

Niklas Laninge &
Jonas Hjalmar Blom

På uppdrag av Min Pension
och Svensk Försäkring

Pensionsinformation på psykologernas vis

Bortom orange ångest och otydliga pensionsbesked

Om oss som har gjort rapporten

Pensionsportalen **Minpension.se** är en webbplats där alla som har tjänat in till pension i Sverige får information om hela sin pension och kan göra pensionsprognoser. Pensionsportalen är ett dotterbolag till Svensk Försäkring och verksamheten drivs i samarbete med staten och pensionsbolagen.

Svensk Försäkring, **svenskforsakring.se**, är försäkringsföretagens branschorganisation. Svensk Försäkring arbetar för moderna och konkurrenskraftiga spelregler för försäkringsföretagen och för en ökad kunskap om privata försäkringars betydelse för enskilda och samhället. Ett 40-tal försäkringsföretag är medlemmar i Svensk Försäkring och tillsammans svarar de för mer än 90 procent av den svenska försäkringsmarknaden.

Jonas Hjalmar Blom är psykolog med beteendeförändring och beslutsfattande som expertområde. **Niklas Laninge** är psykologkandidat, föreläser och skriver om beteendeeekonomi.

Rodolfo är en innovationsbyrå som arbetar med att lösa kommunikativa utmaningar med hjälp av psykologi.
Formgivare: **Maria Grevsjö & Gohar Avagyan**, Rodolfo.

Innehållsförteckning

- 05 **Del 1: Författarna har ordet**
En snabb introduktion av rapporten
och dess syfte.
—
- 09 **Del 2: Därför är det svårt att förstå pension**
Pension är ett ämne som de flesta uppfattar
som krångligt. Här kan du läsa om psykologin
som förklarar varför.
—
- 17 **Del 3: Så skapar du information som
människor bryr sig om**
En guide till hur du kan tänka när du vill
skapa information som väcker engagemang.
—
- 23 **Del 4: Fem tankefallor som gör det
svårt att förstå pension**
Fem tankefallor hämtade från ämnet
beteendekonomi och hur de kan användas för
att göra pensionsinformation mer tilltalande.
—
- 36 **Del 5: Framtidskollen**
— din pension på 3 minuter
Utifrån den forskning och de exempel
som lyfts i rapporten har vi skapat ett
enkelt alternativ för alla som vill få snabb
koll på sin pension.
—

Psykologin som förklarar utmaningar med pensionen

¹Undersökningen genomfördes av Novus på uppdrag av AMF.

En undersökning¹ har visat att 40 procent av personer mellan 25-65 år känner en hög oro, stress och ångest över sin pension. Osäkerhet kring sin framtida ekonomi, svårighet att få en helhetsbild av pensionen samt förvirring kring valmöjligheter toppar listan över orsaker till oron.

Min Pension och Svensk Försäkring kontaktade oss under våren 2014 för att se över den pensionsinformation som svenskar i dag har tillgång till. Ambitionen var att, med hjälp av psykologi, skapa enklare och tydligare pensionsinformation, information som inte väcker ångest och som uppmuntrar den enskilda att se över sin ekonomiska situation som pensionär.

Beväpnade med ämnet beteendekonomi, psykologin om hur människor fattar beslut, tog vi oss an all pensionsinformation vi kunde komma över. Tanken var först att skapa ändringar i den existerande informationen. Efter ett par timmar i pensionsdjungeln blev det tydligt att vi måste tänka helt nytt. Vi har därför frångått alla existerande strukturer och låtit psykologin styra.

I rapporten får du förståelse för varför pension är ett område som är svårt att förstå. Därefter går vi igenom fem vanliga tankefall som de flesta av oss fastnar i och hur de kan tillämpas i just pensions-sammanhang. Slutligen hittar du en sammanställning av hur vi tycker att pensionsinformation bör se ut med avstamp i beteendekonomi.

Enkelhet är ledordet i rapporten. Vi har därför tydligt markerat vad du bör läsa och vad som kan vara intressant att läsa om du vill fördjupa dig i ämnet beteendekonomi. Vi hoppas att vår rapport visar att pension kan vara något som väcker nyfikenhet och nöjdhet snarare än ångest och oro. När du läst rapporten kommer du att ha större kunskap om mänskligt beslutsfattande än de allra flesta människor.

Välkommen till pension på psykologers vis!



Niklas Laninge



Jonas Hjalmar Blom

Därför är det svårt att förstå pension

Det finns framför allt tre psykologiska förklaringar till varför pension ofta upplevs som något krångligt och inte skapar engagemang. Varje förklaring avslutas med akademiska referenser samt lästips för nybörjare. Denna struktur återkommer genom hela rapporten.

Tiden

När i tiden en händelse inträffar har betydelse för vilken vikt vi fäster vid den. Vi styrs av belöningar som ligger nära i tid.

Jag känner mig generös, antingen kan jag ge dig 500 kronor nu eller 1000 kronor om ett år. Vad väljer du? Är du som de flesta så föredrar du att få 500 kronor direkt. Men om jag istället hade erbjudit dig 500 kronor om fem år eller 1000 kronor om sex år så hade det nog känts mer rimligt att vänta ett år extra.

