

# MASTEROPPGAVE

Emnekode: BE323E

Navn på kandidat: Mads Andersen

---

Hva hemmer og fremmer sparing i husholdningene?

---

Dato: 02.12.2016

Totalt antall sider: 70

## I Abstract

This thesis explores household variation in intertemporal choice through identifying factors that promotes and inhibits saving. Data was gathered through interviews with professionals who provide financial guidance to a socioeconomically wide client base. The main findings fall into five overlapping categories; socioeconomic factors, overview, time perception, self-discipline and financial literacy. High income, poor self-control and short time horizon were found to be strong inhibitors, while low income, goal clarity, budgeting and making saving the path of least resistance were found to be strong promoters. Limitations of the study are discussed, in particular small sample size, indirect sampling and informant bias. The thesis discusses the interplay between personality factors, socioeconomic status and financial literacy, and suggests further research is required to determine the relative impact of each. The study concludes that intertemporal choice reflects a myriad of often competing motives, and that personality factors have a strong effect on implementation success that merits further study.

## Sammendrag

Denne masteroppgaven belyser variasjoner i husholdningenes spareatferd gjennom å identifisere faktorer som opptrer som hemmere og fremmere.

Som teoretisk verktøy benytter oppgaven den atferdsmessige livssyklushypotesen, som utvider den klassiske livssyklusmodellen ved å inkludere psykologiske faktorer.

Tidspreferanse splittes opp, og det gjøres et skille mellom «ren» tidspreferanse og de andre differensierte motivene og faktorene som til sammen utgjør nyttediskontering.

Data har blitt innhentet gjennom kvalitativ metode i semi-strukturerte dybdeintervjuer med fagpersoner som jobber med økonomisk veiledning. For å oppnå bredde er det valgt informanter fra forskjellige institusjoner som dekker et spektrum fra de velstående til de svært gjeldstyngede. Intervjuene ble utført i september-oktober 2016.

Undersøkelsens funn klassifiseres i fem hovedkategorier; sosioøkonomiske faktorer, oversikt, forhold til tid, selvdisiplin og økonomisk forståelse. Lav inntekt, svak selvkontroll og kort tidshorisont er sterke hemmere, mens høy inntekt, klare mål, budsjett og det å gjøre sparing til minste motstands vei er sterke fremmere.

Analysen viser at intertemporale avgjørelser ikke nødvendigvis reflekterer preferanse, og at strategier og teknikker som gir økt grad av selvkontroll er avgjørende for å harmonisere spareatferd med sparemål. Det fremkommer videre at spareatferd reflekterer en rekke motiver som ofte er i konflikt, og at personlighet, sosioøkonomiske faktorer og forståelse påvirker implementering i et komplekst samspill. Videre forskning er nødvendig for å få en klarere forståelse av den relative innvirkningen til disse.

## Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning.....	5
1.1 Aktualisering.....	5
1.2 Bakgrunn.....	6
1.3 Problemstilling.....	7
1.4 Begrepsavklaring.....	8
2.0 Teori/Litteratur.....	10
2.1 Livssyklushypotesen - sparing som forbruksutjevning.....	10
2.1.1 Empiriske utfordringer.....	13
2.2 Tidspreferanse vs differensierte motiver.....	14
2.3 Den atferdsmessige livssyklushypotesen.....	18
2.3.1 Selvkontroll.....	19
2.3.2 Framing og mental bokføring.....	21
2.4 Oppsummering teori.....	23
3.0 Forskningsmetode.....	25
3.1 Forskningsdesign.....	25
3.2 Populasjon og utvalg.....	26
3.3 Datainnsamling.....	27
3.4 Analyseteknikk.....	28
3.6 Datakvalitet.....	29
3.7 Etske vurderinger.....	30
4 Funn og diskusjon.....	32
4.1 Sosioøkonomiske faktorer.....	32
Inntekt.....	32
Utdanning.....	32
Sivilstatus.....	32
Alder.....	33
Kjønn.....	33
Kulturell bakgrunn.....	33
Diskusjon.....	33
4.2 Oversikt.....	36
Å ikke vite hvor man skal begynne.....	36
Det viktige budsjettet.....	37

Realisme og tilpasning .....	38
Diskusjon.....	40
4.3 Forhold til tid.....	41
Å leve i nuet .....	41
Målsetting og motivering .....	42
Diskusjon.....	44
4.4 Selvdisiplin.....	47
Den begrensede viljestyrken .....	47
Automatisering og selvbegrensing .....	48
Mental bokføring.....	50
Diskusjon.....	51
4.5 Økonomisk forståelse.....	54
Forvirring .....	54
Økonomisk kompetansebygging .....	55
Diskusjon.....	56
5 Konklusjon .....	60
Litteraturliste .....	65
Appendiks A – Intervjuguide .....	70

## 1.0 Innledning

Æsop forteller i sine fabler om mauren og gresshopperen. Gresshopperen tilbringer sommeren med å danse og synge, mens mauren jobber hardt for å samle mat. Når vinteren kommer tigger gresshopperen mauren om mat, men blir bryskt avvist.

Historien har opp gjennom århundrene blitt brukt for å illustrere verdien av hard arbeid, nøysomhet og langsiktig planlegging.

Fabler er ofte endimensjonale, men reflekterer hva mennesker har vært opptatt av gjennom tidene. Vi observerer at mennesker utviser stor variasjon i hvilken grad de sparer til fremtiden. Hva er årsakene til denne variasjonen? Hvilke faktorer hemmer og fremmer sparing i husholdningene?

Det er hva denne undersøkelsen vil belyse.

### 1.1 Aktualisering

I september 2013 høstet Nederlands kong Willem-Alexander storm ved å erklære at velferdsstatens tid var forbi. I sin første TV-sendte tale siden han tok over tronen sa Europas yngste monark at de statlige velferdsordningene man var blitt vant til ikke lenger var finansierbare, og at i fremtiden ville folk måtte ta større ansvar for å skape og finansiere sine egne sikkerhetsnett (AP 2013).

Talen var kontroversiell, men symptomatisk for en større debatt som har tatt seg opp etter finanskrisen. Det er delte meninger om hvor robust den tradisjonelle europeiske velferdsstaten er, men det er tydelig at vi står overfor utfordringer. I en rekke europeiske land vil offentlige utgifter til blant annet pensjoner, helse og eldreomsorg vokse langt sterkere enn skattegrunnlagene i tiårene som kommer (Holmøy og Stølen 2011).

Norge står som kjent i en langt bedre økonomisk posisjon enn de fleste andre sammenlignbare land. Det såkalte Brochmann-utvalget oppsummerte i sin rapport om den norske modellens fremtid den økonomiske situasjonen i Norge (NOU 2011:7, s 289-290):

*Sysselsettingen er høy, arbeidsledigheten er lav og offentlig sektor har betydelige større finansielle fordringer enn gjeld, hvorav det meste er plassert i Statens pensjonsfond.*

Statens Pensjonsfond Utland rapporterte en markedsverdi på 7 118 milliarder kroner ved utgangen av tredje kvartal 2016, en kraftig økning fra 5 038 milliarder kroner i 2013 da fondet ble verdens største Sovereign Wealth Fund (Isachsen 2014).

På lengre sikt står likevel også Norge overfor betydelige utfordringer knyttet til offentlige finanser (NOU 2011:7, s 289-290). I artikkelen «Har også den norske velferdsstaten et finansieringsproblem?» (2011) tar Erling Holmøy og Nils Martin Stølen for seg en rekke forhold som befolkningsutviklingen, de eldres helsetilstand og standard på helse- og omsorgstjenester. De oppsummerer sine konklusjoner som følger (s.12):

*Et relativt robust trekk er at offentlige utgifter vil vokse klart sterkere enn det offentliges finansieringskilder etter 2020 dersom dagens velferdsordninger og skattesatser videreføres. En slik utvikling kan ikke vedvare, og man kan dermed si at velferdsstaten har et uløst finansieringsproblem. Pensjonsreformen bidrar til å minske problemet, men eliminerer det ikke.*

Grep kan selvsagt tas fra politisk hold for å forsøke å håndtere problemene. Men med en svekket offentlig økonomi er det likevel økt sannsynlighet for at borgerne i fremtiden vil måtte bære en større del av kostnadene med pensjon og eldreomsorg selv. Det vil derfor i økende grad bli viktig at husholdningene selv tar skritt for å spare til fremtiden, slik at de kan danne seg økonomiske buffere samt vedlikeholde kjøpekraft etter arbeidslivets slutt.

## 1.2 Bakgrunn

I følge Statistisk Sentralbyrå sparte nordmenn 137 milliarder kroner i 2015 (Statistisk Sentralbyrå 2016). Sparing defineres her som ikke-konsumert inntekt, og inkluderer derfor nedbetaling av gjeld. Dette gir en sparerate på 9,7%, hvilket er den høyeste observerte siden 2005.

Dette til tross har en rekke aktører uttrykt bekymring over nordmenns sparevaner. I en spørreundersøkelse utført av Nordnet (2013) fremkom det at 6 av 10 nordmenn hadde en lavere bufferkapital enn to månedslønner, noe som gjør dem sårbare for trange tider og uforutsette utgifter. Hele 25% hadde i følge undersøkelsen ikke spart i det hele tatt. En hver uforutsett utgift vil da kunne føre til store utfordringer, og kanskje nødvendiggjøre bruk av kredittkort eller dyre forbrukslån.

Et annet element er at bankinnskudd fortsatt er nordmenns foretrukne måte å spare på, selv om lave renter kombinert med skatt på renteinntekter innebærer at bankinnskudd har negativ avkastning. I en undersøkelse Opinion/Norstat utførte for ODIN Forvaltning svarte 91% av de spurte at de generelt sparer i bank (Mjøhus 2015). Dette selv om bare 11% av de spurte faktisk trodde banksparing var den beste spareformen.

I en artikkel i Nettavisen (Holte, 2015) hevder forbrukerøkonom Silje Sandmæl i DNB at nordmenn hovedsakelig sparer i bank og bolig. Hun skriver at: «Det gjør vi selv om det er flere muligheter med potensial for en høyere avkastning. Årsaken til vår bevisstløshet er nok en god norsk økonomi blandet med lite kompetanse.»

Dette ser ut til å være en tiltakende utvikling. SSB viser til tall som tilsier at husholdningenes nettofinansinvesteringer falt fra 10 milliarder kroner i 2014 til negative 26 milliarder kroner i 2015 (Statistisk sentralbyrå 2016, s.93). Nettofinansinvesteringene beregnes her som differansen mellom investeringene i finansielle eiendeler og gjeldsopptaket.

### 1.3 Problemstilling

Hensikten med denne undersøkelsen er å få en bedre forståelse av hvilke faktorer som hemmer og fremmer sparing i husholdningene. Ambisjonen er å finne data som kan bidra til å forklare variasjonen i spareatferd vi observerer mellom individer og husholdninger. Dette innebærer at hovedfokus ikke er på de store makroøkonomiske rammene, men faktorer som varierer fra individ til individ og husholdning til husholdning; eksempelvis inntekt, økonomisk forståelse, og selvdisiplin.

Det bør understrekes at jeg ikke her vil ta for meg om det faktisk er samfunnsøkonomisk ønskelig at husholdningene sparer mer. Det er delte meninger om det, og man kan



argumentere for at i tider der realrenten er lavere enn diskonteringen som følger tidspreferansen kan et individ rasjonelt planlegge for å ha lavt forbruk senere i livet (Browning og Lusardi, 1996, s.1842).

Uansett hva konsensus måtte bli til slutt er det likevel ukontroversielt at individer og husholdninger som er utsatt for de samme makroøkonomiske rammebetingelsene varierer betydelig i sin spareatferd. Spørsmålet er hvorfor, og det er hva jeg vil ta for meg i dette studiet.

Med tanke på hvor sentralt konsum, lån og sparing er for folks økonomiske velvære er det overraskende mye vi ikke vet. Etter et omfattende litteraturstudie i doktorgradsavhandlingen «*Psychological determinants of household saving behaviour*» (2002, s.1) skriver Ellen Katrine Nyhus at til tross for to århundrer med forskning har vi bare en delvis forståelse for husholdningers spareatferd:

*«We know some variables that might be used as predictors for household saving, such as income and age, but the underlying psychological process governing the choice between saving and spending is an under-researched topic».*

Min problemstilling blir derfor:

*Hva hemmer og fremmer sparing i norske husholdninger?*

I dette studiet har jeg valgt å benytte fagfolk som jobber med økonomiveiledning av privatpersoner som informanter. Bakgrunnen for dette valget drøftes utførlig i metodekapittelet.

## 1.4 Begrepsavklaring

Sparing kan betraktes som det å jevnlig sette til side økonomiske ressurser for å oppnå et senere mål (Canova, Rattazzi og Webley 2005). I nasjonalregnskapet defineres sparing som disponibel inntekt fratrukket konsumutgiftene (Gudmundsson og Reiakvam, 2013).

Gudmundsson og Reiakvam (2013, s.4) oppsummerer sparing slik:

*«Ved å ikke forbruke all løpende inntekt kan husholdningene tilegne seg finansielle aktiva, som for eksempel bankinnskudd og aksjer, nedbetale gjeld, eller tilegne seg realaktiva som for eksempel bolig og fritidseiendom.»*

Sparing innebærer altså at en bruker deler av disponibel inntekt til å bygge opp aktiva, som kan finansiere senere forbruk.

## 2.0 Teori/Litteratur

I dette kapittelet vil det bli gitt en beskrivelse av noen dominerende teorier om konsumentadferd, med særlig vekt på livssyklushypotesen. Deretter følger en kort diskusjon om problematikken rundt tidsprefransen, og en begrunnelse for hvorfor jeg vil benytte psykologiske faktorer heller enn nyttediskontering for å analysere intertemporale avgjørelser. Til slutt vil det bli gitt en redegjørelse for den atferdsmessige livssyklushypotesen, som utvider livssyklusmodellen ved å integrere innsikter fra psykologi og atferdsøkonomi.

### 2.1 Livssyklushypotesen - sparing som forbruksutjevning

John Maynard Keynes' konsumfunksjon beskrev forholdet mellom konsum og disponibel inntekt. Keynes forutsatte at *nåværende inntekt* er den primære driveren av konsum. Han mente at konsumtilbøyeligheten faller ettersom inntekten stiger, og at jo mer folk tjener jo mer vil de spare (Mankiw, 2012, s.464-467).

Dette så først ut til å bli bekreftet av empirien, som viste at husholdninger med høy inntekt sparte mer, både absolutt og relativt til inntekt. I etterkrigstiden så en imidlertid at konsumtilbøyeligheten ikke falt parallelt med den store veksten i inntekt, og var svært stabil fra tiår til tiår. På kort sikt var det altså slik at de som tjente mer sparte mer, men på lang sikt sparte ikke folk mer selv om lønningene vokste drastisk (ibid). Det kunne altså ikke være slik at sparing automatisk økte med høyere inntekt.

Livssyklushypotesen var et forsøk på å lage en modell som bedre forklarte disse empiriske funnene, og ble lansert i 1954 av Franco Modigliani og hans student Richard Brumberg.

Modigliani og Brumberg støttet seg på Irving Fishers tidligere arbeid. Fisher mente at rasjonelle fremtidsrettede konsumenter foretar intertemporale valg (valg som involverer flere tidsperioder), og forsøker å oppnå høyest mulig nivå av tilfredsstillelse over livets løp.

Fisher påpekte at konsumentenes budsjett for konsum ikke er begrenset til nåværende inntekt. Ved å ta opp lån kan de velge å forbruke mer enn inntekten i en periode, mot at de bruker mindre i en senere periode. Sparing har motsatt effekt, der en velger å forbruke mindre enn inntekten i en periode for å kunne bruke mer enn inntekten i en senere periode.

Budsjettbegrensningen for konsumentenes nyttemaksimering er altså ikke nåværende inntekt, men de totale ressursene som er tilgjengelig både på nåværende tidspunkt og i fremtiden (ibid, s. 468 - 477). Sparing og låning er instrumenter som lar individer skifte konsum fremover og bakover i tid, uavhengig av inntekten på et gitt tidspunkt.

