

Serafia Laihorinne

KANSALAISTEN SÄÄSTÄMISEEN VAIKUTTAVAT BEHAVIORAALISET JA PSYKOLOGISET TEKIJÄT

Johtamisen ja talouden tiedekunta
Kandidaatintutkielma
Joulukuu 2021

TIIVISTELMÄ

Serafia Laihorinne: ”Kansalaisten säästämiseen vaikuttavat behavioraaliset ja psykologiset tekijät”

Kandidaatin tutkielma

Tampereen yliopisto

Kauppätieteiden tutkinto-ohjelma, Taloustiede

Joulukuu 2021

Perinteisen talousteorian mukaan ihminen toimii aina rationaalisesti taloudellisia päätöksiä tehdessään, joten rationaalinen kuluttaja säästää optimaalisen osan tuloistaan elinkaarensa aikana. Käyttäytymistaloustieteelliset tutkimustulokset kuitenkin osoittavat, että kuluttajan rationaalisuus on rajoittunutta. Behavioraaliset ja psykologiset tekijät vaikuttavat taloudellisiin päätöksiin, ja niiden avulla voidaan ymmärtää paremmin kansalaisten säästämis- ja kulutus päätöksiä.

Kotitalouksien näkökulmasta säästäminen voidaan mieltää joko kulutuksesta luopumisena tai varallisuuden lisäyksenä. Nykyhetken säästämällä mahdollistetaan tulevaisuuden kulutus esimerkiksi elinkaaren loppupuolella. Säästämisen optimaalinen taso riippuu kuluttajan tulevaisuuden suunnitelmista, nykyisestä varallisuudesta sekä sille odotettavissa olevasta tuotosta.

Tämän tutkielman tavoitteena on selvittää, millaisilla behavioraalisilla ja psykologisilla tekijöillä on vaikutusta kotitalouksien säästämiseen, ja miten nämä tekijät ilmenevät kuluttajan päätöksentekohetkellä. Tutkielmassa tarkastellaan myös kotitalouksien säästämisastetta Suomessa ja sitä, minkä verran kotitalouksien tulisi säästää. Lopuksi pohditaan, millaisilla keinoilla kotitaloudet voisivat lisätä säästämistään.

Kandidaattitutkielma on toteutettu kirjallisuuskatsauksena. Tutkielmassa löydettiin useita käyttäytymistaloustieteellisiä tekijöitä, joilla on merkittävä vaikutus ihmisten taloudellisiin päätöksiin. Kotitalouksien optimaalista säästämisen tasoa ei saatu selvitettyä, sillä optimaalisuus on yksilökohtaista, ja siihen vaikuttavat myös kansantaloudelliset ilmiöt. Tutkielman päätelmän mukaan behavioraaliset ja psykologiset tekijät ovat avainasemassa silloin, kun kotitaloudet pyrkivät optimaalisempaan säästämiseen eli riittävään varautumiseen tulevaisuuttaan varten.

Avainsanat: rationaalisuus, optimaalisuus, käyttäytymistaloustiede, behavioraaliset ja psykologiset tekijät, säästäminen, elinkaarisäästäminen, kotitalouksien säästämisaste

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla.

SISÄLLYSLUETTELO

1 JOHDANTO	1
2 SÄÄSTÄMISEN TEORIA	3
2.1 KEYNESIN KULUTUSFUNKTIO JA FRIEDMANIN PYSYVÄISTULOHYPOTEESI.....	3
2.2 KULUTTAJAN ELINKAARIMALLI JA INTERTEMPORAALINEN VALINTA	4
3 BEHAVIORAALINEN JA PSYKOLOGINEN NÄKÖKULMA SÄÄSTÄMISEEN.....	7
3.1 PERUSVAISTOT	7
3.2 SUUNNITELMALLISUUS JA MOTIIVIT	8
3.3 AIKAEPÄJOHDONMUKAISUUS	10
3.4 ITSEKURIONGELMAT.....	11
4 KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMINEN SUOMESSA	14
4.1 KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMISASTE JA SÄÄSTÄMISEN ERI MUODOT	14
4.2 SÄÄSTÄVÄTKÖ KOTITALOUDET LIIAN VÄHÄN?.....	18
4.3 MITEN SÄÄSTÄMISTÄ VOIDAAN LISÄTÄ?	19
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	22
LÄHDELUETTELO	24

1 JOHDANTO

Kuinka suuri osa tuloista pitäisi kuluttaa? Entä kuinka paljon pitäisi säästää tulevaisuutta varten? Ihmisten kulutuskäyttäytymistä on tutkittu taloustieteessä useiden eri mallien avulla vuosikymmenien ajan. Määritelmän mukaan säästäminen tarkoittaa sitä osuutta tuloista, mikä ylittää kulutusmenot (Keynes, 1951, 88). Perinteisen talousteorian mukaan ihminen käyttäytyy rationaalisesti kulutus- ja säästämisspäätöksiä tehdessään. Useiden käyttäytymistaloustieteen tutkimustulosten mukaan kuluttajan tekemät päätökset eivät kuitenkaan aina ole oman hyvinvoinnin kannalta optimaalisia. Kuluttajien rationaalisuus on rajoittunutta eli kyky tehdä parhaita mahdollisia päätöksiä käytettävissä olevan tiedon puitteissa, on rajallista. (Kotakorpi, 2017, 550–551.)

Säästämistä voidaan lähestyä kahdesta eri suunnasta: kulutuksesta luopumisena tai varallisuuden lisäyksenä (Niitamo & Paunio, 1956, 44). On henkilö- ja tilannekohtaista, miten valinnan kokee juuri päätöksentekohetkellä. Päätös kuluttaa tai olla kuluttamatta, on jokaisen kuluttajan oma valinta. Jos kuluttajan käytös oletetaan rationaalisten oletusten mukaiseksi, epäjohdonmukainen käytös jää huomioimatta. Tästä syystä valitsin tutkielmalleni käyttäytymistaloustieteellisen näkökulman, joka huomioi myös psykologiset, sosiaaliset, kognitiiviset ja tunneperäiset vaikutukset taloudellisiin päätöksiin. Tutkielman alussa käsitellään kuitenkin säästämisen teoriaa perinteisen taloustieteen ja rationaalisten oletusten pohjalta.

Aikapreferensseillä on oma vaikutuksensa taloudellisiin päätöksiin, sillä moni päätös tehdään yli ajan. Säästämisen merkittävimpiä kulmakiviä on se, että nykyhetken kulutuksesta pidättäydytään, jotta voidaan mahdollistaa kulutus myöhemmin tulevaisuudessa (Akerlof & Shiller, 2015, 155). Voidaan siis ajatella kustannuksen realisoituvan tänään, mutta hyödyn saatavan vasta huomenna. Jos kuluttaja kuitenkin sortuu aikaepäjohdonmukaiseen käytökseen, voi säästämisen aloittaminen siirtyä aina nykyisestä periodista seuraavaan kerta toisensa jälkeen.

Tässä tutkielmassa on tavoitteena selvittää, millaisilla behavioraalisilla ja psykologisilla tekijöillä on vaikutusta kotitalouksien säästämis- ja kulutuskäyttäytymiseen sekä miten vaikutus näkyy kuluttajan kokemassa hyödyssä. Kotitalouksien kulutuskäyttäytyminen on osa yksityistä kulutusta, joten kotitalouksien säästäminen vaikuttaa myös koko kansantalouden toimintaan. Useimpien kotitalouksien säästöt eivät riitä aiemman kulutuksen ylläpitoon eläkkeelle siirtymisen jälkeen julkisen vallan monimuotoisesta tuesta huolimatta (Akerlof & Shiller, 2009, 162). Elinkaarisäästäminen on olennainen osa tutkielmaa ja säästämisen hyötyjä pohditaan pääasiassa pitkällä aikavälillä.

Tämä tutkielma on toteutettu kirjallisuuskatsauksena, jonka ensimmäisessä luvussa käsitellään säästämiseen liittyvää teoriaa. Ensimmäisenä esitellään Keynesin kulutusfunktio ja Friedmanin pysyväistulohypoteesi, joiden lisäksi teoriaosuudessa käsitellään kuluttajan elinkaarihypoteesia sekä intertemporaalista valintaa. Teoriaosuuden jälkeen syvennyttään säästämissä päätöksiin behavioraalisesta ja psykologisesta näkökulmasta. Tutkielmassa esitellään perusvaistojen, suunnitelmallisuuden, motiivien, aikaepäjohtonmukaisuuden, itsekuriuongelmien sekä epämiellyttävien asioiden viivyttelyn vaikutus kuluttajan päätöksentekoon. Tämän jälkeen on luvussa tilannekatsaus säästämisen nykytilanteeseen Suomessa. Neljännessä luvussa pohditaan myös, säästävätkö kotitaloudet tuloistaan liian pienen osuuden, ja millä keinoilla säästämistä voitaisiin lisätä. Tutkielman viimeisessä luvussa esitellään tutkielman johtopäätökset, sekä pohditaan aiheen jatkotutkimukseen liittyviä mahdollisuuksia.

