

האם כלכלני משרד האוצר מקבלים החלטות אישיות באופן רציונלי? המקרה של ההחלטה הפנסיונית¹

מומי דהן, תהילה קוגוט ומשה שלם

מאמר זה מראה שאפילו מקבלי החלטות בעלי חינוך פיננסי גבוה במיוחד, כלכלנים במשרד האוצר הישראלי, אינם פועלים בהחלטות הפנסיה האישיות שלהם על פי ההנחות הרציונליות שבבסיס מדיניות הפנסיה שאותה הם מקדמים. בעוד שהחלטות כלכלני האוצר בשלושה תחומי חיים כמו רכישת דירה, מכונית או מכשיר חשמלי גדול עולות בקנה אחד עם המודל הרציונלי, ההחלטה הפנסיונית סוטה באופן מובהק מהמודל הרציונלי, ואפילו מרציונליות מוגבלת. שיעור גדול מכלכלני משרד האוצר בקושי חיפשו מידע רלוונטי, לא ידעו את המידע הבסיסי ביותר ושקלו חלופה אחת בלבד לפני שבחרו בפועל את קרן הפנסיה האישית שלהם.

א. מבוא

בשנים האחרונות, בחירה אישית הפכה לאבן פינה בהרבה מן הרפורמות הכלכליות שנעשו בישראל, כמו בהרבה מדינות מפותחות אחרות. מערכת הפנסיה עברה תמורה ניכרת במיוחד כאשר עובדים קיבלו חופש לבחור בין תכניות פנסיה (מוגדרת הפקדות, מוגדרת זכויות ותכניות היברידיות המשלבות הגדרת הפקדות וזכויות), בין מגוון רב של קרנות פנסיה / ביטוחי מנהלים / קופות גמל ובין מסלולי השקעה שונים.² אפילו הפנסיה התקציבית לעובדי המגזר הציבורי הוחלפה בתכניות פנסיה מוגדרת הפקדות או תכנית משולבת של הגדרת הפקדות וזכויות, המנוהלת על ידי גורמים פרטיים.

מקבלי ההחלטות בדרג המקצועי של משרד האוצר מילאו תפקיד מרכזי בייזום, בעיצוב וביישום של רפורמות בתחומי חיים מגוונים. הדרג המקצועי מכל אגפי משרד האוצר היה חשוב אפילו יותר ברפורמות הפנסיוניות בשל מידת המקצועיות שנדרשת בהכנת רפורמות כאלו. במשתמע, ההנחות הבסיסיות של מקבלי ההחלטות בדרג המקצועי הן שהעובד אוסף מידע, מעבד

1 אנחנו מודים לערן פייטלסון ולאילנה ריטוב על הדרישה הפורה. תודה גם לשני השופטים האנונימיים על הערותיהם המועילות. כמו כן, הפקנו ערך רב מהערות המשתתפים בסמינרים שהתקיימו בבית הספר למדיניות ולמשל ע"ש פדרמן, במכון הישראלי לדמוקרטיה וכן במסגרת Venice Summer Institute. תודתנו נתונה ליוליה אונגר, לכפיר בן ולאורי שרף על עזרה מחקרית מעולה.

2 ראו מיצ'ל ואוטקוס (Mitchell and Utkus, 2004) לסקירה של המגמות העולמיות להרחבת חופש הבחירה בהחלטות על חיסכון פנסיוני.

אותו, בוחן מספר תכניות פנסיה חלופיות, בודק מספר מסלולי פנסיה חלופיים (קרן פנסיה / ביטוח מנהלים / קופת גמל) ובוחר את התכנית המתאימה ביותר לצרכיו. כדי לקבוע את היקף החיסכון הרצוי לעת פרישה, אנשים מן היישוב נדרשים לפתור בעיית אופטימיזציה מורכבת הכוללת, בין השאר, הערכה וחיזוי של ההכנסות הצפויות לאורך מחזור החיים, הסתברויות למצבי טבע כמו נכות, מוות לפני פרישה ותוחלת חיי הפנסיה. ההנחה המרומזת כאילו אדם רגיל הוא בעל יכולת קוגניטיבית והידע הנדרש לפתור את בעיית האופטימיזציה, כמו גם כוח הרצון להוציא לפועל את התכנית המחושבת, הוטלה בספק על ידי כלכלני התנהגות. כך, למשל, נמצא כי החלטות החיסכון של אנשים רגילים מושפעות מדרך הצגתן לעובד (Madrian and Shea, 2001; Choi et al., 2002), מאופיינות באינרציה (Madrian and Shea, 2001), נוטות להישען על עצות של ידידים או בני זוג (Benartzi and Thaler, 1999) וכן הלאה. בנארצי וטאלר (Benartzi and Thaler, 2004), מציגים סקירה של העבודות האמפיריות על הסטייה של אנשים רגילים מן המודל הרציונלי. מטרת מאמר זה היא ללמוד אם מקבלי החלטות בעלי חינוך פיננסי גבוה שהציעו ועיצבו רפורמות משמעותיות בתחום הפנסיוני פועלים באופן רציונלי בהחלטות החיסכון האישי, כפי שצפוי על סמך ההנחות המרכזיות של המודל הרציונלי. בחינה זו חשובה הואיל והיא תסייע בפענוח השאלה האם הסטיות של אנשים רגילים מן ההתנהגות המצופה בתחום הפנסיוני לפי המודל הרציונלי נובעת מהיעדר חינוך, כלים ויכולות, או שמא גורמים אחרים כמו גורמים הנעתיים או רגשיים עומדים ביסוד סטיות אלו. התמודדות עם שאלה זו היא בעלת השלכות תיאורטיות ומעשיות ביחס לאפקטיביות של חינוך פיננסי בהחלטות פנסיוניות.

ויכוח ארוך שנים מתקיים בספרות המקצועית בתחום קבלת החלטות ושיפוט בין שתי עמדות מנוגדות במענה לשאלה האם מומחים מקבלים החלטות בדרך שונה מזו של אנשים רגילים.³ ניתן לסכם את הגישה הספקנית בהגדרתו של מארק טוויין: "מומחה הוא אדם רגיל מעיר אחרת". בסדרה של עבודות טענו כהנמן וטרבסקי (Tversky and Kahneman, 1971, 1973, 1974) שפרטים משתמשים ביוריסטיקות שעשויות להוביל לטעויות שיטתיות בקבלת החלטות. ביחס למומחים קובעים כהנמן וטרבסקי (Tversky and Kahneman, 1974) כי ההישענות על יוריסטיקות וקיומן של הטיות שיפוט אינן מוגבלות לאנשים מן היישוב. כהנמן (Kahneman, 1991) אומר מפורשות כי "יש עדויות למכביר שמומחים אינם חסינים בפני אשליות קוגניטיביות שמשפיעות על אחרים".⁴ עבודה זו בודקת הטיות בקרב קבוצה של מומחים, שהם מקבלי החלטות מהדרג המקצועי במשרד האוצר, שסביר כי הושפעו דרך חינוכם מתיאוריות בחירה רציונליות. רוב מכריע של כלכלני משרד האוצר הם בעלי תואר ראשון או שני בכלכלה, חשבונאות ומנהל עסקים, והם מגויסים אחרי תהליך מיון ארוך יחסית. קבוצה זו של כלכלנים נתפסת כחלק מן העילית של המגזר הציבורי בישראל. הדרג המקצועי במשרד האוצר מחולק בעבודה זו לשתי קבוצות: כלכלנים באגף הממונה על

3 ספרות בעלת זיקה קרובה מתמודדת עם השאלה האם מומחים עולים בביצועיהם על אנשים רגילים. ראו למשל את קרמר וג'ונסון (Camerer and Johnson, 1997) שמציירים תמונה עגומה של ביצועי מומחים ברוב התחומים הרפואיים ואת שנטאו (Shanteau, 1992) לסקירה משובצת אורות על תפקוד טוב של מומחים.

4 מספר עבודות ביססו את הקביעה שהטיות קיימות גם בקרב מקצוענים מנוסים כמו סוחר נדל"ן (Northcraft and Neale, 1997). פסיכולוגים בבית הספר (Davidow and Levinson, 1993). מנהלים (Olsen, 1997); (Hall, 2002). רופאים (Bazerman, 1998; Hodgkinson et al., 1999) ואלה (Alba and Hutchinson, 1987) מצאו שמומחים מושפעים פחות מגורמים חיצוניים להחלטה ועל כן חשופים פחות למניפולציות (Coupey, Irwin and Payne, 1998) הקשורות בבולטות של תכונות מסוימות (Wright and Rip, 1980), או priming effects (Bettman and Sujun, 1987; Mandel and Johnson, 2002).

שוק ההון והביטוח (מומחים ספציפיים), שמעורבים דרך שגרה ברגולציה של שוק הפנסיה ובעיצוב רפורמות בתחום הפנסיוני, וכלכלנים משאר אגפי משרד האוצר (מומחים כלליים) שמשותפים פחות בהחלטות יום-יומיות בתחום הפנסיוני אבל לוקחים חלק בעיצוב וביישום רפורמות פנסיוניות. ההשוואה בין שתי הקבוצות תאפשר ללמוד על השפעת דרגת המומחיות על הטיות קוגניטיביות. נעשה כאן שימוש בגישה חדשה כדי ללמוד על האפקטיביות של חינוך פיננסי בהחלטות פנסיוניות. הספרות שעסקה בהשפעת החינוך הפיננסי בחנה זאת בעיקר דרך חקירת הקשר בין הבדלים נמדדים ברמת החינוך הפיננסי לבין הבדלים בהתנהגות פיננסית.⁵ המחקר הטיפוסי אינו בודק אם אנשים בעלי חינוך פיננסי גבוה יותר מקבלים החלטות טובות יותר, אלא עוסק במשתנה עקיף כמו היקף החיסכון או השתתפות פיננסית כדי לייצג התנהגות פיננסית. על כן, רובן של עבודות אלו אינן יכולות להשיב על השאלה האם פרטים יכללו באופן רצוי את מעשיהם הפיננסיים אם יקבלו מנה נוספת של חינוך פיננסי.

במוקד עבודה זו נמצאת חקירת ההטיות או הסטיות האפשריות מרציונליות בהחלטת החיסכון הפנסיוני של הרוכד העליון של בעלי חינוך פיננסי, וזאת על בסיס השוואה של דרך קבלת ההחלטות בבחירת קרן פנסיה לעומת שלוש החלטות מרכזיות אחרות: רכישת דירה, מכונית ומכשיר חשמלי גדול. כדי להימנע מסרבול בכתיבה, נעשה שימוש במונח "קרן פנסיה" גם כאשר מדובר בביטוח מנהלים או בקופת גמל. תרומתו של מחקר זה היא כפולה: בחינה ישירה של ההשפעה של חינוך פיננסי גבוה על טיב ההחלטות בתחום הפנסיוני, וחקירת עוצמת הסטייה בהתנהגות מקבלי החלטות מהנחות הרציונליות המשמשות בסיס למדיניות שאותה הם מקדמים.⁶ המאמר מאורגן בדרך הבאה: הפרק הבא מספק את הרקע התיאורטי לבחינת הסטיות מן המודל הרציונלי. עיצוב השאלונים ושיטות המחקר מתוארים בפרק ג. בפרק ד מוצגות התוצאות, ופרק ה מסכם את הממצאים העיקריים ואת המסקנות.

