



November 2016

SNS ANALYS

nr 38

Nudge och pensioner

TAR VI "RÄTT" BESLUT när vi pensionssparar? Många av oss sparar nog för lite till vår pension och vi kanske inte heller sparar på bästa sätt. Kan *nudge* göra att vi tar bättre pensionsbeslut? Nudge innebär att någon, exempelvis en myndighet eller ett försäkringsbolag, utformar beslutssituationen för att påverka människors beteende, utan att samtidigt förändra ekonomiska incitament och ta bort relevanta tillgängliga alternativ.

Olika typer av nudge analyseras, liksom under vilka förutsättningar de kan ha effekt. Diskussionen illustreras med exempel på hur nudge fungerar i praktiken när det gäller pensioner och sparande. Analysen omfattar även de beslut som individen ska ta vid själva pensioneringstillfället.



FÖRFATTARE

Fredrik Carlsson, professor, Institutionen för nationalekonomi med statistik, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet
E-post: fredrik.carlsson@economics.gu.se

NUDGE KAN PÅVERKA MÄNNISKORS

PENSIONSSPARANDE. Men kunskapen om exakt hur och varför en nudge fungerar eller inte fungerar är ofullständig. Effekten på det totala sparandet är också oklar. För att utforma en effektiv nudge krävs goda kunskaper om varför människor väljer och sparar som de gör. Varje nudge bör därför följas av en utvärdering.

"SPARA MER I MORGON"-SPARANDE HAR VISAT

SIG FRAMGÅNGSRIKT. Genom att förbinda sig att spara en del av sina framtida löneökningar kan problem med dålig självkontroll övervinnas. Den här typen av sparande skulle kunna införas inom ramen för tjänstepensionssystemet.

AUTOMATISKT DELTAGANDE OCH FÖRVAL HAR

STOR EFFEKT. Automatiskt uttag av tjänstepension vid 65 års ålder utgör en stark (oavsiktlig) nudge att gå i pension. Att avskaffa denna nudge skulle troligtvis vara ett effektivt sätt att höja pensionsåldern. Mycket tyder också på att förval med livslång utbetalning av tjänstepensionen har betydelse.



SNS ANALYS En stor del av den forskning som bedrivs är vid sin publicering anpassad för vetenskapliga tidskrifter. Artiklarna är ofta teoretiska och inomvetenskapligt specialiserade. Det finns emellertid mycket forskning, framför allt empirisk och policyrelevant sådan, som är intressant för en bredare krets. Målet med SNS Analys är att göra denna forskning tillgänglig för beslutsfattare i politik, näringsliv och offentlig förvaltning och bidra till att forskningen når ut i medierna. Finansiellt bidrag har erhållits från Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse. Författarna svarar helt och hållet för analys, slutsatser och förslag.



Tänk dig att du ska välja mellan följande två alternativ: 1) att få 1 000 kronor nu direkt eller 2) att få 1 010 kronor i morgon. Vilket skulle du välja? Erfarenheter från forskningsstudier visar att många väljer det första alternativet – det skulle helt enkelt inte vara värt att vänta en dag för att tjäna ytterligare 10 kronor. Även om avkastningen på årsbasis är hög – tänk dig att du gör en investering på 1 000 kronor som ökar i värde med 10 kronor per dag under ett år – är många så pass otåliga att de ändå väljer det första alternativet.

Nu ändrar vi förutsättningarna något. I stället ska du välja 1) 1 000 kronor om ett år eller 2) 1 010 kronor om ett år och en dag. Vad skulle du då välja? De flesta människor väljer nu det andra alternativet, även om de valde alternativ 1 i det första fallet. Förutsättningarna är på många sätt desamma: vänta en dag ytterligare för 10 kronor eller inte. Men ändå skiljer sig valen åt för många människor. På ekonomspråk kallas detta för dynamisk inkonsistens. Den mänskliga egenskap som förklarar det här beteendet är otålighet, vilket leder till ett fokus på nutid. Detta är en av flera orsaker till varför människor sparar för lite, vilket jag kommer att diskutera i den här rapporten. Vidare pekar det på att om människor fick fatta beslut i förväg skulle de fatta ett annat beslut.

Om jag i stället ger följande alternativ: Du ska nu i dag bestämma vad du ska välja om ett år: 1) 1 000 kronor om exakt ett år eller 2) 1 010 kronor om ett år och en dag. Då skulle många välja alternativ 2. Vi skulle alltså i nuläget föredra att fatta ett annat beslut än det vi fattar i framtiden. Annorlunda uttryckt: vi tycker själva att vi är för otåliga (och sparar för lite).

Att få människor att spara mer, och att spara bättre, är därför något som diskuteras i policykretsar men också i akademiska kretsar. Man har funderat kring motiv för sparande, vilken roll ekonomiska incitament spelar och om utbildning och information kan påverka människors val och sparande. Jag kommer i den här rapporten dock att undersöka en något annorlunda form av påverkan, nämligen *nudge*. *Nudge* kan närmast översättas med knuff eller puff. Jag har valt att använda det engelska ordet genomgående i den här rapporten eftersom det

redan frekvent används på svenska.

På Google får man över 11 miljoner träffar om man söker på *nudge* och på Amazon drygt 2 500 träffar. I både England och USA har så kallade *nudge units* skapats, med syfte att använda beteendevetenskaper för att förbättra hur den offentliga sektorn fungerar och för att få människor att fatta bättre beslut. Till och med företag säger sig arbeta med nudging för att förbättra sitt resultat, men samtidigt skapa en bättre värld. *Nudge* används inom områden som hälsa, miljö och sparande.

I den här rapporten ska jag diskutera vilken roll nudging kan spela när det gäller att påverka människors sparande, inte minst för sin pension. Det är lätt att få intrycket när man läser olika rapporter att användningen av *nudge* är lösningen på de flesta problemen här i världen, men så är givetvis inte fallet, allra minst när det gäller sparande. Avkastning, inkomst och andra ekonomiska faktorer är mycket viktiga för att förklara hur mycket människor sparar.

Nudging handlar om en påverkan utöver traditionella ekonomiska faktorer. Sparande för pension och beslut som direkt påverkar pensionen, såsom pensionsålder och typ av uttag, kommer att vara i fokus i rapporten. Det finns en mängd andra faktorer som också påverkar pensionsnivån, till exempel föräldradighet, deltagande på arbetsmarknaden, utbildningsval och utbildningslängd. Det är fullt möjligt att *nudge* inom dessa områden också skulle ha en effekt, men det är inte något som kommer att diskuteras här.

Vad är nudge?

Forskningen kring nudging populariserades när boken *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* av Richard Thaler och Cass Sunstein gavs ut 2008. Författarna definierar (s. 6) *nudge* som

any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid. Nudges are not mandates.

Dynamisk inkonsistens: väljer olika alternativ vid ett val idag och exakt samma val fast i framtiden.

Många tycker själva att de är för otåliga och därmed sparar för lite.

Nudge kan översättas med knuff eller puff.

Putting the fruit at eye level counts as a nudge.
Banning junk food does not.

Det handlar alltså om att utforma beslutssituationen (*choice architecture*) så att människors beteende påverkas. Samtidigt ska inte de ekonomiska incitamenten påverkas och människor ska fortfarande kunna välja mellan relevanta tillgängliga alternativ. Det handlar således inte om monetära incitament eller förbud.

Ett viktigt tillägg till definitionen av nudge är att det handlar om att individen ska fatta bättre beslut än vad hen gör utan nudge. Bättre beslut för sig själv, alternativt bättre beslut för samhället. Detta är en viktig aspekt och det som skiljer nudging från exempelvis traditionell marknadsföring där fokus är att öka vinsten/försäljningen.

Nudging har därför främst använts inom områden där individer kan förväntas fatta dåliga beslut, exempelvis beslut som rör sparande och hälsa. Men på senare tid har nudge också tillämpats på områden som involverar negativa externa effekter, först och främst negativ miljöpåverkan. Det handlar då om att få människor att fatta beslut som är bättre för samhället, vilket givetvis inte behöver utesluta att besluten samtidigt är bättre för individen själv.

Varför nudge?

