



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ  
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ  
ΜΕ ΔΙΕΘΝΗ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟ  
(MBA-TQM International)

Διπλωματική Εργασία

# Αποταμιευτική Συμπεριφορά

## Διεθνής Εμπειρία και Θεωρία

Βιολέττα Β. Κόκοβα

Πειραιάς, 2020



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ  
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ  
ΜΕ ΔΙΕΘΝΗ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟ  
(MBA-TQM International)

Διπλωματική Εργασία

# Αποταμιευτική Συμπεριφορά

Διεθνής Εμπειρία και Θεωρία

Επιβλέπων Καθηγητής  
**Νικόλαος Δ. Φίλιππας**

Μεταπτυχιακή Φοιτήτρια  
**Βιολέττα Β. Κόκοβα**  
ΜΔΕ-ΟΠ 1804

Πειραιάς, 2020

## **ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων – Ολική Ποιότητα με διεθνή προσανατολισμό με τίτλο:

### **«Αποταμιευτική Συμπεριφορά: Διεθνής Εμπειρία και Θεωρία»**

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο.

Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου.

Υπογραφή Μεταπτυχιακής Φοιτήτριας:



Όνοματεπώνυμο: **Βιολέττα Κόκοβα**

Ημερομηνία: **14/12/2020**

## **ΔΗΛΩΣΗ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

Το άτομο το οποίο εκπονεί την παρούσα διπλωματική εργασία φέρει ολόκληρη την ευθύνη προσδιορισμού της δίκαιης χρήσης του υλικού, η οποία ορίζεται στην βάση των εξής παραγόντων: του σκοπού και χαρακτήρα της χρήσης (εμπορικός, μη κερδοσκοπικός ή εκπαιδευτικός), της φύσης του υλικού που χρησιμοποιεί (τμήμα του κειμένου, πίνακες, σχήματα, εικόνες ή χάρτες), του ποσοστού και της σημαντικότητας του τμήματος που χρησιμοποιεί σε σχέση με το όλο κείμενο που βρίσκεται υπό καθεστώς αυθεντικότητας, καθώς και των πιθανών συνεπειών της χρήσης αυτής στην αγορά ή στη γενικότερη αξία του υπό δήλωση αυθεντικότητας κειμένου.

*Στον μπαμπά μου.*

# Αποταμιευτική Συμπεριφορά: Διεθνής Εμπειρία και Θεωρία

## Περίληψη

Η χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 σε συνδυασμό με την αυξανόμενη περιπλοκότητα των χρηματοοικονομικών αγορών και τα ανησυχητικά χαμηλά επίπεδα αποταμίευσης, έχουν προκαλέσει ένα έντονο ενδιαφέρον για τη μελέτη της αποταμιευτικής συμπεριφοράς και την αντιμετώπιση του προβλήματος της χαμηλής αποταμίευσης.

Ο σκοπός της παρούσας μεταπτυχιακής διατριβής είναι να ανατρέξει στην ιστορία της μελέτης των πτυχών της αποταμιευτικής συμπεριφοράς, από τη μια, και να αναλύσει τις πρόσφατες εξελίξεις στη βιβλιογραφία, από την άλλη, με στόχο την άντληση χρήσιμων συμπερασμάτων για το σχεδιασμό αποταμιευτικών πρακτικών και πολιτικών καθώς και την ανάδειξη ζητημάτων προς διερεύνηση.

Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της παρούσας μελέτης, γίνεται εμφανής η αναγκαιότητα της αντιμετώπισης του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού μέσω επένδυσης από την πλευρά της πολιτείας στη χρηματοοικονομική εκπαίδευση των ατόμων όλων των ηλικιών καθώς και της ανάπτυξης πολιτικών και προϊόντων που σχετίζονται με την αποταμίευση και λαμβάνουν υπόψη την πραγματική συμπεριφορά των καταναλωτών, προκειμένου να αυξηθούν τα επίπεδα της αποταμίευσης. Ένας τομέας ο οποίος δύναται να διερευνηθεί εκτενέστερα στο μέλλον είναι οι πιθανές θετικές επιπτώσεις της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας στην αποταμιευτική συμπεριφορά και, συνεπώς, στην ευημερία των ανθρώπων.

**Λέξεις-κλειδιά:** αποταμίευση, αποταμιευτική συμπεριφορά, χρηματοοικονομική ευημερία

## Abstract

The financial crisis of 2008, combined with the increasingly complex financial markets and the alarmingly low saving rates, has led to an intensified interest in exploring people's saving behavior as well as in tackling the problem of undersaving.

The purpose of this master thesis is, on one hand, to review the history of the research relevant to the topics of saving and saving behavior, and on the other, to highlight the latest trends and findings in the literature, with an aim to come up with implications for the development of policies and saving products, in addition to directions for future research.

The present study concludes that the governments should make substantial investments in people's financial literacy, regardless of their age, and design policies which take into account the actual behavior of consumers. Future research could be directed toward examining the possible positive effects of financial technologies on the saving behavior and, consequently, the well-being of consumers.

**Key-words:** saving, saving behavior, financial well-being

## Περιεχόμενα

	<b>Κεφάλαιο</b>	<b>σελ.</b>
	Ευχαριστίες	
	Κατάσταση Διαγραμμάτων	<b>viii</b>
<b>1.</b>	<b>Εισαγωγή</b>	<b>1</b>
<b>1.1.</b>	Εισαγωγή, Σκοπός και Δομή της Εργασίας	<b>1</b>
<b>1.2.</b>	Ορισμοί	<b>5</b>
<b>1.3.</b>	Φιλοσοφία και Σκέψεις για την Αποταμίευση	<b>6</b>
<b>1.4.</b>	Σύγχρονες Θεωρίες της Αποταμίευσης	<b>9</b>
<b>2.</b>	<b>Οι Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Αποταμίευσης</b>	<b>15</b>
<b>2.1.</b>	Στόχοι και Κίνητρα της Αποταμίευσης	<b>15</b>
<b>2.2.</b>	Ο Χρονικός Ορίζοντας της Αποταμίευσης	<b>19</b>
<b>2.3.</b>	Δημογραφικοί, Κοινωνικοί και Περιβαλλοντικοί Παράγοντες	<b>21</b>
<b>2.4.</b>	Ψυχολογικοί Παράγοντες	<b>36</b>
<b>3.</b>	<b>Οικονομικές Θεωρίες της Αποταμίευσης</b>	<b>49</b>
<b>3.1.</b>	Η Υπόθεση του Απόλυτου Εισοδήματος – J. M. Keynes	<b>50</b>
<b>3.2.</b>	Το Παράδοξο του Kuznets	<b>52</b>
<b>3.3.</b>	Η Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος – James Duesenberry	<b>53</b>
<b>3.4.</b>	Η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής – Franco Modigliani	<b>57</b>
<b>3.5.</b>	Η Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος - Milton Friedman	<b>62</b>
<b>4.</b>	<b>Η Συμβολή της Συμπεριφορικής Επιστήμης</b>	<b>66</b>
<b>4.1.</b>	Προβλήματα Σχετικά με την Πληροφόρηση	<b>69</b>

<b>4.2.</b>	Το Πλαίσιο της Απόφασης	<b>72</b>
<b>4.3.</b>	Διαχρονική Επιλογή	<b>75</b>
<b>4.4.</b>	Συμπεριφορικά Σφάλματα και Ευριστικοί Κανόνες	<b>79</b>
<b>4.5.</b>	Ο Ρόλος της Νευροχρηματοοικονομικής	<b>81</b>
<b>5.</b>	<b>Πρόσφατες Τάσεις στη Βιβλιογραφία της Αποταμίευσης</b>	<b>84</b>
<b>5.1.</b>	Χρηματοοικονομικός Αναλφαβητισμός	<b>84</b>
<b>5.2.</b>	Χρηματοοικονομική Τεχνολογία	<b>91</b>
<b>5.3.</b>	Οι Επιπτώσεις της Αποταμίευσης: Χρηματοοικονομική Ενημερία	<b>94</b>
<b>6.</b>	<b>Συμπεράσματα</b>	<b>98</b>
	<b>Βιβλιογραφία</b>	<b>107</b>



## Ευχαριστίες

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες σε όλους όσους συνέβαλαν στην ολοκλήρωση της παρούσας εργασίας. Αρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή κ. Νικόλαο Φίλιππα για την άμεση ανταπόκριση και την πολύτιμή του καθοδήγηση κάθε φορά που την χρειάστηκα, καθώς και για όλη του τη στήριξη, την έμπνευση και τα ερεθίσματα που μου προσέφερε, χωρίς τα οποία η εκπόνηση της παρούσας εργασίας δεν θα είχε γίνει εφικτή, αλλά και για την εμπιστοσύνη που μου έδειξε αναθέτοντας μου το συγκεκριμένο θέμα.

Θα ήθελα, επίσης, να ευχαριστήσω τα μέλη της επιτροπής για το χρόνο τον οποίο αφιέρωσαν προκειμένου να μελετήσουν την παρούσα εργασία. Ακόμη, θα ήθελα να ευχαριστήσω τις διδάσκουσες και τους διδάσκοντες του Μεταπτυχιακού Προγράμματος στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και την Ολική Ποιότητα του Πανεπιστημίου Πειραιώς, καθώς όλοι τους συνέβαλλαν τα μέγιστα στη διαμόρφωση της ξεχωριστής αυτής εμπειρίας που υπήρξε η παρακολούθηση του συγκεκριμένου προγράμματος και η οποία φτάνει στο τέλος της με την ολοκλήρωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου, και ιδιαίτερα τον αγαπημένο μου πατέρα, για την αμέριστη υποστήριξή του όλα αυτά τα χρόνια και σε όλους τους τομείς της ζωής μου, η οποία με οδήγησε στην ολοκλήρωση των μεταπτυχιακών μου σπουδών.

## Κατάσταση Διαγραμμάτων

<b>Διάγραμμα</b>	<b>σελ.</b>
1. Συντελεστές αύξησης της αποταμίευσης των νοικοκυρών	19
2. Συνολική ακαθάριστη αποταμίευση (ως % του ΑΕΠ) 1980-2024 για την Κίνα, τη Γερμανία, τις Η.Π.Α. και την Ελλάδα	30
3. Αποταμίευση για το μέλλον, χώρες της Ε.Ε.	30
4. Δημόσιο χρέος (ως % του ΑΕΠ) 2015	31
5. Ροπή των νοικοκυριών για αποταμίευση	35
6. Συνάρτηση της αποταμίευσης σύμφωνα με το μοντέλο του Keynes	51
7. Υπόθεση του Κύκλου Ζωής	60
8. Μέσος ρυθμός αποταμίευσης με το πρόγραμμα SMarT και χωρίς το πρόγραμμα	80
9. Χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός ανά χώρα	86

# Κεφάλαιο 1: Εισαγωγή

## 1.1. Εισαγωγή, Σκοπός και Δομή της Εργασίας

Στη σύγχρονη αγορά, η λήψη οικονομικών αποφάσεων, και ιδιαίτερα εκείνων που αφορούν την αποταμίευση, αποτελεί θέμα μείζονος σημασίας για όλους. Παρότι το συγκεκριμένο αντικείμενο ανέκαθεν έχαιρε ιδιαίτερου ενδιαφέροντος, τόσο από ακαδημαϊκής πλευράς όσο και από αυτήν της δημόσιας διοίκησης, τις τελευταίες δεκαετίες η λήψη τέτοιου είδους αποφάσεων έχει, αναμφίβολα, αποκτήσει νέα διάσταση. Σύμφωνα με τους Benartzi και Thaler (2007), ένας από τους κύριους λόγους ο οποίος έχει συμβάλει στην αλλαγή αυτή, έγκειται στις νέες πολιτικές που αφορούν τη συνταξιοδότηση των εργαζομένων. Στις ημέρες μας, όλο και μεγαλύτερο μερίδιο της ευθύνης για την εξασφάλιση και διατήρηση ενός επιθυμητού βιοτικού επιπέδου, ακόμη και μετά την πάροδο των παραγωγικότερων χρόνων της ζωής ενός ανθρώπου, μεταβιβάζεται στον ίδιο τον άνθρωπο.

Τα συνταξιοδοτικά συστήματα ανά τον κόσμο, ενθαρρύνουν την ενεργή συμμετοχή των ασφαλισμένων, ενώ το όποιο εισόδημα μετά τη σύνταξη εξαρτάται όλο και περισσότερο από την προσωπική αποταμίευση (Poterba, Venti και Wise, 2008; Carlsson Hauff, Carlander, Gamble, Gärling και Holmén, 2014). Οι αλλαγές αυτές αυξάνουν, από τη μια, την προσωπική ελευθερία των ανθρώπων, αυξάνουν, από την άλλη, και την προσωπική ευθύνη. Πρακτικά, αυτό σημαίνει πως ο καθένας από εμάς θα χρειαστεί να φροντίσει ο ίδιος για το, από οικονομικής πλευράς, μέλλον του.

Επιπρόσθετα, η οικονομική κρίση του 2007, η οποία ταλάνισε ολόκληρο τον πλανήτη και ιδιαίτερα την Ελλάδα, για περισσότερο από μια δεκαετία, ανέδειξε για ακόμη μια φορά τη σημασία της αποταμίευσης (π.χ. Chakrabarti, Lee, van der Klaauw και Zafar, 2011; Mody, Ohnsorge και Sandri, 2012; Wan, 2016; Nikiforos, 2017). Αντίστοιχα, και η πρόσφατη υγειονομική – οικονομική κρίση, αποτέλεσμα της εξάπλωσης του νέου κορωνοϊού SARS-CoV-2 και της νόσου COVID-19, η οποία επέβαλε ριζικές αλλαγές στην αποταμιευτική συμπεριφορά των καταναλωτών (Hoffower, 2020), πιθανώς, σύμφωνα με τα λόγια του Morgan Housel, συγγραφέα του βιβλίου *The Psychology of Money* (2008), «να οδηγήσει σε ένα σύστημα αποτελεσματικότερης διαχείρισης των αρνητικών γεγονότων, συγκριτικά με το υφιστάμενο» (Taylor, 2020).

Η εμπειρία μας δείχνει ότι η αύξηση αυτή, ως προς την προσωπική ευθύνη για αποταμίευση, έχει ως αποτέλεσμα την αποτυχία των ανθρώπων να αποταμιεύουν επαρκώς (Munnell, Webb και Golub-Sass, 2007). Αυτή η αποτυχία, σε συνδυασμό με την αύξηση του προσδόκιμου ζωής, που με τη σειρά της μεγεθύνει τις απαιτήσεις για εισόδημα μετά τη σύνταξη, αποτελεί ιδιαίτερη πηγή ανησυχίας (McKenzie και Liersch, 2011). Η αποταμιευτική συμπεριφορά είναι πιθανό να έχει ένα εύρος επιπτώσεων στο βιοτικό επίπεδο του ανθρώπου, όπως για παράδειγμα τη χαμηλή ποιότητα ζωής κατά τα χρόνια της τρίτης ηλικίας, όταν εκείνος δεν έχει καταφέρει να αποταμιεύσει για τη

σύνταξή του (Hurtado και Tora, 2019), ενώ στην περίπτωση που δεν έχει εξασφαλίσει χρήματα για «μια ώρα ανάγκης», πιθανώς να χρειαστεί να δανειστεί, όταν εκείνη προκύψει, φορτώνοντας τον εαυτό που με χρέος.

Οι έρευνες των τελευταίων δεκαετιών αποκαλύπτουν ότι η ελλιπής αποταμίευση αποτελεί χαρακτηριστικό πολλών αναπτυσσόμενων οικονομιών, ενώ τα νοικοκυριά τείνουν να μην καταφέρνουν να αποταμιεύουν αποτελεσματικά και επαρκώς, γεγονότα που προμηνύουν ότι πολλοί άνθρωποι δεν θα είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν εντός των σύγχρονων οικονομικών αγορών, οι οποίες γίνονται ολοένα και πιο περίπλοκες (π.χ. Lusardi και Mitchell 2007; Choi, Laibson και Madrian, 2011; van Rooij, Lusardi και Alessie, 2012). Αντίστοιχα προβλήματα παρατηρούνται και στις αναπτυσσόμενες χώρες, συχνά με έτι μεγαλύτερες επιπτώσεις, καθώς οι πολίτες των χωρών αυτών μένουν απόλυτα εκτεθειμένοι σε έκτακτα αρνητικά χρηματοοικονομικά γεγονότα (financial shocks), χωρίς να έχουν στη διάθεσή τους επαρκή εργαλεία και μέσα προκειμένου να διαχειριστούν και να περιορίσουν τις συνέπειες (Cole, Sampson και Zia, 2011; Gibson, McKenzie και Zia, 2014; Martin και Hill, 2015).

Τα επίπεδα αποταμίευσης των χωρών της ευρωζώνης, ξεκίνησαν να παρουσιάζουν πτωτικές τάσεις από τα τέλη της δεκαετίας του 70, οι οποίες, για τις περισσότερες από αυτές, συνεχίζονται μέχρι και τα τελευταία έτη (OECD, 2020). Πίσω, όμως, από την τάση αυτή, κρύβεται μια ιδιαίτερη ανομοιογένεια στον ρυθμό κατά τον οποίο οι άνθρωποι αποταμιεύουν, ιδίως στις αναπτυσσόμενες χώρες, η οποία και σχετίζεται με τις μεγάλες διαφορές που υφίστανται μεταξύ των χωρών, σε θέματα ανάπτυξης, καθώς και δημοσιονομικής και οικονομικής πολιτικής (Loayza, Lopez, Schmidt-Hebel και Serven, 2000).

Παρότι η αποταμίευση αποτελεί αναμφίβολα εκούσια συμπεριφορά, το γεγονός είναι ότι πολλοί άνθρωποι δεν την υιοθετούν ούτε στο ελάχιστο, ακόμη και σε αναπτυσσόμενα κράτη. Σύμφωνα με οικονομικές αναλύσεις, οι πολίτες πολλών Ευρωπαϊκών χωρών δεν διαθέτουν αρκετές οικονομίες προκειμένου να ζήσουν μια άνετη ζωή, χωρίς την ανησυχία της κάλυψης βασικών, καθημερινών αναγκών. Παραδείγματος χάριν, μια έρευνα του 2019, η οποία διεξήχθη σε δεκατρείς Ευρωπαϊκές χώρες από τον όμιλο ING (μια από τις ισχυρότερες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της τραπεζικής και των χρηματοοικονομικών, παγκοσμίως), ανέδειξε ότι το 27% των Ευρωπαίων δηλώνουν πως δεν διαθέτουν καθόλου οικονομίες. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, οι μισοί από εκείνους ισχυρίζονται ότι ο μισθός τους συνήθως δεν επαρκεί ώστε να καλύψει τις ανάγκες τους έως και την επόμενη πληρωμή. Όσο για εκείνους που δήλωσαν ότι έχουν φροντίσει να αποταμιεύσουν, το ποσό αυτό, για το 42% των ερωτηθέντων, δεν ξεπερνά το ποσό που αντιστοιχεί σε τρεις μισθούς (ING, 2019). Στις Η.Π.Α., η κατάσταση φαντάζει ακόμη πιο ζοφερή καθώς, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της GoBankingRates (2019), το 70% των Αμερικανών διαθέτει στον αποταμιευτικό του λογαριασμό λιγότερα από 1000\$, την ίδια στιγμή που οι μισοί δεν έχουν εξοικονομήσει κανένα ποσό.

Μια άλλη έρευνα, η οποία πραγματοποιήθηκε στην Ελλάδα τον Οκτώβριο του 2019 με την επιστημονική υποστήριξη του εργαστηρίου ELTRUN του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών για λογαριασμό του Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Λιανικής Πωλήσεως Ελλάδος, αποκάλυψε ότι στη χώρα μας τρία στα τέσσερα νοικοκυριά καταναλώνουν το 80% του εισοδήματός τους, ενώ 10% των νοικοκυριών καταναλώνει περισσότερο από το 100% (ΣΕΛΠΕ, 2020). Δηλαδή, όχι μόνο δεν κατορθώνουν να αποταμιεύουν αλλά αναγκάζονται να δανείζονται προκειμένου να καλύπτουν τις ανάγκες τους. Σύμφωνα με την ετήσια έκδοση της εταιρίας διαχείρισης χρέους INTRUM για το 2019, όπου αναλύονται οι οικονομικές συνθήκες των Ευρωπαϊών καταναλωτών, οι Έλληνες παρουσιάζουν τα χαμηλότερα επίπεδα αποταμίευσης μεταξύ των χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα, καθώς το 38% των πολιτών της χώρας δεν καταφέρνει να αποταμιεύει (INTRUM, 2019, σ. 9). Σύμφωνα με την έκδοση της INTRUM για το 2020, οι επιπτώσεις της εξάπλωσης της πανδημίας του COVID-19 έχουν αναγκάσει περισσότερους από τους μισούς Έλληνες να αποταμιεύουν ακόμη λιγότερο συγκριτικά με πριν (INTRUM, 2020, σ. 10).

Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι, σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, το παγκόσμιο οικονομικό χρέος στο τέλος του 2018 άγγιξε το νέο ρεκόρ των 188 τρισεκατομμυρίων δολαρίων (Moreno Badia και Dudine, 2019), ποσό μεγαλύτερο από το διπλάσιο από αυτό του παγκόσμιου ΑΕΠ για την επόμενη χρονιά<sup>1</sup> (World Bank, 2020). Στη δε Ελλάδα, η οποία, όπως σημειώνει ο Φίλιππας (2020), παρουσιάζει χρόνια διαρθρωτικά προβλήματα, σύμφωνα με τη Eurostat, το ιδιωτικό χρέος για το 2019 έφτασε σχεδόν στο 110% του ΑΕΠ, ενώ το δημόσιο προσέγγισε το 180% του ΑΕΠ (Eurostat, 2020α; Eurostat, 2020β).

Αυτή η, φαινομενικά ανεύθυνη, συμπεριφορά στρέφει οικονομολόγους και όχι μόνο στην αναζήτηση νέων τρόπων προκειμένου να αυξάνουν τη θέληση των ανθρώπων να ακολουθούν πρακτικές οι οποίες οδηγούν στην αποταμίευση. Προκειμένου, όμως να εντοπιστούν οι βέλτιστες πρακτικές για το σκοπό αυτόν, θα χρειαστεί να γίνει κατανοητός ο τρόπος με τον οποίο σκέφτονται οι καταναλωτές.

Ο σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να ανατρέξει στην ιστορία της μελέτης των πτυχών της αποταμιευτικής συμπεριφοράς, από τη μια, και να αναλύσει τις πρόσφατες εξελίξεις, από την άλλη, με στόχο την άντληση χρήσιμων συμπερασμάτων που αφορούν το συγκεκριμένο ζήτημα. Η συμβολή της εργασίας έγκειται στην ανάδειξη σημαντικών ευρημάτων και πιθανών εφαρμογών τους καθώς και στον εντοπισμό κενών στη βιβλιογραφία, ικανών να βοηθήσουν τόσο στο σχεδιασμό αποταμιευτικών πρακτικών και πολιτικών, όσο και στην ανάδειξη ζητημάτων προς διερεύνηση, προκειμένου να εξασφαλίζεται η ευημερία της ανθρωπότητας.

Στην μεθοδολογία που ακολουθήθηκε, αντλήθηκαν άρθρα επιστημονικών περιοδικών και επιστημονικά συγγράμματα μέσω διαδικτυακών μηχανών αναζήτησης όπως τις

---

<sup>1</sup> Σύμφωνα με την Παγκόσμια Τράπεζα, το ΑΕΠ για το 2019 ανήλθε σχεδόν στα 88 τρισεκατομμύρια δολάρια.

ScienceDirect, ResearchGate, SpringerLink, Wiley Online Library και PubMed καθώς και στοιχεία από τους ιστότοπους διεθνών οργανισμών, όπως του Ο.Ο.Σ.Α, της Παγκόσμιας Τράπεζας και του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου.

Για την επίτευξη του σκοπού της, η παρούσα εργασία οργανώνεται σε έξι κεφάλαια. Στη συνέχεια του πρώτου κεφαλαίου παρουσιάζονται ορισμοί και έννοιες, ενώ ακολουθούν ιδέες και σκέψεις που αφορούν την αποταμίευση, από την αρχαιότητα έως και τον 19<sup>ο</sup> αιώνα. Τέλος, γίνεται μια αναδρομή στις θεωρίες περί αποταμίευσης, οι οποίες διατυπώθηκαν από τις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα μέχρι και σήμερα.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύονται εκτενώς οι προσδιοριστικοί παράγοντες της αποταμίευσης. Αρχικά, παρουσιάζονται τα πιθανά κίνητρα τα οποία ενισχύουν την αποταμιευτική συμπεριφορά αλλά και η επιρροή του χρονικού ορίζοντα. Στη συνέχεια ακολουθεί η ανάλυση των δημογραφικών, κοινωνικών, οικονομικών και ψυχολογικών παραγόντων της αποταμιευτικής συμπεριφοράς και η παρουσίαση σχετικών εμπειρικών ευρημάτων.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζονται λεπτομερώς ορισμένες οικονομικές θεωρίες της αποταμίευσης και της κατανάλωσης, οι οποίες επηρέασαν και εξακολουθούν να επηρεάζουν ιδιαίτερα τη σκέψη και μελέτη της αποταμιευτικής συμπεριφοράς. Αρχικά, παρουσιάζονται η *Θεωρία του Απόλυτου Εισοδήματος* και το *Παράδοξο της Αποταμίευσης*, του J. M. Keynes. Στη συνέχεια γίνεται αναφορά στο *Παράδοξο του Kuznets* και αναλύεται η *Θεωρία του Σχετικού Εισοδήματος* του Duesenberry, η Θεωρία του Κύκλου Ζωής του Franco Modigliani και η Θεωρία του Μόνιμου Εισοδήματος του Milton Friedman.

Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η συμβολή της Συμπεριφορικής Επιστήμης και των Συμπεριφορικών Οικονομικών στη διερεύνηση της αποταμίευσης και αναλύονται λεπτομερώς τα χρησιμότερα συμπεράσματα και ευρήματα τα οποία σχετίζονται άμεσα με την αποταμιευτική συμπεριφορά, ενώ γίνεται αναφορά στο ρόλο της Νευροεπιστήμης και τη συνεισφορά της στη μελέτη της αποταμίευσης.

Στο πέμπτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η σχέση του Χρηματοοικονομικού Αναλφαβητισμού και της χρηματοοικονομικής παιδείας με την αποταμιευτική συμπεριφορά και, στη συνέχεια, αναλύεται η συνεισφορά της ψηφιακής και της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας στην ενίσχυση των επιπέδων της αποταμίευσης. Στη συνέχεια, παρουσιάζονται οι επιπτώσεις της αποταμίευσης στη χρηματοοικονομική ευημερία των ατόμων αλλά και την ευημερία γενικότερα.

Τέλος, στο έκτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα συμπεράσματα που έχουν προκύψει από την ανασκόπηση της βιβλιογραφίας της αποταμίευσης, οι εφαρμογές τους, καθώς και οι πιθανές κατευθύνσεις της μελλοντικής έρευνας.

## 1.2. Ορισμοί

Η λέξη αποταμίευση αποσαφηνίστηκε από τον Keynes (1936), ο οποίος την όρισε ως το υπόλοιπο του εισοδήματος που απομένει, αφού κανείς έχει καταναλώσει όλα εκείνα τα αγαθά που σκόπευε να καταναλώσει (σ. 52). Όπως αναφέρθηκε και στην εισαγωγή, η αποταμίευση υπήρξε και παραμένει στο επίκεντρο της προσοχής πολλών ερευνητών και διαφορετικών σχολών σκέψης. Είθισται η αποταμίευση να εξετάζεται σε συνδυασμό με την κατανάλωση καθώς, αφού αποτελεί το μέρος του εισοδήματος το οποίο δεν καταναλώνεται, η απόφαση για κατανάλωση συνεπάγεται την απόρριψη της απόφασης για αποταμίευση και αντίστροφα (Family Economics & Financial Education, 2010; Mbutia, 2011, σ.5). Όπως θα παρουσιαστεί και στη συνέχεια, μελετώντας τη βιβλιογραφία της αποταμίευσης, συναντά κανείς πληθώρα ορισμών της έννοιας, για αυτό και είναι ιδιαίτερα σημαντικό να προσέξει ποια πτυχή της αποταμίευσης εξετάζεται κάθε φορά. Επίσημα, σύμφωνα με τον Wärneryd (1999)<sup>2</sup>, η αποταμίευση ορίζεται ως η διαφορά της καθαρής θέσης από την αρχή έως το τέλος μιας περιόδου. Παρότι η διαφορά αυτή, εκ πρώτης όψεως, δείχνει εύκολη να μετρηθεί, οι μέθοδοι συχνά διαφοροποιούνται.

Η αποταμίευση αποτελεί, ουσιαστικά, παράγωγο των άριστων διαχρονικών επιλογών, παρ' όλα αυτά, οι σχολές σκέψης ως προς τον ρόλο της στον κλάδο της οικονομικής, ποικίλουν (Ma και Yi, 2010). Ορισμένοι, όπως ο Lewis, (1954), τονίζουν τη σημασία της αποταμίευσης στην επίτευξη οικονομικής ανάπτυξης, ενώ άλλοι, όπως ο Bernanke (2005), την αντιμετωπίζουν ως μέγιστη πηγή διατάραξης της ισορροπίας σε διεθνές επίπεδο, ενώ δεν διστάζουν μέχρι και να την αναδείξουν ως έναν από τους κύριους παράγοντες που συνετέλεσαν στην εκδήλωση της πρόσφατης, παγκόσμιας οικονομικής κρίσης (π.χ. Wan, 2016). Ο Smith (1776) ανήκε σε εκείνη τη μερίδα των οικονομολόγων που θεωρούσαν ότι η συσσώρευση κεφαλαίου μέσω της αποταμίευσης, αποτελεί αναγκαία προϋπόθεση για την ανάπτυξη μιας οικονομίας ενώ οι Κεϋνσιανοί, σε αντίθεση με τους νεοκλασικούς οικονομολόγους, οι οποίοι όριζαν την αποταμίευση ως παράγοντα της επένδυσης, θεωρούσαν την αποταμίευση συνάρτηση του εισοδήματος και το εισόδημα, συνάρτηση της επένδυσης (Mikesell και Zinser, 1973, Aidoo-Mensah, 2018).

Εξίσου σημαντικός, όπως παρατηρεί η Nyhus (2018), είναι ο διαχωρισμός ανάμεσα στην έννοια της αποταμίευσης ως ενέργεια (saving), από τη μία, και την έννοια της αποταμίευσης ως αποτέλεσμα (savings), από την άλλη. Στην πρώτη περίπτωση, η αποταμίευση αφορά την πράξη της συσσώρευσης περιουσιακών στοιχείων, ενώ στη δεύτερη, αφορά την καθαρή αξία των περιουσιακών στοιχείων που έχει στην κατοχή του κάποιος, σε μια ορισμένη χρονική στιγμή, αυτό που αποκαλούμε *προσωπικές οικονομίες*.

---

<sup>2</sup> Όπως αναφέρει η Nyhus (2018).

### 1.3. Φιλοσοφία και Σκέψεις για την Αποταμίευση

Η πρόσφατη οικονομική κρίση επηρέασε τις ζωές εκατομμυρίων ανθρώπων σε ολόκληρο τον πλανήτη και, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, ορισμένοι ερευνητές αναδεικνύουν τον ρόλο της αποταμίευσης στην εμφάνιση της. Ο Wan (2016), για παράδειγμα, υποστήριξε ότι η κρίση στον στεγαστικό τομέα προκλήθηκε κυρίως εξαιτίας της ελλιπούς αποταμίευσης κατά τη διάρκεια των χρόνων που προηγήθηκαν αυτής, καθώς εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία συνήθιζαν να διατηρούν κάποια ρευστότητα προκειμένου να είναι σε θέση να εκμεταλλεύονται επενδυτικές ευκαιρίες, είχαν ξαφνικά κίνητρο ώστε να καταχραστούν τη διαστρεβλωμένη στεγαστική πολιτική που εφαρμόστηκε την εποχή εκείνη.

Εάν ο συλλογισμός του Wan (2016) είναι αληθής, τότε τα ζητήματα τα οποία αφορούν την αποταμίευση καταλαμβάνουν κεντρική θέση στην επιστήμη της οικονομικής, όπως κεντρική θέση καταλαμβάνει και η διερεύνηση της ύπαρξης ελλιπούς αποταμίευσης σε ορισμένες περιπτώσεις και υπερβολικής σε άλλες. Προκειμένου, όμως, να είναι σε θέση κανείς να δώσει απαντήσεις στα παραπάνω ερωτήματα, θα χρειαστεί πρώτα να ανατρέξει στη σκέψη, τη φιλοσοφία, τη θεωρία και την εμπειρία της εκτενούς βιβλιογραφίας της αποταμίευσης.

Η έννοια της αποταμίευσης και της εξοικονόμησης πόρων απαντά, από τα αρχαία χρόνια, στη φιλοσοφία πολλών λαών. Μια από τις αρετές τις οποίες ενστερνιζόταν ο Κίτρινος Αυτοκράτορας (2697 π.Χ. - 2599 π.Χ.), ο τρίτος μυθικός αυτοκράτορας της αρχαίας Κίνας, και επέβαλε στο βασίλειο του προκειμένου να εξασφαλίζει την ευμάρεια των κατοίκων, ήταν το 'να εργάζονται σκληρά με την καρδιά, τη δύναμη, τα μάτια και τα αυτιά τους, όμως να φροντίζουν να εξοικονομούν νερό, φωτιά, ξύλο και αγαθά' (Sima Qian και Dawson, 1994)<sup>3</sup>. Αλλά και στην αρχαία Ελλάδα, οι αναφορές στην αποταμίευση ξεκινούν από το 600 π.Χ. στους Μύθους του Αισώπου και συγκεκριμένα στο διάσημο διήγημα *Τέτιξ και Μύρμηκες* (ο Τζίτζικας και ο Μέρμηγκας)<sup>4</sup>, το οποίο διδάσκει την αρετή της σκληρής εργασίας και της αποταμίευσης καθώς και τους κινδύνους που κρύβει η απρονοησία.

Ο Πλάτωνας (428 π.Χ. – 347 π.Χ.) πίστευε ότι το να ήταν κάποιος μέλος των περισσότερο εύπορων τάξεων, αντανakλούσε τις αρετές της φιλοπονίας, της εγκράτειας και των ταπεινών επιθυμιών (Kraut, 1992, σ. 476). Ακόμη και ο Αριστοτέλης (385-323), ο οποίος θεωρούσε ότι δεν απαιτείται άπειρος πλούτος για να ζήσει κανείς μια καλή ζωή, αναφερόταν στην αποταμίευση ως βασικό μέσο για την απόκτηση αγαθών αλλά και για τη διαχείριση των πόρων, τόσο του νοικοκυριού όσο και της πολιτείας, ενώ τα χρήματα αποτελούσαν εγγύηση για την κάλυψη αναγκών οι οποίες δεν είχαν εμφανιστεί ακόμη (Aristotle, 1959, σ.30).

<sup>3</sup> Όπως παραθέτει ο Wan (2011).

<sup>4</sup> Το διήγημα περιλαμβάνεται στο βιβλίο *Αισώπειοι Μύθοι* (Μαυρόπουλος, 2005).



Ο Πλούταρχος (46 μ.Χ. – 127 μ.Χ.), από την άλλη, έκρινε αρνητικά την υπερβολική εξοικονόμηση πόρων και τη φιλαργυρία, ενώ μάλιστα θεωρούσε λιγότερο προσβλητική τη συμπεριφορά όσων ξόδευαν επιδεικτικά, σε σχέση με εκείνων που αποταμίευαν μανιωδώς. Ο δε ισχυρισμός των τελευταίων πως επιθυμούσαν να εξασφαλίσουν τις οικογένειες και τους απογόνους τους, για τον Πλούταρχο φάνταζε απαράδεκτος (Plutarch, 1959).

Ο Spinoza (1632 – 1677), πίστευε ότι οι επιθυμίες των ανθρώπων είναι αποτέλεσμα της τάσης τους να μιμούνται τους γύρω τους, ενώ δεν έβρισκε παράλογο το να επιδιώκουν την απόκτηση χρήματος, καθώς συνδέουν το χρήμα με την ικανοποίηση. Από την άλλη, παρότι θεωρούσε ότι η αγάπη για το χρήμα ήταν κάτι το φυσιολογικό, η επιθυμία για αποταμίευση και συσσώρευση όσο το δυνατό περισσότερο, αποτελούσε μεγάλο πρόβλημα σύμφωνα με τον Spinoza, ενώ χαρακτήριζε την απληστία «μορφή τρέλας» (Melamed, 2017).

Ο Mandeville, πίστευε ότι η, φαινομενικά κακή, συνήθεια του ανθρώπου να αποσκοπεί σε μια ζωή γεμάτη πολυτέλεια, τελικά κατορθώνει να ωθεί την κοινωνία προς την πρόοδο και την ανάπτυξη, ως αποτέλεσμα της αύξησης της κυκλοφορίας του χρήματος (Mandeville, 1705). Την άποψη αυτή ενστερνίστηκαν αργότερα και οι von Hayek (1931, 1932) και Keynes (1936), οι οποίοι άσκησαν κριτική στην ιδέα της *αναγκαστικής αποταμίευσης*, ενώ μίλησαν για το *παράδοξο της αποταμίευσης* (Blumen, 2008).

Ο πρώτος ο οποίος έκανε λόγο για την *αναγκαστική αποταμίευση* ήταν ο David Hume (1752). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, η αναγκαστική αποταμίευση προκύπτει όταν αυξάνεται το χρήμα που βρίσκεται σε κυκλοφορία, το οποίο αυξάνει τις τιμές της αγοράς, την ίδια στιγμή που οι περισσότεροι άνθρωποι δεν παρατηρούν κάποια αύξηση στο εισόδημά τους, καθώς αυτό το «νέο χρήμα» δεν έχει μοιραστεί σε όλους τους δράστες της αγοράς αλλά έχει διοχετευθεί μόνο σε συγκεκριμένα σημεία. Για όσους δεν έχουν επωφεληθεί από την αύξηση του χρήματος, αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην είναι σε θέση να καταναλώσουν όλα τα αγαθά που θα επιθυμούσαν, αφού είναι πλέον ακριβότερα (σ. 38-40). Αναγκάζονται δηλαδή να εξοικονομούν πόρους προκειμένου να μπορούν να ανταποκρίνονται στις βασικές τους ανάγκες. Την ιδέα αυτή ανέπτυξαν αργότερα οι Foster και Catchings στο έργο τους *Business Without a Buyer* (1927)<sup>5</sup>.

Ο Smith, στο έργο του με τίτλο *Μια Έρευνα της Φύσης και των Αιτιών του Πλούτου των Εθνών* (An Inquiry Into the Nature and Causes of Wealth of Nations, 1776), ανέδειξε την κυκλική σχέση ανάμεσα στον καταμερισμό της εργασίας, την αποταμίευση και τη συσσώρευση κεφαλαίων. Ο καταμερισμός της εργασίας αυξάνει την παραγωγικότητα, γεγονός που αυξάνει το κέρδος. Είναι αυτό το κέρδος, σύμφωνα με τον Smith, το οποίο αποταμιεύεται με σκοπό να χρησιμοποιηθεί σε μια νέα επένδυση, ενώ η συσσώρευση κεφαλαίου η οποία θα προκύψει από την επένδυση αυτή, έχει σαν αποτέλεσμα τον περεταίρω καταμερισμό της εργασίας, που με τη σειρά του οδηγεί στην εκ νέου αύξηση της παραγωγικότητας και τέλος στην αύξηση της αποταμίευσης.

---

<sup>5</sup> Όπως αναφέρει ο Blumen (2008).

Ο Ricardo (1817, 1820) υποστήριξε ότι δεν υπήρχε νόημα στο να δανείζονται οι κυβερνήσεις προκειμένου να χρηματοδοτούν τις αυξήσεις στα έξοδά τους, καθώς αυτό θα αύξανε την αποταμίευση των καταναλωτών, οι οποίοι θα γνώριζαν ότι σύντομα θα κληθούν καταβάλουν υψηλότερους φόρους για την αποπληρωμή των δανείων. Η ιδέα αυτή, η οποία αποκαλείται Θεωρία της Ρικαρδιανής Ισοδυναμίας, μελετήθηκε και αναπτύχθηκε αργότερα από τον Barro (1974, 1976) με αποτέλεσμα να παραμείνει γνωστή ως *φαινόμενο Ricardo-Barro* (McTaggart, Findlay και Parkin, 2013, σ.482).

Ο Malthus (1820), παρότι παραδεχόταν ότι η λιτότητα, έως ένα βαθμό, ήταν απαραίτητη προκειμένου να εξασφαλίζεται η αύξηση του πλούτου ενώ αποκαλούσε την αποταμίευση ένα «ιερό προσωπικό καθήκον» (σ. 434), πίστευε ότι η υπερβολική εξοικονόμηση και αποταμίευση δεν αποτελούσε ορθή πρακτική, καθώς, εάν οι άνθρωποι ήταν ικανοποιημένοι με τα απλούστερα αγαθά, δεν θα υπήρχε κίνητρο για την παραγωγή μεγαλύτερης ποικιλίας, επιφέροντας καταστροφικές, για την ανθρωπότητα, συνέπειες (σ. 7).

Ακόμη ένας θεωρητικός ο οποίος συνέδεσε την αποταμίευση με την είσοδο της οικονομίας σε κρίση ήταν ο Marx (1867), ο οποίος κατηγοριοποίησε την κοινωνία σε δύο κύριες ομάδες, τους κεφαλαιοκράτες, από τη μια, και τους εργάτες από την άλλη. Σύμφωνα με τον Marx, ο κεφαλαιοκράτης έχει στην κατοχή του όλο το κεφάλαιο και ακολούθως, καρπώνεται όλο το κέρδος, το οποίο αποταμιεύει και στη συνέχεια χρησιμοποιεί προκειμένου να διευρύνει τις δραστηριότητες του ώστε να παράγει ακόμη περισσότερο κέρδος. Στον αντίποδα, ο μισθωτός εργάτης, του οποίου ο μισθός, μετά βίας, αρκεί ώστε να καλύψει τις βασικές του ανάγκες, δεν κατορθώνει ποτέ να αποταμιεύσει με αποτέλεσμα να μην είναι ικανός να συσσωρεύσει πλούτο. Κατ' αυτόν τον τρόπο, οι πλούσιοι γίνονται όλο και πλουσιότεροι, ενώ οι φτωχοί παραμένουν φτωχοί και με την πάροδο του χρόνου το εισοδηματικό χάσμα διευρύνεται, προκαλώντας κοινωνική αστάθεια. Παράλληλα, αυτή η ανισότητα δεν επιτρέπει στους εργάτες να προμηθεύονται όλα τα αγαθά που θα επιθυμούσαν, την ίδια στιγμή που η ζήτηση των εύπορων καταναλωτών δεν επαρκεί ώστε να καλύψει την προσφορά.

Ο Veblen ανέλυσε τα προβλήματα που προκύπτουν από τη σχέση αποταμίευσης - κατανάλωσης, από μια διαφορετική οπτική, ρίχνοντας φως στο ρόλο του κοινωνικού γόητρου. Στο τρίτο και τέταρτο κεφάλαιο του βιβλίου του *Η Θεωρία της Αργόσχολης Τάξης* (1899), έκανε λόγο για την *Περίοπτη Σχόλη* (Conspicuous Leisure) και την *Περίοπτη Κατανάλωση* (Conspicuous Consumption), όρους που χρησιμοποίησε για να αναφερθεί σε εκείνους τους ανθρώπους ή τις οικογένειες που είχαν στη διάθεση τους πόρους οι οποίοι τους επέτρεπαν να υιοθετούν καταναλωτικές συνήθειες με σκοπό να αυξάνουν το γόητρό τους. Τα άτομα αυτά, όμως, είναι τα ίδια τα οποία θέτουν τα πρότυπα και για όσους ανήκουν σε χαμηλότερα οικονομικά στρώματα. Οι τελευταίοι καταναλώνουν σύμφωνα με τα πρότυπα αυτά, δεν αποταμιεύουν και το χρήμα συσσωρεύεται στην άρχουσα τάξη, παρεμποδίζοντας την κοινωνική πρόοδο.

Οι σκέψεις για την αποταμίευση, όπως παρουσιάστηκε, πρωτοεμφανίζονται στη φιλοσοφία αρχαίων λαών και συνεχίζουν να απασχολούν φιλοσόφους, πολιτικούς

επιστήμονες και οικονομολόγους για αιώνες. Άλλοι τόνισαν την αρετή της αποταμίευσης, της προνοητικότητας και της αποφυγής της σπατάλης (π.χ. Αίσωπος) ενώ άλλοι τον κομβικό ρόλο που διαδραματίζει η αποταμίευση για την οικονομική ανάπτυξη και την κοινωνική πρόοδο (π.χ. Mandeville, 1705; Veblen, 1899). Παρά τις διαφορετικές οπτικές, βέβαιο είναι πως η αποταμίευση βρίσκεται εδώ και καιρό στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος, εμπνέοντας ιδέες, θεωρίες και μοντέλα με σκοπό να την αναλύσουν σε όλο της το εύρος.

## 1.4. Σύγχρονες Θεωρίες της Αποταμίευσης

Επί δεκαετίες, η έρευνα η οποία αφορούσε την αποταμιευτική συμπεριφορά διεξαγόταν, κατά βάση, από οικονομολόγους. Όπως υπογραμμίζει και η Nyhus (2018), σκοπός αυτών υπήρξε η παραγωγή όσο το δυνατόν ακριβέστερων προβλέψεων σχετικά με την ανθρώπινη συμπεριφορά, ωστόσο, μικρό ενδιαφέρον έδειξαν για τη διερεύνηση των αιτιών που προκαλούν τη συμπεριφορά αυτή. Από τη δεκαετία του 50, την περίοδο που χαρακτηρίστηκε από τα ρηξικέλευθα έργα των Modigliani και Brumberg και του Friedman, κύριος στόχος της οικονομικής ανάλυσης της αποταμίευσης υπήρξε η ανάπτυξη μαθηματικών θεωριών που θα εξηγούσαν αυτή τη συμπεριφορά, στόχος ιδιαίτερα δύσκολος μέχρι πρότινος, καθώς ο υπολογισμός της άριστης επιλογής ανάμεσα στην αποταμίευση και την κατανάλωση υπό συνθήκες αβεβαιότητας, δεν αποτελούσε εύκολη υπόθεση. Όπως σημειώνει ο Carroll (2006), οι επιστημονικές έρευνες διενεργούνταν, κατά βάση, υπό την παραδοχή ότι η αβεβαιότητα λειτουργούσε ενισχυτικά, αυξάνοντας τα επίπεδα αποταμίευσης, όμως η συμπεριφορά που θα είχε κανείς υπό συνθήκες αβεβαιότητας, παρέμενε η ίδια με εκείνη που θα είχε στην περίπτωση που γνώριζε με ακρίβεια τι πρόκειται να του συμβεί στο μέλλον. Όπως σημειώνει ο Wärneryd (1999), τέτοιου είδους παραδοχές, όπως για παράδειγμα το ότι οι άνθρωποι λειτουργούν πάντοτε ορθολογικά, παρότι ορισμένες φορές θεωρούνται αμφιλεγόμενες, έχουν αποδειχθεί ιδιαίτερα χρήσιμες για την οικονομική ανάλυση<sup>6</sup>.

Οι αποφάσεις που αφορούν την αποταμίευση και την κατανάλωση, βρίσκονται στον πυρήνα τόσο της βραχυπρόθεσμης όσο και της μακροπρόθεσμης μακροοικονομικής ανάλυσης αλλά και μεγάλου μέρους της μικροοικονομικής. Σύμφωνα με τον Carroll (2006), βραχυπρόθεσμα, ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι αποφασίζουν εάν θα ξοδέψουν ή όχι τα χρήματά τους, κατέχει κεντρικής σημασίας θέση στην ανάλυση του κύκλου εργασιών καθώς και στη διαχείριση της νομισματικής πολιτικής. Μακροπρόθεσμα, από την άλλη, τα επίπεδα της αγοραίας αποταμίευσης είναι εκείνα που καθορίζουν το μέγεθος του μετοχικού κεφαλαίου, επιφέροντας ισχυρές επιπτώσεις στους μισθούς, τις συντάξεις αλλά και το γενικότερο βιοτικό επίπεδο.

Με στόχο την πρόβλεψη της συμπεριφοράς σε μακροοικονομικό επίπεδο, οι οικονομικές θεωρίες συχνά επικεντρώνονται στις ομοιότητες που παρατηρούνται στις συμπεριφορές και επιχειρούν να εκτιμήσουν εκείνη του μέσου ανθρώπου. Υπάρχει,

---

<sup>6</sup> Όπως αναφέρει η Nyhus (2018).

όμως, και μια διαφορετική προσέγγιση, εκείνη της οικονομικής ψυχολογίας, κατά την οποία, το ενδιαφέρον μετατοπίζεται από τη συμπεριφορά του μέσου ανθρώπου, στις προσωπικές διαφορές, τις αποφάσεις και τις προθέσεις που σχετίζονται με την αποταμίευση. Για το λόγο αυτό, οι ψυχολόγοι, σε αντίθεση με τους οικονομολόγους, συνηθίζουν να χρησιμοποιούν επεξηγηματικές μεθόδους και μεταβλητές (Nyhus, 2018). Τα τελευταία χρόνια, άλλος ένας κλάδος που μελετά με ξεχωριστό ενδιαφέρον την αποταμίευση, είναι αυτός της Συμπεριφορικής Οικονομικής. Παρ' όλες τις διαφορετικές απόψεις, κοινό σημείο αποτελεί, όπως υπογραμμίζει και ο Aidoo-Mensah (2018), η θεμελιώδης σημασία της αποταμίευσης προκειμένου τα έθνη να οδηγούνται στο δρόμο της βιώσιμης ανάπτυξης, ενώ η ανικανότητα αυτών να αποταμιεύουν και να επενδύουν συνιστά μια ιδιαίτερη πρόκληση.

Ο Wärneryd (1999)<sup>7</sup>, κάνει αναφορά σε ορισμένους ακαδημαϊκούς του 19<sup>ου</sup> και 20<sup>ου</sup> αιώνα, η οποίοι κατάφεραν να συνδυάσουν την οικονομία με την ψυχολογία και, διερευνώντας την πορεία της ανάπτυξης θεωριών για την αποταμίευση, αναδεικνύει τέσσερα στάδια. Το πρώτο στάδιο χαρακτηρίστηκε από τα έργα των Senior (1836) και Jevons (1871) και ένα έντονο ενδιαφέρον για τα κίνητρα και τα συναισθήματα που σχετίζονται με την αποταμίευση, αλλά και το έργο του Marshall (1890), στο οποίο έγινε λόγος για τους αντικειμενικούς (π.χ. αβεβαιότητα) και τους υποκειμενικούς παράγοντες (π.χ. αυτοέλεγχος). Κατά το δεύτερο στάδιο, σύμφωνα με τον Wärneryd και τους Eriksson και Hermansson (2014), σχηματίστηκε η σύγχρονη θεωρία της χρονικής προτίμησης με κύριους εκπροσώπους της τον Eugen von Böhm-Bawerk (1959[1888]) και τον Fisher (1930), ενώ το τρίτο χαρακτηρίστηκε από τις προσπάθειες εξάλειψης οποιουδήποτε στοιχείου της ψυχολογίας από τα οικονομικά της διαχρονικής επιλογής (βλ. Loewenstein, 1992). Τέλος, κατά το τέταρτο στάδιο, το ενδιαφέρον άρχισε και πάλι να στρέφεται στην ψυχολογία, με αρκετούς οικονομολόγους να συμπεριλαμβάνουν εργαλεία, μεθόδους και έννοιές της στη μελέτη της αποταμίευσης. Κύρια παραδείγματα της τάσης αυτής, αποτέλεσαν τα έργα των Thaler και Shefrin (1981) και Kahneman και Tversky (1979, 1984).

Οι Morozko, Morozko και Didenko (2018) ξεχωρίζουν, επίσης, τέσσερα στάδια-κλειδιά στην εξέλιξη των θεωριών της αποταμίευσης, τα κατηγοριοποιούν, όμως, με έναν διαφορετικό τρόπο. Το πρώτο στάδιο, το οποίο αποκαλούν *κλασσική πολιτική οικονομία*, εκπροσωπείται κυρίως από τον Adam Smith, τον David Ricardo και τον John Stuart Mill και χαρακτηρίζεται από απόψεις σχετικά με τα προβλήματα της κατανομής του πλούτου (π.χ. Mill, 1874). Κατά το δεύτερο στάδιο, κυριάρχησαν οι υποστηρικτές της θεωρίας της οριακής χρησιμότητας, με βασικότερο τον Alfred Marshall, ενώ αναδείχθηκε ο ρόλος των επιτοκίων και της αναγκαστικής αποταμίευσης (Marshall, 1890). Το τρίτο στάδιο, σύμφωνα με τους Morozko, κ.α., ήταν εκείνο της Κεϋνσιανής σχολής και τελευταίο το στάδιο του μονεταρισμού, με κύριο εκπρόσωπό του τον Milton Friedman. Στη συνέχεια του κεφαλαίου, θα παρουσιαστούν συνοπτικά οι σημαντικότερες θεωρίες που διατυπώθηκαν για την αποταμίευση, από την εποχή του Ramsey και του Keynes μέχρι και σήμερα. Οι κυριότερες εξ' αυτών, οι οποίες

<sup>7</sup> Όπως αναφέρουν οι Eriksson και Hermansson (2014).

επηρέασαν βαθύτατα την οικονομική σκέψη και έρευνα, θα αναλυθούν εκτενώς σε επόμενο κεφάλαιο.

Ο Frank Ramsey υπήρξε ένας από τους πρωτοπόρους στη χρήση μαθηματικών προκειμένου να αναλύσει τις διαστάσεις της αποταμίευσης, ενώ το καινοτόμο άρθρο του *A Mathematical Theory of Saving* (1928), άσκησε σημαντική επιρροή στις θεωρίες και τα μοντέλα που ακολούθησαν (Attanasio, 2015). Ο Ramsey (1928) επιχείρησε να δώσει απάντηση στο ερώτημα σχετικά με το μέρος του εισοδήματος το οποίο θα έπρεπε ένα κράτος να αποταμιεύει και ξεκίνησε να σχηματίζει τη θεωρία του κάνοντας την παραδοχή της ύπαρξης του αντιπροσωπευτικού καταναλωτή με άπειρο χρονικό ορίζοντα. Συνέδεσε την αποταμίευση με την ευδαιμονία και υπογράμμισε τη σημασία της ως παράγοντα αυτής, σημείωσε, όμως, ότι δεν θα ήταν ορθό να αποταμιεύει κανείς ολόκληρο το εισόδημα του. Ο καταναλωτής, επομένως, καλείται να επιλύσει ένα πρόβλημα άριστης ορθολογικής αποταμίευσης και κατανάλωσης, επιλέγοντας να καταναείμει το εισόδημά του με τέτοιο τρόπο ώστε να μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του, κατά τη διάρκεια της ζωής του.

Ο John Maynard Keynes, ο οποίος ήταν καθηγητής του Ramsey στο Cambridge, αλλά και θαυμαστής της οξυδέρκειάς του (Mellor, 1995), πρότεινε την Υπόθεση του Απόλυτου Εισοδήματος (Keynes, 1936). Σύμφωνα με την υπόθεση αυτή, η οποία αποτέλεσε βάση της μακροοικονομικής του θεωρίας, ένα μέρος του εισοδήματος καταναλώνεται και το υπόλοιπο αποταμιεύεται. Ακόμη, ο Keynes (1936) υποστήριξε ότι τα νοικοκυριά προτιμούν, ειδικά σε περιόδους αποπληθωρισμού, να έχουν στη διάθεση τους ρευστότητα, επομένως προτιμούν να αποταμιεύουν παρά να ξοδεύουν. Αυτή την υπόθεση, αλλά και την προτίμηση των νοικοκυριών στη ρευστότητα ανέδειξε και ο Hicks στο διάσημο άρθρο του *Mr. Keynes and the "Classics"; a suggested interpretation* (1937).

Οι Böhm-Bawerk (1959 [1889]) και Fisher (1930) θεωρούνται οι δημιουργοί της Θεωρίας της Χρονικής Προτίμησης, παρά το γεγονός ότι παρόμοιες ιδέες είχαν εκφραστεί στο παρελθόν και από άλλους οικονομολόγους (π.χ. Bentham, 1789). Στη βάση της θεωρίας τους, βρίσκεται η ιδέα της εναλλαγής ανάμεσα στην κατανάλωση και την επένδυση ή, με άλλα λόγια, ανάμεσα στην απόλαυση τώρα και την πιθανότητα ακόμη μεγαλύτερης απόλαυσης, αργότερα. Συγκεκριμένα, η προτίμηση ενός ατόμου ως προς το χρόνο, αντανακλά το πόσο υπομονετικός ή ανυπόμονος είναι να καταναλώσει. Εάν, για παράδειγμα, κάποιος έχει υψηλή χρονική προτίμηση, δηλαδή επιθυμεί να επιλέγει να καταναλώνει στο παρόν παρά στο μέλλον, τότε δύσκολα θα αποφασίσει να αποταμιεύσει, ενώ από την άλλη, είναι πολύ πιθανό αποφασίσει να δανειστεί, προκειμένου να καταναλώσει σύμφωνα με τις προτιμήσεις του (Fisher, 1930; Heijman, 1988).

Ο von Hayek (1932, 1941) επέκρινε τη θεωρία περί αναγκαστικής αποταμίευσης (Foster και Catchings, 1927), καθώς θεωρούσε ότι οι πρόσθετοι πόροι, αποτέλεσμα της αποταμίευσης, όταν επενδυθούν στην παραγωγή θα επιδράσουν θετικά στα επίπεδα της

κατανάλωσης, τα κέρδη και τελικά τους μισθούς, οδηγώντας ολόκληρη την οικονομία σε μια νέα ισορροπία, υψηλότερης προσφοράς και ζήτησης (Blumen, 2008).

Ο Duesenberry (1949) πρότεινε τη Θεωρία του Σχετικού Εισοδήματος, η οποία και θα αναλυθεί σε επόμενο κεφάλαιο. Συνοπτικά, σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, το πόσο θα αποφασίσει κανείς να αποταμιεύσει ή να καταναλώσει δεν εξαρτάται από το εισόδημα του καθ' εαυτό, αλλά από το εισόδημά του σε σύγκριση με τις καταναλωτικές συνήθειες του περιβάλλοντός του. Εάν, για παράδειγμα, μια οικογένεια διαθέτει χαμηλά εισοδήματα αλλά εύπορους γείτονες με πολυτελείς συνήθειες, θα αναγκάζεται να καταναλώνει ολόκληρο το εισόδημά της προκειμένου να ανταποκρίνεται στα πρότυπα των γειτόνων και να μην κατακλύζεται από αισθήματα κατωτερότητας, έχοντας ως αποτέλεσμα το να μην αποταμιεύει καθόλου.

Ιδιαίτερα σημαντική για τη δημιουργία της σύγχρονης θεωρίας της κατανάλωσης, υπήρξε η συμβολή του Franco Modigliani. Στα έργα του, σε συνεργασία με τον Richard Brumberg (Modigliani και Brumberg, 1954, 1980) αλλά και με τον Albert Ando (Ando και Modigliani, 1963), ανέπτυξε την Υπόθεση του Κύκλου Ζωής, κατά την οποία οι άνθρωποι, λαμβάνοντας υπόψη τις αυξομειώσεις στο εισόδημα κατά τα στάδια της ζωής τους, επιλέγουν ανάμεσα στην αποταμίευση και την κατανάλωση με τρόπο τέτοιο, ώστε να εξασφαλίζουν ένα συγκεκριμένο βιοτικό επίπεδο καθ' όλη τη διάρκεια αυτής. Δανείζονται, έτσι, όταν είναι νέοι και το εισόδημά τους είναι χαμηλό, ενώ αποταμιεύουν κατά τη διάρκεια των παραγωγικών τους χρόνων.

Άλλη μια θεωρία η οποία θα παρουσιαστεί λεπτομερώς στη συνέχεια, είναι η Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος, του Friedman (1957). Κατά την υπόθεση αυτή, οι άνθρωποι κρίνουν τον τρόπο κατά τον οποίο καταναλώνουν το εισόδημά τους, με γνώμονα το μέσο εισόδημα που εκτιμούν ότι θα διαθέτουν κατά τη διάρκεια της ζωής τους. Αποταμιεύουν, δε, μόνο στην περίπτωση κατά την οποία το εισόδημα τους σε κάποια χρονική στιγμή, είναι υψηλότερο του αναμενόμενου.

Ο Leland (1968) τόνισε ιδιαίτερα την έννοια της Προληπτικής Αποταμίευσης. Σύμφωνα με το μοντέλο που ανέπτυξε, ένας βασικός λόγος που ωθεί τους ανθρώπους στην αποταμίευση είναι η αβεβαιότητα. Εάν πιστεύουν ότι το μελλοντικό τους εισόδημα είναι ευάλωτο και πιθανώς να επηρεαστεί αρνητικά από τις επερχόμενες αλλαγές, τότε θα φροντίσουν να εξοικονομήσουν πόρους στο παρόν, ώστε να είναι σε θέση να καλύπτουν της ανάγκες τους και στο μέλλον (Baiardi, Magnani και Menegatti, 2020). Η θεωρία του Leland (1968) μελετήθηκε στη συνέχεια από πολλούς ερευνητές (π.χ. Rothschild και Stiglitz, 1971; Kimball 1990; Carroll και Kimball, 2007; Light, 2018). Η πρωτοποριακή ανάλυση του Kimball (1990) εισήγαγε την έννοια της *σύνεσης*, η οποία αντανάκλα το βαθμό στον οποίο η πρόληψη για το μέλλον κινητοποιεί κάποιον να αποταμιεύσει. Πρόσφατα, ορισμένοι οικονομολόγοι όπως οι Courbage και Rey (2007) και ο Menegatti (2009α, 2009β) ξεκίνησαν να διερευνούν την επίδραση που ασκεί στα επίπεδα αποταμίευσης για λόγους πρόληψης, τόσο ο οικονομικός κίνδυνος όσο και ένας δεύτερος, μη-οικονομικός.

Ο Katona, ο οποίος θεωρείται από πολλούς ιδρυτής των συμπεριφορικών οικονομικών (Curtin, 2016), στο έργο του με τίτλο *Ψυχολογικά Οικονομικά* (1975), κάνει λόγο για τρεις κατηγορίες αποταμίευσης (Lunt και Livingstone, 1991). Το να τοποθετήσει κάποιος ένα ποσό σε έναν τραπεζικό λογαριασμό, προϋποθέτει την προσωπική απόφαση για αποταμίευση, στην παρούσα χρονική στιγμή, την οποία ο Katona ονομάζει *διακριτική ή προαιρετική αποταμίευση* (discretionary saving). Η *συμβατική αποταμίευση* (contractual saving), από την άλλη, εκφράζει συνήθως το αποτέλεσμα προηγούμενων επιλογών και δεσμεύσεων, όπως είναι η αγορά αγαθών με πιστωτική κάρτα ή η πληρωμή δόσεων δανείων. Παράδειγμα αυτής της κατηγορίας αποταμίευσης, αποτελεί και η υποχρεωτική συμμετοχή σε προγράμματα συνταξιοδότησης. Τέλος, η *υπολειμματική αποταμίευση* (residual saving) αναφέρεται σε εκείνο το ποσό που δεν καταναλώθηκε κατά τη διάρκεια μιας περιόδου και δεν είναι αποτέλεσμα κάποιας απόφασης, αλλά εξοικονομήθηκε τυχαία. Επιπλέον, σύμφωνα με τον Katona (1975), προκειμένου να αποταμιεύσει κανείς, χρειάζεται, από τη μια να έχει τόσο τη δυνατότητα όσο και την ευκαιρία να το κάνει και, από την άλλη, να διαθέτει την απαραίτητη θέληση (Curtin, 2016).

Συνδυάζοντας το μοντέλο του Fisher (1930) και την Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος (Friedman, 1957), ο Hall (1978) σχημάτισε την Υπόθεση του Τυχαίου Περιπάτου, σύμφωνα με την οποία, οποιεσδήποτε αλλαγές στα επίπεδα της κατανάλωσης ενός ανθρώπου δεν είναι δυνατό να προβλεφθούν. Εφόσον οι άνθρωποι καταναλώνουν και αποταμιεύουν βάσει των τρεχουσών προσδοκιών τους για το εισόδημα τους στο μέλλον, οι όποια αύξηση ή μείωση της κατανάλωσής τους θα οφείλεται σε κάποιο απροσδόκητο γεγονός, όπως μια αύξηση μισθού ή μια απόλυση και, αναπόφευκτα, δεν θα μπορεί να προβλεφθεί, αφού θα έχει προκύψει τυχαία (Hall, 1978).

Ακόμη ένα πρωτοποριακό έργο, το οποίο έμελε να επιδράσει σημαντικά στην οικονομική σκέψη και τη μελέτη της λήψης αποφάσεων, της κατανάλωσης και της αποταμίευσης, αποτέλεσε η *Πιθανολογική Θεωρία* των Kahneman και Tversky (1979). Οι Kahneman και Tversky, οι οποίοι, μέσα από μια σειρά άρθρων, αμφισβήτησαν την επάρκεια της θεωρίας της χρησιμότητας ως εργαλείο της μελέτης της λήψης αποφάσεων (Kahneman και Tversky, 1979), ανέλυσαν την έννοια της αποστροφής στην απώλεια και ανέδειξαν την τάση του ανθρώπου να την αποφεύγει περισσότερο από όσο αποζητά το κέρδος, εξηγώντας γιατί η αποταμιευτική συμπεριφορά των ανθρώπων επηρεάζεται σε μεγαλύτερο βαθμό από μια πτώση του εισοδήματος τους, συγκριτικά με μια αύξηση (Kahneman και Tversky, 1984). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, τα άτομα αποφασίζουν μεταξύ εναλλακτικών επιλογών σύμφωνα με τις απώλειες ή τα κέρδη που πρόκειται να αποκομίσουν σε κάθε περίπτωση, συχνά παραβαίνοντας τους κανόνες της ορθολογικής συμπεριφοράς (Tversky και Kahneman, 1981).

Μελετώντας την πραγματική συμπεριφορά των ανθρώπων, οι Shefrin και Thaler (1988) διατύπωσαν τη Θεωρία του Συμπεριφορικού Κύκλου Ζωής, κατά την οποία, το να δράσει κάποιος σύμφωνα με τον τρόπο που ορίζει η Θεωρία του Κύκλου Ζωής δεν

είναι ιδιαίτερα απλό, καθώς οι άνθρωποι, όντας άνθρωποι, συχνά δεν έχουν τον απαιτούμενο αυτοέλεγχο ή υποπίπτουν σε σφάλματα.

Οι Zeldes (1989), Deaton (1991) και Carroll (1997) πρότειναν ένα μοντέλο σύμφωνα με το οποίο οι καταναλωτές διατηρούν περιουσιακά στοιχεία με στόχο τη δημιουργία ενός αποθέματος ασφαλείας ("Buffer-stock" Model of Saving) προκειμένου να είναι σε θέση να ανταποκριθούν σε ενδεχόμενες απρόβλεπτες διακυμάνσεις του εισοδήματός τους. Ο Carroll (1992) υποστήριξε ότι σημαντικό ρόλο στην απόφαση δημιουργίας ενός τέτοιου αποθέματος διαδραματίζουν και οι προσδοκίες των καταναλωτών σχετικά με τα επίπεδα της απασχόλησης, καθώς η εργασία αποτελεί τη βασική πηγή του εισοδήματός τους. Κατά το μοντέλο αυτό, η αποταμιευτική συμπεριφορά για τη δημιουργία αποθέματος επηρεάζεται από την αλληλεπίδραση δύο κύριων παραγόντων: την *ανυπομονησία* των καταναλωτών για την αγορά προϊόντων, από τη μια, και τη *σύνεση* (Kimball, 1990), από την άλλη, η οποία τους αποτρέπει από την κατασπατάληση των περιουσιακών τους στοιχείων.

Ο Ajzen (1991, 2002) πρότεινε τη *Θεωρία της Προσχεδιασμένης Συμπεριφοράς* (Theory of Planned Behavior), σύμφωνα με την οποία, οι συμπεριφορές δύνανται να εξηγηθούν από ορισμένους ψυχολογικούς και κοινωνιολογικούς παράγοντες όπως είναι οι στάσεις, οι πεποιθήσεις, οι προθέσεις και ο αυτοέλεγχος. Σύμφωνα με αυτό το μοντέλο, το οποίο χρησιμοποιήθηκε από αρκετούς μελετητές κατά τη διερεύνηση της αποταμίευσης (π.χ. Rabinovich και Webley, 2007; Sondari και Sudarsono, 2015; Widayastuti, Suhud και Sumiati, 2016; Satsios και Hadjidakis, 2018; Widjaja, Arifina και Setini, 2020), η αποταμιευτική συμπεριφορά συνιστά αποτέλεσμα των παραγόντων αυτών.

Ο Laibson (1997) μελέτησε και μοντελοποίησε την *υπερβολική προεξόφληση* (hyperbolic discounting), προκειμένου να εξηγήσει γιατί οι άνθρωποι δεν αποταμιεύουν αρκετά, αναδεικνύοντας το ρόλο των χρονικών προτιμήσεων. Σύμφωνα με τη θεωρία του Laibson (1997), οι άνθρωποι τείνουν να αντιμετωπίζουν εντελώς διαφορετικά ένα γεγονός, αναλόγως τη χρονική στιγμή που πρόκειται να συμβεί. Για παράδειγμα, μπορεί κάποιος σήμερα να είναι βέβαιος πως η επόμενη χρονιά θα είναι η ιδανική για να ξεκινήσει να αποταμιεύει για το μέλλον του, όταν όμως έρθει η ώρα να πράξει σύμφωνα με το σχέδιο του, είναι πιθανό να αισθάνεται αρκετά διαφορετικά και να μην επιθυμεί να θυσιάσει μέρος της κατανάλωσής του. Λύση στο πρόβλημα αυτό αποτελούν τα προγράμματα συνταξιοδότησης ή τα στεγαστικά δάνεια, τα οποία μπορούν να λειτουργήσουν ως μηχανισμοί δέσμευσης.

Οι Hershey, Jacobs-Lawson και Austin (2013), πρότειναν ένα μοντέλο σύμφωνα με το οποίο, η αποταμίευση των ατόμων, καθορίζεται από τρεις παράγοντες, την ικανότητά, η οποία αντικατοπτρίζει τη γνώση και την επαρκή νοημοσύνη, τη θέληση, δηλαδή τους ψυχολογικούς παράγοντες που τα ωθούν στην αποταμίευση, και τις ευκαιρίες για αποταμίευση που παρουσιάζονται, οι οποίες αποτελούν εξωτερικούς παράγοντες<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Όπως αναφέρουν οι Torra και Herrador-Alcaide (2016).



Ο Wan (2016), στην προσπάθειά του να εξηγήσει γιατί κατά την περίοδο που προηγήθηκε της πρόσφατης οικονομικής κρίσης, ορισμένοι λαοί, όπως της Ελλάδας και των Η.Π.Α., έτειναν να μην αποταμιεύουν αρκετά ενώ άλλοι, όπως οι Κινέζοι και Ιάπωνες, αποταμίευαν σε πολύ μεγάλο βαθμό, ανέπτυξε μια υπόθεση σύμφωνα με την οποία το κερδοσκοπικό κίνητρο, η επιθυμία, δηλαδή, να έχει στη διάθεσή του κάποιος ρευστότητα προκειμένου να εκμεταλλευτεί ενδεχόμενες ευκαιρίες για κέρδος, επιδρά σημαντικά στον τρόπο κατά τον οποίο αποταμιεύει.

Ο Nikiforos (2017), ο οποίος επίσης επιχειρήσει να διαλευκάνει τα αίτια της οικονομικής κρίσης, στηριζόμενος στο έργο του Godley (1999), πρότεινε ένα μη-συμπεριφορικό μοντέλο της αποταμίευσης, κατά το οποίο, προκειμένου να διατηρηθεί η πλήρης απασχόληση σε περιόδους αύξησης του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών, τα νοικοκυριά, και ιδιαίτερα εκείνα με το χαμηλότερο εισόδημα, είναι αυτά που θα επωμιστούν το μεγαλύτερο βάρος της προσαρμογής των επιπέδων αποταμίευσής τους.

Η διερεύνηση της αποταμίευσης πέρασε από διαφορετικά στάδια, με την ανθρώπινη ψυχολογία αρχικά να καταλαμβάνει κεντρικό ρόλο στην ανάλυσή της, στη συνέχεια να αγνοείται ολοκληρωτικά και τελικά να επανέρχεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Οι εξελίξεις στην επιστήμη και την τεχνολογία αλλά και η συνδρομή άλλων κλάδων, όπως της συμπεριφορικής, της νευροεπιστήμης, της γενετικής και της πληροφορικής, όπως θα παρουσιαστεί στα επόμενα κεφάλαια, έχουν συμβάλει, και συνεχίζουν να συμβάλλουν, τα μέγιστα στη μελέτη της αποταμιευτικής συμπεριφοράς.

## **Κεφάλαιο 2: Οι Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Αποταμίευσης**

### **2.1. Στόχοι και Κίνητρα της Αποταμίευσης**

Η διερεύνηση της αποταμίευσης έχει απασχολήσει μεγάλο αριθμό οικονομολόγων. Άλλοι αρνήθηκαν την ύπαρξη της καθώς θεωρούσαν ότι οι πόροι είτε καταναλώνονται ή επενδύονται (π.χ. Say, 1880), άλλοι την αντιμετώπιζαν ως εχθρό της οικονομίας (π.χ. Quesnay, 1767)<sup>9</sup>, ενώ πολλοί ήταν εκείνοι οι οποίοι αναγνώρισαν το ρόλο της στην ανάπτυξη αυτής (π.χ. Lewis, 1954). Παράλληλα με τη διερεύνηση της έννοιας τόσο της αποταμίευσης όσο και της κατανάλωσης, όπως παρατηρούν και οι Morozko, κ.α. (2018), την εμφάνισή της έκανε η ανάπτυξη μοντέλων προκειμένου να αναλυθεί το εισόδημα. Οι έννοιες του εισοδήματος και του καταμερισμού του, αναδεικνύονται στο έργο του Senior (1836) αλλά και αργότερα στο έργο του Fisher (1930), όπου γίνεται

---

<sup>9</sup> Όπως αναφέρει ο Hutchison (1978, σ.141).

λόγος για την επιλογή ανάμεσα στην άμεση και τη μελλοντική κατανάλωση, δεδομένου ότι οι πόροι είναι περιορισμένοι.

Σύμφωνα με τη σύγχρονη οικονομική θεωρία, όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, η αποταμίευση αποτελεί εκείνο το μέρος του εισοδήματος το οποίο δεν καταναλώθηκε, επομένως οι θεωρίες της αποταμίευσης αποτελούν, στην ουσία, θεωρίες της κατανάλωσης, ενώ κύριο κίνητρο για να αποταμιεύσει ένας καταναλωτής, αποτελεί η μεγιστοποίηση της χρησιμότητας του (Attanasio και Weber, 2010). Για τον Katona (1960), αντίθετα, η αποταμίευση δεν συνιστούσε απλώς το υπόλοιπο του εισοδήματος που δεν έτυχε να καταναλωθεί, αλλά το αποτέλεσμα προσπάθειας για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων, οι οποίοι κατείχαν ρόλο κινήτρου για την εξοικονόμηση πόρων (Olander και Seipel, 1970, σ.6).