ב. רקע תיאורטי: סטיות מהמודלים הרציונליים

יש מגוון רחב של דרכים להגדרת סטייה מהמודל הרציונלי, ובמיוחד ביחס להחלטות פנסיוניות בשל מורכבות החלטות אלה. לפי מודל הבחירה הרציונלי, בחירה מושכלת היא תהליך קוגניטיבי שכולל בחינת כל החלופות האפשריות וחיפוש אחר מידע רלוונטי עבור כל אחת מהחלופות. אדם מצופה לשקול את החלופות, לנתח את השלכותיהן ואת סיכוייהן להתממש ולבחור בחלופה הטובה ביותר.⁷ מודלים אלו דורשים הקדשת זמן רב לעיבוד מידע שאינה תמיד משתלמת. בנוסף לכך, במצבי בחירה רבים לא ניתן לבחון כל חלופה ולדעת את השלכותיה הצפויות.

גישת הרציונליות המוגבלת (Simon, 1956) מציעה שמקבלי ההחלטות ישקלו מספר קטן יותר של חלופות מתוך סט החלופות האפשרי מתוך ידיעה כי החלופה הנבחרת אינה בהכרח הטובה מכולן, אך היא הטובה ביותר מבין החלופות שנשקלו. על פי גישת הרציונליות המוגבלת, המוח האנושי יוצר קיצורי דרך שמניבים פתרונות מתקבלים על הדעת. גישת הרציונליות המוגבלת עדיין מצפה שמקבל

5 סקירה מקיפה של ספרות זו ניתן למצוא אצל באייר, ברנהיים ושוולץ (Bayer, Bernheim and Scholz, 2009).

6 אנו מתייחסים לכל כלכלני האוצר כקובעי מדיניות גם אם לא כולם הם ממש כך.

7 להרחבה ראו אצל בזרמן (Bazerman, 1998, chapter 1), וגם אצל ברון (Baron, 2000, chapter 3).

ההחלטות יחפש את המידע הנדרש ויבחן חלופות לפני שהוא מבצע את בחירתו אבל בכפוף למגבלות הכוללות, בין השאר, את עלות חיפוש המידע. לפיכך, מקבל ההחלטות, שהוא מומחה בתחום מסוים, מצופה לבחון יותר מידע באותו התחום מאשר אדם מן היישוב, הודות לעלויות הנמוכות יותר של חיפוש מידע שבפניהן הוא עומד. העלויות הנמוכות נובעות מיכולתו של המומחה לעבד את המידע ובזכות גישה קלה יותר למידע הרלוונטי (Phelps and Shanteau, 1978).

ג. הסקרים ושיטות המחקר

ג.1. תיאור הסקרים

שני סקרים בוצעו במסגרת המאמר הנוכחי. סקר מקדים שהופץ ראשון נועד ללמוד על ההתנהגות המומלצת ביחס להחלטות פנסיוניות, כפי שהיא נתפסת בעיני כלכלני משרד האוצר, וכן לזהות את הממדים העיקריים בבחירת קרן פנסיה (או ביטוח מנהלים / קופת גמל). לאחר הסקר המקדים, הוכן שאלון עבור הסקר המרכזי, שמטרתו ללמוד על ההתנהגות בפועל של כלכלני משרד האוצר. בסקר המקדים לא נשאלו המשתתפים על החלטותיהם אלא על ההתנהגות הרצויה. לכן, בסקר זה הם היו חופשיים לחשוב באופן אובייקטיבי על הסוגיות שנכללו בשאלון. התשובות של המשתתפים בסקר המקדים משמשות בעבודה זו כמעין נקודת ייחוס להתנהגות בפועל שעליה ידווחו המשתתפים בסקר המרכזי. שני הסקרים מאפשרים לאמוד את הסטייה (אם ישנה) של ההתנהגות בפועל מזו הרצויה.

ג.2. הסקר המקדים

ג.2.1. שיטת המחקר

עשרים ושניים כלכלנים שעובדים במשרד האוצר השתתפו בסקר המקדים.⁸ המשתתפים השיבו על שאלון קצר העוסק במידת החשיבות של החלטות שונות בחיים. המרואיינים נתבקשו תחילה לדרג את החשיבות של ארבע החלטות שונות, בסקלה שנעה מאחד (כלל לא חשוב) ועד שבע (חשוב מאוד). ההחלטות כללו: רכישת דירה, מכונת, בחירת קרן פנסיה וקניית מכשיר חשמלי גדול. לאחר מכן נשאלו המשתתפים מהו הדירוג הפנימי בין ארבע ההחלטות (כאשר ארבע מייצג את ההחלטה החשובה ביותר מבין הארבע ואחד מייצג את ההחלטה הפחות חשובה מכולן). כמו כן, הם נתבקשו לכתוב מהו מספר החלופות שרצוי כי אדם יבחן לפני שהוא מבצע את בחירתו בכל אחת מארבע

8 זהו מספר סביר של תצפיות על רקע העובדה שאוכלוסיית המחקר המרבית במקרה הזה היא לכל היותר מאות בודדות של פרטים, ולאור העובדה שהמשתתפים במחקר המקדים לא יכלו להשתתף במחקר המרכזי.

ההחלטות לעיל.⁹ לבסוף, הסקר כלל שאלה פתוחה על סוגי המידע שרצוי כי יהיו בידי אדם לפני שהוא מקבל את ההחלטה בתחומים המוזכרים.

ג.2.2. התוצאות

התוצאות של ניתוח הבדלי ממוצעים מגלה הבדל מובהק בדירוג מידת החשיבות של ארבע ההחלטות (ממוצע=5.41) ולרכישת דירה (ממוצע=6.36) חשובות יותר משתי ההחלטות האחרות; קניית מכונית (ממוצע=3.64) ורכישת מכשיר חשמלי גדול (ממוצע=2.55). לא נמצא הבדל מובהק בין החלטת הפנסיה לרכישת דירה, וגם לא התגלה הבדל מובהק בין ההחלטה לקנות מכונית לרכישת מכשיר חשמלי גדול.

מתוצאות הסקר המקדים עולה הבדל מובהק באשר למספר החלופות שיש לשקול בכל אחת מארבע ההחלטות ($F(1,21)=24.33, p<.001$). המשתתפים חשבו כי יש לשקול מספר גדול יותר של חלופות לפני רכישת דירה (ממוצע=6.00) מאשר לפני בחירת קרן פנסיה (ממוצע=5.00). מספר החלופות הרצוי לבחינה לפני קניית מכונית (ממוצע=4.18) ומכשיר חשמלי (ממוצע=3.36) היה נמוך באופן מובהק בהשוואה לבחירת קרן פנסיה. מספר החלופות שמתתפי הסקר חשבו כנכון בתחום הפנסיוני נע בין שלוש לשבע. כלומר, אף אחד מן המשתתפים לא סבר כי זה הגיוני לבחון חלופה אחת בלבד.

לוח 1: מידת החשיבות והמספר המומלץ של חלופות שצריכות להילקח בחשבון לפי סוג ההחלטה מבוסס על הסקר המקדים (22 תצפיות)

סוג ההחלטה	מידת החשיבות	מספר החלופות
דירה	6.36	6.0
קרן פנסיה	5.41	5.0
מכונית	3.64	4.2
מכשיר חשמלי גדול	2.55	3.4

מרבית הנשאלים חשבו כי יש לדעת את שיעור התשואה הפיננסי (יותר מ-80% מהמשתתפים) ואת שיעור דמי הניהול (מעל 50% מהמשתתפים) לפני שמקבלים החלטה על קרן הפנסיה. המשתתפים הזכירו גם סוגי מידע אחרים כמו סיכון (שישה משתתפים), איכות השירות (ארבעה משתתפים) ומגוון המוצרים (ארבעה משתתפים).

כפי שהוסבר קודם, המטרה העיקרית של הסקר המקדים הייתה לאפשר השוואה בין ההמלצות

9 אין להוציא מכלל אפשרות כי הכלכלנים ענו בסקר זה מנקודת ראות של אדם מן היישוב ולא מנקודת מבטם האישית. במקרה כזה, תיתכן הטיה מסוימת בהשוואת דירוג החשיבות של החלטה מסוימת בסקר המקדים להתנהגות בפועל אם מאפייני הכלכלנים שונים מאלה של הציבור הכללי.

של כלכלני האוצר לבין התנהגותם בפועל בהחלטה לבחור את קרן הפנסיה המועדפת עליהם. מקבלי החלטות רציונליים אמורים להשקיע יותר זמן ומקורות בהחלטה שנתפסת בעיניהם חשובה יותר בהשוואה להחלטה חשובה פחות (יתר הדברים קבועים).¹⁰ למשל, משתתפים שדירגו את ההחלטה הפנסיונית כחשובה יותר מרכישת מכונית מצופים להקדיש יותר זמן בחיפוש מידע על המאפיינים העיקריים של קרן הפנסיה מאשר בחיפוש מידע על התכונות המרכזיות של המכונית. אחרת, התנהגותם תיחשב סטייה מהנחות המודל הרציונלי.

ג.3. הסקר המרכזי

ג.1.3. המשתתפים

בסקר המרכזי, שנערך בינואר 2008, השתתף שיעור גדול יחסית של כלכלני משרד האוצר: 136 כלכלנים מכל אגפי מטה משרד האוצר בירושלים. המשתתפים בסקר זה מייצגים כ-30 אחוזים מן הדרג המקצועי במשרד האוצר.¹¹ שאלון הסקר הופץ על ידי מר משה שלם (אחד המחקרים שהוא עובד אגף החשב הכללי) לכל מקבלי ההחלטות בנקודת זמן אחת, כך שכלכלנים שלא היו באותה עת במשרדם בשל פגישה מחוץ למשרד או בעקבות חופשה לא נכללו באוכלוסיית המחקר.¹²

גיל המשתתפים נע בין 23 ל-48 שנים (ממוצע=31.5), ואילו הוותק במשרד האוצר נע בין שנה אחת ל-20 שנה (ממוצע=4.3). בשל האופי הרטרופסקטיבי של השאלון, בדקנו אם התשובות מושפעות באופן שיטתי מן הוותק בעבודה. לא נמצא מתאם מובהק בין הוותק במשרד האוצר לבין המשתתפים המרכזיים. במיוחד לא נמצאו הבדלים מובהקים בין תשובותיהם של אותם 27 כלכלנים בעלי ותק של שנה אחת ליתר המשתתפים במחקר (ראו דיון בהמשך).

