

ADFÆRD, UNGE OG DEN FINANSIELLE SEKTOR

– Human behavior is so interesting

Tekst:

Jannie Munch, lektor,
finansuddannelserne, UCN
Jill Bach Larsen, lektor,
finansuddannelserne, UCN
Peter Vollstedt, adjunkt,
finansuddannelserne, UCN

Forskning viser, at det ikke er mangel på privatøkonomisk viden, som danner forudsætning for privatøkonomisk adfærd, men hvad er det så, der får mennesker til at træffe irrationelle økonomiske beslutninger?

Denne artikel tager udgangspunkt i et reelt ønske om at forstå, hvorfor mennesker træffer dårlige økonomiske beslutninger. Hvorfor handler mennesker ikke rationelt i forhold til økonomiske beslutninger? Skyldes økonomiske problemer en mangel på finansiell viden og indsigt? Artiklen er også et forsøg på at retningsbestemme rent fagligt, hvordan vi yderligere kan kvalificere adfærdøkonomien inden for den finansielle sektor.

Bæredygtighed handler om de økonomiske og finansielle faktorer, der blandt andet sætter rammen for vores liv og muligheder for at vokse økonomisk. Det har vi i høj grad oplevet gennem det seneste tiårs turbulente økonomiske udvikling. Vi har set, at de danske husholdninger traf nogle økonomiske beslutninger, som siden viste sig ikke at være bæredygtige gennem effekterne af en international finanskrise. Vores handlinger f.eks. i forbindelse med boligkøb var med til at påvirke efterspørgslen og dermed presse huspriserne op.

Vi realiserede vores gevinst på de øgede priser ved at belåne værdien af boligprisstigningerne. Derved havnede mange danske husholdninger i en boligboble (Byrialsen, M. R., 2014, s. 13). Efterfølgende har mange danske husholdninger bragt sig i den modsatte situation. Af frygt for at havne i en gældsælde lader danskerne i stigende grad deres opsparing stå på lønkonti uden afkast frem for at sprede deres portefølje og opnå en mere passende afvejning af afkast og risici. Dette har ikke alene konsekvenser for de enkelte husholdninger i form af mistet afkast eller gældsældes, men har i høj grad konsekvenser for den danske samfundsøkonomi.

Ser man på det paradigme, der danner grundlag for den finansielle rådgivning, spiller rationel adfærd og hypotesen om effektive markeder en stor rolle. Man går ud fra, at de priser, man aflæser på markedet, er fundamentale værdier, idet markedsprisen er sat af rationelle økonomiske aktører. En rationel adfærd for økonomiske aktører bygger på flere antagelser; dels at enhver aktør til enhver tid vil nyttemaksimere, dels at økonomiske aktører besidder fuld og ikke mindst korrekt information om de valgmuligheder, de har, og på denne baggrund er i stand til at bringe vi den og information i anvendelse som logiske principper for ræsonnementet, når der træffes en beslutning.

Paradokset oplever vi, når økonomiske aktører ikke altid følger principperne for korrekt ræsonnement eller ikke

besidder fuld og korrekt information. Økonomiske aktører ses ikke altid at maksimere deres rationelle nytte. Vel at mærke den rationelle økonomiske nytteværdi, som en økonomisk aktør burde vælge alt andet lige.

Hvis enkelte husholdninger udviser en adfærd, der forekommer irrationel, f.eks. ved at have en særlig lille opsparing, kan der kun være to mulige forklaringer: Enten har husholdningen ikke tilstrækkelig information til at træffe den optimale beslutning, eller også er deres personlige præferencer vitterligt sådan, at en krone forbrugt i dag giver en væsentlig større nyttefølelse end en krone, der forbruges i morgen.

Undersøgelser fokuserer på at udbrede kendskabet til og forståelsen af objektiv økonomisk og finansiell viden (Atkinson & Messy, 2012, s. 56). I dag anerkender vi det bidrag, at psykologiske træk og ikke-kognitive færdigheder kan forklare den enkeltes finansielle adfærd.