Σύμφωνα με τον Ford (1992)<sup>10</sup>, στόχος είναι μια επιθυμητή κατάσταση στην οποία προσπαθεί συνειδητά να φτάσει ένας άνθρωπος. Οικονομικοί στόχοι, από την άλλη, είναι εκείνοι οι μακροπρόθεσμοι σκοποί που επιχειρεί κανείς να κατακτήσει, μέσα από τη διαχείριση των προσωπικών του οικονομικών (Garman και Forgue, 1991, σ. 60)<sup>11</sup>. Τέλος, οι αποταμιευτικοί στόχοι, οι οποίοι έχουν προξενήσει το ενδιαφέρον πολλών ερευνητών τις τελευταίες δεκαετίες (π.χ. Xiao και Noring, 1994; Browning και Lusardi, 1996; DeVaney, Anong, και Whirl, 2007; Fisher και Anong, 2012), είναι όλοι εκείνοι οι λόγοι που μπορεί να οδηγήσουν τον καταναλωτή στο να αποταμιεύσει και είναι πιθανό να ποικίλουν ανάμεσα στα άτομα ή τα νοικοκυριά (Browning και Lusardi, 1996). Συνεπώς, εάν κανείς επιθυμεί να επιτύχει τους οικονομικούς στόχους τους οποίους έχει θέσει, θα χρειαστεί να κινητοποιηθεί προκειμένου να αποταμιεύσει.

Η εμπειρία καταδεικνύει ότι το να έχει κανείς ένα συγκεκριμένο στόχο για τον οποίο επιθυμεί να αποταμιεύει, επιδρά σημαντικά στα επίπεδα της αποταμίευσής του (Wärneryd, 1989; Rha, Montalto, και Hanna, 2006; Fisher και Montalto, 2010; Soman και Zhao, 2011; Fisher και Anong, 2012). Όταν μάλιστα ο στόχος αυτός συνοδεύεται και από ένα στοχευόμενο σχέδιο για την επίτευξη του (π.χ. ορισμός μιας προθεσμίας), τότε οι πιθανότητες να αποταμιεύσει κάποιος με επιτυχία αυξάνονται περισσότερο (Ariely και Wertebroch, 2002). Από την άλλη, η ύπαρξη ενός συγκεκριμένου στόχου, είναι πιθανό να επηρεάσει θετικά μόνο τις εκτιμήσεις για αποταμίευση στο μέλλον, όχι όμως και την πραγματική αποταμίευση (Peetz και Buehler, 2009), ενώ ορισμένοι ερευνητές υποστηρίζουν ότι ένα πολύ λεπτομερές πλάνο αποταμίευσης μπορεί να είναι λιγότερο παραγωγικό σε σχέση με μια πιο γενικευμένη δέσμευση για εξοικονόμηση χρήματος (Loibl και Scharff, 2010).

Με βάση τα παραπάνω, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι πίσω από έναν αποταμιευτικό στόχο ή ένα σχέδιο, κρύβεται κάποιο κίνητρο για αποταμίευση. Ένας από τους πρώτους οικονομολόγους οι οποίοι ανέδειξαν τα κίνητρα της αποταμίευσης, υπήρξε ο Keynes (1936, σ. 107), κάνοντας λόγο για οκτώ κύριους στόχους που επιχειρεί να επιτύχει κανείς αποταμιεύοντας, οι οποίοι παραμένουν σχετικά σταθεροί για μεγάλο χρονικό

<sup>10</sup> Όπως αναφέρουν οι Lee και Hanna (2015).

<sup>11</sup> Όπως αναφέρουν οι Xiao και Noring (1994).

διάστημα. Πρώτος λόγος είναι η πρόνοια για τη δημιουργία ενός οικονομικού «μαξιλαριού», το οποίο θα λειτουργήσει ως ασφάλεια στην περίπτωση απροσδόκητων μελλοντικών γεγονότων. Ο δεύτερος πηγάζει από την πρόβλεψη ότι το εισόδημα στο μέλλον δεν θα επαρκεί ώστε να καλύπτει τις ανάγκες, ενώ ο τρίτος προκύπτει από την προσδοκία ότι στο μέλλον, με το ίδιο χρηματικό ποσό, θα είναι σε θέση να καταναλώσει μεγαλύτερο αριθμό αγαθών. Ο τέταρτος στόχος της αποταμίευσης, σύμφωνα με τον Keynes (1936), είναι η επιθυμία για βελτίωση του βιοτικού επιπέδου και ο πέμπτος, η ανάγκη να αισθάνεται κάποιος ανεξάρτητος, να έχει, δηλαδή, τη δυνατότητα να πραγματοποιεί τις επιθυμίες του. Έκτο κίνητρο της αποταμίευσης συνιστά η εξασφάλιση ενός ποσού προκειμένου αυτό να επενδυθεί σε νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες, έβδομο, η κληρονομιά που θα ήθελε να αφήσει κάποιος στους απογόνους του και τέλος, όγδοο στόχο της αποταμίευσης, για τον Keynes, αποτελεί η φιλαργυρία.

Η συνταξιοδότηση, ως κίνητρο για αποταμίευση, αναδείχθηκε στη συνέχεια και στα έργα του Modigliani (Ando και Modigliani, 1963; Modigliani και Brumberg, 1954), ενώ η δημιουργία κληρονομιάς κατέχει κεντρικό ρόλο στη θεωρία του μόνιμου εισοδήματος του Friedman (1957). Οι Browning και Lusardi (1996) πρόσθεσαν ακόμη ένα κίνητρο στα οκτώ τα οποία είχε αναδείξει ο Keynes (1936), το κίνητρο της προκαταβολής, για παράδειγμα, για την αγορά κατοικίας.

Παρ' όλα αυτά, όπως καταδεικνύει η μελέτη των Browning και Lusardi (1996) αλλά και του Smith (1998) και των Dynan, Skinner, και Zeldes, (2004), οι άνθρωποι δεν ωθούνται αποκλειστικά από ένα κίνητρο προκειμένου να αποταμιεύσουν, ενώ τα κίνητρα ποικίλουν είτε ανάμεσα στους ανθρώπους ή και για το ίδιο άτομο ανά τα στάδια της ζωής του. Για παράδειγμα, μπορεί κανείς να αποταμιεύει με σκοπό να συνεχίσει να διατηρεί το βιοτικό του επίπεδο όταν θα φτάσει σε μια ηλικία όπου δεν θα μπορεί πλέον να εργάζεται, δεν είναι παράλογο, όμως, να σχεδιάζει να κληροδοτήσει στα παιδιά του όποιο ποσό από τις οικονομίες του δεν καταναλωθεί τελικά ή πιθανώς ακόμη και να χρησιμοποιήσει ένα μέρος του νωρίτερα από ότι είχε υπολογίσει, σε περίπτωση απρόοπτων γεγονότων (Fisher και Montalto, 2010).

Ο Lindqvist (1981) παρουσίασε μια ιεραρχική δομή τεσσάρων επιπέδων των αιτιών της αποταμίευσης, στη βάση της οποίας βρίσκεται η ανάγκη κάλυψης βραχυπρόθεσμων στόχων, στο δεύτερο επίπεδο, η δημιουργία αποθέματος για λόγους πρόληψης, στο τρίτο, η κατοχή ικανών χρηματικών ποσών ώστε να αγοραστούν αγαθά τα οποία θεωρούνται ακριβά και στο τελευταίο, η ανάγκη διαχείρισης του πλούτου που έχει συσσωρευτεί<sup>12</sup>. Ακόμη, η θεωρία των αναγκών του Abraham Maslow (1943) υποστήριξε ότι οι ανάγκες των ανθρώπων δεν είναι απλώς πολλαπλές, αλλά είναι και ιεραρχημένες, ενώ μια κατηγορία αναγκών προκύπτει αφού μια βασικότερη κατηγορία έχει αρχίσει να ικανοποιείται, εμπνέοντας αρκετούς ερευνητές να μελετήσουν την ιεραρχία των κινήτρων που ωθούν τους καταναλωτές στην αποταμίευση (Xiao και

---

<sup>12</sup> Όπως αναφέρουν οι Eriksson και Hermansson (2014).

Noring, 1994; Xiao και Anderson, 1997; Xiao και Fan, 2002; Canova, Rattazzi και Webley, 2005; DeVaney, κ.α., 2007; Haron, Sharpe, Abdel-Ghany και Masud, 2012).

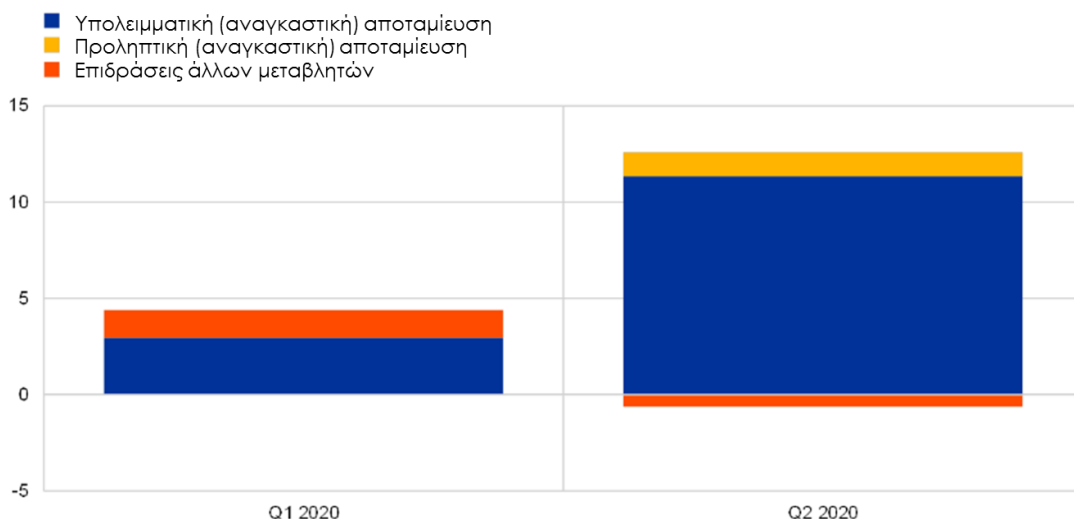
Οι Xiao και Noring (1994), εξετάζοντας οκτώ διαφορετικά κίνητρα, ανακάλυψαν ότι όσο οι πόροι ενός νοικοκυριού αυξάνονται, τα κίνητρα και οι ανάγκες τους για κατανάλωση και αποταμίευση διαφοροποιούνται, γεγονός το οποίο συνέδεσαν με την ιεραρχία των αναγκών του Maslow (1943). Συγκεκριμένα, βρήκαν ότι τα νοικοκυριά αρχικά στοχεύουν να καλύπτουν τις καθημερινές τους ανάγκες, ενώ όσο οι πόροι τους αυξάνονται, ξεκινούν να αποταμιεύουν για προληπτικούς λόγους και στη συνέχεια για να εξασφαλίσουν τη σύνταξή τους. Οι Xiao και Anderson (1997) διερεύνησαν τους λόγους για τους οποίους οι καταναλωτές διατηρούν διάφορα περιουσιακά στοιχεία, συνδυάζοντας την ιεραρχία των αναγκών του Maslow (1943), την θεωρία του Lancaster (1966) κατά την οποία ο καταναλωτής αντλεί χρησιμότητα από τα χαρακτηριστικά των αγαθών που προμηθεύεται και όχι από τα αγαθά, καθ' εαυτό, και την Πιθανολογική Θεωρία των Kahneman και Tversky (1979) και ανακάλυψαν, με βάση την αναλογία των περιουσιακών στοιχείων, ότι τα κίνητρα ενός νοικοκυριού ακολουθούν μια ιεραρχία, ενώ χωρίζονται σε τρεις κύριες κατηγορίες: τα κίνητρα για επιβίωση, για ασφάλεια και για ανάπτυξη.

Οι DeVaney, κ.α. (2007) πρότειναν μια ιεραρχία των κινήτρων αντίστοιχη με αυτή των αναγκών του Maslow (1943) και επιχείρησαν να εξετάσουν κατά πόσο η ικανοποίηση ενός επιπέδου κινήτρων οδηγεί στην κινητοποίηση για την ικανοποίηση του επόμενου. Οι συγγραφείς κατέληξαν στο ότι η ηλικία του αρχηγού της οικογένειας και το μέγεθός της αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για το εάν ένα νοικοκυριό θα επιχειρεί να αποταμιεύει για την επίτευξη στόχων οι οποίοι βρίσκονται όλο και πιο ψηλά στην ιεραρχία.

Τα αποτελέσματα της μελέτης που δημοσίευσαν οι Fisher και Montalto το 2010, κατέδειξαν ότι η ύπαρξη του κινήτρου της πρόληψης αλλά και της συνταξιοδότησης, αυξάνει σημαντικά την πιθανότητα να αποταμιεύει κανείς σε συχνή βάση. Στην έρευνά τους, οι Lee και Hanna (2015) ανακάλυψαν ότι η ύπαρξη του κινήτρου της αυτοπραγμάτωσης<sup>13</sup>, παρότι παρατηρείται σπανιότερα από όλα τα υπόλοιπα, επηρεάζει σε πολύ μεγάλο βαθμό την τάση προς αποταμίευση, αντανakλώντας μια ηδονιστική πλευρά της αποταμίευσης. Σε μια πρόσφατη έρευνα των Le Blanc, Porpiglia, Terra, Zhu και Ziegelmeyerb (2016), το κίνητρο της πρόληψης αναδείχτηκε ως το πλέον επικρατές σε όλες της χώρες της Ευρώπης, ενώ ακολούθησε το κίνητρο της συνταξιοδότησης. Στην Ευρώπη, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, η πρόσφατη υγειονομική κρίση έχει επηρεάσει τα κίνητρα τα οποία οδηγούν τα άτομα στην αποταμίευση (Διάγραμμα 1).

---

<sup>13</sup> Σύμφωνα με τον Maslow (1943), η ανάγκη για αυτοπραγμάτωση συνιστά την επιθυμία του να αξιοποιήσει κανείς όλες του τις δυνατότητες, να γίνει όλα όσα είναι ικανός να γίνει.



**Διάγραμμα 1:** Συντελεστές αύξησης της αποταμίευσης των νοικοκυρών (μεταβολή σε σύγκριση με το 4<sup>ο</sup> τρίμηνο του 2019, ποσοστιαίες μονάδες του διαθέσιμου εισοδήματος)

Πηγή: Dossche και Zlatanov (2020).

## 2.2. Ο Χρονικός Ορίζοντας της Αποταμίευσης

Σύμφωνα με τους Frederick, Loewenstein, και O'Donoghue (2002) οι αποφάσεις που αφορούν την αποταμίευση, αποτελούν ουσιαστικά αποφάσεις ανάμεσα στα κόστη και τα οφέλη που είναι δυνατόν να προκύψουν σε διαφορετικές χρονικές στιγμές. Ο χρονικός ορίζοντας, επομένως, συνιστά ένα ιδιαίτερα σημαντικό παράγοντα ο οποίος επηρεάζει τις αποφάσεις περί αποταμίευσης και αντικατοπτρίζει τον οριακό ρυθμό αντικατάστασης της κατανάλωσης στο παρόν με την κατανάλωση στο μέλλον (Bryant και Zick, 2006).

Τα μοντέλα του Μόνιμου Εισοδήματος (Friedman, 1957) και του Κύκλου Ζωής (Ando και Modigliani, 1963; Modigliani και Brumberg, 1954), προϋποθέτουν ότι οι άνθρωποι αποφασίζουν εάν θα καταναλώσουν ή θα αποταμιεύσουν, λαμβάνοντας υπόψη το εισόδημα που αναμένεται να έχουν σε όλη τη διάρκεια της ζωής τους. Κάτι τέτοιο, όμως, όπως θα αναλυθεί σε επόμενο κεφάλαιο, δεν επιβεβαιώνεται πάντα από τα εμπειρικά αποτελέσματα. Αρκετοί οικονομολόγοι και ψυχολόγοι έχουν τονίσει τη σημασία του χρονικού ορίζοντα στη λήψη οικονομικών αποφάσεων και τον καθορισμό των διαχρονικών επιλογών (Ainslie, 1975; Lea, Webley και Walker, 1995), ενώ άλλοι τον θεωρούν καθοριστικό παράγοντα εκτίμησης της αποταμιευτικής συμπεριφοράς (Rabinovich και Webley, 2007; Hershey, Hendrik, van Dalen, Conen και Henkens, 2017). Παραδείγματος χάρη, ορισμένοι άνθρωποι, σύμφωνα με τους Lea, κ.α. (1995), δυσκολεύονται να αναβάλλουν την απόλαυση που αποκομίζουν από μια αγορά, για το μέλλον, με αποτέλεσμα να μην καταφέρνουν να αποταμιεύουν. Αντίστοιχα, ο Smith (1995) υποστήριξε ότι βασική αιτία για την οποία τα χαμηλότερα οικονομικά στρώματα δεν καταφέρνουν να αποταμιεύουν, είναι η προτίμησή τους για την άμεση

κατανάλωση σε σχέση με την κατανάλωση στο μέλλον, ενώ για την Glink (1999), το συνηθέστερο λάθος έγκειται στην καθυστέρηση της έναρξης της αποταμίευσης<sup>14</sup>.

Κατά την Πιθανολογική Θεωρία (Kahneman και Tversky, 1979), ο χρονικός ορίζοντας, σύμφωνα με τον οποίο σχεδιάζει κανείς τη διαχείριση των οικονομικών του, δεν είναι απαραίτητο να συμπίπτει με τον κύκλο ζωής, μάλιστα δύναται να ποικίλει από άνθρωπο σε άνθρωπο. Επιπλέον, σύμφωνα με τον Richard Thaler, είναι αρκετά πιθανό οι καταναλωτές να μη διαθέτουν την απαραίτητη θέληση προκειμένου να προβαίνουν στην άριστη ορθολογική επιλογή ανάμεσα στην κατανάλωση και την αποταμίευση (Thaler και Shefrin, 1981), όπως προτείνουν τα υποδείγματα των Friedman και Modigliani, ενώ οι Laibson και Harris (2001) ανέδειξαν το ζήτημα του αυτοελέγχου και τον ρόλο του στην αναβολή της αποταμίευσης. Πράγματι, στην έρευνα της η Lusardi (1999) ανακάλυψε ότι μόλις σχεδόν το 9% των ερωτηθέντων σχεδίαζε τον τρόπο κατά τον οποίο θα αποταμιεύσει, με βάση έναν χρονικό ορίζοντα μεγαλύτερο των 10 χρόνων<sup>15</sup>. Σε μια άλλη έρευνα, οι Lee, Park, και Montalto (2000), όπως αργότερα και οι Fisher και Montalto (2010) βρήκαν ότι ο μεγαλύτερος χρονικός ορίζοντας συσχετίζεται θετικά με την αποταμιευτική συμπεριφορά. Ακόμη, οι Angeletos, Laibson, Repetto, Tobacman και Weinberg (2001) ανέπτυξαν ένα μοντέλο υπερβολικής κατανάλωσης σύμφωνα με το οποίο οι καταναλωτές επιδεικνύουν υπομονή όταν επιθυμούν να κατακτήσουν ένα μακροπρόθεσμο στόχο, ενώ μπορούν να γίνουν ιδιαίτερα ανυπόμονοι όταν πρόκειται για έναν βραχυπρόθεσμο στόχο.

Σύμφωνα με τον Muller (2002) και τους Dow και Jin (2013), το προσδόκιμο ζωής του κάθε ανθρώπου αποτελεί βασικό κριτήριο για τον τρόπο και τον χρονικό ορίζοντα σύμφωνα με τον οποίο θα υπολογίσει την κατανάλωση και την αποταμίευση του. Εάν για παράδειγμα κάποιος εκτιμά ότι δεν θα ζήσει για πάρα πολλά χρόνια, τότε είναι πιθανό να μην αποταμιεύει. Οι Rabinovich και Webley (2007) υποστήριξαν ότι εκείνα τα άτομα τα οποία τείνουν να εφαρμόζουν τα σχέδια τους με επιτυχία, συνηθίζουν να σχεδιάζουν τις κινήσεις τους στη βάση ενός μεγαλύτερου χρονικού ορίζοντα σε σχέση με εκείνα που αποτυγχάνουν. Μάλιστα, βρήκαν ότι όσο μεγαλύτερος ο χρονικός ορίζοντας τόσο πιο πιθανή είναι η εφαρμογή του σχεδίου για αποταμίευση, ανεξάρτητα από το εισόδημα.

Οι DeVaney, κ.α. (2007) επιχείρησαν να διερευνήσουν κατά πόσο ο χρονικός ορίζοντας επηρεάζει, όχι απλώς την αποταμιευτική συμπεριφορά, αλλά συγκεκριμένα, την προσπάθεια αποταμίευσης για κάλυψη υψηλότερων ιεραρχικά στόχων, και βρήκαν ότι όσο μεγαλύτερος ήταν ο χρονικός ορίζοντας των ερωτηθέντων, τόσο πιθανότερο ήταν να αποταμιεύουν εξαιτίας κινήτρων τα οποία βρίσκονται υψηλότερα στην πυραμίδα της ιεραρχίας. Τα παραπάνω ευρήματα συμφωνούν με τους Avery και Kennickell (1991) οι οποίοι υποστήριξαν ότι εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία είναι πρόθυμα να δεσμεύσουν τα χρήματά τους για μεγάλο χρονικό διάστημα, συνηθίζουν να αποταμιεύουν περισσότερο. Σε μια πρόσφατη έρευνα, οι Hershey, κ.α. (2017)

<sup>14</sup> Όπως αναφέρουν οι Fisher και Montalto(2010).

<sup>15</sup> Όπως αναφέρουν οι Caliendo και Aadland(2007).

μελέτησαν τις πρακτικές αποταμίευσης που ακολουθούν οι Ολλανδοί και οι Γερμανοί αυτοαπασχολούμενοι και κατέληξαν στο ότι εκείνοι οι οποίοι σχεδιάζουν τη διαχείριση των οικονομικών τους σε μεγαλύτερο βάθος χρόνου, έχουν περισσότερες πιθανότητες να αποταμιεύουν.

## **2.3. Δημογραφικοί, Κοινωνικοί και Περιβαλλοντικοί Παράγοντες**

Είναι πολύ μεγάλος ο αριθμός των μελετητών οι οποίοι έχουν επιχειρήσει να διερευνήσουν τους παράγοντες που οδηγούν τον άνθρωπο στην αποταμίευση. Αρκετοί από αυτούς εστιάζουν σε συγκεκριμένες χώρες (π.χ. Feldstein, 1980; Jain και Joy, 1997; Lane και Tornell, 1998; Erskine, Kier, Leung και Sproule, 2006; Poterba, Venti και Wise, 2011; Ismail και Rashid, 2013) ενώ, σπανιότερα, ορισμένοι συγκρίνουν τα δεδομένα διαφορετικών χωρών (π.χ. Koskela και Viren, 1983; Callen και Thimann, 1997; Niculescu-Aron και Mihaescu, 2014, Heckman και Hanna, 2015), προκειμένου να καταλήξουν σε χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με τους προσδιοριστικούς παράγοντες της αποταμίευσης.

Οι παράγοντες οι οποίοι συντελούν στην αποταμίευση και απαντώνται στη βιβλιογραφία, αφορούν τόσο τα προσωπικά χαρακτηριστικά των ατόμων, όπως είναι το φύλο (π.χ. Hinz, McCarthy και Turner, 1997; Bajtelsmit και VanDerhei, 1997; Fisher, 2010; Blau και Kahn, 2016), η ηλικία (π.χ. Huggett και Ventura, 2000; Xiao και Fan, 2002; Le Blanc, Porpiglia, Terra, Zhu και Ziegelmeier, 2016; Williams και Harrison, 2016) ή το εισόδημα (π.χ. Yuh, και Hanna, 2010; Kodom, 2013), όσο και χαρακτηριστικά του περιβάλλοντος όπως είναι οι οικονομικές συνθήκες και η κυβερνητική πολιτική (Carroll και Summers, 1987; Han και Sherraden, 2009; Sherraden, McBride και Beverly, 2010; Sherraden, 2018; Alvarez-Cuadrado και El-Attar Vilalta, 2018). Όπως τονίζουν οι Yao, Xiao και Liao (2014), τα κοινωνικά, δημογραφικά και οικονομικά χαρακτηριστικά, οι προσδοκίες, η κουλτούρα, επηρεάζουν σημαντικά τα κίνητρα των καταναλωτών για αποταμίευση, ενώ παράγοντες όπως η αβεβαιότητα, τα επίπεδα των τιμών και των εισοδημάτων, έχουν όλοι συνδεθεί, κατά καιρούς, με την αποταμιευτική συμπεριφορά (π.χ. Loayza, κ.α., 2000; Grigoli, Herman και Schmidt Hebbel, 2014).

### **2.3.1. Ηλικία**

Σύμφωνα με τους Huggett και Ventura (2000), η ηλικία αποτελεί ένα δημογραφικό χαρακτηριστικό άρρηκτα συνδεδεμένο με τα επίπεδα της αποταμίευσης, καθώς έχει

παρατηρηθεί ότι αυτή ποικίλει αισθητά ανά ηλικιακή ομάδα, γεγονός σχετικά αναμενόμενο, εάν αναλογιστεί κανείς ότι τα κίνητρα για αποταμίευση διαφέρουν κατά τα στάδια του κύκλου ζωής (π.χ. Xiao και Noring, 1994). Για παράδειγμα, η εξασφάλιση συνταξιοδότησης δεν αποτελεί κίνητρο για αποταμίευση για τα άτομα όλων των ηλικιών (Xiao και Fan, 2002).

Όπως υπογραμμίζουν οι Yao, κ.α. (2014), οι νεαρής ηλικίας καταναλωτές, οι οποίοι βρίσκονται στην αρχή της σταδιοδρομίας τους, έχουν την ανάγκη να καταναλώσουν άμεσα ορισμένα αγαθά, απαιτείται επομένως, να αποταμιεύσουν ώστε να κατακτήσουν περισσότερο βραχυπρόθεσμους στόχους, όπως την αγορά ενός αυτοκινήτου ή ενός σπιτιού. Αντίθετα, οι καταναλωτές οι οποίοι διανύουν το στάδιο της μέσης ηλικίας, συνήθως έχουν ήδη κατακτήσει τέτοιου είδους στόχους και ξεκινούν να αποταμιεύουν για τη σύνταξη. Αξίζει, όμως, να σημειωθεί ότι η ηλικία συχνά συνδέεται και με άλλους παράγοντες που, επίσης, μπορεί να σχετίζονται με τους λόγους για τους οποίους αποταμιεύει κανείς, όπως για παράδειγμα ο αριθμός τέκνων. Παραδείγματος χάρη, οι ηλικιωμένοι καταναλωτές, οι οποίοι δεν χρειάζεται πλέον να στηρίζουν οικονομικά τα παιδιά τους και ήδη συνταξιοδοτούνται, είναι πιο πιθανό να αποταμιεύουν για την κάλυψη έκτακτων αναγκών (Yao, κ.α., 2014).

Στην ανάλυση τους, οι Frederick, κ.α. (2002) ανακάλυψαν ότι τα επίπεδα κατανάλωσης μειώνονται για τις μεγαλύτερες ηλικίες, αλλά και οι Hurd και Rohwedder (2005) παρατήρησαν μείωση της κατανάλωσης μετά την έναρξη της συνταξιοδότησης, ενώ οι Kennickell και Lusardi (2004) εντόπισαν σημαντική διαφορά στη διάθεση των ανθρώπων άνω των 62 ετών να αποταμιεύσουν για προληπτικούς λόγους, καθώς, όπως φαίνεται, το συγκεκριμένο κίνητρο επιδρά περισσότερο στα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας. Από την άλλη, οι Yuh και Hanna (2010) βρήκαν ότι εκείνα τα νοικοκυριά των οποίων τα μέλη ήταν μεγαλύτερης ηλικίας, είχαν λιγότερες πιθανότητες να αποταμιεύσουν σε σχέση με τα νοικοκυριά των οποίων ο αρχηγός ήταν μικρότερος των 30 ετών.

Χρησιμοποιώντας δεδομένα από την *Έρευνα για την Υγεία και τη Συνταξιοδότηση στις ΗΠΑ* (US Health and Retirement Survey) τα οποία κάλυπταν τις χρονιές από το 1992 έως το 2006, τόσο οι Love, Palumbo και Smith (2009) όσο και οι Poterba, κ.α. (2011), ανακάλυψαν ότι ο μέσος αριθμός περιουσιακών στοιχείων που διατηρούσαν τα μονοπρόσωπα και πολυπρόσωπα νοικοκυριά, έτεινε να αυξάνεται μετά τη σύνταξη<sup>16</sup>. Αντίστοιχα αποτελέσματα είχαν προκύψει και από την ανάλυση δεδομένων Ευρωπαϊκών χωρών, όπως της Γερμανίας (Börsch-Supan, 1992) και της Ολλανδίας (Alessie, Lusardi και Kapteyn, 1999). Από την άλλη, οι Beckmann, Hake και Urvona (2013) εξέτασαν τις αποταμιευτικές συνήθειες των λαών δέκα χωρών της περιοχής της Κεντρικής, Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης και βρήκαν ότι οι νέοι και οι ηλικιωμένοι καταναλωτές είναι αυτοί οι οποίοι αποταμιεύουν λιγότερο, επαληθεύοντας την υπόθεση του Κύκλου Ζωής.

---

<sup>16</sup> Η αύξηση αυτή παρατηρείται περισσότερο στα αρκετά προχωρημένης ηλικίας, μονοπρόσωπα νοικοκυριά.



Στην έρευνα που διεξήγαγαν στις Η.Π.Α. οι Munnell, Hou και Webb (2014), εντόπισαν ότι σχεδόν τα μισά άτομα τα οποία άνηκαν στην ηλικιακή ομάδα των 50-59, δεν ήταν επαρκώς προετοιμασμένα ώστε να εξασφαλίσουν το εισόδημά τους κατά την περίοδο της σύνταξης. Επιπρόσθετα, στην έρευνα των Williams και Harrison (2016), περισσότεροι από τους μισούς των ερωτηθέντων ηλικίας άνω των 50 ετών, δήλωσαν ότι δεν αισθάνονται αρκετά βέβαιοι ότι η σύνταξή τους θα επαρκεί ώστε να καλύπτει, πέρα από τις βασικές ανάγκες, τις ανάγκες τους για ιατρική περίθαλψη.

Οι van Ooijen, Alessie και (2015), σε μια περιγραφική ανάλυση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των ηλικιωμένων Ολλανδών, διερεύνησαν τα χαρτοφυλάκια τα οποία επιλέγουν να διατηρούν οι επενδυτές μετά τη σύνταξη και παρατήρησαν ότι η συγκεκριμένη ηλικιακή ομάδα τείνει να διατηρεί έναν μεγάλο αριθμό περιουσιακών στοιχείων, ακόμη και σε αρκετά προχωρημένη ηλικία, τα οποία και συνηθίζει να κληροδοτεί στους απογόνους της. Τέλος, οι Le Blanc, κ.α. (2016), οι οποίοι διερεύνησαν τη σχέση της ηλικίας με την αποταμιευτική συμπεριφορά, διαπίστωσαν ότι όσο η ηλικία αυξάνεται, μειώνονται οι πιθανότητες η κατανάλωση να ξεπερνά το εισόδημα. Εντόπισαν, μάλιστα, ότι για εκείνα τα νοικοκυριά όπου ο αρχηγός είναι αρκετά μεγάλης ηλικίας, οι πιθανότητες να συμβεί αυτό είναι πολύ μικρότερες σε σχέση με τα νοικοκυριά των οποίων ο αρχηγός είναι κάτω των 40 ετών.

### **2.3.2. Φύλο**

Το φύλο αποτελεί ακόμη έναν παράγοντα του οποίου η σχέση με την αποταμίευση αλλά και την οικονομική συμπεριφορά γενικότερα, έχει προξενήσει το ενδιαφέρον των ερευνητών. Σύμφωνα με την έκθεση του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου για το 2015, με θέμα την εισοδηματική ανισότητα μεταξύ των φύλων, οι γυναίκες διαθέτουν λιγότερα περιουσιακά στοιχεία σε σχέση με τους άντρες, ενώ αμείβονται με αρκετά χαμηλότερους μισθούς (IMF, 2015; Gonzales, Jain-Chandra, Kochhar, Newiak και Zeinullayev, 2015). Για το 2018, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και την Eurostat (2020γ), οι απολαβές των ανδρών ήταν κατά 14,8% υψηλότερες σε σχέση με αυτές των γυναικών, στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Παράλληλα, εξαιτίας του μεγαλύτερου προσδόκιμου ζωής (Roberts, Ogunwole, Blakeslee και Rabe, 2018), οι γυναίκες συνταξιοδοτούνται για περισσότερο χρονικό διάστημα συγκριτικά με τους άνδρες. Με βάση τα παραπάνω, εύκολα μπορεί να συμπεράνει κανείς ότι η διερεύνηση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των γυναικών και των ανδρών αποτελεί μείζον θέμα αλλά και πρόκληση, τόσο από ακαδημαϊκής πλευράς όσο και για τη δημόσια διοίκηση.

Η εμπειρία καταδεικνύει, ακόμη, ότι οι γυναίκες τείνουν να αποστρέφονται τον κίνδυνο σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τους άνδρες και συνηθίζουν να πραγματοποιούν περισσότερο ασφαλείς και «παραδοσιακές» επενδυτικές επιλογές (π.χ. Bajtelsmit και VanDerhei, 1997; Jianakoplos και Bernasek, 1998; Faff, Mulino και Chai, 2008; Hinz, κ.α., 1997; Neelakantan, 2010). Παράλληλα, έρευνες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες έχουν περισσότερες πιθανότητες να ζήσουν σε συνθήκες φτώχειας. Παραδείγματος χάρη, ο

Wu (2005) ανακάλυψε ότι τα ποσοστά φτώχειας είναι υψηλότερα για τις γυναίκες σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες οι οποίες συμμετείχαν στη έρευνα του.

Η έρευνα των Levine, Mitchell, και Moore (1997) εντόπισε σημαντικό χάσμα ανάμεσα στα ποσά που λαμβάνουν ως σύνταξη οι γυναίκες και οι άνδρες ενώ οι Burnes και Schultz (2000) βρήκαν ότι η διαφορά αυτή υφίσταται σε όλες τις πηγές εισοδήματος γυναικών και ανδρών τρίτης ηλικίας, συμπεριλαμβανομένων των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, των προσωπικών οικονομιών, ακόμη και των μισθών που μπορεί να λαμβάνουν εάν εργαστούν περιστασιακά μετά τη συνταξιοδότηση<sup>17</sup>. Κατά τους Schmidt και Sevak (2006), διαφορές ανάμεσα στη χρηματοοικονομική ευημερία των δύο φύλων, παρατηρούνται σε μεγάλο αριθμό χωρών. Οι Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle, Hamagami (2007), ανακάλυψαν ότι το φύλο επιδρά στις οικονομικές αποφάσεις, ενώ βρήκαν ότι οι άνδρες δήλωναν ότι αποταμίευαν οικιοθελώς μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματός τους συγκριτικά με τις γυναίκες.

Η Fisher στην ανάλυσή της (2010) επιχείρησε να διερευνήσει τις διαφορές της αποταμιευτικής συμπεριφοράς ανάμεσα στα φύλα, προκειμένου να διαπιστώσει εάν οι διαφορές στα περιουσιακά στοιχεία και τον πλούτο που διατηρούσαν, σχετιζόταν με τους τρόπους κατά τους οποίους αποταμίευαν. Τα αποτελέσματα κατέδειξαν ότι εκείνες οι γυναίκες οι οποίες αποστρέφονταν τον κίνδυνο είχαν μικρότερες πιθανότητες να αποταμιεύσουν και όταν το έπρατταν συνήθως δεν επέλεγαν να επενδύσουν σε περιουσιακά στοιχεία ικανά να τους αποφέρουν αρκετό κέρδος με την πάροδο του χρόνου, γεγονός που είχε ως αποτέλεσμα την ανεπαρκή προετοιμασία για την εξασφάλιση του εισοδήματος της σύνταξής τους. Αντίστοιχα και οι Bashir, Hassan, Nasir, Baber και Shahid (2013) απέδειξαν ότι οι γυναίκες αποταμιεύουν λιγότερο συγκριτικά με τους άνδρες, ενώ ξοδεύουν περισσότερο.

Στις Ευρωπαϊκές χώρες, η επίδραση του φύλου στην αποταμιευτική συμπεριφορά ποικίλει. Παραδείγματος χάρη, σύμφωνα με τους Le Blanc, κ.α. (2016), στις χώρες τις ευρωζώνης, εκείνα τα νοικοκυριά των οποίων ο αρχηγός είναι άνδρας, έχουν λιγότερες πιθανότητες να καταναλώνουν περισσότερο από το εισόδημά τους. Στην Ιταλία, όμως, στα νοικοκυριά αυτά είναι περισσότερο πιθανό η κατανάλωση να ξεπερνά το εισόδημα, γεγονός το οποίο μάλιστα παρατηρείται σε πολύ πιο έντονο βαθμό σε σχέση με το αντίθετο στις υπόλοιπες χώρες.

Παρά το γεγονός ότι οι διαφορές στο εισόδημα, τους μισθούς και τα χαρτοφυλάκια των γυναικών και των ανδρών έχουν μελετηθεί εκτενώς, οι παράγοντες που επηρεάζουν την αποταμιευτική συμπεριφορά των δύο φύλων ξεκίνησαν να διερευνώνται πιο πρόσφατα. Αρκετοί μελετητές έχουν κατά καιρούς αποπειραθεί να εξηγήσουν αυτή τη διαφορά στον πλούτο που διατηρούν τα δύο φύλα (Blau και Kahn, 2000, 2016). Το γεγονός ότι οι γυναίκες, ιστορικά, έχουν συμπληρώσει λιγότερα χρόνια εκπαίδευσης, η οποία συνδέεται με το εισόδημα, σε συνδυασμό με τις χαμηλότερες απολαβές (U.S.

---

<sup>17</sup> Όπως αναφέρουν οι Shaw και Hill (2002).

Bureau of the Census, 2017; Cheeseman Day, 2019), είναι πιθανό να αποτελεί μια από τις αιτίες πίσω από αυτό το χάσμα.

Σύμφωνα με τους Berger και Denton (2004), οι γυναίκες συχνά, εξαιτίας της γέννησης και της ανατροφής των παιδιών τους, αναγκάζονται να εργάζονται είτε περιστασιακά, είτε σε θέσεις μερικής απασχόλησης ή και να αλλάζουν συχνά κλάδο, γεγονός το οποίο, όπως υποστηρίζουν οι Warren, Rowlingson και Whyley (2001), ενδεχομένως επιδρά στα επίπεδα των απολαβών τους και επομένως της αποταμίευσης και της συσσώρευσης πλούτου, καθώς, ακόμη και όταν οι γυναίκες καταφέρνουν να αποταμιεύουν, συνεχίζουν να αποταμιεύουν λιγότερο συγκριτικά με τους άνδρες (Blau και Kahn 2000, 2016; O'Neill, 2003;). Τέλος, όπως υπογραμμίζει ο Chowa (2006), σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν τα νομικά συστήματα των διαφορετικών χωρών, τα οποία καθορίζουν τον έλεγχο που δύνανται να ασκούν οι γυναίκες στα περιουσιακά τους στοιχεία<sup>18</sup>.

### **2.3.3. Εισόδημα, Εργασία, Περιουσία**

Παρά το γεγονός ότι η αποταμίευση θεωρείται γενικά μια ωφέλιμη συμπεριφορά για τον άνθρωπο, ορισμένοι ερευνητές υποστηρίζουν ότι εκείνα τα άτομα τα οποία διαθέτουν χαμηλά εισοδήματα, ουσιαστικά δεν έχουν ιδιαίτερα κίνητρα προκειμένου να αποταμιεύουν (Hubbard, Skinner και Zeldes, 1995). Πράγματι, οικονομικοί παράγοντες όπως το εισόδημα ή η ιδιοκτησία ακινήτων, φαίνεται πως σχετίζονται με την αποταμιευτική συμπεριφορά. Παραδείγματος χάρη, πολλές μελέτες οι οποίες έχουν διεξαχθεί σε διαφορετικές χώρες, κάνοντας χρήση ποικίλων μεθοδολογιών, έχουν αποκαλύψει τη θετική σχέση εισοδήματος και αποταμίευσης, αναδεικνύοντας το εισόδημα ως το σημαντικότερο προσδιοριστικό παράγοντα της αποταμίευσης (Kodom, 2013; Aidoo-Mensah, 2018).

Από τη δεκαετία του 60 οι οικονομολόγοι υποστήριζαν ότι εκείνα τα άτομα τα οποία διαθέτουν υψηλά εισοδήματα, αποταμιεύουν μεγαλύτερο μέρος αυτών, σε σχέση με τα χαμηλότερα οικονομικά στρώματα (Mayer 1966, 1972)<sup>19</sup>. Όμως, και οι περισσότεροι πρόσφατες έρευνες δείχνουν ότι όταν αυξάνεται το εισόδημα του νοικοκυριού, αυξάνονται και τα επίπεδα αποταμίευσης (π.χ. Chang, 1994; Rha, κ.α., 2006; Yuh, και Hanna, 2010; Fair, 2017). Οι Dynan, κ.α. (2004) στην έρευνά τους ανακάλυψαν μια θετική σχέση ανάμεσα στα επίπεδα της αποταμίευσης και το εισόδημα, καταλήγοντας στο συμπέρασμα ότι οι πλούσιοι, πράγματι, αποταμιεύουν περισσότερο. Αντίστοιχα και οι Grigoli, κ.α. (2014) βρήκαν ότι τα επίπεδα ιδιωτικής αποταμίευσης συνδέονται θετικά τόσο με τα επίπεδα όσο και με τη αύξηση του εισοδήματος.

Επιπρόσθετα, ο Oleson (2004) τονίζει ότι οι ανάγκες που κινητοποιούν τον άνθρωπο ώστε να αποταμιεύσει, οι οποίες ακολουθούν μια ιεραρχική δομή, συνδέονται άμεσα

<sup>18</sup> Όπως αναφέρει η Almodóvar-Regueis (2019), σύμφωνα με την Παγκόσμια Τράπεζα, σε αρκετές χώρες της Μέσης Ανατολής, της Βόρειας Αφρικής και της Ανατολικής Ασίας, οι γυναίκες δεν έχουν τα ίδια δικαιώματα σε θέματα απόκτησης και διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων σε σχέση με τους άνδρες. Μόνο οι χώρες της Ευρώπης και της Κεντρικής Ασίας δεν ασκούν κανέναν περιορισμό στα συγκεκριμένα δικαιώματα των γυναικών.

<sup>19</sup> Όπως αναφέρουν οι Dynan, Skinner και Zeldes (2004).

με τους πόρους τους οποίους διαθέτει ο καθένας. Εάν, για παράδειγμα, το εισόδημα μιας οικογένειας αυξηθεί, τότε είναι πιθανό τα μέλη της να επιθυμούν να καλύψουν υψηλότερες ιεραρχικά ανάγκες (Χiao και Noring, 1994; Χiao και Fan, 2002; DeVaney, κ.α., 2007). Από την άλλη, μια οικογένεια η οποία ανήκει στη μέση εισοδηματική τάξη είναι πιθανότερο να αποταμιεύει για την κάλυψη έκτακτων αναγκών, ενώ ένα νοικοκυριό τα οποίο διαθέτει υψηλό εισόδημα και είναι σε θέση να ανταποκριθεί σε απρόσμενα περιστατικά, έχει περισσότερες πιθανότητες να αποταμιεύει για την περίοδο της σύνταξης (Χiao και Noring, 1994).

Άλλον έναν σημαντικό παράγοντα, ο οποίος επιδρά στην αποταμιευτική συμπεριφορά, πέραν του εισοδήματος, αποτελεί το *αντιλαμβανόμενο εισόδημα*. Όπως μαρτυρά η εμπειρία, οι αντικειμενικοί δείκτες συχνά δεν συμπίπτουν με την άποψη που έχει ο καθένας για την προσωπική οικονομική του κατάσταση (Chan, Ofstedal και Hermalin, 2002; Litwin και Sapir, 2009). Οι Shin και Kim (2018) χρησιμοποίησαν ένα δείγμα το οποίο συλλέχθηκε τόσο πριν όσο και μετά την οικονομική κρίση, προκειμένου να εξετάσουν εάν τυχόν αλλαγές στο αντιλαμβανόμενο εισόδημα επηρέασαν και τα κίνητρα για αποταμίευση. Αυτό που διαπίστωσαν ήταν ότι εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία πίστευαν ότι το εισόδημά τους ήταν χαμηλότερο σε σχέση με το εισόδημα που λάμβαναν τα χρόνια πριν ξεσπάσει η κρίση, ήταν λιγότερο πιθανό να αποταμιεύουν συγκριτικά με όσους θεωρούσαν ότι το εισόδημά τους παρέμεινε το ίδιο.

Οι Marchlewska, Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska, Łozowski (2019) διενήργησαν μια εθνική έρευνα στην οποία ρώτησαν τους Πολωνούς συμμετέχοντες σχετικά με το αντικειμενικό τους εισόδημα, από τη μια, και την οικονομική τους κατάσταση όπως την αντιλαμβάνονται οι ίδιοι, από την άλλη. Τα αποτελέσματα κατέδειξαν ότι η θετική αντικειμενική οικονομική κατάσταση, δηλαδή το πραγματικό εισόδημα των ερωτηθέντων, πράγματι συνδεόταν σημαντικά με την αποταμίευση, μόνο όμως στις περιπτώσεις όπου αυτή συνοδευόταν και από θετική αντίληψη για την οικονομική κατάσταση, αναδεικνύοντας τη σημασία του αντιλαμβανόμενου εισοδήματος ως καθοριστικό παράγοντα των επιπέδων της αποταμίευσης.

Ως προς την επαγγελματική κατάσταση, οι Yuh και Hanna (2010) ανακάλυψαν ότι οι αυτοαπασχολούμενοι ερωτηθέντες ήταν πιθανότερο να αποταμιεύουν σε σχέση με τους υπόλοιπους εργαζόμενους, ενώ οι συνταξιούχοι είχαν λιγότερες πιθανότητες να αποταμιεύουν συγκριτικά με όσους εξακολουθούσαν να εργάζονται. Αντίστοιχα και οι Le Blanc, κ.α., (2016) υποστήριξαν ότι τόσο η αυτοαπασχόληση όσο και η ανεργία συνδέονται σε σημαντικό βαθμό με την τάση τα έξοδα να ξεπερνούν το εισόδημα. Λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι οι αυτοαπασχολούμενοι δεν έχουν την ίδια πρόσβαση σε συνταξιοδοτικά προγράμματα με τους υπαλλήλους, οι Hershey, κ.α. (2017), επιχείρησαν να διερευνήσουν τις αποταμιευτικές πρακτικές των αυτοαπασχολούμενων αλλά και το κατά πόσο είναι προετοιμασμένοι, από οικονομικής πλευράς, για τη συνταξιοδότησή τους. Στην ανάλυσή τους διαπίστωσαν ότι περίπου το 25% όσων αναγκάστηκαν να εργάζονται ως αυτοαπασχολούμενοι εξαιτίας των συνθηκών ήταν λιγότερο πιθανό να αποταμιεύουν με σκοπό την εξασφάλιση του

εισοδήματος της σύνταξής τους συγκριτικά με όσους επέλεξαν οικειοθελώς την αυτοαπασχόληση, ενώ διακατέχονταν από απαισιοδοξία για την μελλοντική οικονομική τους κατάσταση.

Με την αποταμίευση, σύμφωνα με τους Fisher και Montalto (2010) και τους Yuh και Hanna (2010), συνδέεται και η ιδιοκτησία ακινήτων, καθώς είναι περισσότερο πιθανό να αποταμιεύουν όσοι διαθέτουν ιδιόκτητη κατοικία. Οι Kartikasari και Muflikhati (2016) στην έρευνά τους ανέλυσαν την επίδραση της χρηματοοικονομικής διαχείρισης στην αποταμιευτική συμπεριφορά των αγροτικών οικογενειών, οι οποίες διαθέτουν χαμηλά εισοδήματα και εμπίπτουν στην κατηγορία των «φτωχών» (Firdaus και Sunarti, 2009)<sup>20</sup> και παρατήρησαν ότι, παρά την γενικότερη ανεπαρκή διαχείριση που εφαρμόζουν στα χρηματοοικονομικά τους οι ερωτηθείσες οικογένειες, το ύψος του εισοδήματος αλλά και τα είδη των περιουσιακών στοιχείων τους επιδρούσαν θετικά στη διαχείριση αυτή.

Οι Loayza, κ.α. (2000), στην προσπάθειά τους να ερευνήσουν τις έντονες διαφορές που παρατηρούνται στα επίπεδα αποταμίευσης μεταξύ διαφορετικών χωρών αλλά και χρονικών περιόδων, χρησιμοποίησαν ένα ογκώδες σύνολο δεδομένων και ανακάλυψαν ότι τα επίπεδα αποταμίευσης αυξάνονται όσο αυξάνεται το πραγματικό κατά κεφαλήν εισόδημα. Μάλιστα, αυτή η επίδραση του εισοδήματος παρατηρείται πιο έντονα στις αναπτυσσόμενες χώρες, σε σχέση με τις αναπτυγμένες. Ο Malinen (2011) χρησιμοποίησε δεδομένα εννέα αναπτυγμένων χωρών τα οποία αφορούσαν τις δεκαετίες 1960-2000, προκειμένου να διερευνήσει τη σχέση ανάμεσα στην εισοδηματική ανισότητα και την αποταμίευση. Τα αποτελέσματα της έρευνας αποκάλυψαν ότι ενώ στις Αγγλοσαξονικές χώρες η οριακή ροπή για αποταμίευση μειωνόταν με το εισόδημα, στις υπόλοιπες χώρες αυξανόταν. Ο Fair (2017), αξιοποιώντας δεδομένα που αφορούσαν τα παγκόσμια επίπεδα αποταμίευσης από το 1982 ως το 2013, επίσης κατέληξε στο ότι πλούτος επιδρά σημαντικά τόσο στην κατανάλωση όσο και στην επένδυση.

Σε μια πρόσφατη έρευνα, οι Alvarez-Cuadrado και El-Attar Vilalta (2018), χρησιμοποίησαν δεδομένα της *Panel Study of Income Dynamics* και του Ο.Ο.Σ.Α. και ανέπτυξαν ένα θεωρητικό μοντέλο κατά το οποίο όταν τα νοικοκυριά συγκρίνουν την κατανάλωση τους με αυτή των ανθρώπων του περιβάλλοντός τους, όπως πρότεινε ο Duesenberry (1949), τα επίπεδα της αποταμίευσης τους μειώνονται όταν αυξάνεται το εισόδημα εκείνων των οποίων έχουν επιλέξει ως σημείο αναφοράς. Μάλιστα, το φαινόμενο αυτό παρατηρείται πιο έντονα στα νοικοκυριά τα οποία διαθέτουν εξαιρετικά χαμηλά εισοδήματα. Ο λόγος για τον οποίο συμβαίνει αυτό, σύμφωνα με τους συγγραφείς, έγκειται στο γεγονός ότι η αύξηση αυτή στο εισόδημα των ανθρώπων του περιβάλλοντος κάποιου, και κατ' επέκταση στην κατανάλωση, ωθεί τον ίδιο στο να καταναλώσει περισσότερο μισούμενος τους, πλήττοντας έτσι την προσωπική του αποταμίευση.

---

<sup>20</sup> Όπως αναφέρουν οι Kartikasari και Muflikhati (2016).

### 2.3.4. Σύνθεση Νοικοκυριού

Ο αριθμός και τα χαρακτηριστικά των μελών ενός νοικοκυριού συνιστά ακόμη έναν παράγοντα ο οποίος επιδρά στις αποφάσεις περί αποταμίευσης και κατανάλωσης (Perreault, Cannon και McCarthy, 2017, σ. 128), καθώς είναι πιθανό οι πολυμελείς οικογένειες να καταβάλλουν μεγαλύτερα έξοδα για την αγορά προϊόντων και υπηρεσιών σε σχέση με εκείνες των οποίων τα μέλη είναι αριθμητικά λιγότερα. Αξίζει να σημειωθεί ότι παρά το γεγονός πως όσο ο αριθμός των μελών της οικογένειας αυξάνεται, αυξάνονται και τα έξοδα της, δεν είναι απαραίτητο ένας διπλασιασμός του αριθμού των μελών να σημαίνει και διπλάσια κατανάλωση (Suruga και Tachibanaki, 1991). Οι Grinstein-Weiss, Zhan και Sherraden (2004) παρατήρησαν, επίσης, ότι τα παντρεμένα ζευγάρια, συγκριτικά με τα άτομα τα οποία δεν έχουν παντρευτεί, αποταμιεύουν μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματός τους.

Σύμφωνα με τον Arthur (2005), τα πολυμελή νοικοκυριά έχουν συνδεθεί με υψηλότερα έξοδα για την κάλυψη αναγκών στέγασης και εκπαίδευσης, γεγονός το οποίο πλήττει τις προσπάθειες για αποταμίευση καθώς οι περισσότεροι πόροι των νοικοκυριών αυτών διοχετεύονται για την κάλυψη των παραπάνω βασικών αναγκών. Επιπρόσθετα, ο Yilmazer (2008) εντόπισε στην έρευνά του ότι οι οικογένειες με μικρό αριθμό τέκνων είναι περισσότερο πιθανό να αποταμιεύουν για την εκπαίδευση των παιδιών τους. Τέλος, η ύπαρξη προστατευόμενου τέκνου, σύμφωνα με τους Yuh και Hanna (2010) μειώνει της πιθανότητες για αποταμίευση, ενώ, όπως υποστήριξαν οι Lusardi, Schneider και Tufano (2011), εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία περιλαμβάνουν παιδιά είναι λιγότερο πιθανό να αποταμιεύουν προκειμένου να καλύπτουν απρόσμενες ανάγκες, συγκριτικά με εκείνα τα οποία δεν έχουν στη σύστασή τους παιδιά, ενώ είναι πιθανότερο να μην καταφέρνουν να ανταποκρίνονται σε ενδεχόμενες χρηματοοικονομικές διαταραχές.

### 2.3.5. Υγεία

Η υγεία του ατόμου έχει, επίσης, βρεθεί ότι επηρεάζει τα επίπεδα αποταμίευσης, τον πλούτο και τα περιουσιακά στοιχεία τα οποία κατέχει, ιδίως σε συνδυασμό με την ύπαρξη ή έλλειψη υγειονομικής κάλυψης (π.χ. Starr- McCluer, 1996; Rosen και Wu, 2004; Hsu, 2013). Παραδείγματος χάρη, εκείνα τα νοικοκυριά των οποίων ο αρχηγός νοσεί αλλά δεν καλύπτεται από κάποιο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, σύμφωνα με την Starr-McCluer (1996), αναγκάζονται να καλύπτουν από το εισόδημά τους τα έξοδα περίθαλψης με αποτέλεσμα να μην είναι σε θέση να αποταμιεύουν<sup>21</sup>.

---

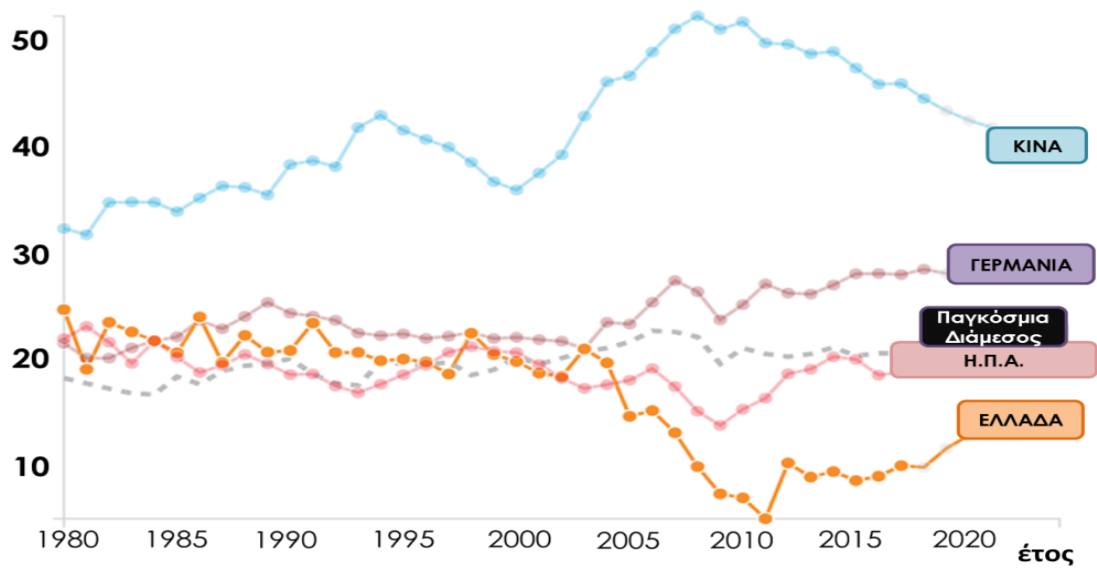
<sup>21</sup> Όπως αναφέρουν οι Lee και Hanna (2015).

Σε μια έρευνα η οποία επιχειρεί να αναλύσει την επίδραση των προσδοκιών στην αποταμιευτική συμπεριφορά των νοικοκυριών της Γερμανίας, ο Arent (2012) χρησιμοποίησε δεδομένα τα οποία περιελάμβαναν πληροφορίες τόσο για το προσδοκώμενο εισόδημα των νοικοκυριών αυτών όσο και για τα επίπεδα της αποταμίευσής τους. Ο συγγραφέας ανακάλυψε ότι η κατάσταση της υγείας των μελλών των νοικοκυριών, αλλά και οι προσδοκίες για αυτή στο μέλλον, είχαν την τάση να επιδρούν σημαντικά στην αποταμιευτική τους συμπεριφορά. Οι Heckman και Hanna (2015), στη δική τους ανάλυση κατέληξαν ότι, γενικά, η καλή κατάσταση της υγείας σχετίζεται με αυξημένες πιθανότητες για αποταμίευση.

### **2.3.6. Πολιτισμικά Χαρακτηριστικά**

Κατά τον Dyer (1989), πολιτισμός αποτελεί ένα σύμπλεγμα συμβολικών σχέσεων, ενώ τα χρήματα δεν είναι απλώς ένα μέσο συναλλαγών αλλά επιτρέπουν στους ανθρώπους να μοιράζονται την κοινή οπτική τους για τη ζωή, καθώς διαθέτουν συμβολικό νόημα για τον εκάστοτε πολιτισμό. Το χρήμα και ο χρόνος είναι όροι οι οποίοι απαντούν στις περισσότερες κουλτούρες, το νόημα και το περιεχόμενο των όρων αυτών, όμως, είναι πιθανό να ποικίλει μεταξύ τους (Jain και Joy, 1997), αναδεικνύοντας τους πολιτισμικούς παράγοντες σε ιδιαίτερα σημαντική μεταβλητή κατά τη διερεύνηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

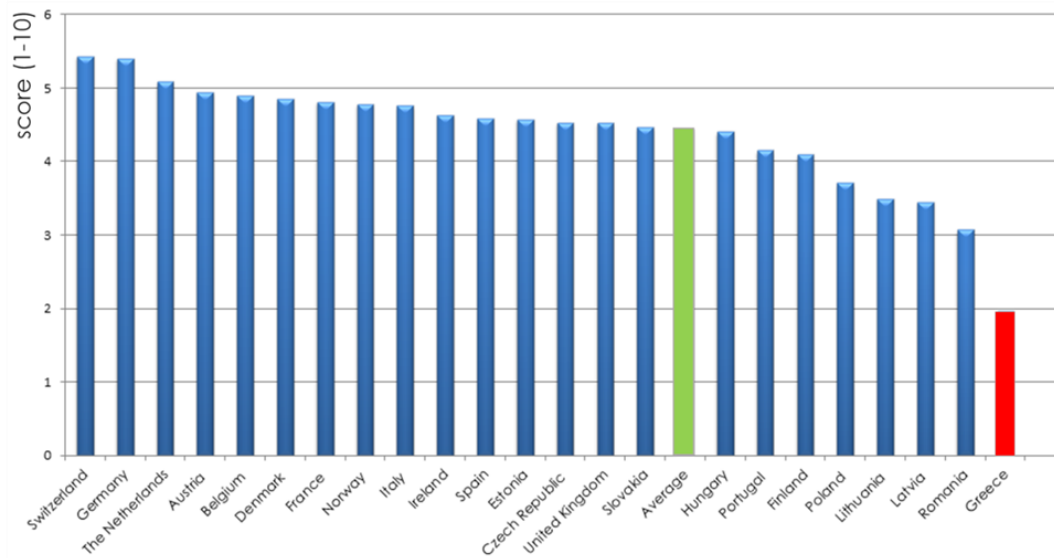
Παραδείγματος χάρη, σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του Ο.Ο.Σ.Α (OECD, 2020a), η Κίνα παρουσιάζει τα υψηλότερα επίπεδα αποταμίευσης, σε επίπεδο νοικοκυριού, καθώς εκείνα αποταμιεύουν περισσότερο από το 35% του διαθέσιμου εισοδήματός τους. Παρά το γεγονός ότι οι Ευρωπαϊκές χώρες καταλαμβάνουν αρκετά υψηλές θέσεις στη συγκεκριμένη λίστα, η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία, καθώς η αποταμίευση των νοικοκυριών στη χώρα μας, σύμφωνα με τον Ο.Ο.Σ.Α., αγγίζει το -15%. Σύμφωνα με την Παγκόσμια Τράπεζα και το Δ.Ν.Τ, η Ελλάδα παρουσιάζει ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα αποταμίευσης από τα της δεκαετίας του 2000 έως και σήμερα (Διάγραμμα 2)



**Διάγραμμα 2:** Συνολική ακαθάριστη αποταμίευση (ως % του ΑΕΠ) 1980-2024 για την Κίνα, τη Γερμανία, τις Η.Π.Α. και την Ελλάδα

Πηγή: The World Bank (2020), IMF – World Economic Outlook (2020)

Αντίστοιχα, στην έρευνα της INTRUM (2019), όπου εξετάστηκε το κατά πόσο αποταμιεύουν για το μέλλον οι πολίτες διαφόρων χωρών της Ε.Ε., μεταξύ τους και της Ελλάδας, η χώρα μας συγκέντρωσε τη χαμηλότερη βαθμολογία (Διάγραμμα 3).

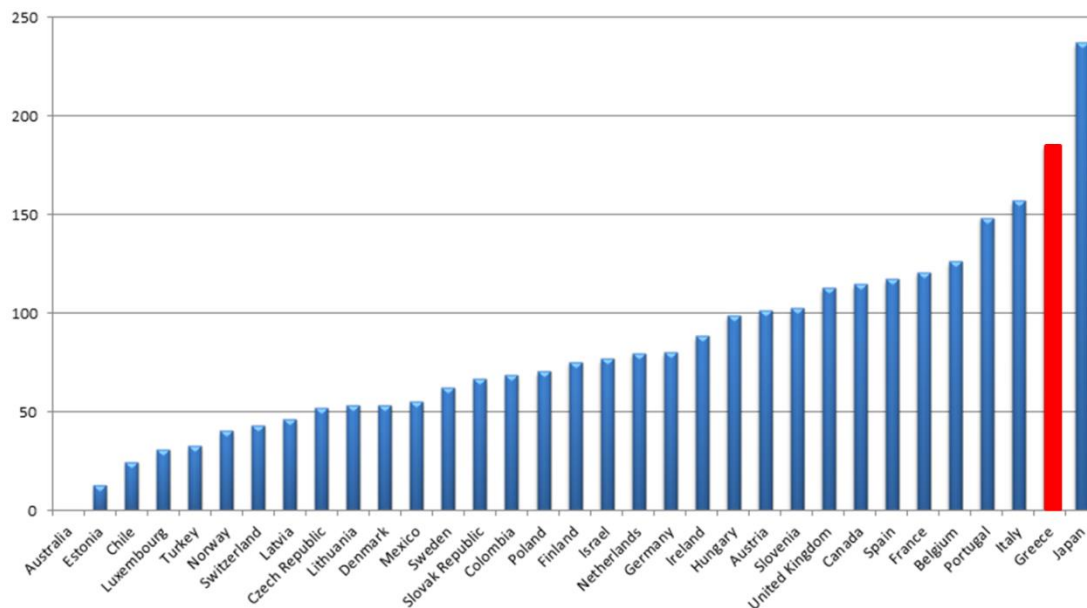


**Διάγραμμα 3:** Αποταμίευση για το μέλλον, χώρες της Ε.Ε. (βαθμολογία 1-10)

Πηγή: INTRUM (2019)

Από την άλλη πλευρά, όπως αναφέρθηκε και στην εισαγωγή, η Ελλάδα αποτελεί μια από τις χώρες με τα υψηλότερα επίπεδα δημόσιου χρέους μεταξύ των χωρών του Ο.Ο.Σ.Α. (Διάγραμμα 4).





**Διάγραμμα 4:** Δημόσιο χρέος (ως % του ΑΕΠ) 2015 (σύνολο)

Πηγή: OECD (2020b)

Η επίπτωση του πολιτισμού και της κουλτούρας στην αποταμιευτική συμπεριφορά έχει προσελκύσει το ενδιαφέρον αρκετών ερευνητών (π.χ. Costa-Font, Giuliano και Ozcan, 2018) οι οποίοι επιχειρήσαν να διερευνήσουν τη σχέση των πολιτισμικών παραγόντων με την αποστροφή στον κίνδυνο (π.χ. Weber και Hsee, 1998; Hsee και Weber, 1999), τη λήψη αποφάσεων (π.χ. Lam, Buehler, McFarland, Ross, και Cheung, 2005; Falk, Dunn, και Norenzayan, 2010), ενώ και η θρησκεία φαίνεται ότι επιδρά στην αποταμιευτική συμπεριφορά, καθώς προάγει τη λιτότητα και τη συσσώρευση πλούτου (Guiso, Sapienza, και Zingales, 2003; Barro και McCleary, 2006; Satsios και Hadjidakis, 2017).

Ορισμένοι ερευνητές, όπως οι Carroll, Rhee και Rhee (1999), υποστηρίζουν ότι οι διαφορές στην αποταμιευτική συμπεριφορά διαφορετικών πολιτισμών δεν σχετίζονται, στην ουσία, με πολιτισμικούς παράγοντες ενώ άλλοι, όπως οι Jain και Joy (1997), σημειώνουν ότι η συμβολική σημασία του χρήματος ποικίλει ανάμεσα σε πολιτισμούς, ενώ η πολιτισμική ενσωμάτωση κατέχει σημαντικό ρόλο κατά την ανάλυση της καταναλωτικής και αποταμιευτική συμπεριφοράς. Για παράδειγμα, μετανάστες οι οποίοι προέρχονται από διαφορετικούς πολιτισμούς σε σχέση με τη χώρα στην οποία φιλοξενούνται, προκειμένου να προσαρμοστούν στο νέο περιβάλλον, πιθανώς να χρειαστεί να μεταβάλλουν τις συνήθειες και τις πεποιθήσεις τους. Στην προσπάθεια τους να τονίσουν την επίδραση των πολιτιστικών παραγόντων σε αποφάσεις οι οποίες θεωρούνται αμιγώς οικονομικές, οι συγγραφείς διερεύνησαν τις συνήθειες μεταναστών από τη Νότια Ασία στον Καναδά και ανακάλυψαν ότι η επιθυμία τους να παραμείνουν συνδεδεμένοι με τον πολιτισμό τους διαδραμάτιζε σημαντικό ρόλο στον τρόπο κατά τον οποίο διαχειρίζονταν τα οικονομικά τους (Jain και Joy, 1997).

Ένα άλλο παράδειγμα της επίδρασης του πολιτισμού στην αποταμιευτική συμπεριφορά είναι εκείνο που αναδεικνύουν οι Weber και Hsee (1998) και οι Hsee και Weber (1999), συγκρίνοντας τους Αμερικανούς με τους Κινέζους. Από τη μια πλευρά, στην Κίνα, η οποία χαρακτηρίζεται από μια σοσιαλιστική και συλλογική κουλτούρα, οι άνθρωποι πιθανώς δεν αισθάνονται την ανάγκη να αποταμιεύσουν προκειμένου να δημιουργήσουν ένα «μαξιλάρι» ασφάλειας για την περίπτωση έκτακτων αναγκών, καθώς, εάν προκύψουν τέτοιες ανάγκες, γνωρίζουν ότι ο κοινωνικός τους περίγυρος θα τους βοηθήσει. Στις Η.Π.Α., από την άλλη, όπου η κοινωνία είναι περισσότερο ατομικιστική, η αντίληψη του κινδύνου και τα κίνητρα της αποταμίευσης διαφέρουν αρκετά σε σχέση με την Κίνα. Ο Fan (2000), ακόμη, υπογραμμίζει ότι η λιτότητα κατέχει κεντρική θέση στη φιλοσοφία των Κινέζων, γεγονός το οποίο ενισχύει τη θετική στάση τους απέναντι στην αποταμίευση. Οι Yao, Wang, Weagley και Liao (2011), από την άλλη, βρήκαν ότι οι Κινέζοι είναι πιο πιθανό να δηλώσουν ότι αποταμιεύουν για προληπτικούς λόγους, συγκριτικά με τους Αμερικανούς.

Πρόσφατα, οι Fuchs-Schundeln, Masella και Paule-Paludkiewicz, (2017) υιοθέτησαν την «επιδημιολογική προσέγγιση» (Fernandez, 2008), ώστε να συνδέσουν τη συμπεριφορά των μεταναστών δεύτερης γενιάς στο Η.Β. και τη Γερμανία με συμπεριφορές και πεποιθήσεις οι οποίες κυριαρχούν στις χώρες από τις οποίες προέρχονται, προκειμένου να διαπιστώσουν εάν πολιτισμικά στοιχεία από τον τόπο καταγωγής τους επιδρούν στον τρόπο κατά τον οποίο αποταμιεύουν. Στην ανάλυσή τους εντόπισαν δύο κύριους πολιτισμικούς παράγοντες οι οποίοι συνέβαλλαν σημαντικά στα επίπεδα αποταμίευσης: την επιθυμία για συσσώρευση πλούτου και τη στάση απέναντι στη λιτότητα. Σε μια άλλη έρευνα, οι Costa-Font, κ.α. (2018) εξέτασαν την αποταμιευτική συμπεριφορά τριών γενεών μεταναστών στο Η.Β. και εντόπισαν μια σημαντική σύνδεση ανάμεσα σε αυτήν και τα επίπεδα αποταμίευσης που καταγράφηκαν στις χώρες προέλευσής τους, η οποία μάλιστα παρατηρείται ακόμη και στους μετανάστες τρίτης γενιάς.

Ο Horioka (2019) αποπειράθηκε να διερευνήσει την επίπτωση των πολιτισμικών και κοινωνικών κανόνων και νορμών των Ιαπώνων, οι οποίοι έχουν επηρεαστεί από τις διδαχές του Κομφούκιου, όπου αναδεικνύονται οι αρετές της λιτότητας, της προνοητικότητας και της επιμέλειας (Garon, 1997)<sup>22</sup>, και εντόπισε ότι οι Ιάπωνες τείνουν να λαμβάνουν ορθολογικές οικονομικές αποφάσεις, ενώ η επίδραση αυτών των πολιτισμικών στοιχείων είναι σχετικά περιορισμένη.

Τέλος, οι Henchoz, Coste και Wernli (2019) επιχείρησαν να εντοπίσουν ποιες είναι εκείνες οι στάσεις και αντιλήψεις οι οποίες συμβάλλουν στην αποταμίευση των Ελβετών και ανακάλυψαν ότι η θετική στάση απέναντι στην οικονομική διαχείριση, η επιθυμία για απόκτηση κύρους και η προσήλωση στο στόχο επιδρούν θετικά στα οικονομικά αποτελέσματα. Οι παραπάνω στάσεις, όμως, παρατηρήθηκαν πολύ πιο έντονα στις γαλλόφωνες περιοχές της Ελβετίας, συγκριτικά με τις γερμανόφωνες και

---

<sup>22</sup> Όπως αναφέρει ο Horioka (2019).

ιταλόφωνες, γεγονός το οποίο υποδεικνύει ότι οι γαλλόφωνοι Ελβετοί αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία στο χρήμα.

Παρ' όλη την εκτενή βιβλιογραφία η οποία διερευνά τις ανισότητες στο πλούτο των διαφόρων εθνικοτήτων και φυλετικών ομάδων (π.χ Cobb-Clark και Hildebrand, 2006; Danes, Lee, Stafford και Heck, 2008), λίγοι έχουν μελετήσει τις ανισότητες στα επίπεδα αποταμίευσης (π.χ. Corbo και Schmidt-Hebbel, 1991; Edwards, 1996; Rha, κ.α., 2006). Τα άτομα κοινής εθνικότητας συχνά μοιράζονται κοινές αξίες, σκέψεις και συμπεριφορές οι οποίες επιδρούν στις οικονομικές αποφάσεις (Danes κ.α, 2008).

Οι Lee, Hanna, και Sireger (1997), στην έρευνά τους, εντόπισαν σημαντικές διαφορές στην αποταμιευτική συμπεριφορά διαφορετικών ομάδων. Συγκεκριμένα, οι οικογένειες Ασιατικής και Ισπανικής καταγωγής, ήταν περισσότερο πιθανό να αποταμιεύουν με σκοπό να καλύψουν έξοδα για σπουδές τριτοβάθμιας εκπαίδευσης σε σχέση με τις λευκές οικογένειες. Επιπρόσθετα, σύμφωνα με την ανάλυση των Rha, κ.α. (2006), στις Η.Π.Α. τα νοικοκυριά των οποίων τα μέλη ήταν Αφρό-αμερικάνικης καταγωγής, ήταν λιγότερο πιθανό να αποταμιεύουν συγκριτικά με τους λευκούς, παρά το γεγονός ότι τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά των δύο ομάδων ήταν παρόμοια.

Η Dal Borgo (2018) διερεύνησε τις διαφορές στα περιουσιακά στοιχεία και των πλούτο που έχουν συσσωρεύσει διαφορετικές εθνικές και φυλετικές ομάδες και κατέληξε στο ότι το χάσμα ανάμεσα στα επίπεδα αποταμίευσής τους εξηγείται κυρίως από τις διαφορές στα εισοδήματα και το μορφωτικό επίπεδο των ομάδων, τονίζοντας τη σημασία των δημογραφικών χαρακτηριστικών ως προσδιοριστικών παραγόντων της αποταμίευσης.

### **2.3.7. Μακροοικονομικό Περιβάλλον**

Οι αντιλήψεις και οι στάσεις των ανθρώπων, όπως είναι η αποστροφή στον κίνδυνο, επηρεάζουν σημαντικά τις οικονομικές αποφάσεις, όπως την απόφαση για αποταμίευση και την προετοιμασία για τη συνταξιοδότηση (Barsky, Juster, Kimball, και Shapiro, 1997). Για τον λόγο αυτόν, σύμφωνα με τον Carroll (1992), η αβεβαιότητα, συνέπεια της οποίας είναι η αύξηση του κινδύνου, τείνει να κινητοποιεί τα άτομα τα οποία τον αποστρέφονται, να αποταμιεύουν προκειμένου να προστατευθούν από τυχόν απώλειες.

Αντίστοιχα και οι Loayza, κ.α. (2000) και Grigoli, κ.α. (2014) τόνισαν ότι η αβεβαιότητα, σε μακροοικονομικό επίπεδο, είναι ικανή να ωθήσει τους καταναλωτές στο να αποταμιεύουν μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματός τους για προληπτικούς λόγους, γεγονός το οποίο επιβεβαιώθηκε και από τα αποτελέσματα της έρευνας των Mody, Ohnsorge και Sandri (2012), οι οποίοι εξέτασαν τα δεδομένα 22 αναπτυσσόμενων χωρών κατά την περίοδο της κρίσης του 2007. Ο Kosny (2013) ανέλυσε τα δεδομένα που αφορούσαν τα επίπεδα της αποταμίευσης των νοικοκυριών στην Πολωνία και απέδειξε ότι η αποταμίευση αυξανόταν ενώ η οικονομία βρισκόταν σε ταχεία ανάπτυξη, με εξαίρεση τις χρονιές 2005-2007, περίοδος κατά την οποία αυξήθηκε η

αγορά διαρκών αγαθών και κυρίως κατοικιών. Σε άλλη μια έρευνα η οποία διεξήχθη στην Πολωνία, η Kłopotka (2016) ανακάλυψε ότι οι δείκτες εμπιστοσύνης των καταναλωτών είναι ικανοί να προβλέψουν τη μελλοντική αποταμιευτική συμπεριφορά των νοικοκυριών.