2 SÄÄSTÄMISEN TEORIA

2.1 Keynesin kulutusfunktio ja Friedmanin pysyväistulohypoteesi

John Maynard Keynesin kulutusfunktion (1936) mukaan kulutukseen vaikuttavat ainoastaan kyseisellä ajanhetkellä käytettävissä olevat tulot. Rajakulutusalttius tarkoittaa muutosta kulutuksessa, kun käytettävissä olevat tulot kasvavat yhdellä yksiköllä. Rajakulutusalttius voi saada arvoja välillä $[0,1]$. Tulojen kasvun seurauksena myös kulutus kasvaa, mutta Keynesin ensimmäisen oletuksen mukaan muutos näiden välillä ei välttämättä ole yhtä suuri. Sen sijaan, että kuluttaja kuluttaisi koko lisätulojen osan, hän saattaa säästää niistä osan. Korkeammat tulot kasvattavat sekä kulutusta, että säästämistä. Keynesin toisen oletuksen mukaan keskimääräinen kulutusalttius laskee tulojen noustessa. Mitä suuremmat tulot kuluttajalla ovat, sitä suurempi osa tuloista menee kulutuksen sijaan säästöön. Suhde kulutuksen ja tulojen välillä siis laskee tulojen noustessa. (Mankiw, 2019, 546–547.)

Keynesin kolmannen oletuksen mukaan korkotasolla ei ole suhteellisesti merkittävää roolia kulutuksessa, vaan kulutuksen määrittää pääosin käytettävissä olevat tulot (Holden, 1938, 283–284). Edellä mainitut kolme oletusta toteutuvat Keynesin kulutusfunktiossa, jonka havaittiin olevan toimiva kulutuskäyttäytymisen malli etenkin lyhyellä aikavälillä. Pitkää aikaväliä tarkastellessaan esimerkiksi Simon Kuznets havaitsi poikkeavuuden, jossa Keynesin toinen oletus ei kuitenkaan toteutunut täysin. Kuznetsin mukaan keskimääräinen kulutusalttius ei laske tulojen noustessa, vaan se pysyy melko vakaana pitkällä aikavälillä. (Mankiw, 2019, 548–549.)

Kulutus- ja säästämiskäyttäytyminen ovat mielenkiintoisia ilmiöitä, joiden tutkimusta on tehty vuosien saatossa useiden ekonomistien toimesta. Milton Friedman tarjosi havaittujen poikkeavuuksien selittäjäksi mallin, jossa kulutukseen vaikuttavat kuluttajan koko elinajan tulot. Friedmanin pysyväistulohypoteesin (1957) mukaan kuluttaja kokee elinaikanaan satunnaisia muutoksia tuloissaan, ja niitä tapahtuu vuosittain. Pysyväistulohypoteesin mukaan tulot koostuvat pysyvistä tuloista (eng. permanent income) ja tilapäisistä tuloista (eng. transitory income). Pysyvät tulot ovat se osuus

tuloista, jonka kuluttaja odottaa saavansa myös tulevaisuudessa eli pysyvät tulot ovat niin sanotusti kuluttajan keskiarvotulo. Tilapäiset tulot ovat se osuus tuloista, jota kuluttaja ei odota saavansa uudelleen. Tilapäisillä tuloilla tarkoitetaan siis tulojen satunnaista vaihtelua tulojen keskiarvosta. (Mankiw, 2019, 553–554.)

Pysyväistulohypoteesin mukaan kulutus on riippuvainen ainoastaan pysyvistä tuloista eli tilapäisillä tuloilla ei pitäisi olla vaikutusta kulutukseen. Kuluttajan tulee säästää tilapäisten tulojen osuus ja kuluttaa pysyvien tulojen osuus (Pistaferri, 2001, 465). On kuitenkin havaittu, että kulutuskäyttäytymisen ei ole aina mallin oletuksen mukaista. Pysyvän palkankorotuksen seurauksena kulutus ei välttämättä nouse palkankorotuksen vertaa, vaan kuluttaja saattaa säästää kaiken esimerkiksi tulevaisuuteen liittyvän epävarmuuden takia. Vastaavasti kuluttaja saattaa kuluttaa kokonaan kertaluontoisen palkankorotuksen, vaikka Friedmanin mallin mukaan kuluttajan tulisi säästää tämä tilapäisten tulojen osuus kokonaan.

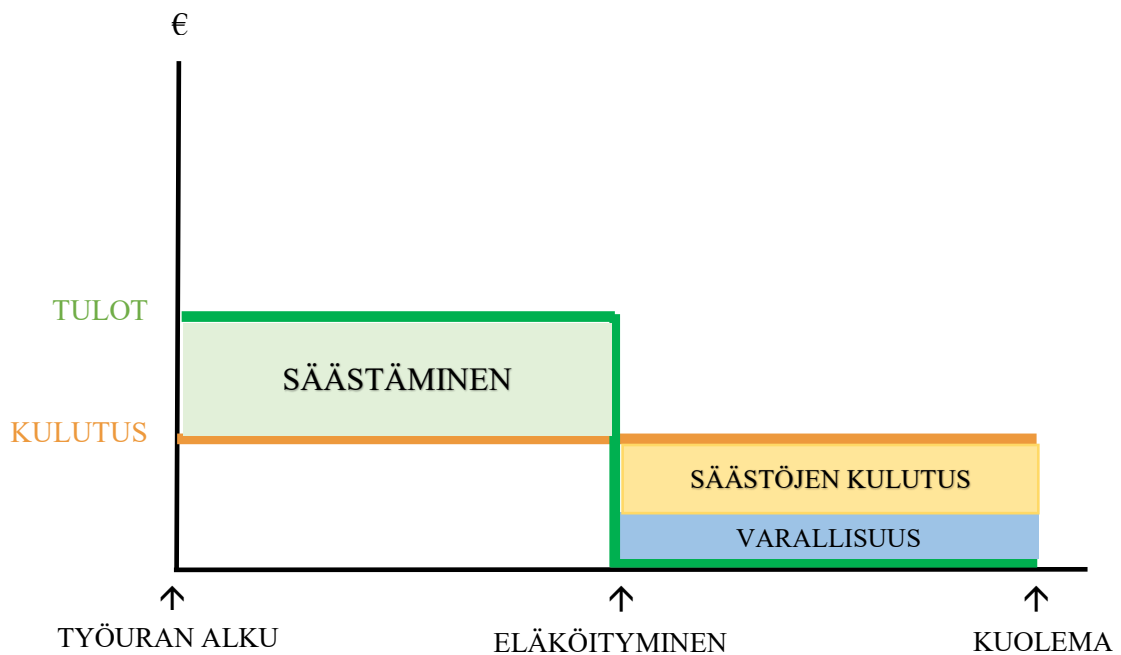
2.2 Kuluttajan elinkaarimalli ja intertemporaalinen valinta

Friedmanin pysyväistulohypoteesin kanssa samaa mieltä oli Franco Modiglianin elinkaarimalli, jonka mukaan kulutus ei myöskään riipu pelkästään nykyisistä tuloista. Modiglianin mallin mukaan tulojen määrän vaihtelu ei ole satunnaista, vaan se on systemaattista. Toimimme siis tietyllä tavalla elämämme eri vaiheissa esimerkiksi työelämässä tai eläkkeellä.

Kuluttajan elinkaarihypoteesi (1954) koostuu elinajan tuloista, odotetusta eliniästä sekä kulutustasosta. Elinkaarimallin mukaan kulutukseen vaikuttavat tulojen lisäksi myös varallisuus. Lyhyellä aikavälillä varallisuuden määrä pysyy vakiona, mutta pitkällä aikavälillä varallisuus ja tulot kasvavat yhdessä. Kuluttajan elinkaarihypoteesissa varallisuuden ja tulojen suhde eli keskimääräinen kulutusalttius pysyvät vakiona pitkällä aikavälillä, toisin kuin Keynesin kulutusfunktiossa. Lyhyellä aikavälillä kulutusfunktiot näyttävät samalta molemmissa malleissa, mutta pitkällä aikavälillä Modiglianin elinkaarimallissa varallisuuden kasvu siirtää kulutusfunktiota kokonaisuudessaan ylöspäin. (Mankiw, 2019, 550–552.)

Elinkaarimallin mukaan tulojen määrä vaihtelee systemaattisesti elämän eri vaiheissa, mutta kuluttajat pyrkivät tästä huolimatta ylläpitämään tasaisen kulutustason. Tämän seurauksena säästämisen osuus tuloista vaihtelee eri elämänvaiheissa. Elinkaaren alkupuolella eläminen ja opinnot rahoitetaan useimmiten lainan avulla, sillä varallisuutta ei ole vielä tässä vaiheessa kertynyt. Työelämässä laina saadaan maksettua pois, aloitetaan säästäminen sekä samalla kasvatetaan omaa varallisuutta aina eläkkeelle siirtymiseen saakka. (Mankiw, 2019, 552–553).

Suomessa pakollinen eläkejärjestelmä tasoittaa kulutusta läpi elinkaaren, ja työelämän aikana kasvatettu varallisuus sekä sen kerryttämä tuotto mahdollistavat kulutustason säilymisen myös elinkaaren loppupuolella. Eläke on ikään kuin vakuutus pitkän eliniän riskiä varten. On kuitenkin yksilöllistä, kuinka suuri osa kulutuksesta on mahdollista tai kannattavaa siirtää tulevaisuuteen. (Vaittinen, 2010, 8.)