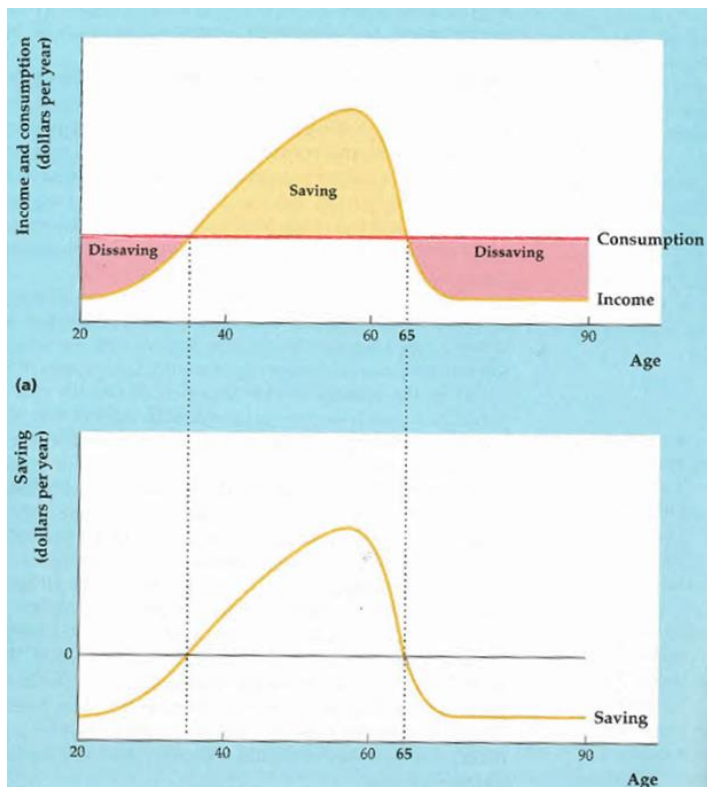
Denne innsikten fra Fisher tok Modigliani og Brumberg videre i livssyklushypotesen. Som navnet antyder observerte de at konsumenters liv følger en normal syklus, og at inntekten svinger systematisk og forutsigbart over denne syklusen. En har lav inntekt som ung, høy inntekt som middelaldrende, og så faller den betydelig igjen ved pensjonsalder (ibid).

Dersom individers konsum skulle vært diktert av inntekt ville de derfor opplevd perioder med overflod, og perioder som var svært magre. Dette, fremholdt de, er ikke noe folk ønsker. Modigliani og Brumberg betraktet individer som rasjonelle og fremtidsrettede aktører som ønsker å maksimere tilfredsstillelsen de får av sine konsumvalg. Folk vil derfor ønske å holde konsumet mer eller mindre konstant (ibid), en atferd kjent i økonomien som *konsumglatting*.

Livssyklusmodellen flyttet altså fokuset fra inntekt til livstidsressursene, definert som summen av nåværende og diskontert fremtidig inntekt, samt nåværende nettoformue (Deaton 2005). Det er totalsummen som er viktig, ikke de enkelte bestanddelene. En økning i inntekt vil derfor forventes å ha samme effekt på konsum som en arv, forutsatt at de fører til identisk økning i totalsummen.

Individer forutsettes å ha rasjonelle forventinger til størrelsen på livstidsressursene, hvilket lar dem lage et periodisk budsjett og foreta intelligente, planmessige valg for å distribuere livstidsressursene jevnt. I perioder der inntekten er lavere enn periodens proporsjonale andel av livstidsressursene vil de låne penger. Når nåværende inntekt er høyere enn periodens proporsjonale andel av livstidsressursene vil de spare penger og bygge aktiva som kan forbrukes senere (Wärneryd, 1999, s.136-137).

Essensen i livssyklushypotesen kan fremstilles grafisk slik:



Hentet fra Abel, Bernanke og Croushore, 2014, s162.

I figuren varierer inntektslinjen klart mer enn forbrukslinjen (her helt flat, men i realiteten vil den også ha visse variasjoner) I ung alder har man negativ sparing siden inntekten er lavere enn periodens andel av livstidsressursene (negativ sparing vil her være opptak av lån). I middelalder har man en positiv sparefase der en nedbetaler lån og bygger opp aktiva. Etter pensjon følger en ny negativ sparefase der en forbruker aktiva (Abel et al, 2014, s. 162).

Thaler (1990) gav en noe syrlig oppsummering av livssyklushypotesen slik:

*The essence of the life-cycle theory is this: in any year, compute the present value of your wealth, including current income, net assets, and future income; figure out the level annuity you could purchase with that money; then consume the amount you would receive if you in fact owned such an annuity.*

Dette forklarte funnene som utfordret Keynes' teori. Siden formue ikke varierer proporsjonalt med inntekt fra person til person eller fra år til år kan vi forvente at høy inntekt korrelerer med lav konsumtilbøyelighet når man sammenligner individer eller ser over korte perioder

(Mankiw, 2012, s.479). Over tid vil imidlertid formue og inntekt vokse sammen, slik at konsumtilbøyeligheten på lang sikt vil være konstant (ibid).

Livssyklushypotesen ble raskt den kanskje mest innflytelsesrike teorien om sparing og konsum, og bidro til at Modigliani vant Nobel-prisen i økonomi i 1985.

### 2.1.1 Empiriske utfordringer

I praksis har mange av livssyklushypotesens prediksjoner har blitt bekreftet, og den har beholdt en fremtredende posisjon i sparelitteraturen (Wärnaryd 1999, s.137).

Likevel har empiriske studier vist at husholdninger på forskjellige stadier i livssyklusen ikke utviser den spareatferd teorien forventer (ibid, s.138). Fire funn har her utmerket seg:

- For det første sparer unge mennesker mer enn forventet, selv når nåværende inntekt er lavere enn forventet fremtidig inntekt (ibid, s. 144).
- For det andre konsumerer eldre mindre og sparer mer enn forventet (Deaton 2005). Dette gjelder selv om inntekten holdes konstant. De eldste med kortest forventet livsløp forbruker videre faktisk minst (Wärnaryd 1999, s.142).
- For det tredje konsumerer middelaldrende for mye, pensjonssparing starter for sent, og sparingen som gjøres er ikke tilstrekkelig til å forhindre et skarpt fall i konsum ved pensjonsalder (Deaton 2005).
- For det fjerde ser forbruk over livsløpet generelt ut til å følge disponibel inntekt i større grad enn forventet (Wärnaryd 1999, s.138).

Nyhus (2002, s.166) konkluderer med at livssyklushypotesen forklarer noe av variasjonen i individuell spareatferd, men at en uakseptabelt stor del av variasjonen er uforklart.

Disse negative funnene har ikke medført at en har gått bort fra livssyklusmodellen fullstendig (ibid, s.142). Kjernen i teorien, at konsumenter løser intertemporale problemstillinger om fordeling av livstidsressurser, består. En har heller forsøkt å *berike* modellen med ytterligere faktorer som kan forklare avvikene.

Nyhus (2002, s.56) beskriver livssyklushypotesens status i sparelitteraturen i dag slik:

*The life cycle model, as it was originally proposed by Modigliani and Brumberg, is now regarded as obsolete. The assumptions of perfectly far-sighted families operating in complete insurance and financial markets are not regarded as satisfactory with respect to predicting household saving. The LCR is now more a framework for studies of saving.*

## 2.2 Tidspreferanse vs differensierte motiver

Sparing omhandler intertemporale valg (valg som involverer forskjellige tidsperioder), og det er derfor nødvendig å diskutere tidspreferanse.

Tidspreferanse er regnet som den viktigste variabelen i mange spareteorier, og dominerer mye av den økonomiske litteraturen (se Nyhus, 2002, s.92, Frederick, Loewenstein og O'Donoghue, 2002 ). I denne oppgaven har jeg imidlertid konkludert med at tidspreferanse som teoretisk verktøy ikke er velegnet, og vil heller fokusere på psykologiske faktorer. Dette må begrunnes.

Økonomer har som diskutert ovenfor tradisjonelt forutsatt at konsumenter er rasjonelle nyttemaksimerere som alltid evaluerer sine muligheter og planer for å oppnå høyest mulig tilfredsstillelse over livet (Mankiw, 2012, s.488). Samtidig har en sett folk gjør intertemporale valg som ikke er konsistent med dette, og særlig har man sett at folk konsumerer for mye og sparer for lite til fremtiden.

Denne tendensen til å prioritere nåtiden over fremtiden skapte mye debatt, og tidlige økonomer som John Rae og Eugen von Böhm-Bawerk betraktet atferden som et produkt av en rekke psykologiske motiver som er i konflikt med hverandre (Frederick et al, 2002). Jeg vil kort beskrive noen av disse.

John Rae mente at de to viktigste faktorene som fremmet akkumulering av aktiva var ønsket om å etterlate formue etter livets slutt, og tilbøyeligheten til å utvise selvkontroll. Usikkerheten ved menneskets liv var motsatt en hemmende faktor, og han observerte at folk sløste mer i land preget av krig og sykdom. En annen hemmende faktor var begjæret etter umiddelbar tilfredsstillelse, og smerten assosiert med å motstå slik tilfredsstillelse (ibid).

Böhm-Bawerk adopterte disse, og argumenterte i tillegg for at mennesker har en systematisk tendens til å undervurdere fremtidige behov (ibid).

Økonomers diskusjoner rundt intertemporale valg begynte imidlertid å endre seg på 1900-tallet. Irving Fisher tok utgangspunkt i Böhm-Bawerk, og oversatte deler av hans arbeid til matematikken. Slik gjorde han den psykologiske størrelsen «utålmodighet» til et legitimt økonomisk konsept under navnet *tidspreferanse* (Wärnaryd, 1999, s.155).

Det er viktig å påpeke at også Fisher i sitt arbeid skilte mellom *objektive* faktorer som forventning til fremtidig formue og estimert risiko, og *personlige* faktorer. Her inkluderte han, i tillegg til de diskutert av Rae, fremsynthet og mote (Frederick et al, 2002).

Likevel ble tidspreferanse i Fisher's arbeid en matematisk sammenslåing av disse intertemporale motivene. I 1937 tok Paul Samuelson dette arbeidet videre da han lanserte teorien om diskontert nytte (*discounted utility, DU*). I Samuelsons modell ble de psykologiske betraktningene diskutert av økonomer de siste hundre årene representert i ett enkelt parameter, nemlig *nyttediskonteringsrenten* (ibid).

Grovt sett sier modellen at individer forutsettes å ha en tidspreferanse, definert som verdien de gir en marginal konsumentenhet her og nå mot den samme konsumentenheten i en fremtidig periode. De diskonterer altså fremtiden relativt til nåtiden (Nyhus, 2002, s.92).

Denne diskonteringen kan dels forklares med renteinntekter. Siden en får renter på nåværende inntekt som spares er fremtidig inntekt mindre verdt enn nåværende inntekt. På samme vis gjør renter på oppsparte midler at fremtidig konsum koster mindre enn nåværende konsum (Mankiw, 2012, s. 469). En trenger altså ikke å spare hundre kroner i periode 1) for å kunne konsumere for hundre kroner i periode 2).

Individer varierer i sin subjektive tidspreferanse, som kan være høyere eller lavere enn den gjennomsnittlige tidspreferansen, som tilsvarer markedsrenten (Wärnaryd, 1999, s.156). Dette bidrar i følge modellen til å forklare hvorfor noen sparer mens andre ikke gjør det. Individer med tidspreferanse lavere enn gjennomsnittet kan forventes å nyttemaksimere ved å spare, mens individer med høyere tidspreferanse kan forventes å nyttemaksimere ved å låne penger og forbruke her og nå (ibid).



Tidspreferanse og nyttediskontering forutsetter altså at alle intertemporale preferanser kan uttrykkes i en enkelt nyttediskonteringsrente, som forklarer atferden observert.

I en svært kritisk artikkel i *Journal of Economic Literature* skriver Frederick et al at Samuelson selv uttrykte tvil om validiteten av denne forutsetningen, men at dette ikke forhindret at modellen ble godt mottatt (2002, s351):

*Despite Samuelson's manifest reservations about the normative and descriptive validity of the formulation he had proposed, the DU model was accepted almost instantly, not only as a valid normative standard for public choices (e.g., in cost-benefit analyses), but as a descriptively accurate representation of actual behavior.*

Nyttediskonteringsmodellen har også støtt på visse problemer. Den mest veldokumenterte anomalien med nyttediskonteringsmodellen er at tidspreferansen ikke er jevn. Verdien av et fremtidig gode diskonteres svært raskt den første tiden, og så mer langsomt inn i fremtiden (Wärnaryd, 1999, s.155).

Thaler (1981) demonstrerte dette poenget i et eksperiment, der han ba studenter velge i to scenarioer:

- a) Velg mellom
  - i. Et eple i dag
  - ii. To epler i morgen
- b) Velg mellom
  - i. Et eple om et år
  - ii. To epler om et år og en dag

Mange foretrakk a)i over a)ii, men få foretrakk b)i over b)ii, hvilket viste at diskontering ikke er konsistent over tid. Det ser ut til at det er lettere å være «fålmødig» om et valg som finner sted i den fjerne fremtid, enn her og nå (Mankiw, 2012, s.488).

Dette har blitt tatt høyde for i senere nyttediskonteringsmodeller, men i tillegg har man sett at individers diskonteringsrater er ustabile og endrer seg basert på en rekke eksterne omstendigheter (Wärnaryd, 1999, s.158). De er altså ikke konsistente i et enkelt individ.

Man har også funnet at preferanser endrer seg over tid, hvilket skaper komplikasjoner for forutsetningen om at preferanser er stabile (ibid, s.153). Wärnaryd skriver at dersom en tidspreferanse er etablert som følge av en planmessig distribusjon av livstidsressursene bør ikke individet angre på sine valg. Han kan rasjonelt velge å bruke store ressurser på umiddelbart konsum dersom han verdsetter dette høyere enn fremtidig konsum, men bør ikke angre seg senere, da han har oppnådd nyttemaksimering i henhold til sin tidspreferanse (ibid, 159).

Empirien viser imidlertid at dårlig samvittighet er svært vanlig. Atferdsøkonomen David Laibson påpeker at mange konsumenter vurderer sine egne valg som ikke-optimale. Han viser til undersøkelser der 76% av konsumenter spurt mener at de ikke sparer nok til pensjonstilværelsen, og at gjennomsnittspersonen mener de sparer 11% mindre enn de burde (Mankiw, 2012, s.488). Deres atferd er altså ikke i tråd med deres egenopplevde parametre for nyttemaksimering.

Ved å erstatte tidligere diskusjoner om psykologiske motiver og prosesser med tidspreferanse gikk en fra å forsøke å *forklare* intertemporale avgjørelser til å *representere* dem med en matematisk variabel.

Dette er legitimt i seg selv, og gjør det mulig å behandle komplekse interaksjoner i makroøkonomiske modeller. I et studie som dette der jeg ønsker å gå i dybden på underliggende årsaker er imidlertid ikke tidspreferanse og nyttediskontering velegnede verktøy. «Tidspreferanse» som begrepet brukes i deler av moderne økonomi innbefatter både *ren* tidspreferanse (planmessig og bevisst overkonsum i periode 1) og faktorer som berører *evne* til å leve opp til sine preferanser og forsett (eksempelvis, å ønske å spare til bolig men ikke klare å motstå fristende kjøp). I dette studiet må disse skilles fra hverandre.

Jeg vil derfor følge oppfordringen til Frederick, Loewenstein og O'Donoghue (2002, s. 393):

*The idea that intertemporal choices reflect an interplay of disparate and often competing psychological motives was commonplace in the writings of early twentieth-century economists. We believe that this approach should be resurrected. Reintroducing the multiple-*

*motives approach to intertemporal choice will help us to better understand and better explain the intertemporal choices we observe in the real world.*

En slik model som reintroduserer multiple motiver og psykologi er den atferdsmessige livssyklushypotesen.

## 2.3 Den atferdsmessige livssyklushypotesen

*The dominant saving theories, [permanent income hypothesis] and [life cycle hypothesis], display few traces of the earlier detailed psychology of saving. Earlier economists paid a lot of attention to thrift, self-control and the saving motives behind thrift. The present focus is on ability to save. Willingness to save has almost dropped out of sight.*

Wärneryd, 1999, s.146.

I den atferdsmessige livssyklushypotesen har Shefrin og Thaler (1988) utvidet livssyklushypotesen med innsikter og konsepter fra psykologi og atferdsøkonomi.

Thaler (1990) hevder anomaliene ved livssyklushypotesen kan deles i to grove kategorier:

- For det første er forbruk overfølsomt for inntektsendringer. De unge og gamle forbruker for lite, de middelaldrende for mye, og forbrukssvingninger fra år til år følger inntekten for tett.
- For det andre ser ikke forskjellige former for formue ut til å være så tette substitutter som forventet. Husholdningene har eksempelvis svært lav tilbøyelighet til å forbruke pensjon og egenkapital i eget hjem (ibid).

