea. See näitab suure tõenäosusega tahtmatust avaldada taolist informatsiooni. Ühtlasi selgub tabelist, et näiteks Malaisias on kõrgelt arenenud säästmiskultuur, sest 97% vastanutest raporteeris, et nad on säästnud viimase 12 kuu jooksul ning kellegi jaoks ei osutunud avaldatav info tundlikuks. Vastupidiselt Ungarile, kus inimesed ebatõenäoliselt on säästmisega tegelenud (ainult 27% vastas positiivselt), kuigi ka siin ei keeldunud keegi vastamast. Järgnesid Eesti ja Ungari, kus mõlemas riigis oli positiivselt vastanute arv 36%. Tabelis olevad tühjad lahtrid teatud riikide osas viitavad sellele, et antud küsimustele vastused puudusid. Tabelis miinusega märgitud read viitavad sellele, et vastajate hulk jäi alla 1%.

Tabel 3. Aktiivselt säästnud või investeerinud viimase 12 kuu jooksul (jaotus %-des riigipõhiselt, kaalutud andmed, kõik vastajad)

Riik	Keeldus***	Ei tea	Ei	Jah*
Albaania	2	4	52	42
Armeenia			64	36
Tšehhi	19**	3	6	72
Eesti	2	4	58	36
Saksamaa		-	13	86
Ungari		2	71	27
Iiri	1	1	46	53
Malaisia		-	2	97
Norra		-	29	71
Peruu	-	1	36	62
Poola	12	21	16	51
L. - Aafrika	14	9	24	53
Inglismaa	1	2	29	68
Neitsisaared			17	83

Allikas: (Atkinson *et al* 2012, 26)

*Siia alla kuuluvad vastajad, kes kogusid raha arvelduskontole ja tegelesid ka muul viisil säästude kogumisega

**Siia alla kuuluvad ka need vastajad, kes jätsid vastuse valimata

***Vastajate hulka, kes valisid „Keeldus“ on arvestatud ka need elanikud, kes ei vastanud või kelle vastused ei läinud arvesse, kuid kes aktiivselt vastusest ei keeldunud

Finantskirjaoskuse üks olulisemaid aspekte on inimeste käitumine finantstodete valimisel. Kui inimesed üritavad erinevatelt turuosalistelt pakkumisi võttes teha teadliku otsuse või kasutavad sõltumatut nõuannet, siis nad suure tõenäosusega valivad toote, mis vastab nende vajadustele kuluefektiivsuse seisukohast. Seda väiksema tõenäosusega ostavad nad midagi sobimatut või osutuvad pahatahtliku müügi või suisa pettuse ohvriks.

Tavaliselt inimesed ei vali finantstooteid igapäevaselt või –kuiselt. Seetõttu küsitakse uuringus tootevaliku kohta viimase kahe aasta jooksul. See on oluline märkus, kuna see meede on spetsiifiline toote valimisel ja ei hõlma infot inimestest, kelle poolt varasemalt ostetud toode on endiselt sobilik, kui nad pole just vahepeal ostnud midagi uut. Samuti ei käsitle see käitumise kavatsust ehk mõtet valida toodet tulevikus. (*Ibid.*, 26)

Kõige tõenäolisemalt tegid aktiivse teadliku finantstoote ostu tarbijad Saksamaalt, Iirimaalt ja Inglismaalt, kaaludes erinevaid pakkumisi ning kasutades sõltumatut informatsiooni või nõuannet. Vastajad, kes jäid null skoori vahemikku sooritasid mitteteadliku tootevaliku või

jätsid toote valimata. (*Ibid.*, 27) Vaatamata sellele, et Eesti vastajate hulgas oli küllaltki kõrge teadliku valiku tegijate hulk, oli Eestis teistest riikidest oluliselt kõrgem ka nende vastajate hulk, kelle valik ei olnud teadlik või jäi ostuotsus sooritamata.

Magistritöö autori hinnangul on taoliste rahvusvaheliste uuringute läbiviimine ülimalt oluline, kuna lihtsate küsitluste abil on võimalik välja tuua huvitavaid tendentse erinevate rahvuste ja riikide finantshariduse tasemetes. Uuringu tulemused annavad nii riigivõimu esindajatele kui ka erasektoris tegutsevatele finantsasutustele palju olulist informatsiooni, kuidas elanikkonna teadlikkust finantskäitumise osas tõsta. Siinkohal on oluline rõhutada nii riigiasutuste kui erasektori koostöö olulisust nii ühe konkreetse riigi tasandil kui ka piiriülevalt. Järgides edukamate riikide eeskujut, on kogemusi jagades võimalik toetada ka riike, kus tänane finantshariduse tase vajaks tõstmist.

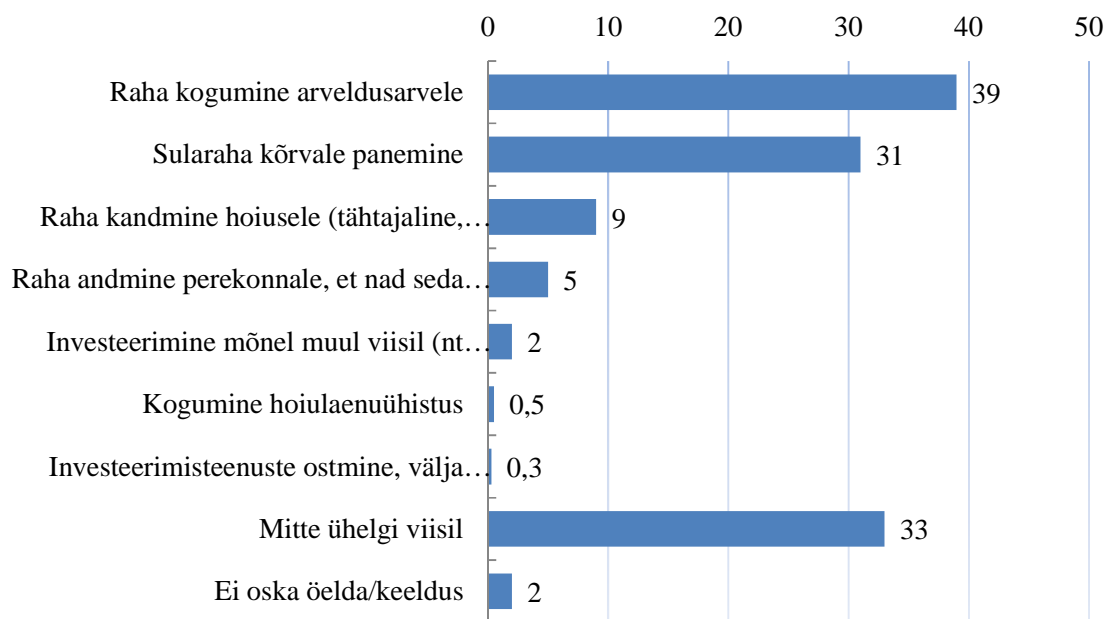
2.3. Eesti finantskirjaoskuse uuring

Eelmises peatükis oli pikemalt kajastatud OECD poolt läbi viidud rahvusvahelist finantskirjaoskuse uuringut, mille tulemuste põhjal avanes võimalus võrrelda eestlaste finantskirjaoskuse taset ja säästmiskäitumist uuringus osalenud teiste riikide tasemega. Käesolevas peatükis tutvustab magistritöö autor sotsiaal- ja turu-uuringute firma Saar Poll OÜ poolt 2012. aasta oktoobrikuus Eestis läbi viidud avaliku arvamuse uuringut, mis keskendus põhjalikumalt Eesti elanike finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alasele teadlikkusele. Uuringu käigus küsitleti 1 513 Eesti elanikku vanuses 18-80 eluaastat. Kuigi uuringus käsitleti finantsteenuste alast teadlikkust laiemalt, keskendub autor magistritöö ülesandepüstitusest lähtuvalt vaid Eesti elanike säästmise ja säästmistoodetega seonduvatele tulemustele.

Ligikaudu ¾ Eesti elanikest vanuses 18-80 on seda meelt, et inimesel peaks sääste olema mitmeteks kuudeks või isegi rohkem. Sel arvamusel olevate inimeste vastused jagunevad enam-vähem võrdselt (23-25%) kolme gruppi: sääste peaks võimaluse korral olema kas 3-6 kuupalga, vähemalt 6 kuupalga või koguni vähemalt aastase palga ulatuses. Ainult 1-2 kuupalga ulatuses säästmist peab piisavaks 18% ja veelgi väiksemaid sääste 3% vastajaist. (Finantskirjaoskuse ... 2012, 46)

Mida kõrgem on inimeste tegelik rahalise kindlustatuse tase, seda suuremaid sääste ta peab vajalikuks. Iga kolmas (32%) neist vastajatest, kes tuleksid peamise sissetulekuallika kaotuse korral toime vähem kui ühe kuu, peab piisavaks kuni kahe kuupalga ulatuses säästmist. Hästi kindlustatud ehk vähemalt 6 kuud toime tulevatel inimestel on sama meelt ainult umbes kümnendik (11%). Lisaks eristuvad nad ülejäänutest väga tugevalt selle poolest, et koguni 43% neist leiab, et võimaluse korral peaks inimesel olema sääste vähemalt aastase kuupalga ulatuses. Üle 50-aastased (eriti vanusegrupp 50-69) eelistavad noortest sagedamini suuremaid sääste. Ülejäänud taustatunnuste lõikes on gruppidevahelised erinevused väiksemad. Linnades elavad vastajad peavad maainimestest mõnevõrra sagedamini vajalikuks suuri sääste. Sama kehtib ka kõrgema haridusega vastajate kohta. Kõrge sissetulekuga vastajad soosivad ülejäänutest mõnevõrra sagedamini 3-6 kuupalga ulatuses säästmist.

Joonisel 3 on näha inimeste vastused, kui neilt küsiti, kas nad on viimase 12 kuu jooksul raha kogunud mõnel järgmistest viisidest.



Joonis 3. Raha kogujate osakaal ja raha kogumise viisid viimase 12 kuu jooksul (%; n=kõik vastajad)

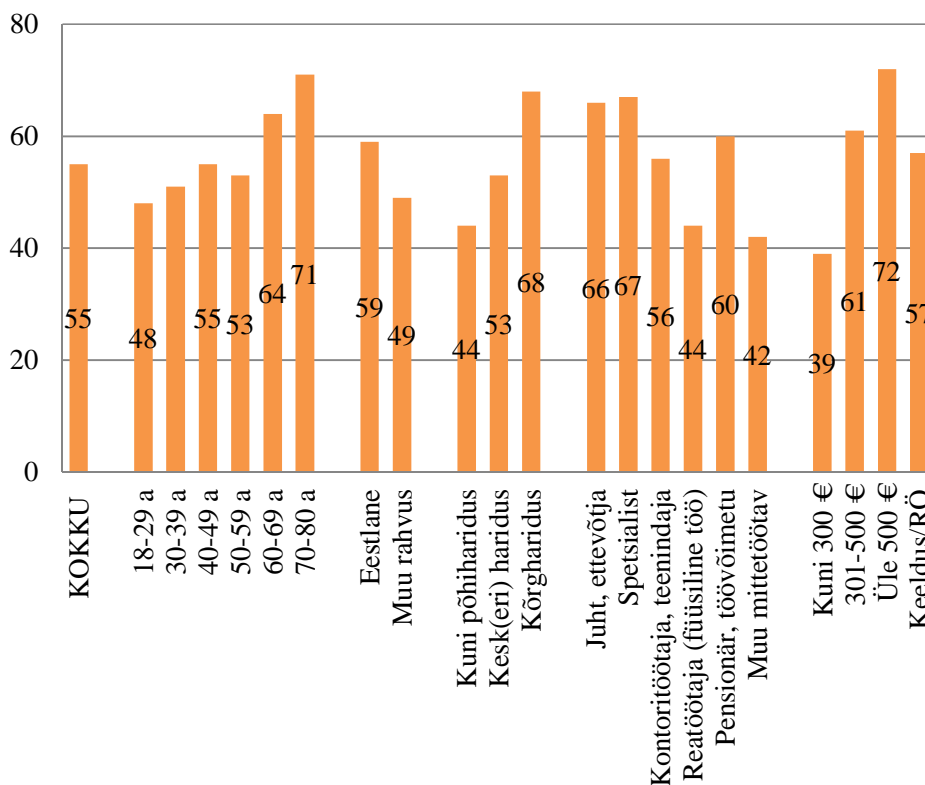
Allikas: (Finantskirjaoskuse... 2012, 47)

Umbes 2/3 elanikest on viimase aasta jooksul mingil viisil raha kogunud. Valdavalt on raha kogutud arveldusarvele (39% nimetab seda ühena kogumisviisidest) või pannud sularahana kõrvale (31%). Peaaegu kümnendik inimestest (9%) on kandnud raha kas tähtajalisele, kasutus-, kasvu-, kogumis- või reservhoiusele. Pereliikmete kätte on raha hoiule andnud 5% vastajaist. Muid kogumisviise (nt erinevatel viisidel investeerimine, hoiulaenuühistus kogumine) on viimase 12 kuu jooksul väga harva esinenud.

Mida kõrgem on inimese sissetulek ja haridustase, seda suurema tõenäosusega on ta viimase aasta jooksul mingil viisil raha kogunud. Kõrge sissetuleku ja haridustasemega inimesed on ennekõike kasutanud teistest rohkem formaalseid raha kogumise viise, st kogunud raha arveldusarvele või kandnud hoiusele. Hoiusele raha kandnud on keskmisest rohkem ka tallinlaste ja eesti rahvusest inimeste hulgas; vanusegruppide lõikes vaadatuna 40-49 ja 70-80-aastaste seas. Sularaha on keskmisest enam kogunud alla 30-aastased ja maa-asulates elavad inimesed.

Jooniselt 4 on näha, et veidi üle poole (55%) elanikkonnast omab sääste. Keskmisest suurem on sääste omavate inimeste osakaal üle 60-aastaste, kõrgharidusega, kõrgemal ametipositsioonil olevate, kõrgema sissetulekuga ja eesti rahvusest inimeste hulgas. Meeste ja naiste vahel ega elukoha lõikes olulisi erinevusi uuringust ei ilmnenud. Arvamus vajalike säästude ulatusest ja tegelik säästude olemasolu on omavahel pöördvõrdeliselt seotud (Pearsoni korrelatsioonikordaja $\rho = -0,94$): vastajad, kelle arvates piisab ainult kuni 2 kuupalga ulatuses säästmisest, omavad sääste keskmisest mõnevõrra harvemini. Uuringu tulemusi võib mõjutada asjaolu, et inimeste arusaam säästudest on erinev. Üldjuhul kehtib siiski reegel, et mida kauem inimene suudab peamise sissetulekuallika kaotuse korral ilma laenamata oma elamiskulusid katta, seda suurema tõenäosusega ta ka ütleb, et tal on praegu sääste. Vähemalt 6 kuud toimetulevatest inimestest omab enda hinnangul sääste 92% ja 3-6 kuud toime tulevatest inimestest 84%. Samas ütleb ka neljandik rahaliselt vähekindlustatutest (st neist, kes tuleksid laenamata toime vähem kui kuu), et neil on hetkel sääste. Seos säästude olemasolu ja toimetulekuperioodi vahel on kõige nõrgem noorimatel ehk 18-29-aastastel vastajatel, sest nende seast ütleb ¼ üle poole aasta toime tulevatest vastajatest, et neil puuduvad säästud. Siinkohal mängib arvatavasti rolli asjaolu, et tegemist on vanuserühmaga, millest neljandiku moodustavad õppivad inimesed, kelle toimetulek ja elamiskulude katmine ei sõltu eelkõige nende isiklikust sissetulekust, vaid teistest leibkonnaliikmetest. Teisisõnu, sel viisil vastanuil küll puuduvad isiklikud säästud, aga kuna nad

on ülalpeetavad, siis ei teki neil probleeme elamiskulude katmisega. Näilisi vastuolusid säästude omamise ja rahalise kindlustatuse vahel võivad seega mõjutada mitmed tegurid.



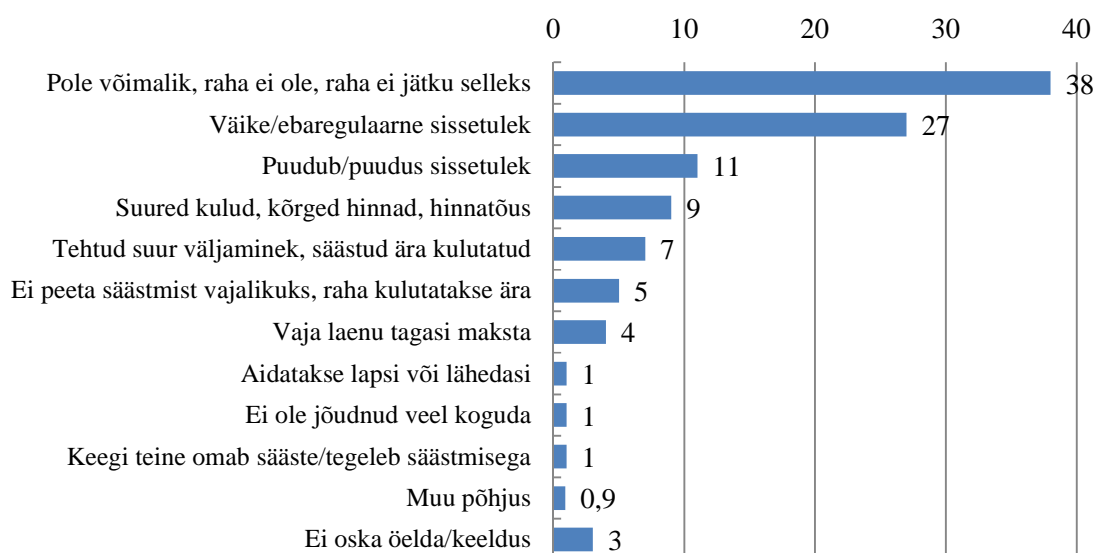
Joonis 4. Sääste omavate inimeste demograafiline ülevaade (%; vastajate osakaal, kellel on praegu sääste)

Allikas: (Finantskirjaoskuse ... 2012, 49)

Joonise 5 põhjal on näha, et säästude puudumine on valdavalt tingitud rahalisest olukorrast: sääste mitte omavatest inimestest üle kolmandiku (38%) nimetab ühe põhjusena raha puudumist või vähesust, mistõttu ei ole võimalik säästa. Ka ülejäänud põhjused on väga tihedalt seotud rahaga, puudutades kas sissetulekute vähesust (nt väike palk/pension, ebaregulaarne sissetulek, sissetulek puudub üldse) või suuri väljaminekuid (nt suured maksud, kõrged hinnad, mingi suurema väljamineku tegemine, laenu tagasi maksmine jne). Lisaks olude sunnil mittesäästvatele inimestele leidub vähesel hulgal ka neid, kelle hinnangul säästmine pole vajalik,

kes loodavad kellegi teise säästude peale või alles kavatsevad säästma hakata. (Finantskirjaoskuse ... 2012, 47-49)

Ülaltoodud andmed on vastajate subjektiivsed hinnangud põhjustest, miks neil antud hetkel säästud puuduvad. Need hinnangud on kahtlemata realistlikud olukorras, kus inimesel on ebaregulaarne või sootuks puuduv sissetulek. Magistritöö autor on arvamusel, et sageli on taoliste hinnangute põhjuseks pigem asjaolu, et inimesed ei oma piisavat ülevaadet oma igakuistest tuludes ja kuludest. Ülevaate tegemine nõuab küll teatud enesedistsipliini, kuid annab võimaluse hinnata oma kulutuste struktuuri ja iseloomu ning tuvastada need kulu liigid, mida oleks elukvaliteeti märkimisväärselt halvendamata võimalik vähendada.