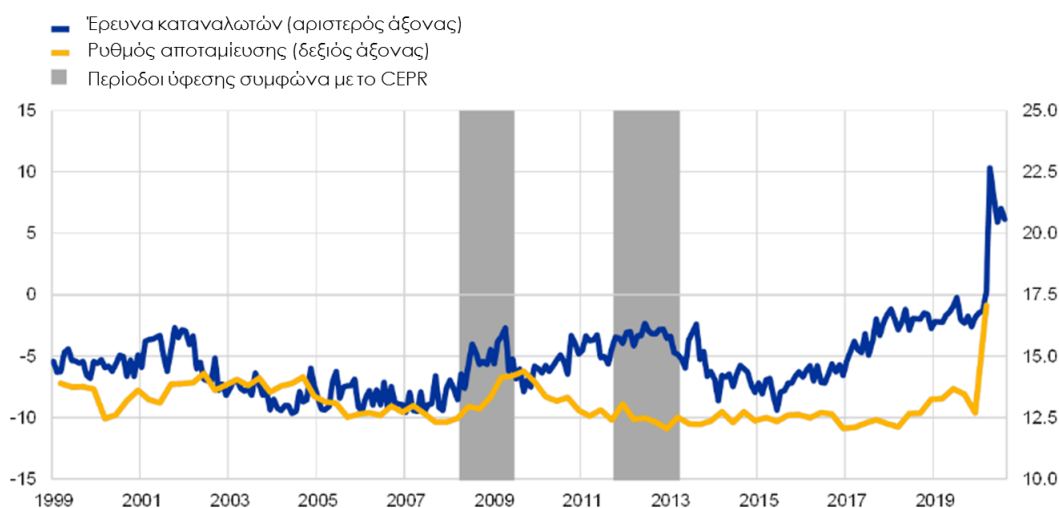
Οι Baiardi, Manera και Menegatti (2013) διερεύνησαν τις επιπτώσεις τόσο του οικονομικού κινδύνου, ο οποίος αυξάνει την κατανάλωση, όσο και του περιβαλλοντικού, στις αποφάσεις για κατανάλωση και αποταμίευση και ανακάλυψαν ότι η σχέση των δύο αυτών παραγόντων επιδρά σημαντικά στα επίπεδα της αποταμίευσης με σκοπό την πρόληψη για την περίπτωση έκτακτων γεγονότων. Οι Grigoli, κ.α. (2014) χρησιμοποίησαν τα δεδομένα σχετικά με τα επίπεδα αποταμίευσης 163 χωρών για τις χρονιές 1981-2012 και ανακάλυψαν μεγάλες διαφορές μεταξύ αυτών. Παραδείγματος χάρη, στην Ασία όπου οι οικονομίες γνώρισαν ιδιαίτερη ανάπτυξη τα τελευταία τριάντα χρόνια, τα επίπεδα της αποταμίευσης ήταν υψηλά, ενώ σε χώρες οι οποίες στηρίζονται κυρίως στην εξαγωγή πετρελαίου, η ιδιωτική αποταμίευση ήταν ιδιαίτερα ευάλωτη.

Σε μια έρευνα η οποία δημοσιεύτηκε το 2016, οι Karounek, Koraba και Deltuvaite (2016), προκειμένου να διερευνήσουν την αποταμιευτική συμπεριφορά των κατοίκων διαφόρων χωρών της Ευρώπης, χρησιμοποίησαν δείκτες μακροοικονομικών διαταραχών, όπως ορίζονται από το Διεθνές Φαινόμενο Fisher (International Fisher Effect), σύμφωνα με το οποίο οι διαφορές στα ονομαστικά επιτόκια αντανakλούν τις προσδοκώμενες μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών (Eun και Resnick, 2015, σ.158). Τα αποτελέσματά τους δεν επιβεβαίωσαν το θεωρητικό υπόβαθρο, καταδεικνύοντας ότι οι διαφορές στα επιτόκια, τον πληθωρισμό και τις ισοτιμίες δεν επηρέασαν την αποταμιευτική συμπεριφορά, γεγονός το οποίο υποδεικνύει ότι, υπό συνθήκες αβεβαιότητας, τα νοικοκυριά δεν δρουν πάντα ορθολογικά. Εκτός από τα νοικοκυριά, όμως, αποταμιεύουν και οι επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τους Chen, Karabarbounis και Neiman (2017), η αύξηση στα επίπεδα αποταμίευσης του εταιρικού τομέα αντικατοπτρίζει μια αύξηση στα κέρδη, καθώς οι μειώσεις στα πραγματικά επιτόκια, η τιμή των επενδυτικών αγαθών και οι φόροι εισοδήματος των εταιρειών δημιουργούν αυξήσεις στα εταιρικά κέρδη, οι οποίες επιδρούν στα επίπεδα αποταμίευσης.

Οι Morozko, κ.α. (2018) παρατήρησαν ότι μια επιβράδυνση στην ανάπτυξη της οικονομίας, σε συνδυασμό με την αβεβαιότητα στον επιχειρηματικό κλάδο, μειώνουν αισθητά την ικανότητα των νοικοκυριών να αποταμιεύουν. Σύμφωνα με τους συγγραφείς, μια ποικιλία παραγόντων όπως το αρνητικό επιχειρηματικό κλίμα, οι συχνές τροποποιήσεις των κανονισμών, η αστάθεια και η απουσία θεσμικού υπόβαθρου το οποίο θα ενίσχυε την προσωπική αποταμίευση, επιδρούν σημαντικά στα επίπεδα και την ικανότητα για αποταμίευση και οφείλουν να λαμβάνονται υπόψη κατά τη χάραξη πολιτικών.

Ένα άλλο παράδειγμα της επίπτωσης της αβεβαιότητας στη αποταμιευτική συμπεριφορά, αποτελεί η πρόσφατη υγειονομική κρίση, η οποία είχε ως αποτέλεσμα

την επιβολή περιοριστικών μέτρων και στην Ελλάδα, εξαιτίας της εξάπλωσης του νέου κορωνοϊού και της νόσου COVID-19. Σύμφωνα με το *Εβδομαδιαίο Δελτίο Οικονομικών Εξελίξεων* της Alpha Bank (09/07/2020), τα στοιχεία των επιπέδων αποταμίευσης των ελληνικών νοικοκυριών για τους μήνες του Μαρτίου, Μαΐου και Απριλίου του 2020 καταδεικνύουν ότι, ενόψει αβεβαιότητας, εκείνα αύξησαν τα επίπεδα της προληπτικής αποταμίευσης (Leland, 1968) με σκοπό να μετριάσουν τις ενδεχόμενες αρνητικές επιπτώσεις, ενώ παράλληλα αύξησαν και την αναγκαστική αποταμίευση (Foster και Catchings, 1927) καθώς, από τη μια δεν ήταν σε θέση να επισκεφτούν καταστήματα δεδομένου ότι δεν επιτρεπόταν η κυκλοφορία, από την άλλη, τα περισσότερα καταστήματα παρέμειναν κλειστά, εξαναγκάζοντας τα να μειώσουν αισθητά την κατανάλωσή τους. Αντίστοιχα και στην Ευρώπη, τα επίπεδα της αποταμίευσης έχουν αυξηθεί σε μεγάλο βαθμό ως αποτέλεσμα της κρίσης που προκάλεσε η πανδημία του SARS-CoV-2 (Διάγραμμα 5).



**Διάγραμμα 5:** Ροπή των νοικοκυριών για αποταμίευση (ποσοστιαίες μονάδες και ποσοστά)  
 Πηγή: Dossche και Zlatanov (2020).

Όπως υποστήριξαν οι Beverly και Sherraden (1999), οι Sherraden, κ.α. (2003), και ο Sherraden (2018), υπάρχουν ορισμένοι θεσμικοί παράγοντες ικανοί να επηρεάσουν σημαντικά την αποταμιευτική συμπεριφορά των καταναλωτών, οι οποίοι είναι απαραίτητο να λαμβάνονται υπόψη κατά τη διερεύνησή της, καθώς ζητήματα όπως η φορολογία, οι κοινωνικές πολιτικές και τα συστήματα συνταξιοδότησης επιδρούν σημαντικά στις αποφάσεις και την ικανότητα για αποταμίευση (Poterba 1994, σ.6; Börsch-Supan και Lusardi, 2003). Η φορολογία, παραδείγματος χάρη, και τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης και πρόνοιας, σύμφωνα με τους Callen και Thimann (1997), οι οποίοι εξέτασαν τα δεδομένα 21 χωρών του Ο.Ο.Σ.Α. από το 1975 έως το 1995, διαδραμάτισαν σημαντικό ρόλο στο καθορισμό των επιπέδων αποταμίευσης των νοικοκυριών. Αντίστοιχα και οι Börsch-Supan και Lusardi (2003) υποστήριξαν ότι σε εκείνες τις χώρες όπου επικρατεί μεγαλύτερη αβεβαιότητα όσον αφορά τα εισοδήματα και τη γενικότερη οικονομική κατάσταση, οι καταναλωτές έχουν περισσότερες πιθανότητες να αποταμιεύουν με σκοπό την πρόληψη.

Οι Heckman και Hanna (2015) αποπειράθηκαν να διερευνήσουν το κατά πόσο οι θεσμικοί παράγοντες μπορούν να συμβάλλουν στην αύξηση των επιπέδων αποταμίευσης. Αμερικανών οι οποίοι ανήκουν στα χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα και εντόπισαν ότι τόσο η πρόσβαση, δηλαδή η δυνατότητα των ατόμων να επικοινωνούν και να κάνουν χρήση των θεσμών, όσο και ο βαθμός στον οποίο είναι σε θέση να επωφελούνται από προγράμματα τα οποία διευκολύνουν την αποταμίευση και αποθαρρύνουν την άμεση κατανάλωση (Sherraden, κ.α., 2010), σχετιζόταν θετικά με την αποταμιευτική συμπεριφορά, ενώ η απόρριψη χορήγησης πίστωσης κατά την τελευταία πενταετία ελάττωνε τις πιθανότητες για αποταμίευση, καταλήγοντας ότι η αποταμιευτική συμπεριφορά των νοικοκυριών που διαθέτουν χαμηλά εισοδήματα, διαφέρει συστηματικά από εκείνη των υπόλοιπων πληθυσμών των Η.Π.Α. Αντίστοιχα και οι Le Blanc, κ.α. (2016) διαπίστωσαν ότι στις χώρες τις ευρωζώνης, η δομή του φορολογικού συστήματος αποτέλεσε καθοριστικό παράγοντα των επιπέδων αποταμίευσης των νοικοκυριών.

## 2.4. Ψυχολογικοί Παράγοντες

Το ακαδημαϊκό ενδιαφέρον σχετικά με τη σχέση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς και διαφόρων δημογραφικών ή μακροοικονομικών παραγόντων έχει υπάρξει ιδιαίτερα έντονο, όπως παρουσιάστηκε παραπάνω. Η σχέση, όμως, μεταξύ της αποταμίευσης και της προσωπικότητας, όπως σημειώνει και η Nyhus (2018), έχει ερευνηθεί σε αρκετά μικρότερο βαθμό. Η εμπειρία καταδεικνύει ότι τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της προσωπικότητας και γενικότερα οι γνωστικές (π.χ. χρηματοοικονομική παιδεία, δείκτης ευφυΐας) και μη γνωστικές δεξιότητες (π.χ. αυτοέλεγχος) των καταναλωτών συνδράμουν σημαντικά στη λήψη οικονομικών αποφάσεων (Secci, 2017). Για παράδειγμα, τα χαρακτηριστικά αυτά είναι πιθανό να έχουν επιπτώσεις σε θέματα τα οποία αφορούν τα εργασιακά, τις επαγγελματικές επιλογές και συνεπώς το εισόδημα (π.χ. Heckman, Stixrud, και Urzua, 2006; Sutin, Costa, Miech και Eaton, 2009; Lindqvist και Vestman, 2011), τις οικονομικές και επενδυτικές αποφάσεις (π.χ. Gow, Kaplan, Larcker, και Zakolyukina, 2016; Goldfayn-Frank, 2018; Gambetti, και Giusberti, 2019; Ozer και Mutlu, 2019), αλλά και τις ακαδημαϊκές επιτεύξεις (π.χ. Heckman, Humphries, και Veramendi, 2018).

Σύμφωνα με τον Pulka (2015), η εξοικονόμηση πόρων και η αποταμίευση αποτελεί συνήθεια η οποία απαιτεί μια ξεχωριστή δύναμη χαρακτήρα, καθώς ισοδυναμεί με την αυταπάρνηση και τη θυσία της άμεσης ικανοποίησης με σκοπό την αύξηση της χρησιμότητας στο μέλλον, αρετές τις οποίες δεν αναπτύσσουν όλοι οι άνθρωποι. Όσοι, όμως, το κατορθώνουν, κατακτούν ταυτόχρονα και τις δεξιότητες του αυτοελέγχου, της αυτοεκτίμησης, της αξιοπρέπειας και της απαλλαγής από το φόβο, οι οποίες και τους ωθούν στην επιτυχία. Τα αποτελέσματα της έρευνας των Mosca και McCrory (2016) αλλά και των Gerhard, Gladstone και Hoffmann (2018) κατέδειξαν ότι τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά αποτελούν ιδιαίτερα σημαντικούς προσδιοριστικούς

παράγοντες της αποταμιευτικής συμπεριφοράς, μάλιστα, ιδιαίτερα όσον αφορά τα άτομα τα οποία ανήκουν στα χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα.

Αντίστοιχα, και τα συναισθήματα αναδεικνύονται από την πρόσφατη βιβλιογραφία ως ένας παράγοντας ο οποίος επιδρά στις οικονομικές αποφάσεις και ιδιαίτερα στις αποφάσεις περί αποταμίευσης και κατανάλωσης. Για παράδειγμα, οι Bandura (1997) και οι Lyubomirsky, King, και Diener (2005) απέδειξαν ότι τα θετικά συναισθήματα συμβάλλουν θετικά στην οικονομική επιτυχία ενώ συνδέονται με την ικανότητα των ατόμων να αναβάλουν την άμεση κατανάλωση, ενθαρρύνοντας την αποταμιευτική συμπεριφορά, ενώ αντίθετα, τα αρνητικά συναισθήματα, όπως ανακάλυψαν στην έρευνά τους οι (Gutiérrez και Hershey, 2013) τείνουν να επιδρούν δυσμενώς σε αυτή.

Η ικανότητα, επομένως, των ατόμων να ελέγχουν τα συναισθήματά τους ώστε εκείνα να μην επιδρούν στον τρόπο κατά τον οποίο λαμβάνουν αποφάσεις, η εμπιστοσύνη στις αποφάσεις τις οποίες λαμβάνουν αλλά και η θέληση ώστε να αναζητήσουν κατάλληλη πληροφόρηση, αποτελούν όλα ψυχολογικά χαρακτηριστικά τα οποία, σύμφωνα με τους Guo, Stone, Bryant, Wier, Nikitkon, Riccio, κ.α. (2013), διατηρούν κομβικό ρόλο κατά τη διαχείριση των προσωπικών οικονομικών, ενώ το να κατέχει κανείς τα χαρακτηριστικά αυτά, ενισχύει το αίσθημα ελέγχου της οικονομικής κατάστασης και του μέλλοντός του, καθώς και της αυτοπεποίθησης ότι είναι ικανός να λάβει ορθολογικές αποφάσεις οι οποίες και θα οδηγήσουν σε θετικά αποτελέσματα. Αντίστοιχα, οι Hershey, κ.α. (2017), οι οποίοι μελέτησαν τις αποταμιευτικές πρακτικές Ολλανδών και Γερμανών αυτοαπασχολούμενων, εντόπισαν ότι η χαμηλή ανοχή στον κίνδυνο, το υψηλό επίπεδο γνώσης χρηματοοικονομικών και ο μεγαλύτερος χρονικός ορίζοντας αποτελούσαν ψυχολογικές μεταβλητές οι οποίες ενίσχυαν τις πιθανότητες αποταμίευσης.

Τα χαρακτηριστικά τις προσωπικότητας, παρότι ενδεχομένως ορισμένα από αυτά, όπως η συναισθηματική σταθερότητα, η αυτοπεποίθηση ή ο αυτοέλεγχος, μεταβάλλονται σε ένα βαθμό με την πάροδο του χρόνου (Roberts και Mroczek, 2008), γενικά διατηρούνται σχετικά σταθερά σε όλη τη διάρκεια της ζωής του ανθρώπου (Roberts και DelVecchio, 2000; Costa και McCrae 2014), γεγονός το οποίο πιθανώς καταδεικνύει ότι παραμένουν ανεπηρέαστα από εξωγενείς παράγοντες, δύναται όμως να αναπτυχθούν κατά τα στάδια της σχολικής ηλικίας (Parise και Reijnenburg, 2017).

#### **2.4.1. Τα Χαρακτηριστικά της Προσωπικότητας**

Κατά τη διερεύνηση των σχέσεων ανάμεσα στα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και την αποταμιευτική συμπεριφορά, το *Μοντέλο των Πέντε Παραγόντων* (Big Five) (Digman, 1990; Costa και McCrae, 1992) αποτελεί μια από τις κύριες μεθοδολογίες τις οποίες επιλέγουν οι ερευνητές ενώ έχει δοκιμαστεί από ένα μεγάλο αριθμό δημοσιευμένων μελετών (Heckman, Pinto, και Savelyev, 2013; Costa και McCrae, 2014). Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη θεωρία, η προσωπικότητα ενός ατόμου δύναται

να περιγραφεί από πέντε βασικά χαρακτηριστικά: το νευρωτισμό, την εξωστρέφεια, την ευσυνειδησία, την καλή προαίρεση και συνεργατικότητα και την πνευματική διαθεσιμότητα, διαστάσεις οι οποίες απαντώνται σε όλους τους πολιτισμούς (Costa και McCrae, 1999) και παραμένουν σχετικά σταθερές με την πάροδο του χρόνου (Costa και McCrae 2014).

Οι Furnham και Cheng (2019) ανέδειξαν τρία χαρακτηριστικά γνωρίσματα της προσωπικότητας, τη συναισθηματική σταθερότητα, την ευσυνειδησία και την πνευματική διαθεσιμότητα, ως εκείνα τα οποία ασκούν ιδιαίτερη επιρροή στην αποταμιευτική συμπεριφορά. Οι Asebedo, Wilmarth, Seay, Archuleta, Brase και Macdonald (2019), επίσης, εξέτασαν το ρόλο της προσωπικότητας και ανακάλυψαν ότι η ευσυνειδησία και η εξωστρέφεια εμμέσως ενισχύουν την αποταμίευση, ενώ ο νευρωτισμός και η πνευματική διαθεσιμότητα επιφέρουν τα αντίθετα αποτελέσματα.

Η ψυχολογία της αποταμίευσης, όπως διαπιστώνει κανείς, αποτελεί ένα ιδιαίτερα περίπλοκο ζήτημα, καθώς μια μεγάλη ποικιλία χαρακτηριστικών, αντιλήψεων και στάσεων επιδρά στις αποφάσεις οι οποίες σχετίζονται με τη διαχείριση των προσωπικών πόρων. Προκειμένου να καταστήσει ευκολότερη την ανάλυση των επιπτώσεων της προσωπικότητας στην καταναλωτική και αποταμιευτική συμπεριφορά, ο Mowen (2000) πρότεινε ένα μοντέλο το οποίο επιχειρεί να εξηγήσει τον τρόπο κατά τον οποίο τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά συνδέονται μεταξύ τους και τελικά επιδρούν στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό, τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά χωρίζονται σε τέσσερις κατηγορίες οι οποίες ακολουθούν μια ιεραρχική δομή στη βάση της οποίας βρίσκονται τα *στοιχειώδη χαρακτηριστικά* (elemental traits), τα οποία συμπεριλαμβάνουν τους πέντε παράγοντες του μοντέλου των Costa και McCrae (1992), ενώ στην κορυφή τα *επιφανειακά* (surface traits), όπως είναι η αποταμίευση, τα οποία είναι τα πιο εύκολα παρατηρήσιμα και συνιστούν αποτέλεσμα του συνδυασμού όλων των προηγούμενων επιπέδων (Mowen, 2000, σ.21).

Στη δεύτερη βαθμίδα της πυραμίδας τους Mowen (2000) τοποθετούνται τα *σύνθετα χαρακτηριστικά* (compound traits), τα οποία είναι πιο συγκεκριμένα από τα στοιχειώδη και προκύπτουν από την αλληλεπίδραση των τελευταίων, των πολιτισμικών αντιλήψεων και του μαθησιακού ιστορικού των ατόμων. Παραδείγματα τέτοιων χαρακτηριστικών, ικανών να επηρεάσουν τη διαχείριση των οικονομικών, συνιστούν κατά τον Mowen (2000), η γενική αυτοαποτελεσματικότητα (σ.109), η ανάγκη για δραστηριότητα (σ. 91) και ο προσανατολισμός στο έργο (σ.61), αλλά και τα συναισθήματα (Asebedo, κ.α., 2019). Τέλος, τα *περιστασιακά χαρακτηριστικά* (situational traits) αποτελούν παράγωγο των δύο προηγούμενων βαθμίδων αλλά και των συγκυριών στη ζωή του ατόμου και αναφέρονται στην προδιάθεσή του να συμπεριφέρεται κατά συγκεκριμένο τρόπο, εντός ενός γενικού πλαισίου. Η χρηματοοικονομική αυτοαποτελεσματικότητα, σύμφωνα με τον Mowen (2000, σ.21), συνιστά ένα τέτοιο παράδειγμα.



## **I. Εξωστρέφεια – Εσωστρέφεια**

Σύμφωνα με τους Caliendo, Fossen και Kritikos (2011), η εξωστρέφεια αντανακλά το βαθμό στον οποίο τα άτομα είναι αποφασιστικά, φιλόδοξα και κυριαρχικά. Τα εξωστρεφή άτομα αρέσκονται στην επαφή με άλλους ανθρώπους ενώ συχνά παρουσιάζουν ηγετικές τάσεις και είναι δυναμικά και αισιόδοξα (Costa και McCrae, 2014). Οι εξωστρεφείς, δεδομένου ότι συναναστρέφονται περισσότερο κόσμο και συμμετέχουν σε μεγαλύτερο αριθμό δραστηριοτήτων, γεγονός το οποίο ενδεχομένως αυξάνει τα έξοδά τους, είναι πιθανότερο να αποταμιεύουν λιγότερο συγκριτικά με τους εσωστρεφείς (Seong, Kai και Joo, 2011).

Πράγματι, οι Nyhus και Webley (2001) στην έρευνά τους εντόπισαν ότι η εσωστρέφεια συνδέεται με τη αποταμίευση, ενώ, αντίθετα, οι Brown και Taylor (2014), αξιοποιώντας δεδομένα από το Η.Β., ανακάλυψαν ότι η εσωστρέφεια συνδέεται αρνητικά με την αξία των περιουσιακών στοιχείων τα οποία οι ερωτηθέντες είχαν στην κατοχή τους, αποτελέσματα τα οποία επιβεβαίωσε και η έρευνα των Gerhard, κ.α. (2018). Αντίστοιχα, στην έρευνα των Nabeshima και Seay (2015), η εξωστρέφεια σχετίστηκε με τη θετική αποταμιευτική συμπεριφορά, ενώ οι Mosca και McCrory (2016), οι οποίοι μελέτησαν στοιχεία των Ιρλανδών, παρατήρησαν ότι, η εξωστρέφεια συνδεόταν με τον πλούτο, ενώ η εσωστρέφεια δεν επιδρούσε θετικά στα επίπεδα αποταμίευσης.

## **II. Καλή προαίρεση και συνεργατικότητα**

Σύμφωνα με τον Digman (1990), η διάσταση αυτή, η οποία εμπεριέχει τα πιο ανθρώπινα στοιχεία της προσωπικότητας των ατόμων, αποτελεί ένα συνεχές στου οποίου το ένα άκρο βρίσκονται χαρακτηριστικά όπως ο αλτρουισμός, η συναισθηματική στήριξη και η φροντίδα, ενώ στο άλλο ο εγωκεντρισμός, ο φθόνος και το μίσος. Η έννοια αυτή, κατά τους Caliendo, κ.α. (2011), αφορά την τάση των ατόμων να είναι συνεργατικά, να εμπιστεύονται και να συγχωρούνε τους άλλους. Τα άτομα τα οποία δεν διαθέτουν σε μεγάλο βαθμό το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό, έχουν την τάση να είναι καχύποπτα, χειριστικά, εχθρικά και αγενή με τους γύρω τους (Costa και McCrae, 2014).

Οι Mowen και Spears (1999) ανακάλυψαν ότι η καλή προαίρεση συνδέεται με την παρορμητική καταναλωτική συμπεριφορά, ενώ οι Nabeshima και Seay (2015) ισχυρίστηκαν ότι πιθανώς επιδρά αρνητικά στη διαχείριση των οικονομικών, καθώς παρατήρησαν μια συσχέτιση ανάμεσα στα υψηλά επίπεδα του συγκεκριμένου χαρακτηριστικού και τα χαμηλά επίπεδα πλούτου. Ομοίως, οι Nyhus και Webley (2001) και οι Gerhard, κ.α. (2018) εντόπισαν ότι η καλή προαίρεση και η συνεργατικότητα σχετίζεται αρνητικά με τα επίπεδα αποταμίευσης των νοικοκυριών. Μια πιθανή αιτία αυτής της σύνδεσης, κατά τους Nyhus και Webley (2001), έγκειται στο γεγονός ότι τα συνεργατικά άτομα τείνουν να δρουν με γνώμονα το κοινωνικό όφελος με αποτέλεσμα να είναι περισσότερο γενναιόδωρα σε σχέση με τα μη

συνεργατικά άτομα, τα οποία προτιμούν να καταναλώνουν τους πόρους τους για την κάλυψη αποκλειστικά δικών τους αναγκών.

Σε μια άλλη μελέτη, η οποία διερεύνησε τις αποταμιευτικές συνήθειες και την προετοιμασία για την κάλυψη των συνταξιοδοτικών αναγκών Πολωνών οι οποίοι κατείχαν υψηλό μορφωτικό επίπεδο και βρίσκονταν σε παραγωγική ηλικία, η Piotrowska (2019) εντόπισε ότι εκείνα τα άτομα τα οποία ήταν ανταγωνιστικά και επικριτικά με τους γύρω τους, καθώς επρόκειτο για ατομικιστές, οι οποίοι συνηθίζουν να προσδίδουν υψηλή αξία στην οικονομική ασφάλεια, έτειναν να υπολογίζουν σε συχνότερη βάση τα χρηματικά ποσά που θα τους ήταν απαραίτητα κατά την περίοδο της σύνταξης.

### III. Ευσυνειδησία

Κατά τον Dignam (1990), η ευσυνειδησία αναφέρεται γενικά στις επιλογές τις οποίες κάνουν τα άτομα και τη θέληση τους να επιτύχουν. Η έννοια της ευσυνειδησίας, σύμφωνα με τους Caliendo, κ.α. (2011), περιλαμβάνει δύο διαστάσεις: το βαθμό στον οποίο τα άτομα είναι προσηλωμένα στην επίτευξη στόχων, από τη μια, και το βαθμό στον οποίο εργάζονται σκληρά, από την άλλη. Κατά τον McAdams (2013), η ευσυνειδησία περιγράφει, ουσιαστικά, την τάση των ατόμων να είναι οργανωμένα, πρακτικά, αξιόπιστα, ειλικρινή και αυτοπειθαρχημένα, να πράττουν το σωστό ακόμη και όταν δεν παρακολουθεί κανείς (σ.126). Σύμφωνα με τους Costa και McCrae (2014) τα άτομα τα οποία δεν διαθέτουν υψηλά επίπεδα ευσυνειδησίας, τείνουν να δίνουν προτεραιότητα στη διασκέδαση και να μην ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την επίτευξη στόχων. Κατά τον Furnham (2018), η ευσυνειδησία αποτελεί τον παράγοντα ο οποίος επιδρά περισσότερο από όλους στα επίπεδα του πλούτου, της υγείας αλλά και της ευτυχίας<sup>23</sup>.

Ο Wärneryd (1996), ο οποίος πρόσθεσε τη διάσταση της λιτότητας, διερεύνησε τις συνήθειες των νοικοκυριών στην Ολλανδία και συνέδεσε την ευσυνειδησία, η οποία περιλαμβάνει το βαθμό στον οποίο είναι κανείς σε θέση να αυτοπειθαρχείται και να εκτελεί επαρκώς τα σχέδιά του, με την ικανότητα να ασκεί αυτοέλεγχο σε οικονομικά ζητήματα, καθώς διαπίστωσε ότι σχετιζόταν σε μεγάλο βαθμό, τόσο με την αποταμιευτική συμπεριφορά, όσο και με τις προθέσεις των ατόμων να αποταμιεύσουν.<sup>24</sup>

Αντίστοιχα και στην έρευνα των Hershey και Mowen (2000), η ευσυνειδησία αναδείχθηκε ως σημαντικός προσδιοριστικός παράγοντας της αποταμίευσης με στόχο την κάλυψη των συνταξιοδοτικών αναγκών, ενώ στις μελέτες των Letkiewicz και Fox (2014) και Nabeshima και Seay (2015) συνδέθηκε με τα υψηλότερα επίπεδα πλούτου. Αντίθετα, οι Brown και Taylor (2014) δεν εντόπισαν ιδιαίτερη επίδραση του συγκεκριμένου παράγοντα στα επίπεδα πλούτου, ενώ οι Mosca και McCrory (2016)

<sup>23</sup> Όπως αναφέρουν οι Furnham και Cheng (2019).

<sup>24</sup> Όπως αναφέρουν οι Nyhus και Webley (2001).

υποστήριξαν ότι υπάρχει μεν σύνδεση, αυτή, όμως, υφίσταται μόνο στα χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα.

Τα αποτελέσματα της έρευνας της Piotrowska (2019) κατέδειξαν ότι εκείνα τα άτομα τα οποία δεν είναι ιδιαίτερα οργανωμένα ή ελλείπονται καθοδήγησης, διατηρούν μια θετική στάση απέναντι στη συμμετοχή σε κάποιο πρόγραμμα συνταξιοδότησης, διότι συχνά αναμένουν τη χειρότερη πιθανή έκβαση μιας αβέβαιης κατάστασης, όπως είναι η εξασφάλιση εισοδήματος μετά την παύση της εργασίας, γεγονός το οποίο τους ωθεί στην προετοιμασία για τη διαχείριση των αρνητικών επιπτώσεων.

#### **IV. Νευρωτισμός**

Σύμφωνα με τους Costa και McCrae (1992), τα νευρωτικά άτομα αντιμετωπίζουν μια μόνιμη δυσχέρεια στη διαχείριση και έκφραση αρνητικών συναισθημάτων, όπως φόβου, οργής και ενοχής, συνήθως έχουν κακή διάθεση και είναι συχνά δυσαρεστημένα με τη ζωή τους (Costa και McCrae, 2014), ενώ είναι περισσότερο πιθανό, σε σχέση με τα συναισθηματικά σταθερά άτομα, να συμπεριφέρονται παρορμητικά και να υιοθετούν καταναλωτικές συμπεριφορές οι οποίες είναι επιβλαβείς για την προσωπική τους αποταμίευση (Mowen και Spears, 1999; Brougham, Jacobs-Lawson, Hershey και Trujillo, 2011). Η συναισθηματική σταθερότητα, η οποία τοποθετείται στο αντίθετο άκρο του νευρωτισμού, αντανακλά την ικανότητα των ανθρώπων να παραμένουν ήρεμοι υπό συνθήκες πίεσης και να μην συμπεριφέρονται παρορμητικά (Parise και Reijnenburg, 2017), ενώ κατά τη μελέτη της βιβλιογραφίας των *Πέντε Παραγόντων*, οι Caliendo, κ.α.(2011) ανακάλυψαν ότι συνδέεται με αισθήματα αυτοεκτίμησης και αισιοδοξίας.

Στην έρευνα των Nyhus και Webley (2001), όπου χρησιμοποιήθηκαν δεδομένα των νοικοκυριών της Ολλανδίας, διαπιστώθηκε ότι η συναισθηματική σταθερότητα αποτελούσε παράγοντα ο οποίος επιδρούσε σημαντικά στις προθέσεις των νοικοκυριών να αποταμιεύσουν. Οι Brown και Taylor (2014) βρήκαν ότι η συναισθηματική σταθερότητα δεν συνδέονταν ιδιαίτερα με τα επίπεδα του πλούτου, σε αντίθεση με τους Mosca και McCrory (2016), οι οποίοι εντόπισαν σημαντική επιρροή του συγκεκριμένου παράγοντα στα επίπεδα του πλούτου ηλικιωμένων ζευγαριών στην Ιρλανδία. Σε άλλη μια έρευνα, στην οποία συμμετείχαν περισσότεροι από 7000 Ολλανδοί και διήρκεσε οκτώ χρόνια, οι Parise και Reijnenburg (2017) ανακάλυψαν ότι τα άτομα τα οποία δεν διέθεταν υψηλή συναισθηματική σταθερότητα ήταν λιγότερο πιθανό να είχαν προνοήσει για τη συνταξιοδότηση τους και περισσότερο πιθανό να κατέφευγαν σε παρορμητικές αγορές και να είχαν χρέη τα οποία ενδεχομένως να μην ήταν σε θέση να αποπληρώσουν.

#### **V. Πνευματική Διαθεσιμότητα**

Η πνευματική διαθεσιμότητα ως έννοια, κατά τον Digman (1990) εμπεριέχει διάφορα στοιχεία, όπως τη διάνοια (Borgatta 1964), την ευφυΐα (Digman και Inouye, 1986) και την ετοιμότητα των ατόμων να αναζητήσουν καινούρια βιώματα και να δεχτούν νέες

ιδέες (Costa και McCrae 1985)<sup>25</sup>, στοιχεία τα οποία συνδέονται μεταξύ τους. Η διάσταση αυτή, σχετίζεται με τη δημιουργικότητα, την εφευρετικότητα, τη φαντασία και την περιέργεια των ατόμων (Caliendo, κ.α., 2011) και ουσιαστικά αντικατοπτρίζει τη διάθεση τους για νέες εμπειρίες, δραστηριότητες και ενδιαφέροντα. Οι Costa και McCrae (1992) υποστήριξαν ότι τα άτομα τα οποία διαθέτουν σε μεγάλο βαθμό το χαρακτηριστικό αυτό, αντιλαμβάνονται τις θετικές και αρνητικές εμπειρίες πολύ πιο έντονα συγκριτικά με τα υπόλοιπα άτομα, με αποτέλεσμα να είναι πιθανώς πιο ευάλωτα στις αρνητικές επιπτώσεις που επιφέρει μια αβέβαιη κατάσταση, όπως είναι η εξασφάλιση της κάλυψης των συνταξιοδοτικών αναγκών.

Οι Troisi, Christopher και Marek (2006) υποστήριξαν ότι τα υψηλά επίπεδα πνευματικής διαθεσιμότητας επιδρούν αρνητικά στη διαχείριση των προσωπικών οικονομικών καθώς, παρά το γεγονός ότι τα πνευματικά διαθέσιμα άτομα συνήθως δεν είναι υλιστές κι επομένως δεν καταναλώνουν υλικά αγαθά άσκοπα (Roberts, Manolis, και Tanner, 2006), τείνουν, από τη μια, να μην ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για το χρήμα και τη διαχείρισή του, με αποτέλεσμα να μη λειτουργούν με βάση έναν προϋπολογισμό και να μην αποταμιεύουν, και από την άλλη, να καταναλώνουν τους πόρους τους προκειμένου να αποκτήσουν αγαθά τα οποία δεν είναι υλικά, όπως θα ήταν η ακίνητη περιουσία, αλλά άυλα, όπως εμπειρίες, αναμνήσεις και γνώσεις<sup>26</sup>. Αντίστοιχα και οι Mosca και McCrory (2016), όπως και οι Gerhard, κ.α. (2018) εντόπισαν μια αρνητική σχέση ανάμεσα στα υψηλά επίπεδα αυτού του χαρακτηριστικού και την αποταμίευση, την οποία απέδωσαν στην ανάγκη όσων το κατέχουν να ικανοποιούν την περιέργεια τους για ανακάλυψη νέων ερεθισμάτων, οδηγούμενοι στην κατανάλωση (Mosca και McCrory, 2016).

Αντίθετα, σύμφωνα με τους Mayfield, Perdue και Wooten (2008), υπάρχει μια θετική σχέση ανάμεσα στην πνευματική διαθεσιμότητα και την αποταμιευτική όπως και την επενδυτική συμπεριφορά, καθώς στην έρευνά τους διαπίστωσαν ότι οι ερωτηθέντες φοιτητές, οι οποίοι παρουσίαζαν το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό, είχαν την τάση να αποταμιεύουν για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Αντίστοιχα και οι Brown και Taylor (2014) συνέδεσαν, στη μελέτη τους, την πνευματική διαθεσιμότητα με τα υψηλότερα επίπεδα πλούτου.

## **2.4.2. Αυτοέλεγχος και Κέντρο Ελέγχου**

Όπως γίνεται κατανοητό, προκειμένου να αποταμιεύσει κανείς, απαιτείται να απέχει από την άμεση κατανάλωση ώστε να διαφυλάξει τους πόρους του με σκοπό να τους καταναλώσει σε μεταγενέστερο χρόνο (Wärneryd, 1993; Lunt και Livingstone, 1991). Αρκετοί ερευνητές, όμως, υποστηρίζουν ότι ο άνθρωπος, από τη φύση του, δεν είναι ιδιαίτερα υπομονετικός (π.χ. Carroll, 1997; O'Donoghue και Rabin, 2000), δε δρα πάντα σύμφωνα με τις προθέσεις του (Hryniewicz, 2019) και τείνει να προσδίδει μεγαλύτερη αξία στην άμεση ικανοποίηση, καθιστώντας αναγκαία την άσκηση

<sup>25</sup> Όπως αναφέρει ο Digman (1990).

<sup>26</sup> Όπως αναφέρουν οι Asebedo, κ.α. (2019).

αυτοελέγχου και την αντίσταση στον πειρασμό της άμεσης κατανάλωσης, προκειμένου να μην παρεκκλίνει από την ορθολογική συμπεριφορά και να κατορθώνει να αποταμιεύει αποτελεσματικά (π.χ. Shefrin και Thaler, 1988; Rabinovich και Webley, 2007 Thaler, 2016).

Τα άτομα τα οποία διαθέτουν υψηλά επίπεδα αυτοελέγχου, όπως σημειώνουν οι Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll και Tinghög (2017), είναι περισσότερο πιθανό να αποταμιεύουν, να εξοφλούν λογαριασμούς έγκαιρα, να αισθάνονται λιγότερο άγχος εξαιτίας οικονομικών ζητημάτων, να νιώθουν ασφαλείς με την παρούσα και μελλοντική οικονομική τους κατάσταση και να διατηρούν μια γενικότερη θετική οικονομική συμπεριφορά. Αντίθετα, τα άτομα τα οποία ελλείπονται του χαρακτηριστικού αυτού, τείνουν να αποταμιεύουν λιγότερο, είναι όμως σε θέση να επωφεληθούν πολύ περισσότερο από την αναζήτηση επαγγελματικής χρηματοοικονομικής καθοδήγησης, συγκριτικά με όσους το διαθέτουν σε υψηλά επίπεδα (Liu, Yilmazer, Loibl, και Montalto, 2017).

Στη δική της μελέτη, συγκρίνοντας δεδομένα 133 χωρών, η Secci (2017) εντόπισε ότι ο αυτοέλεγχος, όχι μόνον επιδρά στην αποταμίευση, καθώς μια αύξηση αυτού αυξάνει και τα επίπεδά της, αλλά συνδέεται, επίσης, με τα υψηλότερα επίπεδα νοημοσύνης. Αντίστοιχα και οι έρευνες των Gerhard, κ.α. (2018) και των Angelia και Faradilla (2018) κατέδειξαν ότι ο αυτοέλεγχος επιδρά σημαντικά στα επίπεδα της αποταμίευσης. Στην ανάλυσή τους, όπου επιχείρησαν να διερευνήσουν τη σχέση του αυτοελέγχου και της επιρροής του κοινωνικού περιγύρου στην αποταμιευτική συμπεριφορά, οι Angelia και Faradilla (2018) παρατήρησαν ότι οι νέοι φοιτητές από τη μια επιθυμούν να καταναλώνουν πόρους για την απόκτηση αγαθών αντίστοιχων του περιγύρου τους, από την άλλη διαθέτουν ορισμένους μηχανισμούς αυτοελέγχου οι οποίοι τους αποτρέπουν από την περιττή σπατάλη (Steinberg, 2002)<sup>27</sup>.

Επιπρόσθετα, στην έρευνά τους οι Chalimah, Martono και Khafid (2019), εξετάζοντας τα δεδομένα 247 μαθητών από την Ινδονησία, ανακάλυψαν ότι ο αυτοέλεγχος διαδραματίζει ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση θετικών αποταμιευτικών συμπεριφορών, καθώς όσοι παρουσίαζαν υψηλά επίπεδα του συγκεκριμένου χαρακτηριστικού ήταν σε θέση να τηρούν προτεραιότητες ως προς την κατανάλωσή τους, δεν πραγματοποιούσαν περιττά έξοδα και αποταμίευαν περισσότερο.

Ως προς το κέντρο ελέγχου, η έννοια αυτή αναφέρεται στις πεποιθήσεις του ατόμου σχετικά με το κατά πόσο είναι σε θέση να ασκεί έλεγχο στα γεγονότα τα οποία επιδρούν στη ζωή του. Εκείνα τα άτομα τα οποία διαθέτουν *εξωτερικό κέντρο ελέγχου*, συνηθίζουν να αποδίδουν τις επιτυχίες ή τις αποτυχίες τους σε εξωτερικούς παράγοντες, όπως είναι η τύχη και το πεπρωμένο, ενώ όσοι έχουν *εσωτερικό κέντρο ελέγχου* θεωρούν πως ό,τι τους συμβαίνει είναι αποτέλεσμα των προσωπικών τους πράξεων (Rotter, 1966; Keenan και McBain, 1979). Στην έρευνα των Cobb-Clark, Kassenboehmer και Sinning (2016), όπου αναλύθηκαν τα δεδομένα νοικοκυριών της

---

<sup>27</sup> Όπως αναφέρουν οι Angelia και Faradilla (2018).

Αυστραλίας, το κέντρο ελέγχου αναδείχθηκε ως σημαντικός παράγοντας της αποταμιευτικής συμπεριφοράς. Συγκεκριμένα, εκείνα τα νοικοκυριά των οποίων ο αρχηγός διέθετε εσωτερικό κέντρο ελέγχου, έτειναν να αποταμιεύουν περισσότερο συγκριτικά με τα υπόλοιπα. Αντίστοιχα, και οι μελέτες των Ram και Kimar (2019) και Noman, Bashir και Javed (2020) συνέδεσαν το εσωτερικό κέντρο ελέγχου με τα υψηλότερα επίπεδα αποταμίευσης.

### 2.4.3. Αισιοδοξία και Απαισιοδοξία

Η έννοια της αισιοδοξίας σχετίζεται με τη γενικότερη θετική στάση απέναντι στη ζωή και τον κόσμο και τις θετικές προσδοκίες σχετικά με το τι πρόκειται να συμβεί στο μέλλον (Scheier και Carver, 1985; Puri και Robinson, 2007), ενώ διαφέρει από την απλή καλή διάθεση, καθώς αναφέρεται στον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα συχνά υποεκτιμούν τις πιθανότητες να επηρεαστούν από κάποιο αρνητικό γεγονός (Weinstein και Klein, 1996). Το ενδιαφέρον για τη διερεύνηση της σχέσης της αισιοδοξίας με την καταναλωτική και αποταμιευτική συμπεριφορά ξεκινά από την εποχή του Katona (1968, 1974), ο οποίος απέδειξε ότι, καθώς οι άνθρωποι αισθάνονται αισιοδοξία για το μέλλον, εκτιμούν ότι πρόκειται να προκύψουν νέες ανάγκες, με αποτέλεσμα να ξοδεύουν περισσότερο, μειώνοντας την αποταμίευσή τους<sup>28</sup>. Παρ' όλα αυτά, τα συμπεράσματα σχετικά με τις επιπτώσεις της αισιοδοξίας στην αποταμιευτική συμπεριφορά, παραμένουν μέχρι και σήμερα συγκεχυμένα.

Παραδείγματος χάρη, ορισμένες πιο πρόσφατες έρευνες (π.χ. (Rha, κ.α., 2006; Yuh και Hanna, 2010) διαφωνούν με όσα υποστήριξε ο Katona, καθώς τα αισιόδοξα νοικοκυριά φαίνεται πως αποταμιεύουν περισσότερο από τα υπόλοιπα, ενώ στη μελέτη των Bialowas και Olejnik (2016), τα επίπεδα της αισιοδοξίας σχετίζονταν θετικά με τις γνώσεις των ατόμων σε θέματα συνταξιοδοτικής ασφάλισης. Στον αντίποδα, οι Gerhard, κ.α. (2018) στην ανάλυσή τους παρατήρησαν ότι τα αισιόδοξα νοικοκυριά είχαν αποταμιεύσει λιγότερο συγκριτικά με τα απαισιόδοξα, γεγονός το οποίο απέδωσαν στην πίστη των πρώτων ότι δεν θα προκύψει κάποια έκτακτη ανάγκη (Scheier και Carver, 1985; Scheier, Carver και Bridges, 1994 ).

Η απαισιοδοξία, από την άλλη, σύμφωνα με τον Hecht (2013), αντανακλά την τάση των ατόμων να βλέπουν μόνο την αρνητική πλευρά μιας κατάστασης και να αναμένουν τη χειρότερη δυνατή έκβαση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα, σύμφωνα με τους O'Dea και Sturrock (2019), αποτελεί το γεγονός ότι τα απαισιόδοξα άτομα συνηθίζουν να μην εκτιμούν σωστά το προσδόκιμο ζωής τους με αποτέλεσμα να μην μεριμνούν για τη συνταξιοδότησή τους, καθώς, σκεπτόμενοι αρνητικά, εικάζουν ότι δεν πρόκειται ζήσουν αρκετά χρόνια ώστε να τη χρειαστούν.

Τα απαισιόδοξα άτομα συνήθως διαθέτουν εξωτερικό κέντρο ελέγχου, το οποίο, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, αντικατοπτρίζει την τάση τους να αποδίδουν τις επιτυχίες και τις αποτυχίες τους σε εξωτερικούς παράγοντες, γεγονός το οποίο πιθανώς τους ωθεί

<sup>28</sup> Όπως αναφέρουν οι Lim, Hanna και Montalto (2011).

στην πίστη ότι δεν υφίσταται λόγος προετοιμασίας για το μέλλον (Abdullah, 2018), καθώς η μοίρα είναι εκείνη η οποία θα αποφασίσει για αυτό, με αποτέλεσμα να μην προχωρούν στη διαδικασία ανάπτυξης κάποιου σχεδίου αποταμίευσης με σκοπό να εξασφαλίσουν το εισόδημά τους κατά την περίοδο της σύνταξης.

#### **2.4.4. Αναβλητικότητα**

Η απαισιοδοξία είναι δυνατό να επιδρά και έμμεσα στην αποταμιευτική συμπεριφορά, καθώς συνδέεται με την αναβλητικότητα και τις επιπτώσεις της (Glick και Orsillo, 2015). Οι Silver και Sabini (1981) υποστήριξαν ότι η αναβλητικότητα περιλαμβάνει τη διάσταση της έλλειψης ορθολογισμού και τη χαρακτήρισαν «μια ψυχοπαθολογία της καθημερινότητας, παράξενη τόσο για όσους ταλανίζονται από αυτή, όσο και για εκείνους που επιχειρούν να την ερμηνεύσουν» (σ. 208), ενώ ο Akerlof (1991) τη συνέδεσε με την υποτίμηση του κόστους στο μέλλον σε σχέση με εκείνου στο παρόν. Ορισμένοι μελετητές υποστηρίζουν ότι το χαρακτηριστικό αυτό συνιστά αποτέλεσμα γενετικών και βιολογικών παραγόντων (π.χ. Arvey, Rotundo, Johnson, Zhang και McGue, 2003), ενώ άλλοι την αντιμετωπίζουν ως στοιχείο το οποίο ενέχεται στην ευσυνειδησία (Steel, 2007).

Σύμφωνα με τον Steel (2007), η αναβλητικότητα ορίζεται ως η εκούσια αναβολή μιας συγκεκριμένης δραστηριότητας, εν γνώσει της δυσμενούς κατάστασης η οποία θα προκύψει ως αποτέλεσμα της αναβολής αυτής, ενώ χαρακτηριστικά όπως η απροθυμία για την ολοκλήρωση έργων, η παρορμητικότητα και η απουσία αυτοελέγχου συντελούν στην πρόβλεψη αυτής της συμπεριφοράς. Αρκετοί ερευνητές υποστηρίζουν ότι τα αναβλητικά άτομα χαρακτηρίζονται από μια αρνητική αντίληψη της αυτοεικόνας τους (Ferrari, Driscoll και Díaz - Morales, 2007) και παρουσιάζουν χαμηλά επίπεδα αυτοαποτελεσματικότητας (Steel, 2007; Gamst-Klaussen, Steel και Svartdal, 2019) ενώ, σύμφωνα με τους Sirois και Pynchyl (2013), η συμπεριφορά αυτή πηγάζει από την προσπάθεια των ατόμων να ρυθμίσουν τη διάθεσή τους.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ανάλυσης των Tora και Herrador-Alcaide (2016), η αναβλητικότητα επηρεάζει αρνητικά την αποταμιευτική συμπεριφορά και τα οικονομικά αποτελέσματα γενικότερα, καθώς επιδρά δυσμενώς στην απόφαση των ατόμων για καθορισμό στόχων αλλά και στην επίτευξη αυτών. Οι Brown και Previhero (2018), στην έρευνά τους, απέδειξαν ότι τα αναβλητικά άτομα συμπεριφέρονται διαφορετικά από τα υπόλοιπα, όσον αφορά την προετοιμασία και εξασφάλιση της συνταξιοδότησης. Συγκεκριμένα, βρήκαν ότι οι ερωτηθέντες οι οποίοι παρουσίαζαν υψηλά επίπεδα αναβλητικότητας είχαν λιγότερες πιθανότητες συμμετοχής σε κάποιο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, ενώ όταν συμμετείχαν σε τέτοια προγράμματα, καθυστερούσαν αρκετά να εκκινήσουν τη διαδικασία και αποταμίευαν μικρότερα ποσά, συγκριτικά με τους μη αναβλητικούς, στα πλαίσια αυτής. Για την Piotrowska's (2019), η αναβλητικότητα συνιστά τον κυριότερο ψυχολογικό παράγοντα καθυστέρησης της έναρξης αποταμίευσης με στόχο την κάλυψη των αναγκών μετά τη

σύνταξη, ανεξαρτήτως εισοδηματικής βαθμίδας, ενώ, όπως υποστήριξε, εντοπίζεται συχνότερα στα νευρωτικά και εσωστρεφή άτομα.

#### **2.4.5. Αυτοαποτελεσματικότητα**

Σύμφωνα με τη γνωστική ψυχολογία, η έννοια της αυτοαποτελεσματικότητας (self-efficacy) αναφέρεται στην πίστη των ανθρώπων ότι είναι ικανοί να φέρουν εις πέρας τα έργα τα οποία έχουν αναλάβει (Bandura, 1997, σ.11; Bandura, 2006). Αυτή η εμπιστοσύνη στις προσωπικές δυνατότητες μπορεί να γίνει αισθητή σε πολλές εκφάνσεις της ανθρώπινης συμπεριφοράς, όπως στον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα ανταποκρίνονται σε απαιτητικές και δυσχερείς περιστάσεις, αλλά και στην προσπάθεια αποτελεσματικής αυτορρύθμισης (Bandura 1991), την οποία και προϋποθέτει η αποταμιευτική συμπεριφορά. Για το λόγο αυτό, δε θα ήταν παράλογο να αναμένει κανείς ότι το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό είναι πιθανό να έχει θετικές επιπτώσεις στη διαχείριση των οικονομικών, καθώς, σύμφωνα με τον Bandura (1994, σ. 71), ωθεί τα άτομα στο να αντιμετωπίζουν τις δυσκολίες ως προκλήσεις, αντί ως απειλές, και να τις διαχειρίζονται με επιτυχία.

Πράγματι, στη μελέτη των Farrell, Fry και Risse (2015), όπου εξετάστηκαν τα στοιχεία περισσότερων από 1500 γυναικών από την Αυστραλία, αναδείχθηκε ότι τα αισθήματα αυτοπεποίθησης στις προσωπικές ικανότητες είχαν σημαντικές επιπτώσεις στον τρόπο διαχείρισης των οικονομικών τους, καθώς τα υψηλότερα επίπεδα αυτοαποτελεσματικότητας συνδέθηκαν με την ύπαρξη αποταμιευτικών λογαριασμών και επενδύσεων, ενώ αντίθετα, τα χαμηλότερα, με το χρέος. Οι Asebedo, κ.α. (2019) χαρακτήρισαν την αυτοαποτελεσματικότητα ως τον πλέον ικανό παράγοντα πρόβλεψης της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των ενηλίκων. Στην ανάλυσή τους, όπου επιχείρησαν να διερευνήσουν τον τρόπο κατά τον οποίο τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας συνδέονται μεταξύ τους, ανακάλυψαν ότι η αυτοαποτελεσματικότητα επιδρούσε άμεσα στην αποταμιευτική συμπεριφορά των καταναλωτών, αποτελέσματα τα οποία επιβεβαίωσε κι η μελέτη των Noman, κ.α., (2020).

#### **2.4.6. Συναισθήματα**

Τα συναισθήματα αποτελούν ακόμη έναν παράγοντα ο οποίος συμβάλει στη διαμόρφωση της αποταμιευτικής, και γενικότερα της οικονομικής, συμπεριφοράς, αποτελώντας ενδεχόμενη πηγή πληροφόρησης κατά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων καθώς, σύμφωνα με τους Loewenstein, Weber, Hsee και Welch (2001), τα άτομα, υπό συνθήκες αβεβαιότητας, λαμβάνουν αποφάσεις, από τη μια υπολογίζοντας τις πιθανότητες επιτυχίας κάθε εναλλακτικής, και από την άλλη βασιζόμενοι στα συναισθήματα τα οποία προσδοκούν να βιώσουν στην κάθε περίπτωση.

Χαρακτηριστικές ήταν οι έρευνες των Hirshleifer και Shumway (2003) και των Kamstra, Kramer και Levi (2003), όπου ανέδειξαν μια συσχέτιση ανάμεσα στις



καιρικές συνθήκες, οι οποίες δύνανται να επηρεάσουν τη διάθεση των ανθρώπων (Schwarz και Clore, 1983), και τις επιδώσεις του χρηματιστηρίου 26 χωρών, οι οποίες ήταν υψηλότερες κατά τις ημέρες με ηλιοφάνεια. Αντίστοιχα, οι Edmans, Garcia και Norli (2007), σε μια διαφορετική μελέτη, ανακάλυψαν ότι τα κέρδη του χρηματιστηρίου παρουσίαζαν μείωση σε εκείνες τις χώρες των οποίων η εθνική ομάδα ποδοσφαίρου είχε πρόσφατα αποκλειστεί από το παγκόσμιο πρωτάθλημα.

Αρκετοί είναι οι ερευνητές οι οποίοι έχουν συνδέσει τα συναισθήματα με την αποταμιευτική συμπεριφορά, καθώς, όπως έχει φανεί, τα θετικά συναισθήματα επιδρούν στη ικανότητα των ατόμων να παράγουν εισόδημα, στην επαγγελματική επιτυχία, στα επίπεδα αυτοελέγχου και στο αίσθημα αυτοαποτελεσματικότητας (π.χ. Bandura 1997; Lyubomirsky, κ.α., 2005), ωθώντας τα άτομα στην επιτυχημένη διαχείριση των προσωπικών τους οικονομικών και συνεπώς, στην αποταμίευση. Τα αρνητικά συναισθήματα, από την άλλη, όπως είναι ο φόβος (Canare, Francisco και Jorson, 2019), η επιθυμία για εκδίκηση ή το μίσος (Karoor, 2008), είναι ικανά να οδηγήσουν σε αύξηση της κατανάλωσης, με στόχο τη διαχείρισή των συναισθημάτων αυτών, συμβάλλοντας στη μείωση των επιπέδων της αποταμίευσης.

Οι Nenkov, Macinnis και Morrin (2009) ανακάλυψαν ότι το συναίσθημα της ελπίδας, της αναμονής, δηλαδή, μιας θετικής έκβασης, στη συγκεκριμένη περίπτωση ως προς την κάλυψη των συνταξιοδοτικών τους αναγκών, ωθεί τα άτομα στο να αναζητήσουν κατάλληλη πληροφόρηση προκειμένου να πετύχουν το στόχο τους. Ακόμη ένα παράδειγμα αποτελεί η έρευνα του Guven (2012), σύμφωνα με τα αποτελέσματα της οποίας, οι χαρούμενοι άνθρωποι αποταμιεύουν περισσότερο, διατηρούν μια θετική στάση απέναντι στην αποταμίευση και την εξοικονόμηση πόρων, ασκούν έλεγχο στα έξοδά τους, δεν έχουν χρέος και αντιμετωπίζουν αισιόδοξα το μέλλον.

Ο Klontz (2017), στην έρευνά του σε συνεργασία με το χρηματοπιστωτικό οργανισμό *Capital One*, χώρισε τους συμμετέχοντες σε δύο ομάδες, η μια εκ των οποίων παρακολούθησε ένα απλό σεμινάριο χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης, ενώ η δεύτερη ένα αντίστοιχο σεμινάριο, το οποίο, όμως, εμπειρείχε έντονα, θετικά συναισθηματικά στοιχεία, ενώ τους ζητήθηκε να έχουν μαζί τους και ένα προσωπικό αντικείμενο ιδιαίτερης συναισθηματικής αξίας, και στη συνέχεια παρακολούθησε την αποταμιευτική τους συμπεριφορά, με στόχο να εξετάσει τις πιθανές επιπτώσεις των δύο διαδικασιών σε αυτή. Αυτό που ανακάλυψε ήταν ότι και στις δύο περιπτώσεις τα επίπεδα αποταμίευσης αυξήθηκαν, με τη διαφορά, όμως, ότι η ομάδα η οποία δέχθηκε συναισθηματικά ερεθίσματα αποταμίευσε τρεις φορές περισσότερο από την πρώτη αλλά και κατά 67% περισσότερο συγκριτικά με την περίοδο που προηγήθηκε της εκκίνησης του πειράματος, υπογραμμίζοντας το σημαντικό ρόλο των συναισθημάτων στην απόφαση για αποταμίευση.

Ο φόβος, από την άλλη πλευρά, σύμφωνα με τους Canare, κ.α. (2019), οι οποίοι επιχείρησαν να διερευνήσουν την επίπτωση του συναισθήματος του φόβου σχετικά με την εγκληματικότητα στα επίπεδα αποταμίευσης των κατοίκων της Μανίλα, των Φιλιππίνων, ωθεί τα άτομα στο να αποταμιεύουν λιγότερο και να καταναλώνουν

περισσότερο. Σύμφωνα με τους Smith, Echelbarger, Gelman και Rick (2018), η επίδραση των συναισθημάτων στην αποταμιευτική και την καταναλωτική συμπεριφορά, δεν παρατηρείται μόνο στους ενήλικες αλλά ξεκινά από την παιδική ηλικία. Όπως αποκάλυψαν τα αποτελέσματα της έρευνάς του, η προοπτική της αποταμίευσης ή της κατανάλωσης μπορεί να προκαλέσει διαφορετικά συναισθήματα στα μικρά παιδιά, ηλικίας ακόμη και πέντε ετών, τα οποία και συνδέονται με το πώς τελικά θα επιλέξουν να πράξουν.

#### **2.4.7. Παρορμητικές και Καταναγκαστικές Συμπεριφορές**

Η έννοια της *καταναγκαστικής κατανάλωσης* αναφέρεται σε μια ακαταμάχητη εσωτερική ορμή για την αγορά προϊόντων με απώτερο σκοπό τη διαχείριση αρνητικών συναισθημάτων, αποτέλεσμα ενός εξωγενούς, στρεσογόνου παράγοντα (Faber και O'Guinn, 1992; Benson-Townsend και Silver, 2015). Αρκετοί ερευνητές υποστηρίζουν ότι για τα άτομα τα οποία παρουσιάζουν αυτή τη συμπεριφορά, η κατανάλωση αγαθών αποτελεί μέσο έκφρασης του εαυτού (π.χ. Richins, 1994; Escalas και Bettman, 2003; Dittmar, 2007; Kukar-Kinney, Ridgway και Monroe, 2012) και αντικατάστασης των αρνητικών συναισθημάτων με θετικών (π.χ. Roberts, κ.α., 2006).

Σύμφωνα με ορισμένους μελετητές, η ακραία αυτή μορφή καταναλωτικής συμπεριφοράς συνδέεται με την αντιμετώπιση του χρήματος ως μέσο απόκτησης κύρους αλλά και με αισθήματα πίεσης τα οποία προκύπτουν από τη διαχείριση οικονομικών ζητημάτων (Roberts και Jones, 2001; Benson-Townsend και Silver, 2015). Κατά τους Roberts και Jones (2001), η καταναγκαστική καταναλωτική συμπεριφορά συνιστά αποτέλεσμα ενός εσωτερικού άγχος, το οποίο κυριεύει τα άτομα, ωθώντας τα στην αγορά αγαθών προκειμένου να το κατευνάσουν, ενώ οι Benson-Townsend και Silver (2015) υποστήριξαν ότι τα άτομα τα οποία παρουσιάζουν αυτή τη συμπεριφορά, τείνουν να κάνουν αγορές με κίνητρο την αύξηση του γοήτρου και τη βελτίωση της χαμηλής τους αυτοπεποίθησης. Μάλιστα, όπως σημείωσαν στο άρθρο τους οι τελευταίοι, μετά την αγορά αγαθών, τα άτομα αυτά, συνηθίζουν να επιδεικνύουν τα νέα τους αποκτήματα με στόχο να προβάλλουν την κοινωνική τους κυριαρχία και να αποκτήσουν κύρος (Roberts και Jones, 2001) στα πλαίσια της κοινότητας στην οποία ανήκουν.

Η Piotrowska (2019) στην έρευνά της εντόπισε τόσο άμεσες όσο και έμμεσες επιπτώσεις των καταναγκαστικών και παρορμητικών καταναλωτικών συμπεριφορών στα επίπεδα της αποταμίευσης. Ως προς τις άμεσες, τα άτομα τα οποία καταναλώνουν καταναγκαστικά, φάνηκε ότι αποταμιεύουν συχνότερα για την εξασφάλιση της συνταξιοδότησής τους, ιδίως όταν πρόκειται ταυτόχρονα για άτομα τα οποία αντιμετωπίζουν το χρήμα ως σύμβολο κύρους, καθώς πιστεύουν ότι μια άνετη ζωή κατά την περίοδο της σύνταξης θα εξύψωνε το γόητρό τους. Ως προς τις έμμεσες επιπτώσεις, όπως σημειώνει η συγγραφέας, η καταναγκαστική καταναλωτική συμπεριφορά ενέχει συχνά συναισθήματα ενοχής και έλλειψης αυτοσεβασμού, ιδιαίτερα για τις γυναίκες, τα οποία εντείνονται μετά από μια παρορμητική αγορά,

γεγονός το οποίο τείνει να επιδρά αποθαρρυντικά στην αποταμιευτική τους συμπεριφορά.

### Κεφάλαιο 3: Οικονομικές Θεωρίες της Αποταμίευσης

Η αποταμίευση και οι κατανάλωση αποτελούν δύο έννοιες συνυφασμένες και εΐθισται να μελετώνται από κοινού, καθώς η απόφαση για αποταμίευση συνεπάγεται την αναβολή της κατανάλωσης και, ακολούθως, η απόφαση για κατανάλωση, την αναβολή της αποταμίευσης. Όπως αναφέρθηκε στις προηγούμενες σελίδες, οι οικονομολόγοι στις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα δε συνήθιζαν να δείχνουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τους κοινωνικούς παράγοντες οι οποίοι πιθανώς επηρέαζαν τις ανάγκες, και κατ' επέκταση την αποταμίευση και την κατανάλωση, των ατόμων, γεγονός ανησυχητικό για ορισμένους μελετητές, όπως για παράδειγμα τον Thorstein Veblen (1899), ο οποίος και επέκρινε όσες θεωρίες αποτύγχαναν να συμπεριλάβουν κοινωνικές και ψυχολογικές μεταβλητές στη διερεύνηση των επιλογών των καταναλωτών. Όπως υπογραμμίζει ο Mason (2000), μετά τη δεκαετία του 1920, οι απόπειρες για την εδραίωση της οικονομικής ως μιας επιστήμης ικανής να παρέχει ακριβείς μετρήσεις, οδήγησαν στον παραγκωνισμό τέτοιων μεταβλητών κατά τη μελέτη της κατανάλωσης και της αποταμίευσης, ενώ κατά τη διάρκεια των επόμενων δύο δεκαετιών εξαλείφθηκε κάθε ψυχολογικό στοιχείο από τις θεωρίες περί κατανάλωσης με αποκορύφωμα την έκδοση του βιβλίου του εξειδικευμένου στα *μαθηματικά οικονομικά* Paul Samuelson, *Τα Θεμέλια της Οικονομικής Ανάλυσης* (Foundations of Economic Analysis, 1947), στο οποίο αναλύθηκαν τα σημαντικότερα οικονομικά προβλήματα, με τη χρήση αποκλειστικά μαθηματικής γλώσσας (Backhouse, 2015).

Ο John Maynard Keynes υπήρξε ο πρώτος οικονομολόγος ο οποίος απέδωσε τη δέουσα σημασία στη μελέτη της κατανάλωσης (Δημόπουλος, 1996, σ. 384) και της αποταμίευσης, καθώς και των παραγόντων που τις προσδιορίζουν, λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία της ανθρώπινης φύσης και ψυχολογίας. Οι ιδέες του, όμως, στη συνέχεια αντικαταστάθηκαν από άλλες θεωρίες οι οποίες επικράτησαν λόγω της ικανότητας τους να οδηγούν σε ακριβέστερες εκτιμήσεις αλλά και εξαιτίας της μικροοικονομικής τους θεμελίωσης και του μαθηματικού τους υπόβαθρου.

Στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου γίνεται μια ανασκόπηση των σημαντικότερων οικονομικών θεωριών περί αποταμίευσης και κατανάλωσης οι οποίες άσκησαν, και συνεχίζουν να ασκούν, ιδιαίτερη επιρροή στον τρόπο κατά τον οποίο μελετάται η αποταμιευτική συμπεριφορά, ξεκινώντας από τις θεωρίες του Keynes (1936) και του Duesseberry (1949), οι ιδέες των οποίων, παρότι αγνοήθηκαν για χρόνια, πρόσφατα επανήλθαν στο προσκήνιο. Τέλος, παρουσιάζονται αναλυτικά οι θεωρίες των Franco Modigliani και Milton Friedman (1957), οι οποίες αποτελούν τη σύγχρονη θεωρία της κατανάλωσης.

### 3.1. Η Υπόθεση του Απόλυτου Εισοδήματος – J. M. Keynes

«Ο θεμελιώδης ψυχολογικός νόμος, στον οποίο μπορούμε να βασιζόμαστε με μεγάλη εμπιστοσύνη, τόσο εκ των προτέρων όσο και με βάση τη γνώση μας για την ανθρώπινη φύση, είναι ότι οι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι, κατά κανόνα και κατά μέσο όρο, να αυξάνουν την κατανάλωσή τους καθώς το εισόδημά τους αυξάνεται, αλλά όχι τόσο πολύ όσο η αύξηση του εισοδήματός τους.» (Keynes, 1936, κεφ. 3, υποκεφ. III)

Η απόφαση των ατόμων και των νοικοκυριών ανάμεσα στην κατανάλωση και την αποταμίευση αποτελεί, χωρίς αμφιβολία, ένα από τα αντικείμενα τα οποία έχουν μελετηθεί εκτενώς από την οικονομική επιστήμη, ενώ κατέχει κεντρική θέση στο μοντέλο το οποίο παρουσίασε ο Keynes στο διάσημο έργο του *Η Γενική Θεωρία της Απασχόλησης, του Τόκου και του Χρήματος* (1936). Ο Keynes, όπως και αρκετοί οικονομολόγοι της εποχής του, δεν χρησιμοποίησε περίπλοκα και λεπτομερή μαθηματικά μοντέλα και αριθμητικά δεδομένα, αντιθέτως, βασίστηκε κυρίως στη διαίσθηση, την κοινή λογική και τη «γνώση για την ανθρώπινη φύση» προκειμένου να αναλύσει την καταναλωτική συμπεριφορά των ανθρώπων. Η *Υπόθεση του Απόλυτου Εισοδήματος*, η οποία αποτελεί τη βάση της Θεωρίας της Κατανάλωσης του Keynes, αφορά τον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα αποφασίζουν ποιο μέρος του διαθέσιμου εισοδήματός τους θα καταναλώσουν και ποιο θα αποταμιεύσουν.

Σύμφωνα με τον Keynes (1936), παρά το γεγονός ότι μια σειρά από παράγοντες, όπως είναι οι προτιμήσεις ή οι συνήθειες των καταναλωτών, επιδρούν στα επίπεδα της αποταμίευσης και της κατανάλωσης, κυριότερο προσδιοριστικό παράγοντά τους αποτελεί το απόλυτο μέγεθος του τρέχοντος διαθέσιμου εισοδήματος τους, το οποίο και σχετίζεται θετικά με την κατανάλωση.

Κατά το υπόδειγμα του Keynes, η συνάρτηση της κατανάλωσης αποτυπώνεται με την ακόλουθη μορφή:

$$C_t = a + b \times Y_t$$

Όπου  $C_t$  = τα έξοδα για κατανάλωση

$a$  = η δεδομένη αυτόνομη κατανάλωση

$b$  = η οριακή ροπή για κατανάλωση (ή και MPC), η διαφορά, δηλαδή, της κατανάλωσης προς τη διαφορά του εισοδήματος, η οποία οφείλει να είναι πάντα θετική.

$Y_t$  = το τρέχον διαθέσιμο εισόδημα

Ο Keynes (1936) υποστήριξε ακόμη, όπως φάνηκε και παραπάνω, ότι οι μεταβολές στα επίπεδα της κατανάλωσης συνιστούν αποτέλεσμα μιας μεταβολής στο εισόδημα. Τα άτομα, όμως, δεν συνηθίζουν να αυξάνουν την κατανάλωσή τους στον βαθμό τον οποίο αυξήθηκε και το εισόδημα, αντιθέτως καταναλώνουν μόνο ένα μέρος του εισοδήματος αυτού, ενώ αποταμιεύουν το υπόλοιπο. Για το λόγο αυτό, η οριακή ροπή για κατανάλωση δεν είναι μόνο θετική αλλά και μικρότερη της μονάδας. Επιπρόσθετα,

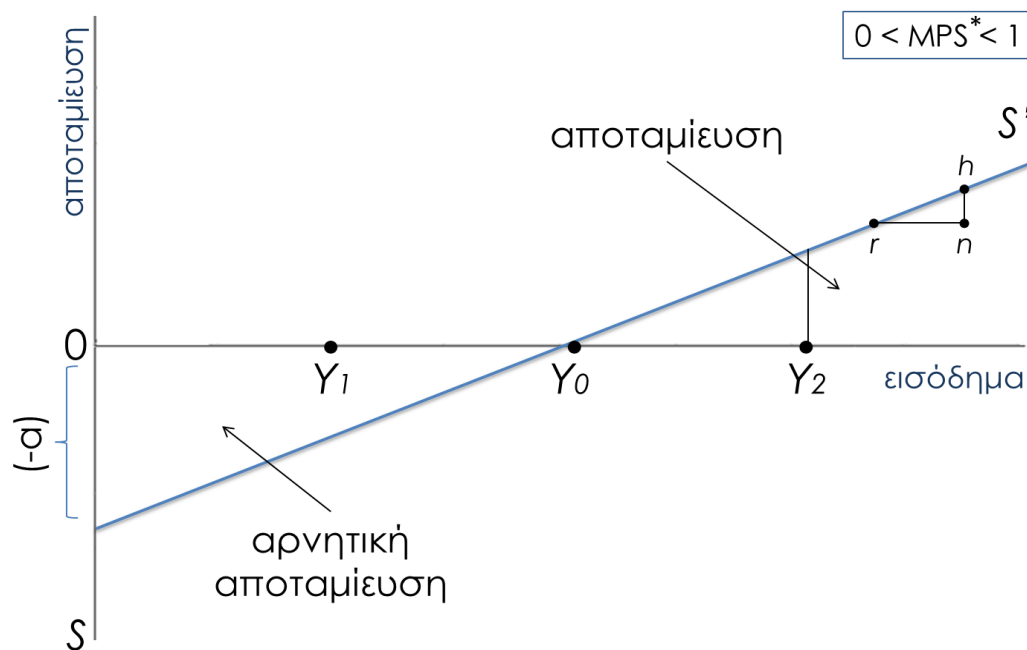
σύμφωνα με το υπόδειγμα του Keynes, η οριακή ροπή για κατανάλωση παραμένει σταθερή για κάθε ύψος του εισοδήματος, γεγονός το οποίο σημαίνει ότι διαδοχικές ισόποσες μεταβολές του εισοδήματος προκαλούν και διαδοχικές ισόποσες μεταβολές της κατανάλωσης. Επομένως, η κατανάλωση αποτελεί σταθερή συνάρτηση του εισοδήματος.

Τέλος, ο Keynes διευκρινίζει ότι ο λόγος της κατανάλωσης και του εισοδήματος δεν είναι σταθερός, καθώς η απόλυτη αύξηση του εισοδήματος δεν είναι ανάλογη της απόλυτης αύξησης της κατανάλωσης. Όσο το εισόδημα αυξάνεται, το ποσοστό της κατανάλωσης ως προς το εισόδημα μειώνεται, με αποτέλεσμα η μέση ροπή για κατανάλωση (APC) να συνιστά φθίνουσα συνάρτηση του εισοδήματος.

Η δε αποταμίευση, σύμφωνα με τον Keynes (1936) συνιστά το υπόλοιπο του εισοδήματος, αφού αφαιρεθεί η προσχεδιασμένη κατανάλωση:

$$S = Y - C$$

Και απεικονίζεται στο Διάγραμμα 6:



\*MPS = *Marginal Propensity to Save* (Οριακή Ροπή για Αποταμίευση)

**Διάγραμμα 6:** Συνάρτηση της αποταμίευσης σύμφωνα με το μοντέλο του Keynes

Ο Keynes (1936) αναφέρθηκε, επίσης, στο *Παράδοξο της Αποταμίευσης*, δηλαδή, την περίπτωση εκείνη όπου η αποταμίευση μπορεί να επιδράσει αρνητικά στην οικονομία, μια ιδέα η οποία συναντάται για πρώτη φορά στο γνωστό ποίημα του Bernard Mandeville, *The Fable of the Bees* (1705)<sup>29</sup>. Οι καταναλωτές είναι πιθανό να

<sup>29</sup> Όπως αναφέρει ο Keynes (1936) στο υποκεφάλαιο VII του 23<sup>ου</sup> κεφαλαίου.