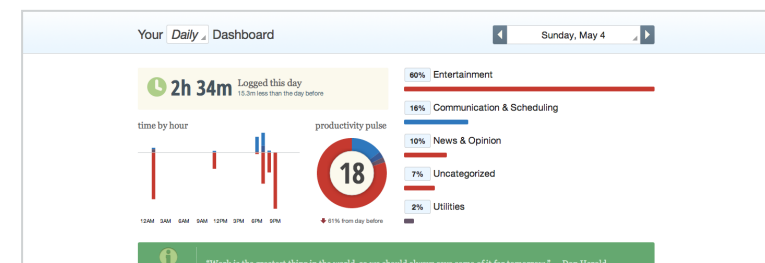
Människor har en svaghet för direkta belöningar och har dessutom generellt svårt för att värdera utfall som inträffar längre fram i tiden. Ju längre fram i tiden en belöning ges, desto större måste den därför vara jämfört med en direkt belöning. Vår svaghet för direkta belöningar är sannolikt en förklaring till varför så få engagerar sig i sin pensions-

information. Det gäller inte minst för yngre, där en eventuell belöning av ett sådant engagemang ligger ännu längre bort i tiden.



LinkedIn gör det tydligt för användaren när denne är klar med att skapa en profil på sajten. Ett enkelt knep för att visa att detta mål ligger nära i tiden.

Som om det inte vore nog att vi föredrar "nu" framför "sen" så har beteendekonomiska studier också visat att vi har allt för höga tankar om vårt framtida jag. Vi människor tror att de framtida versionerna av oss själva kommer vara betydligt mer kapabla att fatta rationella beslut som gynnar oss på lång sikt. Vi tror att vårt framtida jag kommer att pensionsspara, vara mer hälsosam och mindre stressad, trots att vårt nutida jag sällan har tid, ork eller lust till det.



Eller som tjänsten RescueTime som på ett snyggt sätt illustrerar hur mycket tid Niklas spenderar på Netflix på söndagar. Hela RescueTimes affärsidé bygger på att berätta för oss vad vi gör av vår tid, något som är så intressant att miljontals personer registrerar vad de gör via tjänsten.

Akademiska referenser

Loewenstein, G., & Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 573-597.

Rekommenderad vidareläsning
Predictably Irrational av Dan Ariely

Enkelhet

Vi har varken tid eller ork för budskap som vi inte förstår direkt.

Din uppmärksamhetsförmåga är som en muskel. Ju mer du använder den desto mer ansträngd blir den. Det här förklarar varför vi har extra svårt att stå emot de där chokladbitarna längst framme vid kassan. Eller varför det är så lätt att "snooza" så fort vi har tänkt sätta oss med vår pensionsinformation då det kräver mer uppmärksamhet och tröttar ut oss.

Designern Pete Smart har skapat ett alternativt boardingpass där han tydligt strukturerat informationen utifrån det som är mest centralt för användaren. Om Smart får bestämma så ska boardingpasset alltså vara enklare att läsa av för resenären.

Om 40 år av beteendekonomisk forskning har lärt oss någonting så är det att förenkling är att föredra framför fördjupning. Vi är inte de rationella mästertänkarna vi tror oss vara. Vi tenderar att använda tumregler när vi tolkar information runt omkring oss. Förstår vi inte ett budskap direkt så söker vi oss vidare till något som vi förstår.

Taxibolaget Uber gör det enkelt för sina användare att tjäna pengar genom att rekommendera tjänsten. Det är tydligt vad du bör göra och vilken belöning som du då får.

Att försöka förstå sin pensionsituation innebär idag ett zappande mellan olika sajter, kräver inlogg och bank-id:n. Resan har varken en tydlig början eller ett tydligt slut. Istället för enkelhet verkar dagens pensionsinformation utgå från principen "ju mer information, desto bättre" från så många aktörer som möjligt, något som kallas för informationsöverbelastning.

Medan beteendekonomisk forskning stödjer behovet av enkelhet uppvisar dagens information snarare det motsatta. Men ju fler val och ju mer omfattande information, desto större är risken för att vi väljer att ignorera den.

Akademiska referenser

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252–65. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9599441>

Baumeister, R. F., Sparks, E. a., Stillman, T. F., & Vohs, K. D. (2008). Free will in consumer behavior: Self-control, ego depletion, and choice. *Journal of Consumer Psychology*, 18(1), 4–13. doi:10.1016/j.jcps.2007.10.002

Rekommenderad vidareläsning

Simple: the future of government av Cass Sunstein.

Relevans

Vi behöver hjälp att förstå siffror och belopp omkring oss.

Länge ansåg ekonomer att summor och siffror runt omkring oss är något som människor uppfattar som objektivt. En prishöjning på 100 kronor är lika jobbig oavsett om den handlar om bensinpris eller ett klädesplagg. Alla som budat på en bostad vet hur snabbt värdet av pengar kan minska. Du sitter där och höjer budgivningen med tiotusentals kronor som om det vore det mest självklara beslutet. I nästa stund kanske du funderar på om det är värt att lägga 150 kronor på en varmrätt.

Bilden till höger visar det första e-verktyget som man som besökare möts av på orange kuvertets hemsida. Är frågan om hur länge man kommer att behöva jobba verkligen den mest relevanta? Vi ställer oss tveksamma till detta. Vidare kan man undra om samtliga besökare har samma bild av vad en låg, medel respektive hög pension egentligen är. Människor har lätt för att strunta i saker som inte har direkt relevans. Med e-verktyget riskerar därför hemsidan att förlora sina besökare direkt.

Hur länge behöver jag jobba?