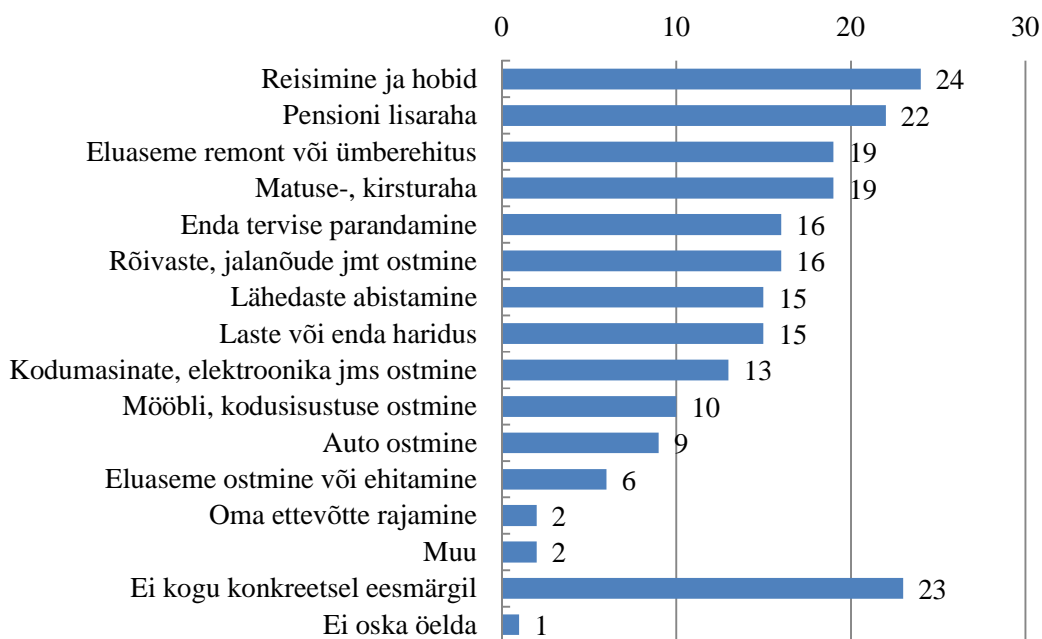


Joonis 5. Ülevaade säästude mitte omamise põhjustest (%; n=674; vastajad, kellel ei ole sääste)
Allikas: (Finantskirjaoskuse ... 2012, 50)

Joonis 6 illustreerib ülevaatlikult, et raha kogutakse peamiselt reisimise ja hobide tarbeks (24% säästuomanikest nimetab seda ühe eesmärgina), pensionile lisaks (22%), eluaseme remondiks või ümberehituseks (19%) ning matusteks (19%). Teisteks raha kogumise eesmärkideks on enda tervise parandamine (16%), rõivaste, jalanõude jmt ostmise (16%), lähedaste abistamine (15%), laste või enda haridus (15%), kodumasinade või elektroonika ostmise (13%), mööbli või muu kodusisustuse ostmise (10%), autoost (9%) ning eluaseme

ostmine või ehitamine (6%). Oma ettevõtte rajamiseks või muudel eesmärkidel kogutakse raha oluliselt harvemini. Peaaegu neljandik vastajaist ei kogu raha konkreetsel eesmärgil. (*Ibid.*, 50)

Magistritöö autori hinnangul ei ole ette antud vastusevariantide põhjal võimalik välja selgitada, kas ja mil määral koguvad inimesed raha ka ootamatute väljaminekute ning miks mitte ka sissetulekute kaotuse otstarbeks. Magistritöö autor peab vastajate hinnangut antud küsimuses oluliseks ning plaanib käesoleva magistritöö kvantitatiivse uuringu ankeetküsimustikku vastava küsimuse lisada.

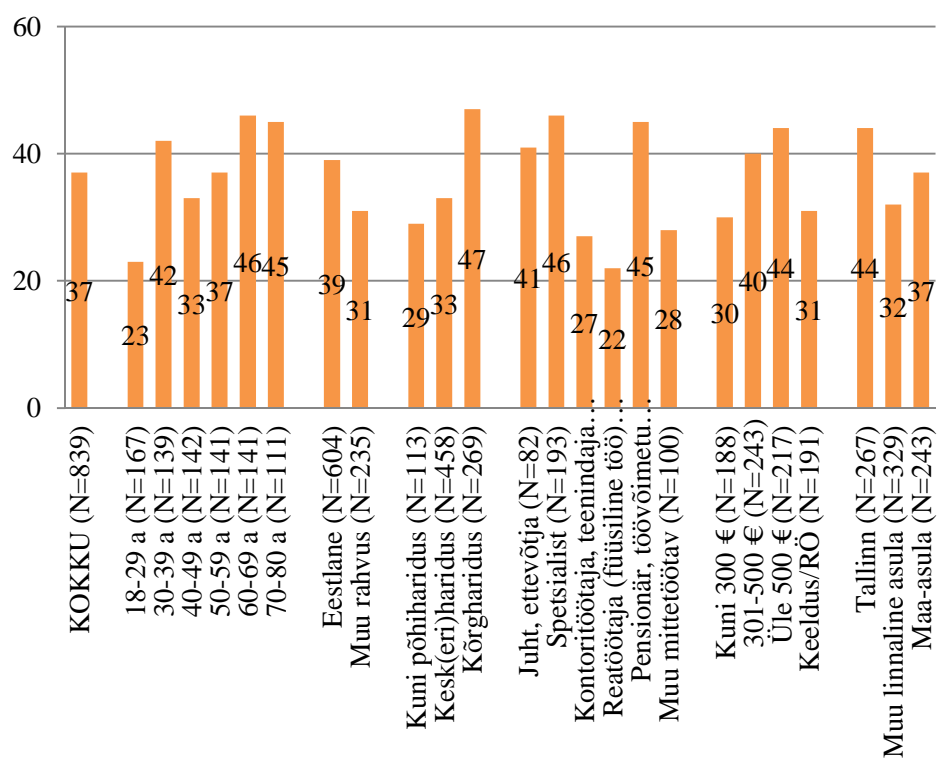


Joonis 6. Raha kogumise eesmärgid (%; n=839; vastajad, kellel on praegu sääste)

Allikas: (Finantskirjaoskuse ... 2012, 51)

Raha kogumise eesmärgid on väga personaalsed ja sõltuvad tugevasti inimese vanusest. Kui nooremad inimesed koguvad ennekõike reisimise, eluasemega seotud kulude (soetamine, remont, sisustamine), rõivaste, tehnika, hariduse ja auto tarbeks, siis mida vanemaks inimene saab, seda enam on säästmise keskendunud matuste, pensioni lisaraha ja oma tervise tarbeks. Ülejäänud taustatunnuste alusel esinevad erinevused on eeldatavasti suurel määral seotud erineva vanuselise jaotusega neis vastajarühmades.

Joonise 7 põhjal võib öelda, et sääste omavatest inimestest üle kolmandiku (37%) teenib oma säästudele intressi. Kõigis neis samades vastajarühmades, kus on kõrge sääste omavate inimeste osakaal, esineb ka säästudele intressi teenimist keskmisest rohkem. Meeldetuletuseks olgu öeldud, et tegemist on üle 60-aastaste, kõrgharidusega, kõrgemal ametipositsioonil olevate, kõrgema sissetulekuga ja eesti rahvusest inimestega. Vanusegruppide lõikes lisanduvad eakatele inimestele ka 30-39-aastased säästuomanikud. Elukoha alusel vaadeldes on intressi teenivaid inimesi kõige enam Tallinnas ja kõige vähem teistes linnades. Sarnaselt säästude omamisele ei esine ka siin soolisi erinevusi. (Finantskirjaoskuse ... 2012, 50-52)



Joonis 7. Säästudele teenivate inimeste demograafiline ülevaade (n=vastajad, kellel on praegu sääste; intressi teenivate säästuomanike %)

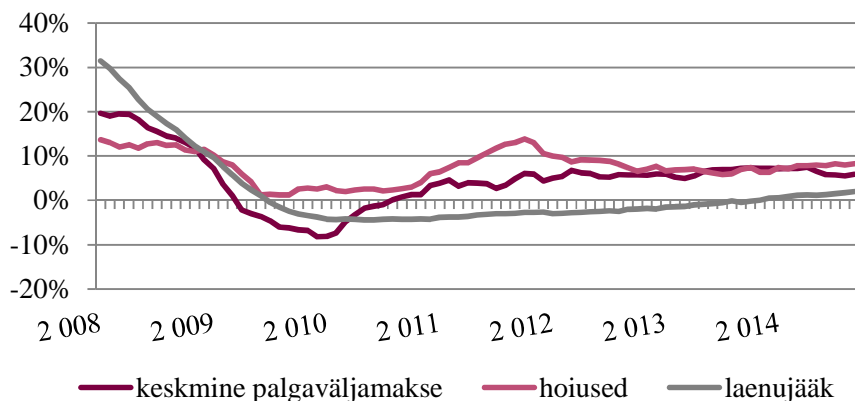
Allikas: (Finantskirjaoskuse ... 2012, 52)

Autori hinnangul on uuringus väljatoodud tulemused ootuspärased ja omavahel seotud. Inimeste säästude osakaal hakkab tavapäraselt suurenema elukaare etapis, mil lapsed asuvad elama iseseisvat elu ehk väheneb ülalpeetavate arv ning enamus eluks vajalik on inimestel selleks ajaks soetatud. Kui ootamatusteks mõeldud likviidsuspuhver kogutud ning säästmist on võimalik jätkata, asutakse sageli otsima võimalusi oma säästudele ka oluliselt enam teenida. Milliseid tooteid tulu teenimiseks valida, sõltub muidugi inimese eesmärkidest ja riskitaluvusest.

2.4. Eesti leibkondade finantskäitumise uuring F-monitor

Eesti Panga poolt tellitud finantskäitumise uuringut F-monitor on firma TNS Emor Eesti leibkondade hulgas läbi viinud juba 16 korda. Uuringu eesmärgiks on kaardistada Eesti leibkondade finantskäitumine ning 2014. aasta uuringu fookuses oli perede säästu- ja laenukäitumine ning tulevikuplaanid. Uuringu raames vaadati Eesti perede hinnangut oma majanduslikule toimetulekule, säästuvõimet ja –soovi ning laenukohustusi ja nendega toimetulekut.

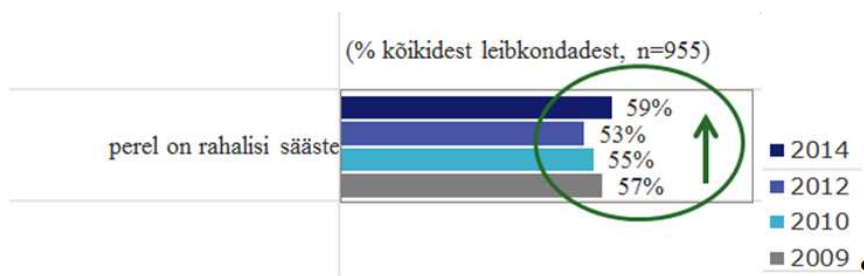
Aruandes antakse ülevaade peamistest tulemustest, mis on esitatud võrdlevalt viimaste perioodidega. Eelkõige on võrreldud kolme viimast uuringuperioodi st 2014. aastale on lisaks toodud 2012. ja 2010. aasta tulemused. Uuringus osales kokku 955 leibkonda ning vastajad olid leibkonna esindajad vanuses 18 aastat ja vanemad. CAPI meetodil läbi viidud küsitlustöö leidis aset 2014. aasta augusti- ja septembrikuus. Aruande esmaesitlusel 05.11.2014 tegi sissejuhatuse Eesti Panga ökonomist Taavi Raudsaar, tuues taustainfoks Eesti majapidamiste keskmise palgaväljamakse, hoiuste ja laenujääkide suhte viimase kuue aasta jooksul. Joonis 8 toob välja viimaste aastate positiivse trendi, mis näitab siiski mitte nii stabiilse elanike palgamaksete tõusu kõrval küllaltki stabiilset hoiuste mahu kasvu.



Joonis 8. Keskmise palgaväljamakse, majapidamiste hoiuste ja laenujäägi aastakasv

Allikas: (Eesti leibkondade ... 2014)

Jooniselt 9 on näha, et sääste omavate perede osakaal on langenud alates 2009. aastast, kuid käesoleval aastal näeme selle trendi pöördumist – 59% peredest omab rahalisi sääste sularahana või pangas (arvelduskonto, tähtajaline, kogumis- või säästuhoius), mis on 6% rohkem kui kaks aastat tagasi.



Joonis 9. Sääste omavate perede osakaal

Allikas: (Eesti leibkondade ... 2014)

Kui kaks aastat tagasi valitses olukord, mil pooltel Eesti peredel ei jäänud peale esmavajalikke kulutusi igakuiselt üldse raha üle ning inimesed hindasid oma säästuvõimet üle aastate madalaimalt, siis 2014. aasta F-monitori tulemused räägivad positiivsemat keelt:

- 1) rahalisi sääste omavate perede osakaal on kasvanud 53%-lt 59%-ni;

- 2) leibkondade osakaal, kel jääb igakuisele peale esmatarvilikke kulutusi ja laenumakseid raha üle, on kasvanud 51%-lt 58%-ni;
- 3) leibkondi, kus jääb üle rohkem kui 255 eurot kuus on 5% võrra rohkem (11%-lt 16%-ni);
- 4) perede hinnanguline säästuvõime on tõusnud – 70% peredest leiab, et vajadusel on nad võimelised igakuisele säästma, 2012. aastal oli see 65%.

Kui kindlate suuremate kulutuste otstarbel säästmine on üsna stabiilne, siis igaks juhuks ja toimetulekutagavaraks säästmine on rohkem mõjutatud hetkelisest säästuvõimest. Just seda tüüpi säästmine on säästuvõimega taas kasvanud. Suurem säästuvõime ja säästudesse paigutatavad suuremad rahasummad on kasvatanud pea kõiki raha kõrvalepanemise eesmärke. Teiste kõrval on kõige enam kasvanud lisaks „igaks juhuks“ säästmisele ka reisimise ja hobide tarvis raha kogumine. Peresid, kellel raha üldse üle ei jää, on keskmisest enam Lõuna-Eestis ning Ida-Virumaal, sagedamini on nad väikelinnade, Ida-Virumaa linnade või maa-asulate elanikud. Leibkonna struktuurilt on keskmiselt enam selliseid peresid pensionäride perede hulgas. Raskemas olukorras on siiski Ida-Virumaa pered, sest nende hulgas on ka keskmiselt oluliselt vähem sääste omavaid peresid. (Eesti leibkondade ... 2014)

3. NORDEA PANGA ERAKLIENTIDE SÄÄSTMISHARJUMUSE UURING

Eesti elanike säästmisharjumuse ja säästmist enim mõjutavate motiivide väljaselgitamiseks viib autor Nordea panga eraklientide hulgas läbi kvantitatiivse uuringu. Käesolevas peatükis tuuakse magistritöö autori poolt välja uuringu metoodika ning valimi kirjeldus. Seejärel tutvustatakse uuringu tulemusi läbi arvandmete ja illustreerivate jooniste ning analüüsitakse saadud tulemusi. Viimasena esitatakse autori poolt analüüsi põhjal tehtud järeldused ning tuuakse välja ettepanekud Nordea panga ja teiste finantsasutuste esindajatele, kuidas pangad saaksid edaspidi senisest tõhusamalt kaasa aidata klientide säästmisharjumuse kujunemisele.

3.1. Uuringu metoodika ja valimi iseloomustus

Uuringu eesmärgiks on välja selgitada, milline on Eesti elanike senine säästmisharjumus ja hoiakud ning millised on säästmist kõige enam mõjutavad motiivid. Eesmärgi saavutamiseks viib autor Nordea Panga eraklientide hulgas läbi kvantitatiivse uuringu, et leida vastused järgmistele **uurimisküsimustele**:

- 1) Mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt sääste koguma?
- 2) Milline on Eesti elanike senine säästmisharjumus ja hoiakud?
- 3) Kuidas saavad pangad kaasa aidata Eesti elanike säästmisharjumuse kujunemisel?

Uuring viiakse läbi veebipõhiselt kasutades selleks firma QuestBack OY uuringutarkvara Digium Enterprise Software Oy, mis on tarbijauuringute juhtivaid teenusepakkujaid Soomes, Põhjamaades ja Euroopas ning aktsepteeritud koostööpartner Nordea Bank AB poolt. Kõik Questback Oy koostööpartnerid lähtuvad konfidentsiaalsuse ja isikuandmete kaitse põhimõtetest.

Questback Oy on Soome Andmekaitse Ombudsmani (*Data Protection Ombudsman*) juures registreeritud teenusepakkuja. Veebipõhine küsitlus on kiire, kuluefektiivne ning vastaja jaoks mugavaim viis uuringus osalemiseks. Küsitlus leidis aset ajavahemikul 6.-18. november 2014 ning kõigile uuringus osalejatele saadeti MailerSoft süsteemi abil e-posti aadressile eesti- või venekeelne kaaskiri (vt Lisa 1 ja 2), mis oli varustatud veebilingiga uuringuportaali sisenemiseks. Keele valikul lähtuti kliendi poolt pangale edastatud keele-eelistuse informatsioonist ning uuringu kutse saanud klientide vanusevahemik oli 18-75 eluaastat.

Autor lähtub uuringu valimi koostamisel mittetõenäosusliku valimi põhimõttest, kasutades mugavusvalimit. Uuringu üldkogumiks on kõik Nordea panga erakliendid, keda on kokku 2014. aasta kolmanda kvartali seisuga 110 970. Valimi kalkulaatori arvutuse põhjal peaks 95%-lise usalduspiiri ja 5%-lise veapiiri korral valimi suurus olema 383 (Sample ...). Uuringu käigus koguti 402 vastust, mille andsid pigem panga nooremapoolsed kliendid, mis küll ei kajasta panga kõikide eraklientide hulka, kuid on sellest hoolimata sobilik valim selleks, et just antud sihtgruppi analüüsida ja neile sobivaid lahendusi tulevikus pakkuda.

Valimist välistas autor kõik kliendid, kes olid varasemalt pangale avaldanud soovi mitte osaleda kliendiuuringutes. Lisaks välistas autor valimist kliendid, kel panga andmebaasis puudus või oli ebakorrekne e-posti aadress. Veel ühe kitsendava asjaoluna välistas autor valimist kliendid, kes viimase kolme kuu jooksul olid osalenud panga poolt läbiviidavates kliendiuuringutes. Valimist olid välistatud ka Nordea panga töötajad.

Uuringu tulemuste omavaheliste seoste leidmiseks kasutab autor Spearmani astakkorrelatsiooni (*Spearman's Rho Non-Parametric test*). Kui soovime analüüsida, kui hästi langevad hinnangud kokku erinevatel vastajate gruppidel, tuleb võrrelda erinevate tegurite järjenumbreid ehk astakuid erinevatel gruppidel. Selleks kasutatakse astakkorrelatsiooni. Järjenumbrite korrelatsioonikordaja, mida nimetatakse Spearmani korrelatsioonikoefitsiendiks, leitakse valemiga

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \quad (3)$$

kus

ρ = Spearmani korrelatsioonikordaja,

d = erinevates gruppides kõrvuti olevate järjekorranumbrite vahe,

n = väärtuspaaride arv.

Astakkorrelatsiooni kasutatakse ka intervallskaalas mõõdetud kvantitatiivsete tunnuste vahelise seose kirjeldamisel, kui on vaja vähendada erindite mõju. Selleks leitakse mõlema tunnuse korral vastava variandi järjenumber (astak) ning leitakse korrelatsioonikoefitsient astakute vahel. (Sauga 2005, 48)

Korrelatsiooni seose tugevuse hindamisel lähtub autor täpse tugevuse hindamise jaotuse mudelist (Rowntree 1981, 170):

- 1) 0,0 – 0,2 – olematu, väga nõrk;
- 2) 0,2 – 0,4 – nõrk;
- 3) 0,4 – 0,7 – keskmine;
- 4) 0,7 – 0,9 – tugev;
- 5) 0,9 – 1,0 – väga tugev.

Uuringu andmeid töötleb autor andmetöötlusprogrammis GNU PSPP ja Microsoft Excel.

Uuringu kaaskirjas antakse klientidele ülevaade küsimustiku eesmärkidest ning lisaks pidas autor vajalikuks lahti seletada terminite *säästmine* ja *säästude kogumine* mõisted, et tagada kõigi uuringus osalejate sarnane arusaam küsimustikus kasutatud terminite osas. Tegemist on etteantud vastusevariantidega struktureeritud küsitlusega, kus enamus küsimused on kinnised, valdavalt ühe, kuid osaliselt ka mitme valikuga. Lisaks on kasutatud ka lahtiseid küsimusi, kuhu vastaja saab sõnasõnalt oma vastuse kirja panna juhul, kui pakutu hulgast ei leitud sobivat vastusevarianti. Lahtist küsimust kasutati ka eesmärgil, et saada kliendilt tagasisidet või ettepanekuid, mida pank saaks edaspidi säästmisvaldkonnas parendada. Ülevaade kõigist uuringu käigus laekunud eestikeelsetest ja venekeelsetest vabadest vastustest on leitav magistritöö Lisast 6. Küsitluses on kolm Likerti 5-palli skaalal põhinevat defineeritud skaalaküsimust säästmismotiivide, finantsalaste nõuannete ja kommunikatsioonikanalite eelistuste mõõtmiseks.