αποφασίζουν να αποταμιεύσουν για διάφορους λόγους, όπως για παράδειγμα προκειμένου να αγοράσουν ένα ακριβό αυτοκίνητο ή για να πραγματοποιήσουν κάποιο ταξίδι αναψυχής, ή απλώς ώστε να εξασφαλίσουν το επιθυμητό βιοτικό επίπεδο σε περιόδους όπου το εισόδημά τους εκτιμάται ότι θα μειωθεί. Παρά τα εμφανή πλεονεκτήματα της αποταμίευσης για τους καταναλωτές, όμως, είναι πιθανό, όπως υποστήριξε ο Keynes, να αποδειχθεί επιβλαβής για μια οικονομία η οποία βρίσκεται σε κρίση.

Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, εάν όλοι οι δράστες μιας οικονομίας αποφασίσουν να αποταμιεύσουν, η αγοραία αποταμίευση τελικά θα μειωθεί, καθώς το ποσό που κάποιος αποταμιεύει αποτελεί το εισόδημα κάποιου άλλου. Ακολούθως, με την αύξηση της αποταμίευσης μειώνεται η κατανάλωση, δηλαδή η ζήτηση για αγαθά, συρρικνώνοντας την οικονομία. Παρά το γεγονός ότι ο Keynes απέδωσε κεντρικής σημασίας ρόλο στη θεωρία της κατανάλωσης, όπως σημειώνει και ο Parker (2010) κληροδότησε στις επόμενες γενιές οικονομολόγων το έργο της επαλήθευσης των ιδεών και του μοντέλου του, ενώ ενέπνευσε πολλούς από αυτούς ώστε να δημιουργήσουν νέες θεωρίες.

### **3.2. Το Παράδοξο του Kuznets**

Όπως αναφέρει ο Bunting (2001), κατά τα πρώτα χρόνια της διερεύνησης της συνάρτησης της κατανάλωσης, οι οικονομολόγοι επιχειρούσαν να επαληθεύσουν τη σχέση κατανάλωσης και εισοδήματος την οποία πρότεινε το Υπόδειγμα του Keynes, χρησιμοποιώντας τα διαθέσιμα δεδομένα. Τα αποτελέσματα αυτών των εμπειρικών ερευνών, σχεδόν στο σύνολό τους, επαλήθευαν τη θεωρία του Keynes, υποδεικνύοντας ότι, πράγματι, το ποσοστό του εισοδήματος το οποίο καταναλώνεται, μειώνεται με την αύξηση του εισοδήματος, ενισχύοντας, έτσι, την υπόθεση ότι το εισόδημα συνιστούσε τον κυριότερο προσδιοριστικό παράγοντα της αποταμίευσης και της κατανάλωσης.

Ο Simon Kuznets, ο οποίος έλαβε το βραβείο Nobel Οικονομικών Επιστημών το 1971, ασχολήθηκε εκτεταμένα με τη μελέτη των οικονομικών διακυμάνσεων και ανέδειξε ένα παράδοξο το οποίο δεν ήταν δυνατό να εξηγηθεί με τη χρήση της γραμμικής συνάρτησης της κατανάλωσης, όπως την είχε διατυπώσει ο Keynes (Encyclopædia Britannica, 2020). Συγκεκριμένα, στην έρευνα την οποία δημοσίευσε το 1946, ο Kuznets είχε χρησιμοποιήσει, για πρώτη φορά, μακροχρόνιες χρονολογικές σειρές δεδομένων της αμερικανικής οικονομίας από το 1869 έως και το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και απέδειξε ότι, με εξαίρεση την περίοδο της οικονομικής κρίσης της δεκαετίας του '30, η μέση ροπή προς κατανάλωση (APC) στις Η.Π.Α. παρέμενε σταθερή παρά τις σημαντικές αυξήσεις στο εισόδημα, καταδεικνύοντας ότι η κατανάλωση δεν αποτελεί συνάρτηση του εισοδήματος αλλά κλάσμα αυτού (Parker, 2010; Baykara και Telatar, 2012).

Από τη μια πλευρά, επομένως, οι βραχυχρόνιες χρονολογικές σειρές δεδομένων επιβεβαίωναν τη θεωρία του Keynes, ενώ, από την άλλη, οι μακροχρόνιες έρχονταν σε

αντίθεση με αυτή. Το παράδοξο αυτό, όπως τονίζει ο Δημόπουλος (1996), αποτέλεσε έναν ιδιαίτερα σημαντικό οικονομετρικό γρίφο, η επίλυση του οποίου υπήρξε πρωταρχικός στόχος όσων ερευνητών ασχολήθηκαν με τη μελέτη της κατανάλωσης κατά τη δεκαετία του 1950, ενώ ανέδειξε την ανάγκη δημιουργίας νέων μοντέλων και θεωριών που θα εξηγούσαν τον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα αποφασίζουν να καταναλώσουν ή να αποταμιεύσουν.

### **3.3. Η Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος – James Duesenberry**

Ο James Duesenberry, στο βιβλίο του με τίτλο *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Εισόδημα, Αποταμίευση και η Θεωρία της Καταναλωτικής Συμπεριφοράς, 1949), αμφισβήτησε τον τρόπο κατά τον οποίο ο Keynes εξηγούσε την καταναλωτική συμπεριφορά, εισάγοντας παράγοντες που αφορούσαν τις συνήθειες των καταναλωτών και την επίδραση των κοινωνικών τους σχέσεων. Όπως γίνεται εμφανές από την εισαγωγή του συγγράμματος του, στόχος του Duesenberry (1949) υπήρξε τόσο να ασκήσει κριτική στον Keynes όσο και να διαμορφώσει εκ νέου τη θεωρία της αποταμίευσης. Το έργο του Duesenberry θα μπορούσε να χαρακτηριστεί και ως συνέχεια εκείνου του Veblen, ο οποίος, όπως ήδη αναφέρθηκε, επέμενε για τη σημασία των κοινωνικών παραγόντων κατά τη μελέτη της κατανάλωσης και της αποταμίευσης (McCormick, 1983; Drakopoulos, 2012).

Σύμφωνα με την *Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος*, την οποία περιέγραψε στο βιβλίο του ο Duesenberry (1949), η κατανάλωση ενός νοικοκυριού δεν καθορίζεται μόνον από το τρέχον διαθέσιμο εισόδημά του, αλλά και από το εισόδημα αυτό, συγκρινόμενο με το εισόδημα και την κατανάλωσή του στο παρελθόν και το εισόδημα και την κατανάλωση των άλλων νοικοκυριών. Ο Duesenberry (1949, σ. 27) αποκάλεσε αυτήν την έντονη επιρροή των κοινωνικών παραγόντων στην κατανάλωση, *φαινόμενο της επίδειξης* (demonstration effect) και υποστήριξε ότι οδηγεί στην αύξηση της κατανάλωσης, ανεξαρτήτως του εισοδήματος ή του επιπέδου των τιμών. Η υπόθεση αυτή, παρά την αποδοχή την οποία γνώρισε και την επιρροή που άσκησε στην οικονομική σκέψη κατά τις πρώτες δεκαετίες μετά τη διατύπωσή της, στη συνέχεια αγνοήθηκε σχεδόν ολοκληρωτικά.

Η κοινωνική διάσταση της ανθρώπινης συμπεριφοράς δεν ήταν νέα ιδέα για τον Duesenberry, αντίθετα χρονολογείται από τη εποχή του Αριστοτέλη, ενώ ο Antonio Genovesi (1776) υπήρξε από τους πρώτους συγγραφείς των οποίων οι ιδέες χαρακτηρίζονταν από μια ιδιαίτερη έμφαση στην κοινωνική πλευρά της φύσης του ανθρώπου<sup>30</sup>. Ο Adam Smith (1759, σ. 45) είχε κάνει λόγο για τη ματαιοδοξία των ανθρώπων ενώ ο Veblen (1899) για την «αργόσχολη τάξη». Στην πραγματικότητα,

---

<sup>30</sup> Βλ. Guasti (2006).

όπως σημειώνει και ο Drakopoulos (2012), οι περισσότεροι οικονομολόγοι αναγνώριζαν και αποδέχονταν την επιρροή των κοινωνικών παραγόντων στην καταναλωτική συμπεριφορά, επέλεξαν όμως να την αγνοούν, καθώς κάτι τέτοιο ερχόταν σε αντίθεση με τη νεοκλασική θεωρία της ζήτησης, σύμφωνα με την οποία οι προτιμήσεις των καταναλωτών ήταν ανεξάρτητες. Σύμφωνα με τον Mason (2000), η δυναμική της ανάλυσης του Duesenberry έγκειται στο γεγονός ότι, αφού εκείνος διατύπωσε τη θεωρία του για την κατανάλωση, κατάφερε να στηρίξει την υπόθεσή του παραθέτοντας εμπειρικά δεδομένα τα οποία αφορούσαν το εισόδημα, την αποταμίευση και την κατανάλωση και είχαν συγκεντρώσει διακεκριμένοι οικονομολόγοι κατά τις δεκαετίες του 1930 και '40.

### 3.3.1. Το Περιεχόμενο της Υπόθεσης του Σχετικού Εισοδήματος

*«Το κίνητρο (για αύξηση της κατανάλωσης) πηγάζει από τα αισθήματα κατωτερότητας τα οποία προκαλεί σε ένα άτομο η δυσάρεστη σύγκριση του βιοτικού του επιπέδου με εκείνο των άλλων. Η ένταση των συναισθημάτων αυτών ποικίλει αναλόγως τη συχνότητα κατά την οποία αναγκάζεται να κάνει τέτοιες δυσάρεστες συγκρίσεις ανάμεσα στα αγαθά που χρησιμοποιεί και τα αγαθά που χρησιμοποιούν οι άλλοι. Η δε συχνότητα θα εξαρτηθεί από την αναλογία των εξόδων του προς τα έξοδα εκείνων των ατόμων με τα οποία έρχεται σε επαφή.» (Duesenberry, 1949, σ. 31)*

Σύμφωνα με τις σύγχρονες μακροοικονομικές θεωρίες, όπως παρουσιάστηκε σε προηγούμενο κεφαλαίο και θα αναλυθεί στη συνέχεια, η αγοραία κατανάλωση συνιστά την επιλογή ανάμεσα στην κατανάλωση στο παρόν και στο μέλλον, λαμβάνοντας υπόψη τόσο το τρέχον και μελλοντικό εισόδημα όσο και τα επιτόκια. Ο κάθε καταναλωτής, επομένως, λαμβάνει μόνος του τέτοιες αποφάσεις χωρίς αυτές να εξαρτώνται από τις αποφάσεις άλλων, ενώ οποιαδήποτε τέτοιου είδους αλληλεξάρτηση δεν θα έπρεπε να συμπεριλαμβάνεται στις σχετικές αναλύσεις. Ο Duesenberry (1949, σ. 28), όμως, υποστήριξε ότι η κατανάλωση αποτελεί κοινωνική διεργασία και όχι ατομική, και δεν στηρίζεται πάντοτε σε ορθολογικούς υπολογισμούς.

Σύμφωνα με την Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος, η κατανάλωση εξαρτάται από το τρέχον διαθέσιμο εισόδημα σε σχέση με κάποιο άλλο εισόδημα το οποίο το νοικοκυριό έχει θέσει ως πρότυπο, και μπορεί να είναι είτε το εισόδημα του ίδιου του νοικοκυριού σε κάποια άλλη χρονική στιγμή ή το εισόδημα των ανθρώπων με τους οποίους το νοικοκυριό συναναστρέφεται. Ο Duesenberry χρησιμοποίησε ως παράδειγμα την έκφραση *keeping up with the Joneses*<sup>31</sup>, αναφερόμενος στην τάση των ατόμων να προσαρμόζουν την κατανάλωσή τους στα πρότυπα κατανάλωσης όσων ανήκουν στην κοινωνική ομάδα στην οποία θεωρούν ότι ανήκουν και οι ίδιοι. Κατά τον τρόπο αυτό, εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία διαθέτουν χαμηλό εισόδημα, στην

<sup>31</sup> Η έκφραση *Keeping up with the Joneses* (Συμβαδίζοντας με τους Jones) είναι ιδιωματισμός ο οποίος απαντά σε αρκετές αγγλόφωνες χώρες και αναφέρεται στην περίπτωση όπου οι γείτονες κάποιου λειτουργούν ως σημείο αναφοράς για τον πλούτο, τα υλικά αγαθά και το γόητρο που ο ίδιος επιθυμεί να αποκτήσει. Η διάδοση της φράσης οφείλεται στην ομότιτλη στήλη κόμικς της εφημερίδας *The New York World*, όπου απεικονίζονταν, από το 1913 έως το 1940, οι προσπάθειες της λαϊκής οικογένειας McGini να συμβαδίσει με τις συνήθειες των γειτόνων της, της εκλεπτυσμένης οικογένειας Jones, την οποία οι πρώτοι φθονούσαν.



προσπάθειά τους να ανταποκριθούν στο επίπεδο κατανάλωσης της κοινωνικής τους ομάδας, αναγκάζονται να ξοδεύουν ένα πολύ μεγάλο μέρος του εισοδήματός τους την ίδια στιγμή που τα νοικοκυριά με υψηλά εισοδήματα καταναλώνουν μικρότερο μέρος αυτών, ενώ κατορθώνουν να αποταμιεύουν περισσότερο. Η ιδιαίτερη αποδοχή που αρχικά γνώρισε η Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος οφείλεται στο γεγονός ότι, πράγματι, παρατηρούνταν πως νοικοκυριά με αντίστοιχα επίπεδα εισοδήματος έτειναν να καταναλώνουν και να αποταμιεύουν, με συστηματικό τρόπο, διαφορετικά μέρη του εισοδήματός τους, αναλόγως την κοινωνική ομάδα στην οποία άνηκαν (Parker, 2010).

Εκτός από το εισόδημα των οικογενειών του περιβάλλοντός τους, τα άτομα, σύμφωνα με τον Duesenberry, συνηθίζουν να συγκρίνουν το τρέχον εισόδημα και την κατανάλωσή τους και με αυτά του παρελθόντος. Ένα νοικοκυριό, για παράδειγμα, το οποίο στο παρελθόν διέθετε υψηλότερο εισόδημα σε σχέση με το τρέχον και προχωρούσε στην αντίστοιχη κατανάλωση, θα επιχειρήσει να διατηρήσει την κατανάλωσή του στα ίδια επίπεδα, παρά το γεγονός ότι το εισόδημα είναι πλέον χαμηλότερο.

*«Το θεμελιώδες ψυχολογικό αξίωμα το οποίο βρίσκεται πίσω από το επιχειρήματά μας είναι ότι είναι δυσκολότερο για μια οικογένεια να μειώσει τα έξοδά της από ένα υψηλό επίπεδο, από ότι είναι το να αποφύγει, εξ αρχής, να έχει υψηλά έξοδα.»* (Duesenberry, 1949, σ. 84-85)

Ο Duesenberry (1949, σ. 115) υποστήριξε ότι τα νοικοκυριά δε συνηθίζουν να μειώνουν την κατανάλωσή τους, ακόμη κι όταν το εισόδημά τους μειώνεται. Αντίθετα, αυτά αντισταθμίζουν την απώλεια στην κατανάλωση καταφεύγοντας στις αποταμιεύσεις, καθώς ελπίζουν ότι η μείωση θα είναι προσωρινή και ότι το εισόδημά τους σύντομα θα επανέλθει στα προηγούμενα επίπεδα, όπως φαίνεται και από τη συνάρτηση της κατανάλωσης την οποία πρότείνει:<sup>32</sup>

$$\frac{C_t}{Y_t} = a - b \times \frac{Y_t}{Y_0}$$

Όπου  $C_t$  = η πραγματική κατά κεφαλή κατανάλωση για το έτος  $t$

$Y_t$  = το πραγματικό κατά κεφαλή διαθέσιμο εισόδημα για το έτος  $t$

$Y_0$  = το υψηλότερο κατά κεφαλή διαθέσιμο εισόδημα στο παρελθόν

$a, b > 0$ .

Ενώ η αποταμίευση δύναται να εκφραστεί από την παρακάτω σχέση:<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Όπως παραθέτουν οι Parada και Baca-Mejia (2009, σ.6).

<sup>33</sup> Βλ. Dusenberry (1949, σ. 71, 90, 111)

$$\frac{S_t}{Y_t} = \alpha \times \frac{Y_t}{Y_0} + b$$

Όπου  $S_t$  = αποταμίευση για το έτος  $t$

Όπως μαρτυρούν οι παραπάνω εξισώσεις, αλλά και τα λόγια του Duesenberry, όταν τα εισοδήματα αυξάνονται, αυξάνεται και η κατανάλωση. Όταν, όμως, η οικονομία οδηγηθεί σε ύφεση με αποτέλεσμα τη μείωση των εισοδημάτων, τα νοικοκυριά δεν μειώνουν αναλόγως την κατανάλωσή τους. Κατά τη διάρκεια αλλά και μετά την ανάκαμψη της οικονομίας, εκείνα αρχίζουν να αυξάνουν και πάλι την κατανάλωσή τους, καθώς τα εισοδήματά τους είναι υψηλότερα από ότι ήταν την τελευταία φορά που η οικονομία βρισκόταν σε ακμή, μέχρι και την εμφάνιση της επόμενης ύφεσης. Αυτή η επιλογή των νοικοκυριών να χρησιμοποιούν τις οικονομίες τους ώστε να συντηρούν τα επίπεδα της κατανάλωσής τους, σύμφωνα με τον Duesenberry (1949, σ. 115), έχει ως αποτέλεσμα η κατανάλωση των νοικοκυριών να κινείται πάντοτε κοντά στα επίπεδα της κατανάλωσής τους κατά την περίοδο την οποία τα διαθέσιμα εισοδήματά τους ήταν τα υψηλότερα, περιορίζοντας το βάθος της ύφεσης (ratchet effects) και ωθώντας την οικονομία σε μια συνεχή μεγέθυνση.

### 3.3.2. Τα Μειονεκτήματα της Υπόθεσης του Σχετικού Εισοδήματος

Παρά το γεγονός ότι η Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος είναι ικανή να παρέχει εξήγηση για το Παράδοξο του Kuznets, οι οικονομολόγοι φαίνεται ότι είχαν εναποθέσει τη θεωρία αυτή στον «κάλαθο των αχρήστων» καθώς, για πολλά χρόνια, δύσκολα θα μπορούσε να τη συναντήσει κανείς σε βιβλία, ακαδημαϊκά συγγράμματα ή μελέτες, ενώ μόλις πρόσφατα έχει αρχίσει και πάλι να κεντρίζει το ενδιαφέρον των ερευνητών (π.χ. Parada και Baca-Mejia, 2009).

Μια βασική αιτία πίσω από τον παραγκωνισμό της Υπόθεσης του Απόλυτου Εισοδήματος έγκειται στο γεγονός ότι, σύμφωνα με αυτήν, η χρησιμότητα την οποία αντλεί ένα νοικοκυριό δεν εξαρτάται μόνο από τις δικές του επιλογές και πράξεις αλλά και από αυτές των άλλων νοικοκυριών. Με άλλα λόγια, οι συναρτήσεις χρησιμότητας των νοικοκυριών παρουσιάζουν μια αλληλεξάρτηση η οποία καθιστά ιδιαίτερα δύσκολη τη μοντελοποίηση της καταναλωτικής συμπεριφοράς, ενώ έρχεται σε αντίθεση με την παραδοχή ότι τα άτομα δρουν αποκλειστικά με βάση τις προσωπικές τους προτιμήσεις και ανεξάρτητα από αυτές των άλλων. Όπως σημειώνει και ο Parker (2010), αντί να εξετάζει κάποιος τη συμπεριφορά του κάθε νοικοκυριού ξεχωριστά, λαμβάνοντας υπόψη μόνο το εισόδημα και τι τιμές της αγοράς, θα χρειαζόταν να εξετάσει τη συμπεριφορά όλων των νοικοκυριών μαζί, χρησιμοποιώντας ένα μεθοδολογικό πλαίσιο παιγνίου, όπου θα λαμβάνεται υπόψη ο τρόπος κατά τον οποίο η συμπεριφορά ενός νοικοκυριού επηρεάζει την καταναλωτική συμπεριφορά ενός άλλου, με αποτέλεσμα η υπόθεση του Duesenberry να μην είναι ιδιαίτερα «βολική»

από μεθοδολογικής πλευράς. Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τον Drakopoulos (2012) η ενσωμάτωση της έννοιας της αλληλεξάρτησης των προτιμήσεων και της «σύγκρισης», δηλαδή του σχετικού εισοδήματος, στην οικονομική θεωρία, αναπόφευκτα, θα προκαλούσε αμφιβολίες σχετικά με τα αποτελέσματα πολλών αξιολογών μελετών.

Στην οικονομική επιστήμη γίνεται συχνά η παραδοχή ότι ο καταναλωτής είναι ένας απόλυτα ορθολογικός, εγκρατής άνθρωπος με μοναδικό στόχο τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς του, γεγονός που συνιστά ακόμη ένα λόγο για τον οποίο οι οικονομολόγοι συνηθίζουν να αποφεύγουν μοντέλα τα οποία αναγνωρίζουν την αλληλεξάρτηση των προτιμήσεων των καταναλωτών, καθώς η ιδέα ότι οι επιλογές ενός καταναλωτή δύνανται να επηρεαστούν και από τις προτιμήσεις κάποιου άλλου έρχεται σε πλήρη αντίφαση με την παραπάνω παραδοχή. Εάν, από την άλλη, η ύπαρξη αυτής της αλληλεξάρτησης γίνει αποδεκτή, όπως υπογραμμίζει και ο Parker (2010), τα μοντέλα τα οποία θα προκύψουν, σε αντίθεση με τα μοντέλα μεγιστοποίησης της χρησιμότητας του ορθολογικού καταναλωτή, θα είναι τόσο γενικά ώστε θα μπορούν να εξηγήσουν σχεδόν οποιαδήποτε συμπεριφορά, ενώ η επαλήθευσή τους θα είναι σχεδόν αδύνατη.

Τα παραπάνω, όμως, δεν αρκούν ώστε να διαψεύσουν μια θεωρία, όπως υποστήριξε ο Mason (2000) σύμφωνα με τον οποίο, αυτό που τελικά οδήγησε στο να ξεχαστεί η Υπόθεση του Σχετικού Εισοδήματος ήταν, σε μεγάλο βαθμό, η ανάπτυξη νέων, ελκυστικότερων μοντέλων της κατανάλωσης, εξίσου ικανών να εξηγήσουν το Παράδοξο του Kuznets. Πάρα το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια έχει προκύψει ένα νέο ενδιαφέρον τόσο για τη μελέτη των σχέσεων εξάρτησης ανάμεσα στις προτιμήσεις των καταναλωτών όσο και γενικότερα για τις ιδέες του Duesenberry, όπως σημειώνει ο Drakopoulos (2012), αρκετοί είναι οι οικονομολόγοι οι οποίοι δεν είναι διατεθειμένοι να εγκαταλείψουν την παραδοχή του ορθολογικού καταναλωτή που χαρακτηρίζεται από ανεξάρτητες προτιμήσεις.

### **3.4. Η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής – Franco Modigliani**

Η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής (Life-Cycle Hypothesis) είναι μια οικονομική θεωρία η οποία περιγράφει τις αποταμιευτικές και καταναλωτικές συνήθειες των ατόμων, κατά τη διάρκεια της ζωής τους. Η θεωρία αυτή αναπτύχθηκε στις αρχές της δεκαετίας του 1950 από τον Franco Modigliani αρχικά σε συνεργασία με το μαθητή του Richard Brumberg, ο οποίος απεβίωσε σε ιδιαίτερα νεαρή ηλικία (Deaton, 2005), και στη συνέχεια με τη συμβολή του Albert Ando, σηματοδοτώντας μια νέα εποχή στη μελέτη της αποταμιευτικής συμπεριφοράς, ενώ, μέχρι και σήμερα, συνιστά ένα από τα επικρατέστερα μεθοδολογικά πλαίσια για την ανάλυση της ατομικής και της αγοραίας κατανάλωσης. Όπως σημειώνουν και οι Karlan και Morduch (2010), η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής, η οποία περιγράφει τη σχέση μεταξύ της κατανάλωσης, του εισοδήματος, του πλούτου και της αποταμίευσης κατά τη διάρκεια ζωής του ανθρώπου,

παραμένει ένα από τα πλέον σημαντικά μοντέλα της αποταμίευσης. Οι εφαρμογές της θεωρίας αυτής αναλύθηκαν σε δύο άρθρα (Modigliani και Brumberg, 1954, 1980), όπου οι συγγραφείς υποστήριξαν ότι τα άτομα επιδιώκουν να διατηρούν μια ομαλή *ροή κατανάλωσης* κατά τη διάρκεια της ζωής τους με το να δανείζονται όταν το εισόδημά τους είναι χαμηλό και να αποταμιεύουν όταν είναι υψηλό, δίνοντας έμφαση στον τρόπο κατά τον οποίο, μέσω της αποταμίευσης, τα άτομα είναι σε θέση να μεταβιβάσουν αγοραστική δύναμη από ένα στάδιο της ζωής τους σε ένα άλλο, ενώ κεντρική ιδέα του υποδείγματος αποτελεί η παραδοχή ενός πεπερασμένου χρονικού ορίζοντα.

Ο Modigliani συνήθιζε να εξηγεί, όπως αναφέρει ο Japelli (2005), ο οποίος συνεργαζόταν με εκείνον τη δεκαετία του '80, ότι η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής, σε αντίθεση με τα μοντέλα άπειρου χρονικού ορίζοντα, είναι μια θεωρία η οποία αναφέρεται τόσο στην ατομική όσο και στην αγοραία αποταμίευση, οι οποίες συμπεριφέρονται παντελώς διαφορετικά μεταξύ τους. Εξαιτίας αυτής της ικανότητας του μοντέλου του Modigliani να επεξηγεί αγοραίες και ατομικές συμπεριφορές, η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής έχει αποτελέσει εδώ και δεκαετίες βασική μεθοδολογία για την ανάλυση των διαχρονικών καταναλωτικών επιλογών, ενώ επηρέασε βαθύτατα την εμπειρική βιβλιογραφία που ακολούθησε. Πολλά από τα συμπεράσματα τα οποία ανέδειξε το έργο των Modigliani και Brumberg, διερευνήθηκαν και επαληθεύτηκαν μέσα από τις μελέτες τις οποίες διεξήγαγαν ο Modigliani σε συνεργασία με τον Ando, από τα τέλη της δεκαετίας του 1950 έως και τις αρχές του '70. Η μακρόχρονη σύνδεση των τριών αυτών οικονομολόγων με τη θεωρία του Κύκλου Ζωής, έχει οδηγήσει στο να είναι γνώστη και ως *μοντέλο M-B-A* (M-B-A model) (Japelli, 2005).

Μια ακόμη αιτία πίσω από την ανθεκτικότητα του μοντέλου των Modigliani και Brumberg οφείλεται στη συνοχή που παρουσίαζε με τη *θεωρία των επιλογών του καταναλωτή* του Fisher (1930), γεγονός το οποίο του προσέδωσε ένα γενικό χαρακτήρα. Όπως σημειώνουν οι Deaton (2005) και Japelli (2005), η αρχική θεωρία, την οποία ο Modigliani συχνά αποκαλούσε «στοιχειώδη» ή «βασική» εκδοχή της Υπόθεσης, η οποία είναι βασισμένη σε ορισμένες αρχές, δύναται, όσο η οικονομική επιστήμη εξελίσσεται, να τροποποιείται και να επεκτείνεται ώστε να λαμβάνει υπόψη ένα εύρος ζητημάτων σχετικών με την αποταμίευση και την κατανάλωση, πολλά εκ των οποίων δεν είχαν ακόμη προκύψει όταν η θεωρία αναπτυσσόταν για πρώτη φορά.

Η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής αποτελεί, επίσης, ιδανικό μεθοδολογικό πλαίσιο για τη ανάλυση ζητημάτων που αφορούν τη δημοσιονομική πολιτική, όπως είναι για παράδειγμα η επίδραση των φόρων, των εξόδων και του κυβερνητικού χρέους (Modigliani, 1961) στα εθνικά επίπεδα της αποταμίευσης ή της συμμετοχής σε χρηματοδοτούμενα, ή μη, συνταξιοδοτικά προγράμματα (Modigliani και Sterling, 1983). Η αρχική μορφή του μοντέλου του Modigliani αποτέλεσε έμπνευση για τη ανάπτυξη μακροοικονομικών μοντέλων πεπερασμένου χρονικού ορίζοντα ενώ, όπως υπογραμμίζει ο Japelli (2005), συνιστά μέχρι και στις ημέρες μας την κύρια συνάρτηση κατανάλωσης την οποία χρησιμοποιούν οι διεθνείς οργανισμοί και οι κεντρικές τράπεζες προκειμένου να προχωρούν σε εκτιμήσεις σχετικά με την αγοραία ζήτηση.

Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Deaton (2005), «*Η ανάλυση του Κύκλου Ζωής αποτελεί τόσο αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινής μας εργαλειοθήκης, στο βαθμό όπου κάνουμε στον Modigliani τη μέγιστη φιλοφρόνηση του να μην αναφέρουμε καν το όνομά του*».

### **3.4.1. Το Περιεχόμενο της Υπόθεσης του Κύκλου Ζωής**

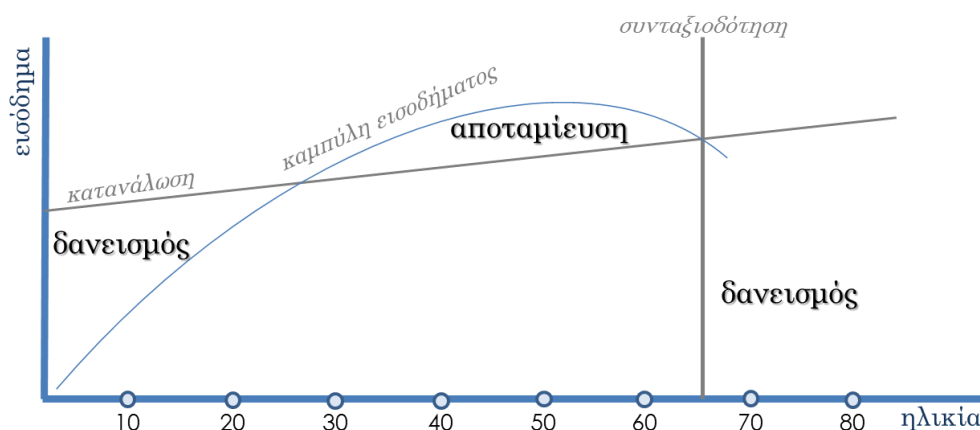
Στη βάση της θεωρίας των επιλογών του καταναλωτή (Fisher, 1930), αλλά και ορισμένων σημαντικών παραδοχών σχετικά με τις ιδιότητες της συνάρτησης της χρησιμότητας, οι Modigliani και Brumberg (1954) κατόρθωσαν να παραγάγουν ένα μοντέλο ικανό να επεξηγεί τα σημαντικότερα εμπειρικά ευρήματα των μέχρι τότε μελετών. Όπως αναφέρουν και οι ίδιοι οι συγγραφείς στο έργο τους, «*Φαίνεται ότι πλησιάζουμε στην επίτευξη του υπέρτατου στόχου που είναι μια ενοποιημένη, και ταυτόχρονα απλή, θεωρία της συνάρτησης της καταναλώσεως*» (Modigliani και Brumberg, 1954, σ. 31)

Τα αποτελέσματα του έργου των Modigliani και Brumberg, κατά βάση, επιβεβαίωναν τις ιδέες τις οποίες είχε παραθέσει ο Keynes στη *Γενική Θεωρία* (1936), οδηγώντας, όμως, στην αντικατάσταση του «*ψυχολογικού κανόνα*» του από τη θεμελιώδη αρχή ότι «*οι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι, κατά κανόνα και κατά μέσο όρο, να είναι όντα μελλοντοστραφή*» ενώ έρχονταν σε αντίθεση με την παρατήρηση ότι η αναλογία του μέρους του εισοδήματος το οποίο αποταμιεύεται, αυξάνεται όσο αυξάνεται το πραγματικό εισόδημα (Keynes, 1936), καθώς μαρτυρούσαν ότι το ποσοστό των αποταμιεύσεων είναι ανεξάρτητο από το εισόδημα (Modigliani και Brumberg, 1954, σ. 32)

Στο άρθρο τους με τίτλο *The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests* (1963), οι Ando και Modigliani εξηγούν ότι το μοντέλο του Κύκλου Ζωής βασίζεται, αρχικά, στην ατομική συνάρτηση χρησιμότητας του καταναλωτή. Συγκεκριμένα, γίνεται η παραδοχή ότι η χρησιμότητα του καταναλωτή συνιστά συνάρτηση της δικής του συνολικής κατανάλωσης τόσο στο παρόν όσο και στο μέλλον. Ακόμη, ο καταναλωτής αναμένεται ότι θα επιχειρεί να μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του, λαμβάνοντας υπόψη όλους τους διαθέσιμους πόρους του, τους οποίους αποτελεί το σύνολο των τρεχόντων και μελλοντικών εισοδημάτων του καθώς και του τρέχοντος πλούτου του. Ως αποτέλεσμα αυτής της μεγιστοποίησης της χρησιμότητας, η τρέχουσα ατομική κατανάλωση δύναται να εκφραστεί ως συνάρτηση των πόρων του καταναλωτή και του ρυθμού αποδοτικότητας των απασχολούμενων κεφαλαίων σε σχέση με την ηλικία.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με την Υπόθεση του Κύκλου Ζωής όπως την περιγράφουν οι Modigliani και Brumberg (1954), κατά τη νεαρή ηλικία τα άτομα συνηθίζουν να λαμβάνουν χαμηλότερους μισθούς οι οποίοι αυξάνονται όσο αυτοί μεγαλώνουν, με αποκορύφωμα τα τελευταία χρόνια της επαγγελματικής τους δραστηριότητας, ενώ το εισόδημά τους μειώνεται αισθητά μόλις περάσουν στο στάδιο της συνταξιοδότησης

(Διάγραμμα 7). Για τον παραπάνω λόγο, οι καταναλωτές οι οποίοι επιθυμούν να διατηρούν μια ομαλή ροή κατανάλωσης, να μην εξαναγκάζονται, δηλαδή, να προσαρμόζουν την κατανάλωσή τους κάθε φορά που το εισόδημά τους μεταβάλλεται, δανείζονται όταν το εισόδημα είναι χαμηλό και αποπληρώνουν τα δάνεια αυτά όταν το εισόδημά τους είναι υψηλό. Η προσέγγιση αυτή προϋποθέτει την ύπαρξη ενός περιορισμένου προϋπολογισμού κατά τη διάρκεια της ζωής του ανθρώπου, ο οποίος εξαρτάται από τον πλούτο που αυτός έχει στην κατοχή του, και συνδέει τα επίπεδα της κατανάλωσης με τα στάδια τη ζωής. Τον δε πλούτο τον οποίο διαθέτει ο κάθε καταναλωτής, είναι δυνατό να τον έχει συσσωρεύσει μέσω της αποταμίευσης ή να τον έχει κληρονομήσει.



**Διάγραμμα 7:** Υπόθεση του Κύκλου Ζωής

Με βάση τα παραπάνω, η Υπόθεση των Modigliani και Brumberg καταλήγει στην εξής συνάρτηση της κατανάλωσης:

$$C = k \times A + b \times Y$$

Όπου C = Συνολική κατανάλωση της οικονομίας

Y = Συνολικό εισόδημα της οικονομίας

A = Συνολικός πλούτος της οικονομίας

k = Οριακή ροπή για κατανάλωση ως προς τον πραγματικό πλούτο

b = Οριακή ροπή για κατανάλωση ως προς το πραγματικό εισόδημα

$0 < k < b < 1$

Οι Modigliani και Brumberg (1954) και Ando και Modigliani (1963) όρισαν τη συνάρτηση χρησιμότητας στηριζόμενοι σε ορισμένες παραδοχές όπως για παράδειγμα ότι το ποσοστό του συνολικού πλούτου το οποίο σχεδιάζει κάποιος να καταναλώσει καθορίζεται αποκλειστικά από τις προσωπικές του προτιμήσεις και όχι από το μέγεθος του πλούτου του και ότι δεν προσδοκά να λάβει, ούτε σχεδιάζει να αφήσει κάποια κληρονομιά (Modigliani και Brumberg, 1954, σ. 8). Ακόμη μια παραδοχή του μοντέλου του Κύκλου Ζωής είναι, μεταξύ άλλων, ότι ο καταναλωτής σκοπεύει να καταναλώσει ομοιόμορφα το σύνολο των πόρων στη διάρκεια της ζωής του καθώς και

ότι η αποδοτικότητα των περιουσιακών στοιχείων είναι και θα παραμένει σταθερή (Ando και Modigliani, 1963, σ. 59).

### **3.4.2. Τα Μειονεκτήματα της Υπόθεσης του Κύκλου Ζωής**

Παρά το γεγονός ότι η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής αποτελεί μια από τις σημαντικότερες θεωρίες στην ιστορία της οικονομικής επιστήμης, παρουσιάζει και αυτή ορισμένα προβλήματα, αρκετά από τα οποία σχετίζονται με τις παραπάνω παραδοχές. Παραδείγματος χάρη, σύμφωνα με τη θεωρία του Modigliani, οι άνθρωποι καταναλώνουν όλον τον πλούτο τους κατά το στάδιο της τρίτης ηλικίας, ενώ το μοντέλο προϋποθέτει ότι οι άνθρωποι σχεδιάζουν τη μελλοντική τους αποταμίευση με στόχο τη συσσώρευση του πλούτου που έχουν υπολογίσει ότι τους είναι απαραίτητος. Στη πραγματικότητα, όμως, αρκετοί είναι εκείνοι οι οποίοι κληροδοτούν την περιουσία τους στα παιδιά τους, ενώ, όπως παρουσιάστηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, συχνά οι άνθρωποι αναβάλουν την αποταμίευση.

Πράγματι, αρκετοί ερευνητές έχουν ανακαλύψει ότι τα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας δεν καταναλώνουν τα περιουσιακά τους στοιχεία σύμφωνα με τον τρόπο τον οποίο υποδεικνύει η θεωρία. Για παράδειγμα, οι Banks, Blundell και Tanner (1998) στην έρευνά τους είχαν παρατηρήσει ότι η αποταμίευση για τη κάλυψη των συνταξιοδοτικών αναγκών, όταν αυτή συμβαίνει, συνήθως ξεκινά στο στάδιο της μέσης ηλικίας. Ο Deaton (2005), σχετικά με την κριτική την οποία δέχτηκε το μοντέλο στη βάση τέτοιων εμπειρικών αποτελεσμάτων, τονίζει ένα σημαντικό λάθος των επικριτών του. Συχνά, όταν οι ερευνητές ζητούν από τους καταναλωτές να αναφέρουν τα εισοδήματά τους, οι δεύτεροι δεν συμπεριλαμβάνουν τις συνταξιοδοτικές εισφορές καθώς δεν τις αντιλαμβάνονται ως εισόδημα, ενώ αντίθετα, οι συνταξιούχοι αναφέρουν ως εισόδημα το ποσό το οποίο λαμβάνουν ως σύνταξη παρότι, στην πραγματικότητα, πρόκειται για κατανάλωση των περιουσιακών στοιχείων που ήδη έχουν συσσωρεύσει. Για τον παραπάνω λόγο, όπως υπογραμμίζουν και οι Jappelli και Modigliani (1998), η χρήση δεδομένων τα οποία προκύπτουν από τις έρευνες στα νοικοκυριά, χωρίς να έχουν πρώτα συμβεί οι απαραίτητες διορθώσεις, είναι δυνατό να οδηγήσει σε εσφαλμένα αποτελέσματα τα οποία θα διαψεύδουν την Υπόθεση του Κύκλου Ζωής.

Ακόμη ένα ζήτημα για το οποίο η υπόθεση του Modigliani δέχτηκε αρνητικές κριτικές, αφορά την παραδοχή ότι οι καταναλωτές προχωρούν πάντοτε σε ορθολογικές διαχρονικές επιλογές που σκοπό έχουν τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητας σε όλη τη διάρκεια της ζωής τους. Τέτοιου είδους παραδοχές των οικονομολόγων για τη συμπεριφορά των καταναλωτών βρίσκονται από καιρό στο στόχαστρο των ψυχολόγων, των κοινωνιολόγων και των επιστημόνων της συμπεριφοράς. Όπως, όμως, σχολιάζει και ο Deaton (2005), μέχρι πρότινος, οι κριτικές αυτές δεν είχαν καταφέρει να ασκήσουν ιδιαίτερη επιρροή στη μεθοδολογία της οικονομικής ανάλυσης.

Παρά τα προβλήματα τα οποία απορρέουν από τις παραπάνω παραδοχές, η Υπόθεση του Κύκλου Ζωής έχει αποδειχθεί ότι αποτελεί ένα ιδιαίτερα ευέλικτο μεθοδολογικό

πλαίσιο, ικανό να προσαρμόζεται ώστε να περιλαμβάνει περισσότερα στοιχεία χωρίς να μεταβάλλεται η βασική του δομή. Ο ίδιος ο Modigliani, ο οποίος συνήθιζε να λέει ότι «δεν υπάρχει τελευταία λέξη»<sup>34</sup>, συνέβαλε ενεργά στην περαιτέρω ανάπτυξη του μοντέλου που ο ίδιος είχε εμπνευστεί, μέσα από το έργο του σχετικά με τις επιπτώσεις του μεγέθους της οικογένειας (Modigliani και Ando, 1957) και το ρόλο των κληροδοτημάτων (Modigliani, 1988) στον καθορισμό της αποταμίευσης και της κατανάλωσης. Στις 24 Σεπτεμβρίου του 2003, ο Franco Modigliani ολοκλήρωσε το τελευταίο του άρθρο με τίτλο *The Chinese Saving Puzzle and the Life-Cycle Hypothesis*, το οποίο ο ίδιος χαρακτήρισε ως τον «επίλογο που αρμόζει στο έργο ζωής του επάνω στην αποταμίευση» και ακριβώς την επόμενη ημέρα έφυγε από τη ζωή<sup>35</sup>.

### 3.5. Η Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος - Milton Friedman

Ο Milton Friedman θεωρείται ένας από τους σημαντικότερους διανοούμενους του 20<sup>ου</sup> αιώνα, καθώς οι ιδέες του άσκησαν ιδιαίτερη επιρροή στον τρόπο κατά τον οποίο αντιμετωπίζονται και μελετώνται τα οικονομικά προβλήματα, ενώ, το 1976, έλαβε το Nobel Οικονομικών Επιστημών, μεταξύ άλλων, για την έρευνά του γύρω από την ανάλυση της κατανάλωσης (Nobel Media AB, 2020α). Επιτομή της συμβολής του στον κλάδο της οικονομικής επιστήμης αποτέλεσε το πρωτοποριακό έργο του *Θεωρία της Συνάρτησης Κατανάλωσης* (1957) στο οποίο ανέπτυξε την *Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος* (The Permanent Income Hypothesis). Κοινά σημεία της προσέγγισης του Friedman με εκείνης του Modigliani αποτελούν τόσο η μικροοικονομική θεμελίωση της θεωρίας, όσο και η υπόθεση ότι τα άτομα καθορίζουν την τρέχουσα αποταμίευση και κατανάλωσή τους με γνώμονα την άριστη διαχρονική κατανομή της κατανάλωσης υπό τον εισοδηματικό περιορισμό (Δημόπουλος, 1996, σ. 415). Εξαιρετικά σημαντική στην εδραίωση της Υπόθεσης του Μόνιμου Εισοδήματος ως βασικού μεθοδολογικού πλαισίου ανάλυσης της αποταμίευσης και της κατανάλωσης υπήρξε, επίσης, η συμβολή του Robert Hall, ιδιαίτερα μέσα από το άρθρο του *Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence* (1978).

Η Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος είναι μια θεωρία η οποία περιγράφει τον τρόπο κατά τον οποίο οι καταναλωτές δαπανούν τους πόρους τους. Σύμφωνα με την υπόθεση αυτή, τα επίπεδα της κατανάλωσης των ατόμων συνδέονται με το επίπεδο του εισοδήματος το οποίο αναμένουν ότι θα διαθέτουν κατά τη διάρκεια της ζωής τους. Όπως σημειώνει και ο Hetzel (2007), η ιδέα ότι η κατανάλωση ενός ατόμου εξαρτάται από το μακροπρόθεσμο εισόδημά του δεν ήταν νέα. Ο ίδιος ο Friedman, μάλιστα, αναγνώριζε τη συνδρομή της Margaret Reid στη διαμόρφωση τέτοιων ιδεών σχετικών

<sup>34</sup> “There is no such thing as the final word.” Όπως αναφέρει ο Francesco Franco στον πρόλογο του έκτου τόμου της συλλογής *The Collected Papers of Franco Modigliani*, ο οποίος δημοσιεύτηκε από τον The MIT Press το 2005.

<sup>35</sup> Όπως αναφέρεται στην υποσημείωση του εκδότη (σ.145), στο άρθρο των Modigliani, F. & Shi L.C. (2004). *The Chinese Saving Puzzle and the Life-Cycle Hypothesis*. *Journal of Economic Literature*, 42, 145-170.



με το μόνιμο εισόδημα και τους τρόπους μέτρησής του, ενώ ο ίδιος εργάστηκε προκειμένου να τους προσδώσει εμπειρικό περιεχόμενο<sup>36</sup>.

Ένα από τα κύρια προβλήματα τα οποία παρατηρούσε ο Friedman (1957, κεφ.2) στις μέχρι τότε θεωρίες της κατανάλωσης, αφορούσε την έννοια του τρέχοντος διαθέσιμου εισοδήματος, την οποία θεωρούσε ασαφή ως προς τη χρονική διάρκεια της περιόδου στην οποία το εισόδημα αυτό αναφέρεται. Παραδείγματος χάριν, εάν ένας εργαζόμενος αμείβεται μηνιαίως για τις υπηρεσίες του, δεν αναμένεται να καταναλώσει ολόκληρο το μισθό του την ίδια ημέρα την οποία τον έλαβε αλλά, αντίθετα, να τον καταναείμει με κάποιον τρόπο, σε όλες τις ημέρες του μήνα. Εάν, από την άλλη, για κάποιον λόγο δεν εργαστεί με αποτέλεσμα να μην κερδίσει κάποιο εισόδημα για ένα μήνα, η κατανάλωση του δεν θα είναι μηδενική για το μήνα αυτό. Ο παραπάνω συλλογισμός εύκολα οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η κατανάλωση της κάθε ημέρας δεν καθορίζεται από το εισόδημα της ίδιας ημέρας αλλά από κάποιο μακροπρόθεσμο εισόδημα το οποίο ο καταναλωτής υπολογίζει ότι θα διαθέτει, δηλαδή, από το *μόνιμο εισόδημα*. Η εισαγωγή της έννοιας του μόνιμου εισοδήματος, όπως επίσης των προσδοκιών, σύμφωνα με τον Palley (2008), υπήρξε μια από της σημαντικότερες καινοτομίες του έργου του Friedman.

Ο Milton Friedman κατάφερε να συνδυάζει, σύμφωνα με τον Hetzel (2007), τα χαρακτηριστικά τόσο του θεωρητικού όσο και του εμπειρικού επιστήμονα, γεγονός το οποίο τον ωθούσε στην ανάπτυξη μοντέλων ικανών να δοκιμαστούν εμπειρικά προκειμένου να επαληθευθούν, ενώ συνετέλεσε στην ανάδειξή του σε έναν από τους οικονομολόγους οι οποίοι άσκησαν τη μεγαλύτερη επιρροή στην οικονομική σκέψη. Η Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος, όπως υπογραμμίζει ο Meghir (2004), επέδρασε βαθύτατα στη μελέτη της συμπεριφοράς του καταναλωτή ενώ κατάφερε να ερμηνεύσει ορισμένες από τις αποτυχίες της θεωρίας του Keynes.

### **3.5.1. Το Περιεχόμενο της Υπόθεσης του Μόνιμου Εισοδήματος**

Η Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος είναι μια θεωρία η οποία επιχειρεί να περιγράψει τον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα κατανέμουν την κατανάλωσή τους κατά τη διάρκεια της ζωής τους, σύμφωνα με την οποία, η κατανάλωση κάποιου, σε μια δεδομένη χρονική στιγμή, καθορίζεται τόσο από το διαθέσιμο εισόδημα τη χρονική στιγμή αυτή, όσο και από το εισόδημα το οποίο αναμένει ότι θα διαθέτει στο μέλλον. Σε αντίθεση με τον Keynes και την έμφαση που είχε δώσει στην έννοια της οριακής ροπής προς κατανάλωση, ο Friedman υποστήριξε ότι τα άτομα επιχειρούν να κατανέμουν ομοιόμορφα την κατανάλωσή τους, καθώς και ότι οι μεταβολές στα επίπεδα αυτής, συνιστούν αποτέλεσμα κάποιας μεταβολής του μόνιμου εισοδήματος και όχι του τρέχοντος (Friedman, 1957, κεφ.3).

Αναλυτικότερα, η θεωρία αυτή πρεσβεύει ότι τα νοικοκυριά δαπανούν ένα σταθερό ποσοστό του μόνιμου τους εισοδήματος για την κατανάλωσή τους. Θα καταναλώνουν,

---

<sup>36</sup> Όπως αναφέρει ο Friedman (1957) στη σελίδα ix του προλόγου.

δηλαδή, με βάση το μέσο εισόδημα το οποίο μακροπρόθεσμα προσδοκούν ότι θα διαθέτουν. Από την άλλη πλευρά, τα νοικοκυριά, σύμφωνα με την υπόθεση του Friedman, θα αποταμιεύουν μόνο κατά την περίπτωση την οποία το τρέχον εισόδημά τους είναι υψηλότερο από το προσδοκώμενο μόνιμο εισόδημα (Friedman, 1957, κεφ.3, σ.28).

Στην Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος γίνεται η παραδοχή ενός άπειρου χρονικού ορίζοντα και ο διαχωρισμός ανάμεσα στο *μόνιμο εισόδημα* ( $Y_p$ ), δηλαδή, το εισόδημα το οποίο ο καταναλωτής προσδοκά ότι θα διαθέτει στη διάρκεια της ζωής του, από τη μια, και το *προσωρινό εισόδημα* ( $Y_t$ ), δηλαδή, πιθανές αποκλίσεις από αυτό το επίπεδο εισοδήματος, από την άλλη. Διαχωρισμός γίνεται, επίσης, ανάμεσα στη *μόνιμη κατανάλωση* ( $C_p$ ), η οποία είναι σταθερή και προσχεδιασμένη, και την *προσωρινή* ( $C_t$ ), όπως είναι για παράδειγμα η επισκευή μιας απροσδόκητης βλάβης του αυτοκινήτου. Ακόμη μια παραδοχή του υποδείγματος είναι ότι τόσο το προσωρινό εισόδημα όσο και η προσωρινή κατανάλωση είναι ανεξάρτητα από το μόνιμο εισόδημα.

Επομένως, το τρέχον διαθέσιμο εισόδημα  $Y$ , σύμφωνα με την Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος, εκφράζεται από την παρακάτω σχέση:

$$Y = Y_p + Y_t$$

Αντίστοιχα και η τρέχουσα κατανάλωση:

$$C = C_p + C_t$$

Οι παραπάνω δύο εξισώσεις σε συνδυασμό με την ακόλουθη, συνοψίζουν, σύμφωνα με τον Friedman (1957), την Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος:

$$C_p = k(i, w, u)$$

Η ανωτέρω εξίσωση εκφράζει ότι η μόνιμη κατανάλωση ( $C_p$ ) αποτελεί ένα ποσοστό του μόνιμου εισοδήματος ( $Y_p$ ) το οποίο το άτομο καταναλώνει το χρόνο ( $k$ ) και το οποίο εξαρτάται από το ρυθμό των επιτοκίων ( $i$ ), την αναλογία του μη ανθρώπινου πλούτου προς το εισόδημα ( $w$ ) και από λοιπούς προσδιοριστικούς παράγοντες των προτιμήσεων του ανάμεσα στην αποταμίευση και την κατανάλωση.

### 3.5.2. Τα Μειονεκτήματα της Υπόθεσης του Μόνιμου Εισοδήματος

Δεν θα αποτελούσε υπερβολή να υποστηρίξει κανείς ότι η *Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος* συνιστά τον ακρογωνιαίο λίθο της σύγχρονης μακροοικονομικής ανάλυσης, καθώς, όπως σημειώνει και ο Smith (2016), οι περισσότερες σύγχρονες θεωρίες έχουν, με κάποιον τρόπο, βασιστεί σε αυτήν. Υπάρχουν, όμως, ορισμένα

ζητήματα σχετικά με την υπόθεση του Milton Friedman, τα οποία δημιουργούν αμφιβολίες για την ικανότητα της να πραγματοποιεί έγκυρες εκτιμήσεις, το σημαντικότερο εκ των οποίων αφορά τις παραδοχές σχετικά με τη συμπεριφορά των ατόμων και το κατά πόσο αυτές ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα.

Οι ιδέες του Friedman είχαν εξ αρχής έρθει σε αντίθεση με τις απόψεις των οπαδών των θεσμικών οικονομικών, σύμφωνα με τους οποίους, η εγκυρότητα μιας θεωρίας κρίνεται από την ικανότητά της να περιγράφει με ακρίβεια και αντικειμενικότητα μια συμπεριφορά (Hetzel, 2007). Σύμφωνα, όμως, με τον Friedman, η εγκυρότητα μιας θεωρίας εξαρτάται από το αν τα συμπεράσματα στα οποία οδηγεί επαληθεύονται ή διαψεύδονται και όχι από το πόσο ρεαλιστικές είναι οι παραδοχές που γίνονται, οι οποίες δεν έχουν καμία σημασία. Αυτό που έχει σημασία είναι εάν τα άτομα συμπεριφέρονται σαν να ήταν οι παραδοχές αυτές έγκυρες. Ο δε τρόπος με τον οποίο δύναται να δοκιμαστεί η εγκυρότητα της θεωρίας είναι μέσω της επαλήθευσης ή διάψευσης των προβλέψεων στις οποίες οδήγησε<sup>37</sup>.

Πράγματι, μετά το 1957 και τη διατύπωση της Υπόθεσης, και κατά τη διάρκεια των δεκαετιών που ακολούθησαν, οι εμπειρικές μελέτες επιβεβαίωσαν τις θέσεις του Friedman (Smith, 2016). Το 1990, όμως, η έρευνα των John Campbell και Greg Mankiw, κατέδειξε ότι μόλις οι μισοί καταναλωτές, συμπεριφέρονταν όπως όριζε η θεωρία του Μόνιμου Εισοδήματος, ενώ οι υπόλοιποι συνήθιζαν να δαπανούν οποιοδήποτε ποσό μεγαλύτερο του μόνιμου εισοδήματός τους λάμβαναν, για την ικανοποίηση άμεσων αναγκών.

Σε μια διαφορετική μελέτη, την οποία δημοσίευσαν οι Matthew Canzoneri, Robert Cumby και Behzad Diba (2006), οι συγγραφείς χρησιμοποίησαν πραγματικά οικονομικά στοιχεία προκειμένου να δοκιμάσουν την εξίσωση κατανάλωσης του Euler, η οποία κατέχει κεντρικό ρόλο στη θεωρία του Friedman και ορίζει ότι τα άτομα, προκειμένου να εξασφαλίζουν μια ομαλή ροή κατανάλωσης, αυξάνουν την αποταμίευση και μειώνουν την κατανάλωση όταν τα επιτόκια είναι υψηλά. Αυτό που οι συγγραφείς ανακάλυψαν ήταν ότι, στην πραγματικότητα, συμβαίνει το αντίθετο, δηλαδή, όταν τα επιτόκια είναι υψηλά, τα άτομα τείνουν να καταναλώνουν περισσότερο. Στη συνέχεια, αρκετοί ήταν οι ερευνητές οι οποίοι επιχείρησαν, και απέτυχαν, να επαληθεύσουν τις θέσεις του Friedman και τα μοντέλα τα οποία βασίστηκαν σε αυτές (π.χ. DeJuan, Seater και Wirjanto, 2006; Ganong και Noel, 2019)

Βασικότερο πρόβλημα της *Υπόθεσης του Μόνιμου Εισοδήματος*, όπως γίνεται εμφανές από τα παραπάνω, συνιστά το γεγονός ότι οι προβλέψεις στις οποίες οδηγεί δεν φαίνεται να επαληθεύονται από τα εμπειρικά αποτελέσματα, γεγονός που γεννά ερωτήματα σχετικά με την εγκυρότητα και τη συνάφειά της αλλά και το εάν πιθανώς έχει έρθει η ώρα η θεωρία του Friedman να αντικατασταθεί από νέα μοντέλα τα οποία θα είναι τόσο έγκυρα όσο και ρεαλιστικά, και όχι απλώς μεθοδολογικά «βολικά».

---

<sup>37</sup> Μέρος ηχογραφημένης συνέντευξης του Milton Friedman η οποία διεξήχθη στις 29 Ιουνίου του 1996 και παρατίθεται από τον Hetzel (2007, σ. 8).

## Κεφάλαιο 4: Η Συμβολή της Συμπεριφορικής Επιστήμης

Οι οικονομικές θεωρίες οι οποίες αναλύθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο και ιδιαίτερα οι υποθέσεις των Modigliani και Friedman, οι οποίες εξακολουθούν έως και σήμερα να κατέχουν κεντρικής σημασίας θέση στη οικονομική ανάλυση, προσφέρουν, χωρίς αμφιβολία, εξαιρετικά χρήσιμα εργαλεία και πληροφόρηση για την κατανόηση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς, παρουσιάζουν όμως και ένα σημαντικό κενό. Τα μοντέλα αυτά συνηθίζουν να αντιμετωπίζουν τον καταναλωτή ως έναν απόλυτα ορθολογικό άνθρωπο, αγνοώντας τους ψυχολογικούς παράγοντες που ενδεχομένως επηρεάζουν τις αποφάσεις του. Τα τελευταία χρόνια, όμως, το ενδιαφέρον της ακαδημαϊκής κοινότητας έχει στραφεί στην ανάμειξη της οικονομικής επιστήμης και των χρηματοοικονομικών με στοιχεία και ευρήματα από τον κλάδο της ψυχολογίας, τομείς οι οποίοι είναι γνωστοί ως *Συμπεριφορικά Οικονομικά* και *Συμπεριφορικά Χρηματοοικονομικά*.

Σύμφωνα με τον Richard Thaler (2016), έναν από τους σημαντικότερους εκπροσώπους του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών και βραβευμένο με το Nobel Οικονομικών Επιστημών για το 2017 (Nobel Media AB, 2020β), δεν πρόκειται τόσο για μια νέα ιδέα όσο για την επιστροφή της οικονομικής σκέψης στις ρίζες της και τις παρατηρήσεις των Smith, Fisher και Keynes. Ακόμη και ο Pareto (1906, σ. 20) είχε υποστηρίξει ότι «*η ψυχολογία αποτελεί θεμέλιο της πολιτικής οικονομίας και κάθε κοινωνικής επιστήμης*», ενώ ο John Maurice Clark (1918, σ. 4), τόνιζε ότι «*ο οικονομολόγος μπορεί να επιχειρεί να αγνοεί την ψυχολογία, είναι όμως ανεύθυνο από μέρους του να επιχειρεί να αγνοεί την ανθρώπινη φύση*».

Οι παραδοσιακές οικονομικές θεωρίες απεικονίζουν τον καταναλωτή ως *Homo Economicus*<sup>38</sup>, δηλαδή ως έναν άνθρωπο ο οποίος σκέφτεται οικονομικά και δρα πάντα ορθολογικά, πραγματοποιώντας άριστες επιλογές προκειμένου να μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του. Οι θεωρίες αυτές βασίζονται, επίσης, στην παραδοχή ότι οι καταναλωτές έχουν στη διάθεσή τους όλη την απαραίτητη πληροφόρηση προκειμένου να προχωρήσουν στην άριστη ορθολογική επιλογή και είναι σε θέση να επεξεργαστούν αποτελεσματικά την πληροφόρηση αυτήν (Becker 1962; Thaler 1990) καθώς και ότι διαθέτουν τη θέληση να εφαρμόσουν τις αποφάσεις τους (Benartzi και Thaler, 2007). Ο κλάδος των Συμπεριφορικών Οικονομικών αμφισβητεί τις παραπάνω παραδοχές και επιχειρεί να αντικαταστήσει τον *οικονομικό άνθρωπο* με τον πραγματικό άνθρωπο, ο οποίος κάνει λάθη, δεν κατανοεί πάντα τις πληροφορίες που του μεταφέρονται και δεν δρα αποκλειστικά ορθολογικά (π.χ. Tversky και Kahneman 1974, 1981, 1986, 1991;

---

<sup>38</sup> Βλ. Persky (1995).

Kahneman και Tversky, 1984; Thaler 1990, 1999; Gilovich, Griffen, και Kahneman, 2002).

Παρά το γεγονός ότι η επίδραση των ψυχολογικών και συμπεριφορικών παραγόντων στις οικονομικές αποφάσεις των καταναλωτών δεν ήταν άγνωστη στους οικονομολόγους, για αρκετές δεκαετίες εκείνοι επέμεναν να μην αποδέχονται τη συμπεριφορική προσέγγιση. Όπως σημειώνει ο Iliashenko (2017), η επιτυχία που γνώριζαν οι φυσικές επιστήμες στα τέλη του 19<sup>ου</sup> και τις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα είχε ως αποτέλεσμα την άσκηση πίεσης στον κλάδο της οικονομικής προκειμένου να αναδείξει αντίστοιχους, καθολικούς νόμους, ικανούς να εξηγούν τις οικονομικές αποφάσεις των ανθρώπων με τον ίδιο ακριβή τρόπο που οι νόμοι της φυσικής περιέγραφαν τα φυσικά φαινόμενα. Την ίδια περίοδο, όπως υπογραμμίζουν οι Camerer και Loewenstein (2004), η ψυχολογία συνιστούσε έναν ιδιαίτερα νέο κλάδο του οποίου η επιστημονικότητα συχνά ετίθετο υπό αμφισβήτηση, γεγονός το οποίο ωθούσε τους οικονομολόγους στην πλήρη εξάλειψη της από τις αναλύσεις τους, καθώς θεωρούσαν ότι δεν παρείχε σταθερές βάσεις επάνω στις οποίες θα μπορούσαν να αναπτύξουν τις θεωρίες τους.

Η προσπάθεια αυτή των οικονομολόγων να δομήσουν μια επιστήμη η οποία θα παρείχε ευρήματα αντίστοιχα με εκείνα των θετικών επιστημών, τους οδήγησε σε ορισμένες παραδοχές για την ανθρώπινη συμπεριφορά, όπως είναι αυτές που αναφέρθηκαν παραπάνω, οι οποίες συχνά γεννούν ερωτήματα σχετικά με το βαθμό στον οποίο ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα. Όπως αναφέρει ο Thaler (2016), η αντίδραση όσων γίνονταν αποδέκτες αυτής της κριτικής ήταν συνήθως να υποστηρίζουν ότι δεν είχε σημασία το κατά πόσο οι παραδοχές ήταν ρεαλιστικές αλλά το εάν τα άτομα πράγματι συμπεριφέρονταν με τον τρόπο που αυτές όριζαν (π.χ. Machlup, 1946; Friedman, 1953, 1957). Η πρόσφατη χρηματοπιστωτική κρίση και η κρίση στην αγορά ακινήτων, όμως, ανέδειξαν ότι, στην πραγματικότητα, οι καταναλωτές πολλές φορές συμπεριφέρονται παντελώς διαφορετικά.

Τις τελευταίες τρεις δεκαετίες, η έρευνα στον κλάδο των Συμπεριφορικών Οικονομικών έχει αναδείξει ένα σημαντικό αριθμό ευρημάτων σχετικών με τον τρόπο κατά τον οποίο οι καταναλωτές λαμβάνουν διάφορες οικονομικές αποφάσεις, μεταξύ αυτών και την απόφαση για αποταμίευση (π.χ. Kahneman και Tversky, 1984; Thaler , 1999; Kahneman, 2003; Camerer και Loewenstein, 2004; Thaler και Benartzi, 2004; Angner και Loewenstein, 2012; Angner, 2019). Αυτή η νέα πληροφόρηση, αποτέλεσμα της συμβολής της ψυχολογίας και της συμπεριφορικής επιστήμης στη μελέτη της αποταμίευσης και της κατανάλωσης, είναι εξαιρετικά χρήσιμη για τους φορείς τους οποίους σχεδιάζουν τις σχετικές πολιτικές, καθώς περιλαμβάνει διαστάσεις τις ανθρώπινης συμπεριφοράς που τα παραδοσιακά οικονομικά μοντέλα δεν λαμβάνουν υπόψη.

Οι γνωστικοί ψυχολόγοι Amos Tversky και Daniel Kahneman θεωρούνται ιδρυτές του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών, καθώς η έρευνά τους γύρω από τις προσδοκίες των ατόμων υπό συνθήκες αβεβαιότητας (Tversky και Kahneman, 1974)

κατόρθωσε να αποδείξει ότι η κρίση των ανθρώπων δεν είναι πάντα ορθολογική, αλλά συστηματικά εσφαλμένη, ενώ ο Kahneman τιμήθηκε με το Nobel Οικονομικών Επιστημών το 2002 (Nobel Media AB, 2020γ). Το 1979 οι Kahneman και Tversky διατύπωσαν την *Πιθανολογική Θεωρία* η οποία, σε αντίθεση με τη θεωρία της χρησιμότητας όπου περιγράφεται η συμπεριφορά του ορθολογικού καταναλωτή, αναδεικνύει τον ασύμμετρο τρόπο κατά τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τα κέρδη και τις απώλειες (Kahneman και Tversky, 1979) . Σύμφωνα με τον Barberis (2013), καθώς η θεωρία των Kahneman και Tversky περιγράφει τη λήψη αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας, δύναται να εφαρμοστεί κατά την ανάλυση διαφόρων καθημερινών ζητημάτων, ιδιαίτερος στον τομέα των χρηματοοικονομικών και των ασφαλίσεων. Επιπρόσθετα, ορισμένοι ερευνητές έχουν αξιοποιήσει την Πιθανολογική Θεωρία προκειμένου να εμπλουτίσουν τα παραδοσιακά μοντέλα των επιλογών του καταναλωτή (π.χ. Kőszegi και Rabin, 2009; Pagel, 2017).

Ιδιαίτερα σημαντική στην ανάπτυξη των Συμπεριφορικών Οικονομικών υπήρξε, επίσης, η συμβολή των Shefrin και Thaler οι οποίοι, το 1992, παρουσίασαν την *Υπόθεση του Συμπεριφορικού Κύκλου Ζωής* (Shefrin και Thaler, 1992) η οποία περιγράφει την αποταμιευτική συμπεριφορά των καταναλωτών και ενσωματώνει τη συμπεριφορική προσέγγιση στο μοντέλο του Κύκλου Ζωής. Η θεωρία αυτή επιχειρεί να καλύψει τα κενά των αμιγώς οικονομικών θεωριών και να επεξηγήσει αποκλίσεις των καταναλωτών από της προβλέψεις της Υπόθεσης του Κύκλου Ζωής.

Τα Συμπεριφορικά Οικονομικά και Χρηματοοικονομικά αποτελούν σχετικά νέους κλάδους, έχουν κατορθώσει, ωστόσο, να προσδώσουν μια ρεαλιστική διάσταση στην οικονομική ανάλυση, επαυξάνοντας την επεξηγηματική της ικανότητα και φέρνοντας στο φως χρήσιμα ευρήματα, συμβάλλοντας, έτσι, στη βαθύτερη κατανόηση τις συμπεριφοράς των καταναλωτών και στη χάραξη αποτελεσματικότερων πολιτικών με στόχο την ευημερία των ανθρώπων. Όπως σημειώνουν οι Camerer και Loewenstein (2004), η συμπεριφορική προσέγγιση δε συνεπάγεται την απόρριψη των οικονομικών μοντέλων της αποταμίευσης, καθώς αυτά παρέχουν στους ερευνητές ένα γενικό θεωρητικό πλαίσιο, αντιθέτως τα συμπληρώνει, οδηγώντας τα σε ακριβέστερες προβλέψεις. Στη συνέχεια του κεφαλαίου παρουσιάζονται μερικά από τα σημαντικότερα ευρήματα του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών, τα οποία συνδέονται άμεσα με την αποταμιευτική συμπεριφορά.

## **4. 1. Προβλήματα Σχετικά με την Πληροφόρηση**

Σύμφωνα με τα παραδοσιακά μοντέλα της αποταμίευσης και της κατανάλωσης, όπως ήδη αναφέρθηκε, ο καταναλωτής λαμβάνει οικονομικές αποφάσεις έχοντας στη διάθεσή του όλη την απαραίτητη πληροφόρηση, ενώ ο τρόπος κατά τον οποίο παρουσιάζεται η πληροφόρηση αυτή δεν δύναται να επηρεάσει τις αποφάσεις του. Τα μοντέλα αυτά υπαινίσσονται, επίσης, ότι ο καταναλωτής είναι σε θέση να διαχειριστεί

την πληροφόρηση αυτή και να την ερμηνεύσει κατάλληλα προκειμένου να οδηγηθεί στην άριστη επιλογή. Τα αποτελέσματα των ερευνών στον κλάδο των Συμπεριφορικών Οικονομικών, όμως, όπως σημειώνει και η Knoll (2010), καταδεικνύουν ότι τόσο η πηγή όσο και η ποσότητα αλλά και η φύση των πληροφοριών που δέχεται ένα άτομο, ασκούν επιρροή στις αποφάσεις τις οποίες θα λάβει σχετικά με την αποταμίευση.

Για παράδειγμα, οι άνθρωποι τείνουν να δίνουν μεγαλύτερη σημασία σε πληροφορίες που ξεχωρίζουν με κάποιο τρόπο από τις υπόλοιπες ή τις οποίες άκουσαν πρόσφατα, και συχνά αγνοούν σημαντικά στοιχεία του περιβάλλοντος εντός του οποίου λαμβάνουν αποφάσεις, όπως είναι για παράδειγμα τα κίνητρα των άλλων ατόμων (Hirshleifer και Teoh, 2003, Eyster και Rabin, 2005), ενώ συνήθως, σύμφωνα με τον Hirshleifer (2014), εκείνοι δεν γνωρίζουν ότι σφάλουν κατά τους παραπάνω τρόπους προκειμένου να προχωρήσουν σε διορθώσεις. Η συμπεριφορική προσέγγιση έχει αναδείξει ορισμένα ζητήματα τα οποία σχετίζονται άμεσα με την πληροφόρηση και τον τρόπο κατά τον οποίο επιδρά στις τελικές αποφάσεις των ατόμων και, συνεπώς, στην αποταμιευτική τους συμπεριφορά.

#### **4.1.1. Αποστροφή στην Ασάφεια**

Οι έρευνες γύρω από τη διαδικασία λήψης αποφάσεων έχουν καταδείξει τις καταστροφικές επιπτώσεις τις οποίες μπορεί να έχει η άγνοια και η έλλειψη πληροφόρησης στις επιλογές των οικονομικών δραστών. Οι Camerer και Weber (1992), παραδείγματος χάριν, ανέδειξαν την έννοια της *αποστροφής στην ασάφεια* (ambiguity aversion), καθώς ανακάλυψαν στην έρευνά τους ότι τα άτομα έδειχναν να προτιμούν χρηματοοικονομικά προϊόντα των οποίων ο κίνδυνος ήταν γνωστός, έναντι εκείνων των οποίων ο κίνδυνος ήταν άγνωστος ή ασαφής. Οι Heath και Tversky (1991), από την άλλη, εντόπισαν ότι η παρατήρηση των Camerer και Weber δεν ίσχυε στις περιπτώσεις όπου τα προϊόντα αφορούσαν ένα αντικείμενο για το οποίο τα άτομα είχαν γνώσεις, ενώ εκείνα απέφευγαν να λάβουν αποφάσεις για θέματα γύρω από τα οποία είχαν άγνοια. Οι Fox και Tversky (1995) απέδωσαν το παραπάνω εύρημα στην τάση των ανθρώπων να συγκρίνουν τις γνώσεις τους αναφορικά με ένα αντικείμενο με τις γνώσεις που έχουν για ένα άλλο και αναλόγως να αισθάνονται είτε ότι είναι ικανοί να λάβουν ορθές αποφάσεις ή ότι έχουν άγνοια γύρω από το συγκεκριμένο αντικείμενο και οι αποφάσεις τους δεν θα επιφέρουν τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Συμπεραίνει κανείς, επομένως, ότι η έλλειψη γνώσεων γύρω από τα χρηματοοικονομικά, την αποταμίευση και την προετοιμασία για τη συνταξιοδότηση είναι πιθανό να προκαλεί αισθήματα ανικανότητας στα άτομα και να τα ωθεί στην αποφυγή λήψης οποιασδήποτε σχετικής απόφασης. Ένα τέτοιο παράδειγμα αποτελεί η έρευνα των Lusardi και Mitchell (2005), στην οποία οι συγγραφείς ανακάλυψαν ότι όσο περισσότερες χρηματοοικονομικές γνώσεις διέθεταν και όσο περισσότερη αυτοπεποίθηση στις ικανότητές τους είχαν τα άτομα, τόσο πιθανότερο ήταν να προγραμματίζουν τη διαχείριση των οικονομικών τους. Αντίστοιχα και η έρευνα των Agnew και Szykman (2005) κατέδειξε ότι η χρηματοοικονομικές δεξιότητες των

ατόμων σχετίζονται άμεσα με τις επιλογές τους όσον αφορά τα συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Εύκολα γίνεται αντιληπτό, όπως τονίζει και η Knoll (2010), το πόσο σημαντικό είναι οι πολιτικές οι οποίες αφορούν την αποταμίευση και τη συνταξιοδοτική ασφάλιση να σχεδιάζονται με τρόπο τέτοιο ώστε όλη η απαραίτητη πληροφορία να είναι τόσο διαθέσιμη όσο και κατανοητή για όλους τους ενδιαφερόμενους και όχι μόνο για όσους κατέχουν εξειδικευμένες γνώσεις. Εξίσου σημαντική, όμως, είναι και η ενίσχυση των δεξιοτήτων των ανθρώπων σε ζητήματα λήψης χρηματοοικονομικών αποφάσεων.

#### **4.1.2. Ανεπίσημα Στοιχεία**

Οι ελλειπείς γνώσεις αναφορικά με την αποταμίευση και τα οικονομικά γενικότερα, είναι πιθανό να οδηγήσουν τους καταναλωτές στην αποφυγή λήψης σχετικών αποφάσεων, μπορεί όμως και να τους ωθήσουν στην αναζήτηση οδηγιών και συμβουλών είτε από επαγγελματίες του κλάδου ή από συγγενείς και φίλους. Σύμφωνα με τους Olsen και Whitman (2007) εκείνα τα άτομα τα οποία συνηθίζουν να αποταμιεύουν και διαθέτουν σχετικά υψηλά εισοδήματα προτιμούν να αναζητούν επίσημη καθοδήγηση από λογιστές ή δικηγόρους. Τέτοιου είδους υπηρεσίες, όμως, εμπεριέχουν κόστος το οποίο δεν είναι όλοι οι καταναλωτές σε θέση να καλύψουν με αποτέλεσμα αρκετοί να καταφεύγουν σε *ανεπίσημα στοιχεία* (anecdotal evidence), όπως είναι οι απόψεις ή οι εμπειρίες των ατόμων του περιβάλλοντός τους.

Σύμφωνα με τους Jenni και Loewenstein (1997), η κύρια αιτία πίσω από τη δημοτικότητα των ανεπίσημων στοιχείων έγκειται στο γεγονός ότι οι άνθρωποι ταυτίζονται περισσότερο με τους οικείους τους παρά με το μέσο άνθρωπο στον οποίο απευθύνονται τα επίσημα δεδομένα. Ακόμη, όπως συμπεραίνουν στη μελέτη τους και οι Lipkus, Samsa και Rimer (2001), η πληροφόρηση την οποία λαμβάνουν τα άτομα από τους οικείους τους είναι δυνατό να είναι πιο ελκυστική και να γίνεται ευκολότερα κατανοητή σε σχέση με τα επίσημα στατιστικά στοιχεία, τα οποία δεν είναι όλοι σε θέση να ερμηνεύσουν.