כל עובדי המגזר הציבורי שנקלטו לאחר אפריל 2002 חייבים לבחור קרן פנסיה פרטית, קופת גמל או ביטוח מנהלים שאליהם מופקד החיסכון הפנסיוני, וזאת במקום תכנית הפנסיה התקציבית שהייתה עד אז.¹³ מסיבות מובנות, כלכלנים שזה מקרוב הצטרפו למשרד האוצר ועדיין אינם זכאים לזכויות פנסיוניות וכלכלנים בתכנית פנסיה תקציבית לא נכללו במחקר.

עובד שגויס למשרד האוצר אחרי אפריל 2002 (60% מאוכלוסיית המחקר עונים על קריטריון זה) חייב לבחור מתוך רשימה שמית של 20 קרנות פנסיה / ביטוח מנהלים / קופות גמל או לסמן את שמה של קרן פנסיה שאינה מופיעה ברשימה בשורה ריקה המיועדת לכך.¹⁴ מבחינה זו עובדי משרד האוצר עומדים בפני טופס דומה לזה שמקבלים עובדי חברה פרטית, כמו הסניף הישראלי של אינטל. עובדי משרד האוצר מקבלים עד שבועיים למלא את הטופס שבו הם בוחרים את קרן

10 יתכן כי אדם יחפש יותר מידע על מכונית מאשר על קרן פנסיה למרות חשיבותה הפחותה של רכישת מכונית, וזאת בשל עלויות חיפוש נמוכות יותר בשל קיומה של "טכנולוגיית" חיפוש נוחה יותר ביחס למאפייני מכונית בהשוואה לחיפוש מידע על קרן פנסיה. נחזור לנקודה בהמשך העבודה.

11 מספר העובדים במטה הראשי של משרד האוצר הוא בסביבות 800, ומתוכם כמחצית הם עובדים מנהליים (לפי הצעת תקציב המדינה, 2008).

12 שיעור הסיורב להשתתף בסקר היה נמוך במיוחד. רק 5 כלכלנים סירבו לענות על הסקר.

13 העובדים בצמרת הדרג המקצועי ובתחתיתו (עובדים זמניים), שהיו בדרך כלל חתומים על חוזים אישיים, תועלו לבחור בין מסלולי הפנסיה גם לפני אפריל 2002.

14 לאחרונה שונה טופס זה ואין עוד רשימה שמית שממנה יש לבחור.

הפנסיה (ביטוח מנהלים או קופת גמל), אחרת אין הם מקבלים את תלוש השכר. לצורך מחקר זה חשוב להדגיש שהטופס שמקבלים עובדי משרד האוצר אינו מציע ברירת מחדל מטעם המעסיק או מטעם ועד העובדים.

בעבודה חולקו עובדי משרד האוצר לשתי קבוצות. הקבוצה הראשונה, שמוגדרת כאן כמומחים ספציפיים, כוללת 38 כלכלנים מאגף הממונה על שוק ההון והביטוח. מומחים אלו היו מעורבים באופן עמוק בעיצוב הרפורמות הגדולות בתחום הפנסיוני בשנים האחרונות. קבוצה זו של מומחים ספציפיים אחראים על הסדרת שוק ההון בכלל, ושוק הפנסיה בפרט.

הקבוצה השנייה, שמוגדרת כאן כמומחים כלליים, כוללת 98 כלכלנים מכל יתר אגפי משרד האוצר (שניים מהם מילאו חלקית את השאלונים). באופן טבעי, המומחים הספציפיים מילאו תפקיד דומיננטי, אך גם כלכלנים מאגפים אחרים, ובמיוחד מאגף התקציבים, היו בעלי השפעה גדולה בעיצוב רפורמות הפנסיה.

מאז תכנית היישוב של 1985, הדרג המקצועי במשרד האוצר ממלא תפקיד מפתח בייזום, בעיצוב וביישום מדיניות כלכלית. האמונה הרווחת היא שהדרג המקצועי במשרד האוצר הוא בעל השפעה שאינה נופלת מזו של הדרג הפוליטי. אמונה זו באה לידי ביטוי גם בעיתונות הפופולרית. כך, למשל, הממונה על אגף שוק ההון והביטוח במשרד האוצר הוצב במקום השלישי ברשימת 100 המשפיעים בשנת 2004 במגזין הכלכלי דה-מרקר. פקידים בכירים במשרד האוצר אינם מהססים לספק הצהרות מדיניות בתחום הכלכלי, שאמורות להיות שמורות למדינאים.

בעבודה שיטתית יותר הראה בן-בסט (Ben-Bassat, 2011) כי הסיכויים הם קלושים שרפורמה כלכלית תיושם ללא הסכמה מצד הדרג המקצועי במשרד האוצר. במחקר נוסף על מאזן הכוחות בתהליך התקצוב הראו בן-בסט ודהן (2006) כי מידת הריכוזיות של תהליך קבלת ההחלטות בישראל היא מן הגבוהות בעולם המערבי. מחקר זה מצא כי משרד האוצר הוא בעל עוצמה רבה בכל השלבים של תהליך התקצוב: הכנה, חקיקה ויישום של התקציב.

ג.2.3. השאלון

השאלון בסקר המרכזי כולל בין 10 ל-18 שאלות סגורות לכל אחת מארבע ההחלטות. החלק הראשון של השאלון עוסק ברכישת דירה, החלק השני בקניית מכונית, החלק השלישי בבחירת קרן פנסיה והחלק הרביעי ברכישת מכשיר חשמלי גדול. המשתתפים הונחו למלא את השאלון בלי לחזור לאחור ולדלג על חלקים שאינם רלוונטיים לגביהם. למשל, משתתפים שלא רכשו דירה בעשר השנים האחרונות נתבקשו לדלג על החלק שעוסק בכך.

הכללת ארבעה תחומי תוכן של החלטות אישיות נועדה להסתייר את מטרת המחקר ולאפשר הסקת מסקנות מהשוואת ההתנהגות בין ארבעת התחומים. השוואה כזאת מאפשרת בין היתר לבחון באיזו מידה התנהגות הבחירה נובעת ממאפיינים אישיותיים כלליים ובאיזו מידה התנהגויות שיימצאו מייחדות את ההחלטה בנושא הפנסיה. בתחום הפנסיה, השאלון כלל שלוש שאלות הבוחנות את מידת חיפוש המידע על שלושה משתני מפתח בהחלטה, המדורגות בסקלה מ-1 עד 7. שלושת משתני המפתח הם שיעור דמי הניהול, ממוצע רב-שנתי של שיעור התשואה ושיעור התשואה הדמוגרפי.¹⁵

15 שיעור התשואה הכולל בתכנית מוגדרת זכויות שווה לסכום שיעור התשואה פיננסי ושיעור התשואה הדמוגרפי. שיעור התשואה הדמוגרפי מושפע מניהול סיכוני תוחלת חיים ונכות.

משרד האוצר מספק מידע משווה על שלושת המשתנים האלו באתר האינטרנט (פנסיה נט) כדי לסייע בידי העובדים לבחור את קרן הפנסיה, מה שמצביע על חשיבות משתנים אלו בעיניהם של כלכלני משרד האוצר.

חלקיו הבאים של השאלון בוחנים את מספר החלופות שנשקלו, הזמן שלקח עד שנתקבלה ההחלטה, מידת ההיוועצות עם עמיתים לעבודה, קרובי משפחה ומומחים, וכן שתי שאלות בנוגע למידת שביעות הרצון מן ההחלטה. תחילה נתבקשו המשתתפים לענות על השאלה באיזו מידה הם חשים שביצעו את ההחלטה הנכונה בבחירת קרן הפנסיה, ולאחר מכן נשאלו למידת הסכמתם עם המשפט הבא: "הייתי שמח יותר אילו היה בידי יותר מידע רלוונטי בעת ההחלטה".

השאלות בשאר שלושת חלקי השאלון נוסחו באופן דומה ככל האפשר כדי לאפשר השוואה בת משמעות בין ארבע ההחלטות. למשל, בחלק של רכישת דירה נתבקשו המשתתפים לדרג את מידת חיפוש המידע באשר למחיר הדירה, איכות השכונה ושיעור הריבית על המשכנתא. הדירוג בכל השאלות נע בין אחד לשבע, כמו בחלק של ההחלטה הפנסיונית.

4.1. שיטת הבדיקה

כדי לחקור את הטיות המשתתפים בהחלטותיהם על החיסכון האישי שלהם, נתמקד במאפיינים הבסיסיים ביותר של רציונליות או אפילו רציונליות מוגבלת. בהינתן המספר הרב של חלופות (תכניות פנסיה) ומורכבות המידע, לא ניתן לצפות שמקבל ההחלטות יבחן כל חלופה. מנגד, בחינת חלופה אחת בלבד אינה מספקת מבט משווה, ולכן תיחשב סטייה מרציונליות.

מקבלי החלטות אינם מצופים לחפש אחר כל מידע אפשרי ביחס לחלופות הנשקלות, אבל הם אמורים להיות מצויידים במידע הרלוונטי ביותר. בתחום הפנסיוני נצפה כי ההחלטה תיעשה לאחר איסוף מידע על שיעור דמי הניהול, שיעור התשואה הפיננסי ושיעור התשואה הדמוגרפי. בסקר המקדים, מרבית כלכלני האוצר סברו שאדם צריך לדעת את הפרמטרים העיקריים לפני שהוא בוחר קרן פנסיה.

יש מגוון רחב של שיעורי דמי ניהול ושיעורי תשואה. על בסיס מאגר פנסיה נט, שיעור התשואה הפיננסי של קרנות הפנסיה בחמש השנים האחרונות נע בין 4.3% ל-8.8% (וסטיית תקן של 1.1%). שיעור דמי הניהול בקרנות הפנסיה מורכב משני חלקים: שיעור מתוך ההפקדות בתוספת שיעור מתוך הנכסים הצבורים. החלק הראשון נע בין 0.31% ל-1.93% מתוך ההפקדות לקרן הפנסיה (וסטיית התקן של 0.6%), והחלק השני נע בין 2.7% ל-5.46% (עם סטיית תקן של 0.9%). מן המגוון הרחב הזה משתמע כי השקעת זמן בגיבוש ההחלטה הפנסיונית עשויה להשתלם. מידת החשיבות הסובייקטיבית שאדם מייחס להחלטה, בהשוואה להחלטות אחרות, צריכה להשפיע על המקורות והמאמץ שהוא משקיע בהחלטה. ככל שההחלטה נתפסת כחשובה יותר, הוא מצופה להשקיע יותר בתהליך קבלת ההחלטה שמתבטא בבחינת יותר חלופות, מאמץ חיפוש מידע רב יותר על החלופות שנשקלות והשקעת זמן גדול יותר בהחלטה.