Küsimustik on jaotatud kolmeks osaks. Esimene osa keskendub info kogumisele elanikkonna üldiste säästmishoiakute ja senise säästmiskogemuse osas. Muuhulgas küsitakse vastajatelt dihhotoomse jah/ei vastusevariantidega küsimusega, kas nad on koostanud endale igakuise tulude-kulude ülevaate. Küsimuse eesmärgiks on saada infot, kui suur hulk vastajaist omab ülevaadet oma igapäevastest kulutustest ning näitab mil määral inimene omab kontrolli

oma rahaasjade üle. Järgneb filterküsimus, kas vastaja on viimase 12 kuu jooksul teinud midagi selleks, et sääste koguda. Küsimusele eitavalt vastanuile järgneb täiendav küsimus, et selgitada välja säästmisega mittetegelemise põhjused. Maslow vajaduste hierarhia teooria kohaselt peavad inimesel olema täidetud esmased füsioloogilised vajadused. Niipea, kui esmavajadused on täidetud, on võimalik liikuda kõrgemale nn turvalisuse vajadusi täitma. Saadud vastuste põhjal on autori eesmärgiks kontrollida teooria paikapidavust ning välja selgitada, kui suur on inimeste hulk, kel enda hinnangul pole igakuiste kulutuste kõrval mitte midagi säästa ning kui suur on inimeste hulk, kel säästmiseks puudub motiiv või on tegemist hoopis muu põhjusega. Muu põhjuse valimisel on vastajal võimalik lisada vabas vormis vastus.

Säästmiskogemust omavatele vastanutele esitatakse küsimused, et välja selgitada vastajate senine säästmiskäitumine, peamised säästmise motiivid ning eelistatuid säästude kogumise viisid. Vastused neile küsimustele seonduvad Atkinsoni poolt välja töötatud ja 1964. aastal täiendatud saavutusmotivatsiooni teooriaga. Üldine saavutuse motivatsioon on eeldatavasti mitmekordselt kombineeritud olukorrast oodatava eduga ning teise olukorrast tuleneva faktori – „stimuleeriva väärtusega“ edust. (Ajzen 1985, 184) Teisisõnu koosneb inimese elu pidevast suuremate ja väiksemate eesmärkide seadmisest ning püüdlustest neid eesmärke saavutada. Autori peamine ootus on saada tagasisidet, mis motiveerib Eesti elanikke pakutud variantidest enim sääste koguma. Kuna etteantud motiivid võib oma iseärasuste poolest jagada lühi- ja pikaajalisteks, siis saab vastuste põhjal ka ülevaate vastajate eesmärgipüstituse ajahorisondist. Selle põhjal on võimalik hinnata, mil määral inimesed julgevad seada pikemaids eesmärke ehk kas tegemist on ebaõnnestumise kartusega, valides seetõttu lühemad eesmärgid või pigem ambitsioonikama saavutusvajadusega, valides pikaajalisema eesmärgi. Küsimus on esitatud viieastmelisel Likerti skaalal, kus 1 tähendab *Ei nõustu üldse* ja 5 tähendab *Nõustun täielikult*.

Järgnevaid küsimusi suunatakse vastama kõik uuringus osalejad, olenemata sellest, kas inimene omab varasemat säästmiskogemust või mitte. Kahe küsimusega testitakse inimese hoiusetoote ja pangavaliku eelistusi. Seejärel palutakse hinnata, kui suur peaks vastaja arvates olema säästude summa, et säilitada toimetulek sissetulekute kaotuse korral. Küsimustiku esimese osa lõpetavad küsimused, mis on seotud Ajzeni poolt välja töötatud planeeritud käitumise teooriaga. Küsimused on sõnastatud nõnda, et oleks võimalik testida inimeste kavatsusi, järjepidevust ja harjumuste teket teatud tegevuste korduval sooritamisel.

Küsimustiku teine osa keskendub valdavalt panga rollile klientide säästmisharjumuse kujunemisel. Viieastmelise Likerti skaalaküsimustiku abil saab hinnata hoiakuid, keda kliendid eelistavad peamiste nõuandjatena finantsalastes küsimustes. Skaalal tähendab 1 *Ei usalda üldse* ja 5 tähendab *Usaldan täielikult*. Järgnev küsimus pakub võimaluse sisestada enam kui ühe vastusevariandi ning selle põhjal soovib autor välja selgitada panga rolli klientide silmis elanike säästmisharjumuse kujunemisel. Viimasele küsimusele on lisatud ka vabas vormis kommenteerimise võimalus.

Mitmed pangad pakuvad oma internetipanga lahendustes raha planeerimise ja igapäevaste kulutuste jälgimise keskkondi. Järgmise küsimusena soovib autor välja selgitada, kui aktiivselt elanikud neid keskkondi oma igapäevaelus kasutavad. Küsimustiku teise osa lõpetab taas viieastmeline Likerti skaalaküsimustik, milles palutakse vastajal pingeritta seada kommunikatsioonikanalid, mil viisil soovitakse saada infot panga poolt pakutavate raha kogumise võimaluste kohta. Skaalal tähendab 1 *Ei soovi üldse* ja 5 tähendab *Soovin kindlasti*. Küsimustik koosnes 14-st põhiküsimusest ning kolmandas osas olevast üheksast demograafilisest küsimusest.

Küsimustikku testiti veebikeskkonnas viie mittefinantsasutuses töötava eesti keelt ja viie vene keelt emakeelena kõneleva testvastaja peal. Testimise tulemusena muudeti nelja küsimuse pangandusalast terminoloogiat vastajaile paremini mõistetavaks ning venekeelses küsimustikus parandati üks grammatiline tõlkeviga. Empiirilise uuringu eestikeelne terviktekst koos uuringu tulemustega on leitav magistritöö Lisas 3 ja küsimuste venekeelne tõlge Lisas 4.

Küsimustikule vastas 402 panga klienti, kellest 55% olid naisterahvad ja 45% meesterahvad. Vanuseliselt oli kõige enam vastajaid vanusegrupis 18-30 eluaastat (88%, vastajaid 355), seejärel vanusegrupis 31-45 (10%, vastajaid 39), vanusegruppides 46-60 ja üle 60-aastaste grupis oli mõlemas 1% vastajaist. Elukohaks oli enamus vastajaid märkinud Tallinna (56%, vastajaid 226), seejärel Tartu (11%, vastajaid 45) ning Harjumaa (10%, vastajaid 41), ülejäänud vastajad jagunesid 1 kuni 4 %-liste osakaaludena erinevate Eesti maakondade vahel. Vastajaid ei olnud Võru, Põlva, Valga, Lääne ja Hiiu maakonnast, mis on seletatav asjaoluga, et Nordeal puuduvad neis maakondades kontorid. Haridustasemelt oli enamus vastajaid kõrgharidusega (68%, vastajaid 275), seejärel kesk- või kutseharidusega (28%, vastajaid 111) ning alg- või põhiharidusega (4%, vastajaid 16). Töölase staatuse põhjal oli enamus vastajaid

palgatöölised (81%, vastajaid 325), järgnesid üliõpilased või õpilased (8%, vastajaid 32) ning vastajaid, kes märkisid oma staatuseks *ettevõtja* või *kodune* oli mõlemas rühmas 4%. Igakuiseks netosissetulekuks 501-1000 eurot oli märkinud 38% vastanutest (vastajaid 151), vahemikku 1001-2000 eurot oli märkinud 34% vastanutest (vastajaid 137), vahemikku kuni 500 eurot oli märkinud 20% vastanutest (vastajaid 80), enam kui 2000 eurot kuu netosissetulekuks oli märkinud 8% vastanutest (vastajaid 34). Vastajaist enamuse ehk 73% (vastajaid 293) olid eestlased, 25% (vastajaid 101) olid venelased, muu rahvuse esindajaid oli 2% (vastajaid 8). Üle poole vastanuist on kas abielus või vabaabielus (59%, vastajaid 237) ning üle poole vastajaist ei oma hetkel alaealisi lapsi (63%, vastajaid 254); järgnevad pered, kus kasvab üks alaealine laps (23%, vastajaid 94); seejärel pered, kus kasvab kaks alaealist last (11%, vastajaid 45); kolm või enam alaealist last kasvab 2%-l peredest (vastajaid 9). Uuringu vastajate profiili ülevaade on leitav Lisast 5.

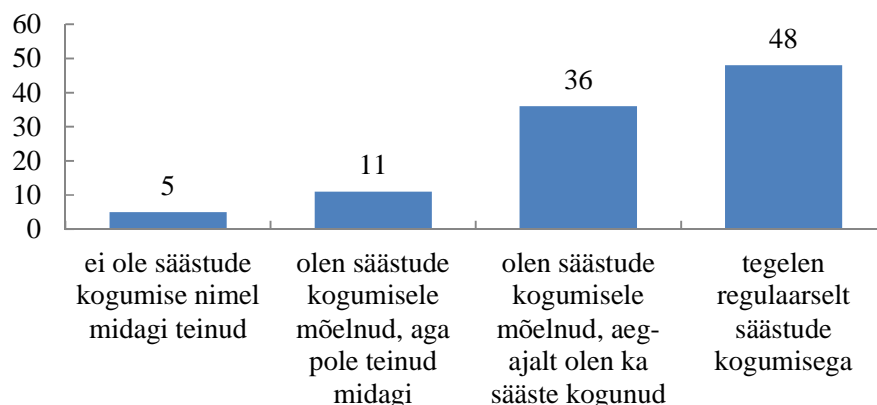
3.2. Uuringu tulemused

Uuringu juhatavad sisse küsimused, mille põhjal on võimalik hinnata inimeste üldist säästmishoiakut. Selgus, et 93% uuringus osalejatest peavad enda jaoks säästmist oluliseks. Tulemus näitab positiivset trendi, et üha enam inimesi on enda jaoks teadvustanud säästmise vajalikkust, mida kinnitab ka näiteks 2012. aastal läbi viidud OECD finantskirjaoskuse uuringu tulemus, mille kohaselt $\frac{3}{4}$ Eesti elanikest oli seisukohal, et inimesel peab sääste olema. Magistritöö uuringust tuleneb, et mõnevõrra olulisemaks peavad säästmist naised (96%) võrreldes meestega (89%). Märkimisväärset erinevust säästmise olulisusel pole märgata eestlaste ja venelaste võrdluses – eestlastest peab säästmist oluliseks 95%, venelastest 92% vastanutest. Mõnevõrra olulisemaks peavad säästmist vastajad, kes on abielus või vabaabielus (96% vastanutest vs mitteabielus vastanutest 90%) ning pered, kus on vähemalt 2 last (97% lastega perede vastustest vs 92% lastetute perede vastustest). Säästmist peavad olulisemaks ka kõrgema sissetulekuga (netosissetulek 1001-2000 eurot) vastajad, kellest 97% peab säästmist oluliseks võrreldes madalamapalgaliste vastajatega (netosissetulek kuni 500 eurot), kellest peab säästmist oluliseks 85% vastajatest. Viimaste puhul võib hoiakut oluliselt mõjutada faktor, et igakuised

kulutused ei võimalda neil sääste koguda. Tulemustest võib järeldada, et inimesed, kes on loonud pere ning kel on laste näol tõenäoliselt ka enam kulutusi, peavad säästmist mõnevõrra olulisemaks.

Vastanutest 56% on koostanud endale või oma perele igakuise tulude-kulude ülevaate, millest võib järeldada, et üle poole vastajatest omab seetõttu ka vähemal või rohkemal määral ülevaadet oma igapäevastest finantsasjadest. Antud küsimuse puhul ilmneb märkimisväärne erinevus eestlaste ja venelaste vahel – eestlastest on tulude-kulude ülevaate seni koostanud 51% vastanutest, venelastest aga isegi 75% vastanutest.

Järgneb küsimus vastajate senise säästmistegevuse kohta viimase 12 kuu jooksul. Allolevalt Jooniselt 10 on näha, et 48% vastanutest tegeleb säästude kogumisega regulaarselt; 36% vastanutest on säästude kogumisele mõelnud ning aeg-ajal ka sääste kogunud. Vastanutest 11% on säästude kogumisele mõelnud, aga pole seni säästmisega tegelenud ning 5% vastanutest ei ole säästude kogumise nimel midagi teinud.



Joonis 10. Vastajate säästmistegevus viimase 12 kuu jooksul, %, n=402

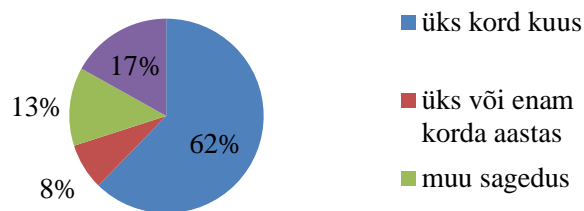
Allikas: (autori koostatud)

Võrreldes tulemusi kesk- või kutseharidusega vastajate hulgas, siis selgub, et säästmisega mittetegelenud vastajate osakaal on nende hulgas 22%. Kõrgharidusega vastajate hulgas oli seni mittesäästjate osakaal 11%. Võrreldes tulemusi sissetulekute lõikes, siis selgus, et vastajaist, kelle igakuine netosissetulek oli kuni 500 eurot, ei ole seni säästmisega tegelenud 22% vastanutest.

Vastajaist, kelle igakuine netosissetulek oli kõrgem kui 1000 eurot ei ole seni säästmisega tegelenud 10% vastanutest.

Vastajaile, kes ei olnud säästude kogumise nimel midagi teinud, järgnes küsimus, et välja selgitada säästmisega mittetegelemise põhjused. Etteantud valikvastuste põhjal vastas 54%, et igakuised kulutused ei võimalda säästmist; märkimisväärne hulk vastajaid ehk 32% vastas, et neil puudub konkreetne motiiv või eesmärk, mille nimel säästa. Kõigil neil vastajail, kes olid põhjusena valinud „muu“ oli võimalus vabas vormis lisada kommentaar põhjuse osas (vt Lisa 6). Säästmist takistava asjaoluna on valdavalt mainitud sissetuleku puudumist või vähesust, kuid lisaks on ka vastajaid, kes enda sõnul eelistavad investeerimist säästmisele ning ka neid, kes peavad raha „sukasäärde“ kogumist lühinägelikuks. Üks vastaja pidas oluliseks ka mainida, et ta ei ole ajanappuse tõttu kursis võimalustega säästmiskonto avamiseks. Lisaks mainiti ka tahtejõuetust ja soovi raisata. Samas väärrib esiletoomist, et vastajate hulgas, kes kinnitasid, et nende igakuine netosissetulek on suurem kui 1000 eurot, oli tervelt 23% vastajaid, kelle kulutused ei võimalda säästmist. Kokkuvõtvalt võime öelda, et madalam haridustase on seotud madalama sissetulekuga, mis omakorda tingib väiksemad võimalused säästude kogumiseks. Kui madal sissetulek võib olla takistuseks säästude kogumisel, siis tulemustest selgub, et ka keskmisest kõrgema sissetulekuga elanikel ei pruugi säästudeks raha üle jääda.

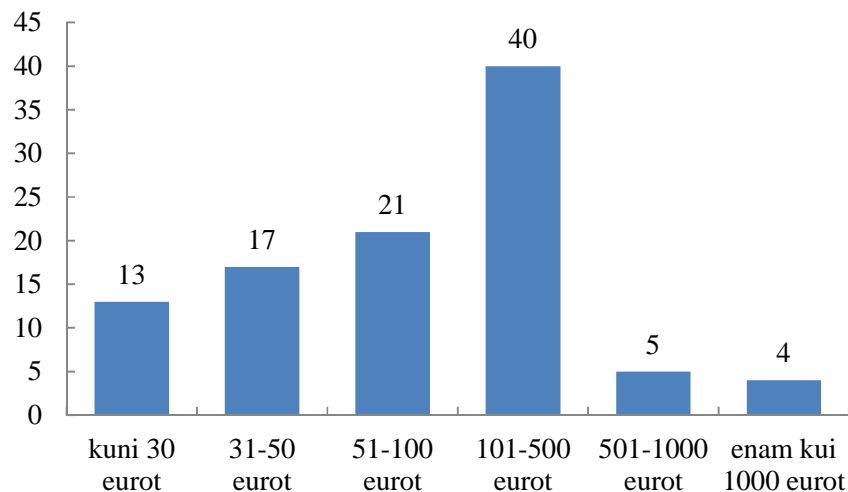
Järgnevad küsimused on esitatud kõigile neile, kes on säästude kogumisele mõelnud, aegajalt ka sääste kogunud ning neile, kes tegelevad säästude kogumisega regulaarselt. Esmalt palutakse vastajail anda infot, millal nad alustasid säästude kogumisega: vähem, kui aasta tagasi alustas säästmisega 21% vastajaist; üks kuni kolm aastat tagasi on alustanud 31% vastajaist ning 48% vastajaist kinnitas, et nad on säästmisega alustanud enam kui kolm aastat tagasi. Küsimusega *Kui sageli Te panete säästetud summa kõrvale?* soovib autor välja selgitada uuringus osalejate senise säästmise sageduse. Joonisel 11 on näha, et enamus vastajaist ehk 62% paneb säästetud summa kõrvale igakuiselt; 21% on valinud muu sageduse või säästab üks või enam korda aastas ning 17% vastanuist ei tee seda regulaarselt.



Joonis 11. Säästetud summa kõrvalepanemise sagedus, n=337

Allikas: (autori koostatud)

Saamaks vastajailt veelgi detailsemat infot nende senise säästmisharjumuse kohta, täpsustab järgnev küsimus, kui suure summa panevad inimesed keskmiselt kuus säästudena kõrvale (vt Joonis 12). Kõigist vastajaist 40% säästab igakuiselt keskmiselt 101-500 eurot; 21% vastajaist säästab 51-100 eurot; 17% 31-50 eurot ning 13% säästab 30 eurot. Vahemikus 501-1000 eurot säästab 4% ning 4% vastajaist on igakuiselt võimelised säästma enam kui 1000 eurot.



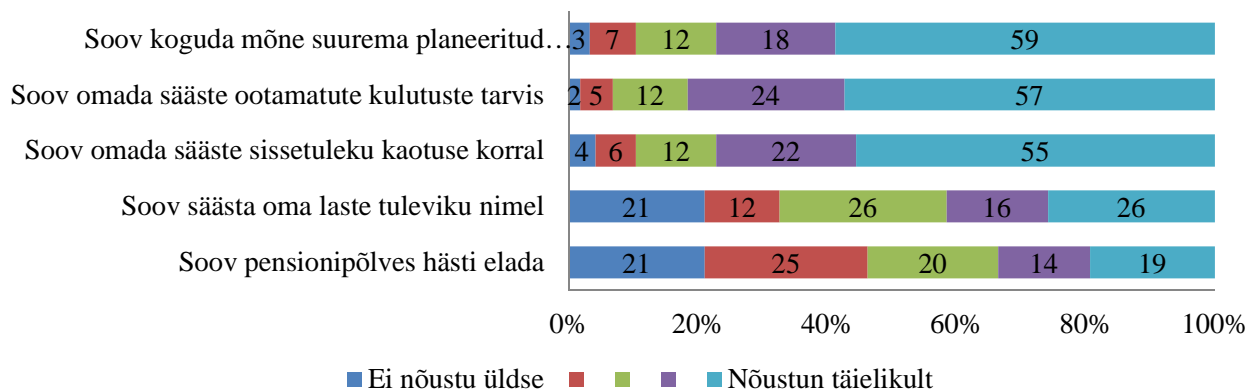
Joonis 12. Säästudena kõrvale pandud summad keskmiselt kuus, %, n=337

Allikas: (autori koostatud)

Psühholoogiliselt on ilmselgelt märksa lihtsam panna igakuiselt kõrvale väiksem rahasumma, kui teha seda harvemini suuremate summade kaupa. Autori hinnangul näitab saadud tulemus, et kui inimene on kord juba säästmisega alustanud, siis suure tõenäosusega eelistab ta seda teha pigem väiksemate summade kaupa igakuise regulaarsusega, mis omakorda aitab kinnistada säästmistegevuse harjumusliku tegevusena.

Järgneva skaalaküsimusega soovib autor saada vastuse magistritöö uurimisküsimusele - mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt sääste koguma. Peamiste säästmismotiivide väljaselgitamiseks esitas autor viis valikvastust võimalikest motiividest, mida palus hinnata viieastmelisel skaalal. Skaalal numbrile 1 vastas hinnang *Ei nõustu üldse* ning numbrile 5 hinnang *Nõustun täielikult* ehk suurima numbri valisid kõik vastajad, kes pidasid pakutud motiivi enda jaoks sobivaimaks.