Ju fler år du jobbar och betalar skatt, desto högre pension får du. Hela livet räknas.

ANTAL ÅR SOM DU JOBBAR HELTID

Om jag börjar jobba vid...

...och går i pension vid

BLIR PENSIONEN:

LÅG **MEDEL** **HÖG**

Summor är subjektiva upplevelser som alltid bedöms utifrån en referensnivå. Därför bör de alltid kopplas till något bekant. Ironiskt nog är dagens pensionsinformation fylld av svårtolkade belopp, som ligger långt fram i tiden. Även om samtliga belopp i våra pensionsbesked rör oss själva är det få som förstår på vilket sätt de är relevanta.

Pensionsutbetalningarna ligger långt fram i tiden, är svåra att förstå och beloppens relevans är otydlig. Det gör det till en utmaning att skapa tydlig och engagerande information om pension. Något som vi nu ska ta oss an.

	Moves	Gadgets Nike+ Fuelband, Fitbit, etc.	Tracker apps Nike+ Running, Runkeeper, Runastic, etc.
Automatic recording	✓	✓	
Automatic activity type recognition	✓		
Routes on map	✓		✓
Daily storyline with places	✓		
No need to start and stop	✓	✓	
No need to charge and carry an extra device	✓		✓
Detailed information on speed and pace			✓
Price	Free	\$50-150	Free versions, Pro versions ≈\$1.99

Moves är en app som hjälper dig att registrera fysiska aktiviteter. På hemsidan visar Moves tydligt att deras app är mer relevant än deras konkurrenters. Beslutet att välja dem framför exempelvis Nike blir därmed enkelt.

Akademiska referenser

Thaler, R. (1987).

The psychology of choice and the assumptions of economics.

Laboratory experimentation in economics: Six points of view, 99-130.

Rekommenderad vidareläsning

Belsky, G., & Gilovich, T. (2000).

Why smart people make big money mistakes and how to correct them: lessons from the new science of behavioral economics.

Del 3

Det finns modeller som kan tillämpas för att göra information mer engagerande. I rapportens tredje del får du lära dig en sådan modell och se exempel på hur den kan tillämpas på pensionsinformation.

—

Så skapar du information som folk bryr sig om

Människor har förmågan att tänka på olika sätt. Vi kan tänka framåt och bakåt i tiden. Vi kan tänka oss avlägsna platser. Vi kan föreställa oss alternativa scenarion. Och vi kan försöka ta in andra människors perspektiv.

Att tänka innebär att färdas antingen kort eller lång psykologisk distans. Den psykologiska distansen utgår alltid från personens egen upplevelse här och nu och tidigare erfarenheter. Den psykologiska distansens längd avgör hur stark påverkan blir av en viss händelse, information eller budskap.

Det finns fyra olika aspekter av psykologisk distans:

1. Tidsmässig distans

Ju längre bort i tid en händelse ligger, desto längre blir den psykologiska distansen till den.

2. Rumslig distans

Händelser som sker i en persons fysiska närhet innebär kort psykologisk distans.

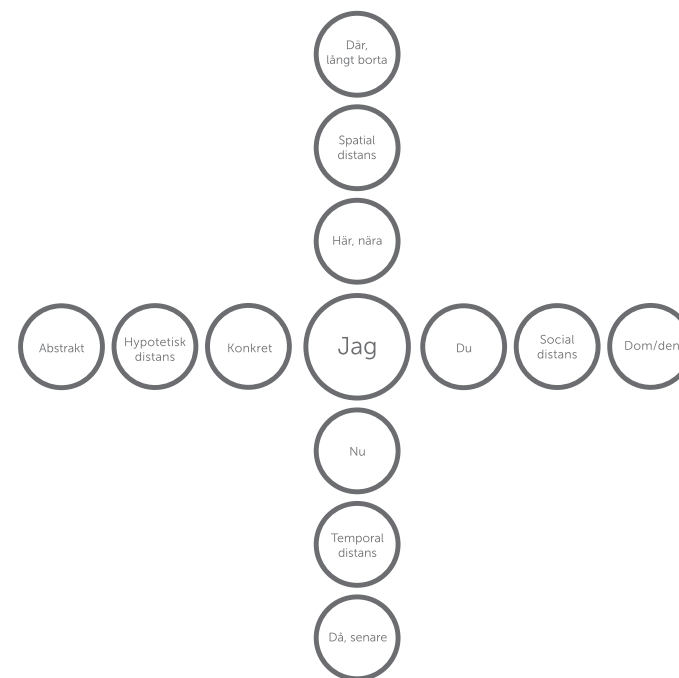
3. Social distans

Något som berör personen själv medför kortare psykologisk distans än något som berör en främling.

4. Hypotetisk distans

Konkret information innebär kortare psykologisk distans än abstrakt information.

Ju kortare psykologisk distans mottagaren behöver "färdas" desto större emotionell och mental betydelse får ett budskap. Pensionsinformation innebär en lång psykologisk distans till mottagaren eftersom den ofta är abstrakt och ligger långt bort i tid och rum. För att skapa engagemang för pensionsvalet behöver vi därför skapa så kort psykologisk distans som möjligt för att den ska bli tydlig och beröra personen, här och nu.



De fyra aspekterna i en och samma modell. Ju närmare "Jag" ett budskap är, desto mer engagemang kommer det att väcka.

Nu har det blivit dags att analysera pensionsinformationen som den kan se ut idag – med hjälp av modellen på föregående sida.