לסיכום, ייעשה שימוש בשלושה קריטריונים כדי לקבוע אם אדם קיבל החלטה שאינה עולה בקנה אחד עם רציונליות או אפילו רציונליות מוגבלת: הקריטריון הראשון לסטייה מרציונליות הוא הפער בין ההשקעה בפועל בהחלטה לבין חשיבות ההחלטה בעיני מקבלי ההחלטות, כפי שהיא באה לידי ביטוי בתשובות כלכלני משרד האוצר בסקר המקדים. ההשקעה בפועל מיוצגת על ידי שלושה ממדים: מידת חיפוש המידע, הזמן שהושקע בהחלטה, ומספר החלופות שנבחנו. לפי הקריטריון השני

אדם סוטה מן המודל הרציונלי אם הוא בוחן חלופה אחת בלבד, והקריטריון השלישי לסטייה הוא העדר מידע רלוונטי על החלופות הנבחנות במיוחד בעת קבלת ההחלטה. נעשה שימוש ברגרסיות OLS כדי לבחון את הקריטריון הראשון וניתוח ממוצעים חוזרים לשני הקריטריונים האחרים. כדי לחקור אם ההשקעה בפועל של כלכלני משרד האוצר בהחלטה, כפי שעולה מנתוני הסקר המרכזי, עקבית עם ההתנהגות הרצויה שעליה המליצו כלכלני משרד האוצר בסקר המקדים, נאמדה רגרסיית OLS הבאה:

$$y_{ij} = \beta_1 + \beta_2(\text{Car}) + \beta_3(\text{Apartment}) + \beta_4(\text{Pension}) + \gamma(\text{Pension})D + \mu_i + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

כאשר y_{ij} מייצג מדד להתנהגות בפועל כמו הדירוג הממוצע למידת חיפוש המידע או מספר החלופות שנבחנו על ידי מקבל החלטות i בהחלטה j , כאשר j יכול להיות רכישת דירה, מכונית, קרן פנסיה או מכשיר חשמלי גדול. השימוש ברגרסיית OLS נעשה משום הקלות לפרש את המקדמים הנאמדים. התוצאות נשארו ללא שינוי אם עושים שימוש ב־ordered probit (המחברים ישמחו לספק לכל דורש את תוצאות ה־ordered probit).

Car, Apartment, Pension מייצגים שלושה משתני דמי שמקבלים את הערך אחד אם ההחלטה מתייחסת לפנסיה, דירה או מכונית (בהתאמה), ואפס אחרת. זהו וקטור של משתני דמי שכמוהו כמו השפעות קבועות להחלטה. D הוא גם משתנה דמי שמקבל את הערך אחד אם מקבל ההחלטות i עובד באגף הממונה על שוק ההון והביטוח (מומחה ספציפי), ואפס אחרת (מומחה כללי). לבסוף, μ_i מייצג השפעות קבועות לפרטים. למשל, פרטים שנוטים לחפש יותר מידע לפני רכישת מכונית עשויים לחפש יותר מידע גם לפני קניית דירת מגורים.

הנתונים לצורך אמידת משוואה (1) הם פול של תצפיות על התנהגות 146 כלכלני האוצר (כמו חיפוש מידע) באחת מארבע החלטות. כלומר, כל משתתף בסקר המרכזי יכול להופיע בנתוני המחקר עד ארבע פעמים. אילו הוצאו שני הביטויים האחרונים ממשוואה (1), המקדמים הנאמדים היו מבטאים את ממוצע ההתנהגות של כלכלני האוצר. כך, למשל, ברגרסיה שאומדת את מספר החלופות הנבחנות, הקבוע (β_1) הוא בסך הכל מספר החלופות הממוצע אותו שקלו כלכלני משרד האוצר לפני שקנו מכשיר חשמלי גדול ו־ $(\beta_1 + \beta_4)$ הוא מספר החלופות שנבחנו לפני שכלכלני האוצר בחרו קרן פנסיה.

ג.1.4. קריטריון ראשון: השקעה בהחלטה

תחת הנחות הרציונליות, מידת החשיבות המיוחסת להחלטה צריכה להשפיע על המקורות שמושקעים בקבלת ההחלטה. ממצאי הסקר המקדים משרתים את היכולת לנסח השערות בדבר מידת החשיבות הנתפסת של כל אחת מארבע החלטות הנחקרות בעבודה זו. כאמור, שלוש תכונות בתהליך קבלת ההחלטה נבחנות כדי ללמוד אם המשתתפים סוטים מהתנהגות רציונלית: מידת חיפוש מידע, מספר החלופות והקדשת זמן להחלטה.

המבחן שמופעל כאן חשוף פחות להטיה של רצייה חברתית משום שהבדיקה מבוססת על השוואת מידת ההשקעה בפועל בתהליך קבלת ההחלטה למדרג החשיבות שצוין על ידי המשתתפים בסקר המקדים. החשש מפני השפעת רצייה חברתית הוא שהמומחים יטו להצהיר השקעה גדולה יותר של זמן כדי להפגין שהם אנשים רציונליים. כדי להימנע מכך ככל האפשר, נעשתה השוואה בין מיקומה

של ההחלטה הפנסיונית בסדר החשיבות של ארבע ההחלטות, כפי שהיא שנתפסת על ידי המשתתפים בסקר המקדים, לבין השקעת הזמן בפועל בהחלטה זו יחסית לשאר שלוש ההחלטות.

1.1.4.g. מידת חיפוש המידע: $\beta_4 = \beta_3 > 0$ and $\beta_2 = 0$

הראנו קודם שהמשתתפים בסקר המקדים דירגו את חשיבות ההחלטה הפנסיונית ואת רכישת הדירה גבוה יותר באופן מובהק מזו של קניית מכונית או מכשיר חשמלי גדול. לכן, יש לצפות כי המקדם של החלטת הפנסיה (Pension) ורכישת דירה (Apartment) יהיה גבוה באופן מובהק מאפס במידה שפרטים אמורים להשקיע יותר משאבים בהחלטות חשובות יותר. פירושו של דבר, שהניקוד הצפוי במוצע של חיפוש מידע לפני בחירת קרן פנסיה (β_4) ורכישת דירה (β_3) יהיה גבוה יותר באופן מובהק מקניית מכשיר חשמלי גדול, שמיוצג על ידי הקבוע של הרגרסיה (β_1). בנוסף לכך, המקדם של קניית מכונית (β_2) צריך להיות אפס כי המשתתפים דירגו את החשיבות של רכישת מכונית כמו זו של קניית מכשיר חשמלי גדול.

2.1.4.g. מספר החלופות שנבחנו: $\beta_3 > \beta_4 > 0$ and $\beta_2 = 0$

המשתתפים בסקר המקדים נשאלו במישרין מהו מספר החלופות שרצוי לשקול בכל אחת מארבע ההחלטות הנחקרות, מה שמאפשר לבחון ממד שני של השקעה בהחלטה במטרה לברר אם ישנה סטייה מרציונליות. בסקר המקדים המליצו המשתתפים לבחון מספר חלופות גדול יותר לפני רכישת דירה בהשוואה לבחירת קרן פנסיה, וזה רצוי שיהיה גדול יותר מאשר בקניית מכונית או מכשיר חשמלי גדול. מדרג אחר מזה ייחשב סטייה מרציונליות.

3.1.4.g. הזמן המוקדש להחלטה: $\beta_4 = \beta_3 > 0$ and $\beta_2 = 0$

בדומה למידת חיפוש המידע, המקדם הצפוי של בחירת קרן פנסיה (β_4) ורכישת דירה (β_3) ברגרסיית הזמן המוקצה להחלטה יהיה גבוה יותר באופן מובהק מקניית מכשיר חשמלי גדול, שמיוצג על ידי הקבוע של הרגרסיה (β_1). אולם, בניגוד לשני הממדים הקודמים של ההשקעה בהחלטה, בדיקה זו אינה נקיה שכן החלטה מסוימת עשויה לצרוך יותר זמן מאחרות לא רק בגלל חשיבות גדולה יותר.

2.4.g. שלושת ממדי ההשקעה בהחלטה ודרגת המומחיות: $\gamma > 0$

בעקבות שנטאו (Shanteau, 1992) ודאס וטנג (Das and Teng, 1999), שמצאו כי סוגי הטיות קוגניטיביות מסוימות קיימות ברמות שונות אצל מומחים, נשווה כאן את ההתנהגות בתחום הפנסיוני של מומחים ספציפיים לעומת מומחים כלליים. נצפה לראות שמומחים ספציפיים (בהשוואה למומחים כלליים) ישקלו יותר חלופות ויחפשו יותר מידע מפני שעלותן יורדת עם עליית דרגת המומחיות. לעומת זאת, אין זה ברור כיצד דרגת המומחיות צפויה להשפיע על הזמן המוקצה להחלטה. לפיכך,

מקדם משתנה האינטראקציה בין פנסיה למומחה ספציפי במשוואה (1) צריך להיות חיובי ברגרסיות על מידת חיפוש המידע ומספר החלופות, וכל סימן הוא אפשרי ברגרסיית הקדשת הזמן להחלטה. יש לראות בבחינה זו גם מעין הצדקה לשימוש בקריטריון הראשון לבדיקת סטייה מרציונליות. קשר חיובי בין מידת ההשקעה בהחלטה לדרגת המומחיות תרמו על כך שהשקעה בהחלטה היא חיונית אפילו עבור מומחים ספציפיים, ותפסול את האפשרות שהשקעה מועטה בהחלטה מצד מומחים כלליים היא תולדה של ידע פנסיוני שהיה כבר ברשותם (ולכן לא נדרשו לחפשו).

ג.3.4. קריטריון שני: בחינת חלופה אחת בלבד

שיעור המשתתפים בסקר המרכזי שבחנו חלופה אחת בלבד הוא קריטריון נוסף לשיעור אם כלכלני משרד האוצר סטו מהתנהגות רציונלית. השיעור של אלו ששקלו חלופה אחת בתחום הפנסיוני יושווה לשיעור אלו שבדקו חלופה אחת ביתר שלוש החלטות. כמו כן, נבדוק אם שיעור זה שונה בין מומחים ספציפיים למומחים כלליים.

ג.4.4. קריטריון שלישי: ידע על החלופה הנבחרת

המשתתפים מצופים לכל הפחות לדעת את המידע הרלוונטי ביותר ביחס להחלטה הפנסיונית כמו שיעור דמי הניהול ושיעור התשואה. נעשה שימוש בהשוואת ממוצעים פשוטים כדי לראות אם כלכלני משרד האוצר חרגו מהנחות המודל הרציונלי. גם לגבי הידע, נבחן אם יש הבדל בין מומחים ספציפיים למומחים כלליים.

ד. התוצאות

ד.1. ההשקעה בהחלטה

הדיווח על תוצאות בחינת החריגה של מקבלי ההחלטות במשרד האוצר מהתנהגות רציונלית יתחיל בבדיקת מידת חיפוש המידע לפני קבלת ההחלטה. לוח 2 מראה שמידת חיפוש המידע על משתני המפתח של קרן הפנסיה היא נמוכה יחסית בקרב כלל כלכלני משרד האוצר. בעוד שהסקלה למידת חיפוש המידע נעה בין אחד לשבע בשלוש השאלות שעוסקות בחיפוש מידע, הממוצע עומד על 3.26 עבור כלל המשתתפים ו-3.28 עבור אותם 38 משתתפים שמילאו את כל חלקי השאלון.¹⁶

16 כל שלושת הממוצעים של חיפוש המידע נופלים מנקודת אמצע הסקלה: ממוצע שיעור דמי ניהול שווה ל-3.74, ממוצע שיעור התשואה הפיננסי שווה ל-3.63 וממוצע שיעור התשואה הדמוגרפי שווה ל-2.43. השכיח של מידת חיפוש המידע שווה ל-1, כך שבין 26% ל-36% מן המשתתפים בקושי חיפשו את מידע הרלוונטי ביותר להחלטה הפנסיונית.