Joonis 13 annab ülevaate, et enamik vastajaist ehk 59% kinnitas, et nende motiiviks on koguda mõne suurema planeeritud... järgmisena ehk 57% vastajaist kinnitas, et motiiviks on soov omada sääste ootamatute kulutuste tarvis ning 55% vastajaist hindas enda jaoks olulisimaks motiiviks soovi omada sääste sissetuleku kaotuse korral.



Joonis 13. Säästude regulaarse kogumise motiivid, %, n=337

Allikas: (autori uuring)

Olulisel määral eristusid hoiakud kahe viimase pakutud säästmismotiivi osas – 46% vastajaist ei nõustunud või pigem ei nõustunud väitega, et säästmise motiiviks võiks olla soov

pensionipõlves hästi elada ning 33% vastanuist ei nõustunud või pigem ei nõustunud väitega, et säästa võiks oma laste tuleviku nimel.

Pakutud motiividest on kolm esimest seotud ootamatute elujuhtumite ja kulukamate tarbimisotsustega, kaks viimast aga pigem enda või laste tulevikuga seonduvat. Võttes arvesse, et enamus uuringus osalejate vanusevahemikuks on 18-30 eluaastat, hindab autor vastajate vanusest lähtuvalt kolme esimest motiivi lühiajalise ajahorisondiga ning ülejäänud kahte pigem pikaajalise ajahorisondiga motiiviks. Tulemuste põhjal võib oletada, et kuni 30-aastaste vastajate jaoks on pensioniiga ja laste tulevik sedavõrd pika ajahorisondiga seotud motiivid, mistõttu eelistatakse panustada oma isikliku hetkeolukorra kindlustamisse. Vaatamata sellele, et motiivide hulgas domineerivad kulutustega seotud motiivid, on siin ka positiivne aspekt. Nimelt näitab säästude kogumine ootamatute ja suuremate kulutuste tarvis seda, et oma tarbimisvajadused soovitakse pigem finantseerida ajapikku kogutud säästudest, mitte kasutades selleks laenutooteid. Vastuste põhjal sai autor kinnitust ka seosele säästmise ja Maslow vajaduste hierarhia teooriale, sest vastanud oli enim nõustunud või pigem nõustunud (87% vastanuist) väitega, et neid motiveerib soov omada sääste ootamatute väljaminekute tarvis. Tegemist on nn turvalisuse vajadusega, mida asutakse rahuldama siis, kui esmased baasvajadused on täidetud.

Autor viis säästmismotiive käsitlevate tulemuste põhjal läbi ka Spearmani astakkorrelatsiooni, et võrrelda erinevate demograafiliste gruppide omavahelisi seoseid (vt Tabel 4).

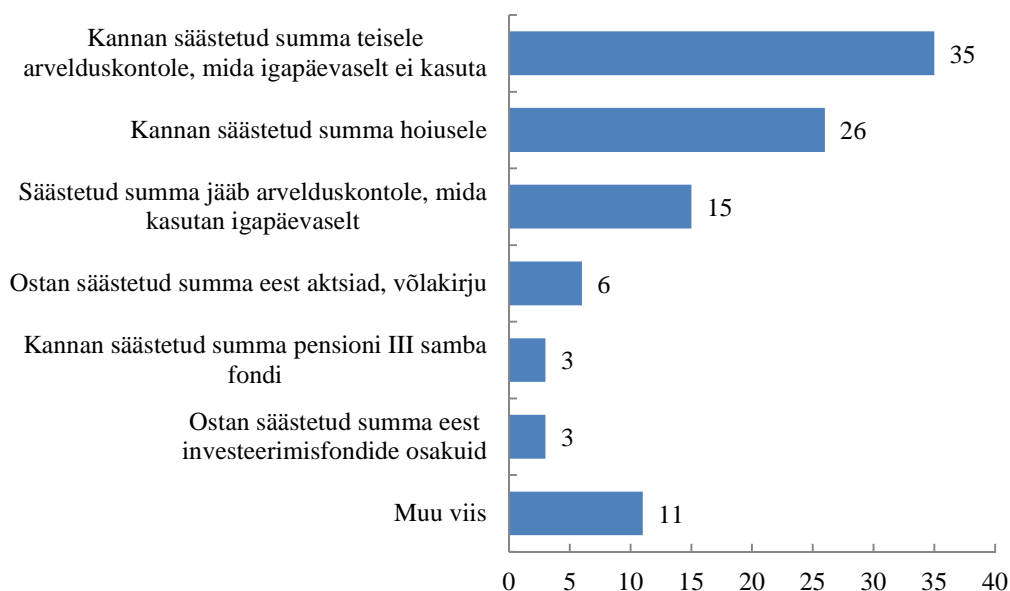
Tabel 4. Spearmani astakkorrelatsiooni tulemused

Võrdlusgrupid	ρ	Olulisustõenäosus (p)
Rahvus (eestlane vs venelane)	1,00	0,000
Haridus (kesk- vs kõrgharidus)	0,70	0,188
Vanus (18-30 vs 31-45)	0,70	0,188
Sugu (naine vs mees)	0,90	0,037
Lapsed (0 vs 2)	0,10	0,873
Sissetulek (<500 vs 1001-2000)	0,76	0,133

Allikas: (autori koostatud)

Tulemustest selgub, et korrelatsioon erinevate demograafiliste gruppide vahel on tugev või väga tugev ehk teisisõnu säästudeks kogumise motiivid ei sõltu märkimisväärselt rahvusest, haridusest, vanusest, soost ja sissetulekust. Samas korrelatsioonikordaja statistiline olulisus viitab sellele, et 95% tõenäosuse korral on korrelatsioon oluline vaid soo ja rahvuse puhul. Hariduse, vanuse ja sissetuleku korrelatsioon ei ole statistiliselt olulised.

Järgnevalt soovis autor teada saada, millise viisi on uuringus osalejad valinud säästude kogumiseks. Vastajail oli võimalik valida üks või enam vastusevarianti. Leidmata sobivat viisi pakutute hulgast, said vastajad antud küsimusele lisada ka vabas vormis kommentaari valides variandi *Muu viis*. Jooniselt 14 on näha, et enim vastajaid (35% vastanutest) eelistab säästetud summa kanda arvelduskontole, mida igapäevaselt ei kasuta; järgneb säästetud summa hoiuks kandmise viis (26% vastanutest) ning säästetud summa jätavad igapäevaselt kasutatavale arvelduskontole 15% vastanutest. Oluliselt vähem ostetakse säästetud summade eest aktsiaid ja võlakirju (6% vastanutest) ning veelgi vähem kantakse säästetud summa pensioni III samba fondi (3% vastanutest) ja ostetakse investeerimisfondi osakuid (3% vastanutest).



Joonis 14. Peamised viisid säästude kogumiseks, %, n=337

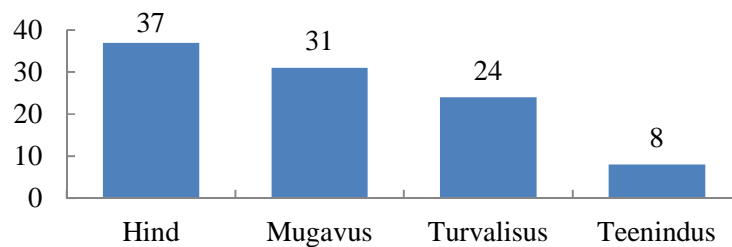
Allikas: (autori koostatud)

Vabas vormis kirjutatud vastuseid valiku *Muu viis* alla kogunes 51. Peale vastuste klassifitseerimist sai autor järgmise tulemuse: domineeris säästude hoidmine sularahana (47% vastanutest); järgnesid investeeringud kinnisvarasse (16% vastanutest) ja isikult isikule laenamine (näit Bondora või laenamine tuttavatele, 16% vastanutest); hoiustamine või teisele kontole (sh lastele) kandmine (14% vastanutest); oluliselt vähem oli vastajate hulgas säästude investeerijaid (3% vastanutest) ning neid, kes soetavad säästude eest väärismetalle vm kiirelt realiseeritavat vara (3% vastanutest). Madal protsent pensioni III sambasse investeerijate hulgas kinnitab reaalse tegevusena hoiakuid peamiste säästmismotiivide suhtes, mille põhjal pensionipõlve kindlustamine ei ole säästjate hulgas populaarne.

Järgmistele küsimustele vastasid kõik uuringus osalejad ehk nii vastajad, kes omasid säästmiskogemust viimase 12 kuu jooksul kui ka vastajad, kes viimase aasta jooksul säästmisega tegelema pole.

Küsimusele, mille põhjal inimesed langetavad valiku, kui peavad otsustama erinevate hoiuseliikide vahel, jagunesid vastused kolme valikuvariandi vahel enam-vähem võrdselt: kolmandik ehk 35% vastanutest eelistab valida hoiuse, kuhu saab ka edaspidi raha juurde maksta; teine kolmandik ehk 34% vastanutest valiks hoiuse, mis on kõige kõrgema intressiga ning 31% vastanutest valiks hoiuse, kust saab raha kerge vaevaga kätte. Autori hinnangul on positiivne, et arvestatav hulk vastajaid (35% vastanutest) valis hoiuse, kuhu saab ka edaspidi raha juurde maksta. See tulemus näitab, et inimesed mitte ainult ei ole otsustanud teha ühekordset säästmisotsust, vaid plaanivad seda tegevust jätkata ka edaspidi regulaarselt harjumuspärase tegevusena. Need vastajad tähtsustavad enda jaoks pigem säästmist, kui tegevust, võrreldes nendega, kes soovivad säästudele teenida.

Seejärel soovis autor teada saada, milline on panga valiku kriteerium kogutud rahasumma hoiustamisel. Tulemustest selgus, et 37% vastanutest valib panga, mis pakub hoiusele kõige kõrgemat intressi; 31% valib panga, mille teenuseid ta kasutab kõige aktiivsemalt; 24% vastajaist valib panga, mis tundub kõige turvalisem ning ainult 8% valib panga, mille teenindus on kõige parem. Autori hinnangul näitab tulemus, et panga valik hoiustamisel on pigem pragmaatiline – oluliseks peetakse hoiuselt teenitavat tulu ehk hinda, seejärel saab määravaks mugavus ehk valitakse pank, kus igapäevaselt toimetatakse; määrava tähtsusega on ka panga turvalisus ning väga minimaalne roll otsustamisel on panga teeninduse kvaliteedil (vt Joonis 15).



Joonis 15. Vastajate panga valiku kriteeriumid kogutud rahasumma hoiustamisel, %, n=402

Allikas: (autori koostatud)

Kui võrrelda antud küsimustele laekunud vastuseid venelaste hulgas, siis eelistatumaks panga valiku kriteeriumiks osutus mugavus (33% vastanutest); seejärel turvalisus (32% vastanutest); kolmandal kohal oli hind (27% vastanutest) ja viimasel kohal teenindus (7% vastanutest). Kokkuvõtvalt on vene rahvusest kliendid mõnevõrra lojaalsemad pangale, kus nad igapäevaselt aktiivselt oma pangaasju toimetavad.

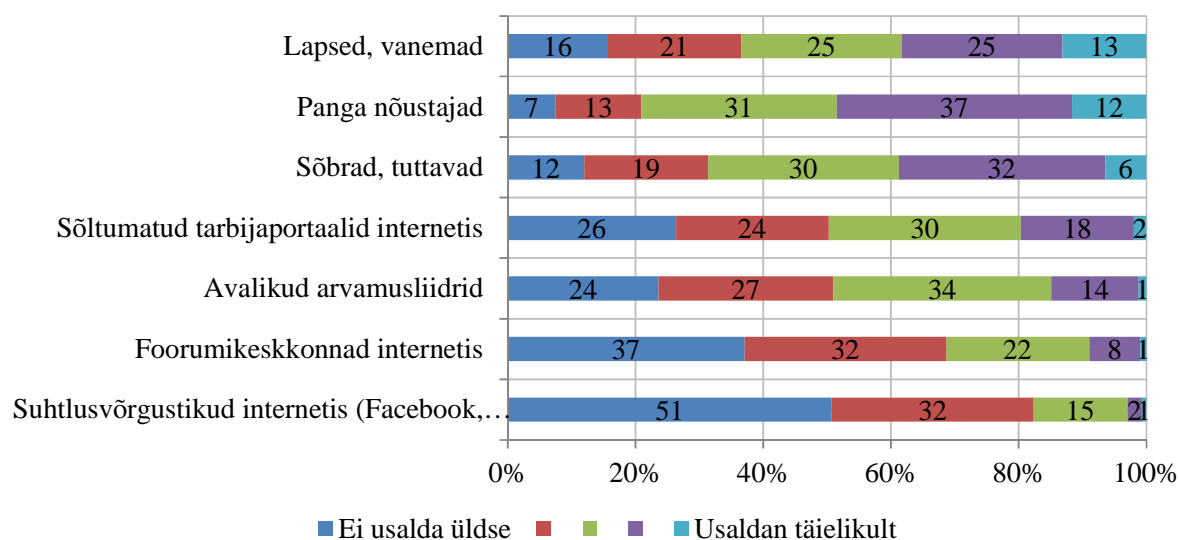
Autor küsis vastajailt ka arvamust, kui suur peaks olema säästetud summa, et sissetuleku kaotuse korral toime tulla. Enamik ehk 36% vastanuist arvas, et säästetav summa peaks olema kuni kuue netopalga suurune summa; 32% vastanuist arvas, et säästetav summa peaks olema kuni kolme netopalga suurune summa; 27% arvas, et säästetav summa peaks olema enam kui kuue netopalga suurune summa ning 5% vastanuist arvas, et see summa peaks olema vähemalt ühe kuu netopalga suurune summa. Töötukassa kodulehel olev 2014. aasta 3. kvartali lõpu statistika näitab, et kuni kuue kuu jooksul leiavad omale töö 42% registreeritud töötutest (Registreeritud ... 2014). Saadud tulemust peab autor vastajate teadlikkust hinnates küllaltki heaks, sest üle poole vastanuist (63% vastajatest) peab vajalikuks koguda kuni kuue kuu või isegi enam kui kuue kuu netopalga ulatuses sääste, et tagada toimetulek perioodiks, mis kulub keskmiselt uue töökoha leidmiseks.

Ajzeni poolt välja töötatud planeeritud käitumise teooria keskseks faktoriks on inimese kavatsus sooritada teatud käitumist ning eeldatakse, et kavatsused on dominantsed inimese käitumist mõjutavate motiveerivate faktorite üle. Kavatsused viitavad sellele, kui tugevalt on inimesed valmis püüdma ning kui suuri jõupingutusi nad plaanivad rakendada selleks, et sooritada käitumist. Autor soovis teada saada, kui tugevad on vastajate kavatsused jätkata

säästmist olukordades, kus regulaarset säästmist võib takistada ahvatlus sooritada mõni emotsionaalne juhuost. Oluline on teada saada, kas vastajad kavatsesid jätkata säästude kogumist olukorras, mil ollakse täitnud varasemalt seatud säästude kogumise eesmärk. Lisaks uuriti vastajailt, kui suure tõenäosusega ollakse valmis regulaarsete säästude kogumisega jätkama juhul, kui kogutud summa tuleb enne eesmärgi saavutamist ootamatult ära kulutada.

Vastuste põhjal selgus, et 80% vastajaist pigem loobub emotsionaalsest juhuostust ja paneb rahasumma säästudeks. Peaaegu kõik vastajad (95% vastajatest) olid valmis regulaarset raha kogumist jätkama, kui senine säästude kogumise eesmärk on saavutatud. Peaaegu sama kõrge (93% vastajatest) oli vastajate hulk, kes on veendunud, et jätkab suure tõenäosusega säästude kogumist ka peale seda, kui on mingil põhjusel sunnitud kogutud summa enne eesmärgi saavutamist ära kulutama.

Uuringu viimases osas esitatud küsimuste eesmärgiks oli saada informatsiooni, mil määral pangad saaksid tõhustada oma rolli klientide säästmisharjumuse kujundamisel. Esmalt uurib autor viieastmelise Likerti skaalaküsimustiku abi, kelle nõuandeid usaldavad vastajad finantsalastes küsimuste kõige enam. Joonise 16 põhjal selgub, et enim usaldatakse finantsalastes küsimustes panga nõustajaid – *Usaldan täielikult* ja *Pigem usaldan* vastuste osakaal kokku 49%; lähisugulasi (lapsed, vanemad) – *Usaldan täielikult* ja *Pigem usaldan* vastuste osakaal kokku 38% ning sõpru ja tuttavaid – *Usaldan täielikult* ja *Pigem usaldan* vastuste osakaal kokku 38%. Kõige väiksem on usaldus erinevate suhtlusvõrgustike (Facebook, Twitter jms) vastu – *Ei usalda üldse* ja *Pigem ei usalda* vastuste osakaal 83%; internetis olevate foorumikeskkondade osas – *Ei usalda üldse* ja *Pigem ei usalda* vastuste osakaal 69% ja küllaltki madal usaldusnivoo on ka avalikel arvamusiidritel ja sõltumatutel tarbijaportalidel – *Ei usalda üldse* ja *Pigem ei usalda* vastuste osakaal vastavalt 51% ja 50%.



Joonis 16. Vastanute vastused finantsalaste küsimuste nõuannete usaldusvärsuse kohta, %, n=402

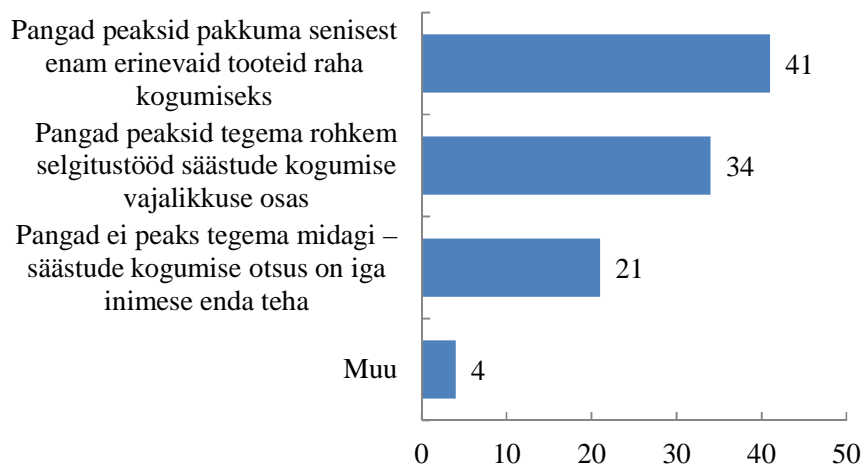
Allikas: (autori uuring)

Venelaste tulemuste puhul väärrib eraldi välja toomist, et vastajad *Usaldavad täielikult* või *Pigem usaldavad* enim võrdselt nii panga nõustajaid kui ka lapsi ja vanemaid (vastanute osakaal mõlema valiku puhul 45%). Muude valikute puhul venelaste vastused eestlaste keskmistest vastustest oluliselt ei erinenud.

Võttes arvesse pankade kõrget usaldusvärsust vastanute hulgas, on see kahtlemata positiivne hinnang pankade senisele finantsnõustamise tasemele, kuid teisalt seab ka kõrgendatud ootused veelgi põhjalikumaks ning järjepidevamaks finantshariduse jagamiseks. Klientide võidetud usaldust ei tohiks ära kasutada läbi agressiivse tootemüügi, vaid lähtuda pigem klientide soovidest ja eesmärkidest ning anda professionaalset nõuannet läbi sobivate lahenduste leidmise. Eelnevale küsimusele sai autor kinnituse ka küsimusega, millega sooviti teada, kas Nordea panga teenindaja/nõustaja on kliendile selgitanud säästudeks kogumise põhimõtteid ja vajalikkust. Vastuste põhjal selgus, et pooltele vastanutest polnud panga teenindaja seni säästmise temaatikat selgitanud, vastanutest 26% on säästmisalast nõuannet jagatud, kuna klient on ise teema vastu huvi tundnud ning ca ¼ ehk 25% on säästmisalase nõustamise osaliseks saanud ilma, et oleks ise

säästmise vastu huvi tundnud. Autori hinnangul peaks pank senisest aktiivsemalt oma klientidele säästmise vajalikkust ja olulisust selgitama, sest erinevalt laenuoodetest puudub inimestel tavaliselt säästmise järele otsene huvi. Läbi selgitustöö ja asjakohase nõustamise on võimalik välja selgitada inimeste lühi- ja pikaajalised eesmärgid ning seeläbi ka säästmise vastu huvi tekitada.