Τέτοιου είδους στοιχεία, όμως, όπως τα παραπάνω δεν είναι πάντα αξιόπιστα, καθώς δεν έχουν όλοι οι καταναλωτές τις ίδιες ανάγκες, και πιθανώς να οδηγήσουν σε λανθασμένες αποφάσεις. Οι Loewenstein, κ.α. (2001), επίσης, τονίζουν ότι οι εμπειρίες, οι ιστορίες και οι απόψεις των κοντινών ανθρώπων μπορεί να προκαλέσουν έντονα συναισθήματα στον καταναλωτή, αλλοιώνοντας την αντίληψη του σχετικά με τους ενδεχόμενους κινδύνους των αποφάσεων που σχεδιάζουν να λάβουν.

Επιπρόσθετα, οι καταναλωτές, οι οποίοι εκτίθενται καθημερινά σε δεκάδες μηνύματα τα οποία αφορούν τη διαχείριση των οικονομικών, σύμφωνα με τους Tversky και Kahneman (1974), είναι δυνατόν να λαμβάνουν αποφάσεις με γνώμονα τις πληροφορίες τις οποίες μπορούν να θυμηθούν ευκολότερα. Για παράδειγμα, η έρευνα των Lichtenstein, Slovic, Fischhoff, Layman και Combs (1978) είχε αποκαλύψει ότι η κάλυψη διαφόρων γεγονότων από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης μπορούσε να



δημιουργήσει εσφαλμένες αντιλήψεις ως προς τη συχνότητα με την οποία τα γεγονότα αυτά συνέβαιναν. Επομένως, στο άκουσμα ειδήσεων που αφορούν αποτυχημένα συνταξιοδοτικά προγράμματα ή και απώλειες των αποταμιεύσεων, οι καταναλωτές και επενδυτές, ανησυχώντας ότι θα έχουν την ίδια τύχη, πιθανώς να προχωρήσουν σε λάθος επιλογές.

Στην πραγματικότητα, όμως, όπως τονίζει και η Knoll (2010), σπάνια τα ειδησεογραφικά πρακτορεία κάνουν λόγο για περιπτώσεις όπου τα άτομα κατάφεραν να αποταμιεύσουν και να συνταξιοδοτηθούν χωρίς προβλήματα, γεγονός το οποίο δημιουργεί μια λανθασμένη εντύπωση ως προς το πόσο πιθανό είναι να συμβεί αυτό. Απαιτείται, έτσι, ιδιαίτερη προσοχή στη διαχείριση τέτοιων επιφανειακών πληροφοριών, ιδίως στις ημέρες μας όπου αυτές διατίθενται σε αφθονία από ποικίλες πηγές.

### **4.1.3. Έλλειψη Προσοχής**

Είναι πιθανό οι καταναλωτές να έχουν στη διάθεσή τους όλη την απαραίτητη πληροφόρηση, να είναι σε θέση να την ερμηνεύσουν αλλά, παρ' όλα αυτά, να μην την λαμβάνουν υπόψη, αποτυγχάνοντας να αποταμιεύσουν επαρκώς. Παραδείγματος χάριν, οι Karlan, McConnell, Mullainathan και Zinman (2010), οι οποίοι πραγματοποίησαν μια σειρά από πειράματα σε συνεργασία με τρεις τράπεζες των Φιλιππίνων, παρατήρησαν ότι οι καταναλωτές τείνουν να μην αποταμιεύουν όταν δεν επικεντρώνουν την προσοχή τους στα μελλοντικά τους έξοδα. Στη ίδια έρευνα, οι συγγραφείς ανακάλυψαν ότι οι υπενθυμίσεις προς τους καταναλωτές προκειμένου να αποταμιεύσουν είναι ικανές να ενισχύσουν την αποταμιευτική συμπεριφορά.

Η θετική επίδραση των υπενθυμίσεων στην αποταμιευτική συμπεριφορά και τη χρήση χρηματοοικονομικών προϊόντων αναδείχθηκε, επίσης, μέσα από την έρευνα των Cadena και Schoar (2011), όπου φάνηκε ότι οι υπενθυμίσεις ενθάρρυναν τους συμμετέχοντες να φροντίζουν για την αποπληρωμή των δανείων τους. Αντίστοιχα, οι Abebe, Tekle και Mano (2018), σε μια έρευνα στην οποία συμμετείχαν επιχειρηματίες, παρατήρησαν ότι οι υπενθυμίσεις μέσω γραπτών μηνυμάτων οδηγούσαν στη μείωση των εξόδων των ατόμων, καταλήγοντας ότι τα επίπεδα της αποταμίευσης καθορίζονται σε μεγάλο βαθμό από την προσοχή των ατόμων, η οποία δύναται να ρυθμιστεί με τη χρήση υπενθυμίσεων.

## **4.2. Το Πλαίσιο της Απόφασης**

Σύμφωνα με τα παραδοσιακά οικονομικά μοντέλα, οι αποφάσεις των καταναλωτών είναι ανεξάρτητες από τον τρόπο κατά τον οποίο τους παρουσιάζονται οι διάφορες επιλογές τους, παραδοχή η οποία, όπως αναδεικνύει στο άρθρο του και ο Slovic (1995), δεν ανταποκρίνεται πάντα στην πραγματικότητα. Τα ευρήματα τα οποία έχει φέρει στο

φως η συμπεριφορική προσέγγιση της ανάλυσης της αποταμιευτικής συμπεριφοράς μαρτυρούν ότι το πλαίσιο εντός του οποίου λαμβάνεται η απόφαση επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό την τελική επιλογή του καταναλωτή (π.χ. Tversky και Kahneman, 1981; Stanovich και West, 2000; Hoffmann, Cam και Camilleri, 2020; Thorp, Bateman, Dobrescu, Newell και Ortmann, 2020).

Παραδείγματος χάριν, ο τρόπος κατά τον οποίο δίνονται οι εναλλακτικές επιλογές και κοινοποιούνται οι σχετικές πληροφορίες αλλά και οι προϋπάρχουσες αντιλήψεις των καταναλωτών σχετικά με τις επιλογές αυτές, όπως φάνηκε μέσα από τη μελέτη των Tversky και Kahneman (1981), καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό την αντίδρασή τους. Ακόμη και το εύρος των εναλλακτικών επιλογών που έχουν τα άτομα στη διάθεσή τους, είναι ικανό να επηρεάσει τις αποφάσεις που αφορούν την αποταμίευση (Benartzi και Thaler, 2002; Vlaev, Chater και Stewart, 2007).

#### **4.2.1. Η Αποστροφή στην Απώλεια και τον Κίνδυνο**

Οι Tversky και Kahneman (1991) είχαν ανακαλύψει ότι, για τον άνθρωπο, η απώλεια είναι περίπου δύο φορές περισσότερο επώδυνη από ότι το κέρδος είναι ικανοποιητικό, φαινόμενο το οποίο ονόμασαν *αποστροφή στη απώλεια* (loss aversion). Τα άτομα, σύμφωνα με τους Kahneman και Tversky (1979) δεν συνηθίζουν να αντιλαμβάνονται το εισόδημά τους ως απόλυτο αριθμό, αλλά το συγκρίνουν με κάποιο σημείο αναφοράς και αποφασίζουν εάν είναι ικανοποιημένοι με αυτό ή όχι. Εάν κάποιος, επομένως, χρειάζεται να αφαιρεί ένα μέρος του μισθού του, με δική του πρωτοβουλία, και να το τοποθετεί σε έναν αποταμιευτικό λογαριασμό, τότε πιθανώς να αντιλαμβάνεται το ποσό που θα αποταμιεύει ως απώλεια στο μισθό του και να μην επιθυμεί να το πράττει. Στον αντίποδα, όπως αναφέρει και η Knoll (2010), όταν οι συνταξιοδοτικές εισφορές αφαιρούνται αυτόματα από το μισθό, τότε ο εργαζόμενος, ο οποίος δε συνυπολόγιζε ποτέ το ποσό αυτό στο εισόδημά του, δεν παρατηρεί κάποια απώλεια.

Τα σημεία αναφοράς μπορούν να καθορίσουν επίσης τις προτιμήσεις των ατόμων σχετικά με τον κίνδυνο. Όπως σημειώνουν οι Kahneman και Tversky (1984) οι άνθρωποι συνηθίζουν να προτιμούν μια ασφαλή επιλογή έναντι μιας η οποία ενέχει υψηλό κίνδυνο, τείνουν, δηλαδή, να αποστρέφονται τον κίνδυνο (risk aversion), εάν και ο βαθμός της προτίμησης αυτής δεν είναι για όλους ο ίδιος. Όπως έχουν αναδείξει ορισμένες έρευνες (π.χ. Shefrin και Statman, 1985; Odean 1998; Arkes, Hirshleifer, Jiang και Lim, 2010), ο συνδυασμός των προτιμήσεων ως προς τον κίνδυνο και των σημείων αναφοράς που τα άτομα θέτουν, είναι πιθανό να επηρεάσει τον τρόπο κατά τον οποίο διαχειρίζονται τις επενδύσεις τους, γεγονός το οποίο έχει άμεση επίπτωση στα επίπεδα του πλούτου τον οποίο συσσωρεύουν.

Το γενικότερο, επομένως, πλαίσιο εντός του οποίου λαμβάνονται οι οικονομικές αποφάσεις αλλά και ο τρόπος παρουσίασης των επιλογών, το εάν γίνονται αντιληπτές ως απώλειες ή κέρδη και ως ασφαλείς ή ριψοκίνδυνες επιλογές, δεν είναι ανεξάρτητα από τις τελικές επιλογές, κάτι το οποίο δύναται να αξιοποιηθεί με στόχο την ενίσχυση

της αποταμιευτικής συμπεριφοράς. Λαμβάνοντας υπόψη τις συστηματικές αποκλίσεις από την ορθολογική συμπεριφορά, όπως είναι αυτές που παρουσιάζονται στο παρόν κεφάλαιο, όπως και την τάση των ατόμων να αποστρέφονται τον κίνδυνο και την απώλεια, οι φορείς οι οποίοι καθορίζουν το πλαίσιο της απόφασης μπορούν να είναι σε θέση να συμβάλλουν στην αύξηση των επιπέδων της αποταμίευσης.

#### 4.2.2. Πλαισίωση

Αρκετά συχνά, όπως ήδη αναφέρθηκε, ο τρόπος κατά τον οποίο παρουσιάζεται ένα πρόβλημα που απαιτεί τη λήψη μιας απόφασης, μπορεί να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην τελική επιλογή (π.χ. Tversky και Kahneman 1981; Cosmides και Tooby, 2013; Thorp, κ.α., 2020). Το ίδιο ακριβώς πρόβλημα, δοσμένο με δύο διαφορετικούς τρόπους, είναι δυνατό να οδηγήσει σε δύο παντελώς διαφορετικές αποφάσεις, φαινόμενο το οποίο αποκαλείται *πλαισίωση* (framing) (Tversky και Kahneman, 1981). Χαρακτηριστικό παράδειγμα της επίδρασης της πλαισίωσης αποτελεί το πρόβλημα της «Ασιατικής νόσου» το οποίο συμπεριέλαβαν στην έρευνά τους οι Tversky και Kahneman (1981). Σύμφωνα με το σχετικό πείραμα, οι συμμετέχοντες καλούνται να επιλέξουν μεταξύ δύο διαφορετικών μεθόδων αντιμετώπισης του ξεσπάσματος ενός θανατηφόρου ιού, προερχόμενου από την Ασία, οι οποίες παρουσιάζονται με δύο διαφορετικούς τρόπους. Στην πρώτη περίπτωση, οι ερωτηθέντες μαθαίνουν πόσα άτομα εκτιμάται ότι θα σωθούν εάν ακολουθηθεί η κάθε μέθοδος και στη δεύτερη, πόσα θα χάσουν τη ζωή τους. Όταν οι πιθανές επιπτώσεις των επιλογών παρουσιάζονται ως απώλειες, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, τα άτομα τείνουν να προτιμούν εκείνη την επιλογή η οποία ενέχει υψηλότερο κίνδυνο.

Σε μια άλλη έρευνα, οι Erpley, Mak, και Idson (2006) επιχείρησαν να διερευνήσουν την επίδραση της πλαισίωσης στις αποφάσεις που αφορούν την κατανάλωση, εξετάζοντας το πώς θα αποφάσιζαν να ξοδέψουν οι συμμετέχοντες ένα χρηματικό ποσό αναλόγως με το αν τους παρουσιαζόταν ως «μπόνους» ή ως «επιστροφή». Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, όταν το ποσό παρουσιαζόταν στους ερωτηθέντες ως «επιστροφή» εκείνοι θεωρούσαν ότι επρόκειτο για ένα ποσό το οποίο αποτελούσε ήδη μέρος του εισοδήματός τους και όταν αυτό τους επιστρεφόταν, ήταν πιθανότερο να το αποταμιεύσουν καθώς η κατανάλωσή του θα γινόταν αντιληπτή ως απώλεια. Αντίθετα, όταν τα χρήματα αυτά είχαν τη μορφή «μπόνους», ήταν πιο πιθανό να καταναλωθούν, καθώς τα άτομα δεν αντιλαμβάνονταν το έξοδο αυτό ως μείωση στο εισόδημά τους. Οι συγγραφείς, επίσης, αναφέρουν χαρακτηριστικά ότι το φαινόμενο αυτό παρατηρήθηκε τη δεκαετία του 2000 στις Η.Π.Α. όπου, επί προεδρίας G. Bush Jr., οι πολίτες έλαβαν από το κράτος μια οικονομική ενίσχυση η οποία είχε στόχο την τόνωση της οικονομίας, κάτι το οποίο, όμως, δεν επετεύχθη, καθώς η ενίσχυση αυτή ονομάστηκε «επιστροφή» με αποτέλεσμα οι πολίτες να προτιμήσουν κυρίως να αποταμιεύσουν τα χρήματα τα οποία τους δόθηκαν αντί να τα καταναλώσουν.

#### 4.2.3. Η Αρχιτεκτονική της Επιλογής

Σύμφωνα με τους Thaler και Sunstein (2008, σ. 3), δεν υφίσταται ουδέτερος τρόπος ώστε να σχεδιαστεί το περιβάλλον εντός του οποίου λαμβάνεται μια απόφαση. Κάθε λεπτομέρεια σχετικά με την αρχιτεκτονική της επιλογής (choice architecture), όπως το ποιο όνομα θα εμφανίζεται πρώτο σε ένα ψηφοδέλτιο (Miller και Krosnick, 1998, Chen, Simonovits, Krosnick και Pasek, 2014), είναι ικανή να επηρεάσει σημαντικά την ανθρώπινη συμπεριφορά. Η πιθανή αιτία πίσω από τη σημασία της αρχιτεκτονικής της επιλογής, σύμφωνα με τους Hoffmann, κ.α. (2020), έγκειται στην περιπλοκότητα των αποφάσεων που καλούνται να λάβουν τα άτομα σχετικά με τον τρόπο κατά τον οποίο θα αποταμιεύσουν και θα επενδύσουν τα χρήματά τους. Γίνεται, επομένως, αντιληπτή η ευθύνη που φέρουν οι φορείς οι οποίοι χαράσσουν τις συνταξιοδοτικές πολιτικές, δεδομένου ότι, μέσα από μικρές ενέργειες, δύνανται να ωθούν τα άτομα προς τη σωστή κατεύθυνση και να ενθαρρύνουν την αποταμίευσή τους, καθώς, όπως τονίζουν οι Thaler και Sunstein (2008, σ. 3), όσον αφορά την αρχιτεκτονική της επιλογής «τα πάντα έχουν σημασία».

Οι Benartzi και Thaler (2007) πραγματοποίησαν ένα πείραμα, τα αποτελέσματα του οποίου κατέδειξαν ότι και η μικρότερη λεπτομέρεια επιδρά σημαντικά στις τελικές επιλογές των ατόμων. Οι ερευνητές ζήτησαν από τους συνδρομητές μιας επενδυτικής ιστοσελίδας να συμπληρώσουν μια ηλεκτρονική φόρμα όπου θα περιέγραφαν τον τρόπο κατά τον οποίο θα επιθυμούσαν να καταναείμουν τα κεφάλαια που προορίζονταν για τη συνταξιοδότησή τους μεταξύ οκτώ επιλογών. Στους συμμετέχοντες δινόταν είτε μια φόρμα με οκτώ σειρές όπου θα μπορούσαν να συμπληρώσουν τις επιλογές τους ή μια φόρμα τεσσάρων σειρών στην οποία, μέσω ενός συνδέσμου, είχαν τη δυνατότητα να προσθέσουν ακόμη τέσσερις σειρές. Παρά το γεγονός ότι ο αριθμός των σειρών που περιείχε η φόρμα δεν θα έπρεπε να επηρεάσει τις τελικές επιλογές των ερωτηθέντων, μόλις το 10% όσων συμπλήρωσαν τη φόρμα των τεσσάρων σειρών καταχώρισαν περισσότερες από τέσσερις επιλογές. Αντίθετα, το 40% των ερωτηθέντων στους οποίους παρουσιάστηκε η φόρμα των οκτώ σειρών, προτίμησε να καταναείμει τα κεφάλαιά του σε περισσότερες από τέσσερις επιλογές.

Όπως σημειώνει η Knoll (2010), τεχνικές οι οποίες αφορούν την αρχιτεκτονική της επιλογής χρησιμοποιούνται καθημερινά με στόχο την αύξηση της κατανάλωσης των ανθρώπων. Η τοποθέτηση προϊόντων δίπλα από τα ταμεία ενός πολυκαταστήματος ή μέσα σε καλάθια ή η χρήση συγκεκριμένου χρώματος ταμπέλας όπου αναγράφεται η τιμή, μπορούν να οδηγήσουν τους καταναλωτές να πιστέψουν ότι κάποια προϊόντα διατίθενται σε μειωμένες τιμές, ακόμη και όταν κάτι τέτοιο δεν ισχύει. Αντίστοιχες τεχνικές, συνεπώς, μπορούν να εφαρμοστούν προκειμένου να ενθαρρύνουν την αποταμιευτική συμπεριφορά των καταναλωτών και να τους ωθούν στην κατάκτηση των αποταμιευτικών τους στόχων.

### **4.3. Διαχρονική Επιλογή**

Η έννοια της διαχρονικής επιλογής, σύμφωνα με τον González Fernández και Rambaud (2018), αναφέρεται σε εκείνες τις επιλογές των οποίων τα αποτελέσματα γίνονται ορατά σε διαφορετικές χρονικές στιγμές, όπως είναι για παράδειγμα οι διατροφικές επιλογές, οι επιλογές που αφορούν την υγεία και εκείνες που σχετίζονται με την αποταμίευση. Η έννοια αυτή αναδείχθηκε για πρώτη φορά από τον Samuelson (1937), ο οποίος πρότεινε το *Μοντέλο της Προεξοφλημένης Χρησιμότητας* (Discounted Utility Model) το οποίο προϋποθέτει ότι η συμπεριφορά των ατόμων όσον αφορά την επιλογή τους παραμένει σταθερή με το πέρασμα του χρόνου<sup>39</sup>. Όπως, όμως, σημειώνουν οι Malkoc και Zauberman (2018), στην πραγματικότητα τα άτομα δεν συμπεριφέρονται πάντα με συνέπεια και σταθερότητα, αντίθετα δρουν με εντελώς διαφορετικό τρόπο από εκείνον που ορίζει το μοντέλο του Samuelson (1937) (π.χ. Frederick, Loewenstein και O'Donoghue, 2002; Zauberman και Urminsky, 2016).

Μια βασική διαφορά ανάμεσα στον οικονομικό άνθρωπο των παραδοσιακών μοντέλων και τον πραγματικό άνθρωπο, όπως σημειώνει ο Statman (2014), είναι ότι ο πρώτος λαμβάνει αποφάσεις με αποκλειστικό σκοπό τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς του ενώ ο δεύτερος στοχεύει, εκτός από υλικά, να αποκομίσει και συναισθηματικά οφέλη από τις επιλογές του (π.χ. Hong, Jiang, Wang και Zhao, 2014). Το πόσο κοντά ή μακριά, από χρονικής άποψης, βρίσκεται η κατάκτηση ενός στόχου (π.χ. Urminsky και Kivetz, 2007), το εάν τα άτομα αισθάνονται συνδεδεμένα με τον μελλοντικό εαυτό τους (Εικόνα 1) (π.χ. Parfit, 1984, McClure, Laibson και Loewenstein, 2004, Hershfield, Goldstein, Sharpe, Fox, Yeykelis, Carstensen και Bailenson, 2011), τα ενδεχόμενα κόστη ευκαιρίας (π.χ. Frederick, Novemsky, Wang, Dhar και Nowlis, 2009; Spiller, 2011), οι προσδοκίες (Case, Shiller, και Thompson, 2012) ακόμη και η αντίληψη που τα άτομα έχουν για το χρόνο (π.χ. Zauberman, Kim, Malkoc και Bettman, 2009; Kim και Zauberman, 2009) επιδρούν σημαντικά στις διαχρονικές τους επιλογές.

---

<sup>39</sup> Όπως σημειώνουν οι González Fernández και Rambaud (2018).

Το να βλέπει κανείς το μελλοντικό του εαυτό ενισχύει την αποταμίευση



Το να βλέπει κανείς **χαρούμενο** το μελλοντικό του εαυτό ενισχύει ακόμη **περισσότερο** την αποταμίευση



**Εικόνα 1:** Η Συμπεριφορική Μηχανή του Χρόνου (The Behavioral Time Machine)  
Πηγή: Φίλιππας, 2020

### 4.3.1. Υπερβολική Προεξόφληση

Σύμφωνα με τους Tanaka και Murooka (2012), οι άνθρωποι αρκετές φορές προσδίδουν μεγαλύτερη αξία στην άμεση κατανάλωση σε σχέση με την ίδια κατανάλωση στο μέλλον, αναβάλλουν δραστηριότητες οι οποίες εμπεριέχουν κόστος και, όπως παρουσιάστηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, συχνά δεν διαθέτουν τον απαραίτητο αυτοέλεγχο προκειμένου να αποταμιεύσουν (Shefrin και Thaler, 1988). Όπως είχε αναφέρει χαρακτηριστικά ο Ρίγου (1920, σ. 25), «*τις απολαύσεις του μέλλοντος τις βλέπουμε συρρικνωμένες*». Μια κύρια αιτία πίσω από τις συμπεριφορές αυτές συνιστά, σύμφωνα με τους Camerer και Loewenstein (2004), η *υπερβολική προεξόφληση* (hyperbolic discounting).

Σύμφωνα με τους Kirby και Herrnstein (1995), παρότι τα άτομα γενικά προτιμούν ένα μεγαλύτερο όφελος στο μέλλον έναντι ενός μικρότερου στο παρόν, συνήθως αποτυγχάνουν να κάνουν την κατάλληλη επιλογή τη στιγμή κατά την οποία τους δίνεται η ευκαιρία. Ο λόγος για τον οποίο συμβαίνει αυτό, όπως σημειώνει η Knoll (2010), σχετίζεται με την τάση των ανθρώπων να μεταβάλλουν τις προτιμήσεις τους όσον αφορά την κατανάλωση στο παρόν και το μέλλον με την πάροδο του χρόνου. Παραδείγματος χάριν, στην αρχή της εβδομάδας κάποιος μπορεί να σχεδιάζει να μειώσει τα καταναλωτικά του έξοδα προκειμένου να αποταμιεύσει, αποφεύγοντας να ξοδέψει για διασκέδαση ή για να δειπνήσει σε κάποιο εστιατόριο, δραστηριότητες τις οποίες, τη συγκεκριμένη στιγμή, θεωρεί λιγότερο σημαντικές από το να διαθέτει

κάποια χρήματα για την περίπτωση μιας έκτακτης ανάγκης . Όταν, όμως, έρθει η Παρασκευή και τα οικεία του πρόσωπα τον προσκαλέσουν σε μια έξοδο, εκείνος πιθανώς να προτιμήσει να τους ακολουθήσει και, συνεπώς, να ξοδέψει τα χρήματα που σκόπευε να αποταμιεύσει, καθώς, εκείνη τη στιγμή, τα οφέλη που πρόκειται να αποκομίσει από την ψυχαγωγία του θα είναι άμεσα (π.χ. Charlton, Fantino και Gossett, 2013), ενώ τα οφέλη ενός ικανοποιητικού ποσού στον αποταμιευτικό του λογαριασμό τοποθετούνται στο μακρινό μέλλον.

Όπως, όμως, σημειώνει χαρακτηριστικά ο Laibson (1997), πολλές φορές τα άτομα έχουν γνώση της αδυναμίας τους να ακολουθούν τα σχέδιά τους για αποταμίευση, γεγονός το οποίο τους οδηγεί στο να καταφεύγουν σε διάφορες μεθόδους προκειμένου να εξασφαλίζουν τη δέσμευσή τους. Ένα τέτοιο παράδειγμα αποτελούν τα αποταμιευτικά προγράμματα τα οποία αυτομάτως τοποθετούν ένα μέρος του μισθού σε έναν αποταμιευτικό λογαριασμό.

### **4.3.2. Συναισθήματα**

Ένας μεγάλος αριθμός ερευνών έχει αναδείξει τη σύνδεση των συναισθημάτων με τη λήψη αποφάσεων, με τα κριτήρια τα οποία οδηγούν σε αυτή αλλά και με την ικανοποίηση που προκύπτει από την απόφαση (π.χ. Baron 1992; Ketelaar, 2005; Rick και Loewenstein, 2008; Lerner, Li και Weber, 2012). Παραδείγματος χάρη, σύμφωνα με τον Damasio (1994), άτομα τα οποία παρουσιάζουν συναισθηματικές βλάβες δυσκολεύονται ιδιαίτερα στη λήψη αποφάσεων, ενώ όταν τελικά λαμβάνουν αποφάσεις, τα αποτελέσματά τους είναι αρκετές φορές απογοητευτικά. Όπως σημειώνει ο Loewenstein (1996), η ενσωμάτωση των συναισθημάτων στα οικονομικά μοντέλα ενέχει ιδιαίτερες δυσκολίες, καθώς παράγοντες όπως η διάθεση ή ο σωματικός πόνος επιδρούν στα επίπεδα αυτοελέγχου των ατόμων με τρόπο παρόμοιο με την υπερβολική προεξόφληση, ωθώντας τα στην προτίμηση της άμεσης κατανάλωσης και ικανοποίησης. Σε μια διαφορετική έρευνα, οι Wegner και Wheatley (1999) ανακάλυψαν ότι, συχνά, διάφορες αποφάσεις οι οποίες δείχνουν να είναι αποτέλεσμα ορθολογικής σκέψης, στην πραγματικότητα βασίζονται σε κάποιο προαίσθημα.

Ακόμη ένα παράδειγμα της σχέσης των συναισθημάτων με την αποταμίευση αποτελεί η έρευνα των McClure, κ.α. (2004) στην οποία οι συγγραφείς χρησιμοποίησαν τη μέθοδο της Λειτουργικής Απεικόνισης με Μαγνητικό Συντονισμό (fMRI) προκειμένου να διαπιστώσουν ποια σημεία του εγκεφάλου συνδέονταν με την άμεση και μελλοντική επιβράβευση. Οι McClure, κ.α. (2004) ανακάλυψαν ότι οι περιοχές του εγκεφάλου οι οποίες συνδέονται με τα συναισθήματα παρουσίαζαν αυξημένη δραστηριότητα όταν οι ερωτηθέντες είχαν την επιλογή της άμεσης επιβράβευσης, κάτι το οποίο δε συνέβαινε όταν δεν τους προσφερόταν η επιλογή αυτή. Επιπρόσθετα, σε εκείνες τις περιπτώσεις όπου τα άτομα προτιμούσαν τη μεγαλύτερη επιβράβευση σε μελλοντικό χρόνο έναντι της μικρής και άμεσης ικανοποίησης, τα αποτελέσματα της έρευνας κατέδειξαν ότι οι περιοχές του εγκεφάλου οι οποίες σχετίζονται με τις γνωστικές λειτουργίες

παρουσίαζαν πιο έντονη δραστηριότητα σε σχέση με τις περιοχές που συνδέονται με τα συναισθήματα.

Προκειμένου να αποφασίσει κανείς εάν θα προτιμήσει να θυσιάσει την άμεση ικανοποίηση την οποία θα προσέφερε η κατανάλωση στο παρόν, απαραίτητο είναι να αξιολογήσει τα συναισθήματα που θα προκύψουν από την επιλογή του, να συγκρίνει, δηλαδή, τα άμεσα συναισθήματά του με τα συναισθήματα τα οποία προσδοκά ότι θα βιώσει στο μέλλον ως αποτέλεσμα των επιλογών του στο παρόν (π.χ. Loewenstein και Lerner, 2003, Rick και Loewenstein, 2008). Όπως, όμως, παρατηρούν οι Wilson και Gilbert (2003, 2013), τα άτομα συνήθως δεν καταφέρνουν να προβλέψουν με ακρίβεια τα συναισθήματα τα οποία θα εκδηλωθούν ως συνέπεια ενός γεγονότος, αντίθετα, συχνά εκτιμούν ότι θα είναι είτε θετικότερα είτε αρνητικότερα από αυτά τα οποία τελικά βιώνουν. Εκτός από την ένταση των συναισθημάτων τους, τα άτομα συνήθως εκτιμούν λανθασμένα και τη διάρκεια αυτών, προσδοκώντας ότι θα αισθάνονται θετικά ή αρνητικά για περισσότερο χρόνο από ότι συμβαίνει στην πραγματικότητα Wilson και Gilbert (2003).

Όπως υπογραμμίζουν και οι Slovic, Finucan, Peters και MacGregor (2007), τα συναισθήματα διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην αξία την οποία προσδίδουν οι καταναλωτές στις επιλογές τους, ενώ είναι ικανά να βοηθήσουν στη γρήγορη διαχείριση των πληροφοριών του περιβάλλοντος κατά τη διαδικασία λήψης μιας οικονομικής απόφασης. Παραδείγματος χάρη, η συμμετοχή σε ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα το οποίο ενέχει κινδύνους, πιθανώς να εγείρει συναισθήματα φόβου και, επομένως, να αποτρέψει τα άτομα από την εγγραφή τους σε αυτό. Από την άλλη, όπως σημειώνει ο Hirshleifer (2014), έντονα συναισθήματα όπως ο πανικός ή ο ενθουσιασμός μπορούν να ωθήσουν τα άτομα στη λήψη βιαστικών και επιπόλαιων αποφάσεων, χωρίς να έχει προηγηθεί η απαραίτητη, κριτική ανάλυση.

#### **4.4. Συμπεριφορικά Σφάλματα και Ευριστικοί Κανόνες**

Ακόμη και στην περίπτωση κατά την οποία οι καταναλωτές διαθέτουν έγκυρη πληροφόρηση και δεν αντιμετωπίζουν κάποιο από τα παραπάνω προβλήματα, οι έρευνες καταδεικνύουν ότι εκείνοι δεν λαμβάνουν πάντοτε άριστες αποφάσεις σχετικά με την αποταμίευση, γεγονός το οποίο συχνά οφείλεται στη χρήση *ευριστικών κανόνων* και την επίδραση των *συμπεριφορικών σφαλμάτων*.

Τα Συμπεριφορικά Χρηματοοικονομικά, όπως αναφέρθηκε, συνιστούν ένα υπόδειγμα το οποίο προσεγγίζει από τη μια πλευρά ψυχολογικά ζητήματα της ανθρώπινης συμπεριφοράς και από την άλλη χρηματοοικονομικές έννοιες, προκειμένου να



εξετασθεί το πώς οι καταναλωτές λαμβάνουν αποφάσεις. Κάνοντας μια τέτοιου είδους ανάλυση, συχνά έρχονται στο φως αποκλίσεις των επενδυτών από αυτό που θα ονομάζαμε «ορθολογική συμπεριφορά». Οι αποκλίσεις αυτές αποκαλούνται *συμπεριφορικά σφάλματα* (biases) (Tversky και Kahneman, 1974).

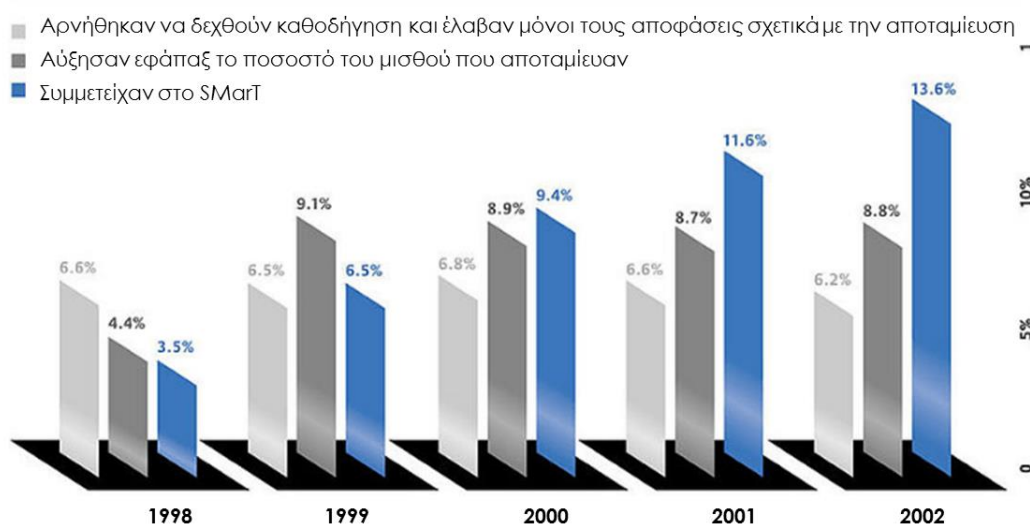
Οι ευριστικοί κανόνες, σύμφωνα με τους Tversky και Kahneman (1973; 1974) αναφέρονται, επί της ουσίας, σε εκείνη τη γνωστική διαδικασία κατά την οποία το άτομο αγνοεί μέρος της πληροφόρησης που απαιτείται ώστε να ληφθεί μια απόφαση (Gigerenzer και Gaissmaier, 2011). Πρόκειται, επομένως, για την τάση των ανθρώπων να καταφεύγουν σε εμπειρικούς κανόνες προκειμένου να λαμβάνουν γρήγορες αποφάσεις, οι οποίοι, όμως, μπορούν να οδηγήσουν σε συστηματικά εσφαλμένες επιλογές, παρά το γεγονός ότι συχνά αποδεικνύονται χρήσιμοι (Gigerenzer και Brighton, 2009), καθώς παρέχουν ικανοποιητικές λύσεις σε περιπτώσεις όπου ο χρόνος, η πληροφόρηση ή οι γνώσεις είναι περιορισμένες (Camerer και Loewenstein, 2004).

#### **4.4.1. Μεροληψία Υπέρ της Παρούσας Κατάστασης**

Σύμφωνα με την αμιγώς οικονομική άποψη, οι διάφορες προκαθορισμένες επιλογές οι οποίες αφορούν τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, όπως είναι το ύψος του ποσού το οποίο θα αποταμιεύεται, δεν θα έπρεπε να ασκούν οποιαδήποτε επιρροή στις επιλογές που τελικά θα κάνουν τα άτομα, κάτι το οποίο φαίνεται να μη συμβαίνει στην πραγματικότητα (π.χ. Choi, Laibson, Madrian και Metrick, 2004). Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά οικονομικά μοντέλα, τα οποία δεν λαμβάνουν υπόψη τους την αδυναμία των ανθρώπων να συμπεριφέρονται πάντα ορθολογικά και να αποταμιεύουν με επιτυχία, η συμπεριφορική προσέγγιση έχει αναδείξει ένα σημαντικό εύρημα το οποίο δύναται να παράσχει ερμηνεία για τέτοιες αποκλίνουσες συμπεριφορές, τη *μεροληψία υπέρ τη παρούσας κατάστασης* (status quo bias) (Kahneman, Knetsch και Thaler, 1991). Σύμφωνα με τους Samuelson και Zeckhauser (1988), όταν τα άτομα μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα στο να δράσουν ή να μην δράσουν, εκείνα συνήθως προτιμούν το δεύτερο, δηλαδή, να διατηρήσουν μια κατάσταση ως έχει.

Οι Thaler και Benartzi το 2004 παρουσίασαν ένα πρόγραμμα συνταξιοδοτικής ασφάλισης το οποίο εκμεταλλεύεται την παραπάνω τάση των ανθρώπων προκειμένου να ενισχύει την αποταμίευσή τους, το πρόγραμμα *Save More Tomorrow* (αποταμιεύστε περισσότερο αύριο). Για να μπορέσει κάποιος εργαζόμενος να συμμετάσχει σε ένα κοινό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα χρειάζεται συνήθως ο ίδιος να εγγραφεί σε αυτό, κάτι το οποίο, σύμφωνα με τους Madrian και Shea (2001), θα προτιμήσει να αποφύγει. Η εγγραφή, όμως, στο πρόγραμμα των Thaler και Benartzi γίνεται αυτόματα, βοηθώντας τους εργαζόμενους να ξεκινήσουν να αποταμιεύουν. Από την άλλη, οι ασφαλιζόμενοι είναι σε θέση να τερματίσουν, εφόσον επιθυμούν, τη συμμετοχή τους στο πρόγραμμα, με δική τους όμως πρωτοβουλία, αποτρέποντάς τους έτσι από το να διακόψουν την αποταμίευσή τους.

Επιπρόσθετα, καθώς εξαιτίας της μεροληψίας υπέρ της υπάρχουσας κατάστασης οι εργαζόμενοι είναι πιθανό να μην φροντίζουν να αυξάνουν το ποσό του μισθού τους το οποίο τοποθετείται στον αποταμιευτικό λογαριασμό όταν αυξάνεται και ο μισθός (Choi, κ.α., 2004), το πρόγραμμα των Thaler και Benartzi περιλαμβάνει την αυτόματη αύξηση του ποσού αυτού. Οι Thaler και Benartzi (2004) δοκίμασαν αυτό το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα σε τρεις επιχειρήσεις και συμπέραναν ότι οι αποταμιεύσεις των εργαζομένων, πράγματι, αυξήθηκαν σημαντικά χάρη σε αυτές τις καινοτομίες (Διάγραμμα 8). Αξίζει να σημειωθεί ότι ορισμένες έρευνες έχουν καταδείξει ότι η επίδραση της μεροληψίας υπέρ της υπάρχουσας κατάστασης πιθανώς να είναι λιγότερο έντονη σε εκείνα τα άτομα τα οποία διαθέτουν εμπειρία και γνώσεις γύρω από ένα αντικείμενο (π.χ. Brown και Krishna, 2004; Kempf και Ruenzi, 2006, Löfgren, Martinsson, Hennlock και Sterner, 2009), τονίζοντας για ακόμη μια φορά τη σημασία της ενίσχυσης των χρηματοοικονομικών γνώσεων των καταναλωτών.



**Διάγραμμα 8:** Μέσος ρυθμός αποταμίευσης με το πρόγραμμα SMarT και χωρίς το πρόγραμμα  
 Πηγή: Thaler και Benartzi (2004)

#### 4.4.2. Πρακτικοί Κανόνες

Ένα παρακλάδι των ευριστικών κανόνων αποτελούν οι *πρακτικοί κανόνες* (rules of thumb) στους οποίους τα άτομα συχνά καταφεύγουν προκειμένου να λαμβάνουν σημαντικές αποφάσεις, ιδιαίτερα όσον αφορά την αποταμίευση. Τέτοιοι πρακτικοί κανόνες, όπως σημειώνει ο Duxbury (2017), μπορούν συχνά να φανούν ιδιαίτερα χρήσιμοι κατά τη λήψη οικονομικών αποφάσεων, καθώς βοηθούν τα άτομα να επεξεργαστούν γρήγορα τις σχετικές πληροφορίες, να αποφύγουν τα συμπεριφορικά σφάλματα και να δράσουν άμεσα αντί να παραμένουν αδρανείς, κάτι το οποίο έχει ιδιαίτερη σημασία όσον αφορά την αποταμίευση.

Ενδεικτικά, το να αποταμιεύει κανείς το 10% του εισοδήματός του (π.χ. Anspach, 2016; Duxbury, 2017), να συνταξιοδοτηθεί αφού θα έχει αποταμιεύσει επί

τριαναπέντε χρόνια (Biggs, 2016), να αποταμιεύει ένα μικρό ποσό καθημερινά ή να φροντίζει να ξοδεύει λιγότερα χρήματα από όσα εισπράττει (Φίλιππας, 2020) αποτελούν πρακτικούς κανόνες οι οποίοι μπορούν να λειτουργήσουν ενισχυτικά για την αποταμιευτική συμπεριφορά. Η αποταμίευση ενός σταθερού ποσοστού του εισοδήματος, όπως είναι το 10% συνιστά έναν απλό κανόνα τον οποίο θα μπορούσε να ακολουθήσει ο οποιοσδήποτε, χωρίς να προαπαιτούνται οικονομικές γνώσεις. Από τη μια πλευρά, πιθανώς το σταθερό αυτό ποσοστό να μην αποτελεί την άριστη επιλογή για την αποταμίευση, καθώς συχνά τα δεδομένα και οι ανάγκες μεταβάλλονται. Από την άλλη πλευρά, όμως, όπως παρουσιάστηκε παραπάνω, τα άτομα αποστρέφονται την ασάφεια (Camerer και Weber, 1992) και αποφεύγουν να λαμβάνουν αποφάσεις για θέματα γύρω από τα οποία δεν έχουν γνώσεις, ενώ ανάμεσα στο να δράσουν και το να μην δράσουν, προτιμούν το δεύτερο (Samuelson και Zeckhauser, 1988), γεγονός το οποίο ενδεχομένως να τα ωθήσει στο να μην αποταμιεύουν καθόλου. Παρότι, επομένως, ο παραπάνω πρακτικός κανόνας δεν οδηγεί απαραίτητα στην άριστη επιλογή, αποτρέπει τα άτομα από το να μην πράξουν απολύτως τίποτα.

Οι πρακτικοί κανόνες της αποταμίευσης μπορούν να λειτουργήσουν θετικά και να επιφέρουν ευνοϊκά αποτελέσματα για τα άτομα τα οποία τους ακολουθούν, ιδιαιτέρως όταν εκείνα δεν έχουν βαθιά γνώση του ζητήματος για το οποίο καλούνται να λάβουν αποφάσεις. Όπως, όμως, υπογραμμίζει και ο Duxbury (2017), απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή κατά τη χρήση τους, καθώς οι πρακτικοί κανόνες αποτελούν, επί της ουσίας, γενικές οδηγίες και δεν αντικατοπτρίζουν πάντοτε τις ανάγκες του κάθε καταναλωτή.

## 4.5. Ο Ρόλος της Νευροχρηματοοικονομικής

*«Αμφιβάλλω ότι οι άνθρωποι θα αποκτήσουν ποτέ τα μέσα προκειμένου να μετρούν άμεσα τα συναισθήματα της ανθρώπινης καρδιάς» (W. Jevons, 1871, σ. 11)*

Περίπου ενάμιση αιώνα μετά την παραπάνω δήλωση, οι εξελίξεις στις επιστήμες και την τεχνολογία έχουν κατορθώσει να διαψεύσουν τον William Jevons. Η ανάπτυξη νέων μεθόδων και εργαλείων στον κλάδο της νευροεπιστήμης, όπως υπογραμμίζουν οι Camerer, Loewenstein και Prelec (2005), έχει φέρει στο φως νέα ευρήματα σχετικά με τον τρόπο κατά τον οποίο οι άνθρωποι σκέφτονται, αισθάνονται και αντιδρούν όταν καλούνται να λάβουν οικονομικές αποφάσεις. Οι μέθοδοι και οι τεχνικές της νευροεπιστήμης παρέχουν σημαντική πληροφόρηση για τον τομέα των Συμπεριφορικών Οικονομικών ενώ έχουν συμβάλει στην ανάπτυξη δύο νέων κλάδων, της *Νευροοικονομίας* και της *Νευροχρηματοοικονομικής*.

Η νευροεπιστήμη κάνει χρήση διαφόρων σύγχρονων τεχνικών, όπως είναι η Λειτουργική Απεικόνιση με Μαγνητικό Συντονισμό (fMRI) της δραστηριότητας του εγκεφάλου, η Απεικόνιση του Τανυστή της Διάχυσης (DTI) και οι μετρήσεις ψυχοφυσιολογικών χαρακτηριστικών, όπως των καρδιακών παλμών και της

καρδιαγγειακής πίεσης (Camerer, κ.α., 2005), προκειμένου να διερευνήσει τον τρόπο κατά τον οποίο λειτουργεί ο ανθρώπινος εγκέφαλος. Η Νευροοικονομία και η Νευροχρηματοοικονομική δανείζονται τις μεθόδους της νευροεπιστήμης ώστε να εξάγουν συμπεράσματα και να αναπτύσσουν μοντέλα αναφορικά με την οικονομική και την επενδυτική συμπεριφορά των ανθρώπων και τον τρόπο κατά τον οποίο λαμβάνουν σχετικές αποφάσεις (Atli και Yilmazata, 2016; Miendlarzewska, Kometer και Preuschhoff, 2017).

Η προτίμηση των ανθρώπων για την άμεση κατανάλωση, όπως περιγράφεται από το συμπεριφορικό σφάλμα της *υπερβολικής προεξόφλησης*, καθορίζεται από τη σχέση μεταξύ του θυμικού (συναισθηματικού) συστήματος και του γνωστικού συστήματος του ανθρώπου, όπως κατέδειξαν και τα αποτελέσματα της μελέτης των McClure, κ.α. (2004), οι οποίοι αξιοποίησαν τη μέθοδο της Λειτουργικής Απεικόνισης με Μαγνητικό Συντονισμό και εντόπισαν ότι κατά τη λήψη αποφάσεων οι οποίες συνεπάγονται την άμεση επιβράβευση, ενεργοποιούνται τα σημεία του μεταιχμιακού συστήματος (limbic system) τα οποία σχετίζονται με τις οδούς της ντοπαμίνης και ελέγχουν τις συναισθηματικές αντιδράσεις των ατόμων. Στον αντίποδα, οι McClure, κ.α. (2004) ανακάλυψαν, επίσης, ότι οι αποφάσεις οι οποίες συνδέονταν με την επιβράβευση σε μεταγενέστερο χρόνο προκαλούσαν έντονη δραστηριότητα σε εκείνα τα σημεία του εγκεφάλου τα οποία ευθύνονται για την αναλυτική σκέψη.

Όπως υπογραμμίζουν οι Sapro και Zak (2008), η έντονη ανάγκη των ανθρώπων για άμεση ικανοποίηση αποτελεί συνάρτηση των επιθυμιών τους, οι οποίες και καθορίζονται από τις ντοπαμινεργικές οδούς. Η δε δυσκολία των ατόμων, σύμφωνα με τους ίδιους συγγραφείς, να αναβάλλουν την άμεση κατανάλωση ώστε να αποκομίσουν τα οφέλη της κατανάλωσης σε μεταγενέστερο χρόνο, απορρέει από την αντίθεση ανάμεσα στις πρωτόγονες ανάγκες τους και τον ορθολογικό τρόπο κατά τον οποίο αναμένεται να αποφασίζει ο *οικονομικός άνθρωπος* των παραδοσιακών μοντέλων της κατανάλωσης.

Η *μυωπική αποστροφή στην απώλεια* (myopic loss aversion), σύμφωνα με τους Thaler, Tversky, Kahneman και Schwartz (1997), συνιστά συμπεριφορικό σφάλμα κατά το οποίο τα άτομα παρουσιάζουν μια εντονότερη ευαισθησία προς την απώλεια συγκριτικά με το κέρδος, η οποία συνδυάζεται με μια τάση να αξιολογούν σε συχνή βάση τα πιθανά αποτελέσματα. Οι Shiv, Loewenstein, Bechara, Damasio και Damasio (2005), επιχείρησαν να μελετήσουν τις νευρικές διεργασίες, οι οποίες σχετίζονται με τη μυωπική αποστροφή στην απώλεια, διενεργώντας ένα πείραμα. Οι Shiv, κ.α. (2005), συνέκριναν μια ομάδα 15 επενδυτών με εγκεφαλικές βλάβες σε σημεία τα οποία έχουν βρεθεί ότι συνδέονται με την επεξεργασία των συναισθημάτων, με μια ομάδα επενδυτών οι οποίοι δεν παρουσίαζαν κάποια βλάβη. Οι συγγραφείς ανακάλυψαν ότι τα άτομα τα οποία παρουσίαζαν εγκεφαλικές βλάβες, έτειναν να επιλέγουν περισσότερες επενδύσεις με θετική αναμενόμενη απόδοση συγκριτικά με τη δεύτερη ομάδα, και κατόρθωναν να αποκομίζουν μεγαλύτερο κέρδος, υπογραμμίζοντας τον

κομβικό ρόλο των νευρωνικών δικτύων<sup>40</sup> στη διαδικασία λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας.

Το 2005, σε ένα άρθρο το οποίο δημοσίευσαν οι Benhabib και Bisin, ακολουθώντας την προσέγγιση της Νευροοικονομίας, ανέπτυξαν ένα μοντέλο των αποφάσεων περί κατανάλωσης και αποταμίευσης, το οποίο λαμβάνει υπόψη μεταβλητές όπως τον αυτοέλεγχο και τους εσωτερικούς μηχανισμούς δέσμευσης και είναι συμβατό με την έννοια του γνωστικού ελέγχου<sup>41</sup>. Σύμφωνα με τη θεωρία των Benhabib και Bisin (2005), τα άτομα δύνανται να λαμβάνουν αποφάσεις είτε μέσω αυτομάτων διαδικασιών, οι οποίες όμως είναι επιρρεπείς στη υπερκατανάλωση, ή μέσω εναλλακτικών διαδικασιών οι οποίες οδηγούν σε περισσότερο ορθολογικές συμπεριφορές, απαιτούν, όμως, εσωτερική δέσμευση.

Πρόσφατες έρευνες τονίζουν, επίσης, τη σχέση της μνήμης καθώς και της αξίας που τα άτομα προσδίδουν στις επιλογές τους, με τα νευρωνικά δίκτυα (π.χ. Gluth, Sommer, Rieskamp και Büchel, 2015; Shadlen και Shohamy, 2016). Παραδείγματος χάρη, η υπομονετικότητα και η αντίσταση στην άμεση κατανάλωση αυξάνονται όταν τα άτομα συνδέουν τη μελλοντική ικανοποίηση με κάποιο γεγονός το οποίο είναι σημαντικό για εκείνους (Peters και Buchel, 2010). Αυτή η επίδραση που έχει η ανθρώπινη φαντασία στην καταναλωτική συμπεριφορά συνδέεται με την αυξημένη συνδεσιμότητα μεταξύ των περιοχών του εγκεφάλου που ευθύνονται για τη σταθεροποίηση και την ανάκτηση μνήμης (Gluth, κ.α., 2015). Χαρακτηριστικό ήταν το πείραμα των Hershfield, κ.α. (2011), κατά το οποίο οι ερευνητές παρουσίασαν στους συμμετέχοντες φωτογραφίες τους, οι οποίες είχαν υποστεί ψηφιακή επεξεργασία προκειμένου να απεικονίζουν τους ίδιους, σε προχωρημένη ηλικία. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του πειράματος, το να φανταστεί κανείς τον εαυτό του στο μέλλον φάνηκε ότι λειτουργούσε ενισχυτικά για την αποταμιευτική του συμπεριφορά (βλ. Εικόνα 1).

Λαμβάνοντας υπόψη μελέτες όπως τις παραπάνω, οι οποίες έχουν αναδείξει το ρόλο των εγκεφαλικών λειτουργιών και του κεντρικού νευρικού συστήματος στη λήψη οικονομικών αποφάσεων, συμπεραίνει κανείς ότι είναι πιθανό οι διαφορές στη δομή του εγκεφάλου να συνδέονται σε κάποιο βαθμό με τις διαφορές στις οικονομικές αποφάσεις τις οποίες λαμβάνουν τα άτομα. Αυτό το ενδεχόμενο επιχείρησαν να διερευνήσουν οι Nasiriavanaki, ArianNik, Abbassian, Mahmoudi, Roufigari, Shahzadi, Nasiriavanaki και Bahrami (2015), οι οποίοι, με τη χρήση τεχνικών Απεικόνισης με Μαγνητικό Συντονισμό μέτρησαν τις διαφορές στη δομή των εγκεφάλων 48 ατόμων και, μέσω στατιστικής ανάλυσης, τις συσχέτισαν με τις διαφορές στις οικονομικές τους αποφάσεις. Οι συγγραφείς ανακάλυψαν ότι ο βαθμός στον οποίο τα άτομα αποστρέφονταν τον κίνδυνο σχετιζόταν με τον όγκο της φαιάς τους ουσίας. Συγκεκριμένα, εκείνα τα άτομα τα οποία προτίμησαν να αναλάβουν περισσότερα

<sup>40</sup> Τη βασική μονάδα δόμησης του εγκεφάλου αποτελεί ένα κύτταρο το οποίο ονομάζεται *νευρώνας*. Κάθε νευρώνας συνδέεται με άλλους, μέσω συνδέσεων οι οποίες αποκαλούνται *συνάψεις*, ενώ ένα σύνολο νευρώνων μαζί με τις διασυνδέσεις τους συνιστούν ένα *νευρωνικό δίκτυο* (neural network). Ολόκληρο το σύστημα των νευρωνικών δικτύων στον ανθρώπινο οργανισμό ονομάζεται *Κεντρικό Νευρικό Σύστημα* (Central Nervous System). (Purves, 2004, σ. 4-7).

<sup>41</sup> Ο *γνωστικός έλεγχος* (cognitive control), στη σύγχρονη γνωστική νευροεπιστήμη, αποτελεί μια έννοια η οποία αναφέρεται στο σύνολο των διεργασιών που ευθύνονται για την επεξεργασία των πληροφοριών που λαμβάνουν τα άτομα, και την προσαρμογή των συμπεριφορών τους στους τρέχοντες στόχους (Medaglia, 2018).

ρίσκα, παρουσίαζαν μεγαλύτερο όγκο φαιάς ουσίας στην περιοχή του πρόσθιου λοβού η οποία συνδέεται με την ανάληψη κινδύνου (Nasiriavanaki, κ.α., 2015).

Οι μέθοδοι της νευροεπιστήμης, όπως γίνεται αντιληπτό, έχουν προσφέρει σημαντική πληροφόρηση σχετικά με τις λειτουργίες του εγκεφάλου που κρύβονται πίσω από τις οικονομικές αποφάσεις των ανθρώπων, συμπληρώνοντας τις επιστήμες της Οικονομίας, των Χρηματοοικονομικών, της Ψυχολογίας και της Κοινωνιολογίας. Όσο ο κλάδος της νευροεπιστήμης αλλά και τα μέσα της τεχνολογίας συνεχίζουν να εξελίσσονται, αναμένεται ότι θα φέρνουν στο φως όλο και περισσότερα ευρήματα ικανά να παράσχουν ερμηνεία ως προς το γιατί ορισμένοι καταναλωτές κατορθώνουν να αποταμιεύουν, ενώ άλλοι όχι.

## **Κεφάλαιο 5: Πρόσφατες Τάσεις στη Βιβλιογραφία της Αποταμίευσης**

### **5.1. Χρηματοοικονομικός Αναλφαβητισμός**

Οι αλλαγές στην παγκόσμια οικονομία, η πρόσφατη οικονομική ύφεση, το συνεχώς αυξανόμενο ιδιωτικό και δημόσιο χρέος καθώς και ένα σύνολο άλλων παραγόντων, έχουν για άλλη μια φορά τονίσει την αναγκαιότητα της κατανόησης της σημασίας του χρηματοοικονομικού σχεδιασμού και της αποταμίευσης, ενώ έχουν στρέψει τις έρευνες στη μελέτη του *χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού* (financial literacy). Αδιαμφισβήτητα, η αποταμίευση αποτελεί μια καλή πρακτική για τους καταναλωτές (π.χ. Hilgert, Hogarth και Beverly, 2003; Moore, 2003; Fisher και Anong, 2012), καθώς τα χαμηλά επίπεδά της έχουν συνδεθεί με τις οικονομικές δυσχέρειες που προκύπτουν ως αποτέλεσμα της ανεργίας (π.χ. Gutter, Hayhoe, DeVaney, Kim, Bowen, Cheang, Cho, κ.α., 2012). Όπως τονίζει και η Turnham (2010), οι μελέτες στον τομέα της αποταμιευτικής συμπεριφοράς έχουν αναδείξει την ανάγκη για την αντιμετώπιση του φαινομένου του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού προκειμένου να περιοριστούν οι τέτοιου είδους οικονομικές δυσκολίες που τα άτομα αντιμετωπίζουν.

Κατά καιρούς, οι ερευνητές έχουν ορίσει το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό με ποικίλους τρόπους. Παραδείγματος χάριν, Ο Huston (2010, σ. 306) τον όρισε ως «*τη μέτρηση του βαθμού στον οποίο το άτομο κατανοεί και χειρίζεται αποτελεσματικά τις πληροφορίες που αφορούν τα προσωπικά του οικονομικά*», ενώ ο Remund (2010, σ.279) υποστήριξε ότι «*σχετίζεται με την ικανότητα των ανθρώπων να διαχειρίζονται το χρήμα*». Ο Ο.Ο.Σ.Α. ορίζει το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό ως το συνδυασμό των γνώσεων, των δεξιοτήτων και των στάσεων που είναι απαραίτητες προκειμένου να ληφθούν χρηματοοικονομικές αποφάσεις και να επιτευχθεί η οικονομική ευημερία (Atkinson και Messy, 2012).

Παρά τους διάφορους ορισμούς και τις μεθόδους μέτρησης που απαντώνται στη βιβλιογραφία (π.χ. Hung, Parker και Yoong, 2009; Huston, 2010; Knoll και Houts, 2012), η ποικιλία των οποίων συνιστά απόρροια της περιπλοκότητας του συγκεκριμένου φαινομένου (Φίλιππας, 2016), κοινή παραδοχή αποτελεί η παρουσία υψηλών επιπέδων χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού και η επίδρασή της στην ποιότητα ζωής των ατόμων. Παραδείγματος χάριν, αρκετοί αμερικανοί δεν είναι χρηματοοικονομικά εγγράμματοι, ενώ δεν είναι καθόλου προετοιμασμένοι για το σχεδιασμό της συνταξιοδότησής τις (Lusardi, Mitchell και Curto, 2010), κάτι το οποίο πιθανώς να οδηγήσει σε πτώση του βιοτικού επιπέδου, όταν εκείνοι αποσυρθούν από την εργασία τους και σταματήσουν να λαμβάνουν κάποιο εισόδημα.

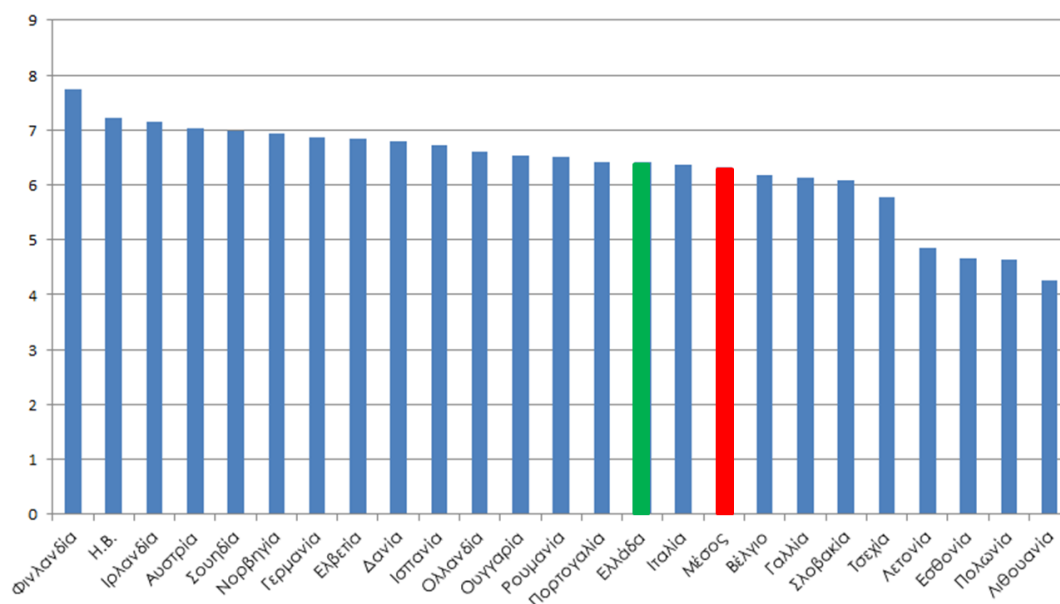
Ακόμη ένα σημείο στο οποίο συγκλίνουν οι απόψεις των ερευνητών αποτελεί ο αντίκτυπος του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού στην ανάπτυξη της οικονομίας. Οι Messy και Monticone (2016) υποστήριξαν ότι ο χρηματοοικονομικός αλφαβητισμός αποτελεί κομβικής σημασίας δεξιότητα στην εποχή που διανύουμε, ενώ η καλλιέργεια του κρίνεται απαραίτητη προκειμένου να ενισχυθούν τα επίπεδα της αποταμίευσης και, συνεπώς, η παγκόσμια οικονομία, δεδομένου ότι, όπως σημειώνει και ο Reyes (2006, σ. 82) στη διατριβή του, η αποταμίευση είναι σημαντική τόσο για το κάθε άτομο όσο και για το σύνολο της ανθρωπότητας, καθώς η έλλειψή της επιφέρει προβλήματα σε ολόκληρη την κοινωνία<sup>42</sup>.

Ακόμη ένα δείγμα της σημασίας του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού αποτελεί η έρευνα των Klapper, Lusardi, και Panos (2013), σύμφωνα με τα αποτελέσματα της οποίας, τα χρηματοοικονομικά εγγράμματα και ικανά άτομα είχαν λιγότερες πιθανότητες να δεχτούν ισχυρό πλήγμα στο εισόδημά τους κατά την περίοδο του 2009, αμέσως, δηλαδή, μετά το ξέσπασμα της οικονομικής κρίσης. Ήδη, σύμφωνα με τους Grifoni και Messy (2012), αρκετά είναι τα κράτη τα οποία αναπτύσσουν στρατηγικές χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης προκειμένου να ενισχύουν τις ικανότητες των καταναλωτών ώστε να λαμβάνουν αποτελεσματικές αποφάσεις εντός των χρηματοοικονομικών αγορών.

Από μακροοικονομικής πλευράς, ο χρηματοοικονομικός αλφαβητισμός έχει αποδειχθεί ότι αυξάνει τα επίπεδα της χρηματοοικονομικής συμπερίληψης (Grohmann, Klusks και Menkhoff, 2018) ενώ μπορεί ακόμη και να περιορίσει την καταναγκαστική καταναλωτική συμπεριφορά (Potrich και Vieira, 2018). Γίνεται, επομένως, αντιληπτή η σημασία της επένδυσης στη χρηματοοικονομική εκπαίδευση των ανθρώπων και την εξάλειψη του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού. Στην Ελλάδα, σύμφωνα με έρευνα της INTRUM (2019), τα επίπεδα του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού είναι υψηλότερα από το μέσο όρο των Ευρωπαϊκών χωρών που συμπεριλήφθηκαν στη μελέτη (Διάγραμμα 9).

---

<sup>42</sup> Όπως παραθέτει ο Antepi (2019).



**Διάγραμμα 9:** Χρηματοοικονομικός αναλφαβητισμός ανά χώρα (βαθμολογία 1-10)  
 Πηγή: INTRUM (2019)

### 5.1.1. Χρηματοοικονομικός Αναλφαβητισμός και Αποταμίευση

Όπως έχει παρουσιαστεί μέχρι τώρα, η απουσία χρηματοοικονομικών γνώσεων και δεξιοτήτων αποτελεί βασική αιτία αποφυγής λήψης οικονομικών αποφάσεων (π.χ. Heath και Tversky, 1991; Benartzi και Thaler 2007). Αυτή η αδυναμία των ατόμων να αναλαμβάνουν χρηματοοικονομικές ευθύνες αποτελεί το αντικείμενο των ερευνών που αφορούν το χρηματοοικονομικό αναλφαβητισμό. Η επίδραση του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού στην αποταμιευτική συμπεριφορά των ατόμων γίνεται εμφανής μέσα από τις επιπτώσεις του τόσο στην προετοιμασία τους για τη συνταξιοδότηση (van Rooij, κ.α., 2012) και τον πλούτο τον οποίο συσσωρεύουν (Behrman, Mitchell, Soo και Bravo, 2012), όσο και στις στάσεις τους απέναντι στα περιουσιακά στοιχεία που ενέχουν υψηλό κίνδυνο (Nicolini, Gärling, Carlander και Carlsson Hauff, 2017).

Η εμπειρία έχει αναδείξει τη σχέση μεταξύ του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού και των χρηματοοικονομικών συμπεριφορών των καταναλωτών, καθώς και τη θετική του συσχέτιση με την αποταμιευτική συμπεριφορά (π.χ. Hilgert, Hogarth και Beverly, 2003; Lusardi, 2008; Crossan, Feslier και Hurnard, 2011; Sabri και Teo, 2014; Arofah, Purwaningsih και Indriayu, 2018). Ενδεικτικά, στη μελέτη των Hilgert, κ.α. (2003) οι συγγραφείς ανακάλυψαν ότι ήταν πιθανότερο για τα χρηματοοικονομικά εγγράμματα άτομα να διαθέτουν έναν αποταμιευτικό λογαριασμό καθώς και κάποιο ποσό για την περίπτωση μιας έκτακτης ανάγκης. Αντίστοιχα, η έρευνα της Lusardi (2008) κατέδειξε ότι τα επίπεδα του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού επηρεάζουν την ικανότητα



των ατόμων να αποταμιεύουν, ενώ η άγνοια γύρω από τις βασικές έννοιες των χρηματοοικονομικών σχετίζεται με τα χαμηλά επίπεδα πλούτου.

Σε μια διαφορετική μελέτη, οι Clark, Lusardi και Mitchell (2017) χρησιμοποίησαν στοιχεία τα οποία συνέδεσαν την επιτυχία των επενδύσεων των ατόμων με τον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό και εντόπισαν μια θετική σχέση μεταξύ του δεύτερου και της τάσης των ατόμων να αποταμιεύουν μέσω συνταξιοδοτικών προγραμμάτων αλλά και της κερδοφορίας των επενδυτικών τους επιλογών. Αντίστοιχα, οι Tharanika και Anthony (2017) ανέδειξαν στη μελέτη τους την ισχυρή θετική σχέση ανάμεσα στο χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό και την αποταμιευτική συμπεριφορά, εύρημα το οποίο επιβεβαίωσε και η έρευνα των Chalimah, κ.α. (2019), όπου, επίσης, αναδείχθηκε ο ρόλος των γονέων στην ενίσχυση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των παιδιών, μέσω του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού, καθώς όσο περισσότερο χρηματοοικονομικά εγγράμματοι ήταν οι πρώτοι τόσο περισσότερο αποταμίευαν οι δεύτεροι.

Σύμφωνα με τις μελέτες των Fernandes, Lynch και Netemeyer (2014), των Murendo και Mutsonziwa (2017) και των Morgan και Trinh (2019α), τόσο ο χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός όσο και γενικότερα το επίπεδο εκπαίδευσης των ατόμων, σχετίζονται θετικά με την αποταμίευση, ευρήματα τα οποία υπογραμμίζουν τη σημασία της ενίσχυσης της γενικής παιδείας των καταναλωτών αλλά και της ανάπτυξης εκπαιδευτικών πολιτικών που θα στοχεύουν στη δόμηση της χρηματοοικονομικής γνώσης, καθώς τέτοιες δράσεις δύνανται να επιφέρουν σημαντικά οφέλη για την αποταμιευτική τους συμπεριφορά αλλά και για το σύνολο της κοινωνίας.

Οι Pangestu και Karnadi (2020) επιχείρησαν να διερευνήσουν την επίδραση του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού στις οικονομικές αποφάσεις των ατόμων που ανήκουν στη Γενιά Z, δηλαδή εκείνων που γεννήθηκαν μεταξύ 1990 και του 2010, και ανακάλυψαν ότι επιδρά θετικά στις αποφάσεις τους περί αποταμίευσης. Συγκεκριμένα, όπως διαπίστωσαν οι συγγραφείς, τα άτομα τα οποία διατηρούσαν θετική στάση απέναντι στη διαχείριση χρηματοοικονομικών ζητημάτων, διέθεταν επαρκείς σχετικές γνώσεις και δρούσαν με γνώμονα τις γνώσεις αυτές, έτειναν να αποταμιεύουν ένα μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματός τους.

Σε μια παλαιότερη ανάλυση, οι Jappelli και Padula (2013), συγκρίνοντας δεδομένα διαφορετικών χωρών, παρουσίασαν ένα θεωρητικό μοντέλο το οποίο, από τη μια πλευρά, συνέδεε θετικά το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό με την αποταμίευση και, από την άλλη, συσχέτιζε τον πλούτο με το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό κατά τα στάδια του κύκλου ζωής των ατόμων. Παρ' όλα αυτά, σύμφωνα με το άρθρο των Jappelli και Padula (2013), η σχέση μεταξύ του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού και της αποταμίευσης δεν είναι αιτιώδης, καθώς και οι δύο αυτές μεταβλητές εξαρτώνται από παραμέτρους όπως είναι οι προτιμήσεις, οι διαθέσιμοι πόροι αλλά και το κόστος του αλφαριθμητισμού. Παραδείγματος χάρη, οι υπομονετικοί καταναλωτές αποταμιεύουν μεγαλύτερα ποσά και είναι περισσότερο χρηματοοικονομικά εγγράμματοι. Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τη συγκεκριμένη μελέτη, οι χώρες οι οποίες

κατείχαν υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού, παρουσίαζαν, επίσης, υψηλότερους ρυθμούς αποταμίευσης.

Όπως σημειώνουν οι Henager και Mauldin (2015), οι έρευνες που αφορούν το χρηματοοικονομικό αναλφαριθμητισμό επικεντρώνονται, κατά βάση, στα επίπεδα της αντικειμενικής χρηματοοικονομικής παιδείας των ατόμων, δηλαδή, στις γνώσεις που πράγματι κατέχουν σχετικά με τις έννοιες και τη διαχείριση των χρηματοοικονομικών. Ορισμένοι μελετητές, όμως, επιχειρούν να εξετάσουν την αντιλαμβανόμενη χρηματοοικονομική γνώση των ατόμων, δηλαδή, το κατά πόσο οι ίδιοι θεωρούν ότι διαθέτουν γνώσεις και δεξιότητες γύρω από τη χρηματοοικονομική διαχείριση (π.χ. Robb και Woodyard, 2011; van Rooij, κ.α., 2012; Allgood και Walstad, 2016).

Οι van Rooij, κ.α. (2012), παραδείγματος χάρη, ανακάλυψαν στην έρευνά τους ότι τα άτομα τα οποία αισθάνονταν αυτοπεποίθηση σχετικά με τις γνώσεις τους στα χρηματοοικονομικά, έτειναν να σχεδιάζουν την συνταξιοδότησή τους και να αποταμιεύουν με στόχο την εξασφάλισή της. Αντίστοιχα, οι Tang και Baker (2015) διαπίστωσαν στην ανάλυσή τους ότι ο υποκειμενικός χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός συνδεόταν με θετικές χρηματοοικονομικές συμπεριφορές, όπως είναι η συμμετοχή σε συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Σε μια πρόσφατη έρευνα, οι Hauff, Carlander, Gärling και Nicolini (2020) αποπειράθηκαν να διερευνήσουν την επίδραση των πραγματικών χρηματοοικονομικών γνώσεων αλλά και του υποκειμενικού χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού των ατόμων στην αποταμιευτική και επενδυτική συμπεριφορά που στοχεύει στην προετοιμασία για την περίοδο της συνταξιοδότησης. Οι συγγραφείς συμπέραναν ότι, είτε τα άτομα καλούνταν να αποφασίσουν εάν θα αποταμιεύσουν, είτε να προγραμματίσουν τον τρόπο κατά τον οποίο θα εξασφαλίζεται το εισόδημά τους, ή να αποφασίσουν ποια περιουσιακά στοιχεία θα διατηρήσουν στο συνταξιοδοτικό τους χαρτοφυλάκιο, τόσο ο αντικειμενικός όσο και ο αντιλαμβανόμενος χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός επηρέασαν σημαντικά τις αποφάσεις τους.

Ο βαθμός στον οποίο τα άτομα συνηθίζουν να προγραμματίζουν τις δράσεις τους έχει, επίσης, φανεί ότι σχετίζεται με το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό (Lusardi και Mitchell, 2005) και επιδρά στον τρόπο που εκείνα αποταμιεύουν και προετοιμάζονται για τη συνταξιοδότηση (Ameriks, Andrew και Leahy, 2003; Delavande, Rohwedder και Willis, 2008). Οι Hilgert, κ.α. (2003), για παράδειγμα, διαπίστωσαν ότι τα άτομα που προσχεδίαζαν τον τρόπο κατά τον οποίο θα δρούσαν, έτειναν να αποταμιεύουν. Αντίστοιχα, στις δικές τους μελέτες, οι Lusardi και Mitchell (2005) και Banks, O'Dea, και Oldfield (2010) ανακάλυψαν ότι οι συμμετέχοντες οι οποίοι παρουσίαζαν υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού, συνήθιζαν τόσο να σχεδιάζουν τον προϋπολογισμό τους όσο και να αποταμιεύουν.

Η διεθνής βιβλιογραφία έχει, επίσης, αναδείξει τη σχέση παραγόντων όπως των δημογραφικών με το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό. Για παράδειγμα, στην έρευνα των Lusardi και Mitchell (2008) φάνηκε ότι οι γυναίκες μεγαλύτερης ηλικίας

παρουσίαζαν χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού, ενώ δεν προγραμματίζαν την εξασφάλιση της συνταξιοδότησής τους. Οι Hung, κ.α. (2009), στη δική τους μελέτη, διαπίστωσαν υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού στους άνδρες, τα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας και εκείνα τα οποία ανήκαν στα υψηλότερα εισοδηματικά και μορφωτικά στρώματα. Οι Finke, Howe και Huston (2017), από την άλλη, υποστήριξαν ότι τα επίπεδα του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού φθίνουν όσο αυξάνεται η ηλικία, καθώς παρατήρησαν ότι μειώνονται κατά μια ποσοστιαία μονάδα ανά χρόνο, για τα άτομα άνω των 60 ετών. Αντίστοιχα και στην έρευνα των Pangestu και Karnadi (2020), διαπιστώθηκε ότι τα δημογραφικά χαρακτηριστικά, όπως είναι η ηλικία, το φύλο και τα ακαδημαϊκά ενδιαφέροντα, συνιστούν σημαντικούς προσδιοριστικούς παράγοντες του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού.