KUVIO 1 Elinkaarimalli

Yllä olevassa kuviossa kuvataan kuluttajan elinkaarihypoteesin mukaista säästämistä ja kuluttamista. Säästämisen osuus on se, millä tulot ylittävät kulutusmenot. Kulutusura on tasainen, joten työssäoloaikana säästöön saadaan rahaa, kunnes eläkkeelle siirryttäessä aloitetaan säästöjen kulutus. Kuviossa on kuvattu elinaikana kertynyt varallisuus

säästämisen ja säästöjen kulutuksen erotuksena, sillä säästämisellä voidaan tähdätä myös varallisuuden kartuttamiseen.

Eliniän ja työuran pituuden tarkka määrittäminen on haastavaa. Tästä syystä oman varallisuuden kuluttaminen saattaa tapahtua elinkaarimallin odotusta hitaammin. Kuluttaja haluaa turvata oman tulevaisuutensa, ja kuten sanotaan: ”säästää pahan päivän varalle”. Säästämisen motiivina voi olla oman toimeentulon turvaamisen lisäksi halu jättää perintöä jälkeläisilleen (Ando & Modigliani, 1963, 55–57). Perinnönsaajan säästämiskäyttäytyminen saattaa puolestaan olla käänteistä, sillä kulutustaso saattaa nousta odotettua korkeammalle lähitulevaisuudessa saatavan perinnön vaikutuksesta, ja vastaavasti säästämisen osuus vähentyä.

Kulutus- ja säästämisspäätöksiä tehdessä päätöksenteko on intertemporaalista eli päätöksentekoa yli ajan. Säästämisen perusajatus on se, että kulutuksesta pidättäydytään nyt, jotta voidaan mahdollistaa kulutus sitten myöhemmin tulevaisuudessa (Akerlof & Shiller, 2015, 155). Päätöksellä on vaikutusta nyt ja tulevaisuudessa, sillä valintavaihtoehtoihin liittyvät tuotot ja kustannukset toteutuvat eri ajanhetkinä (Halko, 2006, 10). Usein päätös saattaa liittyä aikapreferensseihin ja siihen, säästääkö tai kuluttaako nyt vai vasta myöhemmin. Intertemporaalisessa valinnassa teemme niin sanotusti vaihtokaupan eri aikoina tapahtuvan kulutuksen ja hyödyn välillä (Loewenstein, Read & Baumeister, 2003, 2).

Kuluttajan päätöksentekoon liittyy usein epävarmuutta, mutta kuluttaja pyrkii parhaansa mukaan maksimoimaan odotetun hyödyn saavuttaakseen optimaalisen lopputuloksen. Thalerin (2015, 106) mukaan intertemporaalisen valinnan perusajatus on se, että kuluttaja arvostaa kulutusta tällä ajanhetkellä enemmän kuin kulutusta myöhemmin. Tämän seurauksena kuluttaja todennäköisesti säästää vähemmän, kuin mikä olisi optimaalista hänen tulevaisuuden hyötynsä kannalta. Rationaalisen oletuksen mukaan tapahtumien keskinäinen arvostus on sama eri ajanhetkien välillä. Kuluttaja saattaa silti arvostaa nykyhetkeä enemmän, jonka seurauksena kuluttaja yleensä päättää säästämisen sijaan kuluttaa. Jos kuluttaja puolestaan arvostaa tulevaisuutta enemmän, hän valitsee säästämisen. Aikaepäjohton mukaiseen käyttäytymiseen palataan seuraavassa luvussa.

3 BEHAVIORAALINEN JA PSYKOLOGINEN NÄKÖKULMA SÄÄSTÄMISEEN

3.1 Perusvaistot

Kuluttajat tavoittelevat rationaalisesti omia taloudellisia etujaan eli kuluttaja haluaa tehdä käytettävissä olevan tiedon puitteissa parhaita mahdollisia, sekä omaa talouttaan tukevia päätöksiä. Kuluttajien käyttäytymistä ohjaa liuta mikro- ja makrotaloudellisia tekijöitä sekä talouden ulkopuolisia vaikuttimia. Kuluttaja saattaa myös toimia täysin tietoisesti irrationaalisesti. Lisäksi käyttäytymistämme saattaa ohjata esimerkiksi motiivi, asenne, uskomus, kulttuuri tai tietty tavoite. Myös perusvaistoilla (engl. animal spirits) on vaikutusta tekemiimme taloudellisiin päätöksiin, joihin lukeutuvat myös kulutus- ja säästämisspätökset.

Luottamus on yksi perusvaistoista ja sitä pidetään toisaalta myös vahvasti rationaalisuuteen liittyvänä ilmiönä. Rationaalisuuden raja saattaa kuitenkin ylittyä, sillä liiallinen luottamus voi johtaa tiedossa olevan informaation oikeellisuuden yliarviointiin. Kuluttaja toimii sen tiedon varassa, minkä hän itse uskoo todeksi. Kuluttajan omiin uskomuksiin vaikuttaa vahvasti myös ympäröivä maailmantilanne. Kriisitilanteissa luottamuksella on entistä suurempi vaikutus, jolloin esimerkiksi epäluottamuksen lisääntyessä kulutus saattaa vähentyä ja vastaavasti säästämisen osuus kasvaa. (Akerlof & Shiller, 2009, 27–35.)

Yksi säästämisen tärkeimmistä kulmakivistä on se, että pidättäytymällä kulutuksesta nyt, voi mahdollistaa oman kulutuksensa myöhemmin tulevaisuudessa. Tämä saattaa olla pohjimmiltaan oma päätös, mutta myös maailman taloustilanne saattaa kannustaa tietynlaiseen käyttäytymiseen. Esimerkiksi maaliskuussa 2020 alkanut koronaviruksen vaikutti monella tavalla koko maailmaan toimintaan, myös kotitalouksien kulutus- ja säästämisspätöihin. Kuluttajien kulutusmahdollisuudet kaventuivat erilaisten rajoitusten seurauksena. Jos tulot säilyivät suunnilleen samalla tasolla kuin ennen, rahaa jäi enemmän säästöön ja tämän seurauksena suurempi kulutus mahdollistuu joskus

myöhemmin tulevaisuudessa. Luvussa neljä tarkastellaan tarkemmin koronakriisiin vaikutuksia kotitalouksien kulutus- ja säästämiskäyttäytymiseen.

Luottamuksen tunteeseen liittyy vahvasti oikeudenmukaisuuden tunne, joka on myös yksi perusvaistoista. Ihminen haluaa useimmiten toimia oikeudenmukaisesti eli tuntea tekevänsä oikein, mutta myös muiden ajattelevan niin (Akerlof & Shiller, 2009, 44–45). Oikeudenmukaisuuden tunteeseen vaikuttaa myös useita ulkoisia tekijöitä. Voidaan kuvitella tilanne, jossa esimerkiksi jonkin kausituotteen kysyntä kasvaa yllättäen kausittaisen vaihtelun seurauksena. Tuotteen kysynnän kasvu johtaa hinnan kohoamiseen kysynnän ja tarjonnan lain mukaisesti. Kuluttajasta tämä ei silti välttämättä tunnu oikeudenmukaiselta, sillä kyseisen tuotteen myyjälle hankintahinta ei ollut muuttunut kyseisessä tilanteessa. Tällöin kuluttajan omat preferenssit ratkaisevat kuluttamisen tai kuluttamatta jättämisen välillä.

Perusvaistojen merkitys maailmantalouden ja kulutuskäyttäytymisen ymmärtämisessä on merkittävä käyttäytymistaloustieteellisestä näkökulmasta (Barnett, 2017, 395–396). Ihmisten säästämisen- ja kulutuskäyttäytymistä kuvaavat mallit ovat hyödyllisiä, mutta käyttäytymiseen vaikuttavia psykologisia tekijöitä ei sovi unohtaa. Perusvaistojen vaikutus huomioimalla, voidaan ymmärtää paremmin säästämisen sattumanvaraisuutta ja siihen liittyvää vaihtelua (Akerlof & Shiller, 2009, 170).

3.2 Suunnitelmallisuus ja motiivit

Rationaalinen kuluttaja huomioi odotetun eliniän sekä kulutustason muutokset elämän eri vaiheissa. Näin kuluttaja pystyy selvittämään, kuinka paljon voi kuluttaa ja kuinka paljon on säästettävä. Elinkaarihypoteesin mukaan kulutusura on tasainen, sillä työelämän aikana kerrytettyjen säästöjen avulla mahdollistetaan loppuelämän rahoitus. Säästäminen ja eläkkeelle siirtyminen ovat optimointiprosessin lopputuloksia, kun vertaillaan hyötyä työuran jatkamisen ja eläkkeelle siirtymisen välillä. (Maunu & Tenhunen, 2010, 9.)

Kertyneiden säästöjen makuuttaminen pankkitilillä tai käteisenä rahana ei ole pidemmän päälle kannattavaa. Erilaiset sijoituskohteet ovat kasvattaneet suosiotaan viime vuosien aikana, sillä halu kasvattaa omaa varallisuutta on lisääntynyt. Kuluttaja päättää itse,

minkä osan varoistaan ja kuinka riskipitoisesti hän on valmis sijoittamaan. Säästö- ja sijoitustilit ovat Suomessa suosituin säästämisen muoto, mutta myös sijoitusrahastot ja pörssiosakkeet ovat kasvattaneet vähitellen suosiotaan. (Finanssiala, 2021, 13–15.)