Felaktiga beslut kan sägas vara den grundläggande anledningen till varför nudge behövs. Det handlar om situationer där individer kan förväntas fatta irrationella beslut vid givna förutsättningar. Dessa irrationella beslut kan också medföra samhällsliga kostnader på längre sikt. Om människor fattar irrationella beslut och äter ohälsosamt kan sjukvårdskostnaderna öka. Om människor sparar för lite eller för riskfyllt kan belastningarna på välfärds- och försäkringssystemen bli större.

Ett påstående om irrationellt beteende innebär i sin tur i många fall någon form av paternalism. Det innebär att den som utformar en nudge (eller något annat styrmedel för den delen) anser sig veta att individer fattar, för individen själv, felaktiga beslut. Men med

nudge bibehålls individens valfrihet i och med att beslutssituationen påverkas utan att valalternativen begränsas. Den här grunden för nudge benämns ofta för libertariansk paternalism.¹ Libertariansk därför att individens valfrihet anses viktig, paternalism därför att den som utformar en nudge vet bättre än individen själv vad som är ett bra val. Av samma anledning är det också viktigt att en nudge inte döljs på något sätt, inte minst om den utformas av staten.

Men om nu utformaren av en nudge anser sig veta bättre – varför är inte mer direkt påverkning, såsom förbud eller regler, att föredra? För det första kan valfrihet i sig ha ett egenvärde. Bibehållen valfrihet innebär dessutom att om den som utformar valsituationen har fel, så blir skadan inte lika stor. Detta är inte minst viktigt när det finns en stor heterogenitet i preferenser och beteende hos människorna.

När det gäller beslut över tid, såsom sparande, kan en nudge vara relevant även utan paternalism. Självkontrollproblem är en viktig faktor som kan förklara för litet sparande, vilket jag återkommer till. En person som är medveten om sina självkontrollproblem kan då vilja utsättas för en nudge.

Att individer fattar irrationella beslut kan bero på flera saker. Inom litteraturen kring nudge förklaras det vanligen med en psykologisk teori om duala processer. Daniel Kahneman, mottagare av ekonomipriset till Alfred Nobels minne, är en av förespråkarna av en modell där beslut fattas genom två olika processer, eller system:

System 1 fungerar automatiskt och snabbt, med föga eller ingen ansträngning och utan någon känsla av medveten styrning. System 2 ägnar de ansträngande intellektuella aktiviteter som krävs uppmärksamhet, till exempel komplicerade beräkningar.²

Den grundläggande idén är att människor i normalfallet agerar och väljer med så liten ansträngning som möjligt eftersom det är kostsamt att fatta beslut, det vill säga beslut fattas inom ramen för system 1. Vid nya och svårare beslutssituationer aktiveras system 2. System 1

Libertariansk paternalism: när den som utformar valalternativen anser sig veta bättre än den som ska välja, men inte vill inskränka valfriheten.

Beslutssystem 1 är automatiskt och instinktivt. System 2 fattar beslut på ett systematiskt och kalkylerande sätt.

Nudge verkar via beslutssystem 1.

¹ Thaler och Sunstein (2003).

² Kahneman (2016), s. 31.



Hyperbolisk diskontering: man är otålig vid korta tidshorisonter, men tålmodig för långa. Man har alltså olika diskonteringsräntor.

är dock inte per definition irrationellt, snarare tvärtom. Men däremot är beslut som är irrationella vanligen baserade på system 1. Det vill säga, i de flesta fall är automatiska och intuitiva beslut bra och kostnadseffektiva, men utan ett systematiskt beslutsfattande kan det också gå fel.

Information och traditionella incitament riktar sig i stor utsträckning mot system 2, vilket kan behandla komplex information på ett systematiskt och kalkylerande sätt. En nudge riktar sig i stället mot system 1. En nudge används inte för att aktivera system 2, när system 1 har misslyckats att fatta ett rationellt beslut. I stället är det via system 1 som en nudge verkar. Tanken är alltså att en nudge ska leda till bättre beslutsfattande även om det fortsatt är system 1 som fattar beslutet. Enkla exempel är att göra hälsosam mat mer lättillgänglig, att markera vägen till en soptunna med gröna fotsteg eller att ändra skrivarens standardinställning från enkelsidig till dubbelsidig utskrift.

En viss typ av nudge riktar sig också mot människors positiva självbild. Av flera olika anledningar bryr sig människor om vilka de är, hur de uppfattar sig själva och hur andra uppfattar dem. Det kan handla om att man vill uppfattas som en ansvarstagande, miljömedveten eller altruistisk person.³

Den beteendemässiga mekanismen och den paternalistiska synen är också starkt relaterade till vad som brukar kallas för dynamisk inkonsistens och självkontrollproblem. Detta rör beslut som involverar en tidsaspekt. Vid tidpunkt noll, innan ett beslut måste fattas, är individer övertygade om att de ska agera på ett för dem rationellt sätt, till exempel äta hälsosamt och spara tillräckligt med pengar. Men när människor i praktiken ställs inför ett val kommer de ofta ändå att göra ett annat val, och detta val kan ofta ses som irrationellt: äta för mycket godis och spara för lite.⁴ Det är detta som då kallas för dynamisk inkonsistens. Denna inkonsistens leder i sin tur till incitament för människor att förbinda sig till en viss typ av beteende i framtiden. Detta är en viktig form av nudge som jag återkommer till. I ekonomisk

teori modelleras den här typen av beteende som en så kallad hyperbolisk diskontering.

Hyperbolisk diskontering innebär en relativt hög diskonteringsränta (mycket otålig) vid korta tidshorisonter, och en relativt låg diskonteringsränta (inte otålig) för långa tidshorisonter.⁵ Det var precis det här som jag illustrerade med det inledande exemplet. Många som väljer pengar i dag är villiga att vänta om valet i stället rör två alternativ i framtiden. Det innebär att de har olika diskonteringsränta för de två besluten eftersom i båda fallen handlar det om frågan om man är villig att vänta en dag extra för att få 10 kronor mer. Notera också den dynamiska inkonsistensen. När ett år har gått, skulle personen som tidigare sagt sig vara villig att vänta en dag för 10 kronor inte längre vilja göra det.

Fattar människor rationella sparbeslut?

En viktig fråga är om människor fattar rationella sparbeslut. Om de gör det, så kommer inte en nudge att vara särskilt meningsfull. Antingen har den ingen effekt alls eller så är den kontraproduktiv, om den får människor att fatta sämre beslut. Som jag redan har diskuterat förutsätter en nudge också att den som utformar den vet vad ett bättre beslut är. Det är en ännu mer komplicerad fråga som jag återkommer till.

Det finns en omfattande forskning kring varför människor sparar och vad som påverkar nivån på människors sparande.⁶ Enligt traditionell ekonomisk teori strävar människor efter att jämna ut sin konsumtion över tiden genom att spara och låna pengar. Man sparar under perioder med relativt sett hög inkomst, för att sedan använda sparandet under perioder med relativt sett låg inkomst. Människor fattar sina beslut om sparande och konsumtion baserat på stabila och tidskonsistenta preferenser. Den här typen av modeller brukar kallas för permanenta inkomsthypotesen.

I empiriska undersökningar finner man

³ Akerlof och Kranton (2000).

⁴ Laibson (1997); O'Donoghue och Rabin (1999).

⁵ En diskonteringsränta speglar människors relativa värdering av till exempel inkomst vid en tidig tidpunkt jämfört med en senare tidpunkt.

⁶ Browning och Lusardi (1996).

att ekonomiska faktorer såsom inkomst och avkastning, och förväntningar kring dessa faktorer, påverkar hushållens sparande på ett sätt som kan anses konsistent med traditionell ekonomisk teori. Även om vi kan dra vissa slutsatser från det, säger det inte att människor är rationella när de fattar beslut om sparande. Frågan om människor sparar för mycket eller för litet är betydligt mer komplex.

Det är också viktigt att förstå att den traditionella modellen för sparande förutsäger att människor med låga inkomster i allmänhet kommer att ha ett lågt sparande, och att detta kan vara helt rationellt för individen men inte nödvändigtvis för samhället. Vidare kan det vara viktigare att se på de totala tillgångarna och inte på nivån på sparandet vid en viss tidpunkt.⁷

Det råder relativt stor oenighet i forskningen om huruvida människor sparar för lite. En del hävdar att om hushållen önskar behålla sin nuvarande konsumtionsnivå måste deras sparande vara relativt högt för att kunna möta framtida nedskärningar i exempelvis socialförsäkringssystemen.⁸ Andra argumenterar för att människor relativt enkelt kan minska sina utgifter när de pensioneras eller att de kan förlika sig på socialförsäkringssystemen.⁹

Thaler och Sunstein (2008) för dock fram två viktiga aspekter. För det första att det troligtvis finns ett antal människor som sparar för lite, även om en majoritet sparar tillräckligt. För det andra att kostnaden av att spara för lite i allmänhet är större än kostnaden av att spara för mycket.