Kliendid on täna valmis pankade poolt säästmisharjumuse alast nõuannet vastu võtma. Seda kinnitab autori poolt vastajaile esitatud ühe või enama valikvastusega küsimus, millega uuriti, milline peaks vastajate arvates olema pankade roll Eesti elanike säästmisharjumuse kujundamisel. Autor eeldas, et antud küsimusele antavate vastuste valik võib olla etteantud variantidest laiem, mistõttu pakuti vastuse *Muu* all võimalus lisada ka vabas vormis kommentaar. Allolev Joonis 17 annab ülevaate, et enim tunnevad vastajad puudust erinevatest raha kogumiseks mõeldud toodetest. Siinkohal on asjakohane meenutada, et autori poolt läbi viidud uuringus oli ka küsimus klientide eelistuste kohta erinevate hoiuseliikide osas ning tulemustest selgus, et kliendid soovivad valida erinevate paindlike tingimustega hoiuseliikide vahel (kes eelistas kõrgemat intressi, kes võimalust regulaarselt raha juurde maksta, kes võimalust raha vajadusel hoiuselt välja võtta).



Joonis 17. Pankade roll Eesti elanike säästmisharjumuse kujundamisel, %, n=402

Allikas: (autori koostatud)

Märkimisväärne hulk vastajaid (34% vastanutest) leiab, et pangad peaksid tegema rohkem selgitustööd säästude kogumise vajalikkuse osas. Samas oli vastajate hulgas ka arvestatav kogus kliente (21% vastanutest), kelle hinnangul pangad ei peaks tegema midagi, sest säästude kogumise otsus on iga inimese enda teha.

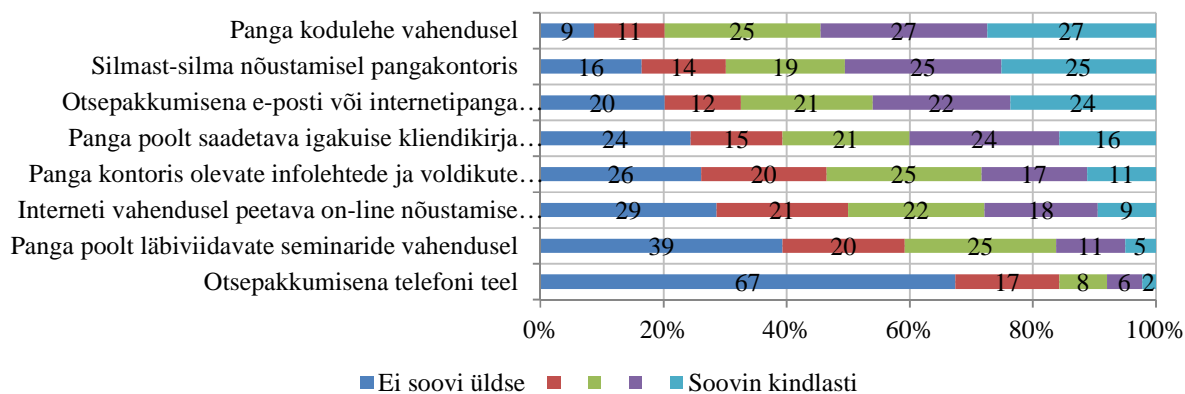
Antud küsimusele laekunud vabade vastuste tervikülevaade on leitav magistritöö Lisast 6, kuid autor toob siinkohal välja peamised üldistused ja näited. Vastanuist 30% leidis, et pangad võiksid pakkuda säästmis- ja investeerimistoodetele paremaid tingimusi ja kõrgemat intressi; vastanuist 21% arvas, et pangad peaksid senisest enam tegelema elanikkonna finantskirjaoskuse arendamisega ning väga olulise ettepanekuna oli välja toodud, et seda võiks teha juba alates põhikoolist. Sarnane osakaal vastajaid (21% vastustest) oli arvamusel, et pangad võiksid pakkuda senisest enam säästmis- ja investeerimistooted. Mõnevõrra vähem (17% vastustest) oli vastajaid, kelle arvates peaksid pangad tõstma nõustamise kvaliteeti, tutvustama rohkem võimalusi ning muutma tooted mugavamaks ja läbipaistvamaks. Pankadele on kindlasti mõtteaineks ka kommentaar, et pangad peaksid piirama kergekäelist ja vastutustundetut laenamist, mis omakorda pärsib inimeste säästmishuvi: „Enamusele antakse liiga kergekäeliselt laenu, liising jne. Inimesele kes ei saa isegi aru et ta sai mingi asja aga ka kohustuse selle eest tulevikus maksta. Inimeste huvi säästa millegi jaoks kaob, kui nii kerge on saada väiksemat laenu. Eks see ole muidugi laenu andjale kasulik.“

Ühe esimese küsimusena küsis autor vastajailt, kas nad on koostanud endale või oma perele igakuise tulude/kulude ülevaate. Uuringu lõpuosas pärib autor, kas vastajad on kasutanud internetipankades olevaid rahaasjade jälgimise ja planeerimise keskkondi (rahaplaneerija, rahapäevik vms). Tulemustest selgub, et 59% vastanuist pole mainitud keskkondi kasutanud; vastanuist 22% on kasutanud; 10% pole mainitud keskkondadest midagi kuulnud; 6% on veendunud, et nende pank ei paku sellist keskkonda ja 4% plaanib lähiajal kasutada. Nordea pank antud hetkel sellist rahaasjade planeerimise keskkonda oma klientidele ei paku, kuid eeldusel, et enamus kliente kasutab paralleelselt kahe kuni kolme panga teenuseid, näis antud küsimuse esitamine tootearenduse seisukohast Nordeale asjakohane. Autor võrdles kahe küsimuse vastuseid ja jõudis järeldusele, et ainult 25% vastajaist, kes on koostanud endale igakuise tulude/kulude ülevaate on selleks kasutanud pankade poolt pakutavaid rahaasjade jälgimise ja planeerimise keskkondi. Autor järeldab tulemuste põhjal, et pankadel tasuks nõustamise käigus

senisest enam oma kliente suunata taolisi töövahendeid kasutama, et muuta klientide jaoks igakuise finantsülevaate koostamine mugavamaks ja atraktiivsemaks. Kindlasti tasuks detailsemalt uurida ka põhjusi, miks pakutud lahendusi siiski klientide poolt aktiivselt ei kasutata.

Usaldusliku ja klientidele rahuldust pakkuva pangasuhte üheks oluliseks komponendiks on kahtlemata panga ja kliendi vaheline kommunikatsioon. Autor lisis uuringu viimaseks küsimuseks viieastmelise skaalaküsimustiku, mille abil soovis välja selgitada millisel viisil soovivad kliendid saada infot panga poolt pakutavate raha kogumise võimaluste kohta (vt Joonis 18).

Vastustest selgub, et eelistatuimaks info hankimise viisiks peetakse panga kodulehte (27% vastustest); pingereas järgmisena eelistatakse silmast-silma nõustamist pangakontoris (25% vastustest), millele järgneb otsepakkumine e-posti või internetipanga vahendusel (24% vastustest). Märkimisväärne hulk vastajaid (67% vastustest) ei soovi üldse infot otsepakkumisena telefoni teel; veidi alla poole vastanutest (39% vastustest) ei soovi üldse infot panga poolt läbiviidavate seminaride vahendusel ning interneti vahendusel peetav on-line nõustamine ei sobi 29%-le vastanutest. Ülejäänud kanalite vahel jagunesid vastused enam-vähem võrdselt.



Joonis 18. Vastanute valik kommunikatsiooni viisidest panga poolt pakutavate raha kogumise võimaluste kohta, %, n=402

Allikas: (autori uuring)

Vene rahvusest vastajate tulemused olid eestlastega võrreldes enamuse kommunikatsioonikanalite eelistuste osas sarnased, mõnevõrra kõrgem eelistus oli venelaste hulgas soov saada infot e-posti või internetipanga vahendusel (40% vastanutest). Võttes arvesse nooremapoolsete vastajate suurt osakaalu uuringus, on e-kanalite valiku eelistus tulemustes üsna ootuspärane. Samaaegselt on autori hinnangul üllatav pangakontoris silmas-silma nõustamise soovi eelistus, millest võib järeldada säästmise teema olulisust vastajate hulgas. Finantsplaneerimine ja pere-eelarvega seonduv on kahtlemata väga isiklik valdkond, mida suure tõenäosusega soovitakse arutada oluliselt usalduslikumas keskkonnas panganõustajaga vahetult kohtudes. Seevastu ebasoovitavana märgitud otsepakkumine telefoni teel on Eesti elanike puhul väga ootuspärane tulemus, kuna seostub enamjaolt agressiivse müügipakkumisega. Autori jaoks oli mõnevõrra üllatav ka küllaltki kõrge mittesoovijate hulk info jagamise osas on-line nõustamise käigus. Kuna täna pangad taolist nõustamisviisi klientidele ei paku, võib kogemuse puudus tingida antud kanalisse ettevaatliku suhtumise.

3.3. Uuringu järeldused ja ettepanekud

Järgnevalt vastab autor magistritöös püstitatud uurimisküsimustele ning esitab uuringu tulemustest lähtuvad järeldused ja ettepanekud.

1) Mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt sääste koguma?

Selleks, et saada vastus, mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt säästma, küsitles autor vastajaid, kes omavad viimase 12-kuu jooksul säästmiskogemust. Uuringu tulemused andsid vastuse, et Eesti elanikel on kolm peamist motiivi, mis kõige enam sääste koguma motiveerivad:

- soov koguda mõne suurema planeeritud kulutuse tarvis (59% vastajaist nõustus selle väitega täielikult);
- soov omada sääste ootamatute kulutuste tarvis (57% vastajaist nõustus selle väitega täielikult);
- soov omada sääste sissetulekute kaotuse korral (55% vastajaist nõustus selle väitega täielikult).

Oluliselt väiksem on Eesti elanike soov säästa oma laste tuleviku nimel (26% vastanutest) ning soov pensionipõlves hästi elada (19% vastanutest). Arvestades asjaolu, et enamuse vastajate vanusevahemikuks oli 18-30 eluaastat (88% vastanutest) ning üle poole vastajaist (63% vastanutest) ei omanud uuringu läbiviimise hetkel lapsi, on antud tulemus autori hinnangul ootuspärane. Noorte jaoks on pensionipõlve ja laste tulevikuga oma säästmismotiivide sidumine pika ajaperspektiiviga seotud tegevus ning tunduvalt kergem on seada lühiajalisi ja konkreetsemaid eesmärke, mille saavutamine näib ka mõnevõrra lihtsam. Suuremate kulutuste all võidakse silmas pidada ka laste kasvatamisega seotud väljaminekuid.

Siinkohal ilmneb väga selgelt säästmise seos Atkinsoni poolt välja töötatud saavutusmotivatsiooni teooriaga, mille põhjal leiab kinnitust teooria faktor edu ootusest, mis on defineeritud, kui tajutud tõenäosus sooritada ülesanne edukalt. Teisisõnu võib inimesi heidutada võimalus mitte oma pikaajalisi eesmärke täita ehk ebaõnnestuda, mistõttu eelistatakse seada lühiajalisi, kergemini saavutatavaid väiksemaid eesmärke ning seeläbi tunda rõõmu õnnestumisest.

Positiivse aspektina leiab autor tulemuste põhjal, et kolme eelistatuma motiivi hulgas on kaks motiivi, mis näitavad elanike vastutustundlikkust ja valmisolekut koguda sääste erinevate ootamatute olukordade tarvis, olgu selleks siis sissetulekute kaotus või planeerimata suurema kulutuse tegemine. Tulemustest võib järeldada, et inimesed on majandussurutise ajal läbi elatud kogemustest õppinud ning mõistavad, et majandusliku stabiilsuse ja oma isikliku eelarve reservi loomise nimel on võimalik säästude kogumisega tagada turvatunne. Eeltoodu loob seose ka magistr töö ühe teoreetilise mudelina välja toodud Maslow vajaduste hierarhia teooriaga, mille kohaselt positsioneerub säästmine teisele, nõ turvalisuse vajaduse astmele. Inimese jaoks on oluline tunda ennast igas olukorras (sh ka materiaalselt) turvaliselt ning lükata kulutuste tarvis laenu võtmise niipalju edasi kui võimalik.

2) Milline on Eesti elanike senine säästmisharjumus ja hoiakud?

Enamus uuringus osalejatest (93% vastanutest) peavad enda jaoks säästmist oluliseks, mis autori hinnangul on positiivne tulemus, sest näitab, et üha enam inimesi on enda jaoks teadvustanud säästmise vajalikkuse. Üle poolte vastanutest (56% vastanutest) on koostanud endale igakuise tulude-kulude ülevaate, millest võib järeldada, et inimesed omavad suuremal või vähemal määral oma igapäevastest rahaasjadest ülevaadet või vähemalt on püüdnud seda teha.

Antud küsimuse puhul tuli välja märkimisväärne erinevus eestlaste ja venelaste vahel – eestlastest oli teinud tulude-kulude ülevaate 51% vastanutest, venelastest koguni 75% vastanutest. Autori hinnangul võib oletada, et taolise erinevuse on tinginud venelaste mõnevõrra suurem ebakindlus tuleviku suhtes ning võimalik, et ka kultuuriline taust.

Ligi pooled vastanutest (48% vastanutest) on tegelenud viimase 12 kuu jooksul ka reaalselt säästmisega. Analüüsid inimeste senist säästmistegevust ja sissetulekute suurust, jõudis autor järeldusele, et inimese sissetulek ja senine säästmistegevus on omavahel seotud ehk madalama sissetulekuga inimestel on mõnevõrra keerulisem sääste kõrvale panna. Samas oli mittedäästjate hulgas ka märkimisväärne hulk kõrgemapalgalisi vastajaid, kes kinnitasid, et nende igakuine sissetulek ja kulutused ei võimalda säästa. Seega pole säästmise ja sissetulekute vahel absoluutset seost.

Uuringu üks olulisemaid tulemusi oli, et valdav enamus (62% vastanutest) säästmisega tegelevatest inimestest paneb säästetud summa kõrvale igakuiselt ning pigem väiksemate summade kaupa. Autor järeldab selle põhjal, et kui säästmine on inimesele saanud harjumuseks, siis jätkab ta seda tegevust regulaarselt ka pikemas perspektiivis. Seda kinnitab ka Ajzeni poolt arendatud planeeritud käitumise teooria, mis on magistritöö üheks teoreetiliseks mudeliks. Teooria põhireeglilik on, et mida tugevam on inimese kavatsus tegeleda käitumisega, seda tõenäolisem on tema sooritus. Teooria kohaselt sõltub käitumise edukus muuhulgas paljuski sellest, millises ulatuses on inimesel vajalikke võimalusi, ressursse ja oskusi ning seda kinnitavad ka uuringu tulemused, mille kohaselt haridustase, sissetulek ja säästmisvõimalused on omavahel seotud.

Planeeritud käitumise teooria leiab kinnitust ka teiste uuringu tulemuste näol, millest selgub, et ca 73% vastanutest viib säästude kõrvalepanemiseks läbi ka mingi lisategevuse, on selleks siis säästetud summa kandmine teisele arvelduskontole või hoivusele, säästetud summa eest aktsiate, võlakirjade vm väärtpaberite ostmine või pensioni III samba fondi paigutamine. Uuringust selgus, et 80% vastajaist pigem loobub emotsionaalsest juhuostust ja paigutab rahasumma säästudeks ning peaaegu kõik vastajad (95%) olid valmis regulaarset raha kogumist jätkama, kui senine säästude kogumise eesmärk on saavutatud. Autor järeldab saadud tulemuste põhjal, et inimene, kes kord on endale seadnud säästmise eesmärgid ning on raha kõrvalepanemisega tegelenud teatud regulaarsusega, omab ka valmisolekut ja jätkuvat kavatsust

antud käitumist järjepidevalt sooritada. Kokkuvõtvalt võib kinnitada, et taolisel inimesel on suure tõenäosusega kujunenud regulaarne säästmisharjumus.

Märkimisväärne oli vastanute hulk, kes läbi avatud vastuste väitsid, et hoiavad oma sääste kodus sularahana. Kas on tegemist poliitiliselt ja majanduslikult ebakindla perioodiga või on tegemist usaldamatusega Eesti pankade suhtes, jääb antud magistritöö raames välja selgitamata. Inimeste hulgas on populaarsust kogumas nn P2P (ing. k. *Peer to Peer*) ehk isikute vaheline raha laenamise teenus. Taolise käitumise üheks põhjuseks peab autor madalaid hoiuseintresse ning elanike vähest teadlikkust pankade poolt pakutavate alternatiivsete säästmis- ja investeerimisvõimaluste kohta. Teiseks põhjuseks võib olla ka elanike vähene teadlikkus riskidest, millega tuleks kindlasti arvestada eelpool mainitud isikutevahelisi laenamise teenuseid kasutades.

Uuringust selgus, et eestlased on kogutud rahasumma hoiustamisel panga valikul ääretult pragmaatilised – neile on olulisim hind (hoiuse intress), seejärel mugavus (kodupank), turvalisus ning viimaseks ehk kõige vähem hinnatuks osutus teenindus. Venelaste puhul oli seevastu olulisim mugavus (kodupank); seejärel turvalisus; siis hind (hoiuse intress) ning samuti viimasel kohal teenindus. Autor sai antud tulemustega kinnitust oletusele, et kui eestlased on kõrgeima hoiuseintressi nimel pigem valmis oma säästud paigutama erinevatesse pankadesse, siis venelased on pigem lojaalsed pangale, kus nad ka muid igapäevaseid pangaasju toimetavad ning teiste pankade poolt pakutavad hoiuseintressid neid niipalju ei mõjuta.

3) Kuidas saavad pangad kaasa aidata Eesti elanike säästmisharjumuse kujunemisel?

Analüüsisides uuringu tulemusi, koostab magistritöö autor Nordea pangale ja teistele finantsasutustele kokkuvõtte ettepanekutest, mida võiks arvesse võtta Eesti elanike säästmisharjumuse kujunemisel.

Ettepanek 1: laiendada paindlike säästmistoodete valikut, mis pakuks võimalusi erinevate säästmisharjumustega inimestele. Uuringu tulemustest selgus, et erinevaid hoiuseliike võrreldes jagunesid vastused kolme erineva pakutud liigi vahel – ca kolmandik vastajaist eelistas hoiust, millele saab ka edaspidi raha juurde maksta, teine kolmandik eelistas siiski kõrgeimat intressi ning kolmandik eelistas hoiust, kust saab raha kerge välja võtta. Autori jaoks oli üllatav tulemus, et kõrge intress polnud hoiuse valikul sugugi eelistatuim kriteerium.

Pangad, mille tootevalikus täna juba on vastajate poolt soovitud omadustega hoiusetooted, võiksid neid senisest enam oma klientidele nõustamise või muude kommunikatsioonikanalite vahendusel tutvustada. Lisaks võiks seniseid tooteid omavahel kombineerides arendada uusi paindlikke tooteid, mis motiveeriks inimesi sääste regulaarselt koguma. Pangad võiksid näiteks pakkuda igakuiseid sissemakseid võimaldavat hoiust, mille intressimäär sõltuks hoiusele kogunenud rahasumma suuruselt – mida suurema summa on inimene regulaarse säästmise abil kogunud, seda kõrgem on hoiuse intress. Säästmistooteid arendades peaksid pangad kindlasti jälgima, et toode oleks kliendi jaoks arusaadav ning mugavate kasutustingimustega.

Ettepanek 2: juhtida elanike tähelepanu pikaajaliste säästmismotiivide vajalikkusele. Magistritöö uurimisküsimuse vastuseks on, et Eesti elanike regulaarselt säästmist motiveerib kõige enam soov koguda mõne suurema planeeritud kulutuse tarvis; soov omada sääste ootamatute kulutuste tarvis ning soov omada sääste sissetuleku kaotuse korral. Nende kolme motiivi näol on valdavalt tegemist lühiajaliste säästmismotiividega. Pangad võiksid klientidele senisest enam selgitada ka pikaajaliste säästmiseesmärkide olulisust. Uuringu tulemuste põhjal näeme, et keskmisest nooremad kliendid täna väga palju pensionipõlve ja laste tuleviku kindlustamise peale ei mõtle. Samas tasub elanikel oma säästmiseesmärke kombineerida nii lühi- kui ka pikaajaliste eesmärkide vahel, valides erineva ajahorisondiga eesmärkide täitmiseks sobivaimad pangatooted ning hajutades seeläbi ka riske mõistlikult. Autor mõnab, et pensionipõlve kindlustamise temaatika on tänaseks avalikkuses ohtralt kõneainet pakkunud, kuid jääb siinjuures seisukohale, et pensioni nimel säästes võidab inimene siiski rohkem, kui mitte midagi tehes.