Kulutuksen tasoittamisen ja elinkaaren loppupuolen kulutustason mahdollistamisen lisäksi perinnön jättäminen voi olla kuluttajalle säästämistä lisäävä motiivi. Myös tämä muokkaa elinkaarihypoteesin mukaista tasaista kulutusuraa, sillä kuluttaja haluaa säästää enemmän kuin olisi oman kulutuksensa kannalta optimaalista. Myös perintösäästämismotiiveja on erilaisia. Perintöä saatetaan jättää puhtaasta antamisen ilosta, mutta taustalla voi olla myös strateginen motiivi tai jopa tahaton perinnön jättö. Odotettu elinikä ei välttämättä vastaa todellista elinikää, jolloin eläkepäivien varalle säästetyt varat saattavat siirtyä jälkeläisille täysin tahattomasti esimerkiksi äkillisen kuoleman seurauksena. Strategisen motiivin taustalla puolestaan voi olla esimerkiksi jälkeläisten toiminnan kontrollointi tai avun saamisen varmistaminen omilta jälkeläisiltään. (Lassila, Määttänen & Valkonen, 2007, 11–14.)

Toisaalta perinnön saajan näkökulmasta vaikutus saattaa ilmetä päinvastaisena, sillä käyttäytyminen voi muuttua ja säästäminen vähentyä perinnön saannin seurauksena. Perinteisen talousteorian mukaan kuluttamis- ja säästämisspäätöksiin vaikuttavat ainoastaan kyseisiä päätöksiä koskevat periodit. Kuluttajien käyttäytymistä tarkastellessa on kuitenkin huomattu, että kuluttajilla on tapana verrata kulutustasoaan myös aikaisempaan kulutukseensa. Jos aiempaan totutusta kulutustasosta ei halua luopua, elinkaarihypoteesin mukainen tasainen kulutusura voi muuttua nousevaksi. (Maunu & Tenhunen, 2010, 9–10.)

Kulutuseran muutoksen taustalta saattaa löytyä selkeä motiivi, sillä sosiaalisen aseman ja statuksen on havaittu olevan merkittävä tekijä taloutta koskevissa päätöksentekotilanteissa. Säästämistä lisäävä motiivi on lähtökohtaisesti hyvä asia, mutta tietyn statuksen tavoittelu saattaa myös aiheuttaa ongelmia. Optimaaliseen tasoon verrattuna kulutustaso nousee liian korkealle, jolloin säästäminen vähenee. Tämä saattaa lisätä positiivisessa mielessä työmotivaatiota ja tehdyn työn määrää, mutta toisaalta kuluttaja saattaa myös polttaa itsensä loppuun tekemällä liikaa töitä tavoitellessaan korkeampia tuloja totutun kulutustason säilyttämiseksi. (Fisher & Heijdra, 2009, 53.)

Yksi suurimmista ja merkittävimmistä säästämisen muodoista on asuntosäästäminen, joka motivoi monen säästämistä jossakin vaiheessa elämää. Asunto on usein erinomainen sijoituskohde, etenkin ollessaan uusi ja sijainniltaan hyvällä paikalla. Asunto voidaan myös mieltää osaksi kulutusta tasaavaa elinkaarisäästämistä. Omistusasunto tuottaa hyötyä mahdollisesti jopa koko loppuelämän ajan, sillä ainakin pääosa asunnon rahoituksesta hoidetaan vuosina, jolloin tulot ovat suurimmillaan (Lassila, Määttänen & Valkonen, 2007, 11–12).

3.3 Aikaepäjohdonmukaisuus

Rationaalisen oletuksen mukaan päätöksenteon ajankohdalla ei pitäisi olla vaikutusta päätökseen. Kuluttajan tulisi diskontata eli laskea tulevaisuuden kustannuksien ja hyötyjen nykyarvo johdonmukaisesti eri ajankohtien välillä. Lyhyen ja pitkän aikavälin päätöksenteossa on kuitenkin havaittu ristiriita. Kyseessä on ilmiö nimeltään aikaepäjohdonmukaisuus, jonka seurauksena ilmenee nykyisyysvinoutuneita mieltymyksiä eli nykyhetken painotus korostuu merkittävästi päätöksentekotilanteessa. (Thaler, 2015, 127.)

Tutkimusten mukaan aikaepäjohdonmukaisuuden huomioon ottava hyperbolinen diskonttausfunktio on realistinen kuvaus kuluttajien valinnoille eri ajankohtien välisissä päätöksissä (Read, 2003, 5). Rationaalisten oletusten mukaan diskonttokerroin, joka kuvaa kuluttajan aikapreferenssejä, on vakio ajankohdasta riippumatta. Jos kuluttajat painottavat lähitulevaisuutta muita ajanhetkiä enemmän, diskonttokerroin on laskeva. Kyseessä on kvasi-hyperbolinen diskonttaus, jossa kuluttajat diskonttaavat kustannuksia ja hyötyjä aikaepäjohdonmukaisesti. Aikaepäjohdonmukaisuus syntyy ainoastaan kahden ensimmäisen periodin välille, joissa diskonttokerroin on tämän hetken ja tulevaisuuden välillä aina suurempi verrattuna kahteen peräkkäiseen periodiin tulevaisuudessa. Kahden ensimmäisen periodin jälkeen diskonttaus on rationaalisten oletusten mukaista eli eksponentiaalista vakioisella diskonttokertoimella. (Maunu & Tenhunen, 2010, 13–14.)

Kvasi-hyperbolisessa mallissa säästämisspätös riippuu nykyhetken ja seuraavan periodin välisestä diskonttauksesta. Kyseisen mallin mukaan kuluttaja säästää optimaalista tasoa vähemmän (Maunu & Tenhunen, 2010, 15). Jos kuluttaja kuun alussa päättää säästää, hän

arvostaa tulevaa kulutusta suhteessa enemmän kuin kulutusta päätöksentekohetkellä. Nykyhetken säästäminen lisää kulutusmahdollisuuksia myöhemmin, jolla on positiivinen vaikutus esimerkiksi riittävän eläkesäästämisen kannalta. Jos kuluttaja päättää säästämisen sijaan kuluttaa, hän arvostaa nykyistä kulutusta tulevaa enemmän. Tällöin kuluttaja saattaa aliarvioida tulevan kulutuksen arvostuksen, sekä tiettyyn kulutustasoon tottumisen vaikutukset (Maunu & Tenhunen, 2010, 15–16).

Intertemporaalista valintaa on tutkittu myös neurotaloustieteen näkökulmasta, jossa taloustieteeseen ja psykologiaan yhdistetään neurotiede sekä aivoissa tapahtuvien muutosten tutkimus esimerkiksi eri valintavaihtoehtoja arvostettaessa (Halko, 2006, 5). Intertemporaalisiin valintatilanteisiin liittyy kaksi erillistä hermojärjestelmää. Tiety alueet aivoissa aktivoituvat selkeämmin, kun valintoihin liittyy välittömiä palkkioita. Vastaavasti tietyillä alueilla oli enemmän aktiivisuutta, kun valittiin tuotto, joka toteutuu vasta myöhemmin. Neurotaloustieteen tulokset tukevat omalta osaltaan mallia kvasi-hyperbolisen diskonttauksen käytettävyydestä. (Halko, 2006, 11–12.)

3.4 Itsekuriongelmat

Aikaepäjohdonmukaiseen käyttäytymiseen liittyvät itsekuriongelmat, jotka aiheuttavat irrationaalista käyttäytymistä. Vaikka kuluttaja valitsisi aluksi itselleen optimaalisimman vaihtoehdon, hän saattaa myöhemmin muuttaa päätöstään nopeammin realisoituvaan vaihtoehtoon. Jos tehty päätös aiheuttaa heti realisoituvia kustannuksia, mutta hyöty koetaan vasta myöhemmin, saatetaan ajautua ikävään kierteeseen ja päätyä lykkäämään säästämistä ikuisesti aina sen hetkisestä periodista seuraavaan. (Maunu & Tenhunen, 2010, 30.)

Baumeister ja Vohs (2003, 202–203) esittelevät kolme teoreettista itsekuria kuvaavaa mallia, joita on tutkittu laajasti myös empiirisesti. Ensimmäinen teoreettisista malleista liittyy tahdonvoimaan ja houkutukseen. Jos houkutusena on poiketa optimaalisesta vaihtoehdosta ja valita nopeammin realisoituva vaihtoehto, kuluttajan tahdonvoiman on ylitettävä houkutus, jotta hän pysyy alkuperäisessä ja itselleen optimaalisessa valinnassa. Toinen teoreettisista malleista käsittelee itsekuria tiedostettuna osana päätöksentekoa. Sen mukaan kuluttaja laskelmoi kustannukset, hyödyt ja omat mahdollisuutensa, joiden

pohjalta hän tekee päätöksensä. Kolmas malli olettaa itsekurin olevan eräänlainen taito, jota on mahdollista kehittää ainakin johonkin pisteeseen saakka.