Nyere forskning viser, at det alment accepterede paradigme om den rationale økonomiske aktør (homo economicus) ikke kan påvises empirisk – folk handler ud fra en række kognitive bias og har tilsyneladende irrationelle præferencer (Tversky & Kahneman, 1981, s. 7). Irrationel adfærd har betydning for det enkelte individs privatøkonomi såvel som for den samfundsøkonomiske udvikling. For at skabe en bæredygtig udvikling er det nødvendigt at forstå de forudsætninger, som individerne agerer ud fra. Der er internationalt et større fokus på at kunne forklare psykologiske træk med

udgangspunkt i den enkelte end til at kunne forklare den enkeltes beslutningsproces (Antonides et al., 2011, s. 552) og finansielle adfærd (Tang et al., 2015, s. 401).

Metode

Vi har i en undersøgelse blandt unge mellem 15 og 30 år fundet, at det i lighed med ovenstående kilder ikke er mangel på privatøkonomisk viden, som afgør unges adfærd inden for privatøkonomiske beslutninger. Formålet med undersøgelsen var gennem fokusgruppediskussionerne at undersøge og dermed forstå unge menneskers viden, holdninger og adfærd i forbindelse med deres privatøkonomi samt undersøge, om der kunne dokumenteres en udvikling i viden, adfærd og holdning i forbindelse med privatøkonomi fra den yngste aldersgruppe til den ældste. Fokusgrupperne bestod derfor af folkeskoleelever, unge på ungdomsuddannelser, produktionsskoleelever og næsten færdiguddannede faglærte. Der var i alt 62 respondenter, hvoraf halvdelen var kvinder og halvdelen mænd, samlet i 7 fokusgruppeinterview. Interviewene blev afholdt i efteråret 2013.

Interviewene tog udgangspunkt i en række forsøg og field tests, hvor vi undersøgte de unges viden samt økonomiske dispositioner. Grundlaget for studiet var eksplorativt. Ved at sætte respondenterne i situationer, hvor de økonomiske midler enten var tilstrækkelige eller ikke var tilstrækkelige til at opfylde deres behov og ønsker, blev de bedt om at foretage en prioritering (Poole, 1989, s. 334). De unge viste klart, at de var i stand til at foretage økonomiske prioriteringer ud fra økonomiske rationelle betragtninger, specielt i den kontekst at være omgivet af jævnaldrende (Scheff, 1988, s. 402).

Viden om privatøkonomi

Vi har kunnet konstatere, at alle aldersgrupper har en tilstrækkelig viden til at kunne træffe nogle privatøkonomiske rationelle fornuftige beslutninger. Vi kunne ikke konstatere, at der sker en mærkbar udvikling i viden, adfærd og holdning fra de yngste grupper til de ældste.

Den klassiske definition af økonomisk teori udtrykkes som "at holde hus med knappe ressourcer", med andre ord at prioritere. Set i forhold til denne og ikke



Foto: Colourbox.dk / Viacheslav

mindst ovenstående definition mener vi, at de unge har tilstrækkelig privatøkonomisk viden. Sat i konkrete situationer viste de unge, at de i høj udstrækning har viden om de nødvendige værktøjer, der skal bruges til at løse en given privatøkonomisk problemstilling.

Vi forudsætter analogt hertil, at voksne på samme måde har samme grad af viden og færdigheder omkring privatøkonomiske beslutninger. Endvidere får voksne ofte hjælp af professionelle rådgivere (bankrådgivere, pensionsrådgivere m.m.) i forbindelse med væsentlige privatøkonomiske beslutninger.

Holdning til privatøkonomi

Ser vi på de unges holdninger, så afspejler de særdeles godt den viden, de har. Vi testede således deres holdning ved at undersøge, hvilken type produkter/formål/begivenheder det var i orden at låne penge til, og hvilke det ikke var i orden at låne penge til. Alle var enige om, at det er i orden at låne til et hus eller en lejlighed. De mente også, at det var i orden at låne til at købe en bil, hvis den vel og mærke er nødvendig i forhold til job.

Vaskemaskine og PC blev også nævnt som acceptable genstande at låne til. Alle de unge mente, at alle de øvrige formål som f.eks. rejser, fester, køb af gaver eller forbrugsgoder ikke var acceptable at låne til. Man skulle i stedet spare op til at købe disse goder, som blev vurderet til at være ikke strengt nødvendige ting.