I det här sammanhanget är det också viktigt att nämna att det finns skillnader mellan traditionellt sparande och försäkringssystem för exempelvis pensioner. I ett försäkringssystem påverkar enskilda försäkringstagares beslut hela försäkringskollektivet. Så även om försäkringstagarna fattar rationella beslut som är rationella för dem själva, kan det finnas skäl till att påverka deras beslut med en nudge givet de ramar som har satts upp av försäkringssystemet.

Självkontrollproblem och dynamisk inkonsistens är centrala när man diskuterar rationellt sparande. Om det finns problem med självkontroll, kommer en del människor själva till och med att anse att de sparar för lite. Man kan se det som att det finns en konflikt för människor mellan dem själva i dag och dem själva i framtiden.

Det finns också forskning om människors finansiella kunskaper. I undersökningar testas människors förståelse och kunskap om begrepp som inflation, ränta och riskdiversifiering. Det visar sig att kunskaperna är relativt begränsade, även i ett land som Sverige.¹⁰ Men ännu viktigare är att man i undersökningar funnit att människor med goda kunskaper planerar bättre och sparar mer för sin pension.¹¹ Det finns uppenbara problem i den här typen av undersökningar då den som planerar och har ett stort sparande har större incitament att skaffa sig kunskap. Men även i studier som försöker ta hänsyn till detta, liksom i experimentella studier, har ett samband mellan finansiell kunskap och till exempel nivån på sparandet påvisats.¹²

Ökad information och utbildning borde därför vara viktiga faktorer för människors sparande. Stödet för detta i forskningen är dock blandat. I en studie fann man att information om fördelarna av pensionssparande ökade sannolikheten att pensionsspara bland yngre personer.¹³

I en annan studie visar man på ett positivt samband mellan information om sparande på företag och de anställdas sparande.¹⁴ Å andra sidan finns det studier som inte finner någon effekt alls på sparande av utbildningsseminarier eller konkret information om vad som är lönsamt för en sparare.¹⁵

Beslut om sparande och hälsa karaktäriseras av en lång tidshorisont och i många fall frånvaro av snabb återkoppling. Den starka återkopplingen för beslut om sparande för pen-

Självkontrollproblem och dynamisk inkonsistens kan göra sparbeslut irrationella.

Människors finansiella kunskaper är begränsade.

Forskning ger inget entydigt svar på om ökad information och utbildning kan påverka sparandet.

7 Crossley, Emmerson och Leicester (2012).

8 Bernheim m.fl. (2000); Skinner (2007).

9 Aguiar och Hurst (2007); Scholz, Seshadri och Khitatrakun (2005).

10 Lusardi och Mitchell (2014); Almenberg och Widmark (2011).

11 Lusardi och Mitchell (2007; 2011).

12 Song (2015); Alessie, van Rooij och Lusardi (2011).

13 Clark, Maki och Morrill (2014).

14 Bernheim och Garrett (2003).

15 Choi m.fl. (2002); Duflo och Saez (2002); Choi m.fl. (2004).



sion sker först när man går i pension. Även om människor kan observera sitt totala sparande och göra prognoser för storleken på sin pension med mera, är det svårt att få tydlig och bra information om hur besluten i dag påverkar pensionen om 30 år. Det finns inte heller någon bra grupp att jämföra sig med eftersom förutsättningarna för den som går i pension nu är annorlunda än för den som sparar för sin pensionering om 30 år.¹⁶ Det här gör besluten betydligt svårare att fatta.

Olika typer av nudge

En nudge kan ta många olika former. Cass Sunstein går igenom de, enligt honom, tio viktigaste formerna av nudge.¹⁷ Beroende på hur man definierar en nudge, kan listan helt klart göras längre än så. Här kommer jag att lista sju olika typer av nudge, varav de flesta finns med på Sunsteins lista. Fokus kommer att vara på nudge som kan vara relevanta för beslut om sparande, så listan är inte på något sätt heltäckande. För att förtydliga innebörden av just en viss typ av nudge ges också exempel från några andra områden.

1. *Passivt val (default)*. En nudge med passivt val betyder att valalternativet är förvalt. Grundtanken är att det är mer troligt att en person passivt väljer det förvalda alternativet. Det kan bero på flera saker, till exempel låg kostnad av att fatta beslutet eller att man tolkar förval som en signal att det är ett bättre alternativ eller ett alternativ som många andra väljer. Exempel på framgångsrika passiva val är automatiskt deltagande i pensionsplan¹⁸ och dubbelsidig utskrift¹⁹. Automatiskt deltagande innebär att en person måste göra ett aktivt val för att inte delta. Detta ökar vanligtvis antalet människor som deltar. På liknande sätt ökar sannolikheten att dubbelsidig utskrift används om det är förvalt,

jämfört med om man aktivt måste välja det.

2. *Information*. Information som påverkar valet kan i vissa fall ses som en nudge. Det kan handla om att ge fullständig information om effekterna av olika val. Ett vanligt och intressant exempel är miljömärkning av varor. Det är inte självklart att miljömärkning ska ses som en nudge. En märkning ger bättre information och därigenom kan konsumenter fatta mer informerade beslut. Men en märkning ger också mer generell information om bra och dåliga val. En konsument kan därför välja ett ekologiskt alternativ för att sända signalen till sig själv och andra att hen är en bra människa som väljer rätt alternativ. I det fallet kan informationen ses som en nudge. Information kan också ses som en påminnelse om något som personen redan vet. Jag återkommer till den typen av nudge under punkt 6.
3. *Förbindelse*. En nudge i form av en förbindelse fokuserar på att människor vill agera på ett visst sätt men att de har självkontrollproblem. Genom att förbinda sig till ett visst beteende i framtiden är det mer troligt att man agerar i enlighet med förbindelsen i framtiden. Ett exempel är att deponera pengar som man endast får tillbaka om man agerar på ett visst sätt. En studie visar på att detta minskar sannolikheten till återfall för rökare som försöker sluta; dock är viljan att delta i ett sådant program låg, så den totala effekten är relativt liten.²⁰ Det kan också handla om att man formulerar hur man bör bete sig under specifika omständigheter, till exempel att man som investerare ska tänka långsiktigt och inte falla för frestelsen att följa strömmen vid plötsliga prisförändringar.²¹ Den här formuleringen av önskvärt beteende bör vara explicit och inte minst känd för att ha en effekt.
4. *Sociala normer*. En av de starkare formerna av nudge utgörs av sociala normer. Dessa handlar om att informera om vad andra människor gör (beskrivande

16 Sugden (2014).

17 Sunstein (2014): 1. Passiva val. 2. Förenklingar 3. Sociala normer 4. Förenkla 5. Informera om det viktiga 6. Varningar 7. Förbindelser 8. Påminnelser 9. Fråga om intentioner 10. Informera om konsekvenser av tidigare val.

18 Madrian och Shea (2001).

19 Egebark och Ekström (2016).

20 Halpern m.fl. (2015).

21 Slifka (2013).

Det finns många olika former av nudge som är relevanta för sparbeslut.

norm) och vad man bör göra (föreskrivande norm). Exempelvis har ett flertal studier visat att hushållens energikonsumtion minskar när de får information om sin egen konsumtion i förhållande till andra hushålls konsumtion.²² En viktig aspekt med den här typen av nudge är den föreskrivande normen. Utan den är risken stor att människor som till exempel använder förhållandevis lite energi kommer att öka sin energianvändning. Därför är det viktigt att de som redan är effektiva också får veta att de gör någonting bra.