Ettepanek 3: nõustada elanikke, kuidas laenude või muude suurte kulutuste kõrvalt säästmist alustada. Täna seisab pankade ees oluline väljakutse, kuidas muuta säästude kogumine harjumuseks ka neile klientidele, kelle kulutused täna seda ei võimalda. Magistritöö uuringust selgus, et 17% vastanutest ei tegele hetkel säästmisega ning 36% vastanutest omab küll säästmiskogemust, kuid ei tegele säästude kogumisega regulaarselt. Pangad võiksid huvi tunda, kas taolised kliendid on koostanud endale igakuise tulude-kulude ülevaate ning vajadusel kliente nõustada, mida ülevaate koostamisel silmas pidada. Pangad peaksid lihtsate näidete varal klientidele selgitama likviidsuspuhvri kogumise vajalikkust ning soovitama tooteid, mis aitaksid klientidel seatud eesmärkideni jõuda. Pankadel lasub kohustus kanda ühiskonnas ka

vastutustundliku laenuvõtja roll. Paralleelselt laenu nõuete karmistamisega, on pankadel soovitatav teavitada oma kliente kiirlaenudega kaasnevatest riskidest.

Ettepanek 4: finantskirjaoskuse õpetamist tuleks alustada juba põhikoolist. Antud ettepaneku ellurakendamiseks peaksid aktiivset koostööd tegema nii riiklikud õppeasutused kui ka erasektor finantsasutuste näol. Mida varem elementaarsed finantsalased teadmised noorteni viiakse, seda hõlpsam on noorel inimesel hiljem mõista säästmise ja laenamisega seotud nüansse ning tajuda pensionieaks valmistumise olulisust. Finantskirjaoskuse alase teabe viimine kooliõpilasteni eeldab selle valdkonna muutmist sihtrühmale arusaadavaks ja kergesti mõistetavaks. Magistritöö autor juhib tähelepanu, et seda põhimõtet tuleks järgida ka täisealisele elanikkonnale finantsalaste teadmiste ja nõuannete jagamisel. Oma ala tundvad eksperdid kasutavad kõnepruugis sageli spetsiifilist terminoloogiat, mis muudab valdkonnast arusaamise tavainimese jaoks keeruliseks ning tulemuseks võib olla inimese hirm näida rumalana ning sellega kaasnev ebakindlus lisateabe hankimisel.

Ettepanek 5: selgitada välja põhjused, miks elanikud ei kasuta aktiivselt internetipankades olevaid rahaasjade jälgimise ja planeerimise keskkondi. Uuringu tulemustest selgub, et vaid 22% vastanutest on tänaseks kasutanud pankade poolt igapäevaste rahaasjade jälgimiseks loodud keskkondi. Autori soovitus on esmalt välja uurida peamised põhjused, miks mainitud tööriistu täna suhteliselt vähe kasutatakse. Autori hinnangul võivad põhjused olla nii keskkonna kasutusmugavuses kui ka selles, et pangad pole täna aktiivselt klientidele pakutavaid võimalusi soovitanud ja tutvustanud. Uuringu tulemusi analüüsid ilmnes, et ainult 25% tulude-kulude jälgijaist on selleks kasutanud mainitud tööriistu, sestap võib põhjus olla ka selles, et elanikud kasutavad oma rahaasjade planeerimiseks teisi alternatiivseid lahendusi või ei soovita privaatset infot taolistes keskkondades analüüsida.

Ettepanek 6: kliendid eelistavad pangalt raha kogumise võimaluste kohta saada infot peamiselt panga kodulehe, silmast-silma nõustamise, e-posti või internetipanga vahendusel. Autor soovib pangal arvesse võtta uuringu tulemustest selgunud eelistatuid kommunikatsioonikanaleid klientidega suhtlemisel. Autori jaoks ootuspärase tulemusena ei soovi või pigem ei soovi väga suur hulk kliente (84% vastanutest) saada raha kogumisega seonduvat infot telefoni teel. Arvestades uuringus osalenud nooremapoolsete vastajate hulka, on mõnevõrra üllatuslik vastajate hulk, kes soovib kindlasti või pigem soovib (50% vastanutest) saada infot

pangakontoris silmast-silma nõustamisel. Siinkohal võib oletada, et vastajad tunnetavad raha kogumise ja finantsplaneerimisega seonduvat piisavalt isikliku teemana, mistõttu eelistatakse sellelaadse nõu saamiseks privaatsemaid kanaleid. Panga soovitusel lisas autor küsitluse ühe võimaliku kanalina ka interneti vahendusel peetava on-line nõustamise pangakontorit külastamata. Paraku kaldusid enamuse vastajate hinnangud antud kanalit pigem välistama. Autori arvates võib põhjuseks olla kanali uudsus ja seeläbi teadmatuses tulenev ettevaatlik suhtumine.

KOKKUVÕTE

Eesti elanike teadlikkus säästmise vajalikkuse osas on täna küllaltki kõrge, kuid sellele vaatamata puuduvad säästmise alustamiseks sageli nii oskused, motiivid kui ka tahe. Töö probleemiks on vähene teave, miks inimesed vaatamata piisavale teadlikkusele siiski regulaarselt säästude kogumisega ei tegele. Töö eesmärgiks on uurida, kuidas kujuneb Eesti elanike säästmisharjumus ning millised motiivid seda kõige enam mõjutavad. Lisaks soovib autor teada saada, kuidas on pankadel võimalik kaasa aidata elanike säästmisharjumuse kujunemisel.

Eesmärgi saavutamiseks viidi ajavahemikul 6.-18. november 2014 Nordea Panga eraklientide hulgas läbi veebipõhine etteantud vastusevariantidega struktureeritud küsimustikuga kvantitatiivne uuring. Uuringu käigus laekus kokku 402 korrektset täidetud vastust. Autor on säästude kogumise ja regulaarse säästmisharjumuse kujunemise lahti seletanud läbi kolme erineva käitumisteooria, milleks on Maslow vajaduste hierarhia teooria, planeeritud käitumise teooria ja saavutusmotivatsiooni teooria. Uuringu abil soovis autor saada kinnitust, kas valitud teoreetilisi lähtekohti on säästmise motiivide ja regulaarse säästmisharjumuse kujunemise seisukohalt ka tavaelus võimalik rakendada. Uuringu abil soovis autor saada lisaks ka tagasisidet, mil määral uuringus osalejad ootavad säästmisharjumuse kujundamisel tuge pankadelt. Säästmismotiivide analüüsimiseks kasutati Spearmani astakorrelatsiooni, mis teostati PSPP programmi ja Microsoft Exceli abil.

Magistritöö uuringu abil sai autor vastused järgmistele uurimisküsimustele.

1) Mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt sääste koguma?

Uuringu tulemused andsid vastuse, et Eesti elanikel on kolm peamist motiivi, mis kõige enam motiveerivad sääste koguma:

- soov koguda mõne suurema planeeritud kulutuse tarvis;
- soov omada sääste ootamatute kulutuste tarvis;
- soov omada sääste sissetulekute kaotuse korral.

Oluliselt väiksem on Eesti elanike soov säästa oma laste tuleviku nimel ning soov pensionipõlves hästi elada. Kolme eelistatuima motiivi hulgas on kaks motiivi, mis näitavad elanike vastutustundlikkust ja valmisolekut koguda sääste erinevate ootamatute olukordade tarvis, olgu selleks siis sissetulekute kaotus või planeerimata suurema kulutuse tegemine. Tulemustest võib järeldada, et inimesed on majandussurutise ajal läbi elatud kogemustest õppinud ning mõistavad, et sääste kogudes ning isiklikku rahalist reservi luues on võimalik tagada majanduslik stabiilsus ja turvatunne.

2) Milline on Eesti elanike senine säästmisharjumus ja hoiakud?

Enamus inimesi peavad enda jaoks säästmist oluliseks, mis näitab, et ollakse teadvustanud säästmise vajalikkust. Eesti elanikud on ka küllalt aktiivsed igakuiste tulude-kulude jälgijad, seega omatakse suuremal või vähemal määral ülevaadet oma igapäevastest rahaasjadest või vähemalt püütakse seda teha.

Ligi pooled uuringus osalenutest on tegelenud viimase 12 kuu jooksul ka realselt säästmisega. Inimese sissetulek ja senine säästmistegevus on omavahel seotud ehk madalama sissetulekuga inimestel on mõnevõrra keerulisem sääste kõrvale panna. Kuid ka kõrgemapalgaliste hulgas oli inimesi, kes kinnitasid, et nende igakuine sissetulek ja kulutused ei võimalda säästa. Seega pole säästmise ja sissetulekute vahel absoluutset seost.

Valdav enamus säästmisega tegelevatest inimestest paneb säästetud summa kõrvale igakuiselt ning pigem väiksemate summade kaupa. Seega väljakujunenud säästmisharjumuse korral jätkab inimene säästmistegevust regulaarselt ka pikemas perspektiivis. Kõrgema haridustasemega elanikel on üldjuhul kõrgem sissetulek ning ka nende säästud on mõnevõrra suuremad, mis tähendab, et haridustase, sissetulek ja säästmisvõimalused on omavahel seotud.

Enamus inimesi viib säästude kõrvalepanemiseks läbi ka planeeritud lisategevuse (kandes raha näiteks teisele arvelduskontole vms) ning pigem loobub emotsionaalsest juhuostust ja paigutab rahasumma säästudeks. Lisaks ollakse valmis regulaarset raha kogumist jätkama ka siis, kui senine säästude kogumise eesmärk on saavutatud.

Märkimisväärne osakaal inimesi hoiab sääste kodus sularahana või otsib alternatiivseid säästmislahendusi isikult isikule laenamisteenuse näol. Hoiustamisel pankas valides lähtuvad eestlased eelkõige kõrgeimast intressist, seejärel mugavusest ning turvalisusest. Venelaste puhul on seevastu olulisim mugavus, seejärel turvalisus ning alles siis hoiuse intress.

Kokkuvõtvalt mõjutavad Eesti elanike regulaarset säästmisharjumust pigem lühiajalised majanduslikku turvatunnet tagavad motiivid. Elanike hoiakud säästmise suhtes on üldiselt positiivsed ning senine säästmiskogemus tõestab, et kord säästmisega alustanud on võimelised tegevust korrates ka säästude kogumise nimel regulaarsust saavutama.

3) Kuidas saavad pangad kaasa aidata Eesti elanike säästmisharjumuse kujunemisel?

Lähtuvalt uuringu tulemustest esitab magistritöö autor Nordea pangale ja teistele finantsasutustele ettepanekud, mida võiks arvesse võtta Eesti elanike säästmisharjumuse kujunemisel.

Ettepanek 1: laiendada paindlike säästmistoodete valikut, mis pakuks võimalusi erinevate säästmisharjumustega inimestele. Autor soovib pankadel tootevalikusse lisada hoiused, millele saaks regulaarselt soovi korral sissemakseid teha ning vajadusel ka oluliselt intressi kaotamata raha piiratud arv kordi välja võtta. Säästmistoodete arendades peaksid pangad kindlasti jälgima, et toode oleks kliendi jaoks arusaadav ning mugavate kasutustingimustega.

Ettepanek 2: juhtida elanike tähelepanu pikaajaliste säästmismotiivide vajalikkusele. Pangad võiksid klientidele senisest enam selgitada pikaajaliste säästmiseesmärkide olulisust, et kindlustada pensionipõlv ja laste tulevik.

Ettepanek 3: nõustada elanikke, kuidas laenude või muude suurte kulutuste kõrvalt säästmist alustada. Autor soovib pankadel lihtsate näidete varal klientidele selgitada likviidsuspuhvri kogumise vajalikkust ning seejärel soovitada tooteid, mis aitaksid klientidel seatud eesmärkideni jõuda.

Ettepanek 4: finantskirjaoskuse õpetamist tuleks alustada juba põhikoolist. Autori hinnangul peaksid finantshariduse edendamise nimel aktiivset koostööd tegema riiklikud õppeasutused ja erasektor pankade näol. Harides nii nooremaid kui vanemaid põlvkondi tuleks lihtsustada ka pangandusalast terminoloogiat, et tekitada huvi ja tagada arusaadavus kõigile sihtrühmadele.

Ettepanek 5: selgitada välja põhjused, miks elanikud ei kasuta internetipankades olevaid rahaasjade jälgimise ja planeerimise keskkondi. Autori soovitus on uurida, miks mainitud tööriistu täna suhteliselt vähe kasutatakse ning lähtuvalt põhjustest, kas muuta

keskkondade kasutamine mugavamaks või juhtida senisest enam klientide tähelepanu pakutavale võimalusele.

Ettepanek 6: kliendid eelistavad pangalt raha kogumise võimaluste kohta saada infot peamiselt panga kodulehe, silmast-silma nõustamise, e-posti või internetipanga vahendusel.

Autor soovib pangal uuringu tulemustest selgunud eelistatuid kommunikatsioonikanaleid klientidega suhtlemisel arvesse võtta.

Käesolev magistritöö annab põhjaliku ülevaate säästmise seostest enamlevinud käitumisteooriatega ning annab olulise ülevaate Eesti elanikke enim mõjutavatest säästmismotiividest. Töö raames läbi viidud uuring annab hea ülevaate Nordea panga nooremapoolsest kliendiprofiilist ning tema senisest säästmiskäitumisest ja hoiakutest.

Uuringu tulemused võiks olla sisendiks panga säästmistoodete valdkonnajuhile klientidele sobivaimate säästmistoodete arendamisel ning jaepanga ja müügijuhtidele nõustamiskvaliteedi parendamisel. Uuringu tulemused võiksid praktilist rakendust pakkuda ka panga turundus- ja kommunikatsiooniosakonnale sobivaimate kommunikatsioonikanalite valikul klientidega suhtlemisel.

Magistritöö keskendus valdavalt säästmismotiivide ja regulaarse säästmisharjumuse kujunemise uurimisele, kuid jättis säästudelt tulu teenimise ja investeerimise valdkonna tahaplaanile. Seega võiks autori hinnangul edaspidi uurida investeerimishoiakuid Eesti elanike hulgas, kes tänaseks on juba märkimisväärselt sääste kogunud ning otsivad võimalusi oma vara väärtuse kasvatamiseks läbi investeerimistegevuse.

Kokkuvõttes hindab autor magistritöö eesmärgi saavutamaks – töö käigus selgitati välja, mis kõige enam motiveerib Eesti elanikke regulaarselt säästma ning anti ülevaade Eesti elanike senisest säästmisharjumusest ja hoiakutest. Autor esitas ka pankadele ettepanekud meetmetest, mis aitaksid kaasa elanike säästmisharjumuse kujunemisele.

VIIDATUD ALLIKAD

- Aarts, H., Dijksterhuis, A. (2000). Habits as knowledge structures: Automaticity in goal-directed behavior. - *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), pp. 53–63.
- Ajzen, I., Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. - *Englewood Cliffs, NJ: Prentice.Hall*.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhi & J. Beckmann (Eds.), - *Action-control: From cognition to behavior*, pp. 11-39, Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. - *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, University of Massachusetts at Amherst, pp. 179-211.
- Anong, S.T., DeVaney, S.A. (2010). Determinantsof adequate emergency funds including the effects of seeking professional advice andindustry affiliation. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 38(4), pp. 405-419.
- Atkinson, J. W. (1964). An introduction to motivation. - *Princeton, NJ: Van Nostrand*.
- Atkinson J. W. (1974). The mainstream of achievement-oriented activity. In J.W. Atkinson & J.O. Raynor (Eds.), *Motivation and achievement* (pp.13-41). New York: Halstead.
- Atkinson, A., Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD /International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. - *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en> (21.10.2014)
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, efficiency, intention, and control in social cognition. In R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.). - *Handbook of social cognition*, Vol. 1. Hillsdale: Erlbaum, pp. 1–40.
- Becker, G. S. (1992). Habits, addictions, and traditions. – *Kyklos*, 45(3), pp. 327–345.
- Bettman, J.R., Payne, J.W., Schkade, D.A. (1999). Measuring Constructed Preferences: Towards a Building Code. - *Journal of Risk and Uncertainty*, 19:1-3; 243-270 1999, Q 1999 Kluwer Academic Publishers. Netherlands.

- Brandstätter, H. (1996). Saving Income, and Emotional Climate of Households Related to Personality Structure. - *VSB-CentER Savings Project Progress Report*, 38. CentER for Economic Research, Tilburg University.
- Browning, M., Lusardi, A. (1996). Household saving: Micro theories and micro facts. - *Journal of Economic Literature*, 34(4), pp. 1797–1855.
- DeVaney, S. A., Anong, S. T., Whirl, S. E. (2007). Household savings motives. - *The Journal of Consumer Affairs*, 41(1), pp. 174–186.
- Du, Q., Wei, S. (2013). A theory of the competitive saving motive. – *Journal of International Economics*, 91 (2013), pp. 275-289.
- Dynan, K. E., Skinner, J., Zeldes, S. P. (2004). Do the rich save more? - *Journal of Political Economy*, 112(2), pp. 397–444.
- Eesti leibkondade finantskäitumine. TNS Emor. Aruande esitluse slaidid (05.11.2014).
- Emmons, R. A. (1989). Exploring the Relations Between Motives and Traits: the Case of Narcissism. - *Personality Psychology: Recent trends and emerging directions*. In Buss, D. and Cantor, N. (Eds.) NY: Springer-Verlag, pp. 32-44.
- Finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alase teadlikkuse uuring Eesti elanike hulgas: teadmised, oskused, käitumine ja hoiakud isiklike rahaasjade korraldamisel 2012. Saar Poll OÜ http://www.minuraha.ee/public/Finantskirjaoskus_ARUANNE.pdf (25.10.2014)
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. *Reading, MA: Addison-Wesley*.
- Fisher, P. J., Anong, S. T. (2012). Relationship of Saving Motives to Saving Habits. - *Journal of Financial Counseling and Planning*, Volume 23, Issue 1, pp. 63-79.
- Fisher, P. J., Montalto, C., P. (2010). Effect of saving motives and horizon on saving behaviors. - *Journal of Economic Psychology*, 31, pp. 92–105.
- Furnham, A. (1997). The half full and half empty glass: The views of the economic optimist and pessimist. *Human Relations*, 50, pp. 197-209.
- Hira, T. (1987). Household's financial management factors influencing solvency and satisfaction. - *The Journal of Japan Society of Household Economics*, 10, pp. 199-210.
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier

- Lee, S., Park, M., Montalto, C.P. (2000). The effect of family life cycle and financial management practices on household saving patterns. *Journal of Korean Home Economics Association English Edition*, 1, pp. 79-92.
- Lerner, P. A. (1996). Mr Keynes' General Theory of Employment, Interest and Money. - Originally published in *International Labour Review*, Vol. 34 (1936), No. 4 (Oct.), pp. 435-454; this abridged version was published in *International Labour Review*. Vol. 135 No. 3-4, pp. 337-346.
- Livingstone, S., Lunt, P. (1993). Savers and borrowers: Strategies of personal financial management. *Human relations*, 46, pp. 943-985.
- Locke E., Latham G. (1990). A Theory of Goal Setting and Task Performance. - *Engelwood Cliffs*, NJ: Prentice Hall.
- Loibl, C., Kraybill, S. D., Wackler D. S. (2011). Accounting for the role of habit in regular saving. - *Journal of Economic Psychology*, 32, pp. 581-592.
- Lunt, P., Livingstone, S. (1991). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. - *Journal of Economic Psychology*, 12, pp. 621-641.
- Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. - *Psychological Review*, 50(4), pp. 370-96.
- McClelland, D. C. (1985). How Motives, Skills, and Values Determine What People Do. - *American Psychologist*, 40(7), pp. 812-825.
- McClelland, D. C. (1951). *Personality*. New York: Sloane.
- McLeod, S. (2007). Maslow's Hierarchy of Needs. SimplyPsychology.
<http://www.simplypsychology.org/maslow.html> (22.10.2014)
- Nyhus, K. E., Webley, P. (2001). The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behaviour. - *European Journal of Personality* EUR. J. Pers. 15: S85-S103 (2001) DOI: 10.1002/per.422
- Questback OY. <http://www.questback.com/fi/> (12.10.2014)
- Rabinovich, A., Webley, P. (2007). Filling the gap between planning and doping: Psychological factors involved in the successful implementation of saving intention. - *Journal of Economic Psychology*, 28 (2007), pp. 444-461.
- Registreeritud töötus. Eesti Töötukassa.
https://www.tootukassa.ee/sites/tootukassa.ee/files/RegU_102014.xls (25.11.2014)

- Riitsalu, L. Eesti õpilaste finantskirjaoskus PISA 2012 uuringu tulemused.
http://www.innove.ee/UserFiles/%C3%9Cldharidus/PISA%202012/PISA%202012%20Finantskirjaoskus_final.pdf (29.10.2014)
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. - *Psychological Monographs*, 80 (1, Whole No. 609).
- Rowntree, D. (1981). *Statistics without tears: an introduction for non-mathematicians*. London: Penguin Books.
- Sample Size Calculator. MaCorr Research. <http://www.macorr.com/sample-size-calculator.htm> (15.10.2014)
- Sauga, A. (2005). Kvantitatiivsed meetodid majanduses. Audentese Ülikool, <http://www.sauga.pri.ee/audentes/qmefiles.html> (24.11.2014)
- Schmölders, G. (1966). *Psychologie des Geldes [Psychology of Money]*. Hamburg: Rowohlt
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. - *Quarterly Journal of Economics*, 69 (February), pp. 99–118.
- Smith, J. P. (1999). Inheritances and bequests. In J. P. Smith & R. J. Willis (Eds.), *Wealth, work, and health: Innovations in measurement in the social sciences: Essays in honor of F. Thomas Juster*. Ann Arbor: University of Michigan.
- The three habits of successful savers. How learning about their behaviour could get the UK saving. Which? Works for you. - *Consumer Insight*, August 2014, <http://www.which.co.uk/documents/pdf/the-three-habits-of-succesful-savers-376950.pdf> (11.12.2014)
- Thomson, K. Eneseteostus: kas terve või kahjustatud psüühika? Euroscience Eesti kodulehekül http://www.euroscience.ee/kai_tho.html (26.10.2014)
- Tobing, E. (2011). Demography and cross-country differences in savings rates: a new approach and evidence. - *J Popul Econ* (2012) 25: DOI 10.1007/s00148-011-0386-4, Springer-Verlag 2011, pp. 963-987.
- Twomey, P. J. (1999). Habit. In P. E. Earl & S. Kemp (Eds.), - *The Elgar companion to consumer research and economic psychology*, Northampton: Edward Elgar.
- Verplanken, B., Orbell, S. (2003). Reflections on past behavior: A self-report index of habit strength. - *Journal of Applied Social Psychology*. 33(6), pp. 1313–1330.
- Wei, S., Zhang, X. (2011a). The competitive saving motive: evidence from rising sex ratios and saving rates in China. *J. Polit. Econ.* 119 (3), pp. 511-564.