Dermed indtog alle en overvejende rationel økonomisk position. Det vil sige, at respondenterne tog højde for, om købet kunne begrundes rationelt. Således var det acceptabelt at låne til at købe hus, der forventes at stige i værdi, eller at låne til køb af cykel, hvis det kunne spare udgifter til offentlig transport. De unge nævnte også, at hvis man skulle låne til f.eks. køb af PC, var det vigtigt, at man ikke købte et dyrt Apple-produkt, men i stedet fandt en billigere PC. Det vil sige, at der lå en grad af nyttemaksimering under rationelle motiver til grund for deres valg.

Flere fokusgrupper gjorde sig også overvejelser om, at hvis man skal låne, er det også vigtigt at undersøge, hvor man kan låne billigst. For eksempel er det i orden at låne i banken, men ikke godt at låne hos L'EASY eller andre finansieringskilder.

Luksus, kortvarige forbrugsgoder eller engangsfornøjelser var det ikke i orden at låne til. De unge udtrykte klart, at det handler om at prioritere. Man skal begrænse lånene til kun nødvendige behov. Enkelte af de unge nævner endda, at det kun er "dumme" mennesker, der låner penge til forbrug.

Ud fra casene, som fokusgrupperne arbejdede med, kan vi slå fast, at de giver udtryk for en viden og holdning, der er funderet i rationelle økonomiske overvejelser.

Set i lyset af dette samt ovenstående internationale forskeres arbejde (Ariely, 2008) mener vi ikke der er grund til at undersøge viden, færdigheder og kompetencer i forsøget på at forstå, hvorfor økonomiske aktører træffer irrationelle beslutninger. Derfor er vi nu interesseret i konsistente og forudsigelige afvigelser fra homo economicus adfærd og ikke uforudsigelige fejl.

Undersøgelse og resultater af privatøkonomisk adfærd

Vi forsøgte at teste fokusgruppernes økonomiske adfærd ved at sætte dem i flere forskellige dilemmaer, som de skulle tage stilling til.

Den adfærd, vi så, er muligvis påvirket af, at respondenterne var sat i en kunstig situation, hvorfor den måske ikke afspejlede deres reelle adfærd.

I den første øvelse bad vi respondenterne tage stilling til, hvad de ville gøre, hvis de uventet fik en gave på 500 kr. Vi bad dem fortælle, hvad de ville gøre med pengene. De ville hovedsagelig bruge pengene til forbrug – ikke nødvendigvis her og nu. De ønskede at bruge pengene til noget fornuftigt, og ingen nævnte impulsforbrug som f.eks. bytur eller shoppingtur.

Efterfølgende bad vi respondenterne tage stilling til, hvad de ville gøre, hvis de fik en uventet gave på hhv. 5.000 kr., 50.000 kr. eller 500.000 kr. Deres svar bar i alle tilfælde præg af rationelle overvejelser. De ville f.eks. spare op, investere, købe lejlighed. De nævnte dog også, at nogle af pengene skulle bruges til tant og fjas – men stadig et beskedent beløb. Da vi arbejdede systematisk, anvendte vi samme metode i alle interviewene. Efterfølgende har vi dog indset, at det kunne have været interessant at variere beløbsstørrelsen fra stigende til faldende og omvendt. Man kunne forestille sig, at holdningen og adfærden ville ændre sig, afhængig af om man skulle forholde sig til det største beløb først eller sidst.

En anden måde, vi testede deres adfærd på, var at sætte dem i et dilemma, hvor de skulle prioritere forskellige svarmuligheder. I den første situation havde de tabt deres PC, som de havde brug for i forbindelse med deres studie. De blev herefter spurgt, hvad de ville gøre for at skaffe midler til at erstatte PC'en lige nu og her.



Foto: Colourbox.dk / René Deleuran Mølgaard Andersen

I et andet dilemma skulle de forestille sig, at de gerne ville med til Roskilde Festival, men egentlig ikke havde råd til det. Vi spurgte derefter ind til, hvordan de ville agere i den forbindelse.