Kulutus- ja säästämisspäätökset saattavat tapahtua arjessa huomaamattomasti ja ilman pidemmän tähtäimen suunnitelmaa. Esimerkiksi epämiellyttäviä asioita siirretään myöhempään ajankohtaan sen enempää miettimättä. Oman käyttäytymisen havainnoinnilla voi oppia omasta toiminnastaan erilaisissa tilanteissa ja mahdollisesti löytää toistuvia käyttäytymismalleja, jotka estävät optimaalisissa valinnoissa pysymisen. Jos esimerkiksi kuukaudesta toiseen on tyytymätön säästöön saatuun osaan tuloistaan, olisi varmaankin syytä pohtia, voisiko jotakin tehdä toisin. Onko kuun alussa suunnitelmat erilaisia, kuin todellinen tilanne kuun loppupuolella? Mikä on syynä tietyn säästämistavoitteen epäonnistumiselle? Irrationaalista käytöstä saattaa selittää moni yllättävä ja omasta toiminnasta täysin riippumaton asia, mutta itsekuriongelmat saattavat myös löytyä toiminnan selittäjäksi.

Itsekuriongelmiin ja ajassa muuttuviin preferensseihin liittyen on olennaista, missä määrin kuluttaja on tietoinen omista itsekuriongelmistaan. Suurin osa tutkimuksista osoittaa, että ihmiset ovat sofistikoituneita eli täysin tietoisia omista itsekuriongelmistaan ja siitä, miten he toimivat aikaepäjohtomukaisesti. Osa tutkijoista olettaa kuitenkin osan ihmisistä olevan naiiveja eli täysin tietämättömiä omista itsekuriongelmistaan ja irrationaalisesta käytöksestä tulevaisuudessa. Vaikka tutkimustietoa on melko vähän, todellisuudessa ihmiset asettuvat oletettavasti johonkin näiden kahden ääripään väliin. Itsekuriongelmit saatetaan olla tietoisia, mutta niiden voimakkuus ja vaikutus aliarvioitaan. (O'Donoghue & Rabin, 2003, 219–220.)

Itsekuriongelmiin yleisimpänä seurauksena pitkällä aikavälillä on alisäästäminen. Tietoisuus itsekuriongelmistaan voi lieventää vaikutuksia, mutta tuskin kumota niitä kokonaan. Sofistikoitunut kuluttaja saattaa valikoida päätöksentekoaan koskevaa informaatiota. Kuluttaja valitsee mieluummin tietolähteen, jonka mukaan tulevaisuuden käytös on optimaalista. Vastaavasti informaatio, jonka mukaan käytös tulisi olemaan aikaepäjohtomukaista, jätetään huomioimatta. (O'Donoghue & Rabin, 2003, 235.)

Eräs olennaisesti itsekuriongelmiin liittyvä ilmiö on epämiellyttävien asioiden viivyttely (eng. procrastination). Epämiellyttäviä asioita viivytellään, vaikka lopulta itse kuitenkin

toivoo, että olisi tehnyt kyseiset asiat jo aiemmin. Epämiellyttävien asioiden viivyttelyä selittää se, että kuluttajalla on tiedossa kyseisen hetken vaihtoehtokustannus, mutta myöhemmän hetken vaihtoehtokustannus ei ole tiedossa, joten myöhempi vaihtoehto houkuttaa enemmän (Fischer, 1999, 4–5). Etenkin opiskelijoille tällainen vitkuttelu saattaa olla tuttu ilmiö. Moni odottaa annetun tehtävän tekemistä palautuksen määräaikaan saakka, kunnes vasta viimeisenä päivänä tekee sen, jonka olisi voinut tehdä jo paljon aiemmin. Opiskelija kokee määräaikaan odottamisen lopulta tehottomaksi ja koetusta subjektiivisesta epämukavuudesta huolimatta käytös saattaa toistua uudelleen ja uudelleen. (Ericson & Laibson, 2018, 28.)

4 KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMINEN SUOMESSA

4.1 Kotitalouksien säästämisaste ja säästämisen eri muodot

Kuten tässä tutkielmassa aiemmin on määritelty, säästämisen osuus saadaan laskemalla käytettävissä olevien tulojen ja kulutuksen erotus. Osaksi kulutusta huomioidaan palvelut, kertakulutushyödykkeet, kestopulutushyödykkeet sekä puolittaiset kestopulutushyödykkeet (Tilastokeskus, 2021). Säästämisaste tarkoittaa säästetyn osuuden suhdetta käytettävissä oleviin tuloihin. Esimerkiksi auto on kestopulutushyödyke, joten se lasketaan osaksi kulutusta, vaikka auton käyttöikä on hankinta-aikaa paljon pidempi. Lisäksi varoihin ja velkoihin liittyviä pääomavoittoja ja tappioita ei oteta huomioon, joten määritelmän mukainen säästämisaste todennäköisesti aliarvioi jonkin verran kotitalouksien todellista säästämisastetta, mutta ajallisen kehityksen ja vertailun kannalta tällä ei ole merkitystä. (Koskela, 1990, 9.)

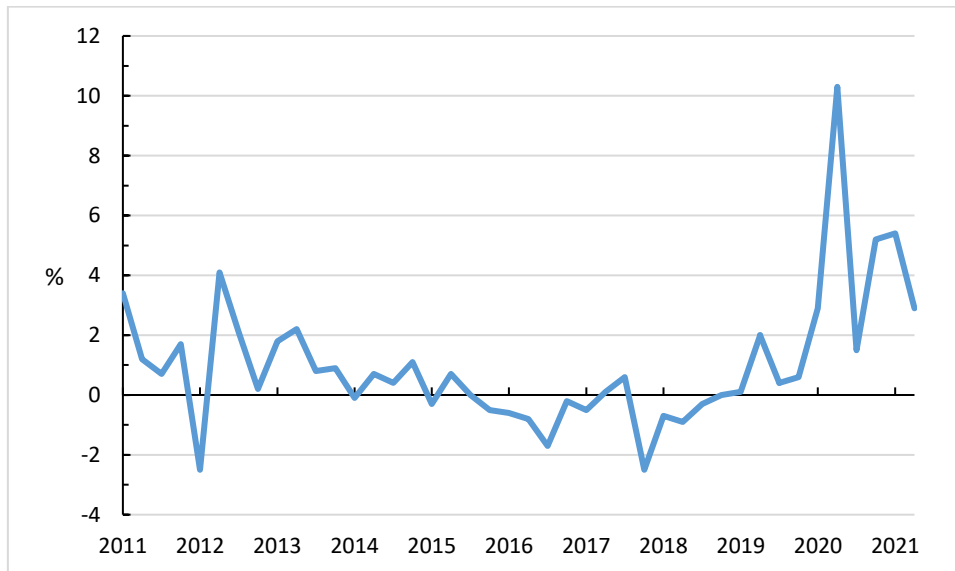
Suomalaisten kotitalouksien kiinnostus säästämistä kohtaan on kasvanut viime vuosien aikana. Suosituin säästämisen muoto on säästö- ja sijoitustilit, mutta moni säästää yhä ison osan varoistaan perinteisillä käyttötileillä. Käteisellä rahalla maksaminen on vähentynyt viime aikoina etenkin koronakriisin seurauksena, joten tämä on saattanut jossakin määrin lisätä säästetyn käteisen rahan osuutta. Rahastosäästäminen, pörssiosakkeet ja osakesäästötilit ovat myös kasvattaneet suosiotaan esimerkkeinä pitkäaikaisen säästämisen muodoista, sillä niiden pitkän aikavälin tuotto motivoi säästämiseen. (Finassiala, 2021, 13–14, 55.)

Kotitalouksien reaaliarallisuuden osuus kokonaisvarallisuudesta on paljon suurempi, kuin rahoitusvarallisuuden osuus yhteensä. Varallisuuden arvon perusteella mitattuna oma asunto on selvästi merkittävin varallisuuserä kotitalouksille. Reaaliarallisuus koostuu asuntojen lisäksi esimerkiksi kulkuvälineistä, metsistä sekä pelloista. (Tilastokeskus, 2019.)

Yleisesti ottaen taloudellisesti kehittyneissä maissa kotitaloudet säästävät liian vähän, joten myös säästämisaste jää matalalle tasolle (Akerlof & Shiller, 2009, 162).

Rationaalinen talusteoria olettaa, että kuluttajat toimivat optimaalisesti eli laittavat säästöön tilanteesta riippumatta aina oikean osuuden tuloistaan. Miten voimme päätellä, kuinka paljon pitäisi säästää nyt, jotta joskus tulevaisuudessa kulutus onnistuisi silloin haluamallamme tasolla? Entä kuinka paljon itsestämme riippumattomat tekijät voivat ohjata käyttäytymistämme johonkin tiettyyn suuntaan?

Maaliskuussa 2020 alkaneen koronakriisin vaikutukset ovat näkyneet vahvasti niin kotitalouksien kuin koko kansantalouden tasolla Suomessa ja muualla maailmassa. Koronaviruksen leviämistä on yritetty estää erilaisten rajoitusten avulla, joiden seurauksena kotitalouksien kulutusmahdollisuudet kaventuivat ajoittain merkittävästi esimerkiksi matkustamis-, kokoontumis- ja ravintolarajoitusten johdosta. Kriisin alkuvaiheissa vaikutus näkyi voimakkaimmin, sillä täysin uusi maailmantilanne tuli shokkina niin yksityiselle kuin julkiselle sektorillekin. Toisaalta esimerkiksi verkkokauppojen tai ruoantoimituspalveluiden suosio nousi kriisin aikana valtavasti, joka toi kotitalouksien kulutukseen täysin uusia mahdollisuuksia.