- Wood, W., Neal, D. T. (2007). A new look at habits and the habit–goal interface. - *Psychological Review*, 114(4), pp. 843–863.
- Wood, W., Quinn, J. M., Kashy, D. A. (2002). Habits in everyday life: Thought, emotion, and action. - *Journal of Personality and Social Psychology.*, 83(6), pp. 1281–1297.
- Wärneryd, K.-E. (1996). Personality and saving. - *VSB-CentER Savings Project Progress Report*, 39. Cent ER for Economic Research, Tilburg University.
- Xiao, J.J., Fan, J.X. (2002). A comparison of savings motives of urban Chinese and American workers. - *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 30, pp. 463-495.
- YouGov (2011). Finantsteadlikkus ja isiklikud rahaasjad 10-15 aastaste Eesti laste seas. Danske Bank'i tellimisel valminud uuring.
- Yuh, Y., Hanna, S. D. (2010). Which households think they save? - *Journal of Consumer Affairs*, 44, pp. 70-97.

SUMMARY

THE DEVELOPMENT OF THE SAVING HABITS OF ESTONIAN RESIDENTS AND THEIR UNDERLYING MOTIVES: BASED ON THE EXAMPLE OF NORDEA BANK ESTONIA

Kaja Kibena

Estonian residents are generally quite well aware of the need to save but often lack the skills, motives and will that one needs to start saving. The problem of this research is the lack of information that causes people to save irregularly, regardless of sufficient awareness. The aim of this paper is to observe, how Estonian residents develop a habit of saving and what are the key motives affecting it. Furthermore, the author strives at discovering, how banks could help develop people's saving habits.

A web based quantitative survey with structured questions and optional answers was conducted among Nordea bank's private customers from 6 to 18 November 2014 in order to achieve the set goal. A total of 402 correctly filled surveys were received. The author has explained collecting savings and the development of a regular saving habit using three different behavioural theories – Maslow's hierarchy of needs theory, the planned behaviour theory, and the theory of achievement motivation. The author uses the survey to seek confirmation to whether the chosen theoretical bases can be implemented in real life from the perspective of saving motives and the development of a regular saving habit. The author also hopes that the survey will provide feedback on what kind of support the participants expect from banks in shaping their saving habits. Saving motives were analysed using Spearman's rank order correlation with the help of a PSPP programme and Microsoft Excel.

The Master's thesis provided answers to the following research questions:

- 1) Which is the main motivation for Estonian residents to save regularly?**

The results of the survey indicated that Estonian residents have three main motives for collecting savings:

- The desire to save up for a larger planned expense;
- The desire to have savings in case of unexpected expenses;
- The desire to have savings in case of a loss of income.

Estonian residents are far less interested in saving for their children's future or the desire to live well during their pension years. Two of the three key motives indicated that the residents are responsible enough and willing to collect savings for various unexpected events, whether it is a loss of income or a larger unplanned expense. The results indicate that people have learned from their experiences during the economic recession and understand that collecting savings and creating a personal financial reserve helps guarantee economic stability and security.

2) What saving habits and attitudes have Estonian residents held so far?

The majority of people consider saving important, indicating that they have acknowledged the need to save. Estonian residents also monitor their monthly income and expenses quite actively, which means that they have or strive to have at least a general overview of their daily financial affairs.

Nearly half of the participants of the survey have actually collected savings during the previous 12 months. There is a correlation between a person's income and their saving activities, i.e. people with a smaller income find it somewhat more difficult to collect savings. However, some people with higher wages also admitted that their monthly income and expenses do not enable saving. Thus, the correlation between saving and income is not absolute.

The majority of people, who do save, set aside a sum each month, tending towards smaller sums. Thus, if a person has an existing saving habit, they will continue to save regularly in the long term. People with higher education levels tend to earn more and thus, their savings are somewhat larger, indicating that there is a correlation between a person's level of education, income and saving opportunities.

The majority of people also perform additional planned activities to collect savings (transferring money to another bank account, etc.) or tend to give up random emotional purchases and set the money aside for saving. Furthermore, people are willing to continue saving regularly even after they have reached the saving goal they had previously set.

A significant amount of people keep their savings at home in cash or look for alternative saving solutions in the form of peer-to-peer lending. When choosing a bank for depositing, Estonians primarily base their decision on the highest interest, followed by comfort and safety. Russians, on the other hand, regard comfort as most important, followed by safety and only then the deposit interest.

In conclusion, the regular saving habit of Estonian residents is primarily influenced by motives that guarantee short-term economic security. The residents tend to have positive attitudes towards saving and the saving habits held so far indicate that once a person has begun saving, they are capable of achieving regularity in collecting savings by repeating the action.

3) How can banks help shape the saving habits of Estonian residents?

The author of this thesis would like to make a few proposals based on the results of the survey that Nordea Bank and other banks could consider in developing the saving habits of Estonian residents.

Proposal 1: expand the selection of flexible saving products that would provide opportunities for people with different saving habits. The author proposes that banks should include deposits in their product selection that would enable customers to make regular contributions, if they so please, and, if necessary, withdraw money a limited amount of times without significant interest losses. Banks should also make sure that their customers understand the savings products the bank is developing and that the products' terms of use are comfortable for the customer.

Proposal 2: direct residents' attention to the necessity of long-term saving motives. Banks should pay more attention to explaining to their customers that long-term saving goals are important for securing one's pension years and the future of one's children.

Proposal 3: consult residents on how to begin saving even if they have to make loan payments or have other large expenses. The author recommends that banks use simple examples to explain the necessity of collecting a liquidity buffer to their customers, and then recommend products that would help the customers reach the set goals.

Proposal 4: teaching financial literacy should begin in basic school. The author believes that state educational institutions and banks from the private sector should work in active cooperation to promote financial education. However, in addition to educating both the younger

and older generation, banking terminology should also be simplified in order to create interest and guarantee clarity to all target groups.

Proposal 5: learn why residents are not actively using the financial monitoring and planning mediums available on Internet banking sites. The author recommends researching, why these tools find fairly little use and, based on the findings, either make the mediums more comfortable to use or make a greater effort to direct the customers' attention to the possibilities available to them.

Proposal 6: customers prefer to receive saving related information from banks via the bank's webpage, a face-to-face consultation, email or Internet banking sites. The author suggests that banks should note which communication channels customers find preferable according to the results of the survey and consider these when communicating with their customers.

This Master's thesis provides an in-depth overview of the connections between saving and prominent behavioural theories, and presents an important overview of the saving motives that have the greatest effect on Estonian residents. The survey conducted as part of this thesis provides a pertinent overview of Nordea bank's fairly youthful customer profile and its savings related behaviour and attitudes to date.

The results of the survey could be useful input for the managers of savings product departments at banks for developing savings products that are more suited to the customers' needs, and for improving consultation quality in retail banking and among sales managers. The results of the survey might also be of practical use for the marketing and communication departments of a bank in selecting the communication channels most suitable for the customers.

This Master's thesis concentrates primarily on researching saving motives and a regular saving habit and only touched upon the topics of earning income on savings and investment. Thus, the author is of the opinion that future research could concentrate on Estonian residents, who have already accumulated significant savings and are looking for possibilities for investment and increasing their assets.

In conclusion, the author believes that the Master's thesis reached its aim – the research revealed the key factors that motivate Estonian residents to save regularly, and it presented an

overview of the saving habits and attitudes that Estonian residents have held to date. The author proposed various measures that banks could use to help shape the residents' saving habits.

LISAD

Lisa 1. Empiirilise uuringu eestikeelne kaaskiri

Hea klient,

Pöördume Teie poole palvega leida hetke aega, et vastata lisatud küsimustikule.

Küsimustiku eesmärgiks on uurida Nordea panga klientide motiive säästude kogumisel ning regulaarse säästmisharjumuse kujunemisel. Samuti palume Teie tagasisidet, mil viisil saab pank oma kliente toetada regulaarse säästmisharjumuse kujundamisel.

Terminite *säästmine* ja *säästude kogumine* all peame silmas regulaarset või mitteregulaarset tegevust raha kogumise eesmärgil.

Küsimustik on anonüümne ja selle tulemusi kasutatakse üldistatud kujul. Vastamine võtab aega maksimaalselt 10 minutit.

Küsimustiku saate täita, vajutades järgnevale lingile:

.....

Kui link ei avane, kopeerige see oma veebibrauseri aadressireale.

Täname vastuste eest!

Teie Nordea pank

Palun andke meile aadressil eessti@nordea.com teada, kui Te ei soovi edaspidi olla kaasatud Nordea kliendiuuringutesse. Lisaküsimuste korral helistage palun telefonil 1772.

Allikas: (autori koostatud)

Lisa 2. Empiirilise uuringu venekeelne kaaskiri

Уважаемый клиент,

Просим Вас найти несколько минут, чтобы ответить на приложенные вопросы.

Цель настоящего опросника – выяснить мотивы клиентов банка Nordea, которые побуждают их делать накопления и формируют привычку к регулярному сбережению. Кроме того, Ваша обратная связь нужна нам для того, чтобы банк мог поддержать своих клиентов в формировании привычки к регулярным действиям по сбережению денег.

Под терминами *сбережение* и *накопление* мы подразумеваем регулярные или нерегулярные действия с целью накопления денег.

Опросник анонимный, его результаты будут использованы в обобщенном виде. Ответы на него займут у Вас не более 10 минут.

Для участия в опросе, пожалуйста, нажмите на эту ссылку:

.....

Если ссылка не работает, скопируйте и вставьте его в адресную строку браузера.

Благодарим за ответы!

Ваш банк Nordea

Если Вы не желаете в дальнейшем участвовать в клиентских опросах Nordea, просим Вас сообщить нам об этом по адресу электронной почты eesti@nordea.com. В случае возникновения дополнительных вопросов, пожалуйста, звоните по телефону 1772.

Allikas: (autori koostatud)

Lisa 3. Empiirilise uuringu eestikeelne küsimustik koos üldandmetega

Küsimustiku 1. osa: selgitamaks välja uuringus osalejate senist säästmiskogemust ning hoiakuid regulaarse säästmisharjumuse kujunemisel

1. Kas peate enda jaoks oluliseks säästude kogumist? (n=402)
 - pean oluliseks 93%
 - ei pea oluliseks 7%

2. Kas olete koostanud endale/oma perele igakuise tulude-kulude ülevaate? (n=402)
 - jah 56%
 - ei 44%

3. Kas olete viimase 12 kuu jooksul teinud midagi selleks, et koguda sääste? (n=402)
 - ei ole säästude kogumise nimel midagi teinud 5%
 - olen säästude kogumisele mõelnud, aga pole teinud midagi 11%
 - olen säästude kogumisele mõelnud, aeg-ajalt olen ka sääste kogunud 36%
 - tegelen regulaarselt säästude kogumisega 48%

Need, kes märkisid 3. küsimuse juures *ei ole säästude kogumise nimel midagi teinud* või *olen säästude kogumisele mõelnud, aga pole teinud midagi* liikusid küsimuse 3.1 juurde ning seejärel küsimuse 4 juurde

- 3.1 Mis põhjusel Te pole seni sääste kogunud? (n=65)
- igakuised kulutused ei võimalda säästmist 54%
 - puudub konkreetne motiiv/eesmärk, mille nimel säästa 32%
 - muu põhjus, palun täpsustage 14%

Need, kes märkisid 3. küsimuse juures *olen säästude kogumisele mõelnud, aeg ajalt olen ka sääste kogunud* või *tegelen regulaarselt säästude kogumisega* liikusid küsimuse 3.2 juurde

Lisa 3 järg

3.2 Millal alustasite säästude kogumisega? (n=337)

- vähem kui 1 aasta tagasi	21%
- 1-3 aastat tagasi	31%
- enam kui 3 aastat tagasi	48%

3.3 Kui sageli Te panete säästetud summa kõrvale? (n=337)

- üks kord kuus	62%
- üks või enam korda aastas	8%
- muu sagedus	13%
- ei tee seda regulaarselt	17%

3.4 Kui suure summa panete keskmiselt kuus säästudena kõrvale? (n=337)

(Kuu keskmise summa leidmiseks jagage palun aasta jooksul kogutud summa 12-ga)

- kuni 30 eurot	13%
- 31-50 eurot	17%
- 51-100 eurot	21%
- 101-500 eurot	40%
- 501-1000 eurot	4%
- enam kui 1000 eurot	4%

Lisa 3 järg

1.5 Palun valige vastus allolevale küsimusele 5-palli skaalal, kus 1 on „ei nõustu üldse“ ja 5 on „nõustun täielikult“ (n=337)

Mis motiveerib Teid regulaarselt sääste koguma?	Ei nõustu üldse 1	2	3	4	Nõustun täielikult 5
Soov omada sääste sissetuleku kaotuse korral	4%	6%	12%	22%	55%
Soov omada sääste ootamatute kulutuste tarvis	2%	5%	12%	24%	57%
Soov koguda mõne suurema planeeritud kulutuse tarvis	3%	7%	12%	18%	59%
Soov pensionipõlves hästi elada	21%	25%	20%	14%	19%
Soov säästa oma laste tuleviku nimel	21%	12%	26%	16%	26%

1.6 Millise viisi olete valinud säästude kogumiseks? (n=337)

(võimalus märkida 1 või enam valikuid)

- säästetud summa jääb arvelduskontole, mida kasutan igapäevaselt 15%
- kannan säästetud summa teisele arvelduskontole, mida igapäevaselt ei kasuta 35%
- kannan säästetud summa hoiuksle 26%
- kannan säästetud summa pensioni III samba fondi 3%
- ostan säästetud summa eest investeerimisfondide osakuid 3%
- ostan säästetud summa eest aktsiad, võlakirju 6%
- muu viis, palun täpsustage 11%

4. Kui peaksite valima panga poolt pakutavate erinevate hoiuseliikide vahel, siis mille põhjal langetate valiku? (n=402)

- valin kõige kõrgema intressiga hoiuksle 34%

Lisa 3 järg

- valin hoiuse, kust saan raha kerge vaevaga kätte 31%
 - valin hoiuse, kuhu saan raha edaspidi juurde maksta 35%
5. Kui otsustate kogutud rahasumma hoiustada, siis mis on Teie jaoks oluline panga valikul? (n=402)
- valin panga, mis pakub hoiusele kõige kõrgemat intressi 37%
 - valin panga, mis tundub mulle kõige turvalisem 24%
 - valin panga, mille teenuseid kasutan kõige aktiivsemalt 31%
 - valin panga, mille teenindus on kõige parem 9%
6. Kui suur peaks Teie arvates olema säästetud summa, et sissetuleku kaotuse korral toimeta tulla? (n=402)
- vähemalt 1 kuu netopalga ulatuses 5%
 - kuni 3 kuu netopalga ulatuses 32%
 - kuni 6 kuu netopalga ulatuses 36%
 - enam kui 6 kuu netopalga ulatuses 27%
7. Kui Teil on võimalus valida, kas panna rahasumma kõrvale säästudeks või teha mõni emotsionaalne juhuost, siis milline on Teie valik? (n=402)
- pigem loobun ostust ja panen rahasumma säästudeks 80%
 - pigem teen sisseostu ja loobun rahasumma säästmisest 20%
8. Kas jätkate regulaarset raha kogumist, kui olete oma säästude kogumise eesmärgi saavutanud? (n=402)
- jah, jätkan 95%
 - ei jätkata 5%

Lisa 3 järg

9. Kui olete sunnitud kogutud summa enne eesmärgi saavutamist ära kulutama, kui suure tõenäosusega olete valmis regulaarse säästude kogumisega taas jätkama? (n=402)

- suure tõenäosusega jätkan taas esimesel võimalusel 93%
- suure tõenäosusega lükkan säästude kogumise mõnevõrra edasi 6%
- suure tõenäosusega ei jätkka, kuna säästude kogumine näis mõttetu 1%

Küsimustiku 2. osa: selgitamaks välja uuringus osalejate arvamust panga rolli kohta säästmisharjumuse kujunemisel

10. Palun valige vastus allolevale küsimusele 5-palli skaalal, kus 1 on „ei usalda üldse“ ja 5 „usaldan täielikult“ (n=402)

Kelle nõuandeid usaldate finantsalastes küsimustes?	Ei usalda üldse 1	2	3	4	Usaldan täielikult 5
Sõbrad, tuttavad	12%	19%	30%	32%	6%
Lapsed, vanemad	16%	21%	25%	25%	13%
Avalikud arvamusiidrid	24%	27%	34%	14%	1%
Sõltumatud tarbijaportaamid internetis	26%	24%	30%	18%	2%
Suhtlusvõrgustikud internetis (Facebook, Twitter vms)	51%	32%	15%	2%	1%
Foorumikeskkonnad internetis	37%	32%	22%	8%	1%
Panga nõustajad	7%	13%	31%	37%	12%

11. Kas Nordea panga teenindaja/nõustaja on Teile selgitanud säästudeks kogumise põhimõtteid ja vajalikkust? (n=402)

- jah, on selgitanud, kuna tundsin ise säästude kogumise vastu huvi 26%
- jah, on selgitanud, kuigi ma ise seda otseselt ei küsinud 24%
- ei ole selgitanud 50%

Lisa 3 järg

12. Milline peaks Teie arvates olema pankade roll Eesti elanike säästmisharjumuse kujundamisel? (võimalus märkida 1 või enam valikuid) (n=402)

- pangad peaksid tegema rohkem selgitustööd säästude kogumise vajalikkuse osas 34%
- pangad peaksid pakkuma senisest enam erinevaid tooteid raha kogumiseks 41%
- pangad ei peaks tegema midagi – säästude kogumise otsus on iga inimese enda teha 21%
- muu, palun täpsustage 4%

13. Kas olete kasutanud internetipankades olevaid rahaasjade jälgimise ja planeerimise keskkondi (rahaplaneerija, rahapäevik vms)? (n=402)

- olen kasutanud 22%
- ei ole kasutanud 59%
- plaanin lähiajal kasutada 4%
- pole mainitud keskkondadest midagi kuulnud 10%
- minu pank ei paku sellist keskkonda 6%

Lisa 3 järg

14. Palun valige vastus allolevale küsimusele 5-palli skaalal, kus 1 on „ei soovi üldse“ ja 5 on „soovin kindlasti“ (n=402)

Mil viisil sooviksite saada infot panga poolt pakutavate raha kogumise võimaluste kohta?	Ei soovi üldse 1	2	3	4	Soovin kindlasti 5
Panga poolt saadetava igakuise kliendikirja vahendusel	24%	15%	21%	24%	16%
Otsepakkumisena e-posti või internetipanga vahendusel	20%	12%	21%	22%	24%
Panga kodulehe vahendusel	9%	11%	25%	27%	27%
Interneti vahendusel peetava online nõustamise käigus, pangakontorit külastamata	29%	21%	22%	18%	9%
Otsepakkumisena telefoni teel	67%	17%	8%	6%	2%
Silmast-silma nõustamisel pangakontoris	16%	14%	19%	25%	25%
Panga poolt läbiviidavate seminaride vahendusel	39%	20%	25%	11%	5%
Panga kontoris olevate infolehtede ja voldikute vahendusel	26%	20%	25%	17%	11%

Küsimustiku 3. osa: sotsiaaldemograafiline profiil

15. Milline on Teie sugu? (n=402)

- naine 55%
- mees 45%

16. Kui vana Te olete? (n=402)

- 18-30 88%
- 31-45 10%
- 46-60 1%

Lisa 3 järg

- üle 60 aastane 1%

17. Kus Te elate? (n=402)

(Kui Teie kodulinna pole loetelus mainitud, siis palun märkige sobiv maakond)

- Tallinn 56%
- Tartu 11%
- Pärnu 2%
- Narva 1%
- Harju maakond 10%
- Ida-Viru maakond 4%
- Lääne-Viru maakond 4%
- Jõgeva maakond 1%
- Järva maakond 1%
- Rapla maakond 1%
- Viljandi maakond 3%
- Võru maakond 0%
- Tartu maakond 2%
- Põlva maakond 0%
- Pärnu maakond 2%
- Lääne maakond 0%
- Valga maakond 0%
- Saare maakond 1%
- Hiiu maakond 0%

18. Milline on Teie haridus? (n=402)

- alg- või põhiharidus 4%
- kesk- või kutseharidus 28%
- kõrgharidus 68%

Lisa 3 järg

19. Milline on Teie tööalane staatus? (n=402)

- palgatööline	81%
- ettevõtja	4%
- (üli)õpilane	8%
- pensionär	0%
- töötu	0%
- kodune	4%
- muu	1%

20. Kui suur on Teie igakuine keskmine netosissetulek (peale maksude mahaarvamist)?
(n=402)

- kuni 500 eurot	20%
- 501-1000 eurot	38%
- 1001-2000 eurot	34%
- enam kui 2000 eurot	8%

21. Mis rahvusest Te olete? (n=402)

- eestlane	73%
- venelane	25%
- muu rahvus	2%

22. Kas olete abielus/vabaabielus? (n=402)

- jah	59%
- ei	41%

23. Mitu alaealist last on Teie peres? (n=402)

- 1	23%
- 2	11%

Lisa 3 järg

- | | |
|----------------|-----|
| - 3 või enam | 2% |
| - mitte ühtegi | 63% |

Täname vastuste eest!