5. *Inramning (framing)*. Inramning handlar om hur alternativen och informationen presenteras. Det kan handla om i vilken ordning alternativen presenteras, eller hur utfallet presenteras. Psykologiska studier har till exempel visat att valet mellan offentliga åtgärdsprogram beror på om man uttrycker effekten i antalet döda med och utan åtgärden eller antal liv som räddas med åtgärden.²³ Ett annat exempel är att ordningen på en meny påverkar valet av maträtt; det är mer troligt att alternativ som står högst upp eller längst ned på menyn väljs.²⁴ Om man vill få människor att välja ekologiska eller hälsosammare alternativ så ska dessa sålunda placeras först eller sist på menyn.
6. *Fråga om intentioner*. Genom att fråga människor om deras intentioner påverkas deras beteende. Effekten kan bli ännu starkare om man frågar om deras exakta intentioner för hur de ska genomföra ett val. Att fråga människor om de tänker rösta ökar sannolikheten för att de röstar, men att även fråga dem om när (till exempel vilken dag eller vid vilken tidpunkt) ökar ytterligare sannolikheten för att de röstar.²⁵ På liknande sätt ökar människors vilja att vaccinera sig om de tillfrågas mer specifikt om hur och när de tänker vaccinera sig.²⁶
7. *Påminnelser*. För situationer där

människor kan ha problem med självkontroll kan påminnelser spela en viktig roll. I en studie undersöks effekten av påminnelser på sannolikheten att människor bokar tid hos tandläkaren. I en kontrollgrupp ges ingen påminnelse, i en grupp ges en neutral påminnelse, i en tredje grupp ges en påminnelse tillsammans med information om fördelarna med att gå till tandläkaren och, slutligen, i den fjärde gruppen ges en påminnelse tillsammans med information om nackdelarna med att inte gå till tandläkaren. För alla fyra grupper gällde att det var dags för dem att boka en tid hos sin tandläkare. Att enbart ge en påminnelse påverkar sannolikheten mest att boka en tid. Den positiva eller negativa informationen har inte någon ytterligare påverkan.²⁷

När fungerar en nudge?

Det är svårt att dra enkla generaliserbara slutsatser kring när nudging fungerar och när det inte fungerar. Vi kan med viss säkerhet säga att det är mer troligt att en nudge spelar roll när beslutet

1. är snabbt och intuitivt, det vill säga när människor använder system 1 och inte system 2
2. hänger samman med självkontrollproblem
3. rör aspekter som påverkar vår identitet och som det finns relativt starka föreskrivande normer kring.

Forskningen inom beteendekonometri och nudging är i stor utsträckning empirisk, även om den i många fall tar sin utgångspunkt i en modell. Empiriska resultat har också i stor utsträckning varit teoridrivande. Inom beteendevetenskaper såsom psykologi och nationalekonomi pågår också intressant forskning och självvransakan när det gäller resultat och generaliserbarhet från enskilda empiriska undersökningar. Det handlar om flera aspekter.

För det första diskuteras frågan om möjligheten att generalisera resultat från enskilda studier, eller från en viss typ av experimentell

Nudge tycks fungera bäst när beslutet är snabbt och intuitivt, och det finns självkontrollproblem och starka föreskrivande normer.

²² Allcott (2011); Ferraro och Price (2013).

²³ Kahneman och Tversky (1984).

²⁴ Dayan och Bar-Hillel (2011).

²⁵ Nickerson och Rogers (2010).

²⁶ Milkman m.fl. (2011).

²⁷ Altmann och Traxler (2014).



Man bör vara försiktig med att utifrån enskilda studier dra alltför generella slutsatser om effekten av en nudge.

kontext till en annan.²⁸ Enligt min mening bör man därför vara försiktig med att dra alltför generella slutsatser från enskilda studier, eftersom effekten av en nudge beror på specifika underliggande mekanismer och att det många gånger finns en stor individuell heterogenitet.

För det andra påtalas problem med så kallad publiceringsbias, det vill säga att vetenskapliga tidskrifter vill publicera studier som påvisar intressanta resultat, men inte studier som inte visar någon effekt.

Det pågår också försök med att replikera tidigare empiriska undersökningar. Replikerbarhet har generellt inte ansetts särskilt värdefullt inom beteendevetenskaper, men just nu verkar pendeln svänga något till fördel för replikationsstudier. Resultaten av de större undersökningarna är dock ganska nedslående. I en större studie av experimentella studier i psykologi kunde cirka 40 procent av studierna reproduceras,²⁹ och i en större studie av ekonomiska experiment kunde cirka 60 procent av resultaten reproduceras.³⁰

Viktigt att utvärdera nudge

Eftersom effekten av en nudge beror på hur den utformas, kontexten som den införs i, vilka den riktar sig mot och så vidare, är det viktigt att effekten utvärderas på ett rigoröst sätt. I de flesta akademiska studier görs detta med en experimentell ansats. Det som är viktigt i en sådan ansats är att det finns en behandlingsgrupp och en kontrollgrupp, och att deltagandet i dessa två grupper är slumpmässigt. Genom att studera skillnaden i utfall mellan behandlingsgrupp och kontrollgrupp kan man mäta effekten av till exempel en viss typ av nudge.

I vissa fall är det relativt enkelt att genomföra en strikt utvärdering med slumpmässig fördelning. Om exempelvis ett företag skickar ut information till sina kunder är det enkelt att slumpmässigt fördela olika versioner av utskicket till en behandlingsgrupp respektive en kontrollgrupp. I andra fall kan det vara svå-

rare, till exempel om det är svårt att definiera en kontrollgrupp, svårt att förhindra sidoeffekter av en nudge på kontrollgruppen, svårt att mäta effekten etc. I dessa fall är det viktigt att vara medveten om detta och så gott som det går ta hänsyn till exempelvis frånvaron av en kontrollgrupp i analysen.

Exempel på nudge, pensioner och sparande

I det här avsnittet presenteras ett antal exempel på nudge och sparande som finns i den vetenskapliga litteraturen. Fokus kommer att ligga på studier av faktiskt sparande, även om några experimentella studier också kommer att diskuteras. En övervägande andel av studierna är från USA, och framför allt inom ramen för pensionssparande. Många amerikaner har möjlighet att spara i en så kallad 401(k)-plan, där den anställde och arbetsgivaren betalar in pengar till ett skattefritt konto. Pengarna kan sedan placeras och ge avkastning. Hur mycket individen får i pension beror på hur mycket som sparats och avkastningen på sparandet. Ett sådant system kräver relativt mycket av den som sparar. Hen ska aktivt välja att delta, och sedan bestämma storleken på sparandet, hur sparandet ska placeras och vad som ska göras med avkastningen.

Passivt val

Automatiskt deltagande

Som nämndes ovan behöver deltagare i en 401(k)-plan göra ett aktivt val för att delta. Om människor gör övervägda och rationella val borde inte ett förvalt alternativ, oavsett om det är att delta eller inte delta, påverka antalet människor som deltar. År 1998 ändrade ett stort amerikanskt företag sina rutiner. Tidigare var anställda som var berättigade till deltagande i en 401(k)-plan tvingade att fylla i en blankett där de bland annat bestämde hur mycket de ville spara och hur sparandet skulle investeras. Nu ändrade man så att alla deltog automatiskt, med ett viss sparande och en viss placering, men alla kunde i efterhand bestämma att inte delta eller att ändra på sparandet och placeringen.³¹

Viktigt med rigorös utvärdering av nudge.

²⁸ Deaton (2010); Falk och Heckman (2009); Levitt och List (2007).

²⁹ Open Science Collaboration (2015).

³⁰ Camerer m.fl. (2016).

³¹ Madrian och Shea (2001).

Deltagandet var betydligt högre med automatiskt deltagande, 87 procent jämfört med 37 procent för den grupp som blev anställda före förändringen med automatiskt deltagande. Deltagandet var dessutom högt i grupper av anställda som vanligtvis är underrepresenterade. Många av dem som deltog automatiskt gjorde inte heller något aktivt val när det gäller sparande eller placering. I stället fick de det sparande som var automatiskt förvalt. Det bör kanske påpekas att detta alternativ var tillgängligt även i det tidigare systemet, men då var det betydligt färre som valde det.