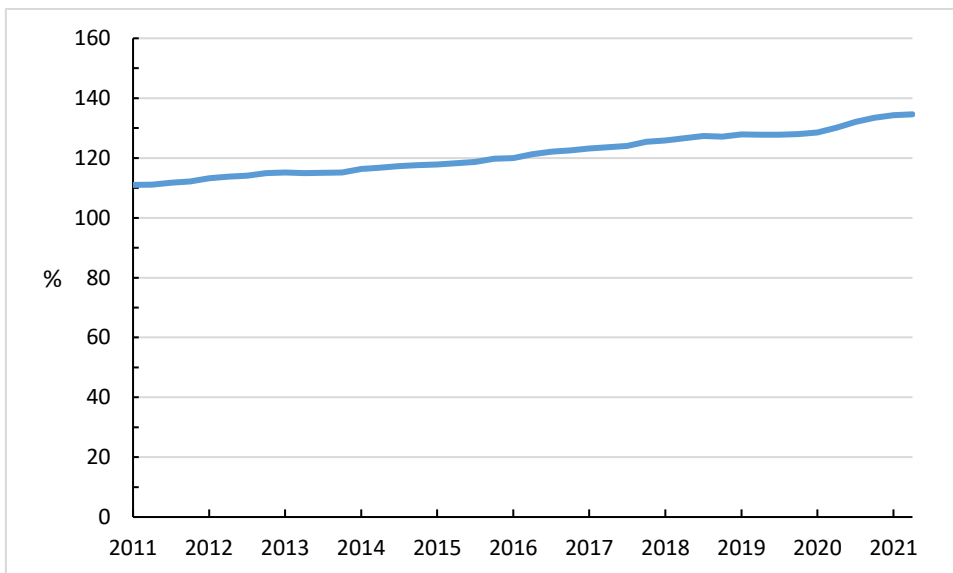


KUVIO 2 Kotitalouksien säästämisaste (mukaiillen Tilastokeskus, 2021)

Yllä olevasta kuviosta nähdään kotitalouksien säästämisasteen muutokset Suomessa vuosina 2011–2021. Juuri ennen koronakriisin puhkeamista eli vuoden 2020 ensimmäisellä kvartaalilla, säästämisaste oli 2,9 prosenttia. Koronakriisillä oli alkuvaiheessa kotitalouksien säästämisastetta kasvattava vaikutus, sillä kotitalouksien kulutusmenot vähentyivät ja samanaikaisesti käytettävissä olevat tulot saattoivat jopa

kasvaa hieman. Korkeimmillaan säästämisaste oli vuoden 2020 toisella kvartaalilla, ollessaan 10,3 prosenttia. Tästä historiallisen korkeasta lukemasta tultiin merkittävästi alaspäin lyhyen ajan sisällä. Tämän hetken viimeisin tieto on vuoden 2021 toiselta kvartaalilta, jolloin säästämisaste oli 2,9 prosenttia eli kotitalouksien säästämisaste oli tällöin palautunut täysin samalle tasolle kuin juuri ennen koronakriisin puhkeamista.

Pelkän säästämisasteen vertailun lisäksi myös kotitalouksien velkaantumisaste on huomion arvoinen mittari, kun tarkastellaan muutoksia kotitalouksien käyttäytymisessä, sekä kotitalouksien taloudellista tilannetta. Velkaantumisaste tarkoittaa kotitalouksien lainavelkojen suhdetta käytettävissä oleviin tuloihin. Kun kotitalouksien lainavelat kasvavat ja käytettävissä olevat tulot supistuvat, tällöin velkaantumisaste nousee. (Kaunisto, 2020.)



KUVIO 3 Kotitalouksien velkaantumisaste (mukailen Tilastokeskus, 2021)

Yllä olevasta kuviosta nähdään kotitalouksien velkaantumisasteen muutokset Suomessa vuosina 2011–2021. Juuri ennen koronakriisin puhkeamista velkaantumisaste oli 128,5 prosenttia. Vaikka kotitalouksien säästämisaste kasvoi koronakriisin alussa, velkaantumisaste ei pienentynyt edes vuoden 2020 toisella kvartaalilla. Velkaantumisaste on ollut koko havaintoaineiston ajan nouseva. Tämän hetken viimeisin arvo on vuoden 2021 toiselta kvartaalilta, jolloin kotitalouksien velkaantumisaste oli 134,6 prosenttia eli maltillinen ja tasainen kasvu ei ole laantunut.

Rajoitusten keventämisen ja rokotekattavuuden nousun seurauksena monet kulutusmahdollisuudet olivat jälleen mahdollisia, joka selittää säästämisasteessa tapahtuneita muutoksia jo vuoden 2020 aikana. Kauniston (2020) mukaan taantumassa kotitalouksien kulutuskäyttäytymisen sopeuttaminen käytettävissä olevia tuloja voimakkaammin ei ole lainkaan uusi ilmiö. Rajoitusten aikana osalta kotitalouksista jäi suurempi osa tuloista säästöön tulevaa kulutusta varten, jonka monet hyödynsivät heti mahdollisuuden tullen esimerkiksi kulttuuriin tai matkustamiseen.

Toisaalta myös moni suomalainen koki koronakriisin seurauksena lomautuksen tai jopa työttömyyden, jonka seurauksena tulotaso saattoi romahtaa täysin. Merkittävä säästämisasteen nousu ei pienentänyt velkaantumistasetta, joten kotitalouksien velkaantuneisuuden tilanne ei kohonnut säästämisasteen noususta huolimatta. Vaikka velkaantuminen onkin negatiivista säästämistä, suuri osa siitä tähtää varallisuuden kartuttamiseen. Hyvä esimerkki tästä on asuntolaina ja asunnon osto, joten on hyvä huomioida, että esimerkiksi negatiivinen säästämisaste voi tarkoittaa myös säästämiskohteen siirtymää. Kriisin alkuvaiheista saakka on pohdittu sitä, kuinka pysyviä koronakriisin vaikutukset ovat kotitalouksien kulutus- ja säästämisikäytymisen kannalta. Tällä hetkellä tiedetään vain se, että vaikutukset ovat olleet ja tulevat olemaan moninaisia. Vasta tulevaisuus näyttää, miten kotitaloudet kestävät ja reagoivat tuleviin muutoksiin.

Modiglianin elinkaarimallin mukaan kuluttaja mahdollistaa eläkeajan kulutuksen elinkaaren aikana säästettyjen varojen ja niiden tuottojen avulla. Jos nämä ovat riittämättömiä, valtio turvaa toimeentulon tulonsiirroilla. Lakisääteinen eläketurva Suomessa koostuu työeläkkeestä ja kansaneläkkeestä. Eläkesäästämiseen liittyy verotukia, joiden vaikutus valtion verotuloihin on julkisen talouden näkökulmasta tärkeä kysymys, sillä verotukien kustannus valtiolle riippuu täysin siitä, saako tuki aikaan uutta säästämistä vai korvaako se kuluttajan muuta säästämistä (Lassila, Määttä & Valkonen, 2007, 1).

Eläketurvan lisäksi muunlaisia tukia voi saada elämän eri vaiheissa. Esimerkiksi opintoraha ja opintolaina ovat opiskelijoille tuttuja tukimuotoja, joiden ansiosta päätoiminen opiskelu on mahdollista. Vaikka säästäminen ja kuluttaminen perustuvat jokaisen henkilö- ja tilannekohtaisiin päätöksiin, niillä on vaikutusta koko

kansantalouden toimintaan. Kansantalous hyöttyy siitä, että kuluttaja säästää elämänsä aikana tarpeeksi ja pystyy itse turvaamaan toimeentulonsa. Julkinen valta ei välttämättä kannusta tähän riittävästi, mutta kotitalouksien säästämisen ja tulevaisuuteen varautumisen kannustaminen nykyistä tasoa enemmän, voisi olla koko kansantalouden näkökulmasta kannattavaa (Lassila, Määttänen & Valkonen, 2007, 33). Julkisen vallan toimet ja kotitalouksien käyttäytyminen vaikuttavat toinen toisiinsa monella tavalla, mutta tässä tutkielmassa niitä ei käsitellä tämän enempää.

4.2 Säästävätkö kotitaloudet liian vähän?

Useimmiten ihmiset haluavat maksimoida oman hyötynsä mahdollisimman hyvin, oli kyseessä minkälainen päätös tahansa. Kuluttajien uskomukset eri valintojen tai lopputulemien todennäköisyyksistä saattavat olla virheellisiä ja vääristyneitä. Tästä syystä tehdyt kulutus- ja säästämisspäätökset eivät aina ole optimaalisimpia tulevaisuuden kannalta, ja säästämisen osuus tuloista jää liian pieneksi. Akerlofin ja Shillerin (2009, 154–156) mukaan tapoja rikastumiseen on monia, joista eräs on lähes jokaiselle meistä mahdollinen. Tämä kyseinen tapa on ahkera säästäminen. Kun säästöillä tekee pitkän aikavälin sijoituksia, omalle pääomalle voi saada inflaation huomioon ottaenkin useamman prosentin suuruisen vuosikoron. Korkoa korolle ilmiön seurauksena vaatimattomampikin säästösumma voi kasvaa esimerkiksi eläkeikään mennessä yllättävän suureksi summaksi.