Den klassiska pensionspyramiden, hämtad från Minpension.se.

The screenshot shows the Minpension.se website interface. At the top, there are navigation links: "Så fungerar pensionen", "Så kommer du igång", and "Mina sidor". Below this is a breadcrumb trail: "Hem / Så fungerar pensionen". The main heading is "Du får pension från flera håll". Underneath, there is a pyramid diagram with four levels: "Privat pension" (top, green), "Social trygghet" (middle, blue), "Allmän pension" (bottom-left, orange), and "Premiepension" (bottom-right, orange). To the right of the pyramid, there are sections for "Allmän pension", "Tjänstepension", and "Privat pension", each with a brief description and a link to "Läs mer".

Den här sidan ska ge en överblick och förståelse för pensionens delar. Som vi kommer att se är den ganska bra redan. Men, kanske går det att ta till små knep för att minska den psykologiska distansen ytterligare?

Social distans

Som vi nu vet handlar social distans om avståndet mellan budskap och mottagare. Här är det tydligt att det är jag som läsare som också är mottagaren. Det skapar en kort social distans, vilket gör att jag känner mig mer engagerad.

Rumslig distans

I denna text påtalas aldrig rumslig distans.

Tidsmässig distans

Vilken tidsform man uttrycker sig i, har stor påverkan på hur nära ett budskap upplevs vara. I dessa texter är tidsformen presens, alltså här och nu, vilket också ger en kort psykologisk distans. Bra jobbat!

Hypotetisk distans

Kom ihåg: ju mer konkret, desto kortare psykologisk distans upplever vi till informationen och desto mer engagemang skapar det hos oss. Här hittar vi både konkreta begrepp (varje skattad krona) och abstrakta begrepp (tjänstepensionslösning och flera håll).

2014

Så här mycket har du tjänat in till din allmänna pension

Dina pensionskonton

Förändringar under 2013 i kronor	Inkomstpension	Premiepension
Värde 2012-12-31	81 275	6 998
Insatt pensionsrätt för 2012	11 965	1 317
Arvsvinst från avlidnas pensionskonton	28	2
Administrations- och fondavgift	-28	-22
Värdet förändring	-1 062	2 465*
Värde 2013-12-31	92 178	10 760
		= 102 938 kr

*Här ingår 52 kr i ränta på pensionsrätten för 2012.

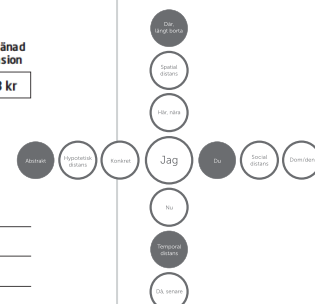
Din premiepension

Premiepensionskontot 2013-12-31	Värde, kronor	Värde-förändring, procent	Fondavgift, procent
AP7 Säfa - Statens årskullsförvaltningsalternativ	10 760	34	0,14
Totalt	10 760	34	0,14
<i>Den genomsnittliga pensionspararen</i>		<i>21</i>	<i>0,31</i>

Fondavgift. Tänk på att höga avgifter innebär sämre värdeutveckling för dig som sparar.

Fondbyte. För att öka säkerheten för dig ska alla fondbyten från och med den 20 februari 2014 ske via inloggning med e-legitimation eller Mobilt Bank-ID. Du kan också byta fonder via blankett som beställs från Pensionsmyndigheten och som skickas till folkbokföringsadressen.

Årsbeskedet som vi alla får i det kända "orange kuvertet".



Här går vi vidare med beskedet om intjänad allmän pension.

Social distans

Återigen tilltalas mottagaren som "du". Det ger mig uppfattningen av att bli direkt tilltalad, personligen. Det ger en kort psykologisk distans. Bravo! Man refererar även till "den genomsnittliga pensionspararen" vilket inte är särskilt nära sett till social distans. Här vore det mer engagerande att nämna en person närmare än själv. En granne, en person med samma inkomst eller i samma ålder som en själv.

Rumslig distans

Den enda rumsliga informationen finns i den finstilta texten om fondbyte i bildens nedre kant. Där nämns "Pensionsmyndigheten" och "folkbokföringsadressen". Om man lyfte upp just folkbokföringsadressen, eller visade den verkliga adressen, är sannolikheten stor

att det skulle skapa kortare psykologisk distans och därmed större engagemang.

Tidsmässig distans

Olika tidsinformation nämns på sidan. Vi får se talet 2014 högst upp, vi får se förändringar under 2013 och vi får se insatt pensionsrätt för 2012. Det innebär att vi rör oss i flera olika temporala distanser på en och samma sida. Det resulterar i att varje del av budskapet har olika lång psykologisk distans. Vi vill mena att det rör till det. Om det går att göra det tydligare genom att skapa en koppling till "nu", minskar vi den psykologiska distansen och ökar engagemanget.

Hypotetisk distans

Det är många abstrakta begrepp och siffror utan förankringspunkt i denna del av budskapet, vilket ger en lång psykologisk distans. "Höga avgifter" och "administrations- och fondavgift" är begrepp som känns avlägsna och abstrakta. Mer konkreta budskap, så som vad avgifterna verkligen innebär, skulle ge en kortare psykologisk distans och väcka större engagemang.

Akademisk referens

Trope, Y., & Liberman, N. (2010).
Construal-level theory of psychological distance.
Psychological Review, 117(2), 440–63.