לוח 2: סטטיסטיקה תיאורית

מספר תצפיות	זמן שהוקדש לקבלת החלטה ציון ממוצע וסטיית תקן	מספר חלופות שנשקלו ציון ממוצע וסטיית תקן	מידת החיפוש אחר אינפורמציה ציון ממוצע וסטיית תקן	סוג קובע המדיניות	חלק בשאלון שהושלם*	החלטה
136	2.49 (1.38)	2.47 (1.63)	3.26 (1.80)	כולם	פנסיה	פנסיה
98	2.51 (1.45)	2.15 (1.32)	2.91 (1.64)	מומחה כללי	פנסיה	
38	2.42 (1.20)	3.29 (2.03)	4.16 (1.90)	מומחה ספציפי	פנסיה	
61	2.44 (1.37)	2.24 (1.33)	3.17 (1.77)	כולם	פנסיה ודירה	
104	2.48 (1.42)	2.34 (1.47)	3.17 (1.70)	כולם	פנסיה ורכב	
96	2.59 (1.38)	2.68 (1.74)	3.48 (1.81)	כולם	פנסיה ומוצר חשמלי גדול	
38	2.50 (1.35)	2.16 (1.15)	3.28 (1.74)	כולם	כל 4 החלקים	
61	4.23 (1.24)	5.85 (1.77)	5.91 (1.25)	כולם	דירה ופנסיה	דירה
45	4.24 (1.30)	5.91 (1.76)	6.14 (0.89)	מומחה כללי	דירה ופנסיה	
16	4.19 (1.11)	5.69 (1.85)	5.25 (1.82)	מומחה ספציפי	דירה ופנסיה	
38	4.39 (1.08)	5.76 (1.75)	6.01 (1.10)	כולם	כל 4 החלקים	
104	3.32 (1.35)	3.40 (1.81)	4.42 (1.49)	כולם	רכב ופנסיה	רכב
78	3.37 (1.32)	3.45 (1.86)	4.44 (1.54)	מומחה כללי	רכב ופנסיה	
26	3.15 (1.46)	3.27 (1.71)	4.35 (1.34)	מומחה ספציפי	רכב ופנסיה	
38	2.97 (1.20)	3.13 (1.74)	4.39 (1.52)	כולם	כל 4 החלקים	
96	2.81 (1.19)	3.91 (1.60)	5.02 (1.22)	כולם	מוצר חשמלי גדול ופנסיה	מוצר חשמלי גדול
67	2.75 (1.21)	3.90 (1.59)	5.01 (1.20)	מומחה כללי	מוצר חשמלי גדול ופנסיה	
29	2.97 (1.15)	3.93 (1.67)	5.05 (1.27)	מומחה ספציפי	מוצר חשמלי גדול ופנסיה	
38	2.84 (1.39)	3.82 (1.43)	4.96 (1.29)	כולם	כל 4 החלקים	

* הממוצעים וסטיות התקן מבוססים על קובעי המדיניות שענו על אותו החלק (חלקים). סטיות התקן מופיעות בסוגריים.

לוח 3: רגרסיות OLS עבור מידת החיפוש אחר אינפורמציה רלוונטית, מספר החלופות שנשקלו והזמן שהוקדש לקבלת ההחלטה (כולל השפעה קבועה לפרטים)

המשתנה התלוי						
זמן שהוקדש		מספר החלופות שנשקלו		ציון ממוצע במידת החיפוש אחר אינפורמציה		
0.59*** (3.13)	0.58*** (3.13)	-0.34 (-1.29)	-0.30 (-1.13)	-0.35* (-1.86)	-0.32 (-1.65)	רכב
1.64*** (7.20)	1.64*** (7.20)	2.34*** (6.94)	2.35*** (6.90)	1.17*** (5.01)	1.18*** (4.91)	דירה
-0.20 (-0.86)	-0.22 (-1.46)	-1.66*** (-6.07)	-1.30*** (-4.95)	-1.92*** (-7.57)	-1.52*** (-6.51)	פנסיה
-0.09 (-0.27)		1.22*** (2.65)		1.33*** (2.99)		מומחים × פנסיה
0.623	0.622	0.655	0.639	0.680	0.656	R²
	0.173		0.305		0.281	R² ללא השפעה קבועה
397	397	395	395	397	397	מספר תצפיות

* מובהק ב-10%; ** מובהק ב-5%; *** מובהק ב-1%.
סטיות התקן מקובצות (clustered) ברמת הפרט.

השוואת מידת חיפוש המידע בין ארבע ההחלטות מגלה שהמשתתפים חיפשו הכי פחות מידע לפני שהם בחרו קרן הפנסיה לעומת יתר שלוש ההחלטות. לוח 3 מציג את תוצאות האמידה של משוואה (1) המאפשרות לבדוק אם ההבדל המוזכר הוא גם מובהק. ניתן לראות כי אין הבדל מובהק במידת חיפוש המידע לפני קניית מכונת לעומת מכשיר חשמלי גדול, תוצאה שעולה בקנה אחד עם ההשערה המוקדמת שלפיה $\beta_2=0$. נמצא גם שמידת חיפוש המידע קודם לרכישת דירה גדולה באופן מובהק מזו שלפני רכישת מכונת או מכשיר חשמלי גדול, תוצאה העקבית עם ההשערה הראשונית שלפיה $\beta_3>0$. לעומת זאת, לוח 3 מלמד כי המקדם של פנסיה נמוך ב-1.5 נקודות בהשוואה למכונת או למכשיר חשמלי גדול, וההבדל ברמת מובהקות גבוהה למדי. כלומר, ההשערה שהמקדם של הפנסיה (β_4) הוא חיובי ושווה ל- β_3 נדחתה. למעשה, המקדם הוא שלילי ומובהק, מה שאומר שמידת חיפוש המידע לפני בחירת קרן פנסיה היא הנמוכה ביותר.

אינטנסיביות החיפוש הנמוכה של מידע שנמצאה במהלך קבלת ההחלטה הפנסיונית היא לאחר שנלקחו בחשבון ההשפעות הקבועות האישיות של המשתתפים. אלה שנוטים לחפש יותר מידע

בתחום הפנסיוני עשויים לחפש יותר מידע גם בהחלטות אחרות בחיים כמו רכישת דירה או מכונת, כפי שאכן נמצא לגבי אוכלוסיית המחקר הנוכחי.

משיקולי עלות-תועלת נובע שאדם צריך להשקיע יותר בהחלטות בעלות חשיבות גבוהה, שכן היא עשויה להעיד על תועלת גבוהה או על עלות גבוהה. למרות זאת, נמצא כי חיפוש המידע על קרן הפנסיה מצד המשתתפים אינו מתיישב עם החשיבות היחסית שייחסו המשתתפים בסקר המקדים להחלטה הפנסיונית בהשוואה להחלטות אחרות.

ניתן אולי לשער שמומחים אמורים לחפש פחות מידע מתוך הנחה שהם כבר מצוידים במידע הנדרש. ואולם יש שתי אינדיקציות לכך שאין זה המקרה. ראשית, דרגת שביעות הרצון מן ההחלטה, שעליה דיווחו המשתתפים בסקר המרכזי, מתואמת באופן חיובי עם מידת החיפוש: $r=0.433$, $p<0.001$. ראו גם דיון בהמשך.

שנית, מידת חיפוש המידע מתואמת שלילית ($r=-0.332$, $p<0.001$) עם מידת הסכמתם עם הקביעה הבאה: "הייתי שמח יותר אילו היה ברשותי מידע רב יותר בעת ההחלטה". אלו שחשו שהם חסרי מידע אכן דיווחו כי השקיעו פחות בחיפוש מידע. העדר מידע רלוונטי על החלופה הנבחרת בעת קבלת ההחלטה חורג מן המודל הרציונלי, במיוחד לאור העובדה שהמשתתפים במחקר הנוכחי יודעים כיצד להגיע למידע זה.

לוח 3 מראה כי מומחים ספציפיים השקיעו באופן מובהק יותר בחיפוש מידע על הפרמטרים העיקריים של ההחלטה הפנסיונית בהשוואה למומחים כלליים, גם לאחר שמפקחים על השפעות אישיות קבועות והשפעות החלטה קבועות. מידת חיפוש המידע בקרב מומחים ספציפיים גדולה ב-1.34 נקודות, פער גדול בהתחשב בטווח התשובות האפשריות (אחד עד שבע). ממצא זה מהווה אינדיקציה נוספת על השתיים הקודמות שהשקעה מועטה בחיפוש מידע אינה נעוצה בידע מוקדם שמחזיקים בו כלכלני משרד האוצר.

המחקר האמפירי על קבלת החלטות מצד מומחים הראה שבמקרים רבים, למרבה ההפתעה, המומחים אינם מנצלים את מלוא המידע העומד לרשותם ומשקיעים פחות בחיפוש מידע בהשוואה לאנשים מן היישוב (Camerer and Johnson, 1997; Shanteau, 1992). לעומת זאת, המחקר הנוכחי מראה דווקא שמומחים ספציפיים מחפשים יותר מידע ממומחים כלליים. זהו ממצא חשוב שעשוי לרמז כי אין להסתפק בחלוקה הגסה למומחים ולאנשים רגילים אלא יש לעמוד על ההבדלים בקרב מומחים לפי דרגת המומחיות.

מספר החלופות שנשקלו הוא ממד שני של ההשקעה בהחלטה שאותו נבדוק. לוח 3 (העמודה השלישית והרביעית) מראה שמקדם הפנסיה הוא שלילי ברגרסיית מספר החלופות, תוצאה שאינה מתיישבת עם ההשערה המוקדמת ש- β_4 גדול מאפס. מספר החלופות שנבחנו במקרה של פנסיה היה הנמוך ביותר בהשוואה לכל יתר שלוש ההחלטות. ממצא זה עומד בניגוד למספר החלופות הרצוי שעליו הצביעו המשתתפים בסקר המקדים ועמד על חמש חלופות (במקום השני אחרי דירה). המשתתפים בסקר המקדים ציינו את מספר החלופות שלישיתם אנשים מן היישוב צריכים לשקול, אבל מתברר כי הם עצמם לא נהגו כך.¹⁷

מומחים ספציפיים שקלו יותר חלופות בהשוואה למומחים כלליים לפני שבחרו את קרן הפנסיה האישית. פער זה נמצא רק לגבי התחום הפנסיוני. לעומת זאת, לא נמצא פער בין המומחים הספציפיים למומחים הכלליים במספר החלופות שנשקלו כאשר בוחנים זאת לגבי שלוש ההחלטות האחרות (לוח

17 המשתתפים בסקר המקדים ובסקר הראשי אינם אותם אנשים. הכוונה בביטוי "הם עצמם" היא במובן הסטטיסטי.