Ένα σημαντικό εύρημα των μελετών γύρω από το χρηματοοικονομικό αναλφαριθμητισμό αποτελεί η σχέση του με το ανδρικό και το γυναικείο φύλο. Όπως έχουν αναδείξει οι έρευνες (π.χ. Lusardi και Mitchell, 2009; Lusardi, κ.α. 2010; Hung, κ.α. 2009; Mottola 2013; Lusardi και Tufano, 2015; Agnew και Harrison, 2015, Klapper, Lusardi και van Oudheusden, 2015; Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie και van Rooij, 2017; Stolper και Walter, 2017), παρατηρείται ένα σημαντικό χάσμα μεταξύ των επιπέδων χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού των ανδρών και των γυναικών, καθώς οι πρώτοι αποδεικνύεται ότι διαθέτουν σε μεγαλύτερο βαθμό τις σχετικές δεξιότητες. Σε μια πρόσφατη έρευνα των Andreou και Philip (2018), όπου διερευνήθηκε ο χρηματοοικονομικός αναλφαριθμητισμός 881 Κύπριων φοιτητών, διαφάνηκε ότι το 63% των ερωτηθέντων ήταν χρηματοοικονομικά αναλφάβητα άτομα. Το φαινόμενο αυτό, μάλιστα, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της μελέτης, παρατηρήθηκε εντονότερα στις γυναίκες, το 71% των οποίων παρουσίαζε χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού. Ανάλογη είναι η κατάσταση και στην Ελλάδα, όπως κατέδειξαν τα αποτελέσματα της έρευνας των Philippas και Avdoulas (2020), στα πλαίσια της οποίας εξετάστηκαν τα επίπεδα του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού 456 φοιτητών οι οποίοι ανήκαν στη Γενιά Z. Συγκεκριμένα, οι Philippas και Avdoulas (2020) ανακάλυψαν ότι οι άνδρες φοιτητές ήταν πάνω από δύο φορές πιθανότερο να είναι χρηματοοικονομικά εγγράμματοι σε σχέση με τις γυναίκες.

Το εισόδημα αποτελεί ακόμη έναν παράγοντα ο οποίος έχει αποδειχθεί ότι σχετίζεται με τα επίπεδα του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού (π.χ. Lusardi και Mitchell, 2007, 2009). Ενδεικτικά, σύμφωνα με τους Servon και Kaestner (2008), κατά την περίοδο της πρόσφατης οικονομικής κρίσης, εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία διέθεταν χαμηλά εισοδήματα ήταν περισσότερο επιρρεπή στην ανάληψη ενυπόθηκων δανείων υψηλού κινδύνου. Η Lusardi (2008) παρατήρησε στην έρευνά της ότι οι καταναλωτές οι οποίοι δεν είχαν αρκετές γνώσεις σχετικά με τα ενυπόθηκα δάνεια έτειναν σε πολύ μεγάλο βαθμό να είναι άτομα τα οποία ανήκαν σε χαμηλά εισοδηματικά και μορφωτικά στρώματα.

Η γνωστικές ικανότητες των ατόμων έχουν, επίσης, συνδεθεί τόσο με τη θετική χρηματοοικονομική συμπεριφορά (π.χ. Banks και Oldfield 2007; Banks, κ.α., 2010;

Christelis, Jappelli και Padula, 2010), όπως είναι η αποταμίευση, όσο και με το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό. Σύμφωνα με τους Hastings, Madrian και Skimmyhorn (2013), εκείνα τα άτομα τα οποία παρουσιάζουν υψηλότερα επίπεδα γνωστικών ικανοτήτων καθώς και ευχέρεια στον υπολογισμό αριθμητικών πράξεων, τείνουν να είναι περισσότερο χρηματοοικονομικά εγγράμματα.

Μια πιθανή λύση για την αντιμετώπιση του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού και, συνεπώς, για την ενίσχυση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς συνιστά η χρηματοοικονομική εκπαίδευση (π.χ. Braunstein και Welch, 2002; Lusardi, 2008; van Rooij, κ.α., 2012). Παραδείγματος χάρη, οι Kalwij, Alessie, Dinkova, Schonewille, Van Der Schors και Van Der Werf (2019) παρουσίασαν στο άρθρο τους τα αποτελέσματα ενός πειράματος το οποίο διεξήχθη στα πλαίσια μιας ετήσιας δράσης με στόχο τη χρηματοοικονομική εκπαίδευση μαθητών των τάξεων του δημοτικού σχολείου. Σύμφωνα με το συγκεκριμένο πείραμα, μια ομάδα μαθητών παρακολούθησε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα διάρκειας σαράντα πέντε λεπτών με θέμα τα χρηματοοικονομικά, γεγονός το οποίο αποδείχθηκε ότι ενίσχυσε τη θέληση των παιδιών να αποταμιεύσουν, προκειμένου να αποκτήσουν κάποιο προϊόν που εκείνα επιθυμούσαν.

Ευρήματα όπως αυτά που μόλις παρουσιάστηκαν έχουν αναδείξει την αναγκαιότητα της χρηματοοικονομικής παιδείας και του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού καθώς και το ρόλο τους στην ενίσχυση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των ατόμων, ιδιαιτέρως σε μια εποχή η οποία χαρακτηρίζεται από την περιπλοκότητα των αγορών και την αυξημένη ευθύνη των καταναλωτών. Η καλλιέργεια της αποταμιευτικής συμπεριφοράς είναι απαραίτητο να ξεκινά από τα πρώτα χρόνια της ζωής των ανθρώπων προκειμένου εκείνοι να είναι προετοιμασμένοι για τις αποφάσεις τις οποίες θα κληθούν να λάβουν στο μέλλον. Ο χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός, όπως σημειώνει στο βιβλίο του ο Lambert (2012, σ.8), στοχεύει στο να εκπαιδεύει τα άτομα να ερμηνεύουν τη διαθέσιμη πληροφόρηση, προκειμένου οι παραπάνω αποφάσεις να είναι όσο το δυνατόν αποτελεσματικότερες.

## **5.2. Χρηματοοικονομική Τεχνολογία**

Οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης, η οποία εκδηλώθηκε στα τέλη της δεκαετίας του 2000, έγιναν εμφανείς σε ολόκληρο τον πλανήτη, ιδιαιτέρως όμως, στη χώρα μας όπου είναι ορατές μέχρι και σήμερα. Η συρρίκνωση της οικονομίας, η υπερχρέωση και η αλματώδης αύξηση της ανεργίας έχουν τοποθετήσει αυτήν την πρωτόγνωρη, τόσο σε βάθος όσο και σε επιπτώσεις, ύφεση στο επίκεντρο του ακαδημαϊκού ενδιαφέροντος, προκειμένου να αναδειχθούν τρόποι ώστε να αποφευχθεί η επανάληψη της καταστροφικής αυτής συγκυρίας στο μέλλον. Μια από τις κύριες στρατηγικές τις οποίες προάγουν οι σχετικές μελέτες, όπως σημειώνουν οι Annink, κ.α. (2016),

αποτελεί η ενθάρρυνση της καινοτομίας που στόχο έχει τη βιώσιμη οικονομική ανάπτυξη. Μια τέτοια καινοτομία αποτελεί η χρηματοοικονομική τεχνολογία.

Η ψηφιοποίηση έχει εισχωρήσει σε όλες τις δραστηριότητες του ανθρώπου, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που αφορούν τη διαχείριση των χρηματοοικονομικών του. Η ψηφιακή τεχνολογία δύναται να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στη ενθάρρυνση της αποταμίευσης (π.χ. Varlamova, Larionova και Zulfakarova, 2020) και την εξασφάλιση της χρηματοοικονομικής συμπερίληψης (π.χ. Ahmad, Green και Jiang, 2020) για όλες τις ομάδες του πληθυσμού, ακόμη και για εκείνες που μέχρι πρόσφατα αντιμετώπιζαν προβλήματα προσβασιμότητας στους χρηματοοικονομικούς θεσμούς. Οι νέες χρηματοοικονομικές τεχνολογίες, γνωστές και ως FinTech (Financial Technology), σύμφωνα με τους Chishti και Barberis (2016), αναμένεται ότι θα διευκολύνουν τους χρήστες να διαχειρίζονται αποτελεσματικότερα τα χρηματοοικονομικά τους και να αυξάνουν την αποταμίευσή τους, καθώς προσφέρουν πρόσβαση σε υπηρεσίες οι οποίες μπορούν να ενισχύσουν την αποταμιευτική συμπεριφορά.

Οι έρευνες γύρω από τη σχέση της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας και της αποταμίευσης έχουν δείξει ότι η εξάπλωση της ψηφιακής τεχνολογίας έχει, πράγματι, λειτουργήσει ενισχυτικά για τη αποταμιευτική συμπεριφορά. Παραδείγματος χάρη, σε ένα άρθρο το οποίο διερευνά τις επιπτώσεις των υπηρεσιών ηλεκτρονικής τραπεζικής μέσω εφαρμογών για κινητά τηλέφωνα (*mobile banking*) στις αποταμιευτικές πρακτικές χρηστών οι οποίοι ανήκουν σε χαμηλά εισοδηματικά στρώματα της Ινδίας, η Nandhi (2012) ανέδειξε τη θετική επίδραση των σχετικών εφαρμογών στην ικανότητα των ατόμων να αποταμιεύουν. Συγκεκριμένα, η Nandhi (2012) ανακάλυψε ότι οι εφαρμογές *mobile banking* ενθάρρυναν τα άτομα να αποφεύγουν να έχουν στην κατοχή τους μετρητά, τα οποία, σε διαφορετική περίπτωση, θα κατανάλωναν άσκοπα. Ο Waweru (2017), σε μια έρευνα όπου χρησιμοποιήθηκε ένα δείγμα 750 νοικοκυριών από την Κένυα, διαπίστωσε ότι η χρήση εφαρμογών *mobile banking* ώθησε τα άτομα στην αξιοποίηση επίσημων μεθόδων αποταμίευσης, όπως είναι οι αποταμιευτικοί λογαριασμοί, οι οποίες είναι αποδοτικότερες σε σχέση με τις ανεπίσημες μεθόδους, όπως θα ήταν το να αποθηκεύουν χρήματα στο χρηματοφυλάκιο τους.

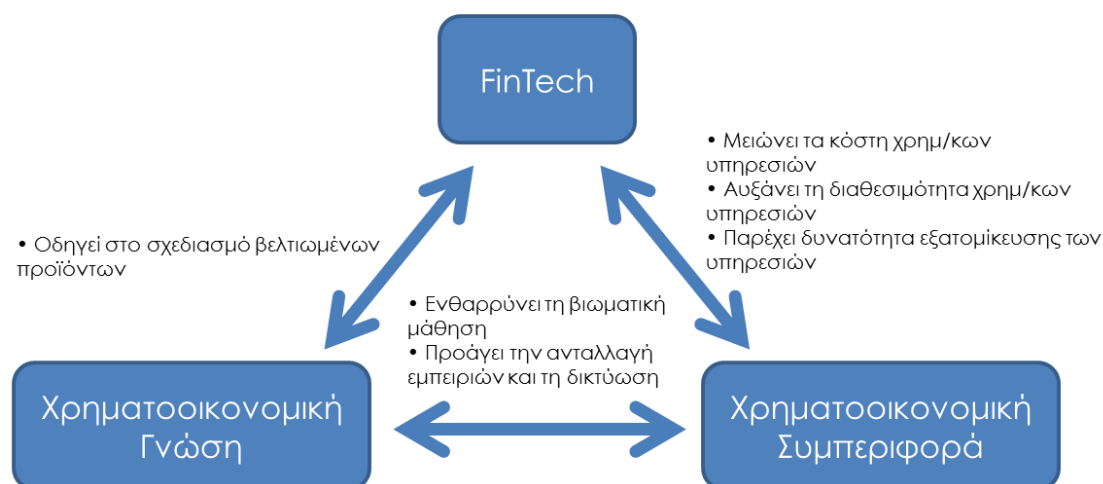
Αντίστοιχα, και στις Η.Π.Α., σύμφωνα με έρευνα των Yeo και Fisher (2017) σχετικά με τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά των νοικοκυριών, η εξάπλωση των εταιριών παροχής ψηφιακών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών ενέχει πιθανά οφέλη για την αποταμιευτική τους συμπεριφορά. Σε μια διαφορετική μελέτη, όπου διερευνήθηκαν οι επιπτώσεις της χρήσης της τεχνολογίας για τη διαχείριση των οικονομικών στην αποταμιευτική συμπεριφορά, ο Becker (2017) διαπίστωσε ότι η αξιοποίηση τέτοιων εργαλείων οδήγησε τα άτομα στην αύξηση της αποταμίευσης τους έως και κατά 268 €. Ο συγγραφέας παρατήρησε, επίσης, ότι οι άνδρες και τα άτομα νεαρότερης ηλικίας ήταν περισσότερο πιθανό να κάνουν χρήση τέτοιων εργαλείων και τεχνολογιών.

Οι Ouma, Odongo και Were (2017) διεξήγαγαν μια έρευνα σε τέσσερα επιλεγμένα κράτη της Υποσαχάριας Αφρικής, με στόχο να διαπιστώσουν την επίδραση της

τεχνολογίας κινητής τηλεφωνίας στην αποταμίευση των χρηστών. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, εκείνα τα νοικοκυριά τα οποία έκαναν χρήση της κινητή τηλεφωνίας με σκοπό την πρόσβαση σε υπηρεσίες χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, είχαν περισσότερες πιθανότητες να αποταμιεύουν.

Από την άλλη πλευρά, όμως, οι χρηματοοικονομικές τεχνολογίες παρέχουν ευρεία πρόσβαση σε προϊόντα και υπηρεσίες οι οποίες, πέραν της αποταμίευσης, ενθαρρύνουν και την κατανάλωση καθώς και το δανεισμό (π.χ. Bertrand και Ahmad, 2014; Runnemark, Hedman και Xiao, 2015; Frick και Matthies, 2020) παρεμποδίζοντας την αποταμίευση και τη συσσώρευση πλούτου, γεγονός το οποίο μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις τόσο στη χρηματοοικονομική κατάσταση και την ευημερία των ατόμων όσο και σε ολόκληρη την οικονομία.

Όπως επισημαίνουν στο άρθρο τους οι Moenjakk, Kongprajya και Monchaitrakul (2020), υπάρχει μια σύνδεση μεταξύ της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, της χρηματοοικονομικής παιδείας και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, καθώς εκείνοι οι οποίοι διαθέτουν χρηματοοικονομικές γνώσεις, δύνανται να κάνουν χρήση της σχετικής τεχνολογίας, αποκομίζοντας τόσο οικονομικά οφέλη όσο και νέες χρηματοοικονομικές γνώσεις οι οποίες με τη σειρά τους οδηγούν σε αποτελεσματικότερη χρήση των τεχνολογιών και ακόμη πιο θετική χρηματοοικονομική συμπεριφορά (Εικόνα 2). Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η έρευνα του Anterpli (2019), τα αποτελέσματα της οποίας κατέδειξαν ότι η χρήση διαδικτυακών υπηρεσιών τραπεζικής οδηγούσε τα άτομα σε υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού. Από την άλλη πλευρά, η μελέτη των Morgan και Trinh (2019), όπου αξιοποιήθηκαν στοιχεία από τη Λαϊκή Δημοκρατία του Λάος, ανέδειξε τις πιθανές επιπτώσεις του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού στην αξιοποίηση της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τους Morgan και Trinh (2019), τα χρηματοοικονομικά εγγράμματα άτομα είχαν περισσότερες πιθανότητες να είναι ενημερωμένα σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες χρηματοοικονομικής τεχνολογίας.



**Εικόνα 2:** Βρόγχος ανατροφοδότησης μεταξύ χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς

Πηγή: Moenjak, κ.α. (2020)

Οι Varlamova, κ.α. (2020) υποστήριξαν ότι η ανάπτυξη των απαραίτητων δεξιοτήτων προκειμένου να είναι κανείς σε θέση να κάνει χρήση της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, συμβάλει στην αύξηση του όγκου των συναλλαγών που τα άτομα πραγματοποιούν, ενώ σε εθνικό επίπεδο, μπορεί να οδηγήσει στην αύξηση της αποταμίευσης. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, η δυνατότητα πληρωμής λογαριασμών μέσω διαδικτύου, βελτιώνει τις πιθανότητες αύξησης της αποταμιευτικής συμπεριφοράς. Όπως επισημαίνουν οι Varlamova, κ.α. (2020), οι ψηφιακές τεχνολογίες διευκολύνουν την πρόσβαση σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και προϊόντα, μειώνοντας κόστη που αφορούν τις μετακινήσεις ή το χρόνο που θα κατανάλωνε κανείς ώστε να μεταβεί σε ένα φυσικό χώρο και να πραγματοποιήσει τις συναλλαγές του, κάτι το οποίο μπορεί να θεωρηθεί ως αύξηση στο διαθέσιμο εισόδημά του. Συνεπώς, η εξάπλωση της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση των επιπέδων της αποταμίευσης αφενός εξαιτίας της αύξησης του διαθέσιμου εισοδήματος, αφετέρου, μέσω της διευκόλυνσης της πρόσβασης των ατόμων που ανήκουν σε χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα, σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και προϊόντα.

Γίνεται, συνεπώς, σαφές, με βάση όλα τα παραπάνω ότι η εξάπλωση της τεχνολογίας σε συνδυασμό με τη διάδοση της χρήσης των ψηφιακών χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών, έχει ήδη αλλάξει ριζικά τον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα αποταμιεύουν και καταναλώνουν το εισόδημά τους, ενώ κατακτά ολοένα και κεντρικότερο ρόλο στη διαχείριση των προσωπικών χρηματοοικονομικών. Η υιοθέτηση χρηματοοικονομικών τεχνολογιών από τους καταναλωτές μπορεί να επιφέρει αρκετά οφέλη και να ενισχύσει την αποταμιευτική τους συμπεριφορά, όπως παρουσιάστηκε, όμως, ενέχει και κινδύνους αύξησης της κατανάλωσης εις βάρος της αποταμίευσης. Απαιτείται, επομένως, ιδιαίτερη προσοχή από την πλευρά των καταναλωτών κατά τη χρήση τεχνολογιών με τις οποίες δεν είναι εξοικειωμένοι, ενώ παράλληλα αναδεικνύεται, για ακόμη μια φορά η ανάγκη εξάλειψης του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού και η επένδυση στη χρηματοοικονομική εκπαίδευση των ατόμων, από την πλευρά της πολιτείας.

### **5.3. Οι Επιπτώσεις της Αποταμίευσης: Χρηματοοικονομική Ευημερία**

Σε μια εποχή όπου οι ρυθμοί της ιδιωτικής και δημόσιας αποταμίευσης σημειώνουν πρωτοφανείς πτώσεις και ενώ ο προγραμματισμός της συνταξιοδότησης καθίσταται ολοένα και πιο περίπλοκος, η *χρηματοοικονομική ευημερία* (financial well-being), όπως τονίζουν οι Brügggen, Hogleve, Holmlund, Kabadayi και Löfgren (2017), αναδεικνύεται ως ένα ιδιαίτερα σημαντικό ζήτημα, τόσο για τα άτομα και τα νοικοκυριά όσο και για ολόκληρη την κοινωνία. Αρκετές μελέτες έχουν αποπειραθεί

να διερευνήσουν τη σύνδεση μεταξύ του χρήματος και της ευτυχίας και έχουν εντοπίσει ότι τα περισσότερα εύπορα άτομα τείνουν να αναφέρουν υψηλότερα επίπεδα υποκειμενικής χρηματοοικονομικής ευημερίας (Diener και Biswas-Diener, 2002). Σύμφωνα με τον Diener (1984), η υποκειμενική χρηματοοικονομική ευημερία αποτελεί μια κατάσταση η οποία χαρακτηρίζεται από περισσότερα θετικά και λιγότερα αρνητικά συναισθήματα καθώς και από έναν υψηλό βαθμό ικανοποίησης σε σχέση με τη ζωή του ατόμου.

Σύμφωνα με τη *Θεωρία του Αυτοπροσδιορισμού* (Self-determination Theory) (Deci και Ryan, 1985; Ryan και Deci, 2000), τα άτομα ευημερούν όταν κατορθώνουν να ικανοποιήσουν τρεις κύριες ψυχολογικές ανάγκες. Η πρώτη είναι η ανάγκη για αυτονομία, δηλαδή, η ανάγκη του ανθρώπου να καθορίζει ο ίδιος τη ζωή του και να ασκεί έλεγχο σε αυτή. Η δεύτερη είναι η ανάγκη να αισθάνεται ικανός και η τρίτη, να νιώθει ότι ανήκει σε κάποιο κοινωνικό σύνολο, ότι σχετίζεται με άλλους ανθρώπους. Δεν είναι παράδοξο, επομένως, να αναμένει κανείς ότι η σωστή διαχείριση των προσωπικών χρηματοοικονομικών μπορεί να συνδράμει στην ικανοποίηση ορισμένων από τις παραπάνω ανάγκες. Τόσο το εισόδημα όσο και ο πλούτος επιτρέπουν στους ανθρώπους να ικανοποιούν τις ανάγκες τους και να συντηρούν το βιοτικό τους επίπεδο, ενώ, όπως σημειώνουν οι Annink, Gorgievski και Den Dulk (2016), τους προσφέρουν την ελευθερία να ζουν τη ζωή που οι ίδιοι έχουν επιλέξει. Τα υψηλότερα εισοδήματα, επίσης, συνδέονται και με άλλες διαστάσεις της ευημερίας όπως είναι το μεγαλύτερο προσδόκιμο ζωής και το υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο (Eurostat, 2017, σ. 22).

Σύμφωνα με τους Diener, Tay και Oishi (2013), τα άτομα τείνουν να αισθάνονται περισσότερο χαρούμενα όσο αυξάνεται το εισόδημα τους ενώ, όπως υποστήριξαν οι Stevenson και Wolfers (2008, 2013), η μέση ευημερία των πολιτών αυξάνεται όσο αυξάνεται και το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν. Αξίζει να σημειωθεί, ωστόσο, ότι, σύμφωνα με τους Kahneman και Deaton (2010), η αύξηση αυτή στα επίπεδα των θετικών συναισθημάτων, τα οποία προκύπτουν ως αποτέλεσμα της αύξησης του εισοδήματος, σταματά σε ένα συγκεκριμένο εισόδημα. Τα άτομα, όπως υποστήριξαν οι Kahneman και Deaton (2010), αισθάνονται θετικά όσο το εισόδημά τους αυξάνεται μέχρι εκείνο να αγγίξει το ποσό των 75.000 \$ ανά έτος, και στη συνέχεια σταματούν να επηρεάζονται συναισθηματικά από ενδεχόμενες αυξήσεις του.

Από την άλλη πλευρά, οι οικονομικές δυσκολίες που τα άτομα μπορεί να αντιμετωπίζουν, δύνανται να οδηγήσουν σε αισθήματα κατάθλιψης (Pollack, Vanerpps και Hayes, 2012), ενώ, όπως τονίζουν οι Akinin, Wiwad και Hannibal (2018), είναι ικανές να επιφέρουν σημαντικά συναισθηματικά κόστη, καθώς, όπως μαρτυρά η εμπειρία, έχουν συνδεθεί με το άγχος, την κατάθλιψη ακόμη και με τις αυτοκτονικές σκέψεις (π.χ. Bridges και Disney, 2010; Meltzer, Bebbington, Brugha, Jenkins, McManus και Dennis, 2011; Amit, Ismail, Zumrah, Nizah, Tengku Muda, Tat Meng, κ.α., 2020). Ενδεικτικά, εκείνοι οι οποίοι ανησυχούν για τα οικονομικά τους παρουσιάζουν χαμηλότερα επίπεδα γενικής ευημερίας, καθώς, συγκριτικά με τα άτομα τα οποία δεν βιώνουν αντίστοιχες ανησυχίες, έχουν 8,8 φορές περισσότερες πιθανότητες να αντιμετωπίζουν προβλήματα με τον ύπνο, 4,9 φορές περισσότερες



πιθανότητες να πάσχουν από κατάθλιψη και 3,9 φορές, να υποφέρουν από κρίσεις πανικού (Salary Finance, 2018)<sup>43</sup>.

Όπως διαπίστωσαν και οι Osman και Madzlan (2018) στη μελέτη τους, οι θετικές οικονομικές συμπεριφορές, όπως είναι η αποταμίευση, οδηγούν σε χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού άγχους. Οι Martin και Hill (2015) επιχείρησαν να διερευνήσουν τη σχέση μεταξύ της αποταμίευσης, της φτώχειας, της χρηματοοικονομικής ικανοποίησης και της ευημερίας των ατόμων που ζουν σε φτωχά κράτη. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της μελέτης, η αποταμίευση συνέβαλε θετικά στην αύξηση της ευημερίας, κάτι το οποίο παρατηρήθηκε ιδιαίτερος έντονα σε εκείνες τις χώρες όπου σημειώνονται πολύ υψηλά επίπεδα φτώχειας. Αντίστοιχα, οι Philippas και Andoulas (2020) στην έρευνά τους ανακάλυψαν ότι οι Έλληνες φοιτητές οι οποίοι συνήθιζαν να αποταμιεύουν είχαν 17 έως 19 φορές περισσότερες πιθανότητες να παρουσιάζουν υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής ευημερίας συγκριτικά με εκείνους που δεν αποταμίευαν.

Μια υγιής ισορροπία μεταξύ της κατανάλωσης και της αποταμίευσης, επομένως, κρίνεται απαραίτητη προκειμένου τα άτομα να ευημερούν, όπως σημειώνουν οι Van Praag και Frijters (2003). Αντιθέτως, η υπερβολική κατανάλωση και η ελλιπής αποταμίευση μπορούν να επιφέρουν άγχος, το οποίο επιδρά αρνητικά τόσο στην ευημερία των ίδιων των ατόμων όσο και σε εκείνη της κοινωνίας (π.χ. Dunn και Mirzaie, 2012). Γίνεται, επομένως, αντιληπτό ότι η αντιμετώπιση στρεσογόνων καταστάσεων που αφορούν τα οικονομικά, όπως είναι η αποπληρωμή χρέους μέσω της αποταμίευσης ή ο περιορισμός των περιττών εξόδων, θα μπορούσε να βοηθήσει στην εξάλειψη αρνητικών συναισθημάτων, όπως αυτών που προαναφέρθηκαν, και να οδηγήσει στην ενίσχυση της ευημερίας των ατόμων (Chancellor και Lyubomirsky, 2011).

Όπως παρατήρησαν και οι Joo και Grable (2004), η χρηματοοικονομική ευημερία σχετίζεται τόσο άμεσα όσο και έμμεσα, με τη θετική χρηματοοικονομική συμπεριφορά των καταναλωτών, παραδείγματα της οποίας αποτελούν η έγκαιρη αποπληρωμή λογαριασμών, η κατάρτιση προϋπολογισμού και η αποταμίευση. Ο αυτοέλεγχος, για παράδειγμα, συνιστά ένα χαρακτηριστικό το οποίο συνδέεται έμμεσα με την αντιλαμβανόμενη χρηματοοικονομική ευημερία (π.χ. Ameriks, Caplin, Leahy και Tyler, 2007; Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll και Tinghög, 2017; Biljanovska και Palligkinis, 2018.). Παραδείγματος χάριν, οι Strömbäck, κ.α. (2017) ανακάλυψαν στην έρευνά τους ότι τα άτομα τα οποία παρουσίαζαν υψηλά επίπεδα αυτοελέγχου, έτειναν να αποταμιεύουν περισσότερο με αποτέλεσμα να προετοιμάζονται επαρκέστερα τόσο για απρόσμενες ανάγκες όσο και για τη συνταξιοδότησή τους, γεγονός το οποίο οδηγούσε σε λιγότερα αρνητικά συναισθήματα και, συνεπώς, αύξανε τα επίπεδα τη ευημερίας.

---

<sup>43</sup> Όπως αναφέρεται στο The Yorkshire Building Society & Salary Finance (2019, σ.13).

Σύμφωνα με την εταιρία παροχής υπηρεσιών χρηματοοικονομικής τεχνολογίας Salary Finance, η ελλιπής αποταμίευση ωθεί το εργατικό δυναμικό του Η.Β. σε χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής ευημερίας. Η Salary Finance (2019), η οποία συνεργάστηκε με την Yorkshire Building Society σε μια απόπειρα να ανακαλύψει νέους τρόπους προκειμένου να ενισχύει τη χρηματοοικονομική ευημερία των εργαζομένων, διεξήγαγε μια έρευνα στην οποία συμμετείχαν αρχικά 10.035 εργαζόμενοι από το Η.Β., και στη συνέχεια ακόμη 2.000 Βρετανοί, με στόχο να ρίξει φως στις αποταμιευτικές τους συνήθειες. Όπως κατέδειξαν τα αποτελέσματα της έρευνας, οι ανησυχία που αισθάνονται τα άτομα για τα οικονομικά τους συχνά σχετίζεται με το γεγονός ότι εκείνα δε συνηθίζουν να διαθέτουν χρήματα κάθε φορά που τα χρειάζονται, καθώς τα καταναλώνουν προτού λάβουν τον επόμενο τους μισθό (Salary Finance, 2019)<sup>44</sup>. Η ανησυχία αυτή, μάλιστα, δε φαίνεται να περιορίζεται ιδιαίτερα από την αύξηση του εισοδήματος, καθώς τα άτομα τα οποία διαθέτουν υψηλότερα εισοδήματα ανησυχούν για τα οικονομικά τους περίπου το ίδιο με εκείνα που λαμβάνουν χαμηλούς μισθούς. Η μελέτη, μάλιστα, αποκάλυψε ότι το 33% των εργαζομένων που λαμβάνουν περισσότερες από £60.000 ετησίως, συνηθίζουν να καταναλώνουν ολόκληρο το μισθό τους πριν την επόμενη πληρωμή, και σε ποσοστό σχεδόν 40%, ανησυχούν για τα οικονομικά τους (Salary Finance, 2019)<sup>45</sup>.

Η INTRUM σε μια προσπάθεια να μετρήσει και να συγκρίνει τα επίπεδα χρηματοοικονομικής ευημερίας των Ευρωπαίων πολιτών, παρουσίασε το Βαρόμετρο Χρηματοοικονομικής Ευημερίας, όπου εξετάστηκαν τα στοιχεία 24 χωρών της Ε.Ε. (Εικόνα 3). Τα αποτελέσματα ήταν απογοητευτικά για την Ελλάδα, η οποία βρέθηκε στην τελευταία θέση, αμέσως μετά τη Λιθουανία. Η χώρα της οποίας οι κάτοικοι παρουσίασαν τα υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής ευημερίας ήταν Γερμανία, ενώ ακολούθησε η Αυστρία (INTRUM, 2019).

---

<sup>44</sup> Όπως αναφέρεται στο HR Grapevine (2019).

<sup>45</sup> Όπως αναφέρεται στο The Yorkshire Building Society & Salary Finance (2019, σ.12).



**Εικόνα 3:** Βαρόμετρο χρηματοοικονομικής ευημερίας (βαθμολογία 1-10)  
 Πηγή: INTRUM (2019)

Με βάση όλα τα παραπάνω, γίνεται εμφανής αφενός η σημασία της χρηματοοικονομικής ευημερίας του κάθε ατόμου για την ευημερία του συνόλου της κοινωνίας και της ανθρωπότητας, αφετέρου η αναγκαιότητα ενθάρρυνσης της αποταμίευσης των καταναλωτών για την αύξηση των επιπέδων της ευημερίας τους. Μια απλή αύξηση στα εισοδήματα πιθανώς φαντάζει ως λογική λύση στο συγκεκριμένο πρόβλημα, στην πραγματικότητα κάτι τέτοιο, όμως, όπως παρουσιάστηκε, δεν επιβεβαιώνεται από την εμπειρία (π.χ. Kahneman και Deaton, 2010; Salary Finance, 2019). Αυτό που απαιτείται είναι η ουσιαστική ενίσχυση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των ατόμων, τόσο μέσω της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης όσο και μέσω της θέσπισης δράσεων και θεσμών που θα τους βοηθούν να επιτυγχάνουν τους αποταμιευτικούς τους στόχους και, συνεπώς, να κατακτούν υψηλότερα επίπεδα ευημερίας.

## Κεφάλαιο 6: Συμπεράσματα

Το ενδιαφέρον για τη διερεύνηση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς δεν αποτελεί νέο φαινόμενο. Αντιθέτως, από την αρχαιότητα, η αποταμίευση έχει απασχολήσει φιλοσόφους, κοινωνιολόγους, ιστορικούς, μυθοπλάστες, οικονομολόγους, μαθηματικούς, ψυχολόγους και, κυρίως, όλους όσους είναι υπεύθυνοι για την χάραξη πολιτικών που στοχεύουν στην ευημερία των ανθρώπων. Από την εποχή του Πλάτωνα και του Αριστοτέλη μέχρι και σήμερα, αναγνωρίζεται η σημασία της αποταμίευσης,

της συσσώρευσης πόρων και της διασφάλισης του βιοτικού επιπέδου για την ανάπτυξη τις οικονομίας και της κοινωνίας.

Το ανέκαθεν έντονο ενδιαφέρον για την αποταμίευση, τα τελευταία χρόνια φαίνεται ότι έχει κορυφωθεί. Η χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 εξελίχθηκε σε παγκόσμια οικονομική ύφεση, με άλλα κράτη να κατορθώνουν να ανακάμψουν σχετικά γρήγορα και άλλα να βιώνουν μέχρι και σήμερα της ολέθριες επιπτώσεις της, παράδειγμα των οποίων αποτελεί και η Ελλάδα. Παράλληλα, η πρόσφατη υγειονομική και οικονομική κρίση, η οποία ξέσπασε ως αποτέλεσμα της εξάπλωσης του νέου κορωνοϊού SARS-CoV-2, επέβαλε σημαντικές αλλαγές τόσο στην καθημερινότητα όσο και στα εισοδήματα των ανθρώπων. Ο ρόλος της αποταμίευσης στην εκδήλωση των παραπάνω κρίσεων αλλά και στην αντιμετώπισή τους, συνιστά κύριο λόγο εξαιτίας του οποίου, τα τελευταία χρόνια, η ακαδημαϊκή κοινότητα επικεντρώνεται όλο και περισσότερο στην ανάλυσή της.

Μια δεύτερη βασική αιτία πίσω από το εντεινόμενο ενδιαφέρον για τη μελέτη της αποταμιευτικής συμπεριφοράς έγκειται στη συνεχώς αυξανόμενη περιπλοκότητα των χρηματοπιστωτικών αγορών. Οι άνθρωποι επωμίζονται όλο και μεγαλύτερο μερίδιο της ευθύνης για τη διασφάλιση του μέλλοντός τους, ενώ καλούνται να λάβουν περισσότερες και πιο σύνθετες αποφάσεις που αφορούν την αποταμίευση, γεγονός το οποίο, όπως μαρτυρούν τα στοιχεία, έχει αρνητικές επιπτώσεις για τα επίπεδα της αποταμίευσης και, συνεπώς, για την ποιότητα της ζωής τους. Ενδεικτικά, το 27% των Ευρωπαίων δεν διαθέτει καθόλου οικονομίες (ING, 2019), το 70% των Αμερικανών διαθέτει στον αποταμιευτικό του λογαριασμό λιγότερα από 1000\$ (GoBankingRates, 2019), ενώ στην Ελλάδα, τρία στα τέσσερα νοικοκυριά καταναλώνουν το 80% του εισοδήματός τους, την ίδια στιγμή που το παγκόσμιο οικονομικό χρέος αυξάνεται (World Bank, 2020). Προκειμένου να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα της ελλιπούς αποταμίευσης, απαραίτητο είναι να εξακριβωθεί το ποιοι, καθώς και για ποιους λόγους, δεν κατορθώνουν να αποταμιεύουν.

Τα άτομα συνήθως κινητοποιούνται προκειμένου να αποταμιεύσουν ώστε να κατακτήσουν διάφορους στόχους, όπως είναι η αγορά ενός αντικειμένου, η εξασφάλιση της συνταξιοδότησης, η κάλυψη έκτακτων αναγκών, κ.ο.κ. Παρότι πολλοί από τους στόχους της αποταμίευσης είναι κοινοί για τους περισσότερους καταναλωτές, γεγονός είναι ότι δεν καταφέρνουν όλοι τους να αποταμιεύουν με την ίδια επιτυχία. Παραδείγματος χάρη, έχει διαπιστωθεί ένα σημαντικό χάσμα μεταξύ των δύο φύλων, όσον αφορά τους μισθούς, τα περιουσιακά στοιχεία, τα επίπεδα της φτώχειας και της χρηματοοικονομικής ευημερίας (IMF, 2015), το οποίο επεκτείνεται και στα επίπεδα της αποταμίευσης, καθώς οι γυναίκες φαίνεται ότι αποταμιεύουν λιγότερο συγκριτικά με τους άνδρες (Hershey, κ.α., 2007). Αντίστοιχα και η ηλικία επιδρά στην αποταμιευτική συμπεριφορά. Στην Ευρώπη και στις Η.Π.Α., για παράδειγμα, τα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας συνηθίζουν να συσσωρεύουν πλούτο με σκοπό να τον κληροδοτήσουν στους απογόνους τους (π.χ. Alessie, κ.α., 1999; Poterba, κ.α., 2011). Τα άτομα τα οποία διαθέτουν υψηλότερα εισοδήματα, επίσης, φαίνεται ότι είναι σε θέση να αποταμιεύουν περισσότερο (Dynan, κ.α., 2004), ενώ οι πολυμελείς οικογένειες

αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην αποταμίευση, εξαιτίας των αυξημένων αναγκών και, συνεπώς, των εξόδων για κατανάλωση (Arthur, 2005). Ακόμη και η καλή υγεία φαίνεται ότι συνδέεται με τα υψηλότερα επίπεδα αποταμίευσης (Heckman και Hanna, 2015).

Άνθρωποι οι οποίοι προέρχονται από διαφορετικούς πολιτισμούς, όπως έχει διαπιστωθεί, αποταμιεύουν με διαφορετικό τρόπο. Μάλιστα, ακόμη και τρίτης γενιάς μετανάστες, συχνά υιοθετούν μια αποταμιευτική συμπεριφορά η οποία συνδέεται με τα επίπεδα αποταμίευσης στη χώρα καταγωγής τους, και όχι σε εκείνη όπου διαμένουν (Costa-Font, κ.α., 2018). Διαφορετικά επίπεδα αποταμίευσης παρουσιάζουν, επίσης, τα άτομα τα οποία ανήκουν σε διαφορετικές εθνοτικές και φυλετικές ομάδες, γεγονός το οποίο πιθανώς συνδέεται με τις ανισότητες που παρατηρούνται στο μορφωτικό και εισοδηματικό επίπεδο, μεταξύ των ομάδων αυτών (Dal Borgo, 2018).

Χαρακτηριστικά του μακροοικονομικού περιβάλλοντος εντός του οποίου δραστηριοποιούνται οι καταναλωτές, όπως η οικονομική ύφεση, το αρνητικό επιχειρηματικό κλίμα, οι συχνές τροποποιήσεις των κανονισμών, η αστάθεια ή η απουσία θεσμικού υπόβαθρου, μπορούν, επίσης, να επιδράσουν αρνητικά στην αποταμιευτική συμπεριφορά των ατόμων και των νοικοκυριών (Morozko, κ.α., 2018). Η αβεβαιότητα, παρ' όλα αυτά, συχνά λειτουργεί ενισχυτικά για τα επίπεδα της αποταμίευσης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτέλεσε η πρόσφατη επιβολή μέτρων για τον περιορισμό της διασποράς της νόσου COVID-19, καθώς, ενόψει αβεβαιότητας, τα νοικοκυριά αύξησαν τα επίπεδα της αποταμίευσης τους, από τη μια πλευρά με σκοπό να μετριάσουν τις ενδεχόμενες αρνητικές επιπτώσεις, και από την άλλη, καθώς δεν επιτρεπόταν να επισκεφτούν καταστήματα ώστε να καταναλώσουν το εισόδημά τους (Alpha Bank, 09/07/2020).

Διαφορές στην αποταμιευτική συμπεριφορά δεν παρατηρούνται μόνο μεταξύ καταναλωτών με διαφορετικά δημογραφικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά αλλά και ανάμεσα σε άτομα τα οποία παρουσιάζουν διαφορετικά ψυχολογικά γνωρίσματα. Η προσωπικότητα<sup>46</sup>, παραδείγματος χάρη, επιδρά στον τρόπο κατά τον οποίο τα άτομα διαχειρίζονται το εισόδημά τους, καθώς εκείνα τα οποία διαθέτουν υψηλά επίπεδα συναισθηματικής σταθερότητας, ευσυνειδησίας και πνευματικής διαθεσιμότητας, τείνουν να αποταμιεύουν περισσότερο (π.χ. Furnham και Cheng, 2019), ενώ αντίθετα, ο νευρωτισμός καθώς και η καλή προαίρεση και η συνεργατικότητα έχουν βρεθεί ότι σχετίζονται αρνητικά με την αποταμιευτική συμπεριφορά (π.χ. Parise και Reijnenburg, 2017; Gerhard, κ.α., 2018).

Η υψηλή αυτοαποτελεσματικότητα<sup>47</sup>, από την άλλη, επιδρά θετικά στην αποταμίευση των ατόμων (π.χ. Asebedo, κ.α., 2019), ενώ υψηλότερα επίπεδα αποταμίευσης παρατηρούνται και σε εκείνα τα άτομα τα οποία είναι ικανά να ασκούν αυτοέλεγχο καθώς και σε όσα διαθέτουν εσωτερικό κέντρο ελέγχου<sup>48</sup> (π.χ. Strömbäck, κ.α., 2017;

---

<sup>46</sup> Βλ. Costa και McCrae (1992).

<sup>47</sup> Βλ. Bandura (1997).

<sup>48</sup> Βλ. Rotter (1966).

Gerhard, κ.α., 2018; Noman, κ.α., 2020). Η απαισιοδοξία, επίσης, πιθανώς επιδρά έμμεσα στην αποταμιευτική συμπεριφορά, καθώς συνδέεται με την αναβλητικότητα και τις επιπτώσεις της (Glick και Orsillo, 2015). Η δε αναβλητικότητα συνιστά ένα χαρακτηριστικό το οποίο έχει επανειλημμένα συσχετιστεί με τα χαμηλά επίπεδα αποταμίευσης (π.χ. Tora, κ.α., 2016; Brown και Previtro, 2018; Piotrowska, 2019). Τα αρνητικά συναισθήματα, γενικότερα, καθώς και η παρουσία παρορμητικής και καταναγκαστικής καταναλωτικής συμπεριφοράς, φαίνεται ότι συντελούν στην αύξηση της κατανάλωσης (π.χ. Canare, κ.α., 2019, Piotrowska, 2019), σε αντίθεση με τα θετικά συναισθήματα, τα οποία ενισχύουν την τάση των ατόμων να αποταμιεύουν (π.χ. Guven, 2012).

Προκειμένου να καταστεί εφικτή η ερμηνεία όλων αυτών των διαφορών οι οποίες παρατηρούνται στα επίπεδα της αποταμίευσης των ανθρώπων, είναι αναγκαίο να διαπιστωθεί το πώς οι άνθρωποι σκέφτονται και αποφασίζουν εάν θα αποταμιεύσουν ή όχι. Στο παραπάνω ερώτημα έχουν αποπειραθεί να δώσουν απαντήσεις τόσο οικονομολόγοι όσο και ψυχολόγοι. Μέχρι και τις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα, οι περισσότεροι ερευνητές αναγνώριζαν τη σημασία της ανθρώπινης ψυχολογίας στη λήψη οικονομικών αποφάσεων. Από τη δεκαετία του 1920 και έπειτα, όμως, σε μια προσπάθεια η οικονομική να εξελιχθεί σε μια επιστήμη ανάλογη των θετικών κλάδων, οι οικονομολόγοι εξάλειψαν κάθε ψυχολογικό στοιχείο από τις αναλύσεις τους και επικεντρώθηκαν στην ανάπτυξη περίπλοκων μαθηματικών και οικονομετρικών μοντέλων.

Δύο από τους σημαντικότερους οικονομολόγους οι οποίοι έδωσαν έμφαση στην ψυχολογική και κοινωνική διάσταση της αποταμίευσης και της κατανάλωσης υπήρξαν οι Keynes και Duesenberry. Ο πρώτος μίλησε για τον «*θεμελιώδη ψυχολογικό νόμο*» της κατανάλωσης (Keynes, 1936), ενώ ο δεύτερος υποστήριξε ότι η αποταμίευση και η κατανάλωση των ατόμων καθορίζεται, σε μεγάλο βαθμό, από το εισόδημα και την κατανάλωση εκείνων με τους οποίους έρχεται σε επαφή (Duesenberry, 1949). Οι ιδέες του Keynes και του Duesenberry επηρέασαν για αρκετά χρόνια τη μελέτη της αποταμιευτικής συμπεριφοράς, στην πορεία, όμως, αντικαταστάθηκαν από νεότερα και πιο σύνθετα μοντέλα.

Τα δύο σημαντικότερα τέτοια μοντέλα διατυπώθηκαν για πρώτη φορά τη δεκαετία του 1950 από τον Modigliani και τον Friedman και, έκτοτε, έχουν επικρατήσει στην οικονομική ανάλυση. Σύμφωνα με την Υπόθεση του κύκλου Ζωής (Modigliani και Brumberg, 1954, 1980), τα άτομα αποταμιεύουν και δανείζονται με τρόπο τέτοιο ώστε να μεταφέρουν κεφάλαιο από ένα στάδιο της ζωής τους κατά το οποίο διαθέτουν υψηλό εισόδημα, σε ένα άλλο όπου δεν είναι το ίδιο παραγωγικοί, εξομαλύνοντας την κατανάλωσή τους. Κατά την Υπόθεση του Μόνιμου Εισοδήματος (Friedman, 1957), από την άλλη, τα επίπεδα της κατανάλωσης του κάθε ατόμου καθορίζονται από το μέσο διαθέσιμο εισόδημα το οποίο προσδοκούν ότι θα λαμβάνουν στη διάρκεια της ζωής τους. Παραδείγματος χάρη, εάν κάποιος έχει επιλέξει το επάγγελμα του λογιστή, γνωρίζοντας τους μέσους μισθούς του κλάδου, αναμένει ότι κατά τη διάρκεια της ζωής του θα λαμβάνει περίπου ένα συγκεκριμένο ποσό ως εισόδημα, το *μόνιμο εισόδημα*,

και καταναλώνει με γνώμονα αυτό το ποσό (Friedman, 1957). Έτσι, κάθε φορά που το τρέχον εισόδημα ξεπερνά το μόνιμο, γεγονός το οποίο συνήθως συμβαίνει κατά τη μέση ηλικία, εκείνος αποταμιεύει ώστε να εξασφαλίσει τη διατήρηση του επιπέδου κατανάλωσής του στα στάδια της ζωής του όπου ο μισθός είναι χαμηλότερος από το συγκεκριμένο ποσό, δηλαδή κατά την είσοδο στην αγορά εργασίας και μετά την απόσυρσή του από αυτήν (Modigliani και Brumberg, 1954).

Τα δύο αυτά μοντέλα έχουν, αναμφίβολα, επηρεάσει σε βάθος την οικονομική σκέψη, ενώ χρησιμοποιούνται μέχρι και σήμερα από κεντρικές τράπεζες, χρηματοπιστωτικούς οίκους και διεθνείς οργανισμούς. Σύμφωνα με τις δύο παραπάνω θεωρίες, ο άνθρωπος καταναλώνει και αποταμιεύει πάντοτε με ορθολογικό τρόπο και με σκοπό τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς του, παραδοχή η οποία δε φαίνεται ότι επιβεβαιώνεται από τα εμπειρικά αποτελέσματα (Tversky και Kahneman, 1974). Η παρατήρηση αυτή έδωσε το έναυσμα για την ανάδυση ενός νέου κλάδου, των Συμπεριφορικών Οικονομικών. Η συμπεριφορική προσέγγιση της αποταμίευσης και της κατανάλωσης επιχειρεί να διερευνήσει τους τρόπους κατά τους οποίους τα άτομα λαμβάνουν τις σχετικές αποφάσεις, προσδίνοντας μια ρεαλιστική διάσταση στην οικονομική ανάλυση, και με βάση τα ευρήματα τα οποία προκύπτουν, να αναπτύξει λύσεις προκειμένου να ενισχύει την αποταμιευτική τους συμπεριφορά.

Σύμφωνα με τα αμιγώς οικονομικά μοντέλα, όλοι οι καταναλωτές έχουν στη διάθεσή τους την ίδια πληροφόρηση και είναι σε θέση να την αξιοποιήσουν. Στην πραγματικότητα, όμως, όπως έχουν αναδείξει οι έρευνες των κλάδων των Συμπεριφορικών Οικονομικών και Χρηματοοικονομικών, αρκετοί είναι εκείνοι οι οποίοι αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην κατανόηση χρηματοοικονομικών εννοιών, γεγονός το οποίο τους ωθεί στην αποφυγή λήψης σημαντικών χρηματοοικονομικών αποφάσεων, όπως είναι εκείνες που σχετίζονται με την αποταμίευση (π.χ. Heath και Tversky, 1991; Benartzi και Thaler 2007). Γίνεται, συνεπώς, εμφανής η ευθύνη που φέρουν οι φορείς οι οποίοι καταρτίζουν πολιτικές και παρέχουν υπηρεσίες που αφορούν την αποταμίευση και την ασφάλιση, ώστε όλη η απαραίτητη πληροφορία να καθίσταται τόσο διαθέσιμη όσο και κατανοητή για όλους τους ενδιαφερόμενους. Παράλληλα, εμφανής γίνεται και η ανάγκη για χρηματοοικονομική εκπαίδευση των καταναλωτών και ενίσχυση των χρηματοοικονομικών τους γνώσεων, προκειμένου να αισθάνονται ικανοί να λαμβάνουν τις απαραίτητες αποφάσεις για την έναρξη της αποταμίευσής τους.

Οι καταναλωτές, όμως, οφείλουν και οι ίδιοι να είναι προσεκτικοί με τις πληροφορίες των οποίων γίνονται αποδέκτες καθώς, όπως έχει αποδειχθεί, είναι συχνά επιρρεπείς στο να καταφεύγουν σε αναξιόπιστες πηγές και ανεπίσημα στοιχεία (Jenni και Loewenstein (1997). Ακόμη, όμως, και σε περιπτώσεις όπου οι καταναλωτές έχουν στη διάθεσή τους και κατανοούν όλη την απαραίτητη πληροφορία, όπως έχει φανεί, είναι πιθανό απλώς να παραβλέπουν τους λόγους για τους οποίους είχαν αποφασίσει να αποταμιεύσουν, όταν έρθει η ώρα να το πράξουν. Αναδεικνύεται, έτσι, ο σημαντικός ρόλος της χρήσης υπενθυμίσεων, παραδείγματος χάρη μέσω γραπτών μηνυμάτων (Karlan, κ.α., 2010), για την ενίσχυση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των ατόμων.

Πέραν της φύσης της πληροφόρησης που αφορά τις χρηματοοικονομικές αποφάσεις, το πλαίσιο εντός του οποίου αυτές λαμβάνονται διαδραματίζει εξίσου καθοριστικό ρόλο για τις τελικές επιλογές των καταναλωτών. Καθώς τα άτομα τείνουν να αποστρέφονται τόσο την απώλεια (Tversky και Kahneman, 1991) όσο και τον κίνδυνο (Kahneman και Tversky, 1984), ο τρόπος κατά τον οποίο παρουσιάζονται οι επιλογές που σχετίζονται με την αποταμίευση, το εάν γίνονται αντιληπτές ως απώλειες ή κέρδη στο εισόδημά τους και ως ασφαλείς ή ριψοκίνδυνες αποφάσεις, μπορεί είτε να ενισχύσει ή να παρεμποδίσει την αποταμιευτική τους συμπεριφορά. Στην περίπτωση όπου ένας εργαζόμενος, για παράδειγμα, αποφασίσει να ξεκινήσει να αποταμιεύει για τη συνταξιοδότηση του, πιθανώς να αντιληφθεί το ποσό το οποίο θα τοποθετεί στον αποταμιευτικό λογαριασμό ως απώλεια στο εισόδημά του και να αναβάλλει να το πράξει. Αντίθετα, στην περίπτωση της αυτόματης εγγραφής σε κάποιο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα κατά την πρόσληψη στην εργασία του, ο εργαζόμενος, καθώς δεν εισέπραξε ποτέ ο ίδιος το ποσό το οποίο αντιστοιχεί στις εισφορές του, δεν παρατηρεί κάποια απώλεια στο εισόδημά του, καθιστώντας τη διαδικασία της αποταμίευσης περισσότερο ανώδυνη.

Όπως γίνεται αντιληπτό, κάθε λεπτομέρεια σχετικά με το πλαίσιο και το περιβάλλον εντός του οποίου οι καταναλωτές πραγματοποιούν τις επιλογές τους, ο τρόπος με τον οποίο αυτές παρουσιάζονται, το εύρος τους, ακόμη και η φρασεολογία η οποία χρησιμοποιείται, έχουν επιπτώσεις στην αποταμιευτική συμπεριφορά. Για το λόγο αυτό, η *αρχιτεκτονική της επιλογής* δεν θα πρέπει να αναπτύσσεται τυχαία αλλά με γνώμονα την προαγωγή της αποταμιευτικής συμπεριφοράς και την καθοδήγηση των καταναλωτών με στόχο τα καλύτερα αποτελέσματα για του ίδιους, και όχι με σκοπό την αύξηση της κατανάλωσης.

Η επιλογή για αποταμίευση συνιστά μια διαχρονική επιλογή, υπό την έννοια ότι οι επιπτώσεις της γίνονται ορατές σε μεταγενέστερη χρονική στιγμή. Στην πραγματικότητα τα άτομα δεν συμπεριφέρονται πάντα με συνέπεια και σταθερότητα, καθώς, παρά το γεγονός ότι γενικά προτιμούν ένα μεγαλύτερο όφελος στο μέλλον έναντι ενός μικρότερου στο παρόν, συνήθως αποτυγχάνουν να κάνουν την κατάλληλη επιλογή τη στιγμή που πρέπει, ακόμη και όταν έχουν γνώση αυτής τους της αδυναμίας (Kirby και Herrnstein, 1995). Ένας λόγος εξαιτίας του οποίου παρατηρείται το παραπάνω φαινόμενο έγκειται στη συνήθεια των ανθρώπων να μεταβάλλουν τις προτιμήσεις τους ή τα συναισθήματα τα οποία συνδέονται με την κατανάλωση και την αποταμίευση. Πιθανή λύση στο συγκεκριμένο πρόβλημα αποτελούν οι μηχανισμοί δέσμευσης. Ένα τέτοιο παράδειγμα συνιστούν τα αποταμιευτικά προγράμματα τα οποία αφαιρούν αυτόματα ένα ποσό από το εισόδημα ή η αποπληρωμή δανείων και λογαριασμών μέσω πάγιας εντολής.

Τα άτομα, επίσης, τείνουν να αποκλίνουν από την ορθολογική συμπεριφορά, καθώς είναι επιρρεπείς σε *συμπεριφορικά σφάλματα*, ενώ συχνά δεν προβαίνουν σε άριστες επιλογές αλλά προτιμούν να αγνοήσουν μέρος της πληροφόρησης, αποφασίζοντας με τη χρήση *ευριστικών κανόνων* (Tversky και Kahneman, 1974). Αυτές, όμως, οι



αποκλίσεις από τη συμπεριφορά του *Οικονομικού Ανθρώπου*<sup>49</sup> είναι συστηματικές και προβλέψιμες και, συνεπώς δύνανται να ληφθούν υπόψη κατά το σχεδιασμό αποταμιευτικών πολιτικών και προϊόντων, αλλά και κατά τη λήψη αποφάσεων από μέρους των καταναλωτών.

Παραδείγματος χάριν, τα άτομα συνηθίζουν να προτιμούν να διατηρούν μια κατάσταση ως έχει σε σχέση με το να προβαίνουν σε δράσεις προκειμένου να επιφέρουν αλλαγές, ακόμη και όταν αυτές είναι βελτιωτικές, παρουσιάζουν, δηλαδή, μια *μεροληψία υπέρ της παρούσας κατάστασης* (Kahneman, Knetsch και Thaler, 1991). Το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό ωθεί τα άτομα στο να αποφεύγουν να εκκινήσουν τις διαδικασίες της αποταμίευσης, όταν απαιτείται οι ίδιοι να αναλάβουν δράση προκειμένου αυτό να συμβεί ή, ακόμη, να μην προσαρμόζουν την αποταμίευση τους στα δεδομένα, κάθε φορά που εκείνα μεταβάλλονται, με αποτέλεσμα να μην αποταμιεύουν επαρκώς. Η αυτόματη εγγραφή σε συνταξιοδοτικά και ασφαλιστικά προγράμματα καθώς και η αυτόματη αύξηση των εισφορών κάθε φορά που αυξάνεται και ο μισθός, αποτελούν λύσεις η οποίες ήδη εφαρμόζονται με επιτυχημένα αποτελέσματα (Thaler και Benartzi, 2004). Επιπρόσθετα, η εμπειρία και οι γνώσεις γύρω από το ζήτημα σχετικά με το οποίο οι καταναλωτές καλούνται να λάβουν αποφάσεις, φαίνεται ότι μετριάζει την επίδραση της μεροληψίας υπέρ της παρούσας κατάστασης (π.χ. Brown και Krishna, 2004; Löfgren, κ.α., 2009), υπογραμμίζοντας για ακόμη μια φορά τη σημασία της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης.

Η απουσία γνώσεων γύρω από τα χρηματοοικονομικά, τα ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά συστήματα και τα αποταμιευτικά προϊόντα καθιστά τις αποφάσεις που αφορούν την αποταμίευση ιδιαίτερα δύσκολες, ακόμη και χαοτικές. Προκειμένου οι καταναλωτές να κατορθώνουν να λαμβάνουν τέτοιες αποφάσεις έγκαιρα, δεν είναι σπάνιο, έναντι των σύνθετων μοντέλων μεγιστοποίησης της χρησιμότητας, να προτιμούν να συμβουλευονται εύκολους, πρακτικούς κανόνες (rules of thumb). Παρά το γεγονός ότι η αξιοποίηση τέτοιων κανόνων δεν επιφέρει πάντοτε το μέγιστο αποτέλεσμα, μπορεί να ενισχύσει την αποταμιευτική συμπεριφορά, καθώς αποτρέπει τα άτομα από το να μην αποταμιεύουν καθόλου.

Παραδείγματος χάρι, ένας καταναλωτής ο οποίος δεν είναι εξοικειωμένος με έννοιες όπως τα επιτόκια ή τον πληθωρισμό και δυσκολεύεται να αποφασίσει ποιο μέρος του εισοδήματός του να αποταμιεύει, αντί να αποφεύγει εντελώς την αποταμίευση, μπορεί να ξεκινήσει αποταμιεύοντας το 10% του μισθού του (Ansprach, 2016). Αντίστοιχα, στην περίπτωση όπου ο εργαζόμενος αδυνατεί να υπολογίσει τα χρόνια για τα οποία θα χρειαστεί να αποταμιεύει προτού να είναι σε θέση να συνταξιοδοτηθεί, μπορεί να αποσυρθεί από την εργασία αφού θα έχει συμπληρώσει περίπου τριανταπέντε έτη αποταμίευσης (Biggs, 2016). Έναν ιδιαίτερα απλό, πρακτικό κανόνα για την καλλιέργεια της αποταμιευτικής συμπεριφοράς αποτελεί, επίσης, η υιοθέτηση της συνήθειας του να αποταμιεύει κανείς κάποιο μικρό ποσό ημερησίως και να φροντίζει να ξοδεύει λιγότερα χρήματα από εκείνα που λαμβάνει ως εισόδημα (Φίλιππας, 2020).

---

<sup>49</sup> Βλ. Persky (1995).

Απαιτείται, ασφαλώς, ιδιαίτερη προσοχή από την πλευρά των καταναλωτών κατά τη χρήση τέτοιων κανόνων καθώς αυτοί αποτελούν, επί της ουσίας, γενικές κατευθυντήριες γραμμές και δε δύναται να αντικαταστήσουν τα εξατομικευμένα αποταμιευτικά προγράμματα τα οποία στοχεύουν στις διαφορετικές ανάγκες του κάθε ατόμου.

Οι πρακτικοί κανόνες είναι, πράγματι, ικανοί να ωθήσουν τους καταναλωτές σε θετικότερες χρηματοοικονομικές συμπεριφορές, δεν διορθώνουν, όμως, το πρόβλημα της έλλειψης χρηματοοικονομικών γνώσεων, το οποίο παραμένει βασική αιτία πίσω από την απροθυμία τους να αποταμιεύσουν. Το γεγονός αυτό έχει στρέψει το ακαδημαϊκό ενδιαφέρον στη μελέτη του *χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού* (financial literacy), δηλαδή, το συνδυασμό των γνώσεων, των δεξιοτήτων και των στάσεων που είναι απαραίτητες προκειμένου να ληφθούν χρηματοοικονομικές αποφάσεις και να επιτευχθεί η οικονομική ευημερία (Atkinson και Messy, 2012). Τα υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού έχουν ως αποτέλεσμα την ανεπαρκή προετοιμασία για τη συνταξιοδότηση ή την αντιμετώπιση έκτακτων γεγονότων, καθιστώντας τα άτομα χρηματοοικονομικά ευάλωτα, γεγονός το οποίο επιφέρει αρνητικές επιπτώσεις τόσο για την ευημερία τους όσο και για την ανάπτυξη ολόκληρης της κοινωνίας (π.χ. Klapper, κ.α., 2013). Στον αντίποδα, τα χρηματοοικονομικά εγγράμματα άτομα παρουσιάζουν θετική αποταμιευτική συμπεριφορά, αποταμιεύουν περισσότερο, κάνουν πιο κερδοφόρες επενδυτικές επιλογές, αξιοποιούν τη χρηματοοικονομική τεχνολογία (FinTech) και συσσωρεύουν πλούτο (π.χ. Clark, κ.α., 2017; Morgan και Trinh, 2019α; Moenjak, 2020).

Γίνεται, συνεπώς, αντιληπτή η σημασία της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης και της αντιμετώπισης του φαινομένου του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού για την αύξηση των επιπέδων της αποταμίευσης. Στη χώρα μας, οι Αρχές Οικονομικής Θεωρίας διδάσκονται ως μάθημα επιλογής, σχεδόν αποκλειστικά σε μαθητές οι οποίοι ενδιαφέρονται να ακολουθήσουν μια σταδιοδρομία στο συγκεκριμένο αντικείμενο. Οι χρηματοοικονομικές γνώσεις, όμως, δεν αποτελούν απαραίτητο εργαλείο μόνο για τους οικονομολόγους αλλά για οποιονδήποτε καταναλωτή. Αναγκαίο κρίνεται, επομένως, τα οικονομικά μαθήματα να απευθύνονται σε όλους τους μαθητές, ανεξαρτήτως ενδιαφέροντος ή σχολικής βαθμίδας καθώς και να έχουν ως στόχο όχι απλώς την εισαγωγή σε κάποια οικονομική σχολή αλλά την καλλιέργεια δεξιοτήτων προκειμένου οι μελλοντικοί καταναλωτές να είναι σε θέση να ανταπεξέρχονται εντός των χρηματοοικονομικών αγορών. Απαραίτητη για την ανάσχεση του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού είναι, επίσης, η συνεχής εκπαίδευση των ενήλικων καταναλωτών, μέσα από τη δημιουργία προσιτών προγραμμάτων, δράσεων και ευκαιριών μάθησης, μέσω πρωτοβουλιών της πολιτείας και των σχετικών φορέων και οργανισμών.

Οι χρηματοοικονομικά εγγράμματοι καταναλωτές φαίνεται ότι είναι περισσότερο εξοικειωμένοι με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες χρηματοοικονομικής τεχνολογίας και κατορθώνουν να τα αξιοποιούν, αποκομίζοντας σημαντικά οφέλη για την αποταμίευσή τους. Από την άλλη, η ίδια η χρήση τέτοιων προϊόντων, όπως αποδεικνύεται, ενισχύει

έτι περισσότερο τις χρηματοοικονομικές γνώσεις των χρηστών, οδηγώντας τους σε ακόμη αποτελεσματικότερες αποφάσεις. Η εξέλιξη και η εξάπλωση της ψηφιακής τεχνολογίας την καθιστά στις ημέρες μας πιο προσιτή παρά ποτέ, με αποτέλεσμα όλο και περισσότεροι άνθρωποι να έχουν πρόσβαση σε αυτή. Οι υπηρεσίες χρηματοοικονομικής τεχνολογίας μπορούν να συμβάλλουν σημαντικά στην ενθάρρυνση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς και στην αντιμετώπιση του χρηματοοικονομικού αποκλεισμού καθώς και, γενικότερα, να διευκολύνουν τους χρήστες να διαχειρίζονται αποτελεσματικότερα τα προσωπικά τους οικονομικά (π.χ. Varlamova, κ.α., 2020; Ahmad, κ.α., 2020). Από την άλλη πλευρά, όμως, οι χρηματοοικονομικές τεχνολογίες παρέχουν πρόσβαση σε προϊόντα και υπηρεσίες οι οποίες ενθαρρύνουν και την υπερκατανάλωση, βλάπτοντας την αποταμιευτική συμπεριφορά και επιφέροντας αρνητικές επιπτώσεις τόσο για την ευημερία των ατόμων όσο και για ολόκληρη την οικονομία. Απαιτείται, επομένως, ιδιαίτερη προσοχή από την πλευρά των καταναλωτών κατά τη χρήση τεχνολογιών με τις οποίες δεν είναι εξοικειωμένοι, ενώ παράλληλα, αναδεικνύεται ξανά η ανάγκη για επένδυση στη χρηματοοικονομική εκπαίδευση των ατόμων, από την πλευρά της πολιτείας.

Το χρήμα αδιαμφισβήτητα διευκολύνει τους ανθρώπους να ικανοποιούν τις ανάγκες και τους, να είναι ανεξάρτητοι και να ζουν τη ζωή την οποία έχουν επιλέξει. Παρά το γεγονός ότι τα απεριόριστα χρήματα δε φέρνουν την ευτυχία, οι αυξήσεις στο εισόδημα αναμφίβολα βοηθούν στην ενίσχυση της ευημερίας των ανθρώπων (π.χ. Kahneman και Deaton, 2010; Diener, 2013). Στον αντίποδα, οι οικονομικές δυσκολίες που τα άτομα μπορεί να αντιμετωπίζουν, έχουν συνδεθεί με το άγχος, την κατάθλιψη, ακόμη και με τις αυτοκτονικές σκέψεις (π.χ. Meltzer, κ.α., 2011; Pollack, κ.α., 2012; Amit, κ.α., 2020).

Οι θετικές οικονομικές συμπεριφορές, όπως είναι η αποταμίευση, σχετίζονται με τα υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής ευημερίας (π.χ. Joo και Grable, 2004; Osman και Madzlan, 2018; Philippas και Avdoulas, 2020), δηλαδή, μιας ικανοποίησης σε σχέση με τη χρηματοοικονομική κατάσταση του ατόμου. Η ελλιπής αποταμίευση, από την άλλη, ωθεί τα άτομα σε χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής ευημερίας, καθώς εκείνα δε διαθέτουν χρήματα κάθε φορά που τα χρειάζονται. Η ισορροπία ανάμεσα στην κατανάλωση και την αποταμίευση, επομένως, συνιστά αναγκαιότητα προκειμένου τα άτομα να νιώθουν ευημερία αναφορικά με τα χρηματοοικονομικά τους αλλά και με τους υπόλοιπους τομείς της ζωής τους. Αντιθέτως, η υπερκατανάλωση και η υποαποταμίευση μπορούν να επιφέρουν αρνητικά αποτελέσματα τόσο για την ευημερία των ίδιων των ατόμων όσο και για εκείνη της κοινωνίας.

Γίνεται, συνεπώς, εμφανής αφενός η σημασία της χρηματοοικονομικής ευημερίας του κάθε ατόμου για την ευημερία του συνόλου της κοινωνίας και της ανθρωπότητας, αφετέρου η αναγκαιότητα ενθάρρυνσης της αποταμίευσης των καταναλωτών για την αύξηση των επιπέδων της ευημερίας τους. Για την επίτευξη του σκοπού αυτού, από τη μια πλευρά, η πολιτεία δύναται να επενδύσει στη χρηματοοικονομική εκπαίδευση των πολιτών όλων των ηλικιών, ακόμη και των μικρών παιδιών, προκειμένου να καλλιεργηθεί μια θετική αποταμιευτική συμπεριφορά η οποία θα τους οδηγήσει σε

ορθολογικές αποφάσεις, ενισχύοντας τα επίπεδα της χρηματοοικονομικής τους ευημερίας, και από την άλλη, να σχεδιάζει πολιτικές λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι οι άνθρωποι δεν αποφασίζουν πάντοτε ορθολογικά, κάτι το οποίο οφείλουν να λαμβάνουν υπόψη και οι οργανισμοί οι οποίοι αναπτύσσουν προϊόντα και υπηρεσίες που σχετίζονται με την αποταμίευση. Ιδιαίτερη έμφαση απαιτείται να δοθεί στην ενθάρρυνση της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των γυναικών καθώς, ένα σημαντικό ζήτημα το οποίο αναδεικνύεται μέσα από τη βιβλιογραφία αφορά το χάσμα μεταξύ της αποταμίευσης των δύο φύλων.

Ένας τομέας ο οποίος φαίνεται ότι θα επηρεάσει ιδιαίτερα τον τρόπο κατά τον οποίο οι άνθρωποι διαχειρίζονται και αποταμιεύουν το εισόδημά τους είναι εκείνος των ψηφιακών τεχνολογιών. Οι τρόποι με τους οποίους η χρηματοοικονομική τεχνολογία θα μπορέσει να ενισχύσει την αποταμιευτική συμπεριφορά άρχισαν να μελετώνται μόλις τα τελευταία χρόνια. Είναι σημαντικό, επομένως, μέρος των μελλοντικών ερευνών να κατευθυνθεί προς την εξακρίβωση των πιθανών θετικών επιπτώσεων των σύγχρονων αυτών τεχνολογιών στα επίπεδα της αποταμίευσης και, συνεπώς, της ευημερίας των ατόμων.