For å forklare disse anomaliene inkluderer Shefrin og Thaler tre sentrale atferdstrekk: *selvkontroll, mental bokføring og framing.*

### 2.3.1 Selvkontroll

Det rasjonalistiske synet på individet som en økonomisk agent med ett konsistent sett preferanser anser Shefrin og Thaler som mangelfullt (Thaler, 1990). De viser til at fenomenet *selvkontroll* er velkjent i den psykologiske litteraturen, og at selvkontroll per definisjon innebærer en konflikt mellom konkurrerende krefter i en og samme person (Wärnaryd, 1999, s.148).

Hos konsumenten oppstår denne konflikten når en har mulighet til å foreta et valg som en anser som klokt på lang sikt, men samtidig *fristet* til å ta et annet valg som er umiddelbart tilfredsstillende. Denne opplevelsen av å bli dratt i to forskjellige retninger tyder på at individer ikke har en singular preferanse.

Shefrin og Thaler (1988) formaliserer denne konflikten ved å postulere at individer opptrer *som om* de har to sett med gjensidig utelukkende preferanser, en som er opptatt av kort sikt og en som er opptatt av lang sikt. De kaller disse *gjennomføreren* (kort tidshorisont) og *planleggeren* (lang tidshorisont). Begge forutsettes å være rasjonelle, men med forskjellige nyttefunksjoner.

Wärnaryd (1999, s.152) fanger essensen i konflikten mellom disse.

*The doer has a subutility function [...] The planner is concerned with maximizing a function of lifetime doer utilities.*

Shefrin og Thaler (1988) fremholder videre at det er gjennomføreren som har direkte kontroll over konsumavgjørelser. Siden denne har en kortere tidshorisont vil den handle i tråd med kortsiktig nyttemaksimering.

Selv om planleggeren ikke kan kontrollere konsum direkte kan den påvirke gjennomførers valg gjennom bruk av *viljestyrke*. I Shefrin og Thalers modell påfører viljestyrke en atferdsmessig kostnad ved umiddelbart forbruk som kan sammenlignes med skyldfølelse (ibid). Denne kostnaden reduserer nytten av kortsiktig konsum, og dersom tilstrekkelig viljestyrke anvendes blir nytten negativ og gjennomføreren vil avstå fra umiddelbar tilfredsstillelse.

Viljestyrke er imidlertid begrenset, og planleggeren prøver derfor å finne verktøy som gjør det lettere å kontrollere gjennomføreren. Dette gjøres ved å redusere fristelse, redusere viljestyrken som trengs, eller legge begrensninger for gjennomførerenes handlingsrom. Shefrin og Thaler kaller slike verktøy *regler* (ibid).

Wärnaryd (1999, s.161-162) observerer at Odyssevs benyttet seg av slike regler i gresk mytologi. Ved å binde seg selv til masten begrenset han sitt eget handlingsrom, og kunne ikke gi etter for fristelsen når han hørte sirenenes sang. Ved å putte voks i ørene på sjømennene sine valgte han en annen strategi, nemlig det å unngå eksponering for fristelsen.

Innen privatøkonomi kan slike regler være å kjøpe en pensjonsplan som ikke tillater uttak, eller spise seg mett før en skal handle mat. Tommelfingerregler som alltid å ha to måneders inntekt på sparekonto reduserer kostnaden ved viljestyrke, fordi det krever mindre viljestyrke å etterfølge en vedtatt regel enn å kontinuerlig foreta optimale forbruksvalg.

Slike regler kan i følge Shefrin og Thaler (1988) være selvvalgt (interne regler) eller påført av andre (eksterne regler). Eksterne regler krever mindre viljestyrke, og er derfor lettere å følge.

Selvkontroll beskriver altså planleggerens grad av påvirkningskraft på gjennomføreren, og regler er verktøy som bidrar til selvkontroll ved å redusere fristelse, begrense fremtidig handlingsrom eller redusere viljestyrken som trengs.

Med utgangspunkt i den psykologiske litteraturen på impulskontroll identifiserer Shefrin og Thaler (ibid) tre kjennetegn på effektive regler:

- For det første må regelen være *enkel*, siden kompleksitet fordrer bevisst overveielse mens vaner er ubevisste.
- For det andre må unntak være *veldefinerte og sjeldne*.
- For det tredje må de være *stabile* og vanskelige å endre.

Postuleringen av et dobbelt preferansesett har blitt kritisert for å være svakt underbygd (Wärnaryd 1999, s.154-155), men har fått støtte fra andre forskningsområder. Shefrin og Thaler (1988) påpeker selv at nevrologisk forskning indikerer at langsiktige avgjørelser tas i prefrontal cortex, mens avgjørelser om kortsiktig tilfredsstillelse tas i det limbiske system.

I et senere studie demonstrerer McClure et al (2004) at det limbiske systemet viser differensiert aktivering når en står overfor umiddelbar tilfredsstillelse. De konkluderer med at tidspreferanse best kan forstås som doble interaksjonssystemer, der det emosjonelt fokuserte limbiske system aktiveres for å ta avgjørelser relatert til umiddelbare avveininger, mens det kognitive prefrontal cortex aktiveres for øvrige avveininger.

På det nevrologiske planet ser det faktisk ut til at vi har flere sett preferanser, og at selvkontroll er en øvelse i å moderere emosjonelle responser gjennom kognitiv innsats (Finke og Huston 2013). Planleggeren og gjennomføreren kan betraktes som formaliserte økonomiske konseptualiseringer av dette samspillet.

Wärnaryd (1999, s.148-149) skriver at selv om det ikke finnes en akseptert teori om hva selvkontroll er, så defineres det ofte som evnen til å motstå impulsiv eller enøyd målsøkende adferd av hensyn til et høyere mål. Dette kan betraktes som analogt til Shefrin og Thalers forståelse.

Femfaktormodellen for personlighet er anerkjent verden over (Nordvik 2005), og inneholder faktoren *planmessighet* som en rekke forskere har lenket til selvkontroll (se eksempelvis Wärnaryd 1999 s.149, Daly et al, 2008).

### 2.3.2 Framing og mental bokføring

*The modern theories of saving have made the representative consumer increasingly sophisticated. Expectations are taken to be the same as those which would be held by a sophisticated econometrician. The problem seems to be that while economists have gotten increasingly sophisticated and clever, consumers have remained decidedly human.*

*Thaler 1990.*

Den atferdsmessige livssyklushypotesen forutsetter at folk ikke har samme forbrukstilbøyelighet for alle former for formue og inntekt. Thaler (ibid) skriver at basert på folk faktiske adferd som dokumentert i litteraturen kan en forenklet anta at de operer med tre grove *mentale kontoer*:

- Nåværende disponibel inntekt
- Nåværende aktiva
- Fremtidig disponibel inntekt

Den marginale konsumtilbøyeligheten antas å være kontospesifikk: høyest for nåværende inntekt, deretter følger aktiva, og til slutt lavest for fremtidig disponibel inntekt.

Denne observasjonen finnes også i andre sparehypoteser. Milton Friedmans hypotese om permanent inntekt sier at konsum primært vil avhenge av permanent inntekt, det vil si den delen av inntekten individet forventer vil vedvare inn i fremtiden (Mankiw, 2012, s.482-483). Forbigående eller midlertidig inntekt (som en engangsbonus eller lotterigevinst) vil i høy grad spares, slik at det ekstra konsumet kan spres over livsløpet. Folk har høyere konsumtilbøyelighet på en permanent økning i inntekt fordi den rett og slett er *større* i absolutte tall og derfor medfører et langt større bidrag til livstidsressursene enn en forbigående økning.

Thalers syn på aktivaklasser skiller seg imidlertid betydelig fra Friedman og Modigliani. Han påpeker at konsumtilbøyeligheten for forskjellige former for forbigående inntekter ikke varierer proporsjonalt med inntektens bidrag til livstidsressursene (Thaler 1990). Eksempelvis påpeker han at *kilden* en forbigående inntekt kommer fra påvirker klassifiseringen; verdiøkning på kapital ser ut til å unisont behandles som aktiva, mens utbetalt gevinst på verdipapirer behandles som inntekt og forbrukes (ibid). Verdiøkning i bolig og pensjonsformue har den kontraintuitive effekten at det *øker* øvrig sparing.

Disse anomaliene mener Thaler skyldes at mange konsumenter ikke er sofistikerte, men benytter seg av grove tommelfingerregler. Dersom en forbigående inntekt «ser ut» som en permanent inntekt vil den i større grad bli konsumert.

Konsumtilbøyeligheten for forbigående inntekter vil derfor påvirkes av hvordan de er *framed* (mentalt fremstilt). En engangsbonus som utbetales over flere måneder vil kategoriseres som *nåværende inntekt*, og derfor ha høyere konsumtilbøyelighet enn om den samme engangsbonusen ble utbetalt i en enkeltsum (Wärnaryd 1999, s.151-152). Siden individers klassifisering i forskjellige aktivaklasser med forskjellig konsumtilbøyelighet ikke er bundet

til absolutt verdi kan de også bruke denne formen for kognitiv bias som *regler* for å oppnå selvkontroll (Thaler 1990).

Individer kan forsøke å løse sitt selvkontrollproblem ved å investere i en portfolio av aktiva som har forskjellige nivå av fristelse assosiert med dem (Levin 1998). Ved hjelp av framing kan de mentalt plassere formue inn i forskjellige aktivaklasser med varierende konsumtilbøyelighet, og slik oppnå en høyere grad av selvkontroll (ibid).

Et illustrerende eksempel på dette er en kollega av forfatteren som ønsket å spare opp en buffer til nødstilfeller, men ikke klarte å la være å bruke av sparekontoen. Han opprettet derfor en ny sparekonto for å hjelpe barna inn på boligmarkedet når de ble voksne, og resonerte at han ikke ville kunne rettferdiggjøre å røre denne kontoen så fremt det ikke var tvingende nødvendig.

Nyhus (2002) konkluderer i sitt litteraturstudium med at psykologiske variabler betydelig øker den forklarte variansen i sparing og formue sammenlignet med sosio-økonomiske variabler, og at de har like stor forklaringskraft i husholdninger med lav inntekt som høy.

## 2.4 Oppsummering teori

Livssyklushypotesen tilsier at rasjonelle nyttemaksimerende individer ikke ønsker store svingninger i konsum. Siden inntektskurven svinger langt mer enn konsumkurven sparer og låner individer for å planmessig spre sine livstidsressurser jevnt over livets løp.

Livstidsressursene tilsvarende nåværende og diskontert fremtidig inntekt, og er hva som dikterer budsjettet, ikke inntekt i seg selv. Empiriske studier viser at livssyklusmodellen forklarer deler av konsumatferd, men at folks atferd avviker fra hva teorien forventer. Spesielt følger konsumet inntekten for tett.

Tidspreferanse er en antakelse gjort av økonomer om at folk diskonterer fremtiden, og at dette forklarer manglende konsumglatting. Konseptuelt er tidspreferanse en sammenslåing av de individuelle faktorene som utgjør intertemporale valg. Imidlertid har empiriske undersøkelser vist visse anomalier ved nyttediskonteringsmodellen. Diskonteringsrater er ikke konstante, de varierer basert på omstendighetene, og også på om man ser på kostnad eller vinning. Folks



vurdering av seg selv som ikke-optimale økonomiske beslutningstakere indikerer at de kan ha forskjellige preferansesett samtidig.

Den atferdsmessige livssyklushypotesen utvider livssyklusmodellen ved å inkludere aspekter fra atferdsøkonomi og psykologi. Individuer forutsettes å ha forskjellige preferansesett som havner i konflikt. Disse formaliseres som en *gjennomfører* som ønsker å maksimere kortsiktig nytte, og en *planlegger* som ønsker å maksimere langsiktig nytte. Gjennomføreren kontrollerer konsumvalg, og planleggeren prøver å påvirke gjennomføreren gjennom bruk av viljestyrke, eller ved hjelp av regler som reduserer fristelse, legger begrensninger, eller reduserer kostnaden av fristelse. Folk har forskjellig konsumtilbøyelighet for forskjellige aktivaklasser, og framing gjør at de klassifiserer inntekt i forskjellige aktivaklasser.

## 3.0 Forskningsmetode

Dette kapitlet vil redegjøre for metodevalget som er benyttet for å finne svar på problemstillingen.

### 3.1 Forskningsdesign

Forskningsstrategi kan deles i induktiv og deduktiv fremgangsmåte. I induktiv forskning beveger man seg fra empiri til teori, og idealet her er at forskeren nærmer seg empirien først med så liten forforståelse som mulig. Senere kategoriserer man og kobler resultatene til aktuell teori (Jacobsen 2005).

Det er i dag relativt veletablert at dette idealet i sin reneste form er urealistisk. Mennesker har ikke kapasitet til å samle inn all relevant informasjon, og foretar bevisst eller ubevisst en avgrensning basert på sin forforståelse (ibid, s.35). Imidlertid kan man snakke om graderinger i hvor åpne eller lukkede tilnærminger til datainnsamling er.

I dette studiet har jeg valgt å legge denne pragmatiske metodeforståelsen som beskrevet av Jacobsen til grunn når jeg har valgt en induktiv forskningstilnærming. Eksisterende teorier informerer valg av tema og tilnærming, men målet er å fange en så rik beskrivelse av folks spreatferd som mulig.

Jeg har derfor valgt et kvalitativt deskriptivt forskningsdesign. Der en i kvantitative metoder og spørreundersøkelser må kodifisere og gi forhåndsvalgte svaralternativer, gir en kvalitativ tilnærming muligheten til å utforske et tema friere (ibid).

I tråd med dette har jeg valgt et intensivt forskningsopplegg heller enn et ekstensivt. Intensive forskningsopplegg kjennetegnes ved at de går i dybden på noen få enheter. Jeg har derfor gjennomført semi-strukturerte dybdeintervjuer med et begrenset utvalg informanter. Fordelen med dette er at man kan ta for seg et større antall variabler (ibid).

Gjennomgangen av litteraturen indikerer at kvalitative metoder er blitt lite brukt for å forske på intertemporale avgjørelser generelt, og sparing spesielt. Som gjennomgått i teoridelen har

vi en del forskning på sparing, sparemotiver og spareadferd. Likevel er det mye vi ikke vet (Nyhus 2002), og en kvalitativ tilnærming kan bidra til å gi et mer helhetlig bilde av spareatferd.

Et sentralt problem med intensive forskningsopplegg er at de i liten grad egner seg for generalisering (Jacobsen 2005, s.96). Med få informanter øker sjansen for at man av ren slump velger seg enheter som ikke er representative for det fenomenen man vil studere, og tilfeldige variabler («støy», herunder personlighet og informantenes forforståelse) kan forårsake skjevheter i funnene. Av ressursgrunner er det likevel ikke realistisk å oppnå både dybde og bredde i en slik undersøkelse. Her ønsker jeg en rik beskrivelse av et fenomen, og et små-N studie er derfor et naturlig valg (ibid, s.93). Selv om utvalget er for lite til å kunne generalisere til andre enheter, kan intensive design benyttes til teoretisk generalisering (ibid s.96-97) som kan testes av andre studier.

Forskningsdesignet er altså innsamling av kvalitative primærdata gjennom semi-strukturerte dybdeintervjuer.

## 3.2 Populasjon og utvalg

I kvalitativ metode er informanter personer som ikke selv representerer gruppen vi undersøker, men som har god kunnskap om gruppen (Jacobsen 2005, s.171).

I denne undersøkelsen har jeg som informanter benyttet fagpersoner som jobber med økonomisk veiledning av privatpersoner. Dette fordi jeg forventer at det ville vært vanskelig å gjennomføre en kvalitativ undersøkelse med respondenter. Det ville selvsagt vært mulig å intervju respondentene som er sparere og ikke-sparere, men jeg har mine tvil om disse vil være bevisst nok bakgrunnen for sine valg til at vi får identifisert tilstrekkelig med variabler. Personlig økonomi er også gjerne et følsomt tema, og spesielt de som føler de ikke er organiserte nok vil kanskje føle et behov for å forsøke å fremstille seg i et bedre lys ved å gi sosialt akseptable grunner for manglende sparing.

Informanter som jobber med økonomiveiledning i en profesjonell kapasitet har gjerne hatt løpende kontakt med flere hundre til flere tusen mennesker. De burde derfor ha høstet rike erfaringer med et bredt spekter av kunder, som i varierende grad har en organisert økonomi.

I utvalgsprosessen vektla jeg å finne økonomiveiledere som jobber med forskjellige typer individer, siden jeg ønsker å få informasjon som reflekterer et bredt spekter av konsumenter. Det har også vært viktig å få en viss grad av institusjonell og geografisk spredning. Dette for å sikre at personene de veileder i større grad er representative, men også for å redusere effekten kultur og faglige antakelser knyttet til sted eller arbeidsgiver har for informantenes vurderinger. En fullstendig liste følger nedenfor.