Det genomfördes också en uppföljning av den här studien. I den fann man att även om deltagandet ökade, så minskade det genomsnittliga sparandet på grund av att förval införts, och den totala effekten på det genomsnittliga sparandet för de anställda var liten.³² I en annan studie såg man att om man ändrade det förvalda sparandet från 3 procent av lönen till 6 procent av lönen, minskade andelen av spararna som sparade 3 procent av lönen från 28 till 4 procent. På samma gång ökade andelen som sparade 6 procent av lönen.³³

Med automatiskt deltagande följer att de förval som görs i systemet är viktiga. Eftersom deltagarna har en tendens att inte ändra på förvalda alternativ kan ett för lågt eller för högt sparande, eller för riskfritt eller för riskfyllt sparande, lätt uppnås. Det är naturligtvis inte uppenbart vad ett för högt eller för lågt sparande är. Oavsett det visar studier att det finns en effekt av förval även på lång sikt. Att anpassa ett förval till en heterogen grupp av anställda kan vara svårt, men när det gäller sparande är det åtminstone möjligt att anpassa efter viktiga parametrar såsom ålder och inkomst. På så vis kan en potentiell negativ effekt av förval minskas något.

Passivt val i premiepensionssystemet

I det svenska premiepensionssystemet fanns initialt ett förval för placering. Deltagarna uppmanades dock att välja aktivt och det förekom stora kampanjer om detta när systemet infördes. Ungefär två tredjedelar (67 procent) gjorde

de därför ett aktivt val. Det passiva förvalet var fortfarande det mest förekommande valet, vilket inte är särskilt förvånande med tanke på den stora mängden alternativ. Utan uppmuntran att välja aktivt är det dock troligt att andelen som inte hade gjort ett aktivt val skulle ha varit ännu större. 2003, tre år efter att systemet startade var andelen som gjorde ett aktivt val bland nytilkomna endast drygt 8 procent. 2000 var andelen bland den jämförbara gruppen – de som motsvarar nytilkomna 2003 – nästan 57 procent.³⁴ Det finns således ingen anledning att tro att effekten av passivt val skulle vara specifik för en amerikansk kontext.

I en enkätstudie rörande val i premiepensionssystemet fann man att aktiva val var vanligare bland människor som är aktiva sparare i allmänhet, och vanligare när det var mer pengar som skulle placeras.³⁵

Inom premiepensionssystemet ska man även välja hur pengarna ska förvaltas vid pensioneringstillfället. Det ena alternativet är att fondandelarna säljs och övergår till en traditionell försäkring, där pensionären minst får ut ett garanterat belopp. Det andra alternativet är en fondförsäkring där då fonderna behålls, och därigenom också kan ändras under tiden.

Utformningen av detta val har intressant nog ändrats under tiden. Under en kortare tidsperiod (januari 2010–maj 2011) var den blivande pensionären tvungen att göra ett aktivt val. Före och efter den här tidsperioden var förvalet en fondförsäkring, och den blivande pensionären var tvungen att göra ett aktivt val om hen ville byta från fondförsäkring till traditionell försäkring. I en studie genomförd av Riksrevisionen fann man att sannolikheten att välja traditionell försäkring ökade med 41 procentenheter när systemet ändrades från fondförsäkring som förval till ett aktivt val.³⁶ Vidare såg man att bland dem som gjort ett aktivt val av placering och då behöll fondförsäkring, är ändå andelen inaktiva placerare mycket stor; cirka 90 procent av dem gjorde inget fondbyte under åren 2011–2013.

Automatiskt deltagande med förval tenderar att följas ...

... vilket gör utformningen av förvalet viktigt.

³² Choi m.fl. (2004).

³³ Beshears m.fl. (2009).

³⁴ Cronqvist och Thaler (2004).

³⁵ Hedesström, Svedsäter och Gärling (2007).

³⁶ Riksrevisionen (2014).



Aktivt val

Den raka motsatsen till passivt val är att kräva ett aktivt val, det vill säga det är varken automatiskt deltagande eller frånvaro av deltagande om man inte svarar. Fördelen med ett aktivt val är att den negativa effekten av, för individen, felaktiga förval försvinner. Nackdelen är att ett beslut måste tas av individen, även om hen skulle föredra att någon annan fattar beslutet. Av misstag införde ett företag krav på aktivt val vid deltagande i en 401(k)-plan.³⁷ Jämfört med tidigare när det passiva valet var att inte delta, ökade andelen anställda som deltog med 28 procentenheter. Det genomsnittliga sparandet ökade också.³⁸

I ovanstående studie, och i många andra, undersöks den direkta effekten på en viss typ av sparande. Det är dock möjligt att andra former av sparande också ökar eller minskar. Det mest uppenbara är att människor flyttar sitt sparande från en sparform till en annan. En intressant fråga är om olika typer av nudge har olika effekter på annat sparande. I en studie där man jämförde passiva och aktiva val fann man att en ändring av villkoren relaterade till ett aktivt val (subventioner till pensionssparande) till stor del ledde till ett ökat pensionssparande på bekostnad av annat sparande. En ändring av villkoren relaterade till ett passivt val (arbetsgivares bidrag till pensionssparande) ledde i stället till ett större nettosparande.³⁹ Det passiva valet är troligen mindre tydligt för människor än ett aktivt val. Av den anledningen är det inte orimligt att olika effekter på annat sparande kan uppstå vid liknande förändringar av förutsättningarna vid ett aktivt eller passivt val.

Förbindelse att spara

Ett sätt för människor att hantera problem med självkontroll och sparande är att ingå någon typ av förbindelse. När det gäller sparande är den enklaste förbindelsen att inte kunna få tillgång till sparandet när som helst, eller att det är kostsamt att få tillgång till det. Den här typen av förbindelse är enbart rationell om den som

sparar vet om att hen skulle kunna frestas att använda de sparade pengarna trots att det inte vore bra. I annat fall är det inte rationellt att vilja binda upp sparandet utan någon fördel.⁴⁰

Redan 1978 diskuterade Thomas Schelling förekomsten av konton specifikt utformade för julsparande, det vill säga ett konto dit pengar fördes över automatiskt under året och som blev tillgängligt först framåt jul. Han påpekade att dessa finns därför att människor har självkontrollproblem.⁴¹ I ett ekonomiskt experiment med bankkunder i Filippinerna fann man att kvinnor med hyperbolisk diskontering var den grupp av sparare som var mer sannolika att vilja binda upp sitt sparande. Man fann även att sparandet var högre i den gruppen jämfört med en kontrollgrupp.⁴² Som vi diskuterade tidigare är det just människor med självkontrollproblem som kan ha ett behov av mekanismer som begränsar deras val och handlingsutrymme

Förbindelse att spara mer och mer

Ett av de mer berömda exemplen på en framgångsrik nudge är det "Spara mer i morgon"-program (*Save More Tomorrow*) som undersöktes inom ramen för pensionssparande för anställda i USA. Den nudge man använde sig av fokuserade främst på att människor har självkontrollproblem.⁴³ Utgångspunkten är att många vill spara mer än vad de faktiskt gör. Den grundläggande utformningen är enkel: man får i förväg förbinda sig att i framtiden spara en del av sina framtida löneökningar. Programmet hade fyra viktiga egenskaper:

1. Deltagarna fick frågan om framtida sparande i god tid innan löneökningen kunde förväntas. Detta är viktigt eftersom man vill skapa en känsla av att beslutet rör framtiden och inte den närmaste tiden.
2. Ökningen av sparandet sker endast när den nya lönen faktiskt har betalats ut.
3. Andelen som sätts åt sidan för sparande ökar för varje löneökning, till dess att ande-

40 I vissa sparformer kompenseras spararen med en högre avkastning om hen binder upp sparandet under en längre tid. Att välja en sådan sparform kan givetvis vara helt rationellt även om personen inte har självkontrollproblem.

41 Schelling (1978).

42 Ashraf, Karlan och Yin (2006).

43 Thaler och Benartzi (2004).

Ändringar kring passiva val kan ha större potential att öka nettosparandet än ändringar kring aktiva val.

Förbindelse till "spara mer i morgon"-program verkar öka pensions-sparandet.

37 I praktiken var det inte ett krav på aktivt deltagande. Om man inte svarade så deltog man inte.

38 Carroll m.fl. (2009).

39 Chetty m.fl. (2014).

- len når en viss förutbestämd nivå.
4. Deltagarna kan alltid välja att hoppa av programmet.

Effekterna av programmet var relativt stora. Ungefär 78 procent valde att delta, och de flesta valde att vara med under hela tiden (totalt fyra löneökningar). Den genomsnittliga sparandandelen ökade från 3,5 till 13,6 procent. Man bör dock vara medveten om att, i likhet med många andra studier, vi inte vet om deltagarna ändrade andra former av sparande.