Rekommenderad vidareläsning

Made to Stick av Chip & Dan Heath.

Del 4

Då och då fastnar vi människor i olika tankefällor. I del fyra får du bekanta dig med fem tankefällor, hämtade från ämnet beteendekonomi, som förklarar hur vi kan skapa bättre pensionsinformation. När du har läst delen kommer du ha bättre förståelse för det mänskliga tänkandet och dess begränsningar. Du kommer även ha lärt dig mer om hur begränsningar påverkar människors syn på pensionen.

Fem tankefällor vi alla riskerar att hamna i när det kommer till pensionsinformation

Tankefälla 1: Inramning & förankring

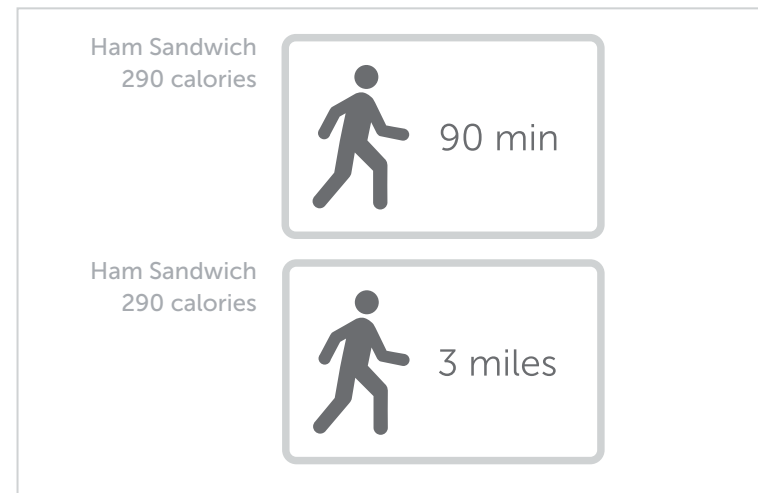
Vi förlitar oss för mycket på den första informationen vi ser.

Är 500 kronor för en kofta dyrt eller billigt? Då summor är något subjektivt är svaret givetvis att "det beror på". Hittar du koftan på H&M bredvid massor av plagg för 300 kronor kommer 500 kronor kännas dyrt. Skulle samma kofta säljas på NK där genomsnittsplagget kostar 1500 kronor är det inget snack om saken, 500 kronor är ett kap. Kostnadens inramning förändrar således vår uppfattning av den.

Vi tolkar allt omkring oss utifrån olika referenspunkter såsom andra kostnader. Ord kan även fungera som referenspunkter. Fundera till exempel på hur sugen du skulle bli på att köpa ekologiska bananer om alternativet hette "besprutade bananer" eller bara "bananer".



Förankring kan alltså få oss att missförstå kostnader men rätt använd så kan den åstadkomma det motsatta. Idag är det många som upplever att de kommer få en låg pension och har svårt att förstå helhetsbilden av sin pension. Med förankringspunkter som "pensionen för personer i din situation är 500 kronor lägre än din, bra jobbat!" eller "ditt pensionsbesked innebär att du som 65-åring kommer att kunna unna dig att äta middag på restaurang 2-3 gånger i månaden, du kan med andra ord vara lugn inför framtiden".



Istället för att tala om kaloriinnehåll i olika rätter experimenterade ett par beteendekonomen med att också berättat hur mycket man måste röra på sig för att förbränna rätter. En inramning som visat sig vara väldigt effektiv.

Så kan tankefällan tillämpas på pensionsinformation

1. Se över alla summor du visar upp. Läsaren kommer att använda olika summor som förankring, vare sig du vill eller inte.
2. Håll dina förankringspunkter realistiska och relevanta för läsaren. Orealistiska förankringspunkter kan skapa falsk trygghet eller onödigt missnöje beroende på vilken sida om ankaret man befinner sig på.
3. Förankringspunkter blir extra effektiva när de används på ett område som individen kan lite om, så som pension.

Akademiska referenser

Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59(4).

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.

—

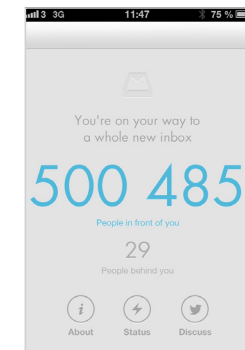
Tankefälla 2: Ikea-effekten

Vi övervärderar sådant som vi har gjort själva.

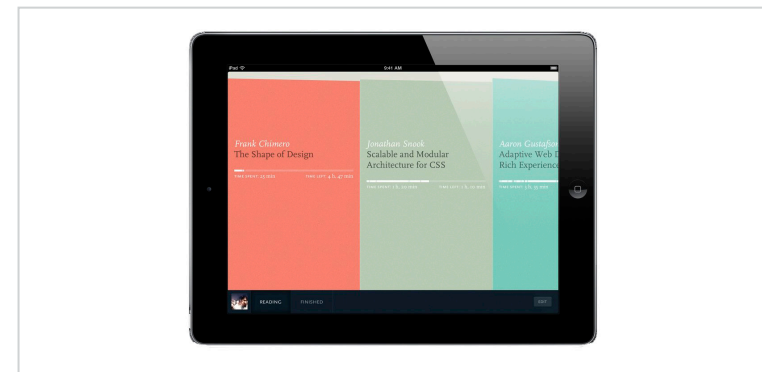
Har du också en Billy-bokhylla hemma? Är den finare och mer värdefull än min Billy-bokhylla? Beteendekonomiska forskare har kunnat visa att sådant vi har gjort själva är både finare och mer värdefullt än sådant andra har gjort. Tankefällan kallas just Ikea-effekten då den till och med gäller för Ikea-möbler.