Siden dette er en intensiv undersøkelse med et lite antall informanter har det ikke vært hensiktsmessig å forsøke å oppnå et tilfeldig utvalg. Jeg har altså heller etterstrebet en balanse mellom bredde/variasjon og informasjon, som beskrevet av Jacobsen (2005).

### 3.3 Datainnsamling

Det ble organisert intervjuer med 10 informanter. Jeg vurderte dette som praktisk gjennomførbart, og stort nok til at jeg ville ha et akseptabelt antall enheter om noen falt fra. Det ble først utarbeidet en intervjuguide (se appendiks A), og gjennomført et pilotintervju. Kun mindre endringer ble gjort på intervjuguiden etter piloten. Hovedintervjuene ble gjennomført i september-oktober 2016. Det ble gjennomført 9 intervjuer, da én informant måtte melde avbud grunnet andre forpliktelser.

Informantene listes under. Sted oppgis omtrentlig av hensyn til anonymisering.

<b>Informant</b>	<b>Kjønn</b>	<b>Stilling</b>	<b>Institusjon</b>	<b>Landsdel</b>
1	Mann	Kunderådgiver	Bank	Østlandet
2	Mann	Finansrådgiver	Bank	Østlandet
3	Kvinne	Finansrådgiver	Bank	Nord-Norge
4	Mann	Finansrådgiver	Bank	Nord-Norge
5	Kvinne	Økonomisk rådgiver	Privat økonomi-rådgivningstjeneste	Vestlandet
6	Mann	Økonomisk rådgiver	Privat økonomi-rådgivningstjeneste	Vestlandet
7	Mann	Økonomirådgiver	Kommunen	Østlandet
8	Kvinne	Økonomirådgiver	NAV	Nord-Norge

9	Kvinne	Jurist, fagansvarlig	Politiet, gjeldsordningen	Østlandet
---	--------	-------------------------	------------------------------	-----------

Alle informantene som jobbet i bank hadde i løpet av sin karriere dekket hele kundespekteret, men to jobbet i dag med et høyinntektssegment. De to rådgiverne i den private økonomirådgivningstjenesten hadde en overvekt av mer velstående kunder, men også en del fra andre segmenter. De øvrige informantene jobbet med individer med økonomiske problemer, der hovedtyngden hadde lav inntekt.

Fire av informantene ble intervjuet ansikt til ansikt. Grunnet geografisk spredning var ikke dette praktisk gjennomførbart for alle informantene. To intervjuer ble derfor utført over videooverføring, og tre over telefon. Jeg opplevde dette som uproblematisk for informantene, og de fremstod like komfortable med alle intervjuformene.

Lengden på intervjuene ble forsøkt holdt til omtrent en time, da jeg vurderte det slik at dette vil gi tilstrekkelig lengde til å utforske temaene, men uten å gjøre informanten utslitt. Et par intervjuer varte noe lengre enn dette.

Samtalene ble tatt opp, og alle informantene samtykket til dette i forkant. Opptakene ble transkribert innen 24 timer og deretter slettet. Informantene ble også informert om dette.

### 3.4 Analyseteknikk

Jacobsen (2005) skriver at hensikten med den kvalitative analysen er å sammenstille materialet fra de forskjellige intervjuene for å finne mønstre, regulariteter, spesielle avvik eller underliggende årsaker.

Samtlige intervjuer ble transkribert innen 24 timer etter intervjuet var gjennomført, og de fleste rett etter intervjuet var avsluttet. Transkribering ble gjort verbatim, inkludert støtteord og pragmatiske artikler. Enkeltstavelser, kremting og tilsvarende ble utelatt for klarhetens skyld, bortsett fra i tilfeller der jeg vurderte det slik at de får fram en nyansé i informantens svar.

Jacobsen skriver at analyse av kvalitative data består i beskrivelse av materiale, systematisering av informasjonen, og til sist sammenbinde og fortolke data.

De transkriberte intervjuene ble grundig gjennomlest flere ganger for å få et overordnet inntrykk av helheten. Deretter ble utsagn og meninger som fremstod relevante for tema og problemstilling plukket ut som meningsbærende enheter. Disse ble renskrevet slik at teksten ble nedkortet men innholdet bevart.

Til sist ble de kondenserte meningsbærende enhetene fordelt i et tekstdokument basert på min lesning av innholdet. Meningsbærende enheter som berørte samme fenomen eller underliggende tema ble samlet. Kategoriene oppstod derved under analysen.

Det mest utfordrende her var en stor grad av overlapp mellom de forskjellige kategoriene. Jacobsen skriver at kategoriene skal springe ut av dataen som er samlet inn, men må også være begrepsmessig fornuftige for andre enn forskeren og informantene. En må derfor sjekke dem mot andre relevante aktører, og relevant empiri. Kategoriene ble derfor presentert for veileder og to andre akademikere, og sjekket mot litteraturen. Dette førte ikke til endringer i kategoriene, men det ble gjort noen justeringer på presentasjon for lesbarhet (eksempelvis ble «realisme» slått sammen med «oversikt» i stedet for å være en egen kategori).

### 3.6 Datakvalitet

Jacobsen (2005) fremhever at man i samfunnsfaglig forskning skal etterstrebe intersubjektivitet. Dette innebærer at dersom flere personer uavhengige av hverandre er enige om noe er dette det nærmeste vi kan komme sannhet. Jeg fant en stor grad av enighet blant informantene om de funnene som her er presentert.

En test av gyldigheten er å sjekke mine konklusjoner mot eksisterende teori og andre undersøkelser med lignende tema. Det er ikke realistisk å forvente perfekt samsvar, da jeg som tidligere diskutert ikke har klart å finne kvalitative studier som ser på hemmere og fremmere på sparing. Imidlertid har jeg i funnkapittelet sammenlignet mine funn med eksisterende teori, og funnet at mange av informantenes erfaring harmonerer godt med funn i sparelitteraturen.

Det var også enkelte avvik i hva som ble vektlagt. Mest fremtredende her er kanskje vektleggingen av formelle budsjetter, noe som min litteraturgjennomgang fremstår som relativt lite fremtredende. Dette diskuteres utførlig i funnkapittelet.

En åpenbar svakhet i denne undersøkelsen er at jeg ikke intervjuer førstehåndskilder. Jeg ber økonomiske rådgivere om å gi sitt inntrykk av andres motivasjoner, resonnementer og atferd. Det er meget mulig at deres kunder oppgir sosialt ønskelige begrunnelser for sine valg, og informantene selv vil ha sin forforståelse og bakgrunn som vil farge svarene.

Mitt inntrykk her er imidlertid at informantene var erfarne og reflektert rundt det at personlig økonomi kan være noe det er vanskelig å snakke om. De skilte gjerne mellom det folk sa, og egne refleksjoner rundt underliggende årsaker. Mange fremstod også som reflekterte rundt arbeidsgivers ønsker og forventninger, institusjonens kultur og rammevilkår, og det å balansere dette med behovene til menneskene de veileder. Likevel er dette en potensiell feilkilde, som også drøftes i funndiskusjonen.

Når en informant intervjues i kraft av sin erfaring kan det også være en fare for at de ønsker å fremstå som kunnskapsrike og profesjonelle. Det kan dermed tenkes at det vil være vanskelig å erklære at man ikke vet svaret på et spørsmål, og at informanten vil da heller improvisere et svar som ikke er erfaringsbasert. Basert på intervjuene tror jeg denne eventuelle effekten er beskjeden. Informantene fremstod som villige til å si fra om det var noe de ikke visste, og i den grad de følte de spekulerte gjorde de dette klart.

En siste problemstilling kan være opplevd omsorg for klientene de veileder. Flere informanter var opptatt av å understreke at man ikke kan urettmessig generalisere om folk som sliter med økonomien, og at det finnes mange unntak til de store mønstrene. De var imidlertid ikke uvillig til å beskrive de store mønstrene, når denne nyanseringen var gjort.

### 3.7 Ethiske vurderinger

Jeg anser det å være relativt få etiske fallgruver i dette prosjektet. Som i alle personlige kvalitative intervju har informanten selv gitt sitt samtykke til å delta. Siden dette er ressurssterke yrkesgrupper er ikke samtykkekompetanse et spørsmål. Studiet er videre meldt inn til NSD og godkjent.

En viktig etisk dimensjon er at informantene uttaler seg om tredjeparter som ikke har gitt sitt samtykke til å bli omtalt. Jeg er i dette studiet interessert i de store mønstrene, og hverken i intervjuene eller i denne oppgaven fremkommer informasjon som kan identifisere enkeltpersoner. Videre er økonomiveiledere grundig opplært i taushetsplikt og personbeskyttelse.

Informantene ble gitt full informasjon om hensikten med undersøkelsen før de ga sitt samtykke til å delta. De enkelte er anonymisert, og arbeidsgiver oppgis heller ikke.

Et siste etisk aspekt er hvorvidt denne forskningen er nyttig. Jeg har bevisst utelatt å ta for meg hvorvidt økt sparing objektivt sett er alltid er ønskelig, og tar for meg hemmere og fremmer for sparing i full viten om at det er delte meninger blant økonomer om dette overordnede spørsmålet. Uenighet om et tema betyr ikke at det er uviktig, det kan ofte bety det motsatte, og litt mer kunnskap kan på lang sikt føre til større klarhet.



## 4 Funn og diskusjon

Gjennom analysen ble det identifisert 5 kategorier av funn; sosioøkonomiske faktorer, oversikt, forhold til tid, selvdisiplin og økonomisk forståelse. Funnene i hver kategori vil først bli presentert, og deretter følger diskusjonen

### 4.1 Sosioøkonomiske faktorer

Mange av informantene var opptatt av å understreke at man har alle samfunnslag representert blant de som sparer aktivt, de som forbruker alt de tjener, og de som har gjeldsproblemer. Likevel viste analysen av intervjuene at en rekke sosioøkonomiske og demografiske faktorer ser ut til å samvariere positivt eller negativt med sparing.

#### Inntekt

Informantene erfarer at aktive sparere ofte har bedre økonomi og jobber med høyere inntekt. Motsatt er det mange med lav inntekt blant gruppene som sparer lite eller er gjeldstynget. Et flertall av informantene fremhevet likevel at de har hatt mange kunder og klienter med høy lønn som forbruker alt, eller mer enn, de tjener. Et plutselig og uventet fall i inntekt, gjerne på grunn av sykdom eller arbeidsledighet, er i følge flere av informantene en vanlig grunn til at personer mister kontroll over økonomien sin.

#### Utdanning

Jevnt over har aktive sparere høyere utdanning enn de andre gruppene. Blant de som søker gjeldsordning har flertallet ikke høyere utdanning, og i den grad høyt utdannede gjør det har det ofte med sykdom, skilsmisse eller rusproblemer å gjøre.

#### Sivilstatus

Sivil status er også av betydning. Sparere er ofte mer etablerte, i stabile parforhold, og har gjerne barn. Det å få barn er i følge flere av informantene i seg selv en vanlig grunn til at folk «tar» grep når det kommer til økonomien. Motsatt er samlivsbrudd og den forverring i

økonomien det fører til en vanlig begrunnelse folk oppgir for manglende sparing eller forbruksgjeld.

## Alder

Aktive sparere er ofte noe eldre enn de andre gruppene. Flere informanter mente dette kan skyldes at de har høyere inntekt og derfor har mer til overs, at de i større grad er gjeldfrie, og at de er nærmere pensjonsalder og det derfor haster mer for dem å spare. Yngre mennesker forbruker derimot langt mer av inntekten sin.

## Kjønn

Menn er i følge tre av informantene overrepresentert i gruppen som sparer mye sammenlignet med kvinner. To informanter (informanter 3 og 5) mente det kunne skyldes at menn er litt mer interessert i økonomi, samt at kvinner i større grad møter kulturelle rolleforventninger som fokuserer på jobb, utdanning og familie. En informant (3) mente imidlertid at unntaket her var pensjonssparing, der hun opplevde å få flere henvendelser fra kvinner enn menn om dette.

## Kulturell bakgrunn

To av informantene som jobbet med gjeldstyngede (7 og 9) opplevde at fremmedspråklige var overrepresentert i denne gruppen. Manglende økonomisk forståelse og forventninger om å forsørge familiemedlemmer i utlandet ble fremhevet som mulige forklaringer.

## Diskusjon

Disse funnene må sies å være i tråd med gjeldende forskning. Inntekt definerer den intertemporale budsjettbegrensningen som styrer alle konsumvalg, og setter derfor den øvre grensen for sparing (Nyhus, 2002, s.90). Siden husholdninger har minimumsbeløp de trenger for å overleve kan man forvente at lav inntekt vil medføre at det er lite rom for sparing. De fleste empiriske undersøkelsene bekrefter et positivt forhold mellom inntekt og sparing (Deaton 1992).

Det at et fall i inntekt ofte fører til økonomiske problemer er også naturlig. Man kan forvente at en person som er tilvent et visst konsumnivå vil oppleve det som utfordrende å omstille seg til en ny økonomisk situasjon. En streng tolkning av livssyklusmodellen ville kanskje forutsette at lønnsfall gir ny informasjon om livstidsressursene, slik at folk burde være raske å omstille seg. Dersom inntekt var den primære driveren av konsum ville en også forvente rask tilpasning. Imidlertid viser intervjuene med informantene at mange mennesker forventer at slike inntektsfall skal være forbigående, så usikkerhetsmomentet gjør det vanskelig å dra slutninger her.

Det er også å forvente at den norske velferdsstaten kan spille en rolle. Dagpenger ved omstillinger og nedskjæringer kan tenkes å moderere opplevelsen av at en befinner seg i en ny økonomisk situasjon, da den opplevde nåværende «inntekten» knapt vil endre seg i begynnelsen. Dette kan kanskje bidra til at eksisterende konsum- og kredittvaner videreføres lenger enn i andre land, der individer i større grad må leve på oppsparte buffere eller engangspakker. Mental bokføring skulle tilsi at individer har lavere konsumtilbøyelighet på slik formue enn dagpenger som utbetales hver fjortende dag.

Informantenes vektlegging av at de hadde folk med alle inntektsnivåer blant både sparere, ikke-sparere og gjeldstyngede oppfatter jeg som en presisering av at sparing er kompleks og mangefasettet atferd. Når de beskrev de store trendene kom det tydelig frem at høytlønnede var overrepresentert blant de som sparte mye, mens lavtlønnede var overrepresentert blant ikke-sparere og de gjeldstyngede.

At utdanning har en positiv effekt på sparing er også kjent fra litteraturen (Nyhus, 2002, s.90). Utdanning gir høyere inntekt, hvilket i seg selv skulle tilsi høyere sparing. Samtidig har man funnet at sparing øker med utdanning selv om andre faktorer holdes utenfor (Lee, Park og Montalto, 2000). Det kan tenkes at utdanning er assosiert med evne til å utsette tilfredsstillelse og tenke langsiktig (ibid), hvilket burde ha en positiv effekt i seg selv. Det kan også være at utdanning gjør en bedre rustet til å forstå økonomiske konsepter, eventuelt krever høyere generell intelligens som i seg selv gir et godt utgangspunkt for økonomisk forståelse. Dette vil berøres nærmere i diskusjonen om økonomisk forståelse.

Informantenes observasjon om at sivilstatus har betydning er også å forvente. Etablerte parforhold vil ofte ha flere inntekter, og det kan finnes stordriftsfordeler når det kommer til

faste utgifter som mat og strøm. Flere studier viser at gifte par opplever en betydelig høyere økning i netto formue enn enslige (Zagorsky 2005). Informantene oppga at samlivsbrudd ofte medfører økonomiske problemer, hvilket også fremgår i litteraturen (ibid).

Effekten av barn er noe mer komplisert. Barn øker utgiftene og minsker dermed sparerommet. Den forventede effekten på sparing bør derfor være negativ (Nyhus 2002). Imidlertid ser man at barn gjør det mer sannsynlig at man tar opp huslån (McLeod og Ellis, 1983), hvilket bør øke sparingen i form av nedbetaling på lån.

Analysen viser at flere av informantene mente etablerte med barn sparer mer generelt, inkludert konto og fond. Dersom dette er riktig kan det tenkes at dette har med motivasjon og målsetting å gjøre. Mange av informantene la vekt på viktigheten av dette, og sa at det ofte kreves klare mål for å iverksette sparing. Det kan tenkes at å få barn fører til en bevisstgjøring som motiverer folk til å spare, for å sikre barnas fremtid. En annen tolkning er at høyere utgifter tvinger en til å ta grep for å kontrollere økonomien sin, hvilket fører til en generell økonomisk bevisstgjøring.