Miksi emme säästä suurempaa osaa tuloistamme, jos tiedämme hyötyvämmä siitä tulevaisuudessa? Modiglianin elinkaarimalli olettaa kuluttajien käyttäytyvän tietyllä tavalla elämänsä eri vaiheissa, mutta rajoitetun rationaalisuuden teorioiden mukaan elinkaarisuunnitelman laatiminen ja toteutus voivat olla liian haastavaa keskimääräiselle yksilölle (Lassila, Määttänen & Valtonen, 2009, 13). Vuonna 2021 tehdyn tutkimuksen mukaan suomalaisista yli puolet suunnittelee omaa talouttaan korkeintaan puoleksi vuodeksi eteenpäin (Finanssiala, 2021, 10). Tämän perusteella voidaan sanoa, että ei ole ihme, että kotitalouksien säästämisaste on nykyisellä tasollaan.

DellaVigna ja Malmendier (2006, 706, 711–716) tutkivat kuluttajien käyttäytymistä ja päätöksentekoa kuntosalien jäsenyyksiin liittyen. Useimmiten tarjolla on kuukausi- ja

vuosijäsenyyden lisäksi mahdollisuus kertamaksuun. Jotta kuukausi- tai vuosijäsenyys on kuluttajalle kannattava, kuntosalilla on käytävä useamman kerran kuussa kuntosalin hinnoittelusta riippuen. Kuluttajan näkökulmasta kustannukset ovat välittömiä, mutta hyödyn kokee vasta tulevaisuudessa esimerkiksi parantuneen terveydentilan kautta. Tutkimustulokset osoittivat, että moni kävijä yliarvioi tulevien käyntiensä määrän ja niistä saatavan hyödyn. Kuukausijäsenen saattaisi olla huomattavasti kannattavampaa vaihtaa kertaperusteiseen maksuun, mutta monissa tapauksissa kuluttaja viivyttelee päätöksessään.

Voittoaan maksivoivat yritykset ovat pyrkineet hyödyntämään kuluttajien aikaepäjohdonmukaista käyttäytymistä ja itsekuriongelmia monin tavoin esimerkiksi hinnoittelussa ja sopimussuunnittelussa. Tämä saattaa jopa pahentaa kuluttajille koituvia epärationaalisuuden seurauksia. Toisaalta myös kuluttajat voivat oppia toimimaan optimaalisemmin oman hyötynsä kannalta sekä tiedostaa vallitsevan tahdonheikkouden ongelman (Kotakorpi, 2017, 552).

Kuluttajien tekemät taloudelliset päätökset eivät perustu huolelliseen suunnitteluun, vaan kuluttajat ovat herkkiä muilta ihmisiltä ja ympäristöltä tuleville vihjeille siitä, kuinka paljon heidän tulisi kuluttaa tai säästää (Akerlof & Shiller, 2009, 157). Friedmanin pysyväistulohypoteesin mukaan tilapäiset tulot tulisi laittaa säästöön kokomääräisesti, mutta tämä tuskin olisi kovinkaan realistista jatkuvasti muuttuvissa ja ennustamattomissa elämäntilanteissa. Edes jonkin asteinen sofistikoituneisuus eli tietoisuus omista käyttäytymismalleista sekä valintojen mahdollisista lopputulemista, olisi kuluttajan säästämisen kannalta merkittävä edistysaskel. Joka tapauksessa optimaalinen säästämisen taso riippuu yksilökohtaisesti siitä, millaisia välineitä säästämiseen on tarjolla, onko nykyinen varallisuus riittävällä tasolla ja millaiset ovat tulevaisuuden odotetut menot (Lassila, Määttänen & Valkonen, 2007, 33).

4.3 Miten säästämistä voidaan lisätä?

Kuluttajien tekemiin päätöksiin vaikuttavat vahvasti perusvaistot ja tunteet. Kuten aiemminkin on jo todettu, käyttäytyminen ei ole läheskään aina rationaalisten oletusten mukaista. Jos säästämisestä ja oman talouden hallinnasta opitut tiedot ja taidot ovat

heikolla tasolla, voi pelkästään säästämisen aloittaminenkin tuntua haastavalta. Taloudellisella lukutaidolla (eng. financial literacy) on suuri merkitys taloudellisessa päätöksenteossa, sillä heikot taidot omaavat ihmiset tukeutuvat todennäköisesti perheenjäsenten tai ystävien apuun talouttaan koskevia päätöksiä tehtäessä, ja myös pörssiosakkeisiin sijoittaminen on harvinaisempaa (van Rooij, Lusardi & Alessie, 2007, 2). Säästämisen eri muodoista ja hyödyistä on nykyään melko hyvin tietoa saatavilla, mutta moni ei silti osaa soveltaa tietoa omassa käyttäytymisessään. Kuluttajat kantavat vastuun tekemistään taloudellisista päätöksistä, mutta yhteiskunnan tulisi tarjota kaikille yhtäläiset mahdollisuudet näistä päätöksistä selviämiseen mahdollisimman optimaalisesti (Kalmi, 2013, 157).

Lakisääteinen pakollinen eläkejärjestelmä tasoittaa kotitalouksien kulutusta elinkaaren eri vaiheissa ja turvaa vanhuusajan toimeentulon. Pakollista lakisääteistä eläketurvaa voi täydentää vapaaehtoisella lisäeläketurvalla, jonka merkitys korostuu etenkin, jos eläkeaikainen toimeentulo jää muutoin alhaiseksi (Hietaniemi & Ritola, 2007, 89). Pitkäaikaista säästämistä, kuten asuntosäästämistä ja pitkäaikaissäästötilejä tuetaan verokannustimien avulla. Tällaiset vapaaehtoiset eläkevakuutukset voivat olla erityisen hyödyllisiä etenkin itsekuriongelmista kärsiville henkilöille (Maunu & Tenhunen, 2010, 18). Kun tulevaisuuden haluttu kulutustaso ja lakisääteisen eläkejärjestelmän tarjoama tulotaso ovat suuruudeltaan epäselviä, vapaaehtoinen eläkesäästäminen on tehokas tapa varautua paremmin omaa tulevaisuuttaan varten.

Richard Thaler esitti säästämisen lisäämiselle ohjelman nimeltään ”Säästä enemmän huomenna” (eng. Save More Tomorrow). Ohjelman perusidea on, että työntekijät tekevät tällä ajanhetkellä päätöksen lisätä säästämistään myöhemmin tulevaisuudessa tapahtuvien palkankorotusten yhteydessä (Thaler & Benartzi, 2004, 164). Taustalla oli Thalerin ja Shlomo Benartzin kolmen kohdan lista, jonka mukaan ihminen ei ehkä säästä tarpeeksi eläkeikänsä varten. Listatut tekijät olivat päätöksenteon hitaus ja viivytys, tappion välttely sekä havainto siitä, että tulevaisuuteen kohdistuva itsehillintä on voimakkaampaa kuin nykyhetkeen kohdistuva itsehillintä. Ohjelma on kohdannut myös jonkin verran kritiikkiä, joista eräässä arveltiin ohjelmaan liittymisen ja säästämisen lisääntymisen kasvattavan velkaantumista tai vähentävän kuluttajan säästöjä muissa omaisuuden muodoissa. Tulokset ovat kuitenkin olleet positiivisia, ja tällaisella

säästämisen lisäämiseen kannustavalla ohjelmalla voi olla suuri vaikutus myös kansallisen säästämistason kasvattamisessa. (Thaler, 2015, 333–341.)

Kuluttajat eivät aina ota päätöstä tehdessään johdonmukaisella tavalla huomioon tulevaisuuden hyötyjä ja haittoja. Monet kuluttajat kuitenkin tiedostavat omat tahdonheikkouden ongelmat eli itsekuriongelmat ainakin jollakin tasolla. Tällaiset sofistikoituneet kuluttajat voivat lisätä säästämistään erilaisten sitoutumisvälineiden avulla, jotka kannustavat käyttäytymistä kohti optimaalisempaa tilannetta. Naiivi kuluttaja puolestaan kokee, että hänellä ei jatkossa tule olemaan itsekuriongelmaa eikä täten tule tarvitsemaan sitoutumisvälinettä. (Kotakorpi, 2017, 551–552.)

Optimaalisempien säästämis- ja kulutuspäätösten eteen on tehtävä johdonmukaista työtä. Tarkkailemalla jo tehtyjä päätöksiä, voi ymmärtää omaa käytöstään paremmin ja mahdollisesti havainnoida sekä muuttaa toistuvia epäoptimaalisia käyttäytymismalleja optimaalisempaan suuntaan. Kohtaamme monia houkutusia päivittäin, mutta jossain määrin voimme pystyä ennakoimaan tilanteet ja reagoimaan niihin oman hyödyn kannalta edullisemmin. Suunnitelmallisuus ja tavoitteet lisäävät motivaatiota säästämiseen, joten johdonmukainen ja säännöllinen säästäminen kannattaa, vaikka hyödyn kokeekin vasta joskus myöhemmin tulevaisuudessa.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkielmassa käsiteltiin erilaisia behavioraalisia ja psykologisia tekijöitä, jotka vaikuttavat kuluttajien tekemiin taloudellisiin päätöksiin. Vaikutukset ovat moninaisia ja ne voivat ilmetä eri voimakkuudella päätöksestä sekä tilanteesta riippuen. Tutkimuksessa tarkasteltiin perusvaistojen, suunnitelmallisuuden, motiivien, aikaepäjohdonmukaisuuden, itsekuri ongelmien sekä epämiellyttävien asioiden viivyttelyn vaikutuksia päätöksentekoon, mutta näiden lisäksi myös monella muulla käyttäytymistaloustieteellisellä tekijällä on oma vaikutuksensa. Tutkielmassa käsitellyt ilmiöt antavat kuitenkin monipuolisen kuvan siitä, kuinka eri tavoin behavioraaliset ja psykologiset tekijät voivat ajaa meitä kauemmas optimaalisista päätöksistä tai vastaavasti kannustaa kohti optimaalisempia päätöksiä.