Sociala normer och jämförelser

Att informera om vad andra gör, inte minst dem som man jämför sig med (*peers*), har visat sig påverka människors agerande. När det gäller sparande har man funnit att kollegors val av sparande påverkar hur människor väljer att spara.⁴⁴ Det är givetvis svårt att empiriskt undersöka effekten av vad andra människor gör eftersom det finns stora statistiska problem. Ett sätt att hantera det är att i stället genomföra experimentella studier.

I en studie gav man en grupp av potentiella sparare information om vad ett typiskt spararbeteende är för en jämförbar grupp, medan man i en kontrollgrupp inte gav sådan information.⁴⁵ Information som gavs var hur många som deltog och som sparade minst 6 procent (i en 401(k)-plan). Intressant nog fann man att information om vad andra gör hade en oväntad motsatt effekt. Sannolikheten för att spara och storleken på sparande minskade i gruppen som fick information om att andra människor sparar. Den här negativa effekten fanns dock endast bland sparare med låga inkomster, som dessutom är de som sparar lite. Förklaringen, enligt forskarna, var att människor med låga inkomster blev påmind om sin låga inkomst när de fick information om vad andra människor gör. Detta skulle i sin tur leda till ett minskat sparande.

Inramning

Det finns även några studier kring inramning och sparande som också rör det avgiftsbestäm-

da pensionssparandet i USA. Ett vanligt upplägg på ett sådant system är att både löntagaren och arbetsgivaren bidrar. Vidare kan löntagaren göra en ytterligare, skattefri avsättning. I en studie fann man att storleken på denna frivilliga ytterligare avsättning är mer känslig för löntagarens bidrag än för arbetsgivarens bidrag. Det vill säga för en viss total avsättning, gör en anställd en större frivillig avsättning om en större del av den presenteras som att avdrag på lönen.⁴⁶

En annan inramningseffekt är att en stor valfrihet kan ha den måhända oväntade effekten att färre väljer att spara. Återigen inom ramen för sparande i en 401(k)-plan i USA har man funnit att om det finns många investeringsalternativ minskar sannolikheten att en anställd väljer att delta.⁴⁷ Färre alternativ skulle alltså kunna öka deltagandet. Det kan bero på flera saker, till exempel att det är mer kostsamt att fatta beslut om det finns många alternativ som man måste sätta sig in i, och att rädslan för att fatta fel beslut ökar om alternativen är många.⁴⁸ Att minska på antalet alternativ är dock inte någon nudge eftersom antalet möjliga alternativ har ändrats. Det är dock relativt enkelt att utforma en valsituation där färre alternativ presenteras först, men att alla alternativ är tillgängliga på ett relativt enkelt sätt.

Påminnelser

I en studie visar forskarna att påminnelser till bankkunder om att spara med ett förbindelse-sparande, som till exempel ”spara mer i morgon”, ökar sannolikheten att kunden uppnår sitt mål.⁴⁹ I studien argumenterar man för att den huvudsakliga orsaken till för lågt sparande och att kunderna inte uppnår sina mål inte handlar om problem med självkontroll. Påminnelserna handlar snarare om att göra det mer tydligt för kunderna att de oftast kommer att möta framtida oväntade kostnader, och att det är viktigt att ha ett buffertsparande för dessa.

Med många investeringsalternativ tenderar deltagandet i sparplaner att minska.

Påminnelser tydliggör behovet av buffertsparande.

44 Duflo och Saez (2002).

45 Beshears m.fl. (2015).

46 Card och Ransom (2011).

47 Sethi-Iyengar, Huberman och Jiang (2004).

48 Scheibehenne m.fl. (2010).

49 Karlan m.fl. (2016).



Lärdomar för nudge i det svenska pensionssystemet

Som jag har visat har det mesta av forskningen kring nudge och sparande handlat om att få amerikaner att spara genom att delta i pensionssparande och att få dem att spara mer än vad de redan gör. Den övergripande och enkla lärdomen är att även för så pass viktiga beslut som sparande för pension är människor under vissa omständigheter känsliga för hur valsituationen utformas. Det råder med andra ord ingen tvekan om att nudge kan påverka sparandet.

Utformningen av passiva val och förbindelse att spara mer i framtiden är de två faktorer som har haft en relativt stor effekt på om och hur mycket människor sparar i en viss sparform. Samtidigt vet vi nästan ingenting om effekten på det totala sparandet. En stor majoritet av undersökningarna har endast tittat på en typ av sparande. Ett av de få undantagen visar dessutom att olika utformningar av systemet kan spela stor roll för den totala mängden sparande.

Effekten på det totala sparandet beror också på vem som påverkas av en nudge. Om till exempel ett passivt val i större utsträckning påverkar människor med låga inkomster, har dessa inte i lika hög utsträckning annat sparande att skifta från. Å andra sidan kan de ha lån med höga räntor, och egentligen vore det bättre att göra sig av med dessa i stället för att öka pensionssparandet.⁵⁰

För andra områden som miljö och hälsa har sociala normer visat sig kunna ha en relativt stor påverkan på beteendet. Den enda experimentella studien av sociala normer när det gäller sparande visar på ingen eller rentav motsatt effekt. En viktig invändning mot den studien är dock att den fokuserade endast på den beskrivande normen (vad människor gör) och inte den föreskrivande (vad människor borde göra).

När det gäller sparande är dock den föreskrivande normen inte lika självklar: Hur mycket sparande är egentligen bra? När det gäller miljö och hälsa är det, inom rimlighetens gränser, enklare att avgöra. Samtidigt kan det finnas effekter av signaler om vad som är ett förväntat

beteende eller rådande norm, men de är svåra att studera. Ett intressant fall är den förändring av avdragsrätten för privat pensionssparande som skedde 2016. Det är fullt möjligt att sloandet av avdragsrätten innebar en signal om att eget pensionssparande inte ses som något viktigt av samhället, och att det i sig skulle kunna påverka människors sparande för pension.

Fokuseringen på libertariansk paternalism kan kanske vid en första anblick ses som något udda i en svensk kontext. Paternalism är en viktig faktor även i en svensk kontext, men traditionellt har politiken i dessa fall varit betydligt mer restriktiv, och det har setts som viktigt att begränsa valfriheten. Samtidigt har valfriheten ökat på många områden i Sverige.

En individ måste i princip göra fyra val vid sin pensionering

1. när ska pensionen börja betalas ut, och när ska man sluta arbeta
2. hur pensionens utbetalningsprofil ska se ut
3. hur pensionskapitalet ska förvaltas
4. hur eventuella efterlevande ska skyddas.

I en rapport av Riksrevisionen har dessa fyra beslut studerats i detalj, inte minst vilka problem som finns och hur dessa problem kan minskas.⁵¹ Det råder ingen tvekan om att besluten i vissa fall är komplicerade. Informationen är dessutom oftast omfattande och ibland komplex. Vidare är bra beslut i stor utsträckning beroende på individuella omständigheter, såsom inkomst, eget pensionssparande och familjeförhållande. I rapporten från Riksrevisionen framförs förslag på ett antal förbättringar. Mycket rör den komplexa informationen, och inte minst frånvaron av information av de ekonomiska konsekvenserna i samband med valen. Annat rör regelförenklingar och att minska på skillnaderna mellan den allmänna pensionen och tjänstepensionen.

Även branschföreningen Svensk Försäkring har föreslagit förändringar och förbättringar av informationen till konsumenten, inte minst en individanpassning av informationen.⁵² Många av dessa förändringar skulle förmodligen leda till bättre beslut, även om

Nudge kan helt klart påverka pensionssparandet. Samtidigt är effekten på det totala sparandet ganska oklar.

Komplicerade beslut att ta vid sin pensionering.

⁵⁰ Crossley, Emmerson och Leicester (2012).

⁵¹ Riksrevisionen (2014).

⁵² Svensk Försäkring (2013).

en rigorös utvärdering av större förändringar vore önskvärd (till exempel när det gäller individanpassad information). De föreslagna förändringarna gäller dock inte frågan om nudge. Däremot påpekas i rapporten vilken vikt utformningen av förval har på individens beslut.

Det finns även intressanta exempel på oavsiktlig nudge. Det bästa exemplet är utformningen av uttag av tjänstepensionen, där utbetalningen sker automatiskt från 65 år om man inte aktivt meddelar något annat. Detta kan potentiellt sett vara en rentav kraftig nudge att man förväntas gå i pension vid 65 års ålder. Det är fullt möjligt att detta är en förklaring till varför inte åldern för uttag av pensionen har stigit.