# Βιβλιογραφία

## Ξενόγλωσση

### A

- Abdullah, M.Q. (2018).** Optimism/pessimism and its relationship with locus of control among children and adolescents. *Mathews Journal of Psychiatry & Mental Health*, 3(1), 017. Διαθέσιμο στο: <https://www.mathewsopenaccess.com/scholarly-articles/optimism-pessimism-and-its-relationship-with-locus-of-control-among-children-and-adolescents1.pdf>
- Abebe, G., Tekle, B. & Mano, Y. (2018).** Changing Saving and Investment Behaviour: The Impact of Financial Literacy Training and Reminders on Micro-businesses. *Journal of African Economies*, 27(5), 587–611. DOI: [10.1093/jae/ejy007](https://doi.org/10.1093/jae/ejy007)
- Ahmad, A.H., Green, C. & Jiang, F. (2020).** Mobile Money, Financial Inclusion and Development: A Review with Reference to African Experience. *Journal of Economic Surveys*, 34(4), 753–792. DOI: [10.1111/joes.12372](https://doi.org/10.1111/joes.12372)
- Ajzen, I. (1991).** The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50, 179-211. DOI: [10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2002).** Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32 (4), 665–683. DOI: [10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x](https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x)
- Agnew, J.R. & Szykman, L.R. (2005).** Asset allocation and information overload: The influence of information display, asset choice, and investor experience. *The Journal of Behavioral Finance*, 6(2), 57–70. DOI: [10.1207/s15427579jpfm0602\\_2](https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0602_2)
- Agnew, S. & Harrison, N. (2015).** Financial literacy and student attitudes to debt: a cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 25, 122–129. DOI: [10.1016/j.jretconser.2015.04.006](https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.04.006)
- Aidoo-Mensah, D. (2018).** Savings and Income Relationships Among Households: A Review of the Literature. *Agricultural Socio-Economics Journal*, 3, 133-143. DOI: [10.21776/ub.agrise.2018.018.3.6](https://doi.org/10.21776/ub.agrise.2018.018.3.6)
- Ainslie, G. W. (1975).** Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463–496. DOI: [10.1037/h0076860](https://doi.org/10.1037/h0076860)
- Akerlof, G.A. (1991).** Procrastination and obedience. *American Economic Review*, 81 (2), 1–19. Διαθέσιμο στο: <http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/academic/akerlof%20on%20procrastination.pdf>
- Aknin, L.B., Wiwad, D. & Hannibal, K.B. (2018).** Buying well-being: Spending behavior and happiness. *Social and Personality Psychology Compass*, e12386. DOI: [10.1111/spc3.12386](https://doi.org/10.1111/spc3.12386)
- Alessie, R., Lusardi, A. & Kapteyn, A. (1999).** Saving after retirement: Evidence based on three different savings measures. *Labour Economics*, 6(2), 277–310. DOI: [10.1016/S0927-5371\(99\)00013-5](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(99)00013-5)
- Allgood, S. & Walstad, W.B. (2016).** The effects of perceived and actual financial knowledge on credit card behavior. *Economic Inquiry*, 54(1), 675-697. DOI: [10.1111/ecin.12255](https://doi.org/10.1111/ecin.12255)
- Almodóvar-Reteguis, N.L. (2019).** Where in the world do women still face legal barriers to own and administer assets? World Bank Blogs. Διαθέσιμο στο: <https://blogs.worldbank.org/opendata/where-world-do-women-still-face-legal-barriers-own-and-administer-assets>

- Alvarez-Cuadrado, F. & El-Attar Vilalta, M. (2018).** Income Inequality and Saving. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 8(6), 0305–9049. DOI: [10.1111/obes.12236](https://doi.org/10.1111/obes.12236)
- Ameriks, J., Andrew, C. & Leahy, J. (2003).** Wealth accumulation and the propensity to plan. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1007–1048. DOI: [10.1162/00335530360698487](https://doi.org/10.1162/00335530360698487)
- Ameriks, J., Caplin, A., Leahy, J. & Tyler, T. (2007).** Measuring self-control problems. *American Economic Review*, 97 (3), 966–972. DOI: [10.1257/aer.97.3.966](https://doi.org/10.1257/aer.97.3.966)
- Amit, N., Ismail, R., Zumrah, A.R., Nizah, M.A.M., Tengku Muda, T.E.A., Tat Meng, E.C., Ibrahim, N. & Din, N.C. (2020).** Relationship Between Debt and Depression, Anxiety, Stress, or Suicide Ideation in Asia: A Systematic Review. *Frontiers in Psychology*, 11, article 1336. DOI: [10.3389/fpsyg.2020.01336](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01336)
- Ando, A. & Modigliani, F. (1963).** The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55-84. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/09a6/cdf6c7b224e78ae76628b2b0496a43b1695d.pdf>
- Andreou, P.C. & Philip, D. (2018).** Financial Knowledge Among University Students and Implications for Personal Debt and Fraudulent Investments. *Cyprus Economic Policy Review*, 12 (2), 3–23. DOI: [10.2139/ssrn.3250850](https://doi.org/10.2139/ssrn.3250850)
- Angeletos, G., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weinberg, S. (2001).** The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation, and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15, 47-68. DOI: [10.1257/jep.15.3.47](https://doi.org/10.1257/jep.15.3.47)
- Angelia, D. & Faradilla, A. (2018).** *Influence of Reference Group and Self Control on Saving Behavior*. 6th Asian Academic Society International Conferenc (AASIC) A Transformative Community: Asia in Dynamism, Innovation, and Globalization. Διαθέσιμο στο: <http://aasic.org/proc/aasic/article/view/429/426>
- Angner, E. & Loewenstein, G. (2012).** *Behavioral economics in Handbook of the philosophy of science: Philosophy of economics*, 641-690, Uskali Mäki ed., Amsterdam: Elsevier. Διαθέσιμο στο: <https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>
- Angner, E. (2019).** We're all behavioral economists now, *Journal of Economic Methodology*, 26(3), 195-207. DOI: [10.1080/1350178X.2019.1625210](https://doi.org/10.1080/1350178X.2019.1625210)
- Annink, A., Gorgievski, M. & Den Dulk, L. (2016).** Financial hardship and well-being: a cross-national comparison among the European self-employed. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 25(5), 645-657. DOI: [10.1080/1359432X.2016.1150263](https://doi.org/10.1080/1359432X.2016.1150263)
- Anspach, D. (2016).** What is the 10% savings rule?. *The Balance*, Online Article, Accessed on Oct 2 2020, Διαθέσιμο στο: <https://www.thebalance.com/what-is-the-10percentsavings-rule-2388583>
- Antepli, A. (2019).** Determinants of the financial literacy levels among employees. *Journal of Hospitality*, 1(2), 106-120. Διαθέσιμο στο: <http://htmjournals.com/jh/index.php/jh/article/view/11/9>
- Arent, S. (2012).** Expectations and Saving Behavior: An Empirical Analysis. Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich Working Paper WP-128. Διαθέσιμο στο: <https://www.ifo.de/DocDL/IfoWorkingPaper-128.pdf>
- Ariely, D. & Wertenbroch, K. (2002).** Procrastination, deadline, and performance: Self-control by precommitment. *Psychological Science*, 13(3), 219-224. DOI: [10.1111%2F1467-9280.00441](https://doi.org/10.1111%2F1467-9280.00441)
- Aristotle. (1959).** *The Politics: Book I*. Translated by Jowett, B. In Morris, C. (Ed.) *The Great Legal Philosophers: Selected Readings in Jurisprudence*. University of Pennsylvania Press. ISBN: 978-0812210088 [Διαβάστε Online](#)
- Arkes, H. R., Hirshleifer, D., Jiang, D. & Lim, S. S. (2010).** A cross-cultural study of reference point adaptation: Evidence from China, Korea, and the US. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 112, 99–111. DOI: [10.1016/j.obhdp.2010.02.002](https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.02.002)

- Arofah, A.A., Purwaningsih, Y. & Indriayu, M. (2018).** Financial Literacy, Materialism and Financial Behavior. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 5(4), 370-378. DOI: [10.18415/ijmmu.v5i4.171](https://doi.org/10.18415/ijmmu.v5i4.171)
- Arthur, J. L. (2005).** *Family size and its socioeconomic implications in the Sunyani Municipality of the Brong Ahafo Region of Ghana, West Africa.* (Unpublished MSc. Dissertation). University of Cape Coast. Διαθέσιμο στο: <http://www.ciesin.org/documents/arthurjl.pdf>
- Asebedo, S.D., Wilmarth, M.J., Seay, M.C., Archuleta, K., Brase, G.L. & Macdonald, M. (2019).** Personality and Saving Behavior Among Older Adults. *The Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 488–519. DOI: [10.1111/joca.12199](https://doi.org/10.1111/joca.12199)
- Atkinson, A. & Messy, F.A. (2012).** *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study.* OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing. DOI: [10.1787/5k9csfs90fr4-en](https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en)
- Atli, D. & Yilmazata, M. (2016).** *Neuroeconomics and Media Economics.* In (eds) Christiansen, B. & Lechman, E. *Neuroeconomics and the Decision-Making Process* (A volume in the Advances in Psychology, Mental Health, and Behavioral Studies Book Series), USA: IGI Global, 33-44. DOI: [10.4018/978-1-4666-9989-2.ch002](https://doi.org/10.4018/978-1-4666-9989-2.ch002)
- Attanasio, O.P. (2015).** Frank Ramsey's A Mathematical Theory of Saving. *The Economic Journal*, 125 (March), 269–294. DOI: [10.1111/ecoj.12229](https://doi.org/10.1111/ecoj.12229)
- Attanasio, O.P., & Weber, G. (2010).** Consumption and saving: Models of intertemporal allocation and their implications for public policy. *Journal of Economic Literature*, 48, 693- 751. DOI: [10.1257/jel.48.3.693](https://doi.org/10.1257/jel.48.3.693)
- Avery, R.B. & Kennickell, A.B. (1991).** Household saving in the U.S.. *Review of Income and Wealth*, 37(4), 409–430. DOI: [10.1111/j.1475-4991.1991.tb00381.x](https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.1991.tb00381.x)
- Arvey, R.D., Rotundo, M., Johnson, W., Zhang, Z. & McGue, M. (2006).** The Determinants of Leadership: The Role of Genetics and Personality. *The Leadership Quarterly*, 17, 1-20. DOI: [10.1016/j.leaqua.2005.10.009](https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2005.10.009)

## B

- Backhouse, R.E. (2015).** Revisiting Samuelson's Foundations of Economic Analysis. *Journal of Economic Literature*, 53(2), 326-350. DOI: [10.2139/ssrn.2510383](https://doi.org/10.2139/ssrn.2510383)
- Bajtelsmit, V. L. & VanDerhei, J. A. (1997).** Why Do Women Invest Differently Than Men? *SSRN Electronic Journal*, 7. DOI: [10.2139/ssrn.2238](https://doi.org/10.2139/ssrn.2238)
- Baiardi, D., Manera, M. & Menegatti, M. (2013).** Consumption and precautionary saving: An empirical analysis under both financial and environmental risks. *Economic Modelling*, 30, 157–166. DOI: [10.1016/j.econmod.2012.09.006](https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.09.006)
- Baiardi, D., Magnani, M. & Menegatti, M. (2020).** The Theory of Precautionary Saving: An Overview of Recent Developments. *Review of Economics of the Household*, 18, 513–542. DOI: [10.1007/s11150-019-09460-3](https://doi.org/10.1007/s11150-019-09460-3)
- Bandura, A. (1991).** Social Cognitive Theory of Self-Regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), 248–287. DOI: [10.1016/0749-5978\(91\)90022-L](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90022-L)
- Bandura, A. (1994).** *Self-efficacy.* In V. S. Ramachandran (Ed.). *Encyclopedia of human behaviour* (Vol. 4, pp. 71–81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman [Ed.], *Encyclopedia of mental health*. San Diego: Academic Press, 1998). Διαθέσιμο στο: <https://www.uky.edu/~eushe2/Bandura/BanEncy.html#:~:text=A%20strong%20sense%20of%20efficacy,as%20threats%20to%20be%20avoided.>
- Bandura, A. (1997).** *Self-Efficacy: The Exercise of Control.* New York, NY: W.H. Freeman and Company. DOI: [10.5860/choice.35-1826](https://doi.org/10.5860/choice.35-1826)

- Bandura, A. (2006).** Toward a psychology of human agency. *Perspectives on Psychological Science*, 1(2), 164–180. DOI:10.1111/j.1745-6916.2006.00011.x
- Banks, J., Blundell, R. & Tanner, S. (1998).** Is there a retirement-savings puzzle?. *American Economic Review*, 88(4), 769-88. Διαθέσιμο στο: <https://www.ucl.ac.uk/~uctp39a/Banks-Blundell-Tanner-1998.pdf>
- Banks, J. & Oldfield, Z. (2007).** Understanding pensions: cognitive function, numerical ability and retirement saving. *Fiscal Studies*, 28(2), 143–170. DOI:10.1111/j.1475-5890.2007.00052.x
- Banks, J., O’Dea, C. & Oldfield, Z. (2010).** Cognitive function, numeracy and retirement saving trajectories. *The Economic Journal*, 120, F381–F410. DOI:10.1111/j.14680297.2010.02395.x.
- Barberis, N.C. (2013).** Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-195. DOI: 10.1257/jep.27.1.173
- Barro, R.J. (1974).** Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095–117. DOI: 10.1086/260266
- Barro, R. (1976).** Perceived Wealth in Bonds and Social Security and the Ricardian Equivalence Theorem: Reply to Feldstein and Buchanan. *The Journal of Political Economy*, 84(2), 343–350. DOI:10.1086/260437
- Barro, R. J. & McCleary, R. M. (2006).** Religion and Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 49-72. Διαθέσιμο στο: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.20.2.49>
- Baron, J. (1992).** The effect of normative beliefs on anticipated emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(2), 320–330. DOI: 10.1037//0022-3514.63.2.320
- Barsky, R. B., Juster, F. T., Kimball, M. S. & Shapiro, M. D. (1997).** Preference parameters and behavioral heterogeneity: An experimental approach in the health and retirement study. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 537-579. DOI: 10.1162/003355397555280
- Bashir, T., Hassan, A., Nasir, S., Baber, A. & Shahid, W. (2013).** Gender Differences in Saving Behavior and its Determinants: Patron from Pakistan.. *Journal of Business and Management*, 9(6), 74-86. DOI: 10.2139/ssrn.2253031
- Baykara, S. & Telatar, E (2012).** *The Stationarity of Consumption-Income Ratios with Nonlinear And Asymmetric Unit Root Tests: Evidence from Fourteen Transition Economies*. Hacettepe University Department of Economics Working Papers 20129, Hacettepe University, Department of Economics. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/239807481\\_The\\_Stationarity\\_Of\\_Consumption\\_-\\_Income\\_Ratios\\_With\\_Nonlinear\\_And\\_Asymmetric\\_Unit\\_Root\\_Tests\\_Evidence\\_From\\_Fourteen\\_Transition\\_Economies](https://www.researchgate.net/publication/239807481_The_Stationarity_Of_Consumption_-_Income_Ratios_With_Nonlinear_And_Asymmetric_Unit_Root_Tests_Evidence_From_Fourteen_Transition_Economies)
- Becker, G.S. (1962).** Irrational behavior and economic theory. *The Journal of Political Economy*, 70(1), 1–13. Διαθέσιμο στο: <http://newconsensus.org/MarxInAmerica/wp-content/uploads/2013/10/G-Becker-Irrational-Behavior-and-Economic-Theory.pdf>
- Becker, G.S. (2017).** *Does FinTech Affect Household Saving Behavior? Findings from a Natural Field Experiment*. Working Paper June 12, Goethe University, Frankfurt. Διαθέσιμο στο: <https://www.philadelphiafed.org/-/media/bank-resources/supervision-and-regulation/events/2017/fintech/resources/does-fintech-affect-household-saving-behavior.pdf?la=en>
- Beckmann, E., Hake, M. & Urvova, J. (2013).** Determinants of Households’ Savings in Central, Eastern and Southeastern Europe. *Focus on European Economic Integration, Oesterreichische Nationalbank (Austrian Central Bank)*, 3, 8-29. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/303183718\\_Determinants\\_of\\_Households'\\_Savings\\_in\\_Central\\_Eastern\\_and\\_Southeastern\\_Europe](https://www.researchgate.net/publication/303183718_Determinants_of_Households'_Savings_in_Central_Eastern_and_Southeastern_Europe)



- Behrman, J.R., Mitchell, O.S., Soo, C.K. & Bravo, D. (2012).** How financial literacy affects household wealth accumulation. *American Economic Review*, 102(3), 300–304. DOI: [10.1257/aer.102.3.300](https://doi.org/10.1257/aer.102.3.300)
- Benartzi, S. & Thaler, R. (2002).** How much is investor autonomy worth? *Journal of Finance*, 57(4), 1593–1616. DOI: [10.1111/1540-6261.00472](https://doi.org/10.1111/1540-6261.00472)
- Benartzi, S. & Thaler, R. H. (2007).** Heuristics and biases in retirement savings behavior. *The Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81–104. Διαθέσιμο στο: DOI: [0.1257/jep.21.3.81](https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81)
- Benhabib, J. & Bisin, A. (2005).** Modeling internal commitment mechanisms and self-control: A neuroeconomics approach to consumption–saving decisions. *Games and Economic Behavior*, 52(2), 460–492. DOI: [10.1016/j.geb.2004.10.004](https://doi.org/10.1016/j.geb.2004.10.004)
- Benson-Townsend, B. & Silver, N. C. (2015).** Compulsive Hoarding as a Function of Money Attitudes. *Journal of Psychology and Clinical Psychiatry*, 4(4): 00228. DOI: [10.15406/jpcpy.2015.04.00228](https://doi.org/10.15406/jpcpy.2015.04.00228)
- Bentham, J. (1789).** *The Principles of Morals and Legislation*. Boston : Weeks, Jordan, & Company, 1840. Διαβάστε Online
- Berger, E. & Denton, M. (2004).** The interplay between women’s work histories and financial planning for later life. *Canadian Journal on Aging*, 23, 99-113. DOI: [10.1353/cja.2005.0029](https://doi.org/10.1353/cja.2005.0029)
- Bernanke, B., (2005).** The global saving glut and the US current account deficit, speech at the Homer Jones Lecture, St Louis, 14 April. Διαθέσιμο στο: <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/>
- Bertrand, S. & Ahmad, K. (2014).** *Mobile payments: Finally ready to take off?*. Bain & Company, Inc. Διαθέσιμο στο: [https://media.bain.com/Images/BAIN\\_BRIEF\\_Mobile\\_payments\\_Finally\\_ready.pdf](https://media.bain.com/Images/BAIN_BRIEF_Mobile_payments_Finally_ready.pdf)
- Beverly, S.G. & Sherraden, M. (1999).** Institutional determinants of saving: Implications for low-income households and public policy. *Journal of Socioeconomics*, 28(4), 457-473. Διαθέσιμο στο: [https://www.academia.edu/24736516/Institutional\\_determinants\\_of\\_saving\\_implications\\_for\\_low-income\\_households\\_and\\_public\\_policy](https://www.academia.edu/24736516/Institutional_determinants_of_saving_implications_for_low-income_households_and_public_policy)
- Bialowas, S. & Olejnik, I. (2016).** Is Savings Behaviour Predictable by Consumer Sentiment?. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 7(4), 89-92. DOI: [10.18178/ijtef.2016.7.4.504](https://doi.org/10.18178/ijtef.2016.7.4.504)
- Biggs, A. (2016).** How much do you really need to save for retirement? You be the judge?. *Forbes*, Online Article, Accessed on Oct 2 2020, Διαθέσιμο στο: <http://www.forbes.com/sites/andrewbiggs/2016/07/21/how-much-retirement/#5abd675d27be>
- Biljanovska, N., Palligkinis, S. (2018).** Control thyself: Self-control failure and household wealth. *Journal of Banking & Finance*, 92, 280-294. DOI: [10.1016/j.jbankfin.2016.10.010](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.10.010)
- Blau, F.D. & Kahn, L.M. (2000).** Gender differences in pay. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 75-99. DOI: [10.1257/jep.14.4.75](https://doi.org/10.1257/jep.14.4.75)
- Blau, F.D. & Kahn, L.M. (2016).** *The Gender Wage Gap: Extent, Trends, and Explanations*, IZA Discussion Papers, No. 9656, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn. Διαθέσιμο στο: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/130341/1/dp9656.pdf>
- Blumen, R. (2008).** Hayek on the Paradox of Saving. *Mises Daily Articles*, 01/09/2008. Διαθέσιμο στο: <https://mises.org/library/hayek-paradox-saving>
- Böhm Bawerk, E. v. (1959).** *Capital and interest, (3 Volumes in 1)*. Translation of Böhm Bawerk, E. v (1889). South Holland: Libertarian Press. Διαθέσιμο στο: <https://oll.libertyfund.org/titles/284>

- Borgatta, E. F. (1964).** The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 12, 8-17. DOI: [10.1002/bs.3830090103](https://doi.org/10.1002/bs.3830090103)
- Börsch-Supan, A. (1992).** Saving and consumption patterns of the elderly: The German case. *Journal of Population Economics*, 5(4), 289–303. Διαθέσιμο στο: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00163062>
- Börsch-Supan, A. & Lusardi, A. (2003).** *Saving: Cross-National Perspective*. In Boersch-Supan, A. (ed.), *Life-Cycle Savings and Public Policy*. Academic Press. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/3741/ef7db19972c6a2a7bcf6d3d4829e190b0e35.pdf>
- Brandstätter, H. (1996).** *Saving, income, and emotional climate of households related to personality structure*. Progress Report No. 38. CentER, Tilburg University, The Netherlands.
- Braunstein, S. & Welch, C. (2002).** Financial literacy: An overview of practice, research, and policy. *Federal Reserve Bulletin*, Nov., 445–457. Διαθέσιμο στο: <https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2002/1102lead.pdf>
- Bridges, S. & Disney, R. (2010).** Debt and depression. *Journal of Health Economics*, 29(3), 388–403. DOI: [10.1016/j.jhealeco.2010.02.003](https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2010.02.003)
- Brougham, R.R., Jacobs-Lawson, J.M., Hershey, D.A. & Trujillo, K.M. (2011).** Who pays your debt? An important question for understanding compulsive buying among American college students. *International Journal of Consumer Studies*, 35, 79–85. DOI: [10.1111/j.1470-6431.2010.00923.x](https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2010.00923.x)
- Brown, C. L. & Krishna, A. (2004).** The skeptical shopper: A metacognitive account for the effects of default options on choice. *Journal of Consumer Research*, 31(3), 529–539. DOI: [10.1086/425087](https://doi.org/10.1086/425087)
- Brown, S. & Taylor, K. (2014).** Household finances and the ‘Big Five’ personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197–212. DOI: [10.1016/j.joep.2014.10.006](https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.10.006)
- Brown, J.R. & Previtiero, A. (2018).** *Saving for retirement, Annuities and Procrastination*. Working Paper. Διαθέσιμο στο: [http://www.aleprevitiero.com/wp-content/uploads/2019/10/028\\_Previtiero\\_WP\\_Procrastination.pdf](http://www.aleprevitiero.com/wp-content/uploads/2019/10/028_Previtiero_WP_Procrastination.pdf)
- Browning, M., & Lusardi, A. (1996).** Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797–1855. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/4981399\\_Household\\_Saving\\_Micro\\_Theories\\_and\\_Micro\\_Facts](https://www.researchgate.net/publication/4981399_Household_Saving_Micro_Theories_and_Micro_Facts)
- Brüggen, E.C. Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. & Löfgren, M. (2017).** Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237. DOI: [10.1016/j.jbusres.2017.03.013](https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013)
- Bryant, W.K. & Zick, C.D. (2006).** *The economic organization of the household*. 2<sup>nd</sup> Edition. New York: Cambridge University Press. Διαθέσιμο στο: [https://assets.cambridge.org/97805218/05278/frontmatter/9780521805278\\_frontmatter.pdf](https://assets.cambridge.org/97805218/05278/frontmatter/9780521805278_frontmatter.pdf)
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R.J.M. & van Rooij, M. (2017).** How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255-283. DOI: [10.1111/joca.12121](https://doi.org/10.1111/joca.12121)
- Bunting, D. (2001).** Keynes’s Law and Its Critics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(1), 149-163. DOI: [10.1080/01603477.2001.11490319](https://doi.org/10.1080/01603477.2001.11490319)
- Burnes, K. & Schultz, J. (2000).** *Older women and private pensions*. Waltham, Massachusetts: National Center for Women and Aging, Brandeis University.

## C

- Cadena, X. & Schoar, A. (2011).** *Remembering to Pay? Reminders vs. Financial Incentives for Loan Payments.* NBER Working Papers 17020, National Bureau of Economic Research, Inc. DOI: [10.3386/w17020](https://doi.org/10.3386/w17020)
- Caliendo, F. & Aadland, D. (2007).** Short-term planning and the life-cycle consumption puzzle. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 31(4), 1392-1415. DOI: [10.1016/j.jedc.2006.05.002](https://doi.org/10.1016/j.jedc.2006.05.002)
- Caliendo, M., Fossen, F. & Kritikos, A. (2011).** *Personality characteristics and the decision to become and stay self-employed.* IZA DP 5566. Διαθέσιμο στο: <http://ftp.iza.org/dp5566.pdf>
- Callen, T. & Thimann, C. (1997).** *Empirical Determinants of Household Savings: Evidence from OECD Countries.* Asia and Pacific Department International Monetary Fund Working Paper WP-181. Διαθέσιμο στο: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97181.pdf>
- Campbell, J. Y. & Mankiw, N.G. (1990).** Consumption, Income, and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence. *Journal of Business & Economic Statistics*, 8(3), 265-279. DOI: [10.1086/654107](https://doi.org/10.1086/654107)
- Camerer, C.F. & Weber, M. (1992).** Recent Developments in Modeling Preferences: Uncertainty and Ambiguity. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 325-370. DOI: [10.1007/BF00122575](https://doi.org/10.1007/BF00122575)
- Camerer, C.F., & Loewenstein, G. (2004).** Behavioral Economics: Past, Present, Future. In (Eds.) Camerer, C., Loewenstein, G. & Rabin, M., *Advances in Behavioral Economics* (3-51). Princeton, NJ: Princeton University Press. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/228359684\\_Behavioral\\_Economics\\_Past\\_Present\\_Future](https://www.researchgate.net/publication/228359684_Behavioral_Economics_Past_Present_Future)
- Camerer, C.F., Loewenstein, G. & Prelec, D. (2005).** Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 9-64. DOI: [10.1257/0022051053737843](https://doi.org/10.1257/0022051053737843)
- Canare, T.A., Francisco, J.P.S. & Jopson, E.M.M.M. (2019).** Fear of Crime and Saving Behavior. *Review of Economic Analysis*, 11, 293-323. Διαθέσιμο στο: <https://openjournals.uwaterloo.ca/index.php/rofea/article/view/1686>
- Canzoneri, M.B., Cumby, R. & Diba, B. (2006).** *How Do Monetary and Fiscal Policy Interact in the European Monetary Union?* NBER Working Paper No. 11055. DOI: [10.3386/w11055](https://doi.org/10.3386/w11055)
- Canova, L., Rattazzi, A.M. & Webley, P. (2005).** The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, 26, 21-34. DOI: [10.1016/j.joep.2003.08.007](https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.08.007)
- Carlsson Hauff, J., Carlander, A., Gamble, A., Gärling, T. & Holmén, M. (2014).** Storytelling as a means to increase consumers' processing of financial information. *International Journal of Bank Marketing*, 32, 495-514. DOI: [10.1108/IJBM-08-2013-0089](https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2013-0089)
- Carroll, C.D. (1992).** The buffer-stock theory of saving: Some Macroeconomic evidence. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 62-156. Διαθέσιμο στο: <https://core.ac.uk/download/pdf/6340365.pdf>
- Carroll, C.D. (1997).** Buffer-stock saving and the life-cycle/permanent income hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, 1121, pp. 1-55. DOI: [10.1162/003355397555109](https://doi.org/10.1162/003355397555109)
- Carroll, C.D. (2006).** *Consumption and Saving: Theory and Evidence.* The National Bureau of Economic Research. Διαθέσιμο στο: [https://pdfs.semanticscholar.org/e075/9cf3142e7713db14c7f6bb01d01b9260b173.pdf?\\_ga=2.164492479.1816202751.1595173115-1493687549.1580317032](https://pdfs.semanticscholar.org/e075/9cf3142e7713db14c7f6bb01d01b9260b173.pdf?_ga=2.164492479.1816202751.1595173115-1493687549.1580317032)

- Carroll, C.D. & Summers, L.H. (1987).** Why Have Private Savings Rates in the United States and Canada Diverged? *Journal of Monetary Economics*, 20(2), 249-279. DOI: [10.1016/0304-3932\(87\)90016-X](https://doi.org/10.1016/0304-3932(87)90016-X)
- Carroll, C.D., Rhee, B.K. & Rhee, C. (1999).** Does Cultural Origin Affect Saving Behavior? Evidence from Immigrants. *Economic Development and Cultural Change*, 48(1), 33–50. DOI: [10.1086/452445](https://doi.org/10.1086/452445)
- Carroll, C.D. & Kimball, M.S. (2007).** *Precautionary Saving and Precautionary Wealth*. The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Ed. DOI: [10.1057/978-1-349-95121-5\\_2079-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_2079-1)
- Case, K.E., Shiller, R.J. & Thompson, A. (2012).** *What Have They Been Thinking? Home Buyer Behavior in Hot and Cold Markets*. National Bureau of Economic Research Working Paper 18400. Διαθέσιμο στο: <https://www.nber.org/papers/w18400.pdf>
- Chakrabarti, R., Lee, D., van der Klaauw, W. & Zafar, B. (2011).** *Household Debt and Saving During the 2007 Recession*. WP-16999. National Bureau of Economic Research. Διαθέσιμο στο: <https://www.nber.org/papers/w16999.pdf>
- Chalimah, S. N., Martono, S. & Khafid, M. (2019).** The Saving Behavior of Public Vocational High School Students of Business and Management Program in Semarang. *Journal of Economic Education*, 8(1), 22 – 29. DOI: [10.15294/JEEC.V8I1.29741](https://doi.org/10.15294/JEEC.V8I1.29741)
- Chan, A., Ofstedal, M.B. & Hermalin, A.I. (2002).** Changes in subjective and objective measures of economic wellbeing and their interrelationship among the elderly in Singapore and Taiwan. *Social Indicators Research*, 57, 263–300. DOI: [10.1023/A:1014787712820](https://doi.org/10.1023/A:1014787712820)
- Chancellor, J. & Lyubomirsky, S. (2011).** Happiness and thrift: When (spending) less is (hedonically) more. *Journal of Consumer Psychology*, 21(2), 131–138. DOI: [10.1016/j.jcps.2011.02.004](https://doi.org/10.1016/j.jcps.2011.02.004)
- Chang, Y.R. (1994).** Saving behavior of U.S. households in the 1980s: Results from the 1983 and 1986 Survey of Consumer Finance. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 5, 45-64. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/9d03/a4fce2421a94e637f1b5d16a86914e5407c6.pdf>
- Charlton, S.R., Fantino, E. & Gossett, B.D. (2013).** Hyperbolic discounting of delayed social interaction. *Learning & Behavior*, 41, 159–167. DOI [10.3758/s13420-012-0093-3](https://doi.org/10.3758/s13420-012-0093-3)
- Cheeseman Day, J. (2019).** *College Degree Widens Gender Gap Earning*. U.S. Census Bureau online article accessed on June 28 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.census.gov/library/stories/2019/05/college-degree-widens-gender-earnings-gap.html>
- Chen, E., Simonovits, G., Krosnick, J.A. & Pasek, J. (2014).** The impact of candidate name order on election outcomes in North Dakota. *Electoral Studies*, 35, 115-122. DOI: [10.1016/j.electstud.2014.04.018](https://doi.org/10.1016/j.electstud.2014.04.018)
- Chen, P., Karabarbounis, L. & Neiman, B. (2017).** The global rise of corporate saving. *Journal of Monetary Economics*, 89, 1-19. DOI: [10.1016/j.jmoneco.2017.03.004](https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2017.03.004)
- Chishti, S. & J. Barberis. (2016).** *The fintech book: The financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries*. (Eds.) Chishti, S. & Barberis, J. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd. DOI: [10.1002/9781119218906](https://doi.org/10.1002/9781119218906)
- Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C. & Metrick, A. (2004).** *For better or worse: Default effects and 401(k) savings behavior*. In (ed.) D.A. Wise, D.A., *Perspectives on the economics of aging*, , 81–126. Chicago, IL: University of Chicago Press. Διαθέσιμο στο: <https://www.nber.org/chapters/c10341.pdf>
- Choi, J.J., Laibson, D. & Madrian, B.C. (2011).** \$100 bills on the sidewalk: Suboptimal investment in 401 (k) plans. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 748–763. DOI: [10.1162/REST\\_a\\_00100](https://doi.org/10.1162/REST_a_00100)

- Chowa, G.A.N. (2006).** Savings performance among rural households in Sub-Saharan Africa: The effect of gender. *Social Development Issues*, 28(2), 106-116. Διαθέσιμο στο: <https://www.findevgateway.org/paper/2006/01/savings-performance-among-rural-households-sub-saharan-africa-effects-gender>
- Christelis, D., Jappelli, T. & Padula, M. (2010).** Cognitive abilities and portfolio choice. *European Economic Review*, 54(1), 18–38. DOI: [10.1016/j.euroecorev.2009.04.001](https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2009.04.001)
- Clark, J. M. (1918).** Economics and Modern Psychology: I. *Journal of Political Economy*, 26 (1), 1–30. Διαθέσιμο στο: <https://www.jstor.org/stable/pdf/1820785.pdf>
- Clark, R., Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2017).** Financial knowledge and 401(k) investment performance: a case study. *Journal of Pension Economics & Finance*, 16(3), 324-347. DOI: [10.1017/S1474747215000384](https://doi.org/10.1017/S1474747215000384)
- Cobb-Clark, D.A. & Hildebrand, V. A. (2006).** The wealth of Mexican Americans. *The Journal of Human Resources*, 41 (4), 841–868. DOI: [10.3368/jhr.XLI.4.84](https://doi.org/10.3368/jhr.XLI.4.84)
- Cobb-Clark, D.A., Kassenboehmer, S.C. & Sinning, M.G. (2016).** Locus of control and savings. *Journal of Banking and Finance*, 73, 113-130. DOI: [10.1016/j.jbankfin.2016.06.013](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.06.013)
- Cole, S., Sampson, T. & Zia, B. (2011).** Prices or knowledge? What drives demand for financial services in emerging markets? *Journal of Finance*, 66(6), 1933–1967. DOI: [10.1111/j.1540-6261.2011.01696.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01696.x)
- Corbo, V. & Schmidt-Hebbel, K. (1991).** Public Policies and Saving in Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 36 (July): 89-115. DOI: [10.1016/0304-3878\(91\)90006-H](https://doi.org/10.1016/0304-3878(91)90006-H)
- Cosmides, L. & Tooby, J. (2013).** Evolutionary psychology: new perspectives on cognition and motivation. *Annual Review of Psychology*, 64, 201–29. DOI: [10.1146/annurev.psych.121208.131628](https://doi.org/10.1146/annurev.psych.121208.131628)
- Costa, P.T.Jr. & McCrae, R.R. (1985).** *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P.T.Jr. & McCrae, R.R. (1992).** Four Ways Five Factors are Basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665. DOI: [10.1016/0191-8869\(92\)90236-I](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90236-I)
- Costa, P.T.Jr. & McCrae, R.R. (1999).** *A Five-Factor Theory of Personality*. In Pervin, L.A. & John, O.P. (Eds.) *Handbook of Personality: Theory and Research* (2<sup>nd</sup> Edition), 139 -153. New York, NY: Guilford Press. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/284978581\\_A\\_five-factor\\_theory\\_of\\_personality](https://www.researchgate.net/publication/284978581_A_five-factor_theory_of_personality)
- Costa, P.T.Jr. & McCrae, R.R. (2014).** *The NEO inventories*. In Archer, R.P. & Smith, S.R. (Eds.) *Personality Assessment* (2nd Edition), 229-260. Taylor and Francis. DOI: [10.4324/9780203119143](https://doi.org/10.4324/9780203119143)
- Costa-Font J., Giuliano P. & Ozcan B.(2018).** The cultural origin of saving behavior. *PLoS ONE*, 13(9), e0202290. DOI: [10.1371/journal.pone.0202290](https://doi.org/10.1371/journal.pone.0202290)
- Courbage, C. & Rey, B. (2007).** Precautionary saving in the presence of other risks. *Economic Theory*, 32, 417–424. DOI: [10.1007/s00199-006-0178-3](https://doi.org/10.1007/s00199-006-0178-3)
- Crossan, D., Feslier, D. & Hurnard, R. (2011).** Financial Literacy and Retirement Planning in New Zealand. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 619-635. DOI: [10.1017/S1474747211000515](https://doi.org/10.1017/S1474747211000515)
- Curtin, R. (2016).** *George Katona: A Founder of Behavioral Economics*. In Frantz, R., Chen, S.H., Dopfer, K., Heukelom, F. & Mousaviet, S. (Eds) *Routledge Handbook of Behavioral Economics*. Routledge International Handbooks. Διαθέσιμο στο: <https://data.sca.isr.umich.edu/fetchdoc.php?docid=56663>

## D

- Dal Borgo, M. (2018).** *Ethnic and racial disparities in saving behavior*. Working Papers, No. 2018-02, Banco de México, Ciudad de México. Διαθέσιμο στο: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/174477/1/2018-02.pdf>
- Damasio, A.R. (1994).** *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. New York: Putnam. Διαθέσιμο στο: [https://ahandfulofleaves.files.wordpress.com/2013/07/descartes-error\\_antonio-damasio.pdf](https://ahandfulofleaves.files.wordpress.com/2013/07/descartes-error_antonio-damasio.pdf)
- Danes, S. M., Lee, J., Stafford, K., & Heck, R. K. (2008).** The effects of ethnicity, families and culture on entrepreneurial experience: An extension of sustainable family business theory. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(3), 229- 268. DOI: [10.1142/S1084946708001010](https://doi.org/10.1142/S1084946708001010)
- Deaton, A.S. (1991).** Saving and Liquidity Constraints. *Econometrica*, 59(5), 1221-48. DOI: [10.2307/2938366](https://doi.org/10.2307/2938366)
- Deaton, A.S. (2005).** Franco Modigliani and the life-cycle theory of consumption. *BNL Quarterly Review*, 58(233-234), 91-107. DOI: [10.2139/ssrn.686475](https://doi.org/10.2139/ssrn.686475)
- Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1985).** *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum. Διαθέσιμο στο: DOI: [10.1007/978-1-4899-2271-7](https://doi.org/10.1007/978-1-4899-2271-7)
- DeJuan, J., Seater, J.J & Wirjanto, T.S. (2006).** Testing the Permanent-Income Hypothesis: New Evidence from West-German States (Länder). *Empirical Economics*, 31(3), 613-629. DOI: [10.1007/s00181-005-0035-4](https://doi.org/10.1007/s00181-005-0035-4)
- Delavande, A., Rohwedder, S. & Willis, R. (2008).** *Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources*. Working Papers WP-190, University of Michigan, Michigan Retirement Research Center. DOI: [10.2139/ssrn.1337655](https://doi.org/10.2139/ssrn.1337655)
- DeVaney, S. A., Anong, S. T., & Whirl, S. E. (2007).** Household savings motives. *The Journal of Consumer Affairs*, 41(1), 174–186. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2006.00073.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2006.00073.x)
- Diener, E. (1984).** Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95(3), 542–575. DOI: [10.1037/0033-2909.95.3.542](https://doi.org/10.1037/0033-2909.95.3.542)
- Diener, E. & Biswas-Diener, R. (2002).** Will money increase subjective well-being? *Social Indicators Research*, 57(2), 119–169. DOI: [10.1023/A:1014411319119](https://doi.org/10.1023/A:1014411319119)
- Diener, E., Tay, L. & Oishi, S. (2013).** Rising income and the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(2), 267–276. DOI: [10.1037/a0030487](https://doi.org/10.1037/a0030487)
- Digman, J.M. (1990).** Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417–440. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/ec1c/ec03d80cb6cf7330ba03f01d1d08ab5d598f.pdf>
- Digman, J.M. & Inouye, J. (1986).** Further specification of the five robust factors of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(1), 16-23. DOI: [10.1037/0022-3514.50.1.116](https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.1.116)
- Dittmar, H. (2005).** A new look at ‘compulsive buying’: self-discrepancies and materialistic values as predictors of compulsive buying tendency. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 24(6), 832–859. DOI: [10.1521/jscp.2005.24.6.832](https://doi.org/10.1521/jscp.2005.24.6.832)
- Dossche, M. & Zlatanov, S. (2020).** *COVID-19 and the increase in household savings: precautionary or forced?* In *ECB Economic Bulletin*, Issue 6/2020. Διαθέσιμο στο: [https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202006\\_05~d36f12a192.en.html](https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202006_05~d36f12a192.en.html)
- Dow, J.P.Jr. & Jin, Y. (2013).** The Determination of Individual Financial Planning Horizons. *Southwestern Economic Review*, 137-149. Διαθέσιμο στο: <http://swet.wtamu.edu/sites/default/files/Data/137-149-297-1096-1-PB.pdf>

- Drakopoulos, S. A. (2012).** The History of Attitudes Towards Interdependent Preferences. *Journal of the History of Economic Thought*, 34, 541-557. DOI: [10.1017/S105383721200051X](https://doi.org/10.1017/S105383721200051X)
- Dunn, L. & Mirzaie, I.A. (2012).** *Determinants of Consumer Debt Stress: Differences by Debt Type and Gender*. Working Paper, Ohio State University, Columbus, OH. Διαθέσιμο στο: <https://www.cfmonthly.org/doc/DSI-Working-Paper-07-19-12.pdf>
- Duesenberry, J.S. (1949).** *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. MA: Harvard University Press. ISBN: 97806744475099. Διαθέσιμο στο: <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.84155/page/n21/mode/2up>
- Duxbury, D. (2017).** *Financial Rules of Thumb: A review of the evidence and its implications*. The Money Advice Service. Διαθέσιμο στο: <https://financialcapability.gov.au/files/financial-rules-of-thumb-a-review-of-the-evidence-and-its-implications.pdf>
- Dyer, A. (1989).** Making semiotic sense of money as a medium of exchange. *Journal of Economic Issues*, 23(2), 503-511. DOI: [10.1080/00213624.1989.11504916](https://doi.org/10.1080/00213624.1989.11504916)
- Dynan, K.E., Skinner, J. & Zeldes, S.P. (2004).** Do the rich save more? *Journal of Political Economy*, 112(2), 397-444. DOI: [10.1086/381475](https://doi.org/10.1086/381475)

## E

- Edmans, A., Garcia, D. & Norli, Ø. (2007).** Sports sentiment and stock returns. *The Journal of Finance*, 62(4), 1967-98. DOI: [10.1111/j.1540-6261.2007.01262.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01262.x)
- Edwards, S. (1996).** Why Are Latin America's Savings Rates So Low? An International Comparative Analysis. *Journal of Development Economics*, 51(1): 5-44. DOI: [10.1016/S0304-3878\(96\)00424-5](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(96)00424-5)
- Encyclopædia Britannica. (2020).** *Simon Kuznets* in *Encyclopædia Britannica, inc.* Access on Sept. 11, 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.britannica.com/biography/Simon-Kuznets>
- Epley, N., Mak, D. & Idson, L. C. (2006).** Bonus or rebate?: The impact of income framing on spending and saving. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19(3), 213-227. DOI: [10.1002/bdm.546](https://doi.org/10.1002/bdm.546)
- Eriksson, K. & Hermansson, C. (2014).** Searching for New Saving Behavior Theories: How Relationships Between Banks' Customers and Advisors Affect Household Saving. *International Journal of Bank Marketing*, 32(4), 279 - 299. DOI: [10.1108/IJBM-03-2014-0040](https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2014-0040)
- Erskine, M., Kier, C., Leung, A. & Sproule, R. (2006).** Peer crowds, work experience, and financial saving behavior of young Canadians. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 262-284. DOI: [10.1016/j.joep.2005.05.005](https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.05.005)
- Escalas, J.E. & Bettman, J.R. (2003).** Self-construal, reference groups, and brand meaning. *Journal of Consumer Research*, 32(3), 378-389. DOI: [10.1086/497549](https://doi.org/10.1086/497549)
- Eun, C. S. & Resnick, B. G. (2015).** *International Financial Management*, (7th Edition). New York, NY: McGraw-Hill/Irwin. Διαθέσιμο στο: [https://www.academia.edu/42739597/International\\_Financial\\_Management\\_Seventh\\_Edition](https://www.academia.edu/42739597/International_Financial_Management_Seventh_Edition)
- Eurostat. (2017).** *Final report of the expert group on quality of life indicators*. Eurostat Statistical Reports. DOI: [10.2785/021270](https://doi.org/10.2785/021270)
- Eurostat. (2020α).** *Private sector debt, consolidated - % of GDP*. Διαθέσιμο στο: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipspd20&plugin=1>
- Eurostat. (2020β).** Provision of deficit and debt data for 2019 - first notification. New Releases: Euro Indicators, 22 April 2020. Διαθέσιμο στο:

<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10294648/2-22042020-AP-EN.pdf/6c8f0ef4-6221-1094-fef7-a07764b0369f>

**Eurostat. (2020γ).** Gender Pay Gap Statistics. Web Source: Διαθέσιμο στο: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender\\_pay\\_gap\\_statistics#cite\\_note-1](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_pay_gap_statistics#cite_note-1)

**Eyster, E. & Rabin, M. (2005).** Cursed equilibrium. *Econometrica*, 73, 1623–72. DOI: [10.1111/j.1468-0262.2005.00631.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2005.00631.x)

## F

**Faber, R.J. & O’Guinn, T.C. (1992).** A Clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 19(3), 459-469. Διαθέσιμο στο: <https://www.jstor.org/stable/2489402?seq=1>

**Fair, R.C., (2017).** Wealth effects on world private financial saving. *International Economics*, 149, 15-16. DOI: [10.1016/j.inteco.2016.08.001j](https://doi.org/10.1016/j.inteco.2016.08.001j)

**Faff, R., Mulino, D. & Chai, D. (2008).** On the linkage between financial risk tolerance and risk aversion. *Journal of Financial Research*, 31, 1-23. DOI: [10.1111/j.1475-6803.2008.00229.x](https://doi.org/10.1111/j.1475-6803.2008.00229.x)

**Falk, C. F., Dunn, E. W. & Norenzayan, A. (2010).** Cultural variation in the importance of expected enjoyment for decision making. *Social Cognition*, 28(5), 609-629. DOI: [10.1521/soco.2010.28.5.609](https://doi.org/10.1521/soco.2010.28.5.609)

**Family Economics & Financial Education. (2010).** *What is savings and why is it important?* Take Charge America Institute at The University of Arizona. Διαθέσιμο στο: <http://financeintheclassroom.org/downloads/WhatSavingswhyimportant.pdf>.

**Fan, Y. (2000).** A classification of Chinese culture. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 7(2), 3-10. DOI: [10.1108/13527600010797057](https://doi.org/10.1108/13527600010797057)

**Farrell, L., Fry, T. R. L. & Risse, L. (2015).** The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 85-99. DOI: [10.1016/j.joep.2015.07.001](https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001)

**Feldstein, M. (1980).** International differences in social security and saving. *Journal of Public Economics*, 14(2), 225-244. DOI: [10.1016/0047-2727\(80\)90041-9](https://doi.org/10.1016/0047-2727(80)90041-9)

**Ferrari, J. R., Driscoll, M. & Díaz-Morales, J. F. (2007).** Examining the self of chronic procrastinators: Actual, ought, and undesired attributes. *Individual Differences Research*, 5(2), 115-123. Διαθέσιμο στο: [https://www.academia.edu/24085053/Examining\\_the\\_Self\\_of\\_Chronic\\_Procrastinators\\_Actual\\_Ought\\_and\\_Undesired\\_Attributes](https://www.academia.edu/24085053/Examining_the_Self_of_Chronic_Procrastinators_Actual_Ought_and_Undesired_Attributes)

**Fernandez, R. (2008).** *Culture and Economics*. In S.N. Durlauf & L.E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan. DOI: [10.1057/978-1-349-95121-5\\_2192-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_2192-1)

**Fernandes, D., Lynch, J.G.Jr. & Netemeyer, R.G. (2014).** The Effect of Financial Literacy and Financial Education on Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883. DOI: [10.1287/mnsc.2013.1849](https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849)

**Finke, M.S., Howe, J.S. & Huston, S.J. (2017).** Old age and the decline in financial literacy. *Management Science*, 63(1), 213-230. DOI: [10.1287/mnsc.2015.2293](https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2293)

**Firdaus, F. & Sunarti, E. (2009).** The relationship between economic pressure, financial management, and coping mechanisms with family welfare women tea pickers. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 2(1), 21- 31. DOI: [10.24156/jikk.2009.2.1.21](https://doi.org/10.24156/jikk.2009.2.1.21)

**Fisher, I. (1930).** *The Theory of Interest, as determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it*. New York: Macmillan. Διαθέσιμο στο: <https://oll.libertyfund.org/titles/fisher-the-theory-of-interest>

**Fisher, P. J. (2010).** Gender Differences in Personal Saving Behaviors. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 21(1), 14–24. Διαθέσιμο στο:



[https://www.researchgate.net/publication/275970954\\_Gender\\_Differences\\_in\\_Personal\\_Saving\\_Behaviors](https://www.researchgate.net/publication/275970954_Gender_Differences_in_Personal_Saving_Behaviors)

**Fisher, P. J., & Anong, S. T. (2012).** Relationship of saving motives to saving habits. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 23(1), 63–79. Διαθέσιμο στο: <http://ssrn.com/abstract=2222006>

**Fisher, P. J. & Montalto, C. P. (2010).** Effect of saving motives and horizon on saving behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 31, 92–105. DOI:10.1016/j.joep.2009.11.002

**Frederick, S., Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2002).** Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401. DOI: 10.1257/002205102320161311

**Frederick, S., Novemsky, N., Wang, J., Dhar, R. & Nowlis, S. (2009).** Opportunity cost neglect. *Journal of Consumer Research*, 36, 553-561. DOI: 10.1086/599764

**Frick, V. & Matthies, E. (2020).** Everything is just a click away. Online shopping efficiency and consumption levels in three consumption domains. *Sustainable Production and Consumption*, 23, 212-223. DOI: 10.1016/j.spc.2020.05.002

**Friedman, M. (1957).** *A theory of the consumption function*. Princeton: Princeton University Press. ISBN: 0-691-04182-2. Διαθέσιμο στο: <https://papers.nber.org/books/frie57-1>

**Friedman, M. (1953).** The Methodology of Positive Economics. In *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press Chicago: Univ. of Chicago Press, 1966), 3-16, 30-43. Διαθέσιμο στο: <https://www.sfu.ca/~dandolfa/friedman-1966.pdf>

**Ford, M.E. (1992).** *Motivating humans. Goals, emotions, and personal agency belief*. Newbury Park, CA: Sage. DOI: 10.4135/9781483325361 Read Online

**Foster, W.T. & Catchings, W. (1928).** *Business Without a Byer*. Boston and New York: Houghton Mifflin.

**Fox, C.R. & Tversky, A. (1995).** Ambiguity aversion and comparative ignorance. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 585–603. DOI: 10.2307/2946693

**Fuchs-Schundeln, N., Masella, P. & Paule-Paludkiewicz, H. (2017).** *Cultural Determinants of Household Saving Behavior*. 2017 Meeting Papers 1052, Society for Economic Dynamics. DOI: 10.1111/jmcb.12659

**Furnham, A. (2018).** *Personality and occupational success*. In V. Zeigler-Hill, & T. K Shackelford (Eds.). *The SAGE handbook of personality and individual differences* (pp. 537–551). New York: Sage. DOI: 10.4135/9781526451248.n23

**Furnham, A. & Cheng, H. (2019).** Factors influencing adult savings and investment: Findings from a nationally representative sample. *Personality and Individual Differences*, 105, 109510. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109510

## G

**Gambetti, E. & Giusberti, F. (2019).** Personality, decision-making styles and investments. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 14-24. DOI: 10.1016/j.socec.2019.03.002

**Gamst-Klaussen, T., Steel, P. & Svartdal, F. (2019).** Procrastination and Personal Finances: Exploring the Roles of Planning and Financial Self-Efficacy. *Frontiers in Psychology*, 10, 755-775. DOI: 10.3389/fpsyg.2019.00775

**Ganong, P. & Noel, P. (2019).** Consumer Spending During Unemployment: Positive and Normative Implications. *American Economic Review*, 109(7), 2383–2424. DOI: 10.1257/aer.20170537

- Garman, E.T. & Forgue, R.E. (1994).** *Personal finance*. (4th ed.). Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Garon, S. (1997).** *Molding Japanese Minds: The State in Everyday Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press. ISBN: 9780691001913
- Genovesi, A. (1766).** Diceosina, o sia della filosofia del giusto e dell'onesto.
- Gerhard, P., Gladstone, J.J. & Hoffmann, A.O.I. (2018).** Psychological characteristics and household savings behavior: The importance of accounting for latent heterogeneity. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 148, 66-82.  
[DOI: 10.1016/j.jebo.2018.02.013](https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.02.013)
- Gigerenzer, G. & Brighton, H. (2009).** Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences. *Topics in Cognitive Science*, 1(1), 107-143.  
[DOI: 10.1111/j.1756-8765.2008.01006.x](https://doi.org/10.1111/j.1756-8765.2008.01006.x)
- Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. (2011).** Heuristic Decision-making. *Annual Review of Psychology*, 62 451-482. [DOI: 10.1146/annurev-psych-120709-145346](https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120709-145346)
- Gibson, J., McKenzie, D. & Zia, B. (2014).** The impact of financial literacy training for migrants. *World Bank Economic Review*, 28(1), 130–161. [DOI: 10.1093/wber/lhs034](https://doi.org/10.1093/wber/lhs034)
- Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (2002).** *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge University Press: New York. Διαθέσιμο στο: [http://perso.ens-lyon.fr/jacques.jayez/Cours/LogRais/ProbRais/Heuristics\\_and\\_Biases.pdf](http://perso.ens-lyon.fr/jacques.jayez/Cours/LogRais/ProbRais/Heuristics_and_Biases.pdf)
- Glick, D.M. & Orsillo, S.M. (2015).** An investigation of the efficacy of acceptance-based behavioral therapy for academic procrastination. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144 (2), 400-409. [DOI: 10.1037/xge0000050](https://doi.org/10.1037/xge0000050)
- Glink, I. (1999).** *100 questions you should ask about your personal finances and the answers you need to help you save, invest, and grow your money*. New York: Random House.
- Gluth, S., Sommer, T., Rieskamp, J. & Büchel, C. (2015).** Effective connectivity between hippocampus and ventromedial prefrontal cortex controls preferential choices from memory. *Neuron*, 86, 216–220. [DOI: 10.1016/j.neuron.2015.04.023](https://doi.org/10.1016/j.neuron.2015.04.023)
- GoBankingRates. (2019).** *Survey: 69% of Americans Have Less Than \$1,000 in Savings 2019*. Διαθέσιμο στο: <https://www.gobankingrates.com/saving-money/savings-advice/americans-have-less-than-1000-in-savings/>
- Godley, W. (1999).** *Seven unsustainable processes: medium-term prospects and policies for the United States and the World*. Technical report, Levy Economics Institute.  
[DOI: 10.1057/9780230353848\\_11](https://doi.org/10.1057/9780230353848_11)
- Goldfayn-Frank, O. (2018).** *Personality Traits and Financial Decisions of the Households*. SSRN. [DOI: 10.2139/ssrn.2764175](https://doi.org/10.2139/ssrn.2764175)
- Gonzales, C., Jain-Chandra, S., Kochhar, K., Newiak, M. & Zeinullayev, T. (2015).** *Catalyst for Change: Empowering Women and Tackling Income Inequality*. IMF Staff Discussion Notes. [DOI: 10.5089/9781513533384.006](https://doi.org/10.5089/9781513533384.006)
- González Fernández, I. & Rambaud, S.C. (2018).** Inconsistency in intertemporal choice: a behavioral approach. *European Journal of Management and Business Economics*, 27(3), 231-248. [DOI 10.1108/EJMBE-01-2018-0012](https://doi.org/10.1108/EJMBE-01-2018-0012)
- Gow, I., Kaplan, S., Larcker, D. & Zakolyukina, A. (2016).** *CEO personalities and firm policies*. NBER Working Paper No. 22435. [DOI: 10.3386/w22435](https://doi.org/10.3386/w22435)
- Grifoni, A. & Messy, F. (2012).** *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 16, OECD Publishing, Paris.  
[DOI: 10.1787/5k9bcwct7xmn-en](https://doi.org/10.1787/5k9bcwct7xmn-en)

- Grigoli, F., Herman, A. & Schmidt Hebbel, K. (2014).** *World Saving*. Western Hemisphere Department International Monetary Fund Working Paper WP-204. Διαθέσιμο στο: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14204.pdf>
- Grinstein-Weiss, M., Zhan, M., & Sherraden, M. (2004).** Saving performance in individual development accounts: does marital status matter? *Journal of Marriage and Family*, 68(1), 192-204. DOI: [10.1111/j.1741-3737.2006.00241.x](https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2006.00241.x)
- Grohmann, A., Kluhs, T. & Menkhoff, L. (2018).** Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence. *World Development*, 111, 84-96. DOI: [10.1016/j.worlddev.2018.06.020](https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.06.020)
- Guasti, N. (2006).** Antonio Genovesi's Diceosina: Source of the Neapolitan enlightenment. *History of European Ideas*, 32(4), 385-405. DOI: [10.1016/j.histeuroideas.2006.08.003](https://doi.org/10.1016/j.histeuroideas.2006.08.003)
- Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. (2003).** People's Opium? Religion and Economic Attitudes. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 225-282. DOI: [10.1016/S0304-3932\(02\)00202-7](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00202-7)
- Gutiérrez, H.C. & Hershey, D.A. (2013).** Impact of retirement worry on information processing. *Journal of Neuroscience, Psychology and Economics*, 6(4), 264. DOI: [10.1037/npe0000013](https://doi.org/10.1037/npe0000013)
- Guo, L., Stone, D., Bryant, S., Wier, B., Nikitkov, A., Ren, C., Riccio, E. L., Shen, M., Trabelsi, S. & Zhang, L. (2013).** Are consumers' financial needs and values common across cultures? Evidence from six countries. *International Journal of Consumer Studies*, 37(6), 675–688. DOI: [10.1111/ijcs.12047](https://doi.org/10.1111/ijcs.12047)
- Gutter, M.S., Hayhoe, C.R., DeVaney, S.A., Kim, J., Bowen, C.F., Cheang, M., Cho, S. H., Evans, D.A., Gorham, E., Lown, J.M., Mauldin, T., Solheim, C., Worthy, S.L. & Dorman, R. (2012).** Exploring the relationship of economic, sociological, and psychological factors to the savings behavior of low- moderate-income households. *Family and Consumer Science Research Journal*, 41, 86–101. DOI: [10.1111/j.1552-3934.2012.02130.x](https://doi.org/10.1111/j.1552-3934.2012.02130.x)
- Guven, C. (2012).** Reversing the Question: Does Happiness Affect Consumption and Savings Behavior? *Journal of Economic Psychology*, 33 (4), 701–717. DOI: [10.1016/j.joep.2012.01.002](https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.01.002)

## H

- Hall, R.E. (1978).** Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *The Journal of Political Economy*, 86(6), 971-987. Διαθέσιμο στο: <https://web.stanford.edu/~rehall/Stochastic-JPE-Dec-1978.pdf>
- Han, C.K. & Sherraden, M. (2009).** Do institutions really matter for saving among low-income households? A comparative approach. *The Journal of Socio-Economics*, 38(3), 475–483. DOI: [10.1016/j.socec.2008.07.002](https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.07.002)
- Haron, S.A., Sharpe, D.L., Abdel-Ghany, M. & Masud, J. (2012).** Moving up the savings hierarchy: Examining savings motives of older Malay Muslim. *Journal of Family and Economic Issues*, 34(3), 314–328. DOI: [10.1007/s10834-012-9333-0](https://doi.org/10.1007/s10834-012-9333-0)
- Hastings, J.S., Madrian, B.C. & Skimmyhorn, W.L. (2013).** Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5, 347–373. DOI: [10.1146/annurev-economics-082312-125807](https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082312-125807)
- Hauff, J.C., Carlander, A., Gärling, T. & Nicolini, G. (2020).** Retirement Financial Behaviour: How Important Is Being Financially Literate? *Journal of Consumer Policy*. 43, 543–564. DOI: [10.1007/s10603-019-09444-x](https://doi.org/10.1007/s10603-019-09444-x)
- von Hayek, F.A. (1931).** The "Paradox" of Saving. *Economica*, 32, 125-169. DOI: [10.2307/2547921](https://doi.org/10.2307/2547921)
- von Hayek, F.A. (1932).** A note on the development of the doctrine of "forced" saving. *Quarterly Journal of Economics*, 7, 123-133. DOI: [10.2307/1885188](https://doi.org/10.2307/1885188)

- von Hayek, F.A. (1941).** *The pure theory of capital*. Chicago: University of Chicago Press. Mises Institute reprinting (2009). AL: The Ludwig von Mises Institute. ISBN, 1610161475, 9781610161473. Διαθέσιμο στο: [https://mises-media.s3.amazonaws.com/Pure%20Theory%20of%20Capital\\_4.pdf](https://mises-media.s3.amazonaws.com/Pure%20Theory%20of%20Capital_4.pdf)
- Heath, C. & Tversky, A. (1991).** Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice Under Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4(1), 5–28. Διαθέσιμο στο: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00057884>
- Hecht, D. (2013).** The Neural Basis of Optimism and Pessimism. *Experimental Neurobiology*, 22(3), 173-199. DOI: [10.5607/en.2013.22.3.173](https://doi.org/10.5607/en.2013.22.3.173)
- Heckman, J.J., Stixrud, J. & Urzua, S. (2006).** The effects of cognitive and noncognitive abilities on labor market outcomes and social behavior, *Journal of Labor Economics*, 24, 411– 482. DOI: [10.3386/w12006](https://doi.org/10.3386/w12006)
- Heckman, J.J., Pinto, R. & Savelyev, P. (2013).** Understanding the mechanisms through which an influential early childhood program boosted adult outcomes. *American Economic Review*, 103(6), 2052–2086. DOI: [10.1257/aer.103.6.2052](https://doi.org/10.1257/aer.103.6.2052)
- Heckman, J.J., Humphries, J.E. & Veramendi, G. (2018).** Returns to education: The causal effects of education on earnings, health and smoking. *Journal of Political Economy*, 126(1), 197-246 . DOI: [10.1086/698760](https://doi.org/10.1086/698760)
- Heckman, S.J. & Hanna, S.D. (2015).** Individual and Institutional Factors Related to Low-Income Household Saving Behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(2), 187-199. DOI: [10.1891/1052-3073.26.2.187](https://doi.org/10.1891/1052-3073.26.2.187)
- Heijman, W. (1988).** Böhm-Bawerk on Time Preference: Economic Action Based on Future Needs. *Journal of Economic Studies*, 15(3), 79-91. DOI: [10.1108/eb002672](https://doi.org/10.1108/eb002672)
- Henager, R. & Mauldin, T. (2015).** Financial Literacy: The Relationship to Saving Behavior in Low- to Moderate-income Households. *Family & Consumer Sciences*, 44(1), 73-87. DOI: [10.1111/fcsr.12120](https://doi.org/10.1111/fcsr.12120)
- Henchoz, C., Coste, T. & Wernli, B. (2019).** Culture, money attitudes and economic Outcomes. *Swiss Journal of Economics and Statistic*, 155, 2-13. DOI: [10.1186/s41937-019-0028-4](https://doi.org/10.1186/s41937-019-0028-4)
- Hershey, D.A. & Mowen, J.C. (2000).** Psychological Determinants of Financial Preparedness for Retirement. *The Gerontologist*, 40 (6), 687–697. DOI: [10.1093/geront/40.6.687](https://doi.org/10.1093/geront/40.6.687)
- Hershey, D.A., Jacobs-Lawson, J.M., McArdle, J.J. & Hamagami, F. (2007).** Psychological Foundations of Financial Planning for Retirement. *Journal of Adult Development*, 14 (1–2), 26–36. Διαθέσιμο στο: [https://www.academia.edu/15951397/Psychological\\_Foundations\\_of\\_Financial\\_Planning\\_for\\_Retirement](https://www.academia.edu/15951397/Psychological_Foundations_of_Financial_Planning_for_Retirement)
- Hershey, D.A., Jacobs-Lawson, J.M., & Austin, J.T. (2013).** *Effective Financial Planning for Retirement*. In M. Wang (Ed.), *The Oxford Handbook of Retirement* (402-430). Oxford, New York: Oxford University Press. DOI: [10.1093/oxfordhb/9780199746521.013.0133](https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199746521.013.0133)
- Hershey, D.A., Hendrik P. van Dalen, H.P. Conen, W. & Henkens, K. (2017).** Are “Voluntary” Self-Employed Better Prepared for Retirement Than “Forced” Self-Employed?. *Work, Aging and Retirement*, 3(33), 243–256. DOI: [10.1093/workar/wax008](https://doi.org/10.1093/workar/wax008)
- Hershfield, H., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L. & Bailenson, J. N. (2011).** Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48, S23–S37. DOI: [10.1509/jmkr.48.SPL.S23](https://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPL.S23)
- Hetzel, R.L. (2007).** The Contributions of Milton Friedman to Economics. *Economic Quarterly*, 93(1), 1–30. Διαθέσιμο στο: [https://www.richmondfed.org/-/media/richmondfedorg/publications/research/economic\\_quarterly/2007/winter/pdf/hetzel.pdf](https://www.richmondfed.org/-/media/richmondfedorg/publications/research/economic_quarterly/2007/winter/pdf/hetzel.pdf)

- Hicks, J. R. (1937).** Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation. *Econometrica*, 5, 147-159. DOI: [10.1007/s11293-006-9003-4](https://doi.org/10.1007/s11293-006-9003-4)
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003).** Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309–322. Διαθέσιμο στο: <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/0703lead.pdf>
- Hinz, R. P., McCarthy, D. D. & Turner, J. A. (1997).** Are women more conservative investors? *Gender differences in participant-directed pension investments (ch.6)*. In Gordon, M.S., Mitchell, O.S. & Twinney, M.M. (Eds.), *Positioning Pensions for the Twenty-First Century* Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press. Διαθέσιμο στο: <https://pensionresearchcouncil.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2015/09/0-8122-3391-3-6.pdf>
- Hirshleifer, D. & Teoh, S.H. (2003).** Limited attention, information disclosure, and financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 36, 337–86. DOI: [0.1016/j.jacceco.2003.10.002](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.002)
- Hirshleifer, D. & Shumway, T. (2003).** Good day sunshine: stock returns and the weather. *The Journal of Finance*, 58(3), 1009–32. DOI: [10.1111/1540-6261.00556](https://doi.org/10.1111/1540-6261.00556)
- Hirshleifer, D. (2014).** Behavioral Finance. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 133–159. DOI: [10.1146/annurev-financial-092214-043752](https://doi.org/10.1146/annurev-financial-092214-043752)
- Hoffmann, R., Cam, M.A. & Camilleri, A.R. (2020).** Deciding to invest responsibly: Choice architecture and demographics in an incentivised retirement savings experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 219-230. DOI: [10.1016/j.socec.2019.04.005](https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.04.005)
- Hoffower, H. (2020).** 7 ways the coronavirus is changing millennials' money habits more than any other generation. *Business Insider* (Online Article), May 8, 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.businessinsider.com/coronavirus-changing-millennial-money-spending-shopping-2020-3>
- Hong, H., Jiang, W., Wang, N. & Zhao B. (2014).** Trading for status. *Review of Financial Studies*, 27(11), 3171-3212. DOI: [10.1093/rfs/hhu048](https://doi.org/10.1093/rfs/hhu048)
- Horioka, C.Y. (2019).** Are the Japanese Unique? Evidence from Saving and Bequest Behavior. *The Singapore Economic Review*, 64(1), 5–22. DOI: [10.1142/S0217590817430020](https://doi.org/10.1142/S0217590817430020)
- Housel, M. (2008).** *The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House Publishing. ISBN: 0857197681, 9780857197689
- Hryniewicz, K. (2019).** Motivation and Action Control in a Saving Lifestyle. *WSB Journal of Business and Finance*, 53(1), 144-160. DOI: [10.2478/WSBJBF-2019-0014](https://doi.org/10.2478/WSBJBF-2019-0014)
- HR Grapevine. (2019).** *Money talks: Why saving and structure is the key to financial wellbeing*. Online Article Accessed on: Oct 8 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.hrgrapevine.com/content/article/salary-finance-2019-02-07-why-saving-and-structure-is-the-key-to-financial-wellbeing>
- Hsee, C.K., & Weber, E.U. (1999).** Cross-national differences in risk preference and lay predictions. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 165-179. Διαθέσιμο στο: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/%28SICI%291099-0771%28199906%2912%3A2%3C165%3A%3AAID-BDM316%3E3.0.CO%3B2-N>
- Hsu, M. (2013).** Health insurance and precautionary saving: A structural analysis. *Review of Economic Dynamics*, 16, 511-526. DOI: [10.1016/j.red.2012.09.001](https://doi.org/10.1016/j.red.2012.09.001)
- Hubbard, R. G., Skinner, J. & Zeldes, S. P. (1995).** Precautionary saving and social insurance. *Journal of Political Economy*, 103(2), 360-399. DOI: [10.1086/261987](https://doi.org/10.1086/261987)

- Huggett, M., & Ventura, G. (2000).** Understanding why high income households save more than low income households. *Journal of Monetary Economics*, 45(2), 361- 397. DOI: [10.1016/S0304-3932\(99\)00058-6](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(99)00058-6)
- Hume, D. (1752).** *Writings on economics*. Edited and introduced by Eugene Rotwein. London: Nelson, 1955. [Διαβάστε Online](#)
- Hung, A.A., Parker, A.M., & Yoong, J.K. (2009).** *Defining and measuring financial literacy*. RAND Labor and Population Working Paper WR-708. Διαθέσιμο στο: [https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working\\_papers/2009/RAND\\_WR708.pdf](https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf)
- Hurd, M. & Rohwedder, S. (2005).** *The retirement consumption puzzle: Anticipated and actual declines in spending at retirement*. RAND Working Paper No.WR-242, Michigan Retirement Research Center Research, 2004-069. DOI: [10.2139/ssrn.754425](https://doi.org/10.2139/ssrn.754425)
- Hurtado, M.D. & Topa, G. (2019).** Quality of Life and Health: Influence of Preparation for Retirement Behaviors through the Serial Mediation of Losses and Gains. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16, 1539. DOI:[10.3390/ijerph16091539](https://doi.org/10.3390/ijerph16091539)
- Huston, S.J. (2010).** Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316. DOI:[10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x).
- Hutchison, T.W. (1978).** *On Revolutions and Progress in Economic Knowledge*. New York: Cambridge University Press. DOI: [10.1017/S0022050700105042](https://doi.org/10.1017/S0022050700105042) [Read Online](#)

## I

- Illiashenko P. (2017).** Behavioral Finance: History and Foundations. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 239, 28-54. DOI: [10.26531/vnbu2017.239.028](https://doi.org/10.26531/vnbu2017.239.028)
- IMF - World Economic Outlook. (2020).** World Economic Outlook database: October 2020. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>
- I.M.F. (2015).** *Gender and income inequality*. Διαθέσιμο στο: [https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1520\\_info.pdf](https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1520_info.pdf).
- ING. (2019).** *International survey on saving*. Διαθέσιμο στο: <https://think.ing.com/reports/saving-woes-stretch-retirement-outlook/>
- INTRUM. (2019).** *European Consumer Payment Report 2019, 7<sup>th</sup> Annual Edition*. Διαθέσιμο στο: [https://www.intrum.com/media/6901/intrum-ecpr-2019\\_final\\_.pdf](https://www.intrum.com/media/6901/intrum-ecpr-2019_final_.pdf)
- INTRUM. (2020).** *European Consumer Payment Report 2020, Special Edition White Paper*. Διαθέσιμο στο: <https://www.intrum.com/media/8047/ecpr-2020-special-edition-white-paper.pdf>
- Ismail, A. & Rashid, K., (2013).** Determinants of household saving: Cointegrated evidence from Pakistan, 1975–2011. *Economic Modelling*, 32(0), 524-531. DOI: [10.1016/j.econmod.2013.02.004](https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.02.004)

## J

- Jain, A.K. & Joy, A. (1997).** Money matters: An exploratory study of the socio-cultural context of consumption, saving, and investment patterns. *Journal of Economic Psychology*, 18, 649-675. DOI: [10.1016/S0167-4870\(97\)00028-7](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00028-7)
- Jappelli, T. & Modigliani, F. (1998).** *The Age-Saving Profile and the Life-Cycle Hypothesis*. CSEF Working Papers 09, Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF), University of Naples, Italy. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/23573835\\_The\\_Age-Saving\\_Profile\\_and\\_Life-Cycle\\_Hypothesis](https://www.researchgate.net/publication/23573835_The_Age-Saving_Profile_and_Life-Cycle_Hypothesis)

**Jappelli, T. (2005).** *The Life-Cycle Hypothesis, Fiscal Policy, and Social Security*. CSEF Working Paper No. 140. Centre for Studies in Economics and Finance, University of Naples, Italy. Διαθέσιμο στο:

[https://www.researchgate.net/publication/23573861\\_The\\_Life-Cycle\\_Hypothesis\\_Fiscal\\_Policy\\_and\\_Social\\_Security](https://www.researchgate.net/publication/23573861_The_Life-Cycle_Hypothesis_Fiscal_Policy_and_Social_Security)

**Jappelli, T. & Padula, M. (2013).** Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792. DOI: [10.1016/j.jbankfin.2013.03.019](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.03.019)

**Jenni, K. E. & Loewenstein, G. (1997).** Explaining the “identifiable victim effect.” *Journal of Risk and Uncertainty*, 14(3), 235–257. DOI: [10.1023/A:1007740225484](https://doi.org/10.1023/A:1007740225484)

**Jevons, W. (1871).** *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan and Co. Ltd. DOI: [10.1057/9781137374158](https://doi.org/10.1057/9781137374158)

**Jianakoplos, N. & Bernasek, A. (1998).** Are Women More Risk Averse? *Economic Inquiry*, 36, 620 – 630. DOI: [10.1111/j.1465-7295.1998.tb01740.x](https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01740.x)

**Joo, S.-h. & Grable, J. (2004).** An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of family and economic*, 25(1), 25-50.

DOI: [10.1023/B:JEEI.0000016722.37994.9f](https://doi.org/10.1023/B:JEEI.0000016722.37994.9f)

## K

**Kahneman, D. & Tversky, A. (1979).** Prospect theory. *Econometrica*, 47(2), 263–292. Διαθέσιμο στο:

<https://courses.washington.edu/pbafhall/514/514%20Readings/ProspectTheory.pdf>

**Kahneman, D. & Tversky, A. (1984).** Choices, values and frames. *American Psychologist*, 39, 341-50. DOI: [10.1037/0003-066X.39.4.341](https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341)

**Kahneman, D. Knetsch, J.L. & Thaler, R.H. (1991).** Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*. 5 (1), 193–206. DOI: [10.1257/jep.5.1.193](https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193)

**Kahneman, D. & Deaton, A. (2010).** High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489–16493. DOI: [10.1073/pnas.1011492107](https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107)

**Kamstra, M.J. Kramer, L.A. & Levi, M.D. (2003).** Winter blues: a SAD stock market cycle. *American Economic Review*, 93, 324–43. DOI: [10.1257/000282803321455322](https://doi.org/10.1257/000282803321455322)

**Katona, G. (1960).** *The powerful consumer*. New York: McGraw-Hill.

**Katona, G. (1968).** Consumer behavior: Theory and findings on expectations and aspirations. *The American Economic Review*, 58(2), 19-30.

**Katona, G. (1974).** Psychology and consumer economics. *Journal of Consumer Research*, 1(1), 1-8. DOI: [10.1086/208575](https://doi.org/10.1086/208575)

**Katona, G. (1975).** *Psychological economics*. New York: Elsevier.

**Kalwij, A., Alessie, R., Dinkova, M., Schonewille, G., Van Der Schors, A. & Van Der Werf, M. (2019).** The Effects of Financial Education on Financial Literacy and Savings Behavior: Evidence from a Controlled Field Experiment in Dutch Primary Schools. *The Journal of Consumer Affairs*, 53(3), 699–730. DOI: [10.1111/joca.12241](https://doi.org/10.1111/joca.12241)

**Kapoor, H. (2008).** *Negative Emotions As Motivators of Consumption*. In A.Y. Lee, & D. Soman (Eds.), *Advances in Consumer Research*, 35, 949-950. Duluth, MN: Association of Consumer Research. Διαθέσιμο στο:

<https://www.acrwebsite.org/volumes/13348/volumes/v35/NA-35>

**Kapounek, S., Koraba, P. & Deltuvaite, V. (2016).** (Ir)rational households’ saving behavior? An empirical investigation. *Procedia Economics and Finance*, 39, 625 – 633.