Näiden lisäksi tutkielmassa perehdyttiin kotitalouksien säästämisen nykytilanteeseen Suomessa. Säästämisaste on viime vuosien aikana ollut ajoittain jopa negatiivinen, mutta koronakriisi lisäsi säästämistä kulutusmahdollisuuksien kaventumisen seurauksena. Muutos ei kuitenkaan ollut pysyvä, sillä viimeisimmän sektoritilin lukujen mukaan on palattu samalle tasolle kuin juuri ennen koronakriisiä. Tutkielmassa ei onnistuttu löytämään vastausta siihen, minkä verran kotitalouksien tulisi säästää tai onko tällaista tasoa edes mahdollista määrittää kovinkaan tarkasti. Säästämisen optimaalinen taso riippuu siitä, millaisia suunnitelmia kotitalouksilla on tulevaisuutta varten, mikä on nykyhetken varallisuuden suuruus ja siitä saatava tuotto. Lisäksi eläkejärjestelmän muutokset ja niiden vaikutukset kuluttajien toimeentuloon vuosien päästä, eivät ole vielä tiedossa. Joka tapauksessa nykyhetken säästäminen kannattaa, jotta tulevaisuuden kulutus mahdollistuu muuttuvassa maailmassa.

Kandidaatintutkielman laajuuden vaatimissa rajoissa oli mahdollista tutkia vain joitakin käyttäytymistaloustieteellisiä tekijöitä. Säästämistä olisi ollut mielekäästä käsitellä myös laajemmin makrotaloudellisesta näkökulmasta. Koko kansantalouden kannalta säästämistä on se kulutuksesta luopuminen, joka ilmenee investointien kasvuna eli tällä tarkoitetaan tietyn ajanjakson aikana tapahtunutta uuden pääoman muodostusta (Niitamo & Paunio, 1956, 45–46). Lisäksi olisi ollut mielekäästä valita Suomelle jokin verrokkimaa,

jonka havaintoihin suomalaisten kotitalouksien käyttäytymistä olisi voinut verrata. Säästäminen on todella monitasoinen ilmiö ja vain osa siihen liittyvistä asioista saatiin sisällytettyä tämän tutkielman laajuuteen.

Tutkielma toteutettiin kirjallisuuskatsauksena jo olemassa olevasta kirjallisuudesta, joten uusia tutkimustuloksia ei löytynyt. Käyttäytymistaloustieteellinen tutkimus on mielenkiintoinen tieteenala, jonka avulla voidaan ymmärtää tehtyjä sekä tulevia säästämis- ja kulutuspäätöksiä paremmin. Jatkotutkimusmahdollisuuksia olisi tarjolla valtavasti. Tulevissa tutkimuksissa voitaisiin verrata laajemmin erilaisten behavioraalisten ja psykologisten tekijöiden vaikutuksia toisiinsa sekä erilaisten tekijöiden yhteisvaikutusta päätöksentekoon. Myös käyttäytymisen muuttumista ja vaihtelua ajassa, sekä kansantalouden ja kotitalouksien käyttäytymisen suhdetta toisiinsa olisi mielenkiintoista tutkia tarkemmin. Uskoisin, että käyttäytymistaloustiedettä ymmärtämällä moni kuluttaja voisi ainakin jossakin määrin kehittää käyttäytymistään optimaalisempaan suuntaan ja tämän seurauksena säästää suuremman osan tuloistaan tulevaisuutta varten.

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuuslähteet

- Akerlof, G.A. & Shiller, R.J. (2009). *Vaiston varassa. Miten ihmismieli ohjaa maailmanlaajuista kapitalismia*. Tampere: Esa Print Oy.
- Ando, A. & Modigliani, F. (1963). The “Life-Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55-84.
- Barnett, V. (2017). Keynes, Animal Spirits, and Instinct: Reason Plus Intuition Is Better Than Rational. *Journal of the History of Economic Thought*, 39(3), 381-399.
- Baumeister, R.F. & Vohs, K.D. (2003). Willpower, Choice, and Self-Control. *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives of Intertemporal Choice*. New York: Russell Sage Foundation. 201-216.
- DellaVigna, S. & Malmendier, U. (2006). Paying Not to Go to the Gym. *The American Economic Review*, 96(3), 694-719.
- Ericson, K. M. & Laibson, D. (2018). Intertemporal Choice. *National Bureau of Economic Research*, Working paper 25358.
- Fischer, C. (1999). Read This Paper Later: Procrastination with Time-Consistent Preferences. *Resources For the Future*, Discussion Paper 99-19.
- Fisher, W.H. & Heijdra, B.J. (2009). Keeping up with the ageing Joneses. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 33(1), 53–64.
- Halko, M-L. (2006). Mullistaako neurotaloustiede valintateorian? *Kansantaloudellinen aikakausikirja*, 102. vsk, 5–20.
- Hietaniemi, M. & Ritola, M. (2007). Suomen eläkejärjestelmä. *Eläketurvakeskuksen käsikirjoja* 2007:6.
- Holden, G.R. (1938). Mr. Keynes’ Consumption Function and The Time-Preference Postulate. *The Quarterly Journal of Economics*, 52(2), 281–296.
- Kalmi, P. (2013). Taloudellinen lukutaito ja sen kritiikki. *Kansantaloudellinen aikakausikirja*, 109. vsk, 150–159.
- Keynes, J. (1951). *Työllisyys, korko ja raha. Yleinen teoria*. Porvoo: Werner Söderström osakeyhtiö.
- Koskela, E. (1990). Kotimainen säästäminen, rahoitusmarkkinat ja veropolitiikka. *Suomen Pankin tutkimusosasto* 16/90.
- Kotakorpi, K. (2017). Käyttäytymistaloustiede ja julkisen sektorin rooli. *Kansantaloudellinen aikakausikirja*, 113. vsk, 550–556.

Lassila, J., Määttänen, N. & Valkonen, T. (2007). Vapaaehtoinen eläkesäästäminen tulevaisuudessa, *ETLA Discussion Papers*, No. 1089. Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy.

Loewenstein, G. Read, D. & Baumeister, R. (2003). Introduction. *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives of Intertemporal Choice*. New York: Russell Sage Foundation. 1-11.

Mankiw, N.G. (2019). *Macroeconomics*. 10th edition. New York: Worth Publishers.

Maunu, T. & Tenhunen, S. (2010). Eläkesäästäminen psykologisen taloustieteen näkökulmasta. *Eläketurvakeskuksen keskustelualoitteita*, 2010:8.

Niitamo, O.E. & Paunio, J.J. (1956). Säästämisen käsitteestä ja säästämisen muodostumisesta Suomen kansantaloudessa. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 52. vsk, 44–59.

O'Donoghue, T. & Rabin, M. (2003). Self-Awareness and Self-Control. *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives of Intertemporal Choice*. New York: Russell Sage Foundation. 217-243.

Pistaferri, L. (2001). Superior Information, Income Shocks, and the Permanent Income Hypothesis. *The Review of Economics and Statistics*, 83(3), 465–476.

Read, D. (2003). Intertemporal choice. London School of Economics and Political Science, Working Paper. No: LSEOR 03.58.

Thaler, R.H. (2015). *Väärin käyttäytyminen. Käyttäytymistaloustieteen synty*. Tampere: Tammerprint Oy.

Thaler, R.H. & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *The Journal of Political Economy*, 112(1), 164–187.

Vaittinen, R. (2010). Elinkaarisäästäminen ja sijoitusriskit eri eläkejärjestelmissä. *Eläketurvakeskuksen keskustelualoitteita*, 2010:2.

van Rooij, M., Lusardi, A. & Alessie, R. (2007). Financial Literacy and Stock Market Participation. *National Bureau of Economic Research*, Working paper 13565.

Muut lähteet

Finanssiala. (2021). *Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat.*

https://www.finanssiala.fi/wp-content/uploads/2021/07/FA_SLM_2021_raportti.pdf

Viitattu 2.12.2021.

Kaunisto, J. (2020). *Talous laskussa, kotitalouksien säästäminen kasvussa – mistä on kyse?* <https://www.stat.fi/tietotrendit/blogit/2020/talous-laskussa-kotitalouksien-saastaminen-kasvussa-mista-on-kyse/>

Viitattu 9.12.2021.

Tilastokeskus. (2021). *Käsitteet ja määritelmät.*

<https://www.stat.fi/keruu/kul/kasitteet.html> Viitattu 6.12.2021.

Tilastokeskus. (2019). *Kotitalouksien varallisuus: 1. Puolella kotitalouksista nettovarallisuutta yli 104 000 euroa vuonna 2019.*

https://www.tilastokeskus.fi/til/vtutk/2019/vtutk_2019_2021-06-08_kat_001_fi.html

Viitattu 17.12.2021.