Ved begge dilemmaerne fik de unge udleveret en række på forhånd definerede valgmuligheder. De skulle herefter i fællesskab lave en prioriteret rækkefølge. Deres prioriteringer afspejlede tydeligt, at alle de valgmuligheder, der indebar udgifter i form af renter eller omkostninger, lå nederst i prioriteringsrækkefølgen. Derimod blev "gratis" valgmuligheder og andre fornuftige muligheder i alle grupperne prioriteret højt, selv om det f.eks. indebar, at de skulle gøre en ekstra arbejdsindsats, sælge ejendele eller skære ned på øvrige forbrugsmuligheder.

De unge er generelt meget økonomisk rationelle i deres prioritering, idet de i høj grad anvender renteomkostninger som prioriteringskriterier. De vil hellere spare op til både PC og Roskilde Festival, end de vil låne penge. Igen må vi konkludere, at de unge i vores undersøgelse giver udtryk for at have tilstrækkelig økonomisk viden, hvilket blev afspejlet gennem en fornuftig holdning og adfærd i de fremlagte dilemmaer.

Unge syn på økonomi

De unge har en meget uniform holdning til, hvad fattigdom er.

Flere nævnte eksplicit, at vi i Danmark ingen fattige har. Respondenterne skelnede kun mellem, om man er fattig eller ikke fattig. De mente, at hvis man har husly, tøj og mad, er man ikke fattig. Det handler udelukkende om, at det enkelte menneske må prioritere.

“I DANMARK HAR VI INGEN FATTIGE”

— Deltager fra fokusgruppeinterview.

De unge mennesker gav klart udtryk for, at man får en sund økonomi ved at spare op. De nævnte også, at man skal være i stand til at kunne betale uforudsete udgifter, uden at det er nødvendigt at tage lån. De mente, at dem, der har en usund økonomi, ikke er i stand til at prioritere deres forbrug.

De unge mennesker sagde samstemmende, at deres viden om privatøkonomi stammer fra deres forældre eller ved at stå på egne ben. Kun ganske få fokusgruppemedlemmer nævnte, at de har lært om privatøkonomi i skolen.

Resultater fra det empiriske grundlag

Vores undersøgelse viser, at de unge ikke mangler viden om privatøkonomiske forhold. De har fornuftige privatøkonomiske holdninger og udviser i vores undersøgelse en rationel økonomisk adfærd.

De har således en tilstrækkelig beslutningskompetence i privatøkonomiske forhold.

Dette gælder alle aldersgrupperne. Vi kunne ikke konstatere, at der var væsentlig forskel imellem de forskellige aldersgruppers privatøkonomiske viden, holdning og adfærd. De unge ved altså godt, hvad der er "rigtigt" og "forkert" i forhold til privatøkonomiske dispositioner og ikke mindst i forhold til at prioritere. Vi kan derfor undre os over, at flere undersøgelser gennem tiden har vist, at en stor andel af unge låner til forbrug. F.eks. har Penge- og Pensionspanelet i en undersøgelse vist, at 30 % af de unge har forbrugslån.

Svar på dette problem må således findes andetsteds. Vi mener, at når den unge står over for et faktisk dilemma

om f.eks. at optage et forbrugslån, vil den rationelle beslutningskompetence blive påvirket af andre motiver – som f.eks. de følelsesmæssige, psykologiske og/eller sociale motiver som gør, at der i situationen ikke bliver truffet en økonomisk rationel beslutning.

I vores fokusgruppediskussion fremhævede de unge gentagne gange, at et af kernepunkterne i en god privatøkonomi er at kunne foretage rationelle prioriteringer. Det handler altså om at være i stand til at udsætte sine behov. For os at se udgør behovsudsættelse nøglen til en forståelse af, hvem der optager diverse forbrugslån. Hvad der nærmere ligger til grund for den manglende kompetence i behovsudsættelse, har vi ingen vurdering af.

“DET ER KUN DUMME MENNESKER DER LÅNER TIL FORBRUG”

— Deltager fra
fokusgruppeinterview.

At vi i vores fokusgruppediskussioner ikke får afdækket denne behovsudsættelse, skyldes måske, at ”dårlige” privatøkonomiske dispositioner i vores samfund er tabu. I dag handler det i høj grad om at have kontrol over sig selv og sit liv, og dermed sine prioriteringer. Dét f.eks. at tage et forbrugslån og dermed vise, at man ikke har styr på sin

behovsudsættelse og dermed kontrol over sig selv, er ikke noget, man har lyst til at delagtiggøre andre i (Beshears et al., 2013, s. 135).