Funnet på kjønn er ikke like sterkt som de andre, noe som dels kan skyldes at det ikke ble spurt eksplisitt om kjønn i intervjuet. Erfaringen om at kvinner jevnt over sparer mindre er imidlertid velkjent i litteraturen. Man vet at kvinner sparer mindre, har mindre formue, investerer mindre i pensjonsplaner og generelt er fattigere etter pensjonsalder (Fisher 2010). Denne effekten har blitt forklart med lavere inntekt, større risikoaversjon i investeringsportfoliovalg og lengre levetid (ibid). To av informantene spekulerte i om dette kunne skyldes kulturelle forventninger, noe som har en viss støtte i litteraturen. Eksempelvis viser flere studier at når menn må konkurrere om partnere sparer foreldre med sønner mer, for å øke sønnenes sjanse for å bli gift (Wei og Zhang, 2009). Dette kan tyde på at økonomisk sikkerhet i mange kulturer betraktes som menns ansvar.

Når det kommer til kulturell bakgrunn er det stor variasjon i litteraturen internasjonalt, avhengig av land, hvilke kulturelle grupper en ser på, og hvor etablert gruppen er (se eksempelvis Galor og Stark 1990, Piracha og Zhu 2012). I Norge vet man at fattigdom definert ved lav årsinntekt er mer utbredt blant innvandrere, men det er uklart hvorvidt denne er av permanent eller forbigående karakter (Bhuller og Aaberge, 2010).

## 4.2 Oversikt

Samtlige informanter vektla viktigheten av budsjett og oversikt i husholdningens økonomi. Dette gjør oversikt til det enkeltfunnet det var størst enighet om.

### Å ikke vite hvor man skal begynne

*«Og det som går igjen [med de som trenger hjelp med økonomien] er at ingen... nå skal jeg ikke si hundre prosent da... men godt over 90% av de har ikke husholdningsbudsjett. Så de klarer ikke å se hvor de skal begynne å stramme inn hen.»*

#### *Informant 6*

I følge informantene har ikke-sparere og negative sparere lite kontroll på økonomien sin. Vanligvis har de en viss grad av mental oversikt over inntekter, men de formaliserer ikke dette i husholdningsbudsjetter eller andre verktøy. De gjeldstyngede mangler også ofte oversikt over hva de faktisk har i gjeld, hvilket kan forverres dersom de har forbruksgjeld og kredittkortgjeld hos en rekke forskjellige finansaktører.

Denne situasjonen gjør det vanskelig å balansere forbruk med hva inntekten tillater, og spesielt å se konsekvensene av mange, hver for seg små, økonomiske valg. Ofte «flyter ting ut» og de ser ikke hvor de er på vei før problemer blir prekære.

*«Jeg tror det er mest mangel på informasjon og opplæring. Det tror jeg. Jeg tror på en måte at det er ... og kanskje mangel på redskaper for å betrakte hver enkel småendring du gjør i økonomien din i helheten.»*

#### *Informant 7*

Flere informanter sa at dette problemet kunne forekomme uavhengig av inntekt, og det var ikke uvanlig med høytlønnede mennesker som likevel ikke klarte å balansere forbruk med inntekt.

*«Men også de som har 40 000 i inntekt per måned har ikke klart å sette inntekter og utgifter opp mot hverandre og sett at dette kan ikke gå. Nå er jeg i ferd med å ta på meg for mye forpliktelser, for dette klarer jeg ikke å få til å gå rundt.»*

*Informant 8*

## Det viktige budsjettet

*«Fokus, budsjett og to kontosystem nettbank. Der starter det.»*

*Informant 8*

For å få kontroll på økonomien ble etablering av et husholdningsbudsjett vektlagt som første steg, enten temaet var å begynne å spare eller å nedbetale gjeld. Før en kan evaluere og iverksette konkrete tiltak må en vite hva som kommer inn og hva som går ut.

*«Og da hadde jeg oppfordret til veldig knallhard budsjettbevissthet om hva man bruker pengene til. Og der finnes det jo ganske gode redskaper nå, i de fleste nettbanker. Som kan være en veldig god start.»*

*Informant 7*

Oversikt ble også fremhevet som avgjørende for å fange opp negative trender, og korrigere kursen tidlig, i tillegg til å tydeliggjøre problemer og dermed gjøre dem vanskeligere å overse.

*«De blir overrasket [når de ser hvor pengene har gått], men på annen side av saken så tror jeg at mange som kommer til oss egentlig ikke blir overrasket. De har visst om det her, men får det satt ned på papiret, ser det svart på hvitt, og noen andre hjelper dem til å se det de egentlig visste. Så de på en måte, når de kommer til oss, i hvert fall håper jeg, mange de legger det litt bak seg og synes kanskje det er litt godt at det har kommet fram. At det vises, og målet vårt er jo å motivere til å gjøre noe med det.»*

*Informant 8*

Flerkontosystem i nettbank ble også vektlagt som et svært viktig element for å få på plass sparing. Dette gir en mulighet til å implementere budsjettet ved å føre over til designerte kontoer, gir oversikt over tid ved at det er lettere å følge med på resultatene av sparing, og gjør det mindre sannsynlig at en forbruker for mye ubevisst. Flerkontosystem nettbank vil også diskuteres i delen om selvdisiplin.

Hvor mye informantene involverte seg i dette arbeidet varierte ut fra deres stillingsbeskrivelse. De som jobbet med gjelds- og økonomirådgivning i det offentlige var ofte mer involvert i kartleggingen av personers økonomi, mens andre tilgjengeliggjorde maler og verktøy, eller oppfordret til å ta dem i bruk.

*«Men vi har helt siden tidenes morgen for tjue år siden så har vi hatt husholdningsbudsjetter som medlemmene våre får gratis. Og... og ... jeg tror nok at svært mange av våre medlemmer ... jeg tror våre medlemmer bruker mer husholdningsbudsjetter enn vanlig Ola og Kari for å si det sånn. Og det er nok ikke bare for å få ... pengene til å strekke til hver måned, men det er nok i mye større grad for å kunne se hvor mye de kan spare hver måned. Sette av.»*

*Informant 6*

Uavhengig av informantenes egen involvering var det altså konsensus om at budsjett var en svært viktig fremmer for sparing.

## Realisme og tilpasning

Når en har oversikt i form av et budsjett kan en også tilpasse sparingen til hva budsjettet tillater. Et flertall av informantene tok opp viktigheten av dette. De opplever at folk er mer komfortable med å iverksette sparing dersom de føler seg trygge på at «de har råd til» å sette til side disse beløpene, det vil si at sparingen vil ikke i for stor grad vil redusere deres opplevde levestandard.

*«...det jeg opplevde mest var at de fant en sum de følte de var komfortable med å sette av hver måned. At for eksempel 1000 kroner, det setter vi av hver måned. Det var*

*lettere å prate med kundene om det, at hvor mye kan jeg fjerne av kontoen hver måned uten at du egentlig legger merke til det.»*

#### *Informant 1*

Det blir også lettere å opprettholde denne nye adferden dersom man ikke må bryte med den for å føre tilbake. For store ambisjoner kan altså være kontraproduktivt, da nederlag kan virke demotiverende.

*Og så er det viktig at folk ikke sparer for mye. For det er ... om du da sparer tre tusen i måneden og tar ut tusen kroner, så er det et nederlag. Hvis du først har den riktige tankegangen. Så da setter du heller inn to tusen kroner og lar de bli stående. Så det er viktig å sette den i forhold til folks, altså, hva skal jeg kalle det, realistiske spareevne, og ikke minst -vilje da.*

#### *Informant 2*

To informanter beskrev at ofte kunne de se at ikke-sparere hadde faste spareavtaler, men ikke klarte å unngå å overføre tilbake mot slutten av måneden – «fast trekk inn blir fast trekk ut». Det kan tyde på at brudd på en spareavtale faktisk gjør videre brudd mer sannsynlig.

En informant spekulerte imidlertid i om denne adferden ikke faktisk kunne ha et visst rasjonale.

*«Og det er klart at det kan være en måte å forsøke å styre økonomien på, at du ikke blir sittende igjen uten penger på kontoen en uke før lønning da. Hvis du setter det over på en sparekonto men at du henter det tilbake når du begynner å gå short på lønnskontoen din. Så det ... Men da er det liksom måned til måned basis, og ikke år til år.»*

#### *Informant 2*

I dette perspektivet kan det faktisk være slik at enkelte mennesker bruker spareavtale som selvbegrensning for å få til budsjettering internt i en måned. Ambisjonen er kanskje lavere,



men det å unngå tom lønnskonto lenge før ny lønning kan likevel representere en bedring for enkelte.

## Diskusjon

Livssyklushypotesen og alle dens avarter tar for seg hvordan individer forholder seg til intertemporale konsumavgjørelser for å oppnå nyttemaksimering innenfor en budsjettbegrensning. Det er derfor ikke overraskende at økonomiske veiledere vektlegger kunnskap om budsjettbegrensningen individer står overfor som avgjørende for å kunne foreta gode økonomiske valg. I fravær av konkrete langsiktige budsjetter kan husholdninger og individer forventes å overforbruke ved uhell (Lee et al, 2000).

Imidlertid har det vært vanskelig for forfatteren å finne diskusjon om formell budsjetterings effekt på sparing i husholdningene i litteraturen. Soman og Cheema (2011) fant at det å fordele penger på flere kontoer økte selvkontroll og sparing i husholdninger med lav inntekt. Beutler og Mason (1987) så på husholdninger i Iowa, og fant det overveldende flertallet rapporterte lite, om noe, formalisert budsjettering. De som faktisk brukte budsjett hadde mer utdanning, var oftere gift, yngre, og hadde større forventninger.

Det er også en viss variasjon i hvordan en definerer et budsjett. I en gjennomgang av litteraturen refererer Lee et al (2000) til et studie der 80% av respondentene hadde et budsjett. Imidlertid var dette definert som «en plan for konsum og sparing av inntekt», så ikke nødvendigvis nedskrevet.

Mueller og Hira (1984) fant at husholdningenes økonomihåndteringspraksis hadde større effekt på solvens enn sosioøkonomiske faktorer. En så her imidlertid ikke på budsjett direkte, men på underordnede praksiser som hvor ofte man estimerte inntekt og utgifter, hvor ofte man evaluerte konsumvaner, grad av målsetting og bruk av kredittkort.

Det er selvsagt mulig at vektleggingen av budsjett skyldes at dette er informantenes viktigste verktøy, og dermed reflekterer deres formelle opplæring. Vektleggingen av budsjett kan altså være preskriptive og ikke deskriptive utsagn. Det var imidlertid ingen tvil om at de selv erfarte at budsjetter fungerte i praksis for deres kunder og klienter, og således en effektiv

fremmer. Budsjetter kan likevel tenkes å være et effektivt intervensjonsverktøy, uten at det i befolkningen som helhet er en viktig faktor i observerte variasjoner i sparing.

At formelle budsjetter kan være en effektiv fremmer fremstår imidlertid som *konsistent* med litteraturen. Intertemporal nyttemaksimering forutsetter intertemporal budsjettering. Dersom dette ikke gjøres eksplisitt vil det likevel finnes en løsere forventning til størrelsen på budsjettbegrensningen, med større rom for feilberegning og lavere bevissthet rundt konsum (Lee et al, 2000). Et nedskrevet og oppdatert budsjett kan være et styringsdokument for økonomien, og kan tenkes å bidra til at konsumvalg blir mer fremtidsrettede, planmessige og nyttemaksimerende. I så måte kan de kanskje forventes å bringe konsumentadferd nærmere det rasjonelle idealet i livssyklushypotesen.

### 4.3 Forhold til tid

Mange av diskusjonene med informantene berørte hvordan individers adferd indikerer deres forhold til tid.

#### Å leve i nuet

*«De tenker ikke så mye på fremtiden, de lever i nuet.»*

*Informant 3*

Et flertall av informantene beskrev at personer som ikke sparer eller som har økonomiske vansker fremstår som om de i mindre grad tenker på fremtiden. Umiddelbare ønsker prioriteres over langvarig velvære. Kreditt og lån kan tegnes og problemer skyves fremover uten at personen ser de langsiktige konsekvensene.

*«Jeg har hatt ledende bedriftseiere som har tatt utbytte hele livet. De får minstepensjon liksom, går fra to millioner til 160 tusen i pensjon, og da sier de rett og slett at det har ikke vært tema. Mange sier at pensjon har ikke vært et tema nå før det var for sent... jeg tror ofte er det at de ikke er bevisst da.»*

*Informant 3*

Gruppen er i følge informantene i mindre grad fokusert på fremtidige problemstillinger som pensjonisttilværelse og barn, eller mulige fall i inntekt grunnet omstendigheter som arbeidsledighet eller sykdom.

*«Så jeg vet ikke om det er behovet for noe kortsiktig da, ødelegger litt for de langsiktige målene som er... de er kanskje viktigere men de er vanskeligere å relatere seg til, for det er så lenge til du blir pensjonist.»*

#### *Informant 1*

Flere informanter beskrev godt voksne mennesker som har hatt høy inntekt hele livet, som gir uttrykk for at sparing aldri har vært noe de har tenkt på. De kan derfor stå på terskelen av en pensjonisttilværelse der fallet i levestandard vil være svært stor.

En informant (9) opplyste at det ikke var helt uvanlig at gjeldstyngede også kan prioritere forbruk over basale behov som boutgifter og strøm.

Flere av informantene som hadde sparerådgivning som en del av sin arbeidshverdag fortalte at det ofte er opp til dem å ta opp sparing på lang sikt som tema.

*«Pleier å være når du bikker 50 at du begynner å tenke på pensjon, det som er trøbbelet da er at da må du spare så innmari mye for å ha nok når pensjonsalder kommer. Så hvis ikke vi gjør oppmerksom på det så tenker de aller fleste først på pensjonen sin kanskje når de nærmer seg 50.»*

#### *Informant 5*

### Målsetting og motivering

Der manglende bekymring for fremtiden er en hemmer for sparing, er konkrete mål for fremtiden i følge informantene en viktig fremmer. Som nevnt tidligere opplevde flere av at når ikke-sparere endrer adferd har dette ofte med at de er kommet i en ny livssituasjon der konkrete mål har dukket opp, som for eksempel at en ønsker å komme inn på boligmarkedet eller har fått barn.

*«De som skilte seg vekk fra det var de som tok, som sparte det som var igjen. Og de som var mer bevisst på sparingen. Og den bevisstgjøringen kommer jo da fra at du har et mål tror jeg da, for eksempel at du har satt deg som mål å spare 5 000 i måneden fordi du bor hjemme hos foreldrene dine gratis og du sparer opp til første bolig, da var det ganske konkret, da kunne de jo se det på kontoen at de hadde spart ikke sant, bodd hjemme i to år og spart opp egenkapital til å komme inn i boligmarkedet.»*

### *Informant 1*

Bolig var her svært fremtredende, hvilket er naturlig da norske banker er pålagt å stille krav til egenkapital. For mange kunder er en samtale om boliglån en realitetsorientering om hva som skal til for å oppfylle boligdrømmen, og det som skal til for å føre til en endring i adferd.

Flere av informantene opplevde også at tidligere ikke-sparere i større grad enn andre er avhengig av at målene fremstår som reelle og konkrete.

*«Jeg tror faktisk det må være mer konkrete mål for [de som sparer lite]. Og igjen, pensjon der er enkelt for noen, ikke så enkelt for andre. Og det handler jo om bevisstgjøring da, hele tiden, bevisstgjøre hvor mye utgjør denne femhundrelappen som du uansett ville kastet bort på noen annen skit, hvor mye vil det utgjøre for deg når du blir pensjonist.»*

*- Sånn at disse som sparer lite om de overlates til seg selv, de må ha klarere og tydeligere mål for å få iverksatt noe?*

*«Ja, helt klart.»*

### *Informant 3*

Informantenes rådgivning går derfor ofte ut på å gjøre at fremtiden oppleves mindre abstrakt og mer virkelig. Et flertall av informantene vektla viktigheten av å appellere til interne behov og følelser. De gjør gjerne dette ved å konkretisere i kroner og øre hva nåværende økonomiske valg vil føre til. Ofte bruker de hjelpemidler som pensjonskalkulatorer og andre verktøy som på en lettfattelig måte kan illustrere tall og prinsipper. Flere informanter forteller

at slike verktøy kan være en oppvekker for mange, som ikke er bevisst på hvor mye inntekt kan variere over livets løp.