DOI: [10.1016/S2212-5671\(16\)30309-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30309-4)

**Karlan, D. & Morduch, J. (2010).** *Access to Finance*. In (eds.) Rodrik, D. & Rosenzweig, M., *Handbook of Development Economics*, ed. 1, vol. 5, ch.0, p. 4703-4784. Elsevier. Διαθέσιμο στο: DOI: [10.1016/B978-0-444-52944-2.00009-4](https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00009-4)

- Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S. & Zinman, J. (2010).** Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving. *Management Science*, 62(12),3393-3411. DOI: [10.1287/mnsc.2015.2296](https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2296)
- Kartikasari, S. & Muflikhati, I. (2016).** The Influence of Family Characteristics, Family Financial Management, and Saving Intensity on The Size of Farmer Families' Saving at Ciaruteun Ilir Villages. *Journal of Consumer Sciences*, 1(2), 13-27. DOI: [10.29244/jcs.1.2.13-27](https://doi.org/10.29244/jcs.1.2.13-27)
- Keenan, A. & McBain, G.D. M. (1979).** Effects of type a behaviour, intolerance of ambiguity, and locus of control on the relationship between role stress and work-related outcomes. *Journal of Occupational Psychology*, 52, 277–285. DOI: [10.1111/j.2044-8325.1979.tb00462.x](https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1979.tb00462.x)
- Kempf, A. & Ruenzi, S. (2006).** Status quo bias and the number of alternatives: An empirical illustration from the mutual fund industry. *The Journal of Behavioral Finance*, 7(4), 204–213. DOI: [10.1207/s15427579jpfm0704\\_3](https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0704_3)
- Kennickell, A. & Lusardi, A. (2004).** *Disentangling the importance of the precautionary saving motive*. NBER Working Paper No.10888. Διαθέσιμο στο: <https://www.nber.org/papers/w10888.pdf>
- Ketelaar, T. (2005).** *Emotions and Economic Decision-Making- The Role of Moral Sentiments in Economic Decision Making*. In (Eds.) De Cremer, D., Zeelenberg, M. & Murnighan, J.K *Social psychology and economics*, 97–116, Lawrence Erlbaum Associates Publishers. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/268337474\\_Emotions\\_and\\_Economic\\_Decision-Making- The\\_Role\\_of\\_Moral\\_Sentiments\\_in\\_Economic\\_Decision\\_Making](https://www.researchgate.net/publication/268337474_Emotions_and_Economic_Decision-Making- The_Role_of_Moral_Sentiments_in_Economic_Decision_Making)
- Keynes, J. M. (1936).** *The general theory of employment, interest and money*. London: MacMillan. DOI: [10.1007/978-3-319-70344-2](https://doi.org/10.1007/978-3-319-70344-2)
- Kim, B.K. & Zauberman, G. (2009).** Perception of anticipatory time in temporal discounting. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 2(2), 91-101. DOI: [10.1037/a0017686](https://doi.org/10.1037/a0017686)
- Kimball, M.S. (1990).** Precautionary Saving in the Small and in the Large. *Econometrica*, 58(1), 53-73. DOI: [10.2307/2938334](https://doi.org/10.2307/2938334)
- Kirby, K.N. & Herrnstein, R.J. (1995).** Preference reversals due to myopic discounting of delayed reward. *Psychological Science*, 6(2), 83–89. DOI: [10.1111/j.1467-9280.1995.tb00311.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1995.tb00311.x)
- Klapper, L., Lusardi, A. & Panos, G. (2013).** Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3904-3923. DOI: [10.1016/j.jbankfin.2013.07.014](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.07.014)
- Klapper, L., Lusardi, A. & van Oudheusden, P. (2015).** *Financial literacy around the word: insights from the Standard & Poor's rating services global financial literacy survey*. Διαθέσιμο στο: [https://responsiblefinanceforum.org/wp-content/uploads/2015/12/2015-Finlit\\_paper\\_17\\_F3\\_SINGLES.pdf](https://responsiblefinanceforum.org/wp-content/uploads/2015/12/2015-Finlit_paper_17_F3_SINGLES.pdf)
- Klontz, B. (2017).** Getting Sentimental Could Increase Your Savings Results of the banking reimagined savings study. *Psychology Today* (Online article), posted on Oct 12, 2017. Διαθέσιμο στο: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/mind-over-money/201710/getting-sentimental-could-increase-your-savings>
- Klopocka, A. M. (2016).** Does Consumer Confidence Forecast Household Saving and Borrowing Behavior? Evidence for Poland. *Social Indicators Research*. 133, 693-717. DOI: [10.1007/s11205-016-1376-4](https://doi.org/10.1007/s11205-016-1376-4)
- Knoll, M.A.Z. (2010).** The Role of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans' Retirement Savings Decisions. *Social Security Bulletin, Washington, D.C.: Social Security Administration*, 70(4), 1-23. Διαθέσιμο στο: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/21261167>



- Knoll, M.A.Z., & Houts, C.R. (2012).** The financial knowledge scale: An application of item response theory to the assessment of financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 381–410. [DOI:10.1111/j.1745-6606.2012.01241.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2012.01241.x).
- Kodom, M. (2013).** *Savings habit and use of savings among households in Ga-East Municipality*. (Unpublished master thesis). University of Ghana, Legon, Accra. Διαθέσιμο στο:  
[http://ugspace.ug.edu.gh/bitstream/handle/123456789/5357/Kodom%20Michael\\_Savings%20Habit%20and%20Use%20of%20Savings%20among%20Households%20in%20Ga-East%20Municipality\\_2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ugspace.ug.edu.gh/bitstream/handle/123456789/5357/Kodom%20Michael_Savings%20Habit%20and%20Use%20of%20Savings%20among%20Households%20in%20Ga-East%20Municipality_2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Kraut, R. (1992).** *The Cambridge Companion to Plato*. Cambridge University Press. [DOI: 10.1017/CCOL0521430186](https://doi.org/10.1017/CCOL0521430186) [Διαβάστε Online](#)
- Koskela, E. & Viren, M. (1983).** A note on long-term determinants of the private savings ratio. *Economics Letters*, 11(1–2), 107–113. [DOI: 10.1016/0165-1765\(83\)90170-2](https://doi.org/10.1016/0165-1765(83)90170-2)
- Kosny, M. (2013).** Economic activity, saving, credit and income polarisation in Poland. *Post-Communist Economies*, 25(4), 512–528. [DOI: 10.1080/14631377.2013.844931](https://doi.org/10.1080/14631377.2013.844931)
- Kőszegi, B. & Rabin, M. (2009).** Reference-dependent consumption plans. *American Economic Review*, 99(3), 909–936. [DOI: 10.1257/aer.99.3.909](https://doi.org/10.1257/aer.99.3.909)
- Kukar-Kinney, M., Ridgway, N.M. & Monroe, K.B. (2012).** The role of price in the behavior and purchase decisions of compulsive buyers. *Journal of Retailing*, 88 (1), 63–71. [DOI: 10.1016/j.jretai.2011.02.004](https://doi.org/10.1016/j.jretai.2011.02.004)
- Kuznets, S. (1946).** *National Product Since 1869* (assisted by Epstein, L. & Zenks, E.), New York: National Bureau of Economic Research. Διαθέσιμο στο:  
<https://www.nber.org/books/kuzn46-1>

## L

- Laibson, D. (1997).** Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–477. [DOI: 10.1162/003355397555253](https://doi.org/10.1162/003355397555253)
- Laibson, D. & Harris, C. (2001).** Dynamic choices of hyperbolic consumers. *Econometrica*, 69(4), 935–957. Διαθέσιμο στο:  
<https://www.jstor.org/stable/2692249?seq=1>
- Lam, K.C.H., Buehler, R., McFarland, C., Ross, M., & Cheung, I. (2005).** Cultural differences in affective forecasting: The role of focalism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(9), 1296–1309. [DOI: 10.1177/0146167205274691](https://doi.org/10.1177/0146167205274691)
- Lambert, R.A. (2012).** *Financial Literacy for Managers: Finance and Accounting for Better Decision-Making*. Wharton Digital Press. Διαθέσιμο στο:  
<https://executiveeducation.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2019/01/Financial-Literacy-for-Managers-Excerpt-2019.pdf>
- Lancaster, K.J. (1966).** A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, 74, 132–157. [DOI: 10.1086/259131](https://doi.org/10.1086/259131)
- Lane, P.R. & Tornell, A. (1998).** Why aren't savings rates in Latin America procyclical? *Journal of Development Economics*, 57(1), 185–199. [DOI: 10.1016/S0304-3878\(98\)00082-0](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(98)00082-0)
- Lea, S. E.G., Webley, P. & Walker, C.M. (1995).** Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681–701. [DOI: 10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4)
- Le Blanc, J., Porpiglia, A., Teppa, F., Zhu, J. & Ziegelmeier, M. (2016).** Household Saving Behavior in the Euro Area. *International Journal of Central Banking*, 15–69. Διαθέσιμο στο:

[https://www.researchgate.net/publication/304896621\\_Household\\_saving\\_behavior\\_in\\_the\\_Euro\\_area](https://www.researchgate.net/publication/304896621_Household_saving_behavior_in_the_Euro_area)

**Lee, J.M. & Hanna, S. D. (2015).** Savings Goals and Saving Behavior From a Perspective of Maslow's Hierarchy of Needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(2), 129-147. DOI: [10.1891/1052-3073.26.2.129](https://doi.org/10.1891/1052-3073.26.2.129)

**Lee, S., Hanna, S. & Siregar, M. (1997).** Children's college as a saving goal. *Financial Counseling and Planning*, 8, 33-36. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/228360757\\_Children's\\_college\\_as\\_a\\_saving\\_goal](https://www.researchgate.net/publication/228360757_Children's_college_as_a_saving_goal)

**Lee, S., Park, M., & Montalto, C. P. (2000).** The effect of family life cycle and financial management practices on household saving patterns. *Journal of Korean Home Economics Association English Edition*, 1(1), 79-92. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/55f9/f1517b0a68a62aafad7c77373d17b91ff5e7.pdf>

**Leland, H. (1968).** Saving and uncertainty: The precautionary demand for saving. *Quarterly Journal of Economics*, 82(3), 465-473. DOI: [10.2307/1879518](https://doi.org/10.2307/1879518)

**Lerner, J.S., Li, Y. & Weber, E.U. (2012).** The financial costs of sadness. *Psychological Science*, 24(1), 72-79. DOI: [10.1177/0956797612450302](https://doi.org/10.1177/0956797612450302)

**Letkiewicz, J. C. & Fox, J. J. (2014).** Conscientiousness, Financial Literacy, and Asset Accumulation of Young Adults. *Journal of Consumer Affairs*, 48(20), 274-300. DOI: [10.1111/joca.12040](https://doi.org/10.1111/joca.12040)

**Levine, P. B., Mitchell, O. S., & Moore, J. F. (1997).** *Women on the verge of retirement: Predictors of retiree wellbeing*. In (Eds.) Mitchell, O.S., Hammond, P.B. & Rappaport, A.M. , *Forecasting retirement needs and retirement wealth*, 167-207. Philadelphia: University of Pennsylvania Press. Διαθέσιμο στο: [https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1616&context=prc\\_papers](https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1616&context=prc_papers)

**Lewis, W. (1954).** Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22( 2), 139-191. DOI: [10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x)

**Lichtenstein, S., Slovic, P., Fischhoff, B., Layman, M. & Combs, B. (1978).** Judged frequency of lethal events. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4(6), 551-578. DOI: [10.1037/0278-7393.4.6.551](https://doi.org/10.1037/0278-7393.4.6.551)

**Light, B. (2018).** Precautionary saving in a Markovian earnings environment. *Review of Economic Dynamics*, 29, 138-147. DOI: [10.1016/j.red.2017.12.004](https://doi.org/10.1016/j.red.2017.12.004)

**Lim, H.N., Hanna, S.D. & Montalto, C.M. (2011).** *Consumer Optimism and Saving Behavior*. Proceedings of the Academy of Financial Services. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/279204208\\_Consumer\\_Optimism\\_and\\_Saving\\_Behavior](https://www.researchgate.net/publication/279204208_Consumer_Optimism_and_Saving_Behavior)

**Lindqvist, A. (1981).** *The saving behavior of households*. Doctoral Dissertation, The Stockholm School of Economics, Stockholm.

**Lindqvist, E. & Vestman, R. (2011).** The labor market returns to cognitive and non-cognitive ability: Evidence from the Swedish enlistment. *American Economic Journal: Applied Economics*, 3, 101-128. DOI: [10.1257/app.3.1.101](https://doi.org/10.1257/app.3.1.101)

**Lipkus, I. M., Samsa, G. & Rimer, B.K. (2001).** General performance on a numeracy scale among highly educated samples. *Medical Decision Making*, 21(1), 37-44. DOI: [10.1177/0272989X0102100105](https://doi.org/10.1177/0272989X0102100105)

**Litwin, H. & Sapir, E.V. (2009).** Perceived income adequacy among older adults in 12 countries: findings from the survey of health, ageing, and retirement in Europe. *Gerontologist*, 49(3), 397-406. DOI: [10.1093/geront/gnp036](https://doi.org/10.1093/geront/gnp036)

**Liu, F., Yilmazer, T., Loibl, C. & Montalto, D. (2017).** Professional financial advice, self-control and saving behavior. *International Journal of Consumer Studies*, 43, 23-34. DOI: [10.1111/ijcs.12480](https://doi.org/10.1111/ijcs.12480)

- Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K. & Servén, L. (2000).** What Drives Private Saving across the World?. *The Review of Economics and Statistics*, 82(2), 165-181. DOI: [10.1162/003465300558678](https://doi.org/10.1162/003465300558678)
- Loewenstein, G. (1992).** *The fall and rise of psychological explanations in the economics of intertemporal choice.* In (Eds.) Loewenstein, G. & Elster, J., *Choice Over Time*, 3-34. New York: Russell Sage Foundation.
- Loewenstein, G. (1996).** Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), 272–292. DOI: [10.1006/obhd.1996.0028](https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0028)
- Loewenstein, G., Weber, E.U., Hsee, C.K. & Welch, N. (2001).** Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267–286. DOI: [10.1037/0033-2909.127.2.267](https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.267)
- Loewenstein, G. & Lerner, J. S. (2003).** *The role of affect in decision making.* In (eds) Davidson, R.J, Scherer, K.R. & Hill Goldsmith, H., *Handbook of affective science*, 619–642. Oxford: Oxford University Press. Διαθέσιμο στο: [https://projects.iq.harvard.edu/files/lernerlab/files/loewenstein\\_lerner\\_2003.pdf](https://projects.iq.harvard.edu/files/lernerlab/files/loewenstein_lerner_2003.pdf)
- Löfgren, Å., Martinsson, P., Hennlock, M. & Sterner, T. (2009).** *Does experience eliminate the effect of a default option? A field experiment on CO2-offsetting for air transport.* University of Gothenburg School of Business, Economics and Law Working Paper in Economics No. 391. Διαθέσιμο στο: [http://gupea.ub.gu.se/dspace/bitstream/2077/21315/1/gupea\\_2077\\_21315\\_1.pdf](http://gupea.ub.gu.se/dspace/bitstream/2077/21315/1/gupea_2077_21315_1.pdf).
- Loibl, C. & Scharff, R. L. (2010).** Examining the Effect of Expressing a Quantitative Goal on Consumer Savings. *Journal of Consumer Affairs*, 44 (1), 127–154. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2010.01160.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01160.x)
- Love, D., Palumbo, M. & Smith, P. (2009).** The trajectory of wealth in retirement. *Journal of Public Economics*, 93(1–2), 191–208. DOI: [10.1016/j.jpubeco.2008.09.003](https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.09.003)
- Lunt, P.K. & Livingstone, S.M. (1991).** Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. *Journal of Economic Psychology*, 12(4), 621- 641. DOI: [10.1016/0167-4870\(91\)90003-C](https://doi.org/10.1016/0167-4870(91)90003-C)
- Lusardi, A. (1999).** *Information, expectations, and savings for retirement.* In (Ed.) Aaron, H., *Behavioral dimensions of retirement economics*. Washington, DC: Brookings Institution Press and Russell Sage Foundation.
- Lusardi, A. (2008).** *Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs.* NBER Working Paper No. 13824. DOI: [10.2139/ssrn.1094102](https://doi.org/10.2139/ssrn.1094102)
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2005).** *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing.* Working Paper No. WP 2005-108. Ann Arbor, MI: University of Michigan Retirement Research Center. DOI: [10.2139/ssrn.881847](https://doi.org/10.2139/ssrn.881847)
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2007).** Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54(1), 205–224. DOI: [10.1016/j.jmoneco.2006.12.001](https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.12.001)
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2008).** Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98, 413–417. DOI: [10.2139/ssrn.1094097](https://doi.org/10.2139/ssrn.1094097)
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2009).** *How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness.* NBER Working Paper Series – WP 15350. DOI: [10.3386/w15350](https://doi.org/10.3386/w15350)
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. & Curto, V. (2010).** Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x)
- Lusardi, A., Schneider, D. J., & Tufano, P. (2011).** *Financially fragile households: Evidence and implications* (NBER Working Paper No 17072). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Διαθέσιμο στο: [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/03/2011a\\_bpea\\_lusardi.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/03/2011a_bpea_lusardi.pdf)

**Lusardi, A. & Tufano, P. (2015).** Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics & Finance*, 14(4), 332–368.

DOI: [10.1017/S1474747215000232](https://doi.org/10.1017/S1474747215000232)

**Lyubomirsky, S., King, L. & Diener, E. (2005).** The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success? *Psychological Bulletin*, 131(6), 803–855.

DOI: [10.1037/0033-2909.131.6.803](https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.6.803)

## M

**Ma, G. & Yi, W. (2010).** China's high saving rate: myth and reality. *International Economics*, 122(312), 5-40. DOI: [10.2139/ssrn.1631797](https://doi.org/10.2139/ssrn.1631797)

**Machlup, F. (1946).** Marginal Analysis and Empirical Research. *American Economic Review*, 36(4), 519–54. Διαθέσιμο στο: <http://sarkoups.free.fr/machlup1946.pdf>

**Madrian, B.C. & Shea, D.F. (2001).** The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187. DOI: [10.2139/ssrn.223635](https://doi.org/10.2139/ssrn.223635)

**Maison, D., Marchlewska, M., Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J. & Łozowski, F. (2019).** You don't have to be rich to save money: On the relationship between objective versus subjective financial situation and having savings. *PLoS ONE*, 14(4), e0214396. DOI: [10.1371/journal.pone.0214396](https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214396)

**Malkoc, S.A. & Zauberan, G. (2018).** Psychological analysis of consumer intertemporal decisions. *Consumer Psychology Review*, 2, 97–113.

DOI: [10.1002/arcp.1048](https://doi.org/10.1002/arcp.1048)

**Malinen, T. (2011).** *Income inequality and savings: a reassessment of the relationship in cointegrated panels*. HECER Discussion Paper No. 337. Διαθέσιμο στο:

[http://degit.sam.sdu.dk/papers/degit\\_16/c016\\_076.pdf](http://degit.sam.sdu.dk/papers/degit_16/c016_076.pdf)

**Malthus, T.R. (1820).** *Principles of political economy : considered with a view to their practical application*, J. Murray. Διαθέσιμο στο: <https://oll.libertyfund.org/titles/malthus-principles-of-political-economy>

**Mandeville, B. (1705).** *The fable of the bees, or, Private vices, public benefits*. Vol. 1-2. With a commentary critical, historical, and explanatory by F.B. Kaye, Oxford: Oxford University Press. Reprinted in 1957. Originally published in 1924. Διαθέσιμο στο:

[https://www.academia.edu/36595302/Mandeville\\_Fable\\_of\\_the\\_Bees?auto=download](https://www.academia.edu/36595302/Mandeville_Fable_of_the_Bees?auto=download)

**Marshall, A. (1890).** *Principles of Economics*. (London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920). Διαθέσιμο στο: [http://oll-](http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/1676/Marshall_0197_Bk.pdf)

[resources.s3.amazonaws.com/titles/1676/Marshall\\_0197\\_Bk.pdf](http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/1676/Marshall_0197_Bk.pdf)

**Martin, K.D. & Hill, R.P. (2015).** Saving and Well-Being at the Base of the Pyramid: Implications for Transformative Financial Services Delivery. *Journal of Service Research*, 18(3), 405-421. DOI: [10.1177/1094670514563496](https://doi.org/10.1177/1094670514563496)

**Marx, K. (1867).** *Capital: A Critique of Political Economy. Volume I: The Process of Capitalist Production*. Trans. from the 3rd German edition, by Samuel Moore and Edward Aveling, ed. Frederick Engels. Revised and amplified according to the 4th German ed. by Ernest Untermann (Chicago: Charles H. Kerr and Co., 1909). Διαθέσιμο στο: [http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/965/0445-01\\_Bk.pdf](http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/965/0445-01_Bk.pdf)

**Maslow, A. H. (1943).** A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370–396. DOI: [10.1037/h0054346](https://doi.org/10.1037/h0054346)

**Mason, R. (2000).** The Social Significance of Consumption: James Duesenberry's Contribution to Consumer Theory. *Journal of Economic Issues*, 34(3), 553-572.

DOI: [10.1080/00213624.2000.11506294](https://doi.org/10.1080/00213624.2000.11506294)

**Mayer, T. (1966).** The Propensity to Consume Permanent Income. *The American Economic Review*, 56(December), 1158–1177. Διαθέσιμο στο:

<https://www.jstor.org/stable/1815301?seq=1>

- Mayer, T. (1972).** *Permanent Income, Wealth, and Consumption: A Critique of the Permanent Income Theory, the Life-Cycle Hypothesis, and Related Theories*. Berkeley: University of California Press. ISBN-10: 0520021037.
- Mayfield, C., Perdue, G. & Wooten, K. (2008).** Investment Management and Personality Type. *Financial Services Review*, 17, 219–236. Διαθέσιμο στο: <http://csinvesting.org/wp-content/uploads/2014/06/Investing-and-Personality-Type.pdf>
- Mbutia, A.N. (2011).** Households' saving decisions in Kenya. (Unpublished doctoral thesis). The School of Economics of Kenyatta University. Διαθέσιμο στο: <https://ir-library.ku.ac.ke/handle/123456789/3592?show=full>
- McAdams, D.P. (2013).** *The person: An introduction to the science of personality psychology*. United States: Wiley. ISBN-13: 978-0470129135. [Διαβάστε Online](#)
- McCormick, K. (1983).** Duesenberry and Veblen: The Demonstration Effect Revisited, *Journal of Economic Issues*, 17, 1125-1129. DOI: [10.1080/00213624.1983.11504194](https://doi.org/10.1080/00213624.1983.11504194)
- McClure, S.M., Laibson, D.I., Loewenstein, G. & Cohen, J.D. (2004).** Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards. *Science*, 306(5695), 503–507. DOI: [10.1126/science.1100907](https://doi.org/10.1126/science.1100907)
- McKenzie, C.R. & Liersch, M.J. (2011).** Misunderstanding savings growth: Implications for retirement savings behavior. *Journal of Marketing Research*, 48, S1–S13. DOI: [10.1509/jmkr.48.SPL.S1](https://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPL.S1)
- McTaggart, D., Findlay, C. & Parkin, M. (2013).** *Macroeconomics*. Frenchs Forest, NSW : Pearson Australia. ISBN 13: 9781442550797 [Διαβάστε Online](#)
- Medaglia, J.D. (2018).** Clarifying cognitive control and the controllable connectome. *WIREs Cognitive Science*, 10(1), e1471. DOI: [10.1002/wcs.1471](https://doi.org/10.1002/wcs.1471)
- Meghir, C. (2004).** *A Retrospective on Friedman's Theory of Permanent Income*. Working Paper 04/01. The Institute for Fiscal Studies. DOI: [10.1111/j.1468-0297.2004.00223.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2004.00223.x)
- Melamed, Y.Y. (2017).** Spinoza's Ethics: A Critical Guide. Cambridge University Press. DOI: [10.1017/9781316339213](https://doi.org/10.1017/9781316339213) [Διαβάστε Online](#)
- Mellor, D.H. (1995).** Cambridge Philosophers I: F. P. Ramsey. *Philosophy*, 70, 243-262. Διαθέσιμο στο: <https://www.repository.cam.ac.uk/bitstream/handle/1810/3484/RamseyText.html?sequence=5>
- Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S. & Dennis, M.S. (2011).** Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41, 771–778. DOI: [10.1017/S0033291710001261](https://doi.org/10.1017/S0033291710001261)
- Menegatti, M. (2009a).** Precautionary saving in the presence of other risks: a comment. *Journal of Economic Theory*, 39, 473–476. DOI: [10.1007/s00199-008-0339-7](https://doi.org/10.1007/s00199-008-0339-7)
- Menegatti, M. (2009b).** Optimal saving in the presence of two risks. *Journal of Economics*, 96, 277–288. DOI: [10.1007/s00712-008-0049-4](https://doi.org/10.1007/s00712-008-0049-4)
- Messy, F. & Monticone, C. (2016).** *Financial education policies in Asia and the Pacific. OECD Working Papers on Finance, Insurance, and Private Pensions*. OECD Publishing, Paris. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/eaac/d92b200d2180805f37ae7cf79e99e18654ec.pdf>
- Miendlarzewska, E., Kometer, M. & Preuschhoff, K. (2017).** Neurofinance. *Organizational Research Methods*, 22(1), 1-27. DOI: [10.1177/1094428117730891](https://doi.org/10.1177/1094428117730891)
- Mikesell, R.F & Zinser, J. E. (1973).** The nature of the savings function in developing countries: A survey of the theoretical and empirical literature, *Journal of Economic Literature*, 11(1), 1-26. Διαθέσιμο στο: <https://www.jstor.org/stable/2721217>
- Mill, J. S. (1874).** *Three Essays on Religion*, in ed. J. M. Robson *Collected Works of John Stuart Mill*, vol X, (1969). Toronto: University of Toronto Press, 369-489. Διαθέσιμο στο: <http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/241/0223.10.pdf>

- Miller, J. M., & Krosnick, J. A. (1998).** The impact of candidate name order on election outcomes. *Public Opinion Quarterly*, 62(3), 291–330. DOI: [10.1086/297848](https://doi.org/10.1086/297848)
- Modigliani, F. (1961).** *Long-run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt.* In *The Collected Papers of Franco Modigliani*, vol. 6, 79-106, published in 2005. MA: The MIT Press. DOI: [10.7551/mitpress/1923.001.0001](https://doi.org/10.7551/mitpress/1923.001.0001)
- Modigliani, F. (1988).** The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth. *Journal of Economic Perspectives*, 2, 15-40. DOI: [10.1257/jep.2.2.15](https://doi.org/10.1257/jep.2.2.15)
- Modigliani, F. & Brumberg, R. (1954).** *Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data.* In *The Collected Papers of Franco Modigliani*, vol. 6, 3-45, published in 2005. MA: The MIT Press. DOI: [10.7551/mitpress/1923.001.0001](https://doi.org/10.7551/mitpress/1923.001.0001)
- Modigliani, F. & Ando, A.K. (1957).** Tests of the Life Cycle Hypothesis of Savings: Comments and Suggestions. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 19(2), 99-124. DOI: [10.1111/j.1468-0084.1957.mp19002002.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1957.mp19002002.x)
- Modigliani, F. & Brumberg, R. (1980).** *Utility analysis and aggregate consumption functions: an attempt at integration,* In (ed.) Abel, A., *The Collected Papers of Franco Modigliani.*, vol. 2, The Life Cycle Hypothesis of Saving, 128-97. MA: The MIT Press ISBN: 9780262131506
- Modigliani, F. & Sterling, A. (1983).** *Determinants of private saving with special reference to the role of social security – cross country tests,* in (eds.) Modigliani, F. & Hemming, R., *The determinants of national saving and wealth*, London: Macmillan Press. p.p. 24-55. Διαθέσιμο στο: <https://link.springer.com/content/pdf/bfm%3A978-1-349-17028-9%2F1.pdf>
- Modigliani, F. & Shi L.C. (2004).** The Chinese Saving Puzzle and the Life-Cycle Hypothesis. *Journal of Economic Literature*, 42, 145-170. DOI: [10.1257/002205104773558074](https://doi.org/10.1257/002205104773558074)
- Mody, A., Ohnsorge, F. & Sandri, D. (2012).** Precautionary Savings in the Great Recession, IMF Economic Review, *Palgrave Macmillan; International Monetary Fund*, 60(1), 114-138. Διαθέσιμο στο: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp1242.pdf>
- Moenjak, T., Kongprajya, A. & Monchaitrakul, C. (2020).** *Fintech, Financial literacy, and Consumer Saving and Borrowing: the Case of Thailand.* 1100. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Διαθέσιμο στο: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/575576/adb-wp1100.pdf>
- Moore, D. (2003).** *Survey of financial literacy in Washington State: Knowledge, behavior, attitudes, and experiences* (Technical Report 03-39). DOI: [10.13140/2.1.4729.4722](https://doi.org/10.13140/2.1.4729.4722)
- Moreno Badia, M. & Dudine, P. (2019).** New Data on World Debt: A Dive into Country Numbers. *IMF Blog*, Dec 17, 2019. Διαθέσιμο στο: <https://blogs.imf.org/2019/12/17/new-data-on-world-debt-a-dive-into-country-numbers/>
- Morgan, P.J. & Trinh, L.Q. (2019α).** Determinants and Impacts of Financial Literacy in Cambodia and Viet Nam. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(1), 19. DOI: [10.3390/jrfm12010019](https://doi.org/10.3390/jrfm12010019)
- Morgan, P.J. & L.Q. Trinh. (2019β).** *Fintech and Financial Literacy in the Lao PDR.* ADBI Working Paper 933. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Διαθέσιμο στο: <https://www.adb.org/publications/fintech-and-financial-literacy-lao-pdr>
- Morozko, N., Morozko, N. & Didenko, V. (2018).** Determinants of the savings market in Russia. *Banks and Bank Systems*, 13(1), 196-208. DOI: [10.21511/bbs.13\(1\).2018.18](https://doi.org/10.21511/bbs.13(1).2018.18)
- Mosca, I. & McCrory, C. (2016).** Personality and wealth accumulation among older couples: Do dispositional characteristics pay dividends? *Journal of Economic Psychology*, 56, 1–19. DOI: [10.1016/j.joep.2016.04.006](https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.006)

- Mottola, G.R. (2013).** In our best interest: women, financial literacy, and credit card behavior. *Numeracy*, 6(2), 1–15. DOI: [10.5038/1936-4660.6.2.4](https://doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.4)
- Mowen, J.C. (2000).** *The 3M Model of Motivation and Personality: Theory and Empirical Applications to Consumer Behavior*. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers. ISBN 978-1-4757-6708-7. [Διαβάστε Online](#)
- Mowen, J.C. & Spears, N. (1999).** Understanding Compulsive Buying among College Students: A Hierarchical Approach. *Journal of Consumer Psychology*, 8 (4), 407–430. DOI: [10.1207/s15327663jcp0804\\_03](https://doi.org/10.1207/s15327663jcp0804_03)
- Muller, L.A.(2002).** Does retirement education teach people to save pension distributions? *Social Security Bulletin*, 64(4), 48–65. Διαθέσιμο στο: <https://www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v64n4/v64n4p48.html#mn38>
- Munnell, A. H., Webb, A. & Golub-Sass, F. (2007).** *Is there really a retirement savings crisis?* An NRRI analysis. Center for Retirement Research at Boston College, 7–11. Διαθέσιμο στο: <https://crr.bc.edu/briefs/is-there-really-a-retirement-savings-crisis-an-nrri-analysis/>
- Munnell, A. H., Hou, W. & Webb, A. (2014).** *Update Shows Half Still Falling Short*. Center for Retirement Research at Boston College No. 14-20: 1–9. Διαθέσιμο στο: [http://crr.bc.edu/wp-content/uploads/2014/11/wp\\_2014-16.pdf](http://crr.bc.edu/wp-content/uploads/2014/11/wp_2014-16.pdf)
- Murendo, C. & Mutsonziwa, K. (2017). Financial Literacy and Savings Decisions by Adult Financial Consumers in Zimbabwe. *International Journal of Consumer Studies*, 41, 95–103. DOI: [10.1111/ijcs.12318](https://doi.org/10.1111/ijcs.12318)

## N

- Nabeshima, G. & Seay, M.C. (2015).** Wealth and Personality: Can Personality Traits Make your Clients Rich? *Journal of Financial Planning*, 28 (7), 50–57. Διαθέσιμο στο: <https://pdfs.semanticscholar.org/7c0d/cd3593d36a9f77cca8c84aeb0cbef5648cd2.pdf>
- Nandhi, M.A. (2012).** *Effects of Mobile Banking on the Savings Practices of Low Income Users - The Indian Experience*. IMTFI Working Paper 2012-7. Διαθέσιμο στο: [https://www.imtfi.uci.edu/files/blog\\_working\\_papers/2012-7\\_nandhi.pdf](https://www.imtfi.uci.edu/files/blog_working_papers/2012-7_nandhi.pdf)
- Nasiriavanaki, Z., ArianNik, M., Abbassian, A., Mahmoudi, E., Roufigari, N., Shahzadi, S., Nasiriavanaki, M. & Bahrami, B. (2015).** Prediction of individual differences in risky behavior in young adults via variations in local brain structure. *Frontiers in Neuroscience*, 9, 359. DOI: [10.3389/fnins.2015.00359](https://doi.org/10.3389/fnins.2015.00359)
- Neelakantan, U. (2010).** Estimation and impact of gender differences in risk tolerance. *Economic Inquiry*, 48(1), 228-233. DOI: [10.1111/j.1465-7295.2009.00251.x](https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2009.00251.x)
- Nenkov, G.Y., Macinnis, D.J. & Morrin, M. (2009).** *How Do Emotions Influence Saving Behavior*. No.8-9. Center for Retirement Research. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/254401137\\_How\\_Do\\_Emotions\\_Influence\\_Saving\\_Behavior](https://www.researchgate.net/publication/254401137_How_Do_Emotions_Influence_Saving_Behavior)
- Nicolini, G., Gärling, T., Carlander, A., & Carlsson Hauff, J. (2017).** *Attitude towards risk and financial literacy in investment planning*. In .(Eds.) Carretta, A., Fiordelisi, F. & Schwize, P., *Risk culture in banking* (307–320). Palgrave Macmillan. DOI [10.1007/978-3-319-57592-6\\_14](https://doi.org/10.1007/978-3-319-57592-6_14)
- Niculescu-Aron, I. & Mihaescu, C. (2014).** Modelling the impact of economic, demographic and social determinants on household saving rate in the former socialist countries, central and Eastern Europe. *Procedia Economics and Finance*, 10(0), 104-113. DOI: [10.1016/S2212-5671\(14\)00283-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00283-4)
- Nikiforos, M. (2017).** A Nonbehavioral Theory of Saving. *Journal of Post Keynesian Economics*, 39(4), 562-592. DOI: [10.1080/01603477.2016.1245584](https://doi.org/10.1080/01603477.2016.1245584)
- Nobel Media AB. (2020α).** *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1976*. NobelPrize.org. Accessed on Thu. 17 Sep 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1976/summary/>

- Nobel Media AB. (2020β).** *The Prize in Economic Sciences 2017*. NobelPrize.org. Accessed on Tue. 29 Sep 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/summary/>
- Nobel Media AB. (2020γ).** *Daniel Kahneman – Facts*. NobelPrize.org. Accessed on Wed. 30 Sep 2020. Διαθέσιμο στο: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>
- Noman, S., Bashir, T. & Javed, S. (2020).** Taking Charge of your Life: Locus of Control, Self-efficacy and Saving Behavior. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(6), 569-587. Διαθέσιμο στο: <http://serisc.org/journals/index.php/IJAST/article/view/8877>
- Nyhus, E.K. (2018).** *Saving Behaviour: Economic and Psychological Approaches*. In Ranyard, R. *Economic Psychology*, First Edition, 206-221. Hoboken, NJ : The British Psychological Society and John Wiley & Sons Ltd. DOI:10.1002/9781118926352
- Nyhus, E.K. & Webley, P. (2001).** The role of personality for saving and borrowing behaviour. *European Journal of Personality*, 15, S85–S103. DOI: 10.1002/per.422

## O

- O’Dea, C. & Sturrock, D. (2019).** *Survival pessimism and the demand for annuities*. IFS Working Papers W19/02, Institute for Fiscal Studies. Διαθέσιμο στο: <https://www.ifs.org.uk/uploads/publications/wps/wp201902.pdf>
- Odean, T. (1998).** Are investors reluctant to realize their losses? *The Journal of Finance*, 53(5), 1775–1798. DOI: 10.1111/0022-1082.00072
- O’ Donoghue, T. & Rabin, M. (2000).** The economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13, 233-250. Διαθέσιμο στο: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/%28SICI%291099-0771%28200004%06%2913%3A2%3C233%3A%3AAID-BDM325%3E3.0.CO%3B2-U>
- OECD. (2020a).** *Household savings (indicator)*. Accessed on July 18 2020. DOI: 10.1787/cfc6f499-en
- OECD (2020b).** *General government debt (indicator)*. Accessed on Nov 23 2020. DOI: 10.1787/a0528cc2-en
- Olander, F. & Seipel, C.M. (1970).** *Psychological approaches to the study of saving*. Urbana : Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois. Διαθέσιμο στο: <https://www.ideals.illinois.edu/bitstream/handle/2142/28211/psychologicalapp071a.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Oleson, M. (2004).** Exploring the relationship between money attitudes and Maslow’s hierarchy of needs. *International Journal of Consumer Studies*, 28, 83-92. DOI: 10.1111/j.1470-6431.2004.00338.x
- Olsen, A. & Whitman, K. (2007).** Effective retirement savings programs: Design features and financial education. *Social Security Bulletin*, 67(3), 53–72. Διαθέσιμο στο: <https://www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v67n3/v67n3p53.pdf>
- O’Neill, J. (2003).** The gender gap in wages, circa 2000. *American Economic Review*, 93(2), 309-314. DOI: 10.1257/000282803321947254
- van Ooijen, R., Alessie, R., & Kalwij, A. (2015).** Saving Behavior and Portfolio Choice After Retirement. *De Economist*, 163, 353-404. DOI 10.1007/s10645-015-9254-z
- Osman, Z. & Madzlan, E. (2018).** In Pursuit of Financial Well-being: The Effects of Financial Literacy, Financial Behaviour and Financial Stress on Employees in Labuan



*International Journal of Service Management and Sustainability*, 3(1), 55-94.

[DOI: 10.24191/ijms.v3i1.8041](https://doi.org/10.24191/ijms.v3i1.8041)

**Ouma, S.A., Odongo, T.M. & Were, M. (2017).** Mobile financial services and financial inclusion: Is it a boon for savings mobilization? *Review of Development in Finance*, 7(1), 29-35. [DOI: 10.1016/j.rdf.2017.01.001](https://doi.org/10.1016/j.rdf.2017.01.001)

**Ozer, G. & Mutlu, U. (2019).** The Effects of Personality Traits on Financial Behaviour. *Journal of Business, Economics and Finance*, 8(3), 155-164.

[DOI: 10.17261/Pressademia.2019.1122](https://doi.org/10.17261/Pressademia.2019.1122)

## P

**Pagel M. (2017).** Expectations-based reference-dependent life-cycle consumption. *Review of Economic Studies*, 84(2), 885-934. [DOI: 10.1093/restud/rdx003](https://doi.org/10.1093/restud/rdx003)

**Palley, T.I. (2008).** *The Relative Income Theory of Consumption: A Synthetic Keynes-Duesenberry-Friedman Model*. Working Paper Series No. 170. Political Economy Research Institute. University of Massachusetts Amherst.

[DOI: 10.1080/09538250903391954](https://doi.org/10.1080/09538250903391954)

**Pangestu, S. & Karnadi, E.B. (2020).** The effects of financial literacy and materialism on the savings decision of generation Z Indonesians. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1743618. [DOI: 10.1080/23311975.2020.1743618](https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1743618)

**Parada, J. J. & Baca-Mejia, W. (2009).** The Relevance of Duesenberry Consumption Theory: An Applied Case to Latin America. *Revista de Economía del Caribe*, 19-36.

Διαθέσιμο στο:

[https://www.researchgate.net/publication/41924060\\_The\\_relevance\\_of\\_Duesenberry\\_Consumption\\_theory\\_An\\_applied\\_case\\_to\\_Latin\\_America](https://www.researchgate.net/publication/41924060_The_relevance_of_Duesenberry_Consumption_theory_An_applied_case_to_Latin_America)

**Pareto, V. (1906).** *Manual of Political Economy: A Critical and Variorum Translation Edition*. Reprint (eds.) Montesano, A., Zanni, A., Bruni, L., John S. Chipman, J.S. & McLure, M. Oxford, UK: Oxford University Press (Published 2014). [Διαβάστε Online](#)

**Parfit, D. (1984).** *Reasons and Persons*. Oxford, UK: Oxford University Press.

Διαθέσιμο στο:

[https://commonweb.unifr.ch/artsdean/pub/gestens/f/as/files/4610/17613\\_101712.pdf](https://commonweb.unifr.ch/artsdean/pub/gestens/f/as/files/4610/17613_101712.pdf)

**Parise, G. & Peijnenburg, K. (2017).** *Understanding the Determinants of Financial Outcomes and Choices: The Role of Noncognitive Abilities*. BIS Working Papers 640, Bank for International Settlements. Διαθέσιμο στο:

[https://www.researchgate.net/publication/314086972\\_Understanding\\_the\\_Determinants\\_of\\_Financial\\_Outcomes\\_and\\_Choices\\_The\\_Role\\_of\\_Noncognitive\\_Abilities](https://www.researchgate.net/publication/314086972_Understanding_the_Determinants_of_Financial_Outcomes_and_Choices_The_Role_of_Noncognitive_Abilities)

**Parker, J. (2010).** Chapter 16: Theories of Consumption and Saving. *Economics 314 Coursebook*. Διαθέσιμο στο:

<https://www.reed.edu/economics/parker/s11/314/book/Ch16.pdf>

**Peetz, J. & Buehler, R. (2009).** Is there a budget fallacy? The role of savings goals in the prediction of personal spending. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(12), 1579-1591. [DOI: 10.1177/0146167209345160](https://doi.org/10.1177/0146167209345160)

**Perreault, W.D.Jr., Cannon, J.P. & McCarthy, E.J. (2017).** *Essentials of Marketing* (15th Ed). New York, NY: McGraw Hill Education. Διαθέσιμο στο:

<https://www.nima.today/wp-content/uploads/2018/11/Essentials-Of-Marketing-William-D.-Perreault-Joseph-P.-Cannon-And-E.-Jerome-Mccarthy.pdf>

**Persky, J. (1995).** Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221-231. [DOI: 10.1257/jep.9.2.221](https://doi.org/10.1257/jep.9.2.221)

**Peters, J. & Buchel, C. (2010).** Episodic future thinking reduces reward delay discounting through an enhancement of prefrontalmedotemporal interactions. *Neuron*, 66(1), 138-148. [DOI: 10.1016/j.neuron.2010.03.026](https://doi.org/10.1016/j.neuron.2010.03.026)

- Philippas, N.D. & Avdoulas, C. (2020).** Financial literacy and financial well-being among generation-Z university students: Evidence from Greece. *The European Journal of Finance*, 26(4-5), 360-381. DOI: [10.1080/1351847X.2019.1701512](https://doi.org/10.1080/1351847X.2019.1701512)
- Pigou, A.C. (1920).** *The Economics of Welfare*. The Macmillan Company. Διαθέσιμο στο: <http://oll.libertyfund.org/title/1410>
- Piotrowska, M. (2019).** The importance of personality characteristics and behavioral constraints for retirement saving. *Economic Analysis and Policy*, 64, 194–220. DOI: [10.1016/j.eap.2019.09.001](https://doi.org/10.1016/j.eap.2019.09.001)
- Plutarch. (1959).** *Moralia, Volume VII: On Love of Wealth. On Compliancy. On Envy and Hate. On Praising Oneself Inoffensively. On the Delays of the Divine Vengeance. On Fate. On the Sign of Socrates. On Exile. Consolation to His Wife*. Translated by Phillip H. De Lacy, Benedict Einarson. Loeb Classical Library 405. Cambridge, MA: Harvard University Press. Διαθέσιμο στο: [http://penelope.uchicago.edu/Thayer/E/Roman/Texts/Plutarch/Moralia/De\\_cupiditate\\*.html](http://penelope.uchicago.edu/Thayer/E/Roman/Texts/Plutarch/Moralia/De_cupiditate*.html)
- Pollack, J.M., Vanepps, E.M. & Hayes, A.F. (2012).** The moderating role of social ties on entrepreneurs' depressed affect and withdrawal intentions in response to economic stress. *Journal of Organizational Behavior*, 33, 789–810. DOI: [10.1002/job.1794](https://doi.org/10.1002/job.1794)
- Poterba, J. (1994).** International Comparisons of Household Savings, Ed. 1994. Chicago, London: University of Chicago Press. Διαθέσιμο στο: <https://www.nber.org/chapters/c8869.pdf>
- Poterba, J.M., Venti, S.F., & Wise, D.A. (2008).** New estimates of the future path of 401(k) assets. *NBER/Tax Policy & the Economy (University of Chicago Press)*, 22, 43–80. DOI: [10.3386/w13083](https://doi.org/10.3386/w13083)
- Poterba, J., Venti, S. & Wise, D. (2011).** Family status transitions, latent health, and the post-retirement evolution of assets. In (Ed.) Wise, D., *Explorations in the economics of aging (23–69)*. Chicago: University of Chicago Press. Διαθέσιμο στο: <https://www.nber.org/papers/w15789.pdf>
- Potrich, A.C.G., & Vieira, K.M. (2018).** Demystifying financial literacy: A behavioral perspective analysis. *Management Research Review*, 41(9), 1047–1068. DOI: [10.1108/MRR-08-2017-0263](https://doi.org/10.1108/MRR-08-2017-0263)
- van Praag, B.M.S. & P. Frijters. (2003).** The Anatomy of Subjective Well-Being. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 51 (1), 29–49. DOI: [10.1016/S0167-2681\(02\)00140-3](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(02)00140-3)
- Pulka, B. (2015).** The Effects of Saving and Saving Habits on Entrepreneurship Development. *European Journal of Business and Management*, 7(23), 111-118. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/301355055\\_The\\_Effects\\_of\\_Saving\\_and\\_Saving\\_Habits\\_on\\_Entrepreneurship\\_Development](https://www.researchgate.net/publication/301355055_The_Effects_of_Saving_and_Saving_Habits_on_Entrepreneurship_Development)
- Puri, M. & Robinson, D. T. (2007).** Optimism and economic choice. *Journal of Financial Economics*, 86, 71-99. DOI: [10.1016/j.jfineco.2006.09.003](https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.09.003)
- Purves, D. (2004).** *Neuroscience* (3rd ed.). Sunderland, MA: Sinauer Associates, Inc. Διαθέσιμο στο: <https://www.hse.ru/data/2011/06/22/1215686482/Neuroscience.pdf>

## Q

- Quesnay, F. (1767).** *General Maxims for the Economic Government of an Agricultural Kingdom*. Translated by E.R. Blake, The Library of Original Sources, Volume VI, 393-398. Milwaukee, Wisconsin, USA, 1915.

## R

- Rabinovich, A., & Webley, P. (2007).** Filling the gap between planning and Doing: Psychological factors involved in the successful implementation of saving intention. *Journal of Economic Psychology*, 28, 444–461. DOI: [10.1016/j.joep.2006.09.002](https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.09.002)
- Ram, M.R. & Kimar, K. (2019).** Locus of Control, Saving and Investment. *GE-International Journal of Management Research*, 7(7), 26-36. Διαθέσιμο στο: <https://1library.net/document/zp0jgevq-locus-of-control-saving-and-investment.html>
- Ramsey, F.P. (1928).** A Mathematical Theory of Saving. *Economic Journal*, 38(125), 543-559. Διαθέσιμο στο: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Ramsey1928.pdf>
- Remund, D.L. (2010).** Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x).
- Reyes, R.L. (2006).** *The Psychological Meanings of Money*. San Diego: Alliant International University, California School of Professional Psychology. Διαθέσιμο στο: [https://books.google.gr/books/about/The\\_Psychological\\_Meanings\\_of\\_Money.html?id=boxKNwAACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.gr/books/about/The_Psychological_Meanings_of_Money.html?id=boxKNwAACAAJ&redir_esc=y)
- Rha, J.Y., Montalto, C., & Hanna, S.D. (2006).** The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17(2), 3-16. Διαθέσιμο στο: [https://www.academia.edu/17323862/The\\_effect\\_of\\_self-control\\_mechanisms\\_on\\_household\\_saving\\_behavior](https://www.academia.edu/17323862/The_effect_of_self-control_mechanisms_on_household_saving_behavior)
- Ricardo, D. (1817).** *On the principles of political economy and taxation*. London, J. Murray. Διαθέσιμο στο: <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/ricardo/Principles.pdf>
- Ricardo, D. (1820).** *Essay on the Funding System*. In McCulloch, J.R. (1888). *The Works of David Ricardo. With a Notice of the Life and Writings of the Author*, 513-548. London: John Murray. Διαθέσιμο στο: [http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/1395/0454\\_Bk.pdf](http://oll-resources.s3.amazonaws.com/titles/1395/0454_Bk.pdf)
- Richins, M.L. (1994).** Valuing Things: The Public and Private Meanings of Possessions. *Journal of Consumer Research*, 21(3), 504–21. DOI: [10.1086/209414](https://doi.org/10.1086/209414)
- Rick, S. & Loewenstein, G. (2008).** *The role of emotion in economic behavior*. In (eds.) Lewis, M., Haviland-Jones, J.M. & Feldman Barrett L., *Handbook of emotions, third edition*, 138–158. New York, NY: The Guilford Press. Διαθέσιμο στο: <https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/RoleEmotionEconBehav.pdf>
- Robb, C.A. & Woodyard, A.S. (2011).** Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, 60–70. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/256019663\\_Financial\\_Knowledge\\_and\\_Best\\_Practice\\_Behavior](https://www.researchgate.net/publication/256019663_Financial_Knowledge_and_Best_Practice_Behavior)
- Roberts, A.W., Ogunwole, S.U., Blakeslee, L. & Rabe, M.A. (2018).** *The Population 65 Years and Older in the United States: 2016*. American Community Survey Reports. U.S. Census Bureau. Διαθέσιμο στο: <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2018/acs/ACS-38.pdf>
- Roberts, B.W. & DeVecchio, W.F. (2000).** The rank-order consistency of personality traits from childhood to old age: A quantitative review of longitudinal studies. *Psychological bulletin*, 126(1), 3–25. DOI: [10.1037/0033-2909.126.1.3](https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.1.3)
- Roberts, B.W. & Mroczek D.D. (2008).** Personality Trait Change in Adulthood. *Current Directions in Psychological Science*, 17(1), 31–35. DOI: [10.1111/j.1467-8721.2008.00543.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2008.00543.x)
- Roberts, J.A. & Jones, E. (2001).** Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213-240. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2001.tb00111.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2001.tb00111.x)

- Roberts, J.A., Manolis, C. & Tanner, J. (2006).** Adolescent autonomy and the impact of family structure on materialism and compulsive buying. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 14(4), 301–314. DOI: [10.2753/MTP1069-6679140404](https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679140404)
- van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2012).** Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101, 449–472. DOI: [10.1016/j.jfineco.2011.03.006](https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.03.006).
- Rosen, H.S. & Wu, S. (2004).** Portfolio choice and health status. *Journal of Financial Economics*, 72(3), 457-484. DOI: [10.1016/S0304-405X\(03\)00178-8](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00178-8)
- Rothschild, M. & Stiglitz, J. (1971).** Increasing risk II: economic consequences. *Journal of Economic Theory*, 3, 66–84. DOI: [10.1016/0022-0531\(71\)90034-2](https://doi.org/10.1016/0022-0531(71)90034-2)
- Rotter, J. B. (1966).** Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs*, 80, 1–28. DOI: [10.1037/h0092976](https://doi.org/10.1037/h0092976)
- Runnemark, E., Hedman, J. & Xiao, X. (2015).** Do consumers pay more using debit cards than cash?. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14, 285-291. DOI: [10.1016/j.elerap.2015.03.002](https://doi.org/10.1016/j.elerap.2015.03.002)
- Ryan, R.M. & Deci, E.L. (2000).** Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68–78. DOI: [10.1037/0003-066X.55.1.68](https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68)

## S

- Sabri, M.F. & Teo, T.J. (2014).** The Influence of Financial Literacy, Saving Behaviour, and Financial Management on Retirement Confidence among Women Working in the Malaysian Public Sector. *Asian Social Science*, 10(14), 40–51. DOI: [10.5539/ass.v10n14p40](https://doi.org/10.5539/ass.v10n14p40)
- Salary Finance. (2018).** *The Employer's Guide to Financial Wellbeing*. Διαθέσιμο στο: [www.salaryfinance.com/financial-wellbeing-guide](http://www.salaryfinance.com/financial-wellbeing-guide)
- Salary Finance. (2019).** *The Employers Guide to Saving*. Διαθέσιμο στο: <https://www.salaryfinance.com/uk/employers-savings-guide/>
- Samuelson, P.A. (1937).** A note on measurement of utility. *Review of Economic Studies*, 4(2), 155-161. DOI: [10.2307/2967612](https://doi.org/10.2307/2967612)
- Samuelson, P.A. (1947).** *Foundations of Economic Analysis*. Harvard University Press. ISBN 0-674-31301-1 Διαθέσιμο στο: <https://ia801603.us.archive.org/7/items/in.ernet.dli.2015.150369/2015.150369.Foundations-Of-Economic-Analysis.pdf>
- Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1988).** Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59. DOI: [10.1007/bf00055564](https://doi.org/10.1007/bf00055564)
- Sapra, S. G. & Zak, P. J. (2008).** Neurofinance: Bridging Psychology, Neurology, and Investor Behavior. *SSRN Electronic Journal*. DOI: [10.2139/ssrn.1323051](https://doi.org/10.2139/ssrn.1323051)
- Satsios, N. & Hadjidakis, S. (2017).** The Effect of Religiosity and Self Mastery on Saving Behaviour of Pomak Households in Thrace. *Sustainable Development, Culture, Traditions*, 1(b), 17-27. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/321219347\\_The\\_Effect\\_of\\_Religiosity\\_and\\_Self\\_Mastery\\_on\\_Saving\\_Behaviour\\_of\\_Pomak\\_Households\\_in\\_Thrace](https://www.researchgate.net/publication/321219347_The_Effect_of_Religiosity_and_Self_Mastery_on_Saving_Behaviour_of_Pomak_Households_in_Thrace)
- Satsios, N. & Hadjidakis, S. (2018).** Applying the theory of planned behavior (TPB) in saving behavior of Pomak Housholds. *International Journal of Financial Research*, 9(2), 122–133. DOI: [10.5430/ijfr.v9n2p122](https://doi.org/10.5430/ijfr.v9n2p122)
- Say, J.B. (1880).** *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, translated from the fourth edition of the French edition by C.R.

- Prinsep, with notes by the translator; New American edition containing a translation of the introduction, and additional notes by Clement C. Biddle, Claxton, Remsen & Haffelfinger, Philadelphia, reprint by Augustus M. Kelley Publishers, New York, 1964. Διαθέσιμο στο: <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/say/treatise.pdf>
- Scheier, M.F. & Carver, C. (1985).** Optimism, coping and health: assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247. DOI: [10.1037/0278-6133.4.3.219](https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219)
- Scheier, M.F., Carver, C.S. & Bridges, M.W. (1994).** Distinguishing optimism from neuroticism (and Trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): a reevaluation of the life orientation test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 1063–1078. DOI: [10.1037//0022-3514.67.6.1063](https://doi.org/10.1037//0022-3514.67.6.1063)
- Schmidt, L. & Sevak, P. (2006).** Gender, marriage, and asset accumulation in the United States. *Feminist Economics*, 12(1), 139-166. DOI: [10.2139/ssrn.1093855](https://doi.org/10.2139/ssrn.1093855)
- Schwarz, N. & Clore, G.L. (1983).** Mood, misattribution, and judgments of well-being: informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(3), 513–23. DOI: [10.1037/0022-3514.45.3.513](https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.3.513)
- Secci, M. (2017).** *Linking self-control to saving differences: An analysis across countries.* Master Thesis. Radboud University Nijmegen. Διαθέσιμο στο: [https://pdfs.semanticscholar.org/aae8/c83ecefdd76fc96dcb86d3fa18460c8fbc36.pdf?\\_ga=2.239398915.1816202751.1595173115-1493687549.1580317032](https://pdfs.semanticscholar.org/aae8/c83ecefdd76fc96dcb86d3fa18460c8fbc36.pdf?_ga=2.239398915.1816202751.1595173115-1493687549.1580317032)
- Senior, N.W. (1836).** *An outline of the science of political economy.* London: W. Clowes and Sons, Stamford Street. Διαθέσιμο στο: <http://digamo.free.fr/senior36.pdf>
- Seong, L C., Kai, S.B. & Joo, G.G. (2011).** The Analysis of Psychological Factors Affecting Savers in Malaysia. *Middle Eastern Finance and Economics*, 12, 77-85. Διαθέσιμο στο: <http://eprints.utar.edu.my/884/1/6446.pdf>
- Servon, L.J. & Kaestner, R. (2008).** Consumer Financial Literacy and the Impact of Online Banking on the Financial Behavior of Lower-Income Bank Customers. *The Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 271-305. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2008.00108.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2008.00108.x)
- Shadlen, M. & Shohamy, D. (2016).** Decision making and sequential sampling from memory. *Neuron*, 90(5), 927–939. DOI: [10.1016/j.neuron.2016.04.036](https://doi.org/10.1016/j.neuron.2016.04.036)
- Shaw, L. & Hill, C. (2002).** *The Gender Gap in Pension Coverage: What Does the Future Hold?* Washington, DC: Institute for Women's Policy Research. Διαθέσιμο στο: <https://iwpr.org/wp-content/uploads/wpallimport/files/iwpr-export/publications/d447.pdf>
- Shefrin, H.M. & Statman, M. (1985).** The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *Journal of Finance*, 40(3), 777–790. DOI: [0.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x](https://doi.org/0.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x)
- Shefrin, H.M. & Thaler, R. H. (1988).** The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609–643. DOI: [10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x](https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x)
- Shefrin, H.M. & Thaler, R.H. (1992).** *Mental accounting, saving, and self-control.* In (Eds.) G. Loewenstein & J. Elster, *Choice over time*, 287-329. New York: RussellSage Foundation. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/246806119\\_Mental\\_Accounting\\_Saving\\_and\\_Self-Control](https://www.researchgate.net/publication/246806119_Mental_Accounting_Saving_and_Self-Control)
- Sherraden, M.S. (2018).** Asset Building as Social Investment. *The Journal of Sociology & Social Welfare*, 45(4), article 4. Διαθέσιμο στο: <https://core.ac.uk/download/pdf/233233315.pdf>
- Sherraden, M.S, Schreiner, M. & Beverly, S. (2003).** Income, institutions, and saving performance in Individual Development Accounts. *Economic Development Quarterly*, 17(1), 95-112. DOI: [10.1177/0891242402239200](https://doi.org/10.1177/0891242402239200)

- Sherraden, M.S., McBride, A. M. & Beverly, S. G. (2010).** *Striving to save: Creating policies for financial security of low-income families.* Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. [DOI: 10.3998/mpub.231248](https://doi.org/10.3998/mpub.231248)
- Servon, L.J. & Kaestner, R. (2008).** Consumer financial literacy and the impact of online banking on the financial behavior of lower-income bank customers. *Journal of Consumer Affairs*, 42, 271–305. [DOI:10.1111/j.1745-6606.2008.00108.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2008.00108.x)
- Shin, S.H. & Kim, K. T. (2018).** Perceived Income Changes, Saving Motives, and Household Savings. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 29(2), 396-409. [DOI: 10.1891/1052-3073.29.2.396](https://doi.org/10.1891/1052-3073.29.2.396)
- Shiv, B., Loewenstein, G., Bechara, A., Damasio, A., & Damasio, H. (2005).** Investment Behavior and the Negative Side of Emotion. *Psychological Science*, 16(6), 435-439. [DOI: 10.1111/j.0956-7976.2005.01553.x](https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2005.01553.x)
- Silver, M. & Sabini, J. (1981).** Procrastinating. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 11(2), 207-221. [DOI: 10.1111/j.1468-5914.1981.tb00033.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5914.1981.tb00033.x)
- Sima Qian & Dawson, S.R. (1994).** *Historical records.* New York: Oxford University Press. ISBN-10: 0192831151
- Sirois, F. & Pychyl, T. (2013).** Procrastination and the priority of short-term mood regulation: Consequences for future self. *Social and Personality Psychology Compass*, 7(2), 115–127. [DOI: 10.1111/spc3.12011](https://doi.org/10.1111/spc3.12011)
- Slovic, P. (1995).** The construction of preferences. *American Psychologist*, 50(5), 364-371. [DOI: 10.1037/0003-066X.50.5.364](https://doi.org/10.1037/0003-066X.50.5.364)
- Slovic, P., Finucan, M., Peters, E. & MacGregor, D. G. (2007).** The affect heuristic. *European Journal of Operational Research*, 177, 1333–1352. [DOI: 10.1016/j.ejor.2005.04.006](https://doi.org/10.1016/j.ejor.2005.04.006)
- Smith, A. (1759).** *The Theory of Moral Sentiments*, edited by D.D. Raphael, A.L. Macfie, 6<sup>th</sup> edition [1790]. Oxford: Clarendon Press. Διαθέσιμο στο: [https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA\\_MoralSentiments\\_p.pdf](https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_MoralSentiments_p.pdf)
- Smith, A. (1776).** *An Inquiry Into the Nature and Causes of Wealth of Nations.* Διαθέσιμο στο: <http://www.gutenberg.org/etext/3300>
- Smith, C.E., Echelbarger, M., Gelman, S.A. & Rick, S.I. (2018).** Spendthrifts and Tightwads in Childhood: Feelings about Spending Predict Children’s Financial Decision Making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 31, 446–460. [DOI: 10.1002/bdm.2071](https://doi.org/10.1002/bdm.2071)
- Smith, J.P. (1995).** Racial and ethnic differences in wealth in the Health and Retirement Study. *The Journal of Human Resources*, 30 (Supplement 1995), S158–S183. Διαθέσιμο στο: <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/lab/papers/0408/0408011.pdf>
- Smith, J.P. (1998).** *Inheritances and bequests.* In (Eds.) Smith, J.P. & Willis, R.J., *Wealth, work, and health: Innovations in measurement in the social sciences: Essays in honor of F. Thomas Juster.* Ann Arbor: University of Michigan. Διαθέσιμο στο: <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/lab/papers/0408/0408012.pdf>
- Smith, N. (2016).** *Questioning Milton Friedman’s Biggest Idea* (Online Article). Livemint.com. Διαθέσιμο στο: <https://www.livemint.com/Opinion/QytVNPTkXsxTfdJWIMvhdK/Questioning-Milton-Friedmans-biggest-idea.html>
- Soman, D. & Zhao, M. (2011).** The fewer the better: Number of goals and savings behavior. *Journal of Marketing Research*, 48(6), 944-957. [DOI: 10.1509/jmr.10.0250](https://doi.org/10.1509/jmr.10.0250)
- Sondari, M. C. & Sudarsono, R. (2015).** Using theory of planned behavior in predicting intention to invest: Case of Indonesia. *International Academic Research Journal of Business and Technology*, 1(2), 137–141. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/306079129\\_Using\\_Theory\\_of\\_Planned\\_Behavior\\_in\\_Predicting\\_Intention\\_to\\_Invest\\_Case\\_of\\_Indonesia](https://www.researchgate.net/publication/306079129_Using_Theory_of_Planned_Behavior_in_Predicting_Intention_to_Invest_Case_of_Indonesia)

- Spiller, S.A. (2011).** Opportunity cost consideration. *Journal of Consumer Research*, 38, 595-610. DOI: [10.1086/660045](https://doi.org/10.1086/660045)
- Stanovich, K.E. & West, R.F. (2000).** Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645-665. DOI: [10.1017/S0140525X00003435](https://doi.org/10.1017/S0140525X00003435)
- Starr-McCluer, M. (1996).** Health insurance and precautionary savings. *American Economic Review*, 86(1), 258-295. Διαθέσιμο στο: <https://www.jstor.org/stable/2118268>
- Statman M. (2014).** Behavioral finance: Finance with normal people. *Borsa Istanbul Review*, 14(2), 65-73. DOI: [10.1016/j.bir.2014.03.001](https://doi.org/10.1016/j.bir.2014.03.001)
- Steel, P. (2007).** The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65-94. DOI: [10.1037/0033-2909.133.1.65](https://doi.org/10.1037/0033-2909.133.1.65)
- Steinberg, L. (2002).** *Adolescence. Sixth edition.* New York: Mc. Grawhill Companies Inc.
- Stevenson, B. & Wolfers, J. (2008).** *Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin paradox.* NBER Working Paper - No. 14282. National Bureau of Economic Research. DOI: [10.3386/w14282](https://doi.org/10.3386/w14282)
- Stevenson, B. & Wolfers, J. (2013).** *Subjective Well-Being and Income: Is There Any Evidence of Satiation?.* NBER Working Paper - No. 18992. National Bureau of Economic Research. DOI: [10.3386/w18992](https://doi.org/10.3386/w18992)
- Stolper, O.A. & Walter, A. (2017).** Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*, 87, 581-643. DOI: [10.1007/s11573-017-0853](https://doi.org/10.1007/s11573-017-0853)
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D. & Tinghög, G. (2017).** Does self-control predict financial behavior and financial well-being?. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-8. DOI: [10.1016/j.jbef.2017.04.002](https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002)
- Suruga, T. & Tachibanaki, T. (1991).** The Effect of Household Characteristics on Saving Behaviour and the Theory of Savings in Japan. *Empirical Economics*, 16, 351-356. DOI: [10.1007/BF01206281](https://doi.org/10.1007/BF01206281)
- Sutin, A., Costa, P.T., Miech, R. & Eaton, W. (2009).** Personality and career success. *European Journal of Personality*, 23(2), 71-84. DOI: [10.1002/per.704](https://doi.org/10.1002/per.704)

## T

- Tanaka, T. & Murooka, T. (2012).** Self-Control Problems and Consumption-Saving Decisions: Theory and Empirical Evidence. *The Japanese Economic Review*, 63(1), 23-37. DOI: [10.1111/j.1468-5876.2011.00549.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5876.2011.00549.x)
- Tang, N. & Baker, A. (2016).** Self-esteem. Financial knowledge and Financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 54, 164-176. DOI: [10.1016/j.joep.2016.04.005](https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.005)
- Taylor, C. (2020).** Coronavirus could create ‘a generation of supersavers’ and reshape the economy. *Consumer News and Business Channel* (Online Article), Apr / 3/ 2020, 7:52 AM EDT. Διαθέσιμο στο: <https://www.cnbc.com/2020/04/03/coronavirus-may-create-a-generation-of-supersavers-who-reshape-economy.html>
- Thaler, R.H. (1990).** Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205. DOI: [10.1257/jep.4.1.193](https://doi.org/10.1257/jep.4.1.193)
- Thaler, R.H. (1999).** Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206. DOI: [10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Thaler, R.H. (2016).** Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600. DOI: [10.1257/aer.106.7.1577](https://doi.org/10.1257/aer.106.7.1577)
- Thaler, R.H., & Shefrin, H.M. (1981).** An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406. DOI: [10.1086/260971](https://doi.org/10.1086/260971)

- Thaler, R.H., Tversky, A., Kahneman, D. & Schwartz, A. (1997).** The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647–661. DOI: [10.1162/003355397555226](https://doi.org/10.1162/003355397555226)
- Thaler, R.H. & Benartzi, S. (2004).** Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164–S187. DOI: [10.1086/380085](https://doi.org/10.1086/380085)
- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2008).** *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven, CT: Yale University Press. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/235413094\\_NUDGE\\_Improving\\_Decisions\\_About\\_Health\\_Wealth\\_and\\_Happiness](https://www.researchgate.net/publication/235413094_NUDGE_Improving_Decisions_About_Health_Wealth_and_Happiness)
- Tharanika, K. & Anthony A. (2017).** Factors influencing On Saving Behaviour Among University Students. *International Journal of Research*, 4(14), 861-871. Διαθέσιμο στο: <https://journals.pen2print.org/index.php/ijr/article/view/9756/9425>
- The World Bank. (2020).** TCdata360: Gross national savings (% of GDP). Retrieved Nov 20 2020 from [https://tedata360.worldbank.org/indicators/econ.gns?country=GRC&indicator=346&countries=DEU,CHN,USA&viz=line\\_chart&years=1980,2024](https://tedata360.worldbank.org/indicators/econ.gns?country=GRC&indicator=346&countries=DEU,CHN,USA&viz=line_chart&years=1980,2024)
- The Yorkshire Building Society & Salary Finance. (2019).** *Using The Workplace to Get Britain Saving*. Διαθέσιμο στο: <https://www.ybs.co.uk/media-centre/getting-britain-saving/index.html>
- Thorp, S., Bateman, H., Dobrescu, L.I., Newell, B.R. & Ortman, A. (2020).** Flicking the Switch: Simplifying Disclosure to Improve Retirement Plan Choices. *Journal of Banking & Finance*, Available online 19 September 2020, 105955. Διαθέσιμο στο: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S037842662030217X>
- Topa, G. & Herrador-Alcaide, T.C. (2016).** Procrastination and financial planning for retirement: A moderated mediation analysis. *Journal of Neuroscience Psychology and Economics*, 9(3-4), 169–181. DOI: [10.1037/npe0000065](https://doi.org/10.1037/npe0000065)
- Troisi, J.D., Christopher, A.N. & Marek, P. (2006).** Materialism and Money Spending Disposition as Predictors of Economic and Personality Variables. *North American Journal of Psychology*, 8 (3): 421–436. Διαθέσιμο στο: <https://search.proquest.com/docview/198087158>
- Turnham, J. (2010).** Attitudes to savings and financial education among low-income populations: Findings from the financial literacy focus group. CFS Working Paper WP 10-7. University of Wisconsin-Madison: Center for Financial Security. Διαθέσιμο στο: [https://centerforfinancialsecurity.files.wordpress.com/2010/10/turnham2010\\_attitudesbrief.pdf](https://centerforfinancialsecurity.files.wordpress.com/2010/10/turnham2010_attitudesbrief.pdf)
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1973).** Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232. DOI: [10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974).** Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. DOI: [10.2307/2288362](https://doi.org/10.2307/2288362)
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981).** The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458. DOI: [10.1126/science.7455683](https://doi.org/10.1126/science.7455683)
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1986).** Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59(4), S251–S278. Διαθέσιμο στο: [http://www.cog.brown.edu/courses/cg195/pdf\\_files/fall07/Kahneman%26Tversky1986.pdf](http://www.cog.brown.edu/courses/cg195/pdf_files/fall07/Kahneman%26Tversky1986.pdf)
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1991).** Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039–1061. DOI: [10.1017/CBO9780511803475.008](https://doi.org/10.1017/CBO9780511803475.008)



## U

**Urminsky, O. & Kivetz, R. (2007).** Scope insensitivity and the ‘mere token’ effect. *Journal of Marketing Research*, 48, 282-295. DOI: [10.2307/23033431](https://doi.org/10.2307/23033431)

**U.S. Bureau of the Census. (2017).** *Women's History Month: March 2017*. Διαθέσιμο στο: <https://www.census.gov/content/dam/Census/newsroom/facts-for-features/2017/cb17-ff03.pdf>

## V

**Varlamova, J., Larionova, N. & Zulfakarova, L. (2020).** Digital Technologies and Saving Behavior. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 128, 1661-1667. DOI: [10.2991/aebmr.k.200312.229](https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200312.229)

**Veblen, T. (1899).** *The Theory of the Leisure Class: an Economic Study of Institutions*. Allen and Unwin, London. Διαθέσιμο στο: <http://moglen.law.columbia.edu/LCS/theoryleisureclass.pdf>

**Vlaev, I., Chater, N. & Stewart, N. (2007).** Relativistic financial decisions: Context effects on retirement saving and investment risk preferences. *Judgment and Decision Making*, 2(5), 292–311. DOI: [10.1002/bdm.555](https://doi.org/10.1002/bdm.555)

## W

**Wan, J. (2011).** Saving Thought, Theory and Evidence. Fukuoka University Center for Advanced Economic Study Working Paper Series WP-012. Διαθέσιμο στο: <http://www.econ.fukuoka-u.ac.jp/researchcenter/workingpapers/WP-2011-012.pdf>

**Wan, J. (2016).** *The Speculative Saving Hypothesis*. CAES WP-2016-002 Fukuoka University. DOI: [10.13140/RG.2.1.3067.3684](https://doi.org/10.13140/RG.2.1.3067.3684)

**Warren, T., Rowlingson, K. & Whyley, C. (2001).** Female finances: Gender wage gaps and gender asset gaps. *Work, Employment and Society*, 15, 465-488. DOI: [10.1177/09500170122119110](https://doi.org/10.1177/09500170122119110)

**Wärneryd, K.E. (1989).** On the psychology of saving: An essay on economic behavior. *Journal of Economic Psychology*, 10(4), 515-541. DOI: [10.1016/0167-4870\(89\)90041-X](https://doi.org/10.1016/0167-4870(89)90041-X)

**Wärneryd, K.E. (1993).** *The will to save money: An essay on economic psychology*. CentER Discussion Paper Vol. 1993-22. CentER. Διαθέσιμο στο: <https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/1151566/KEW5621933.pdf>

**Wärneryd, K.E. (1996).** *Personality and saving* (VSB-CentER savings project progress report No. 39). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University.

**Wärneryd, K.E. (1999).** *The psychology of saving. A study of economic psychology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

**Waweru, K.M. (2017).** The Effect of Mobile Money on Saving and Money Transfer Practices for Low- Income Earners in Kenya. *Journal of Business Studies Quarterly*, 8(3), 52-64. Διαθέσιμο στο: <https://www.researchgate.net/publication/318420458>

**Weber, E.U. & Hsee, C. (1998).** Cross-cultural differences in risk perception, but cross-cultural similarities in attitudes towards perceived risk. *Management Science*, 4(9), 1205-1217. DOI: [10.1287/mnsc.44.9.1205](https://doi.org/10.1287/mnsc.44.9.1205)

**Wegner, D. M. & Wheatley, T. (1999).** Apparent mental causation: Sources of the experience of will. *American Psychologist*, 54(7), 480-492. DOI: [10.1037/0003-066X.54.7.480](https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.7.480)

**Weinstein, N. & Klein, W. M. (1996).** Unrealistic optimism: Present and future. *Journal of Social and Clinical Psychology*, pp. 1-8. DOI: [10.1521/jscp.1996.15.1.1](https://doi.org/10.1521/jscp.1996.15.1.1)

**Widjaja, I., Arifina, A.Z. & Setini, M. (2020).** The effects of financial literacy and subjective norms on saving behavior. *Management Science Letters*, 10, 3635–3642. DOI: [10.5267/j.msl.2020.6.030](https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.6.030)

**Widyastuti, U., Suhud, U. & Sumiati, A. (2016).** The impact of financial literacy on student teachers' saving intention and saving behaviour. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 7(6), 41–48. DOI: [10.5901/mjss.2016.v7n6p41](https://doi.org/10.5901/mjss.2016.v7n6p41)

**Williams, A. R. & Young Harrison, E. (2016).** 2016 Retirement Confidence Survey: A Secondary Analysis of the Findings from Respondents Age 50+. AARP Research. DOI: [10.26419/res.00159.001](https://doi.org/10.26419/res.00159.001)

**Wilson, T.D. & Gilbert, D. T. (2003).** Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 345–411. Διαθέσιμο στο: [http://wjh-www.harvard.edu/~dtg/Wilson%20&%20Gilbert%20\(Advances\).pdf](http://wjh-www.harvard.edu/~dtg/Wilson%20&%20Gilbert%20(Advances).pdf)

**Wilson, T.D. & Gilbert, D. T. (2013).** The Impact Bias Is Alive and Well. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(5), 740–748. DOI: [10.1037/a0032662](https://doi.org/10.1037/a0032662)

**World Bank. (2020).** Gross domestic product 2019 in World Development Indicators database. Διαθέσιμο στο: <https://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>

**Wu, K. (2005).** How social security keeps older persons out of poverty across developed countries. Luxembourg Income Study Working Paper Series #410. Διαθέσιμο στο: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/95551/1/500759200.pdf>

## X

**Xiao, J.J., & Anderson, J.G. (1997).** Hierarchical financial needs reflected by household financial asset shares. *Journal of Family and Economic Issues*, 18(4), 333–355. Διαθέσιμο στο: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1023/A:1024991304216.pdf>

**Xiao, J.J., & Fan, J.X. (2002).** A comparison of saving motives of urban Chinese and American workers. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 30, 463-495. DOI: [10.1177/1077727X02030004003](https://doi.org/10.1177/1077727X02030004003)

**Xiao, J.J. & Noring, F.E.(1994).** Perceived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 5, 25-44. Διαθέσιμο στο: [https://www.researchgate.net/publication/228605847\\_Perceived\\_Saving\\_Motives\\_and\\_Hierarchical\\_Financial\\_Needs](https://www.researchgate.net/publication/228605847_Perceived_Saving_Motives_and_Hierarchical_Financial_Needs)

## Y

**Yao, R., Wang, F., Weagley, R. O. & Liao, L. (2011).** Household saving motives: Comparing American and Chinese consumers. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 40(1), 28-44. DOI: [10.1111/j.1552-3934.2011.02086.x](https://doi.org/10.1111/j.1552-3934.2011.02086.x)

**Yao, R., Xiao, J.J. & Liao, L. (2014).** Effects of age on saving motives of Chinese urban consumers. *Journal of Family and Economic Issues*, 36(2), 224-238. DOI: [10.1007/s10834-014-9395-2](https://doi.org/10.1007/s10834-014-9395-2)

**Yeo, J.H. & Fisher, P.J. (2017).** Mobile Financial Technology and Consumers' Financial Capability in the United States. *Journal of Education and Social Policy*, 7(1), 81–93. Διαθέσιμο στο: [http://www.jespnet.com/journals/Vol\\_4\\_No\\_1\\_March\\_2017/11.pdf](http://www.jespnet.com/journals/Vol_4_No_1_March_2017/11.pdf)

**Yilmazer, T. (2008).** Saving for children's college education: An empirical analysis of the trade-off between the quality and quantity of children. *Journal of Family and Economic Issues*, 29, 307-324. DOI: [10.1007/s10834-008-9105-z](https://doi.org/10.1007/s10834-008-9105-z)

**Yuh, Y. & Hanna, S.D. (2010).** Which households think they save? *The Journal of Consumer Affairs*, 44(1), 70-97. DOI: [10.1111/j.1745-6606.2010.01158.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01158.x)

## Z

**Zauberman, G., Kim, B.K., Malkoc, S. & Bettman, J.R. (2009).** Time discounting and discounting time: subjective time perception and intertemporal preferences. *Journal of Marketing Research*, 46, 543-556. DOI: [10.1509/jmkr.46.4.543](https://doi.org/10.1509/jmkr.46.4.543)

**Zauberman, G. & Urminsky, O. (2016).** Consumer intertemporal preferences. *Current Opinion in Psychology*, 10, 136–141. DOI: [10.1016/j.copsyc.2016.01.005](https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.01.005)

**Zeldes, S.P. (1989).** Optimal Consumption with Stochastic Income: Deviations from Certainty Equivalence. *Quarterly Journal of Economics*, 104, 275-98.  
DOI: [10.2307/2937848](https://doi.org/10.2307/2937848)

## Ελληνική

**Alpha Bank. (09/07/2020).** Εβδομαδιαίο Δελτίο Οικονομικών Εξελίξεων. Διαθέσιμο στο: [https://www.alpha.gr/-/media/alphagr/files/group/agores/weekly-economic-report/2020/weekly\\_09072020.pdf](https://www.alpha.gr/-/media/alphagr/files/group/agores/weekly-economic-report/2020/weekly_09072020.pdf)

**Δημόπουλος, Γ.Δ. (1996).** Μακροοικονομική Θεωρία (Τόμος II). Ιδιωτική Έκδοση: Δημόπουλος, Γ.Δ.

**Μαυρόπουλος, Θ.Γ. (2005).** Αισώπειοι Μύθοι. Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ.

**ΣΕΛΠΕ. (2019).** Έρευνα καταναλωτικών τάσεων ΣΕΛΠΕ . Διαθέσιμο στο: <https://www.selpe.gr/gr/press/44-press-releases/754-ereyna-katanalotikon-taseon-selpe>

**Φίλιππας, Ν.Α. (2016).** Ο χρηματοοικονομικός αναφαβητισμός και το βαρύ τίμημα. *Euro2day*, Διαδικτυακό άρθρο, 15 Μαρτίου 2016 - 07:52. Διαθέσιμο στο: <https://www.euro2day.gr/specials/opinions/article/1406050/o-hrhmatooikonomikos-analfavhtismos-kai-to-vary.html>

**Φίλιππας, Ν.Α. (2020).** Η Ψυχολογία της Αποταμίευσης. Executive Brief Q3.2019, 1-8. INTERAMERICAN Research Center. Διαθέσιμο στο: <https://www.interamerican.gr/blog/details?id=h-psyxologia-ths-apotamieyshs>