Lägger vi ner tid och energi på exempelvis en möbel, en spellista eller middag kommer vi med största sannolikhet att drabbas av Ikea-effekten. Hemlagad mat upplevs som godare än färdigköpt mat och egenkomponerade spellistor upplevs som bättre än andras spellistor.

Effekten verkar dock bara uppstå när man lyckas fullfölja och kan utvärdera en uppgift. Det kan förklara varför så få upplever Ikea-effekten när det gäller pension. Att göra egna val när det kommer till pension upplevs som krångligt. Det är oklart vad det leder till, och det är ett skäl till att få engagera sig i sin pension. Vi hade nog sett fler Ikea-effekter om det skulle vara möjligt att utvärdera sina pensionsbeslut. Eftersom dagens pensionsinformation är mer av en labyrint med en oklar väg ut än en enkel IKEA-bruksanvisning uteblir dessvärre Ikea-effekten.



För att få tillgång till appen Mailbox var man tvungen att stå i kö, ett väldigt effektivt sätt för att skapa en Ikea-effekt.



Läsappen Readmill visar hur länge du läst en bok, det vill säga hur många timmars aktivt läsande du lagt ned på upplevelsen. Att just visa hur mycket tid och engagemang man lagt ner på en tjänst är ett bra knep för att skapa en Ikea-effekt.

Så kan tankefällan tillämpas på pensionsinformation

1. Gör det möjligt för kunden att själv enkelt kunna utvärdera din produkt eller tjänst.
2. Rama in utvärderingen som givande och värdeskapande aktiviteter snarare än en sparbetonad aktivitet.
3. Möjligheten att själv kunna påverka ska komma tidigt och vara enkel. Ju tidigare man börjar engagera sig, desto bättre.

Akademiska referenser

Mochon, D., Norton, M. I., & Ariely, D. (2012). Bolstering and restoring feelings of competence via the IKEA effect. *International Journal of Research in Marketing*, 29(4), 363–369.

Norton, M. I., Mochon, D., & Ariely, D. (2012). The IKEA effect: When labor leads to love. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 453–460.

—

Tankefälla 3: Känslomässiga prognoser

Vårt nuvarande tillstånd avgör vad vi tror om framtiden.

När vi föreställer oss framtiden har vårt nuvarande tillstånd större påverkan på oss än vi kan tro. Våra bedömningar och fantasier utgår från hur vi känner oss för stunden, men det är sällan vi är medvetna om det. En person som funderar kring sin framtida situation som pensionär kommer alltid att utgå från sitt nuvarande tillstånd.

Den som har en god ekonomisk situation och stor trygghet kommer även att se sitt framtida liv som pensionär på samma vis. Studien vi nämner i rapportens inledning visar att de som oroar sig minst för sin framtida pension är äldre män med hög inkomst. De med en sämre ekonomisk situation kommer antagligen att oroa sig mer för hur läget kommer att vara i framtiden då han eller hon går i pension. Eftersom den nuvarande ekonomiska situationen är mer akut, kommer personen ändå att lägga mer fokus på den än att spara för sitt framtida liv som pensionär.



En annons som ska få folk att sluta sms:a medan de kör. Ett väldigt effektivt sätt att väcka känslor som får mottagaren att förstå allvaret i problemet.

Detta leder till en paradox. De som oroar sig för sin framtida pensionssituation tycker sig inte ha råd att påverka den. Medan de som inte oroar sig för sin framtida pensionssituation utgår från att deras situation inte kommer att förändras och därför inte gör något åt den.

Så kan tankefällan tillämpas på pensionsinformation

1. Skapa jämförelser med personer som är pensionärer idag för att visa vad som påverkar deras livssituation.
2. Uppmärksamma betydelsen av att spara - även små summor växer med tiden.
3. Gör personen medveten om oförutsedda händelser som kan påverka pensionen - exempelvis arbetslöshet eller sjukdom.

Froosh påminner dig om den viktigaste anledningen till att dricka deras dryck



Akademiska referenser

Wilson, T. D. (2003). Affective Forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 345–411.

Rekommenderad vidareläsning
Daniel Gilbert, Snubbla på lyckan.

Tankefälla 4: Alternativa scenarion

De alternativa scenarion vi skapar avgör om vi blir nöjda eller missnöjda med ett val.

När vi människor blickar tillbaka på beslut vi har tagit kan vi skapa alternativa scenarion för det som kan vara antingen positiva eller negativa. Det utgör grunden för om vi sedan är nöjda eller missnöjda med våra beslut. Alternativa scenarion som är bättre än verkligheten, gör att vi lätt blir missnöjda med besluten vi har tagit och som har gjort att vi är där vi är idag. Då är det lättare att bli nöjd om de alternativa scenarion man skapar i stället är värre och att verkligheten därmed blir den "bästa möjliga".



Vem verkar ha ett mest positivt alternativt scenario på prispallen, silver- eller bronsmedaljören?

En person som har gjort ett val och ser konsekvenserna för sitt pensionssparande kan lätt skapa två alternativa scenarion. Antingen: "om jag hade valt den där pensionsfonden som gick så bra, så skulle jag fått en mycket större inkomst som pensionär". Eller: "om jag hade valt den där pensionsfonden som gick så dåligt så skulle jag säkert haft det värre som pensionär".