I vores undersøgelse var en af opgaverne, at de unge skulle prioritere mellem forskellige valgmuligheder. Dette kan tænkes at have haft betydning for, at respondenterne fremviste et rationelt tankesæt, selv om vi forsøgte at presse dem ud i såvel irrationelle som følelsesmæssige dilemmaer. De unge overså simpelthen det følelsesmæssige aspekt.

En anden grund til, at vi i vores undersøgelse næsten udelukkende fik rationelle og fornuftige overvejelser kan være, at de unge mennesker i fokusgruppediskussionerne var udsat for et gruppepres. De ville nødig ”dumme” sig ved at sige, at de har udført eller kunne tænke sig at udføre irrationelle handlinger. Dette fænomen blev allerede påvist i eksperimenter udført på Swarthmore College af Solomon Asch i 1951 (Scheff 1988).

Umiddelbart inden fokusgruppeinterviewet bad vi respondenterne svare på et spørgeskema vedr. deres personlige økonomi. Her kunne vi efterfølgende se, at der var en diskrepans i forhold til deres udtalelser under fokusgruppeinterviewet.

Derudover kommer, at vi i deres øjne nok fremstår som en autoritet, og de unge mennesker ville gerne svare på en måde, som de mente, vi forventede.

Samlet set var det, der overraskede os mest, at de unge ikke manglede viden og økonomisk forståelse.

Allerede på folkeskole-niveau er grundstenen til den økonomiske forståelse skabt.

Det giver os det indtryk, at det ikke er mere viden, de unge har behov for. Det er nærmere behov for et fokus på adfærden i forbindelse med privatøkonomiske beslutninger (Leonard et al., 2008).

Hvad er det ved de unges adfærd, der i bestemte sammenhænge er årsag til problematiske økonomiske dispositioner? Hvorfor er der unge forbrugere, der til trods for en tilstrækkelig viden alligevel havner i økonomisk udførelse? Selv om antallet ud fra et samfundsmæssigt perspektiv måske ikke er faretruende højt, betyder udviklingen for den enkelte et fald ned i den økonomiske afgrund med meget store personlige afsavn og lidelser til følge. Desværre ved vi for lidt om de mekanismer, der er afgørende for de beslutningsmønstre, der findes hos den enkelte. Generelt sker der en del forskning i adfærdsøkonomiske forhold. Imidlertid er der ikke rigtig blevet etableret forskningsmiljøer, der fokuserer på privatøkonomisk adfærd. En forskning, der sandsynligvis kunne komme den finansielle sektor til gavn og styrke den privatøkonomiske rådgivning.

Litteraturliste

- Antonides, G., De Groot, I. M., & Van Raaij, W. F. (2011). Mental Budgeting and the Management of Household Finance. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 546-555.
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. HarperCollins.
- Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). *Measuring Financial Literacy*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, Paris.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2013). Simplification and Saving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 130-145.
- Byrialsen, M. R. (2014). Den makroøkonomiske betydning af de danske husholdningers store gæld – behov for nærmere undersøgelse? Working Paper Series, no. 2014, Department of Business & Management.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Macmillan.
- Leonard, T. C., Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein (2008) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. *Constitutional Political Economy*, 19(4), 356-360.
- Poole, D. (1989). What the Lottery Paradox Tells Us About Default Reasoning. *KR*, 89, 333-340.
- Scheff, T. J. (1988). Shame and Conformity: The Deference-Emotion System. *American Sociological Review*, 395-406.
- Tang, N., Baker, A., & Peter, P. C. (2015). Investigating the Disconnect between Financial Knowledge and Behavior: The Role of Parental Influence and Psychological Characteristics in Responsible Financial Behaviors among Young Adults. *Journal of Consumer Affairs*, 49(2), 376-406.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1985). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. In: *Environmental Impact Assessment, Technology Assessment, and Risk Analysis* (pp. 107-129). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Penge og pensionspanelet (2013). *Unge privatøkonomi 2013*.
- Ungdomsliv på kredit, Gældsproblemer i et forbrugersamfund. TrykFonden og Forbrugerrådet.