Jag kommer avslutningsvis att beröra tre olika delar av pensionssystemet och kort diskutera möjligheterna att utforma någon form av nudge. Diskussionen kommer att vara väldigt generell eftersom det inte alls är uppenbart att människors beteende ska ändras. Som har diskuterats är utgångspunkten för nudging att man vill påverka människor i en viss riktning. Att då bestämma en utformning och i vilken riktning man vill förändra kräver djup kunskap och analys av människors nuvarande val och orsaker till valen. Målet för en nudge bör därför sättas av den som är ansvarig (valarkitekten/systemkonstruktören), och då givetvis på ett transparent sätt och med hänsyn tagen till forskningsrönen. Eftersom pensionssystemet är komplext och består av många olika delar finns det också skäl till att förenkla och göra systemet mer enhetligt. Men återigen, detta har inte nödvändigtvis så mycket med nudging att göra.

Premiepensionssystemet

I premiepensionssystemet finns det passiva val, även om man åtminstone inledningsvis aktivt uppmuntrade till aktiva val. I nuläget är det passiva valet dessutom anpassat efter spararens ålder. För en yngre person är sparandet mer riskfyllt än för en äldre. Detta är i grunden en bra utformning. Frågan om och hur systemet ska ändras beror i grunden då på om man anser att nuvarande val som sparare gör är bra

eller dåligt. Är det för många eller för få som gör ett passivt val? Är de passiva valen bra? Vidare är det intressant att se på dem som har valt ett annat alternativ, det vill säga de som har valt en egen aktiv förvaltning. Det är fullt möjligt att dessa inte är så aktiva som de själva förutsatt.

Baserat på tidigare erfarenheter är det i huvudsak tre förändringar som kan övervägas:

1. ändrad utformning av förval
2. övergång till aktivt val
3. påminnelser.

En ändrad utformning av förval skulle troligen ha en stor effekt, men som sagt är frågan om det är önskvärt med en större förändring av det nuvarande placeringsbeteende hos de som är passiva.

Ett krav på ett aktivt val skulle kunna innebära ett mer aktivt beteende i allmänhet hos spararna. Farhågan med ett aktivt val är att människor som är relativt oinformerade gör aktiva dåliga val. Detta kan givetvis minskas med hjälp av bland annat information.

Ett annat alternativ är att utgå från nuvarande system med förval, men med hjälp av riktade påminnelser till sparare uppmuntra till att se över sitt sparande och eventuellt göra förändringar. En sådan påminnelse kan utformas på olika sätt beroende på vem som får den – förval kontra aktivt val till en början – och vad syftet med påminnelsen är. Här kan inte minst påminnelser till dem som valt egen portfölj vara av intresse.

Precis när den här rapporten skulle skrivas klart så kom också betänkandet Fokus premiepension.⁵³ Ett av huvudförslagen i den utredningen är att aktiva sparare ska bekräfta sina fondval vart sjunde år. För dem som inte bekräftar ska sparandet överföras till förvalsalternativet. De föreslår även att de som valt förvalsalternativet fortlöpande ska påminnas om sin möjlighet att välja någon annan förvaltningsmodell.

Detta förslag är givetvis starkare än en påminnelse, inte minst den automatiska förändringen om personen inte svarar. Det är ett intressant förslag, men effekterna på till exempel fondmarknaden är oklara, och aktiva pla-

Automatiska utbetalningen av tjänstepension vid 65 år kan ses som en stark nudge att gå i pension.

Komplettera premiepensionssystemet med riktade påminnelser till att se över sitt sparande.

⁵³ Statens offentliga utredningar (2016).



ceringar kan också vara relativt breda och inte kräva en hög grad av aktivitet hos spararen.

Uttag av tjänstepension

Tjänstepension blir en allt viktigare del av människors pension. Spararen kan bestämma när och hur länge den ska tas ut. I de flesta fall är förvalet en livslång utbetalningsperiod. Men det är möjligt att välja en kortare, fast, utbetalningsperiod. För det första är det återigen tydligt att ett förval spelar roll: i en stor studie av svenska sparare fann man att 76 procent har en livslång utbetalningsperiod.⁵⁴ Dock ökar andelen personer som väljer en annan utbetalningsperiod över tiden. Återigen, om en annan fördelning av uttaget vore önskvärd, finns det skäl att överväga en annan utformning av systemet. Antingen ett annat förval eller ett aktivt val. Baserat på erfarenheter från tidigare studier är det troligt att alternativa utformningar har en effekt på beteendet.

Som berörts ovan sker utbetalningen av tjänstepension automatiskt vid 65 års ålder. Om det anses önskvärt att höja åldern när människor går i pension vore det önskvärt att ta bort det automatiska uttaget. När det gäller tjänstepensionen skulle det dessutom vara fullt möjligt att genomföra en utvärdering av effekten av ett annat förval eller ett slopande av automatisk utbetalning genom att jämföra beteende mellan olika pensionsförsäkringar. Genom att ändra utformningen för en eller två pensionsförsäkringar kan de andra pensionsförsäkringarna tjäna som en kontrollgrupp.

Löneväxling

Med löneväxling avses att en anställd växlar en del av sin lön mot en förmån som arbetsgivaren finansierar. En sådan förmån är pensionssparande. För människor med en lön högre än cirka 40 000 kronor per månad kan en sådan löneväxling vara rationell. Under den gränsen påverkar minskningen av lönen den allmänna pensionen, sjukpenningen, föräldrapenningen etc.⁵⁵ Detta är alltså något som endast berör människor med relativt höga inkomster. Inom systemet med löneväxling finns stora möjlighe-

ter till att införa olika former av nudge. Det mest uppenbara är att erbjuda möjligheter till ett system med ”spara mer i morgon”, där människor förbinder sig att göra löneväxling på framtida inkomstökningar.

Slutsatser

Nudge har använts för att påverka människors sparande, och påverkan har ibland varit ganska stor. Det finns helt klart möjligheter att påverka svenska sparare i en eller annan riktning med hjälp av nudge. Faktum är att olika former av nudge redan har påverkat svenska sparare, även om det inte alltid har varit en medveten nudge. En stor brist är dock att vi tyvärr vet väldigt lite om effekten på det totala sparandet.

När man utformar en nudge är det viktigt att målet för den är klart, det vill säga på vilket sätt vill man påverka människors val och varför. Om det är möjligt är det även bra att genomföra rigorösa utvärderingar av nudge, i varje fall om de är mer omfattande.

Jag vill tacka Tommy Gärling, Elina Lampi, Peter Martinsson, Katarina Nordblom, Stefan Sandström, Gabriella Stjärnborg, Conny Wollbrant och referensgruppen för SNS forskningsprogram Nya utmaningar för pensionssystemet för synpunkter på tidigare versioner av den här rapporten och för intressanta diskussioner kring nudge och sparande.

Referenser

- Aguiar, M. och E. Hurst (2007). ”Life-cycle prices and production”. *American Economic Review*, 97(5): 1533–59.
- Akerlof, G. och R. Kranton (2000). ”Economics and identity”. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3): 715–53.
- Alessie, R., M. van Rooij och A. Lusardi (2011). ”Financial literacy and retirement preparation in the Netherlands”. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4): 527–45.
- Allcott, H. (2011). ”Social norms and energy conservation”. *Journal of Public Economics*, 95(9): 1082–95.
- Almenberg, J. och O. Widmark (2011).

Förval i form av livslång utbetalningsperiod följs av de flesta, men fler och fler väljer annan utbetalningsperiod.

Om det anses önskvärt att höja pensionsåldern bör det automatiska uttaget av tjänstepension vid 65 år tas bort.

Löneväxling kan vara rationellt om man har tillräckligt hög lön.

⁵⁴ Hagen (2016).

⁵⁵ Svensk Försäkring (2016).