Den som skapar ett alternativt scenario som är värre än verkligheten kommer att vara nöjdare med sina tidigare val eftersom de påminner sig om att situationen kunde ha varit värre.

Så kan tankefällan tillämpas på pensionsinformation

1. Trigga igång skapandet av alternativa scenarion som gör personen nöjd med sina val.
2. Låt människor påminnas om sina val och visa hur ett annat beslut hade kunnat leda till värre konsekvenser.
3. Visa "negativa förebilder" som gjort pensionsval som ledde till lägre avkastning i längden.

Akademisk referens

Roese, N. (1997). Counterfactual thinking. Psychological Bulletin, 121(1), 133–48.

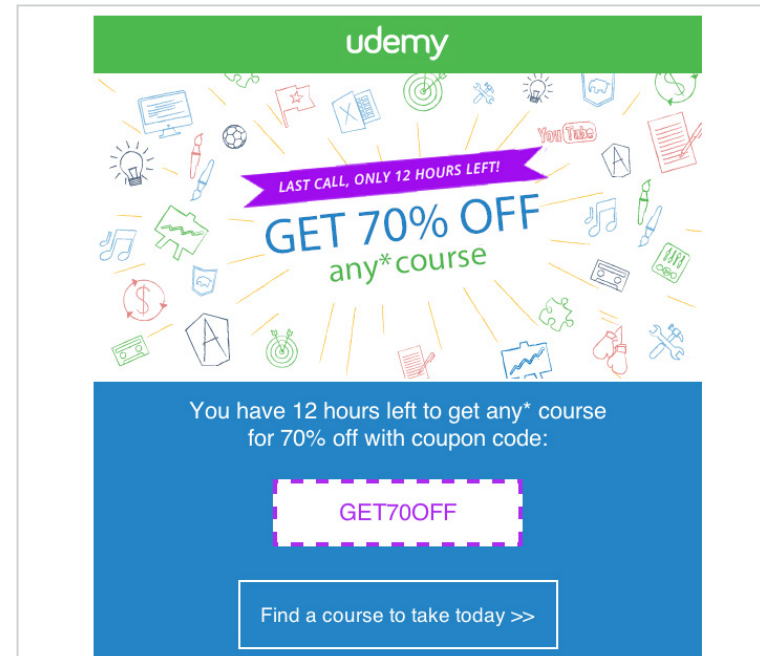
Rekommenderad vidareläsning

Barry Schwartz, Valfrihetens Tyranni

—

Tankefälla 5: Förlustaversion och vinster kontra förluster Oviljan att göra en förlust leder till att vi tar onödiga risker.

Tankefällan förlustaversion innebär att vi avskyr förluster i större mån än vi uppskattar vinster. En förlust på 1000 kronor upplevs som mer negativ än en vinst på 1000 kronor upplevs som positiv. Det har påverkan på hur villiga vi är att ta risker för vår ekonomi. Vi är ofta villiga att ta stora risker för att undvika en förlust. Man har exempelvis kunnat studera hur personer, som enligt sitt preliminära skattebesked riskerar restskatt, är mer benägna att deklarerat tveksamma avdrag, än personer som förväntar sig skatteåterbäring. De sistnämnda gör mer sällan avdrag.



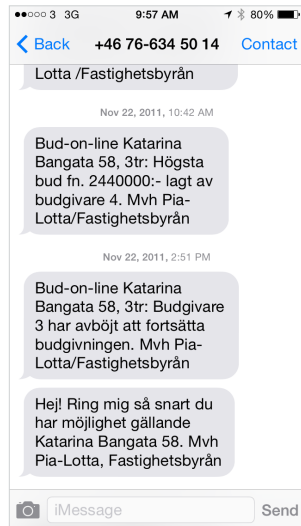
The image shows a promotional banner for Udemy. At the top, the Udemy logo is displayed in white on a green background. Below the logo, a purple banner with white text reads "LAST CALL, ONLY 12 HOURS LEFT!". The main text in the center is "GET 70% OFF any* course" in large, bold, blue and green letters. The background is filled with various colorful icons representing different subjects like music, science, and technology. At the bottom, a blue box contains the text "You have 12 hours left to get any* course for 70% off with coupon code:" followed by a purple dashed box containing the coupon code "GET70OFF". Below this is a white button with a blue border that says "Find a course to take today >>".

Utbildningssajten Udemy anspelar på vad man förlorar om man inte nappar på deras erbjudande inom tolv timmar.

Flera små förluster upplevs också som värre än en stor. De flesta människor vill exempelvis betala en helårsprenumeration vid ett tillfälle, i stället för att påminnas varje månad om att betala för varje enskilt nummer av ett magasin. Det omvända gäller för vinster. Många små inkomster leder till större tillfredsställelse än en klumpsumma.

Om den framtida pensionen är lägre än den nuvarande lönen kommer den att upplevas som en förlust. Det skapar en beredskap för att ta risker för att undvika denna förlust, exempelvis genom att göra mer riskfyllda investeringar.

Alla som budat på en lägenhet har nog känt av förlustaversion och dess förmåga att få oss att buda högre och högre.



Så kan tankefällan tillämpas på pensionsinformation

1. Skapa en referensnivå som gör att den framtida pensionen inte uppfattas som en förlust jämfört med nuläget.
2. Fokusera på en potentiell vinst framför en befarad förlust.
3. Ge negativa besked vid ett enskilda tillfälle och sprid ut positiva besked på flera tillfällen över en längre tid.