2). מעניין לציין שאפילו מספר החלופות שבחנו בפועל המומחים הספציפיים נופל ממספר החלופות שציינו המשתתפים בסקר המקדים כרצוי לתחום הפנסיוני.

הממד השלישי של ההשקעה בהחלטה שנבחר הוא הזמן שמוקדש לתהליך קבלת ההחלטה. ניתן לצפות שיושקע זמן רב יותר בהחלטה חשובה יותר. למשל, ניתן לצפות שאדם ישקיע יותר זמן בהחלטה על השקעה של מיליון שקל מאשר בהחלטה על השקעה של עשרת אלפים שקל. אולם, משימות שונות כמו רכישת מכונית או בחירת קרן פנסיה עשויות לדרוש תשומת זמן שונה בגלל הבדלים באופי המוצר, ובלי קשר למידת חשיבות ההחלטה. בכפוף להסתייגות זו, לוח 3 מגלה כי בעוד שהמשתתפים הקצו יותר זמן לתהליך קבלת ההחלטה לרכוש דירה, שמתיישבת עם ההשערה המוקדמת שנוסחה לעיל ($\beta_3 > 0$), הזמן שהוקדש בפועל לבחירת קרן פנסיה שעליו דיווחו המשתתפים אינו שונה באופן מובהק מזה שהוקדש לקניית מכשיר חשמלי גדול, וזאת בניגוד לסדר החשיבות הפוך שייחסו לכך המשתתפים בסקר המקדים ($\beta_4 > 0$)¹⁸.

בניגוד לשני הממדים האחרים של ההשקעה בהחלטה (חיפוש מידע ומספר חלופות), לא נמצא הבדל מובהק בזמן שהקדישו מומחים ספציפיים לעומת מומחים כלליים (לוח 3). כפי שהוזכר קודם, מבחינה תיאורטית, השפעת דרגת המומחיות על היקף הזמן המוקדש להחלטה אינה חד משמעית.

לצורך בחינת רגישות, הוחלפו ההשפעות הקבועות ברגרסיות שמופיעות בלוח 3 במאפיינים אישיים כמו גיל, מצב משפחתי, מספר הילדים ומספר שנות הוותק במשרד האוצר. לא נמצאה השפעה מובהקת של אף אחד מן המשתנים הללו על שלושת ממדי ההשקעה בהחלטה (לוח 1). במיוחד חשוב לציין שלא נתגלה הבדל מובהק בין כלכלנים שבעת ההשתתפות בסקר הייתה זו שנתם הראשונה במשרד האוצר לשאר המשתתפים. ממצא זה מפחית את החשש להטיה הנובעת מאופיו הרטרופסקטיבי של הסקר.

בסיס הנתונים מלמד כי למרות שלא הייתה ברירת מחדל ממוסדת, 78 כלכלנים בחרו בקרן הפנסיה "מבטחים החדשה" ואילו 56 כלכלנים בחרו מגוון קרנות אחרות (60% מבין המומחים הכלליים בחרו בקרן "מבטחים" לעומת שיעור של 55% בקרב המומחים הספציפיים). כדי לבחון אם ההשקעה הנמוכה בהחלטה מקורה בבירית מחדל משתמעת בדקנו האם הכלכלנים שבחרו בקרן הפנסיה "מבטחים החדשה" שונים בהתנהגותם באופן מובהק מאלו שבחרו שלל אפשרויות אחרות. לכאורה, אנחנו מצפים לראות כי אלו שבחרו בבירית המחדל משתמעת (במידה שהייתה כזו) יחפשו פחות, ישקלו מעט חלופות וישקיעו מעט יותר זמן. ואולם התוצאות מלמדות כי דפוסי ההתנהגות של שתי הקבוצות אינם שונים באופן מובהק. השוואה ישירה בין שתי הקבוצות מעלה כי הבוחרים ב"מבטחים החדשה" אינם שונים במובהק מיתר משתתפי הסקר בכל ההיבטים שנבדקו, לרבות מספר החלופות שבחנו – הזמן שהשקיעו בבחירה, המידע שעמד לרשותם בעת קבלת ההחלטה ושביעות הרצון ממנה. הרגרסיות בלוח 3 (וגם בלוח 6) הורצו מחדש עם משתנה אינטראקציה בין החלטת הפנסיה לכלכלנים שבחרו בקרן "מבטחים החדשה", ומשתנה זה נמצא בלתי מובהק באופן עקבי בכל הרגרסיות. כדי לא להעמיס על הקוראים, רגרסיות אלו אינן מופיעות בלוחות (ניתן לקבל את התוצאות מן המחרים)¹⁹.

18 הקדשת זמן מועט להחלטה הפנסיונית נמצאה במחקר נוסף, של בן ארצי וטאלר (Benartzi and Thaler, 1999); הם גילו ש-58% מחברי הסגל האקדמי והמנהלי של אוניברסיטת דרום קליפורניה השקיעו פחות משעה אחת להחליט על שיעור ההפקדה ועל מסלול ההשקעה.

19 נציין שאין בידינו מידע אודות שיעור החיסכון של המשתתפים השונים במחקר.

2.7. בחינת חלופה אחת בלבד

הספרות של קבלת החלטות הראתה שבחינת חלופה אחת בלבד ללא מבט משווה מובילה להחלטות מוטות. כך, למשל, המחקר על היפוך העדפות (preference reversals) בין הערכה נפרדת ומשותפת מגלה שהערכת חלופה אחת נוטה להיות נשלטת על ידי תגובה רגשית וספונטנית (Ritov and Kahneman, 1997; Slovic, Finucane, Peters and MacGregor, 2002) ומשפעת מתכונות שקל להעריך אותן (Hsee, 1996; Nowlis and Simonson, 1997). הואיל ותכונות החלופות בתחום הפנסיוני ניתנות להערכה רק על סמך מבט משווה, הערכת חלופה אחת בלבד תורמת להחלטה ספונטנית ומוטית, שאינה משרתת את האינטרס של מקבל ההחלטה.

הנטייה לשקול חלופה אחת בלבד בולטת בהחלטה על בחירת קרן פנסיה יותר מאשר בכל אחת משלוש ההחלטות האחרות. שיעור גדול יחסית של כלכלני משרד האוצר (37%) דיווחו שבדקו חלופה אחת בלבד לפני שבחרו קרן פנסיה. בקרב המשתתפים שמילאו את כל ארבעת חלקי השאלון בסקר המרכזי, שיעור אלו ששקלו חלופה אחת לפני שבחרו את קרן הפנסיה גבוה באופן ניכר משיעור המשתתפים שבחנו חלופה אחת בלבד בכל אחת משלוש ההחלטות האחרות ($\chi^2(3)=95.78, p<.001$). שיעור זניח של כלכלני האוצר דיווחו שבדקו חלופה אחת בלבד לפני רכישת דירה, מכונת או מכשיר חשמלי גדול.

בחינת חלופה אחת בלבד אינה מתיישבת עם המודל הרציונלי (או אפילו עם רציונליות מוגבלת). כפי שהוסבר קודם, המעסיק או ועד העובדים אינם מציעים ברירת מחדל בתחום הפנסיוני לעובדי משרד האוצר. ניתן לשער שאולי התוצאה לעיל משקפת ברירת מחדל מרומזת לאור קיומם של מומחי פנסיה בתוככי משרד האוצר (כלכלני אגף הממונה על שוק ההון והביטוח). אפשרות זו נראית בלתי סבירה על רקע המתאם החיובי שנמצא בין היוועצות בעמיתים לעבודה למספר החלופות שנועצו בעמיתיהם ($r=0.25, p<0.05$). אלו שנעזרו בעמיתים לעבודה דווקא שקלו יותר חלופות בהשוואה לאלו שלא

אפשרות נוספת שנבדקה הייתה שאולי כלכלני משרד האוצר היו בעלי ידע מוקדם על קרנות הפנסיה שהופיעו ברשימה ובחרו את קרן הפנסיה שהתאימה להעדפותיהם. למשל, יתכן כי כלכלנים צעירים ידעו שעליהם לבחור בקרן פנסיה יותר אגרסיבית. ואולם נמצא מתאם חיובי ומובהק בין מספר החלופות שנבדקו ורמת הידע המדווחת. משתתפים שבחנו חלופה אחת בלבד דיווחו שהם מחזיקים במעט מידע, או נעדרי מידע על קרן הפנסיה שנבחרה. יתרה מכך, משתתפים ששקלו פחות חלופות נטו יותר להסכים עם המשפט ש"הם היו שמחים יותר אילו היה להם מידע רב יותר בעת קבלת ההחלטה".

שיעור המומחים הספציפיים ששקלו חלופה אחת בלבד היה נמוך באופן מובהק לעומת המומחים הכלליים ($\chi^2=8.09, p<0.01$). לעומת זאת, הפער בין שיעור המומחים הספציפיים למומחים הכלליים ששקלו חלופה אחת בלבד בשלוש ההחלטות האחרות היה בלתי מובהק (לוח 4). ממצאים אלה מספקים עדות נוספת נגד הטענה כאילו בדיקת חלופה אחת בלבד נעוצה בידע מוקדם, שכן מומחים ספציפיים אמורים להיות מצוידים בידע רב יותר.

לוח 4: שיעור הנשאלים ששקלו רק אופציה אחת לפני ההחלטה

פנסיה	דירה	רכב	מוצר חשמלי גדול	
37%	5%	20%	3%	כולם ¹
45%	4%	19%	3%	מומחה כללי
18%	6%	23%	3%	מומחה ספציפי
$\chi^2=8.094, p<.01$	$\chi^2=.179, NS$	$\chi^2=.082, NS$	$\chi^2=.014, NS$	מובהקות ההבדל ²
136	61	104	96	תצפיות

- עבור 38 הנשאלים שהשלימו את כל ארבעת החלקים בסקר המרכזי, שיעור הנשאלים שבחנו רק קרן פנסיה אחת גבוה באופן מובהק מכל אחת משלוש ההחלטות האחרות ($\chi^2(3)=95.78, p<.001$). ההבדל מובהק גם כאשר משווים בין קרן פנסיה ורכישת רכב ($\chi^2(1)=19.55, p<.001$).
- מבחן להבדל בין מומחים כלליים ובין מומחים ספציפיים.

ד.3. המידע על החלופה הנבחרת

המשתנה האחרון שנבדק, ויכול להעיד על חריגה מן המודל הרציונלי, הוא המידה שבה היה ברשות מקבל ההחלטות המידע הרלוונטי ביותר להחלטה. התוצאות שמוצגות בלוח 5 הן אולי הראיות הישירות ביותר על הסטייה בהתנהגות כלכלני משרד האוצר מתהליך קבלת החלטות רציונלי. הכלכלנים במשרד האוצר לא רק השקיעו פחות בחיפוש מידע אלא גם דיווחו שהיו מצויידים בפחות מידע לפני שהם בחרו את קרן הפנסיה שלהם. קרוב ל-40% מן המשתתפים דיווחו שאינם יודעים את המידע הבסיסי ביותר על העלות (שיעור דמי הניהול) והתועלת (שיעור התשואה הכולל) של קרן הפנסיה שבחרו.