- ”Räknefärdighet och finansiella förmåga”. Finansinspektionen.
- Altmann, S. och C. Traxler (2014). ”Nudge at the dentist”. *European Economic Review*, 72: 19–38.
- Ashraf, N., D. Karlan och W. Yin (2006). ”Tying Odysseus to the mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines”. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2): 635–72.
- Bernheim, D., L. Forni, J. Gokhale och L. Kotlikoff (2000). ”How much should Americans be saving for retirement”. *American Economic Review*, 90(2): 288–92.
- Bernheim, D. och D. Garrett (2003). ”The effect of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households”. *Journal of Public Economics*, 87(7–8): 1487–1519.
- Beshears, J., J. J. Choi, D. Laibson och B. C. Madrian (2009). ”The importance of default options for retirement savings outcome: evidence from the United States”. Kapitel 5 i Brown, J., J. Liebman och D. Wise (red.) *Social Security Policy in a Changing Environment*. Chicago: Chicago University Press.
- Beshears, J., J. J. Choi, D. Laibson, B. C. Madrian och K. Milkman (2015). ”The effect of providing peer information on retirement savings decisions”. *Journal of Finance*, 70(2): 1161–1201.
- Browning, M. och A. Lusardi (1996). ”Household saving: micro theories and micro facts”. *Journal of Economic Literature*, 34(4): 1797–1855.
- Camerer, C. F. med flera (2016). ”Evaluating replicability of laboratory experiments in economics”. *Science*, 351(6280): 1433–35.
- Card, D. och M. Ransom (2011). ”Pension plan characteristics and framing effects in employee savings behavior”. *Review of Economics and Statistics*, 93(1): 228–43.
- Carroll, G., J. J. Choi, D. Laibson och A. Metrick (2009). ”Optimal defaults and active decisions”. *Quarterly Journal of Economics*, 124(4): 1639–74.
- Chetty, R., J. Friedman, S. Leth-Petersen, T. Heien Nielsen och T. Olsen (2014). ”Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark”. *Quarterly Journal of Economics*, 129(3): 1141–1219.
- Choi, J. J., D. Laibson, B. C. Madrian och A. Metrick (2002). ”Defined contribution pensions: Plan rules, participant decisions, and the path of least resistance”. *Tax Policy and the Economy*, 16: 67–113.
- Choi, J. J., D. Laibson, B. C. Madrian och A. Metrick (2004). ”For better or for worse: Default effects and 401(k) savings behavior”. Kapitel 2 i Wise, D. (red.) *Perspectives on the Economics of Aging*. Chicago: University of Chicago Press.
- Clark, R., J. Maki och M. Morrill (2014). ”Can simple informational nudges increase employee participation in a 401(k) plan?”. *Southern Economic Journal*, 80(3): 677–701.
- Cronqvist, C. och R. Thaler (2004). ”Design choices in privatized social-security systems: Learning from the Swedish experience”. *American Economic Review*, 94(2): 424–28.
- Crossley, T. F., C. Emmerson och A. Leicester (2012). *Raising Household Saving*. London: The British Academy.
- Dayan, E. och M. Bar-Hillel (2011). ”Nudge to nobesity II: Menu positions influence food orders”. *Judgment and Decision Making*, 6(4): 333–42.
- Deaton, A. (2010). ”Instruments, randomization, and learning about development”. *Journal of Economic Literature*, 48(2): 424–55.
- Duflo, E. och E. Saez (2002). ”Participation and investment decisions in a retirement plan: The influence of colleagues’ choices”. *Journal of Public Economics*, 85(1): 121–48.
- Egebark, J. och M. Ekström (2016). ”Can indifference make the world greener?”. *Journal of Environmental Economics and Management*, 76: 1–13.
- Falk, A. och J. Heckman (2009). ”Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences”. *Science*,



- 326(5952): 535–38.
- Ferraro, P. och M. Price (2013). "Using non-pecuniary strategies to influence behavior: Evidence from a large-scale field experiment". *Review of Economics and Statistics*, 95(1): 64–73.
- Hagen, J. (2016). "The determinants of annuitization: Evidence from Sweden". Kapitel 2 i Hagen, J. *Essays on Pensions, Retirement and Tax Evasion*. Doktorsavhandling. Uppsala universitet.
- Halpern, S. D. med flera (2015). "Randomized trial of four financial-incentive programs for smoking cessation". *The New England Journal of Medicine*, 372(22): 2108–17.
- Hedesström, T. M., H. Svedsäter och T. Gärling (2007). "Determinants of the use of heuristic choice rules in the Swedish Premium Pension Scheme: An Internet-based survey". *Journal of Economic Psychology*, 28(1): 113–26.
- Kahneman, D. (2016). *Tänka. Snabbt och långsamt*. Stockholm: Månepocket.
- Kahneman, D. och A. Tversky (1984). "Choices, values, and frames". *American Psychologist*, 39(4): 341–50.
- Karlan, D., M. McConnell, S. Mullainathan och J. Zinman (2016). "Getting to the top of mind: How reminders increase saving". *Management Science*, under utgivning.
- Laibson, D. (1997). "Golden eggs and hyperbolic discounting". *Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 443–77.
- Levitt, S. och J. List (2007). "What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world?". *Journal of Economic Perspectives*, 21(2): 153–74.
- Lusardi, A. och O. S. Mitchell (2007). "Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education". *Business Economics*, 42(1): 35–44.
- Lusardi, A. och O. S. Mitchell (2011). "Financial literacy and planning: Implications for retirement well-being". Kapitel 2 i Mitchell, O. S. och A. Lusardi (red.) *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. Oxford: Oxford University Press.
- Lusardi, A. och O. S. Mitchell (2014). "The economic importance of financial literacy: Theory and evidence". *Journal of Economic Literature*, 52(1): 5–44.
- Madrian, B. C. och D. F. Shea (2001). "The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior". *Quarterly Journal of Economics*, 116(4): 1149–87.
- Milkman, K., J. Beshears, J. J. Choi, D. Laibson och B. C. Mardian (2011). "Using implementation intentions prompts to enhance influenza vaccination rates". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(26): 10415–20.
- Nickerson, D. och T. Rogers (2010). "Do you have a voting plan? Implementation intentions, voter turnout, and organic plan making". *Psychological Science*, 21(2): 194–99.
- O'Donoghue, T. och M. Rabin (1999). "Doing it now or later". *American Economic Review*, 89(1): 103–24.
- Open Science Collaboration (2015). "Estimating the reproducibility of psychological science". *Science*, 349(6251): 943.
- Riksrevisionen (2014). "Att gå i pension – varför så krångligt?". Riksrevisionen rapport RiR 2014:13.
- Scheibehenne, B., R. Greifeneder och P. Todd (2010). "Can there ever be too many options? A meta-analytic review of choice overload." *Journal of Consumer Research*, 37: 409–425.
- Schelling, T. (1978). "Economics, or the art of self-management". *American Economic Review*, 68(2): 290–94.
- Scholz, J. K., A. Seshadri och S. Khitatrakun (2006). "Are Americans saving 'optimally' for retirement?" *Journal of Political Economy*, 114(4): 607–43.
- Sethi-Iyengar, S., G. Huberman och W. Jiang (2004). "How much choice is too much: Contributions to 401(k) retirement plans". Kapitel 5 i Mitchell, O. S. och S. P. Utkus (red.) *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*. Oxford:

- Oxford University Press.
- Skinner, J. (2007). "Are you sure you're saving enough for retirement?" *American Economic Review*, 21(3): 59–80.
- Slifka, D. (2013). "Improving investment behavior with pre-commitment". *The Journal of Investing*, 22(11): 83–87.
- Song, C. (2015). "Financial illiteracy and pension contributions: A field experiment on compound interest in China". Department of Economics, National University of Singapore.
- Statens offentliga utredningar (2016). *Fokus premiepension*. SOU 2016:61.
- Sugden, R. (2014). "Commentary: Robert Sugden", i Crossley, T. F., C. Emmerson och A. Leicester (red.) *Raising Household Saving*. London: The British Academy.
- Sunstein, C. R. (2014). "Nudging: a very short guide". *Journal of Consumer Policy*, 37(4): 583–88.
- Svensk Försäkring (2013). "Nöjda och trygga kunder – konsumentinformation inom försäkring". Svensk Försäkrings rapportserie 2013:2.
- Svensk Försäkring (2016). "Långsiktigt försäkringssparande – ett ekonomiskt skydd för trygg ålderdom". Svensk Försäkrings rapportserie 2016:1.
- Thaler, R. H. och S. Benartzi (2004). "Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving". *Journal of Political Economy*, 112(S1): S164–87.
- Thaler, R. H. och C. R. Sunstein (2003). "Libertarian paternalism". *American Economic Review*, 93(2): 175–79.
- Thaler, R. H. och C. R. Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale: Yale University Press.