*«Det som når frem er å vise i kroner og øre. Det går ikke an å si at du kommer til å få mindre som pensjonist, eller du får ikke boligen din. Eller hytta. Tyve år frem. Du må rett og slett vise det i form av kroner og øre.»*

#### *Informant 2*

Informantene stiller også ofte konkrete spørsmål rundt hvordan kunden eller brukeren ønsker å ha det senere i livet. Ønsker du å komme deg inn på boligmarkedet? Ønsker du å kunne reise som pensjonist? Ønsker du å kunne hjelpe barn inn på boligmarkedet? Ved å visualisere, konkretisere og tegne opp scenarier forsøker de å gjøre fremtiden mer konkret, og dermed motivere til handling.

Flere av informantene fortalte også at de forsøker å bevisstgjøre rundt fremtidige scenarier som kan føre til fall i inntekt, som arbeidsledighet eller sykdom.

*Ja vi har jo prøvd å snu litt på det her, vi har begynt å skrive litt mer medlems historier litt a la sånn man skriver en blogg [...] du får det fram på en enkelt måte, og da prøver vi å lage en sånn medlems historie hvor vi har det på medlemmet som eksempel og forteller hvordan du med enkle tastetrykk kan utgjøre den endringen som gjør at du kan kjøpe deg de ekstra kjolene eller det livet du ønsker å ha som pensjonist ikke sant.*

#### *Informant 5*

## Diskusjon

Som diskutert i teorikapittelet er konsumenters forhold til tid fremtredende i sparelitteraturen.

At folks atferd viser at de systematisk opptrer *som om* de verdsetter fremtiden mindre enn nåtiden er udiskuterbart (ref. teorikapittelet). Som berørt i delen om tidspreferanse vurderer imidlertid forfatteren det slik at det ikke er gitt at denne atferden *demonstrerer* at de har ett konsistent preferansesett som verdsetter fremtiden lavere enn nåtiden. For å få en bedre forståelse av spareatferd må vi separere de mange psykologiske faktorene som vanligvis

aggregeres som tidspreferanse (Frederick et al, 2002). Det kan tenkes en rekke årsaksfaktorer som underbygger tendensen til ufullkommen konsumglatting:

- Person A forstår at nåværende atferd med overforbruk vil føre til et fall i konsum senere i livet. Imidlertid foretar han seg ikke noe, fordi dette er i tråd med hans preferanser. Han vil bruke penger mens han er ung og kan nyte dem. Her kan vi si årsaken er tidspreferanse i sin reneste form, som kan være konsistent med rasjonell og planmessig nyttemaksimering.
- Person B evner ikke å se klart at overforbruket vil føre til fall i konsum senere i livet. Han foretar seg derfor ikke noe. Denne atferden trenger ikke å være i tråd med hans preferanser, og dersom han blir gjort oppmerksom på konsekvensene kan han endre atferd. Dette kan vi si er et problem relatert til tidshorisont.
- Person C har en sterk preferanse for umiddelbar tilfredsstillelse, og prioriterer derfor nåværende konsum. Han kan se at dette vil redusere konsum i fremtiden, men bekymrer seg ikke for det. Når han kommer til neste tidsperiode er imidlertid fremtiden blitt nåtid, og tidligere valg er ikke lenger i tråd med den nye, forskjøvede preferansen. Han kan derfor angre på tidligere valg. Her er årsaken knyttet til tidsinkonsistens.
- Person D ser at nåværende overforbruk vil føre til fall i konsum i fremtiden, opplever dette som et problem han burde gjøre noe med, kan gjerne ha dårlig samvittighet, men er ikke i stand til å gjennomføre endringer. Dette er et selvkontrollproblem, og indikerer at han kan ha flere, konkurrerende preferansesett.

Samtlige av disse faktorene fremkommer i intervjuene med informantene. De tre første vil trekkes inn i den påfølgende diskusjonen, mens selvkontroll vil behandles utførlig i del 4.4 som omhandler selvdisiplin. Jeg vil altså for klarhetens skyld her skille mellom preferanser, og *evne* til å leve opp til disse preferansene.

Nyhus (2002, s. 92-93) gjør et skille mellom tidspreferanse og tidshorisont. Hun skriver at tidshorisont berører hvor langt inn i fremtiden folk tenker og planlegger. Empiriske studier indikerer at individer varierer på dette punktet, og lang tidshorisont er vist å fremme sparing (ibid). Kort tidshorisont er korrelert med lav sparing og økt grad av gjeld.

Informantene opplevde at ikke-sparere og gjeldstyngede i mindre grad var fremtidsrettede. Flere beskrev personer med høy lønn som nærmet seg pensjonsalder, og gav uttrykk for at sparing aldri var noe de hadde tenkt på. Informantenes strategier for å påvirke til endringer gikk i stor grad ut på å bevisstgjøre om fremtiden, og vise i detalj hva nåværende konsummønster vil medføre over tid. De erfarte at dette kan bidra til endring av atferd. Dette tyder på at mange ikke-sparere til en viss grad er nærsynte i tid, det vil si at de i liten grad planlegger inn i fremtiden. Dersom de kan bli veiledet til å se konsekvensene av valgene ser de ofte at dette ikke er i tråd med deres egeninteresse.

Bevisstgjøring om fremtidige behov, og forståelig fremstilling av langsiktige konsekvenser, er altså i følge informantene viktige fremmere for sparing.

Tidsinkonsistens er i så måte beslektet med kort tidshorisont. En rasjonell aktør med lang tidshorisont bør være i stand til å se at eget preferansesett vil forflytte seg frem i tid, og med det også diskonteringsfunksjonen. Det bør i seg selv endre diskonteringsfunksjonen. Tidsinkonsistens bør altså være avhengig av kort tidshorisont, og dermed adresseres med de samme strategiene.

Rabinowich og Webley (2006) undersøkte effekten av tidshorisont ved forsøk på implementering av sparing. De fant at forholdet var lineært, at jo lengre frem folk planlegger jo mer sannsynlig var det at de implementerte spareplanene sine.

De viser videre til at jo mer psykologisk distansert fra et fenomen folk er, jo mer vektlegger de perifere attributter på bekostning av primære. Det kan dermed tenkes at folk med kortere tidshorisont i større grad vil vektlegge begrensninger som legges på forbruksmulighetene deres, mens de med lengre horisont fokuserer på målet for sparingen. Informantenes strategi med å konkretisere og bevisstgjøre rundt fremtiden, tegne opp scenarioer og spille på følelser og indre behov kan tenkes å motvirke dette ved å redusere den psykologiske distansen.

Rabinowich og Webley (ibid) anså sine funn som i tråd med den atferdsmessige livssyklusshypotesen, og postulerte at individer med lang tidshorisont i større grad kontrolleres av planleggeren. Informantenes strategier for å motivere til sparing kan i så måte betraktes som et forsøk på å aktivere eller mobilisere planleggeren.

Tidspreferanse i *ren* forstand (se Frederick et al, 2002, for en utførlig diskusjon), forstått som planmessig og bevisst avvik fra konsumglatting, fremkom også. Flere informanter fortalte at mange unge bevisst overforbrukte i perioder der de etablerte sine sosiale nettverk, og så tok grep senere. Enkelte valgte også å overforbruke ved å reise og oppleve ting de første ti årene som pensjonist, og så heller ha det litt magrere senere. Dette kan tyde på at de under visse forhold ikke anså konsumglatting som nyttemaksimerende. Dette kan altså være helt i tråd med planleggerens ønske om å maksimere en livslengde med *sub-utilities*, og slik manglende sparing kan sannsynligvis betraktes som uproblematisk.

## 4.4 Selvdisciplin

Samtlige informanter trakk frem selvdisciplin og tilstøtende begrep som impulsivitet og fristelse.

### Den begrensede viljestyrken

Mange informanter opplevde at en del ikke-sparere og gjeldstyngede fremsto som mindre flinke til å gjennomføre sine forsetter, og mer tilbøyelige for å gi etter for fristende kjøp.

*«Jeg tror jo at det er som å ikke spise godteri bortsett fra på lørdager. Det handler om vilje og viljestyrke til å ikke kjøpe de tingene en ikke trenger.»*

*Informant 3*

Flere informanter opplevde at det ofte var vanskelig for folk å snakke om privatøkonomi og eget forbruk. Mange kunne ha en litt unnskyldende fremtoning i samtaler med veilederen.

*«Ja, det var nok mye sånn dårlig samvittighet og hadde levd livet litt og, ikke sant, hadde hatt det veldig gøy et par år og høyt forbruk og da tenker du at neste måned starter du å spare og så var det et eller annet som skjedde da, om det var en fest eller om det var en sydentur eller om det var noen klær man måtte kjøpe inn så forsvant det fra måned til måned.»*

*Informant 1*



Mange av disse kunne ha et ønske om at spare mer til langsiktige mål, eller nedbetale gjeld. Imidlertid kunne disse forsettene bli forlatt når det dukket opp nye ønsker og behov.

*«Jeg tror at veldig mange oppretter sparing, veldig mange har fast trekk til sparekonto for å bygge buffer. Men vi ser jo at de går ut igjen hver måned. Fast trekk inn blir fast trekk ut.»*

*Informant 3*

Informantene som jobbet med rådgivning av gjeldstyngede trakk også frem at mange klienter fant det svært vanskelig å følge opplegget som var satt opp. Gjeldsordninger er omfattende prosesser som kommer av at man står i en prekær situasjon. Likevel ble det for vanskelig for mange å gjennomføre.

*«Og det å stå i et løp som er tøft, for under en nedbetalingsperiode eller gjeldsordningsperiode så er det ikke... du har ikke mye penger å rutte med. Og ferier, ja, det er tøft å si det til dem, men...ja. Det er noen tøffe år for å si det sånn.»*

*Informant 8*

Viktigheten av selvdisiplin kom også tydelig frem når strategier og regler ble diskutert, som vi nå skal se på.

## Automatisering og selvbegrensing

*«Og de trigges jo veldig av det med trekk fra konto på lønnsdato, hvis jeg setter opp et trekk for deg nå som trekkes når lønna di kommer inn, så har du det ikke på konto og da kan du heller ikke bruke det opp. De får veldig verdien av det, for de var typisk personer som brukte opp lønna når de fikk den inn i løpet av måneden og så ble det ikke igjen noe.»*

*Informant 1*

Et flertall av informantene vektla etablering av et flerkontosystem med faste trekk i nettbanken som en avgjørende suksessfaktor for både sparing og forbrukskontroll. Faste

overføringer til regningskonto på lønningsdato sikrer at utgifter betales. Faste trekk gjør det mer sannsynlig at de klarer å få orden på økonomien sin, fordi det gjør at ting «går litt av seg selv». Automatisering og det å gjøre ting så enkelt som mulig fremhevet generelt av informantene, da det reduserer det mentale arbeidet som kreves og gjør det mer sannsynlig at folk klarer å leve opp til forsettene sine.

*«Jo mer konkret de løsningene og de planene våre er jo bedre. Og det betyr kanskje å lage systemer i nettbanken som gjør at det ikke blir så enkelt å bruke mer penger enn du egentlig har. Det vil si at du setter av husleia når du får lønn, og setter av penger til strøm, og så videre og så videre.»*

#### *Informant 8*

Flere informanter fremhever også at når en har et faste trekk på plass er det vanskeligere for klientene å bare «la ting flyte ut». Når du vet at du kun har det som står igjen på lønnskontoen til forbruk, fordi alt på andre kontoer er designert til regninger og eventuelt sparing, så vil det å gå inn og gjøre en overføring til forbruks/kortkonto kreve at du med viten og vilje gjør noe du vet vil skade deg selv. Selvbedrag blir altså vanskeligere.

Det ble ofte beskrevet at folk ønsket å sette i gang et fast trekk, og så «glemme» at pengene var der. Flere veiledere rådet kunder til å fjerne sparekontoen fra nettbanken, for å bidra til dette. Det kan synes som om både kunder og erfarne rådgivere ønsket å redusere risikoen for menneskelig svakhet ved å gjøre oppsparte midler mindre tilgjengelig.

*«Det er det mange sier om pensjonssparing da, for den ser du ikke så lett i førstesida i nettbanken, så folk glemmer den av, og da går bare trekket, det er ikke så lett å ta ut av den. Og det er det som ligger bak det, ute av syne ute av sinn. Det du ikke vet at du har... sånn annet enn bakerst i hodet, er lettere å glemme.»*

#### *Informant 3*

Flere informanter opplevde at kunder og klienter selv så ut til å betrakte selvbegrensning som en viktig strategi.

*«For det er jo mange som sier at, går det ikke an å låse kontoen slik at jeg ikke får pengene ut, og det går jo ikke. Så du får gjemme dem bort med at de ikke synes i nettbank da, det er jo en måte å faktisk gjøre det på, slik at du ikke ser den sparekontoen som tikker og går med tusen kroner i måneden.»*

#### *Informant 2*

Selv om personer ser ut til å legge visse begrensninger på seg selv, så hadde flere av informantene observert at slik tvang må balanseres. For stram begrensning av fremtidig handlingsrom så ut til å avskrekke kundene fra bankprodukter som eksempelvis livrente, som porsjoneres ut etter pensjonsalder.

*Jeg opplever at de ikke ønsker disse produktene, du vet aldri når du blir syk, du vet aldri når du måtte trenge pengene, eller du skal gjøre en annen investering... altså ... livet til folk i dag er så mye mer dynamisk i dag enn det var for tyve år siden. Når du blir pensjonist i dag så setter du deg ikke ned å spiller bingo fra 62 til 82, du reiser mye, bruker like mye penger som før, i hvert fall de ti første årene sier folk i stor grad... det er derfor de ønsker å ta ut tjenestepensjonen de ti første årene og heller leve litt kjøpere etter det.*

#### *Informant 3*

### Mental bokføring

Noen av informantene hadde observert at deres klienter ofte etablerte egne sparekontoer tilegnet designerte formål, og at de hadde en høy terskel for å ta midler fra en konto tilegnet et formål for å bruke det til et annet. Dette var tilfelle selv om dette nye behovet skulle være mer prekært.

*«Altså de som sparer til eksempelvis bryllup ser vi at de har laget seg en konto i lag som heter bryllupskonto i nettbanken, så kommer de nesten hit og ber om fem tusen kroner til å fikse et vindu som et lån, heller enn å røre bryllupskontoen som er på 140 tusen. Det er litt med at man gjør det utilgjengelig for seg selv. Der synes jeg*

*pensjonsspar er et fantastisk navn, bare at den heter det. Da er det sånn underbevisst at dette er en del av pensjonssparingen min.»*

#### *Informant 4*

De opplevde også at produkter som pensjonssparing i liten grad ble brukt til andre ting, så fremt det ikke var kritisk.

*Skal du reise en plass og trenger midler går du ikke inn på pensjonssparingen og tar først, da tar du siste rest av sparekontoen aller først.*

#### *Informant 3*

Et flertall av informantene hadde også observert at konsumtilbøyeligheten varierte med type inntekt. Særlig gikk arv hovedsakelig til sparing, boligkjøp eller nedbetaling av gjeld. Enkelte brukte det på å kjøpe hytte, eller ønsket å dytte arven ned til neste generasjon.

Feriepenger hadde informantene inntrykk av at i hovedsak gikk rett til ferie. En informant (5) opplyste at unntaket her var folk som hadde trukket mye kreditt, som ofte sa at de skulle gjøre opp når feriepengene kom.

## Diskusjon

Dette funnet indikerer at det for mange er vanskelig å leve opp til spareforsetter en har satt seg. Det å uttrykke et ønske og en ambisjon om å endre konsumvanene indikerer i seg selv at at disse vanene ikke er i harmoni med ens egne preferanser, og en ønsker å endre på dette.

Informantenes bruk av dagligdagse begreper som selvdisiplin og impulsivitet fremstår som analogt til selvkontroll, og dermed til planleggeren og gjennomføreren, som beskrevet av Shefrin og Thaler (1988). McClure et al (2004) observert som diskutert at forskjellige nervesystemer håndterer umiddelbare og langsiktige pengebelønninger. Det emosjonelle limbiske system aktiverer når en står overfor valg med mulighet for umiddelbar belønning (altså, en står ovenfor en fristelse), mens det kognitivt orienterte prefrontal cortex og bakre parietale cortex viser høyere aktivitet når en tar valg som finner sted lengre frem i tid. Som diskutert kan vi betrakte planleggeren som nyttemaksimerer på lang sikt, og gjennomføreren

som nyttemaksimerer på lang sikt, som grove økonomiske konseptualiseringer av disse beslutningsprosessene. Selvkontroll, planleggerens innflytelse på gjennomføreren, avhenger av viljestyrke, og viljestyrke kan betraktes som analogt til evnen et individ har til å moderere emosjonelle impulser gjennom kognitiv innsats.