זהו ממצא מפתיע לאור העובדה שכלכלני משרד האוצר הקצו משאבים כדי לספק לציבור הרחב בישראל מידע על הפרמטרים המרכזיים של קרנות הפנסיה. בשנים האחרונות הקים משרד האוצר אתר אינטרנט מושקע וידידותי למשתמש המספק מבט משווה על שיעור דמי הניהול ושיעור התשואה הכולל בכל קרנות הפנסיה הפעילות. נעשו גם פעולות ממוקדות כדי לפרסם את האתר לציבור הרחב. כמו כן, הממונה על אגף שוק ההון והביטוח במשרד האוצר הוציא הנחיות לכל קרנות הפנסיה לשלוח לעובדים דיווח שנתי בהיר ובפורמט אחיד של שיעור דמי הניהול ושיעור התשואה.

ההתנהגות המדווחת של המומחים הספציפיים הייתה יותר קרובה למודל הרציונלי מאשר מומחים כלליים (לוח 5). הפער בין שיעור המומחים הספציפיים למומחים הכלליים שדיווחו כי הם אינם יודעים דבר על משתני המפתח של קרן הפנסיה שהם בחרו הוא מובהק ($\chi^2=9.36, p<.01$). עם זאת, גם בקרב המומחים הספציפיים ישנם 20% שדיווחו כי בחרו את קרן הפנסיה שלהם ללא שידעו עליה דבר.

התפלגות התשובות בלוח 5 מראה בבירור שגם מומחים נוטים לדווח על שיעור תשואה גבוה מן הממוצע ושיעור דמי ניהול נמוך מן הממוצע. יתכן כי תוצאות אלו מעידות על ביטחון עצמי מופרז, תוצאה המתישבת עם מחקרים קודמים (Lichtenstein, Fischhoff and Phillips, 1982).

לוח 5: המידע של המומחים לגבי קרנות הפנסיה שבחרו בזמן ההחלטה – התפלגות התשובות

	ממוצע רבי-שנתי של שיעור התשובה			דמי ניהול			תשובה	
	מומחים ספציפיים	מומחים כלליים	כל המומחים	מומחים ספציפיים	מומחים כלליים	כל המומחים		
$\chi^2=9.716, p<.01$	21%	51%	42%	$\chi^2=9.363, p<.01$	18%	47%	39%	0 – אני לא יודע
	0%	1%	1%		3%	16%	26%	1 – הרבה פחות מהממוצע
	0%	1%	1%		3%	10%	10%	2 – מעט פחות מהממוצע
	26%	19%	21%		16%	17%	17%	3 – בערך הממוצע
	37%	19%	24%		11%	5%	4%	4 – מעט מעל הממוצע
	16%	10%	12%		50%	4%	4%	5 – הרבה מעל הממוצע
$t(133)=3.30, p<.001$	3.05	1.85	2.19	$t(134)=4.18, p<.001$	3.47	1.89	2.33	ממוצע
	1.72	1.98	1.98		1.94	2.00	2.10	סטיית תקן
	38	97	135		38	98	136	מספר תצפיות

4.4. מבחן מוצקות

כבדיקת מוצקות לתוצאות עד כה נבחן אם פרטים שדיווחו כי חיפשו פחות אינפורמציה, היו מצוידיים בפחות מידע על קרן הפנסיה הנבחרת, שקלו מספר נמוך של חלופות והקדישו מעט זמן הם שבעי רצון באותה מידה כמו משתתפים שהשקיעו יותר בחיפוש מידע, החזיקו במידע רלוונטי יותר להחלטה, בחנו יותר חלופות והקצו יותר זמן להחלטה.

בלוח 6 מוצגות רגרסיות מן הסוג שמופיע במשוואה (1) אבל המשתנה המוסבר הוא מידת שביעות הרצון מן ההחלטה, כפי שדיווחו המשתתפים בסקר המרכזי. כמו קודם, צד ימין של המשוואה כולל קבוע ושלושה משתני דמי לארבע ההחלטות, וכן השפעות אישיות קבועות כדי לנטרל את האפשרות שאנשים שמדווחים על שביעות רצון בתחום חיים אחד עשויים לעשות כן גם לגבי תחומי חיים אחרים. השינוי היחיד הוא משתנה האינטראקציה, ששווה למכפלה של משתנה הדמי פנסיה בכל אחד משלושת הקריטריונים שעל פיהם בחנו אם קיימת סטייה מקבלת החלטות רציונלית.

כפי שניתן לראות מלוח 6, הסימן הראשון שמשוה מיוחד להחלטת הפנסיה הוא המקדם השלילי של הפנסיה, שפירושו כי כלכלני משרד האוצר מדווחים שביעות רצון נמוכה יותר מהחלטתם בתחום הפנסיוני בהשוואה לכל אחת משלוש ההחלטות האחרות. תוצאה זו היא מובהקת גם לאחר שלוקחים בחשבון השפעות אישיות קבועות והשפעות קבועות להחלטות. בנוסף לכך, מקדם משתני האינטראקציה למדים שדרגת שביעות הרצון מההחלטה הפנסיונית עולה ככל שמחפשים יותר מידע על קרנות הפנסיה.

לוח 6: שביעות רצון ומידת החיפוש אחר אינפורמציה, ידע, מספר חלופות שנשקלו וזמן שהוקדש (השפעה קבועה לפרטים) המשתנה התלוי: מידת שביעות הרצון

(6)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	
0.10 (0.39)	0.11 (0.45)	0.10 (0.42)	0.10 (0.40)	0.06 (0.24)	0.13 (0.52)	רכב
0.74*** (2.76)	0.77*** (2.93)	0.75*** (2.79)	0.74*** (2.73)	0.73*** (2.75)	0.78*** (2.91)	דירה
-1.89*** (-4.00)	-2.22*** (-5.55)	-2.32*** (-4.76)	-1.84*** (-3.91)	-2.68*** (-5.71)	-1.29*** (-5.17)	פנסיה
				0.41*** (4.07)		מידת החיפוש × פנסיה ¹
			0.22* (1.81)			מספר החלופות × פנסיה
		0.40*** (2.97)				זמן שהוקדש × פנסיה
	1.38*** (3.10)					ידע על קרן הפנסיה × שנבחרה ² פנסיה
0.94* (1.90)						בחינת יותר מחלופה אחת × פנסיה ³
0.531	0.550	0.542	0.525	0.558	0.518	R ²
0.250	0.256	0.249	0.241	0.274	0.211	R ² ללא השפעה קבועה
395	397	397	395	397	397	מספר תצפיות

* מובהק ב-10%; ** מובהק ב-5%; *** מובהק ב-1%.
סטיות התקן מקובצות (clustered) ברמת הפרט.

1. הציון הממוצע של מידת חיפוש המידע על שיעור דמי ניהול וממוצע רב-שנתי של שיעור התשואה.
2. ידע הוא משתנה דמי שמקבל ערך 1 אם המומחה יודע את שיעור דמי הניהול או הממוצע הרב-שנתי של שיעור התשואה בקרן הפנסיה שאותה בחר, ו-0 אחרת.
3. משתנה דמי שמקבל ערך 1 אם המומחה בחר יותר מחלופה אחת, ו-0 אחרת.

עוד עולה מניתוח הרגרסיות, שמשותפים שבהנו מספר מועט יותר של חלופות היו פחות שבעי רצון מהחלטתם בתחום הפנסיוני (לוח 6). מידת שביעות הרצון מההחלטה לבחור קרן פנסיה מסוימת קשורה באופן חיובי למספר החלופות שנבדקו, גם לאחר שלוקחים בחשבון השפעות אישיות קבועות והשפעות קבועות להחלטות. ממצא זה מספק תמיכה נוספת לפרשנות שבחינת חלופה אחת בלבד מהווה סטייה ממודל קבלת החלטות רציונלי.

כלכלני משרד האוצר שהשקיעו יותר זמן בהחלטה הפנסיונית נטו לדווח על שביעות רצון גבוהה יותר. בניגוד ללוח 3 (העמודות החמישית והשישית) שבו ניתן היה לפרש את המקדם השלילי של

הפנסיה כאילו ההחלטה הפנסיונית צורכת פחות זמן, קשה יותר לספק פרשנות אלטרנטיבית למקדם החיובי של משתנה האינטראקציה (מכפלה של משתנה הדמי לפנסיה בזמן שמושקע בהחלטה) בלוח 6. הסיבה לכך היא שהמקדם החיובי מתקבל לאחר שנלקחו בחשבון השפעות קבועות להחלטות, שמנטרלות את ההבדלים האפשריים בזמן שנדרש לקבל החלטות שונות.

לכאורה, המקדם החיובי של משתנה האינטראקציה בלוח 6, פנסיה \times זמן, יכול לנבוע מדיסוננס קוגניטיבי (הצורך של אדם להצדיק את התנהגותו). משתתפים שהשקיעו בחיפוש מידע והקדישו זמן עשויים לשכנע את עצמם שהם חשים טוב יותר. כדי לטפל באפשרות זו, נכללו שני משתני אינטראקציה נוספים, זמן \times מכונת וזמן \times דירה. המקדמים של שני משתנים אלו נמצאו בלתי מובהקים, מה שמקטין את החשש שהמקדם החיובי בין פנסיה לזמן נעוץ בדיסוננס קוגניטיבי. לוח 6 מראה גם שדרגת הידע שהחזיק מקבל החלטות ביחס לקרן הפנסיה שנבחרה מנבאת באופן מובהק את מידת שביעות הרצון מן ההחלטה. אלו שדיווחו כי הם מצוידים ביותר ידע רלוונטי על קרן הפנסיה שהועדפה נטו לדווח גם על שביעות רצון גבוהה יותר.

ה. מסקנות ודיון

עבודה זו חוקרת אם מקבלי החלטות בדרג המקצועי של משרד האוצר הישראלי מקיימים בהחלטתם על קרן הפנסיה האישיית שלהם את העקרונות הבסיסיים ביותר של תיאוריית הבחירה הרציונלית. הראנו כי כלכלני משרד האוצר חורגים בהתנהגותם מן המודל הרציונלי, ואפילו מרציונליות מוגבלת. הם בקושי חיפשו מידע חיוני על קרן הפנסיה שבחרו. מידת חיפוש המידע על קרן הפנסיה הייתה הנמוכה ביותר מבין ארבע ההחלטות שנחקרו, ואפילו פחות מרכישת מכשיר חשמלי. דרגת חיפוש המידע לא התיישבה גם עם דרגת החשיבות היחסית שכלכלני משרד האוצר עצמם ייחסו לבחירת קרן פנסיה בהשוואה לשלוש ההחלטות האחרות.