Allikas: (autori koostatud)

Lisa 4. Empiirilise uuringu venekeelne küsimustik

I часть: опыт и установки относительно сбережений

1. Считаете ли Вы, что накопления для Вас играют важную роль?
 - считаю, что важную
 - считаю, что не важную

2. Составляете ли Вы для себя/семьи ежемесячный обзор доходов-расходов?
 - да
 - нет

3. Предпринимали ли Вы в последние 12 месяцев что-либо, чтобы сделать накопления?
 - ничего не делал(-а) во имя сбережения денег
 - думал(-а) о сбережениях, но ничего не делал(-а)
 - думал(-а) о сбережениях, и время от времени делал(-а) их
 - делаю регулярные сбережения

Need, kes märkisid 3. küsimuse juures *ничего не делал(-а) во имя сбережения денег* või думал(-а) о сбережениях, но ничего не делал(-а) liikusid küsimuse 3.1 juurde ning seejärel küsimuse 4 juurde

3.1 По какой причине Вы до сих пор не делали сбережений?

- ежемесячные расходы не позволяют откладывать деньги
- отсутствует конкретный мотив/цель, во имя которых нужно делать сбережения
- иная причина (пожалуйста, уточните)

Need, kes märkisid 3. küsimuse juures *думал(-а) о сбережениях, и время от времени делал(-а) их* või *делаю регулярные сбережения* liikusid küsimuse 3.2 juurde

Lisa 4 järg

3.2 Когда Вы начали делать сбережения?

- менее 1 года назад
- 1-3 года назад
- более 3 лет назад

3.3 Как часто Вы откладываете сэкономленную сумму?

- раз в месяц
- один или несколько раз в год
- с иной частотой
- не делаю этого регулярно

3.4 Насколько велика сумма, которую Вы откладываете в среднем в месяц?

(Чтобы найти среднемесячную сумму, пожалуйста, разделите сумму, накопленную за год, на 12)

- до 30 евро
- 31-50 евро
- 51-100 евро
- 101-500 евро
- 501-1000 евро
- более 1000 евро

Lisa 4 järg

3.5 Выберите, пожалуйста, ответы на нижеприведенные вопросы по пятибалльной шкале, где 1 – «совсем не согласен», 5 – «полностью согласен».

Что Вас мотивирует к регулярным сбережениям?	Совсем не согласен 1	2	3	4	Полностью согласен 5
Желание иметь сбережения на случай потери дохода					
Желание иметь сбережения на случай непредвиденных расходов					
Желание скопить сумму для запланированного крупного расхода					
Желание достойно жить в пенсионном возрасте					
Желание накопить на будущее детей					

3.6 Какой способ Вы выбрали, чтобы делать сбережения?

(можно отметить 1 или несколько вариантов)

- сэкономленная сумма остается на расчетном счете, которым я пользуюсь ежедневно
- я перевожу сэкономленную сумму на другой расчетный счет, которым не пользуюсь ежедневно
- я перевожу сэкономленную сумму на депозит
- я перевожу сэкономленную сумму в фонд III пенсионной ступени
- на сэкономленную сумму я приобретаю доли участия в инвестиционных фондах
- на сэкономленную сумму я приобретаю акции и облигации
- другой способ, пожалуйста, уточните

4. Если Вы должны выбрать один из вариантов вкладов, предлагаемых банком, на основе чего Вы сделаете свой выбор?

- выберу вклад с самым высоким процентом
- выберу вклад, с которого легче всего смогу получить деньги

Lisa 4 järg

- выберу вклад, на который в дальнейшем смогу вносить деньги
5. Если Вы решите депонировать всю накопленную сумму, что для Вас будет существенным при выборе банка?
- выберу банк, который предлагает самые высокие проценты по вкладу
 - выберу банк, который кажется мне самым безопасным
 - выберу банк, услугами которого активнее всего пользуюсь
 - выберу банк, у которого лучшее обслуживание
6. Насколько велика, по Вашему мнению, должна быть накопленная сумма, что сумею справиться с обстоятельствами в случае потери дохода?
- по меньшей мере в размере нетто-зарплаты за 1 месяц
 - в размере нетто-зарплаты за 3 месяца
 - в размере нетто-зарплаты за 6 месяцев
 - более, чем нетто-зарплата за 6 месяцев
7. Если у Вас есть возможность выбрать, отложить ли сэкономленную сумму или совершить эмоциональную покупку, что Вы выберете?
- скорее, откажусь от покупки и отложу деньги
 - скорее, сделаю покупку и откажусь от накопления
8. Продолжите ли Вы регулярное накопление денег, когда достигнете цели своих накоплений?
- да, продолжу
 - нет, не продолжу

Lisa 4 järg

9. Если Вы будете вынуждены потратить накопленную сумму до достижения цели, насколько велика вероятность, что Вы будете готовы возобновить регулярные накопления?

- с большой вероятностью я продолжу копить при первой возможности
- с большой вероятностью я отложу накопления на будущее
- с большой вероятностью я не стану продолжать, поскольку накопление бесполезно

II часть: роль банка в формировании у клиента привычки к сбережению

10. Пожалуйста, выберите ответы на нижеприведенные вопросы по пятибалльной шкале, где 1 – «совсем не доверяю», 5 – «полностью доверяю».

Чьим советам Вы доверяете в финансовых вопросах?	Совсем не доверяю 1	2	3	4	Полностью доверяю 5
Друзья, знакомые					
Дети, родители					
Публичные лидеры мнений					
Независимые потребительские интернет-порталы					
Социальные сети (Facebook, Twitter и т.п.)					
Интернет-форумы					
Банковские консультанты					

11. Разъяснили ли Вам работники/консультанты банка Nordea принципы и необходимость накоплений?

- да, разъяснили, поскольку я сам(-а) испытывал(-а) интерес к теме накопления
- да, разъяснили, хотя я сам(-а) и не спрашивал(-а)
- не разъяснили

Lisa 4 järg

12. Какой, по Вашему мнению, должна быть роль банка в формировании привычки к сбережению у жителей Эстонии? (можно отметить 1 или несколько вариантов)

- банки должны больше заниматься просветительской работой на тему необходимости накоплений
- банки должны предлагать больше различных продуктов для накопления денег
- банки ничего не должны делать – решение о накоплениях принимает каждый человек самостоятельно
- иное, пожалуйста, уточните

13. Пользовались ли Вы специальными веб-сервисами для мониторинга и планирования финансовых дел, имеющимися в интернет-банке (финансовый планировщик, финансовый дневник и пр.)?

- пользовался
- не пользовался
- планирую воспользоваться в ближайшее время
- ничего не слышал о таких веб-сервисах
- мой банк не предлагает подобного веб-сервиса

Lisa 4 järg

14. Пожалуйста, выберите ответы на нижеприведенные вопросы по пятибалльной шкале, где 1 – «совсем не хочу», 5 – «неприменно хочу».

Каким способом Вы хотите получать информацию о возможностях накопления денег, предлагаемых банком?	Совсем не хочу 1	2	3	4	Неприменно хочу 5
Из ежемесячной банковской рассылки клиентам					
Прямое предложение на электронную почту или в интернет-банке					
На домашней странице банка					
Посредством интернета в ходе онлайн-консультации без посещения банковской конторы					
Прямое предложением по телефону					
На персональной консультации в банковской конторе					
На семинаре, проводимом банком					
Из информационных листовок и буклетов в банковской конторе					

III часть: фоновая информация об отвечающем

15. Ваш пол?

- женщина
- мужчина

16. Сколько Вам лет?

- 18-30

Lisa 4 järg

- 31-45
- 46-60
- более 60 лет

17. Где Вы живете?

(Если Вашего города нет в списке, пожалуйста, выберите подходящий уезд)

- Таллинн
- Тарту
- Пярну
- Нарва
- Харьюмаа
- Ида-Вирумаа
- Ляэне-Вирумаа
- Йыгевамаа
- Ярвамаа
- Рапламаа
- Вильяндимаа
- Вырумаа
- Тартумаа
- Пылвамаа
- Пярнумаа
- Ляэнемаа
- Валгамаа
- Сааремаа
- Хийумаа

18. Ваше образование?

- начальное или основное

Lisa 4 järg

- среднее или среднее специальное
- высшее

19. Ваш рабочий статус?

- наемный работник
- предприниматель
- студент/ученик
- пенсионер
- безработный
- домохозяйка
- иное

20. Каков размер Вашего среднего ежемесячного нетто-дохода (после вычета налогов)?

- до 500 евро
- 501-1000 евро
- 1001-2000 евро
- более 2000 евро

21. Ваша национальность?

- эстонец(-ка)
- русский(-ая)
- другая национальность

22. Состоите ли Вы в браке?

- да
- нет

Lisa 4 järg

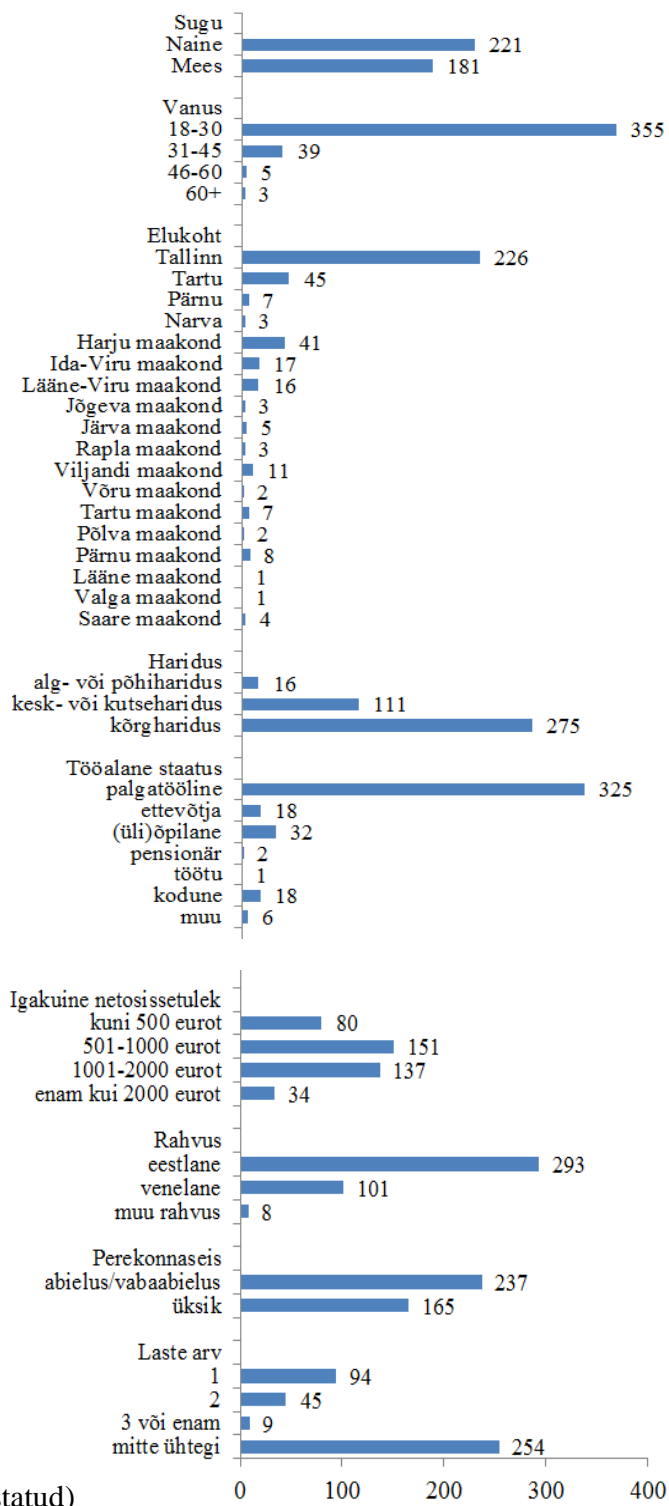
23. Сколько несовершеннолетних в Вашей семье?

- 1
- 2
- 3 или более
- ни одного

Благодарим за ответы!

Allikas: (autori koostatud)

Lisa 5. Uuringu vastaja profiil



Allikas: (autori koostatud)

Lisa 6. Empiirilise uuringu vabad vastused eesti ja vene keeles

Mis põhjusel Te pole seni sääste kogunud?

muu põhjus, palun täpsustage (n=65)

- Viimase 12 kuu jooksul on puudunud arvestatav sissetulek
- vaba raha investeerin, mitte ei pane säästmiseks kõrvale
- puudub isiklik püsiv sissetulek
- ei ole kursis panga võimalustega säästmiskonto avamiseks ja ei ole aega olnud end kurssi viia
- raha "sukasäärde" kogumine tundub lühinägelik
- Puudub kindel sissetulek
- igakuised tulud ei võimalda säästmist
- puudub tahtejõud, soov raisata

Millise viisi olete valinud säästude kogumiseks? (võimalus märkida 1 või enam valikuid)

muu viis, palun täpsustage (n=337)

- investeerimiskonto
- sage kinnisvara ostmine
- Hoian sääste kodus.
- panen sahtlisse
- sularaha
- kogumiskindlustus, tähtajaline hoius
- panen säästetud raha ümbrikusse
- Sularahas
- P2P-pangandus
- sularaha
- Sula raha hetkel
- muu investeering
- Võimalusel laenuna välja anda või paigutada väikese riskiga ärisse
- bondora
- bondora.ee, investeerimine
- võtan sularahana välja ja hoiustan kodus
- sularaha
- p2p laenamine
- Osaliselt suunan säästud täiendavalt ostetud korteri (lisaks peamisele eluasemele) kodulaenu tasumiseks
- kodu seif
- Krediitkaardile
- Ostan kortereid välja üürimiseks.
- kogun sularaha koju ümbrikusse.
- Investeerin p2p pangandusse
- Olen ostnud kinnisvara
- igakuine makse laste kontodele

Lisa 6 järg

- laenasin sihtotstarbeliselt kõrvale pandud summa sõbrale, kes selle kokku lepitud päeval tagasi maksis
- tulude-kulude tabel excelis millega pean järge, summa on arvelduskontol
- sahtlisse
- kogun sularahas
- Ostan kinnisvara ja panen selle tulu teenima
- P2P lending
- investeerin säästetud raha kinnisvarasse ja ettevõtlusesse
- kinnisvara
- panen lihtsalt kõrvale
- sularaha kodus
- sularaha
- investeerin kergesti realiseeritavasse varasse
- Kuld ja hõbe, muu on prügi!!!
- kinnisvara
- Osa sääste on sularahas
- Hoian purgis
- sularaha
- Reservhoius, eraldi arve
- Hoian seifis
- Kannan raha hoiuarvele
- Hoiustan kodus
- kogumishoius
- võtan sularahana välja
- võtan arveldusarveklt ja säilitan sularahana kodus

Milline peaks Teie arvates olema pankade roll Eesti elanike säästmisharjumuse kujundamisel? (võimalus märkida 1 või enam valikuid)

muu, palun täpsustage (n=402)

- Tegelema finantskirjaoskuse õpetamisega
- Pangad peaksid võtma vastutuse, et säästmine on kasulik, fondides ei tohiks väärtus väheneda ja võiks sammu pidada inflatsiooniga.
- harima rahvast finantshariduse poole pealt, alates põhikoolist!
- Lisaks erinevatele toodetele tuleb see teha mugavaks ja läbipaistvaks, ilma liigsete või varjatud kuludega. Suures plaanis ei peaks inimeste säästmise soov olema pangale lisatulu/-kasumi teenimise koht.
- paremat intressi, muidu on lihtsalt väiksema summa puhul kogumine suht mõttetu ja seda võid nn suka säärede koguda!
- minimaalne intress võiks olla inflatsiooniga seotud et inimesed hoiustades vaesemaks ei jääks.

Lisa 6 järg

- Enamusele antakse liiga kergekäeliselt laen, liising Jne. Inimesele kes ei saa isegi aru et ta sai mingi asja aga ka kohustuse selle eest tulevikus maksta. Inimeste huvi säästa millegi jaoks kaob, kui nii kerge on saada väiksemat laenu. Eks see ole muidugi laenu andjale kasulik
- pangad peaksid pakkuma rohkem objektiivseid soovitusi
- Hoiusel võiks olla deebetkaart või kontololev raha võiks intressi koguda.
- pisut rohkem teavitust olemasolevate võimaluste osas;
- Peaks selgitama kuidas kasutada laene investeerimiseks.
- intressi peab tõstma
- pangad peaksid olema vähem kasu lõikajad
- suuremad intressid väiksemate summade korral.
- peaks olema võimalus MADALATE KULUDEGA investeerida ETF-desse ja vähemalt 1 passiivse juhtimisega (ETF-d) MADALATE KULUDEGA(<0,5%) pensionifond
- pangad peksid ausalt vastama esitatud küsimustele ja vajadusel nõustama küsimise piirides, mitte täitma "plaani"
- paljud inimesed teenivad miinimum palka, võimalus kõrvale panna sel juhul täiesti puudub
- peaks pakkuma erinevaid võimalusi, võrdlema
- Pensioni kogumiseks puuduvad passiivsed madala teenustasuga (<0,5%) indeksfondid!
- Pangad peaksid pakkuma võimalusi koguda reserveeritud Kullas ja Hõbedas, ei mingeid võlakirju ega ETF'e
- Ma ei ole ka huvi tundnud
- kohustuslik II samm on liiga vähe. seadusega tuleks inimestelt rohkem raha ära võtta ning investeerida ja nt. THI kasvuprotsendiga võrdsed osakud garanteerida. Liiga palju on neid kodanikke kel igasugused säästud puuduvad.
- Pangad peaksid pakkuma sama, nagu USA laenude intressimäärad
- pakkuda soodsaid tingimusi

Allikas: (autori koostatud)