Flere av informantenes beskrivelser av impulsivitet og selvdisciplin kan indikere at de så disse som individuelle *trekk*. I tråd med dette mente de også å observere at folk som i deres syn var flinke til å spare til fremtiden, også gjerne hadde en tilsvarende kontroll i andre områder i livet. Dersom selvkontroll ikke er domenespesifikt kan det tyde på at det faktisk representerer en generell og underliggende personlighetsfaktor.

Shefrin og Thalers modell berører i liten grad individuelle variasjoner i selvkontroll, og jeg har ikke klart å finne studier som direkte tester variasjoner i selvkontroll som forstått i den atferdsmessige livssyklusshypotesen. Imidlertid er det gjort omfattende studier innen psykologien av femfaktormodellen, hvorav faktoren planmessighet som diskutert tidligere kan betraktes som en nær approksimasjon av selvkontroll (se Wärnaryd 1999 s.149, Daly et al, 2008).

Individer utviser stor variasjon i grad av planmessighet, og arveligheten for faktoren har blitt estimert til 44% (Jang, Livesley og Vernon, 1996). Planmessighet er også påvist å påvirke akkumulering av aktiva. Letkiewicz og Fox (2014) fant at en økning i planmessighet på ett standardavvik var korrelert med en 40% økning i nettoverdi.

Det vil derfor være å forvente at individer varierer i sin evne til selvkontroll, og at graden av selvkontroll påvirker evnen til å spare. Med utgangspunkt i Shefrin og Thalers modell er en nærliggende fortolkning at individer med lav selvkontroll har mindre viljestyrke å mobilisere, eller at de å bruke den oppleves mer smertefullt. Dette kan bety at individer med mindre selvkontroll i større grad enn andre vil være avhengig av regler som legger begrensninger for konsum, minsker eksponering for fristelse, eller reduserer påkrevd viljestyrke.

Informantenes observasjoner må her sies å i stor grad være i tråd med den atferdsmessige livssyklusshypotesen. Etablering av et flerkontosystem i nettbanken med automatiske trekk til regningskonto, nedbetaling av lån og eventuell sparing automatiserer prosessen. Det krever mindre viljestyrke å foreta hensiktsmessige konsumavgjørelser, fordi et system etableres som

gjør at dette går av seg selv. Mankiw (2012, s.489) observerer at en viktig måte å få folk til å spare mer er å gjøre sparing til minste motstands vei. Når en har flerkontosystem med faste trekk på plass vil det å overkonsumere kreve at en aktivt logger seg på nettbanken og gjør en kontoregulering som er i strid med ens forsetter. Etterlevelse krever imidlertid ikke at en foretar seg noe som helst.

Dette må sies å være i tråd med Shefrin og Thalers (1988) krav om at effektive regler skal være enkle og stabile og vanskelige å endre. Det tredje kravet, at unntak skal være veldefinerte og sjeldne, ivaretas ved at et aktivt brudd på spareavtalene krever at individet må være i stand til å rettferdiggjøre handlingen overfor seg selv.

Det at iverksettelse av faste trekk gjelder fra et fremtidig tidspunkt (vanligvis neste lønning) gjør det nok også lettere å gjennomføre. McClure et al (2004) observerte som nevnt at det emosjonelle limbiske system kun viser differensiert aktivering når konsumavgjørelser involverer umiddelbar tilfredsstillelse. I fravær av det beholder hjernens kognitive strukturer – planleggeren - kontrollen.

I intervjuene fremkom også regler som forsøkte å redusere eksponering for fristelse. Mange ga uttrykk for at de ønsket å få i gang en spareavtale og så «glemme» at trekket stod og gikk. De oppfattet det som lettere å la være å bruke av sparepengene dersom de i mindre grad fremstod umiddelbart tilgjengelige i bevisstheten. Flere av informantene rådet også til å gjemme sparekontoen i nettbanken, for å bidra til dette.

Vedrørende begrensning av fremtidig handlingsrom må det sies at det å forhåndsdefinere hvordan inntekt skal fordeles i seg selv representerer en form for begrensning, fordi det reduserer umiddelbart tilgjengelige penger og dermed konsumvalgene. BSU er låst for uttak og er svært mye brukt blant de unge, selv om skattefordeler nok også bidrar til dette. Det var heller ikke uvanlig at folk etterspurte bankprodukter med større grad av selvbegrensning, som sparekontoer for voksne med uttaksbegrensninger. Imidlertid opplevde en informant (3) at folk ikke ønsket produkter med for store begrensninger på handlingsrommet.

Den mentale bokføringen informantene observerte er også interessant. De erfarte at folk opprettet egne sparekontoer for spesifikke formål og hadde høy terskel for å bruke penger avsatt til ett formål til et annet, selv når det nye formålet objektivt var mer prekært. Dette kan

tyde på at konsumenter er i besittelse av en viss grad av metaforståelse av seg selv, skjønner at de har forskjellig konsumilbøyelighet for formue som er kategorisert (*framed*) forskjellig, og ønsker å bevare integriteten til dette systemet ved å ikke bryte med reglene de har satt.

## 4.5 Økonomisk forståelse

Et meget sterkt funn er vekten informantene la på økonomisk forståelse, og å bygge økonomisk kompetanse. Denne konklusjonen var imidlertid ofte basert på observasjon av atferd, og det kan ikke tas for gitt at atferd som eksempelvis ikke er i tråd med preskriptive økonomiske modeller primært skyldes manglende forståelse for disse modellene. Jeg vil her presenter funnene, og så diskutere i hvilken grad økonomisk atferd er et produkt av økonomisk forståelse sammenlignet med personlighetstrekk og andre faktorer.

### Forvirring

*«Jeg tror at skulle du fått mye bedre økonomisk styring spesielt blant de unge i dag, så skulle man hatt undervisning om dette på skolen.»*

*Informant 6*

Studiet viser at informantene overordnet betraktet manglende økonomisk forståelse som den viktigste hemmeren for sparing. Dette kom til syne gjennom en rekke observasjoner informantene gjorde rundt personers manglende evne til å kontrollere økonomien sin, vektlegging av viktigheten av økonomisk opplæring, og et utbredt ønske om å få mer økonomi inn i skolen.

*Ja, man fleiper jo med at kundene er totalt underlegne i kompetanse, det er jo et fåtall av kundene som har snøring på hva vi snakker om. De skjønner ordet avkastning men de vet ikke ... altså, det merker man jo bare i vanlig telefonsamtale med folk om lån altså. Det er mye rart. Og så prøver jeg å legge meg på kundens nivå, alltid.*

*Informant 4*

Flere informanter ga uttrykk for at mange mennesker rett og slett ikke forstår sentrale økonomiske begreper og konsepter, og hvilken effekt disse har. Et vanlig problem her er at mange ikke skjønner hva lån og kreditt faktisk koster, og ser dermed ikke den kumulative effekten av mange, hver for seg små, økonomiske avgjørelser.

*«Jeg tror det er mest mangel på informasjon og opplæring. Det tror jeg.»*

*Informant 7*

### Økonomisk kompetansebygging

Siden manglende økonomisk forståelse var betraktet som en viktig hemmer for sparing var samtlige av informantene bevisst på viktigheten av å gjøre denne informasjonen forståelig for de de veiledet. Forenkling var her et gjentakende tema.

*«Jeg tror det må gjøres litt mer enkelt sånn at alle skjønner at dette kan alle forstå, så må det legges frem på en måte som gjør det litt spennende, og på en måte som gjør at de skjønner at dette er ikke så vanskelig å få til. .. Og at å sette av litt i dag gjør at man kan få mye mer igjen over tid.»*

*Informant 5*

Dette handlet mye om å unngå for mye fagbegreper og abstrakt informasjon, og heller legge seg på kundens nivå og bruke et forståelig språk.

*«Det kommer helt an på hvordan du selger det inn, jo mer fagbegrep du bruker og jo mer tall og prosenter du bruker jo vanskeligere er det å forstå det, for kunden er ikke opptatt nødvendigvis av det, de er opptatt av hvordan de skal ha det når de er pensjonister.»*

*Informant 1*

Også her var informantene opptatt av å demonstrere i kroner og øre hva effekten av lånerente eller avkastning over tid var, og brukte gjerne kalkulatorer og verktøy for å gjøre informasjonen mer forståelig.



*Den her informasjonsflyten er jo enorm ikke sant, så det er klart at det du får på nettet og over alt, ikke bare sparing og bank men alt det andre i tillegg. Så det blir mer alvor når man sitter face to face. Og så lenge du føler at du blir ålreit mottatt og ikke får kjeft fordi du ikke har spart eller noen sånne ting, så tror jeg det faktisk sitter da at man... så lenge vi i banken har en god begrunnelse for det vi sier... og gjerne viser... nå har du jo kalkulatorer på sparing og langsiktig sparing på nettet. Det er klart... forklare person til person, så sitter det mere tror jeg, enn om du bare leser om det og tester ut. Litt mer abstrakt da.*

### *Informant 2*

Når det kom til kompetansebygging var det en viss variasjon i tilnærming blant informantene. Enkelte gikk ikke så mye i detaljer, men var mer opptatt av å demonstrere konsekvenser og resultater av lån, sparing og investeringer. Andre fokuserte mer på opplæring og å skape forståelse for hvordan selve mekanismene fungerer.

Her kan det også inkluderes at flere av informantene ga uttrykk for at det offentlige måtte ta mer ansvar ved å få mer økonomiundervisning inn i skolen, eller med opplysningskampanjer.

## Diskusjon

Økonomisk forståelse var et gjennomgående tema i intervjuene. En rekke atferder og problemstillinger ble forklart eller beskrevet med at individene det gjaldt hadde varierende grad av økonomisk forståelse. Etter analysearbeidet fremstod det likevel som klart at selv om økonomisk forståelse i informantenes erfaring har en klar sammenheng med folks konsumvalg, så opererer denne faktoren i et komplekst samspill med personlighetsfaktorer som selvkontroll, tidshorisont og en rekke andre tilbøyeligheter og egenskaper jeg har adressert tidligere i denne oppgaven.

Basert på det kvalitative materialet jeg har tilgjengelig er det tilnærmet umulig å isolere effekten av økonomisk forståelse i intellektuell forstand fra personlige egenskaper og tilbøyeligheter. Det er også vanskelig å fastslå hvor informantenes økonomiske opplæring slutter og hvor motivering og coaching i selvkontrollsteknikker begynner.

Når visse personer har en økonomisk adferd som er i tråd med preskriptive økonomiske teorier om optimal forbruks- og spareadferd melder et opplagt spørsmål seg:

Skyldes dette at de har en bedre *forståelse* for økonomi i intellektuell forstand og derfor er bedre i stand til å ta optimale rasjonelle valg? Eller kan det være at de er så «heldige» å ha personlige tilbøyeligheter som disponerer dem for adferd som konformerer med preskriptive økonomiske teorier, mer eller mindre uavhengig av formell kunnskap om økonomi?

Dette kompliseres i min vurdering av at disse effektene sannsynligvis forsterker hverandre. En kan forvente at individer som er opptatt av å planlegge for fremtiden vil oppsøke informasjon om økonomi, men det er ikke nødvendigvis gitt at abstrakt forståelse for økonomi er den primære driveren av langsiktig økonomisk planlegging.

Informantene beskrev velutdannede mennesker med høy lønn og ansvarsfulle jobber som hadde uhåndterbar gjeld, eller gikk fra millioner i inntekt til et kraftig fall som pensjonist. Det er en nærliggende tolkning at dette var mennesker som hadde alle forutsetninger for å *forstå* abstrakte konsepter som rente, avkastning og livssyklusvariasjoner i inntekt, men likevel ikke anvendte denne forståelsen i sitt eget liv.

Motsatt vektla mange av informantene – og særlig når temaet var gjeldstyngede personer – at mange rett og slett ikke forstår effekten av renter og avdrag over tid. Det er altså ikke gitt at denne adferden ene og alene skyldes manglende selvdisiplin. Flere av informantene så ut til å forvente at dersom de hadde forstått hvordan økonomiske valg som forbrukslån og kreditt vil påvirke fremtiden deres, så ville mange valgt annerledes.

I sin doktoravhandling forsøker Jodi C. Letkiewicz (2012) å få en klarere forståelse av hvilke effekter økonomisk forståelse har sammenlignet med personlighetsfaktoren planmessighet ved å se på 5 892 unge respondenter til 1997 National Longitudinal Survey of Youth. Han kom frem til at planmessighet var den sterkeste predikatoren av positiv økonomisk atferd etter utdanning. Personer med høy planmessighet hadde høyere nettoverdi, illikvide aktiva og likvide aktiva. De hadde også lavere kredittgjeld og færre negative økonomiske hendelser, som «pay-day» lån og forsinket betaling av husleie.

Økonomisk forståelse er ikke en signifikant prediktor på kredittkortgjeld, nettoverdi eller negative økonomiske hendelser. Imidlertid er det positivt korrelert med likvide og illikvide aktiva. Lekiewicz finner også at økonomisk forståelse kan *moderere* effekten av personlighet på nettoverdi, og konkluderer med at både planmessighet og økonomisk forståelse er viktige.

En begrensning med Letkiewicz studie er at han så på unge mennesker, som er i startfasen av akkumuleringsfasen. Det er derfor ikke gitt at funnene er representative. Lusardi og Mitchell (2011) fikk eksempelvis et annet resultat; de fant at økonomisk forståelse var positivt korrelert med nettoverdi hos voksne. De gjorde imidlertid intet forsøk på å isolere forståelse fra planmessighet.

En indirekte vei å forsøke å få klarhet her kan være å se på studier som ser på intelligens og økonomisk atferd. En rekke studier har blitt publisert som viser at intelligens er sterkt korrelert med utdanning, yrke og inntekt (Strenze 2007). I et studie av 7 403 amerikanere fant Jay Zagorsky (2007) at folk med høyere kognitive evner både tjente mer og sparte mer enn andre.

Imidlertid endret bildet seg når Zagorsky kontrollerte for andre faktorer som utdanning, type arbeid, arv og skilsmisse. Korrelasjonen mellom inntekt og intelligens bestod, men han fant ingen sammenheng mellom intelligens og sparing.

Dersom sparing følger av økonomisk forståelse, og høyt intelligente personer har bedre forutsetninger for å forstå økonomi, så bør en kunne forvente at høyt intelligente mennesker sparer mer uavhengig av andre faktorer. I følge dette studiet er imidlertid ikke dette tilfelle. En høyt intelligent bibliotekar med fire års utdanning og skilte foreldre sparer ikke mer enn sin mindre intelligente kollega med tilsvarende bakgrunn, til tross for at han tjener mer. I følge Zagorsky sparer han kanskje til og med mindre, og han spekulerte i at dette kan skyldes at høyt intelligente mennesker er mer umiddelbart klar over konsummulighetene de har tilgjengelig (ScienceDaily, 2007).

Det er nærliggende å forvente at når en kontrollerer for effekter som antall år med skole, skilsmisse og type arbeid, så kontrollerer en delvis også for underliggende personlighetsfaktorer som selvkontroll og planmessighet. Disse faktorene ser altså ut til å bety

mer enn høy intelligens, og dermed mer enn evne til å tilegne seg økonomisk forståelse i abstrakt forstand.

Det foreligger selvsagt ikke grunnlag til å konkludere her. Senere forskning må avklare i hvilken grad personer som sparer mer har bedre forståelse av økonomiske prinsipper, og i hvilken grad de bare har personlighetstrekk som tenderer «i riktig retning».

Letkiewicz (2012) fant som nevnt at planmessighet og selvkontroll hadde en sterkere effekt enn økonomisk forståelse, men at begge faktorer er viktige. Informantenes svar tyder på at de har kommet til samme konklusjon. De gir uttrykk for at de bruker mye tid på rådgivning og forklaring, og flere ønsker mer økonomiopplæring i grunnskole og fra det offentlige. Samtidig fremkommer det også at rådgivningen og opplæringen i stor grad handler om bevisstgjøring rundt fremtiden, opptegning av scenarioer, motivering til handling, og etablering av systemer som flerkontosystem og automatiske trekk som kompenserer for manglende selvkontroll.

Inntil mer forskning frembringer fasit er det forfatterens vurdering at dette bør betraktes som en fornuftig balansering.

## 5 Konklusjon

Hensikten med dette studiet var å få belyst følgende problemstilling:

*Hva hemmer og fremmer sparing i norske husholdninger?*

Her var jeg opptatt av faktorer som kan belyse den observerte variasjonen i spareatferd mellom individer og husholdninger. Som metodikk ble det derfor valgt en kvalitativ tilnærming med semi-strukturerte dybdeintervju for å få dannet et så helhetlig bilde som mulig. Informantene som ble valgt var fagfolk som jobber med økonomiveiledning av privatpersoner.