מקבלי החלטות מהדרג המקצועי במשרד האוצר לא רק השקיעו פחות בחיפוש מידע, הם גם ידעו פחות לפני שבחרו את קרן הפנסיה האישיית שלהם. אחד הממצאים המפתיעים בעבודה זו הוא שקרוב ל-40% מכלכלני משרד האוצר דיווחו שהם אינם יודעים את המידע הבסיסי ביותר על העלות (דמי ניהול) והתועלת (שיעור תשואה) בקרן הפנסיה האישיית שהם בחרו.

עוד סטייה מהתנהגות רציונלית מיוצגת על ידי השיעור הגדול יחסית (37%) מבין כלכלני משרד האוצר שדיווחו כי שקלו רק חלופה אחת לפני שבחרו קרן פנסיה. עם זה חשוב לומר כי בחינת חלופה אחת בלבד אינה תוצאה של ברירת מחדל שעמדה לפנייהם. יתר על כן, מספר החלופות הממוצע ששקלו כלכלני משרד האוצר הייתה הנמוכה ביותר מבין ארבע ההחלטות שנחקרו בעבודה זו, והוא היה בלתי עקבי עם מספר החלופות שעליו המליצו הם עצמם בסקר המקדים.

דפוס חוזר נמצא כאשר מחלקים את כלכלני משרד האוצר לשתי קבוצות: מומחים ספציפיים ומומחים כלליים. בהשוואה למומחים כלליים, מומחים ספציפיים חיפשו יותר מידע, ידעו יותר ובחנו יותר חלופות לפני שבחרו את קרן הפנסיה. תוצאות עבודה זו מראות שמומחים כלליים מוטים יותר מאשר מומחים ספציפיים, ונראה כי דרושה דרגת מומחיות גבוהה כדי לרסן את ההטיית בתהליך קבלת החלטות.

מחקר עדכני טוען כי אופייה של ההחלטה הפנסיונית עשוי להסביר את החריגה של כלכלני משרד האוצר מהתנהגות רציונלית (Kogut and Dahan, 2010). ההחלטה הפנסיונית נוטה להציף מחשבות מטרידות כמו הרהורים על מוות, זקנה ובעיות בריאות שאנשים מעדיפים להדחיק. מתן

תשומת לב מוגבלת היא אחת הדרכים שנוקטים אנשים כדי לעקוף הרהורים נוגים. טענה אפשרית נוספת היא שהחלטה זו כל כך מורכבת שרק מומחים לדבר אינם נרתעים לחשוב עליה. הממצאים של עבודה זו לגבי ההבדלים בהתנהגות לפי דרגת מומחיות תומכים בכך. ממצאי עבודה זו מרמזים בכירור שמקבלי החלטות במשרד האוצר חייבים לחשוב מחדש על הדרך שבה הם מעצבים את המדיניות בתחום הפנסיוני. נראה כי החלטה הפנסיונית היא כה מורכבת שאפילו אדם בעל חינוך פיננסי מתקדם אינו פועל לפי ההנחות של המודל הרציונלי.

לוח נ"1: רגרסיות OLS עבור מידת החיפוש אחר אינפורמציה רלוונטית, מספר החלופות שנשקלו והזמן שהוקדש לקבלת ההחלטה (כולל מאפיינים אישיים וללא השפעה קבועה לפרטים)

המשתנה התלוי						
זמן שהוקדש		מספר החלופות שנשקלו		ציון ממוצע במידת החיפוש אחר אינפורמציה		
0.52*** (3.43)	0.52*** (3.45)	-0.49** (-2.31)	-0.49** (-2.33)	-0.61*** (-3.83)	-0.61*** (-3.87)	רכב
1.43*** (7.61)	1.43*** (7.63)	2.17*** (8.38)	2.18*** (8.41)	0.95*** (5.37)	0.97*** (5.40)	דירה
-0.32* (-1.84)	-0.32** (-2.08)	-1.77*** (-8.76)	-1.48*** (-7.33)	-2.10*** (-10.68)	-1.78*** (-9.47)	פנסיה
0.01 (0.03)		1.04*** (3.00)		1.21*** (3.45)		מומחים × פנסיה
0.03 (1.04)	0.03 (1.04)	-0.03 (-0.92)	-0.04 (-1.14)	0.04 (1.06)	0.03 (0.83)	גיל
0.15 (1.15)	0.15 (1.14)	0.04 (0.24)	0.07 (0.41)	-0.09 (-0.50)	-0.06 (-0.33)	נשוי
-0.14 (-1.52)	-0.14 (-1.52)	-0.17 (-1.35)	-0.15 (-1.21)	-0.13 (-0.88)	-0.11 (-0.75)	מספר ילדים
0.03 (0.82)	0.03 (0.82)	0.00 (0.11)	-0.00 (-0.01)	-0.04 (-1.22)	-0.05 (-1.43)	שנות ותק באוצר
0.1943	0.1943	0.3568	0.3390	0.3230	0.2920	R²
394	394	392	392	394	394	מספר תצפיות

* מובהק ב-10%; ** מובהק ב-5%; *** מובהק ב-1%.
סטיות התקן מקובצות (clustered) ברמת הפרט.

מקורות

- בן-בסט א' ודהן מ' (2006), מאזן הכוחות בתהליך התקצוב, המכון הישראלי לדמוקרטיה, ירושלים.
- Alba J.W. and Hutchinson J.W. (1987), "Dimensions of expertise", *Journal of Consumer Research* 13, 411–454.
- Baron J. (2000), *Thinking and Deciding* (3rd ed.), Cambridge.
- Bazerman M.H. (1998), *Judgment in Managerial Decision Making* (4th ed.), New York.
- Ben-Bassat A. (2011), "Conflicts, Interest Groups and Politics in Structural Reforms", *The Journal of Law and Economics*, forthcoming.
- Benartzi S. and Thaler R.H. (1999), "Risk Aversion or Myopia? Choices in Repeated Gambles and Retirement Investments", *Management Science* 45(3), 364–381.
- Benartzi S. and Thaler R.H. (2007), "Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior", *Journal of Economic Perspectives* 21(3), 81–104.
- Bettman J.R. and Sujan M. (1987), "Effects of framing on evaluation of comparable and non comparable alternatives by expert and novice consumers", *Journal of Consumer Research* 14, 141–154.
- Camerer C. and Johnson E. (1991), "The process-performance paradox in expert judgment: How can experts know so much and predict so badly?", K.A. Ericsson and J. Smith (eds.), *Towards a General Theory of Expertise*, Cambridge, 195–217.
- Camerer C. and Johnson E. (1997), "The process-performance paradox in expert judgment: How can experts know so much and predict so badly?", W.M. Goldstein and R.M. Hogarth (eds.), *Research on Judgment and Decision Making*, Cambridge Series on Judgment and Decision Making, 342–364.
- Choi J.J., Laibson D., Madrian B. and Metrick A. (2002), "Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decision, and the Path of Least Resistance", J. Poterba (ed.), *Tax Policy and the Economy* 16, NBER Book Series, Massachusetts, 67–113.
- Choi J.J., Laibson D., Madrian B. and Metrick A. (2004), "For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior", D. Wise (ed.), *Perspectives in the Economics of Aging*, Chicago, 81–121.
- Coupey E., Irwin J.R. and Payne J.W. (1998), "Product category familiarity and preference construction", *Journal of Consumer Research* 24(4), 459–468.
- Davidow J. and Levinson E.M. (1993), "Heuristic principles and cognitive bias in decision making Implications for assessment in school", *Psychology in the Schools* 30, 351–361.
- Das T.K. and Teng B.S. (1999), "Cognitive biases and strategic decision processes", *Journal of Management Studies* 36, 757–778.
- Hall K.H. (2002), "Reviewing intuitive decision-making and uncertainty: The implications for medical education", *Medical Education* 36, 216–224.
- Hsee C. (1996), "The evaluability hypothesis: An explanation for preference reversals

- between joint and separate evaluations of alternatives”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 67(3), 247–257.
- Hodgkinson G.P., Bown N., Maule A.J., Glaister K.W. and Pearman A.D. (1999), “Breaking the frame: An analysis of strategic cognition and decision-making under uncertainty”, *Strategic Management Journal* 20, 977–985.
- Kogut T. and Dahan M. (2012), “Do you look forward to retirement? Motivational biases in experts’ pension decisions”, *Judgment and Decision Making* 7(3), 282–291.
- Lichtenstein S., Fischhoff B. and Phillips L.D. (1982), “Calibration of probabilities: The state of the art to 1980”, D. Kahneman, P. Slovic and A. Tversky (eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, New York, 306–334.
- Madrian B.C. and Shea D.F. (2001), “The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior”, *Quarterly Journal of Economics* 116(4), 1149–1525.
- Mandel N. and Johnson E.J. (2002), “When web pages influence choice: effects of visual primes on experts and novices”, *Journal of Consumer Research* 29, 235–246.
- Mitchell O. and Utkus S. (2004), “Lessons from behavioral finance for retirement plan design”, M. Olivia and S. Utkus (eds.), *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, Oxford.
- Nothcraft G.B. and Neale M.A. (1987), “Expert, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 39, 84–97.
- Nowlis S. and Simonson I. (1997), “Attribute-task compatibility as a determinant of consumer preference reversals”, *Journal of Marketing Research* 34(2), 205–218.
- Olsen, R.A. (1997), “Desirability bias among professional investment managers: Some evidence from experts”, *Journal of Behavioral Decision Making* 10, 65–72.
- Patrick B.J., Douglas B.B. and Scholz J.K. (2009), “The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers”, *Economic Inquiry* 47(4), 605–624.
- Phelps R.H. and Shanteau J. (1978), “Livestock judges: how much information can an expert use?”, *Organizational Behavior and Human Performance* 21(2), 209–219.
- Ritov I. and Kahneman D. (1997), “How people value the environment: Attitudes versus economic values”, M.H. Bazerman and D.M. Messick (eds.), *Environment, ethics and behavior: The psychology of environmental valuation and degradation*, San Francisco, 33–51.
- Shanteau J. (1992), “Competence in experts: the role of task characteristics”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 53, 252–266.
- Simon H.A. (1956), “Rational choice and the structure of environments”, *Psychological Review* 63, 129–138.
- Slovic P., Finucane M., Peters E. and MacGregor D. (2002), “The affect heuristic”,

- T. Gilovich, D. Griffin and D. Kahneman (eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*, Cambridge.
- Tversky A. and Kahneman D. (1971), "The belief in the 'law of small numbers' ", *Psychological Bulletin* 76, 105–110.
- Tversky A. and Kahneman D. (1973), "Availability: A heuristic for judging frequency and probability", *Cognitive Psychology* 4, 207–232.
- Tversky A. and Kahneman D. (1974), "Judgment under uncertainty: heuristics and biases", *Science* 185, 1124–1131.
- Tversky A. and Kahneman D. (1991), "Judgment and Decision Making: A Personal View", *Psychological Science* 2(3), 142–145.
- Wright P. and Rip P.D. (1980), "Product class advertising effects on first time buyers' decision strategies", *Journal of Consumer Research* 7, 176–188.