Akademiska referenser

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice : A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039–1061.

Rekommenderad vidareläsning

Daniel Kahneman, *Tänka snabbt och långsamt*

Del 5

Rapporten avslutas med ett exempel på hur den forskning vi har gått igenom kan tillämpas för att skapa tydligare och mindre oroväckande pensionsinformation. Vi lät psykologi och vår kreativitet styra, resultatet blev ett nytt verktyg som ger oss en snabb koll på vår pension.

Framtidskollen — din pension på 3 minuter

Utmaning

Vi har konstaterat att pension är ett ämne som många av oss har svårt för. Vissa tycker att det är så krångligt att de upplever att tankar på pensionen väcker oro och ångest. Min Pension och Svensk Försäkring ville se hur pensionsinformation kunde se ut om den baserades på psykologiska insikter om hur människor tänker och fattar beslut.

Lösning

Tid, enkelhet och relevans är alltså tre aspekter som har styrt hur vi tänkt när vi har skapat lösningen på utmaningen. På nästa uppslag hittar du vårt förslag på ett enkelt verktyg som hjälper dig att snabbt få koll på din pensionssituation. Verket är inte till för dig som vill bli en mästare på pensionssparande. Vi vänder oss snarare till dig som snabbt vill få en helhetsbild av din pension och samtidigt förstå hur de olika beloppen påverkar ditt liv som pensionär.

Verket ska egentligen finnas online och ska bara ta några minuter att gå igenom. När du har använt verket ska du känna att du har full koll på hur mycket pension du kommer att få, vad du kan göra för att påverka beloppet och vilken livsstil du kan räkna med att ha som pensionär.

Steg 1

Användaren börjar med att fylla i sitt personnummer eller loggar in med mobil BankID så att vi kan hämta dennes pensionsuppgifter.

Fyll i ditt personnummer

00 01 01 – 0000

Logga in med mobil bankID

Steg 2: Välj vilken pensionär du vill vara

Att sätta sig in i sin pensionssituation kan vara svårt. För att göra det lättare för dig att förstå vad din pensionsinformation betyder så vill vi koppla den till vilken livsstil du vill ha. Nedan hittar du exempel på tre pensionärer. Med lite fantasi kanske någon av dem påminner om det liv du vill ha efter 65 år. Välj den beskrivning som passar bäst in på hur du vill ha det när du är pensionär.



Bebban

Bebban vill "smaka på livets efterrätt" nu när hon är pensionär. Restaurangbesök med vänner eller resor med barnbarnen, både inom Sverige och utomlands.

Bebban oroar sig sällan för om hennes budget ska gå ihop – hon har nämligen inte gjort någon. Hon lutar på att saker och ting ska ordna sig, vilket de också har gjort hittills.

Välj Bebban



Abbe

Abbe vill ha ett enkelt liv. Han bor med sin fru i en hyreslägenhet och de tar gärna hand om sin lilla stuga.

Där funderar Abbe på att köpa en ny gräsklippare. Det behöver han dock räkna lite på innan han bestämmer sig. Han har ofta kontakt med sina barn och barnbarn. Alltid är det någon som behöver hämtas vid skolan eller en fritidsaktivitet.

Du har valt Abbe



Reza

Reza är en aktiv pensionär. Han syns på ABF-kurser och universitetet, läsandet ämnen som intresserar honom. Då och då bjuder han och hans partner över vänner på middag. Budgeten tillåter bara ett par varje månad. Tur då, att paret ofta blir hemkallade till andra.

Semesterresor är endast aktuellt om det planeras in långt i förväg, så att de kan spara ihop till resan.

Välj Reza

Steg 3: Lönebeskedet från framtiden

Låt oss leka med tanken att året är 2070. Pension kan ses som en sorts lön, det vill säga något du får varje månad den 25:e. Så skulle det se ut för dig den 25:e februari 2070 i dagens penningvärde.

Vi använder lönespecifikation som liknelse då detta troligtvis är något användaren känner igen. Notera att vi tillhandahåller förfragningspunkter till samtliga belopp så att användaren snabbt ska förstå hur beloppet ska tolkas.

Pensionspecifikation

25:e januari 2070
personnummer 000101-0000

Allmänpension

13 600 SEK
(200 SEK mer än personer i din ålder, bra jobbati!)

Tjänstepension

5084 SEK
(lite mindre än personer i din ålder, i slutet kan du lära dig mer om hur du påverkar beloppet)

Privatpension

2027 SEK
(bra sparat, du ligger klart över medelbeloppet för personer i din ålder)

Totalt:

20 711 SEK
(du ligger strax över medelpensionen för personer i den ålder)

Skatt 32%

6627,52
14 083,48 SEK

Matchar pensionen dina förväntningar?

Vad gör du nu?

Som du ser ligger du bra till jämfört med personer i din ålder. Det liv du förväntar dig som pensionär stämmer väl överens med hur din pension kommer se ut. Bra jobbati!

Du har nu uppdaterat dig om hur din pension kommer se ut, något som väldigt få faktiskt gjort. Du ska vara nöjd med din insats och kan slappna av. Om du vill veta mer om hur du kan påverka din pension eller lära dig mer om de olika begreppen tillhandahåller Min pension utförligare information på sin hemsida.