De viktigste funnene kan presenteres i stikkordsform slik:

### Sosioøkonomiske faktorer

Hemmere	Fremmere
<ul style="list-style-type: none"><li>- Lavere inntekt</li><li>- Fall i inntekt</li><li>- Mindre utdanning</li><li>- Samlivsbrudd</li><li>- Yngre</li><li>- Kjønn (kvinner)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Høyere inntekt</li><li>- Høyere utdanning</li><li>- I etablerte parforhold</li><li>- Eldre</li><li>- Kjønn (menn)</li></ul>

## Oversikt

Hemmere	Fremmere
<ul style="list-style-type: none"><li>- Manglende oversikt over inntekter og utgifter</li><li>- For ambisiøse sparemål</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bruk av husholdningsbudsjett</li><li>- Flerkontosystem</li><li>- Realistiske sparemål</li></ul>

## Forhold til tid

Hemmere	Fremmere
<ul style="list-style-type: none"><li>- Kort tidshorisont</li><li>- Lite bevisst på svingninger i inntekt</li><li>- <i>Ren</i> tidspreferanse</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lang tidshorisont</li><li>- Bevisst på svingninger i inntekt</li><li>- Konkrete sparemål</li><li>- Bevisstgjøring og virkeliggjøring av fremtiden</li></ul>

## Selvdisiplin

Hemmere	Fremmere
<ul style="list-style-type: none"><li>- Impulsivitet</li><li>- Svakere selvkontroll</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sterkere selvkontroll</li><li>- Flerkontosystem nettbank</li><li>- Faste trekk regninger</li><li>- Faste trekk sparing</li><li>- Iverksettelse av planer skjer frem i tid</li><li>- Selvbegrensning (glemme/skjule konto)</li><li>- Mental bokføring</li></ul>

## Økonomisk forståelse

Hemmere	Fremmere
<ul style="list-style-type: none"><li>- Manglende forståelse for sentrale økonomiske konsepter</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Høyere grad av forståelse</li><li>- Forenkling av begreper</li><li>- Forståelig fremstilling av effekter</li></ul>

Det fremkommer tydelig fra intervjuene at høyere disponibel inntekt, høyere utdanning og etablerte parforhold fremmer sparing. Motsatt er lavere inntekt, mindre utdanning og status som enslig hemmere. Samlivsbrudd er en spesielt ødeleggende faktor økonomisk sett. Disse funnene er i tråd med litteraturen, og det er heller lite overraskende at «middelklassedyder» fremmer sparing i norske husholdninger. Ressurssterke mennesker har større inntekter utover eksistensminimum, husholdningsøkonomiske stordriftsfordeler, og lever et mer stabilt og forutsigbart liv.

Informantene understreket likevel at en finner alle grader av atferd i alle inntekts- og utdanningsklasser. De øvrige funnene er konsistente med denne presiseringen.

Oversikt over inntekter og utgifter ble fremhevet av samtlige informanter som en viktig fremmer. I diskusjonsdelen drøftet jeg hvorvidt disse utsagnene var preskriptive heller enn deskriptive. Det kan tenkes at informantene erfarer at budsjett er et effektivt hjelpemiddel for deres kunder og klienter, men at dette ikke innebærer at det er utbredt i de tusen hjem, og dermed ikke kan sies å være en viktig fremmer generelt. Funnet er sterkt, men tolkningen usikker, og litteraturen fremstår mangelfull på dette området. Funnet fremstår imidlertid som konsistent med litteraturen, da intertemporale avgjørelser krever en forventning til budsjettbegrensninger og et budsjett. Vektleggingen av realisme i sparemål forutsetter også oversikt over inntekter og utgifter.

Tidshorisont fremstår også som et sterkt funn. Mange av informantene hadde inntrykk av at personer med økonomiske problemer «lever i nuet» og fremstår lite bevisst på fremtiden. Kort tidshorisont fremstår derfor som en hemmer av sparing. Motsatt erfarer informantene at klare og emosjonelt relevante mål er sterke fremmere. Observerte forbedringer i spareatferd hadde i informantenes erfaring stort sett alltid med konkrete mål å gjøre. Dette reflekteres i at mye av veiledningen til informantene gikk ut på å realitetsorientere og motivere ved å tegne opp levende framtidsscenarioer.

Manglende selvkontroll fremkom som en viktig hemmer. Regler og forpliktelsesverktøy som gir økt selvkontroll er viktige fremmere. Automatisering av sparing og regningsbetaling i form av faste trekk gjør sparing til minste motstands vei, og reduserer viljestyrken som trengs. Kundene og klientene så også ut til å ha en metaforståelse av egne svakheter, og benyttet



selvbegrensning og positivt selvbedrag («glemme» sparekontoen) som regler for å nå sine mål.

Samspillet mellom overlappende faktorer kompliserte analysen. Variasjoner i observert økonomisk atferd ble av informantene delvis forklart som et resultat av menneskelige svakheter, og delvis som et resultat av manglende økonomisk forståelse.

I delen om økonomisk forståelse diskuterte jeg derfor utførlig i hvilken innflytelse personlighet og forståelse har på intertemporale valg. Litteraturen er ikke konkluderende her. Imidlertid fremstår det som om det vi har av data tilsier at personlighet har en sterkere innflytelse på gjennomføring av spareforsetter, men at økonomisk forståelse både har direkte effekt og modererer effekten av personlighet. Strategiene til flertallet av informantene ser ut til å reflektere dette, og bærer preg av både økonomisk kompetansebygging og coaching til økt selvkontroll.

Dette studiet har selvsagt betydelige begrensninger. Kvalitative små-N studier kan i liten grad generaliseres til befolkningen for øvrig. Selv om informantenes kombinerte erfaringsgrunnlag baserer seg på tusenvis av nordmenn blir disse erfaringene formidlet og fortolket av en liten gruppe på 9 mennesker. Hemmerne og fremmerne som berører sosioøkonomiske og personlige faktorer bærer preg av å være deskriptive, mens enkelte av fremmerne i større grad kan tenkes å være preskriptive. Informantenes opplæring og egne forventninger kan forventes å påvirke resultatet. I tillegg har forfatteren selv gjort et aktivt kategoriserings- og fortolkningsarbeid. Funnene fremstår imidlertid i de store trekk som konsistent med sparelitteraturen.

Videre forskning bør se på hvor effektivt formaliserte budsjett er som pedagogisk verktøy, og hvor utbredt det er i befolkningen for øvrig. Videre forskning bør også forsøke å differensiere ytterligere hvilken effekt sosioøkonomiske faktorer, personlighetsfaktorer og økonomisk forståelse har uavhengig av hverandre. Dette vil la oss få en mer omfattende forståelse av intertemporale avgjørelser, og etablere bedre og mer presise økonomiske modeller for spareatferd.

## Litteraturliste

Abel, A., Bernanke, B. S., Croushore, D. 2014. *Macroeconomics. Eight Edition.*  
Pearson

Ando, A., Modigliani, F. 1963. *The life-cycle hypothesis of saving: aggregate implications and tests.*  
American Economic Review 53. No. 1 (March 1963), 55-84

Associated Press (2013). *Dutch King Willem-Alexander declares the end of the welfare state.*  
The Independent.  
<http://www.independent.co.uk/news/world/europe/dutch-king-willemalexander-declares-the-end-of-the-welfare-state-8822421.html> Nedlastet 04.04.2015

Berge, Inge., 2010. "Kvinner kan ikke spare". Nettavisen.  
<http://www.nettavisen.no/na24/2823349.html> Nedlastet 05.04.2015

Beutler, I. F., Mason, J. W. 1987. *Family Cash-Flow Budgeting.*  
Home Economics Research Journal, 16: 3–12. doi:10.1177/1077727X8701600101

Bhuller, M., Aaberge, R. 2010. *Vedvarende økonomisk fattigdom blant innvandrere.*  
Statistisk Sentralbyrå. Rapport 32/2010.  
[https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/181123/rapp\\_201032.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/181123/rapp_201032.pdf?sequence=1&isAllowed=y) Nedlastet 23.11.2016

Browning, M., Lusardi, A. (1996). *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts.*  
Journal of Economic Literature, Vol. 34, No. 4 (Dec., 1996), 1797-1855  
Hentet fra: <http://www.econ.nyu.edu/user/bisina/browning-lusardi.pdf> Nedlastet 09.09.2016

Canova, L., Rattazzi, A. M. M., Webley, P. (2005). *The hierarchical structure of saving motives.*  
Journal of Economic Psychology 26 (2005) 21-34

Carlsen, C. C., (2013). *Roper varsko om nordmenns sparepenger.* Nettavisen.  
<http://www.nettavisen.no/na24/roper-varsko-om-nordmenns-sparepenger/3641666.html>

Daly, M., Delaney, L., Harmon, C. P. 2008. *Psychological and Biological Foundations of Time Preference: Evidence from a Day Reconstruction Study with Biological Tracking.*  
IZA Discussion Paper No. 3674.  
<http://ftp.iza.org/dp3674.pdf> Nedlastet 26.11.2016

Deaton, A. 1992. *Understanding Consumption.*  
Oxford: Clarendon Press.

Deaton, A. 2005. *Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption.*  
Presented at the Convegno Internazionale Franco Modigliani, Accademia Nazionale dei Lincei, Rome, February 17th–18th, 2005.

- Finke, M. S., Huston, S. J., 2013. *Time preference and the importance of saving for retirement*.  
Journal of Economic Behaviour & Organization 89 (2013) 23-24
- Fisher, P. J. 2010. *Gender Differences in Personal Saving Behaviours*.  
Journal of Financial Counseling and Planning 21.1 (2010): 14-24, 77-78
- Frederick, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, Ted. 2002. *Time Discounting and Time Preference : A Critical Review*.  
Journal of Economic Literature, Vol. XL (june 2012), pp. 351-401
- Gudmundsson, Jørgen og Reiakvam, Lisa K. *Husholdningenes sparing etter finanskrisen*.  
Aktuell kommentar nr. 1, 2013. Utgitt av Norges Bank.
- Galor, O., Stark, O. 1990. *Migrants' Savings, the Probability of Return Migration and Migrants' Performance*  
International Economic Review Vol. 31, No. 2 (May, 1990), pp. 463-467
- Holmøy, E., Stølen, N. M. (2011). *Har også den norske velferdsstaten et finansieringsproblem?*  
Plan, 2011, Vol.43(05)
- Holte, M. A., 2015. *Nå taper du penger på å spare i bank: - Nordmenn er bevisstløse*.  
Nettavisen.  
<http://www.nettavisen.no/na24/na-taper-du-penger-pa-a-spare-i-bank---nordmenn-er-bevisstlse/8534589.html> Nedlastet 05.04.2015
- Isachsen, Arne John (2014). *Norge som verdens største investor*.  
BI Business Review  
<https://www.bi.no/bizreview/artikler/norge-som-verdens-storste-investor/> Nedlastet 17.04.2015
- Jacobsen, D. I., 2005. *Hvordan gjennomføre undersøkelser*.  
Høyskoleforlaget
- Jang, K. L., Livesley W. J., Vernon P.A. 1996. *Heritability of the Big Five Personality Dimensions and Their Facets: A Twin Study*.  
Journal of Personality 64(3):577-91 · October 1996
- Lee, S., Park, M., Montalto, C. P. *The Effect of Family Life Cycle and Financial Management Practices on Household Saving Patterns*  
International Journal of Human Ecology, volume 1, issue 1, 2000, Pages 79~93
- Levin, L. 19982. *Are assets fungible? Testing the behavioral theory of life-cycle savings*.  
Journal of Economic Behaviour & Organization
- Letkiewicz, J. C. 2012. *Self-control, financial literacy and the financial behaviours of young adults*.  
Dissertation, Ohio State University.  
[https://etd.ohiolink.edu/!etd.send\\_file?accession=osu1337616042&disposition=inline](https://etd.ohiolink.edu/!etd.send_file?accession=osu1337616042&disposition=inline)  
Nedlastet 15.10.2016

- Letkiewicz, J. C., Fox, J.J. 2014. *Conscientiousness, Financial Literacy and Asset Accumulation of Young Adults*.  
The Journal of Consumer Affairs, Volume 48, Issue 2, Summer 2014, Pages 274–300
- Lusardi, A. Mitchell, O.S. 2011. *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*.  
Oxford University Press , 2011, p p. 17 - 39
- Mankiw, N. Gregory. 2012. *Macroeconomics (8<sup>th</sup> Revised Edition)*.  
W. H. Freeman & Co Ltd
- McLeod, P. B., Ellis, J. R. 1983. *Alternative approaches to family life cycle in the analysis of housing consumption*.  
Journal of Marriage and the Family, 45, 699 - 708
- McClure, S.M., Laibson, D.I., Loewenstein, G., Cohen, J.D. 2004. *Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards*.  
Science, 306, 503-507
- Mjølhøus, J., 2015. *Sparer mest der avkastningen er lavest*. Odinfond.no  
<http://odinfond.no/sparer-mest-der-avkastningen-er-lavest-2/> Nedlastet 04.04.2015
- Modigliani, F. 1966. *The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital*.  
Extracted from PCI Full Text, published by ProQuest Information and Learning company.
- Mueller, M. J., Hira, T. K. 1984. *Impact of selected money management practices on household solvency status*.  
Proceedings American Council Consumer Interest  
<http://tkhira.user.iastate.edu/wp-content/uploads/2013/12/householdsolvency.pdf> Nedlastet 25.11.2016
- Nordvik, H. 2005. *Personlighetstrekk: deres art og antall*.  
Tidsskrift for Norsk psykologforening, Vol 42, nummer 11, 2005, side 994-997
- NOU 2011:7. *Velferd og migrasjon – den norske modellens fremtid*. Velferds- og migrasjonsutvalget.  
<https://www.regjeringen.no/contentassets/7a375420185844a1bfacbbd7698bf13e/no/pdfs/nou201120110007000dddpdfs.pdf> Nedlastet 04.04.2015
- Nyhus, Ellen Katrine (2002). *Psychological determinants of household saving behavior*.  
Dr.gradsavhandling, Norges Handelshøyskole
- Piracha, M., Zhu, Y. 2012. *Precautionary savings by natives and immigrants in Germany*.  
Applied Economics Vol. 44 , Iss. 21,2012
- 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 (2007) 444 – 461

Saad, G. 2011. *The Consuming Instinct: What Juicy Burgers, Ferraris, Pornography and Gift Giving Reveal About Human Nature*. Prometheus Books; First Edition edition (June 21, 2011)

ScienceDaily (2007). You don't have to be smart to be rich, study finds.  
<https://www.sciencedaily.com/releases/2007/04/070424204519.htm> Nedlastet 15.11.2016

Shefrin, H., Thaler R. M., 1988. *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*. Economic Inquiry Vol XXVI, October 1988, 609-643

Soman, D., Cheema, A. 2011. *Earmarking and Partitioning: Increasing Saving by Low-Income Households*. Journal of Marketing Research: November 2011, Vol. 48, No. SPL, pp. S14-S22.

Statens Pensjonsfond Utland (2016). *Kvartalsrapport. 3. Kv. 16*.  
<https://www.nbim.no/contentassets/c3051241fc384347a16034fef86a742e/statens-pensjonsfond-utland-3.-kv.-2016-kvartalsrapport.pdf>  
Nedlastet 28.09.2016

Statistisk Sentralbyrå (2016). *Husholdningene. Økonomiske analyser, 1/2016*.  
<https://www.ssb.no/inntekt-og-forbruk/artikler-og-publikasjoner/attachment/259713?ts=15364e57e38> Nedlastet 25.11.2016

Strenze, T. 2006. *Intelligence and socioeconomic success: A meta-analytic review of longitudinal research*. Intelligence, volume 35, 2007, Pages 401-426

Thaler, R. H., Benartzi, S. 2004. *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*. Journal of Political Economy, 2004, vol. 112, no. 1, pt. 2

Thaler, R. H. 1981. *Some empirical evidence on dynamic inconsistency*. Economic Letters, 8, 201-7.

Thaler, R. H. 1990. *Anomalies: Saving, Fungibility and Mental Accounts*. Journal of Economic Perspective – Volume 4, Number 1 – Winter 1990 – Pages 193-205

Wärneryd, K-E. 1999. *The Psychology of Saving – A study on Economic Psychology*. Edward Elgar. Cheltenham UK.

Wei, S., Zhang, X. 2011. *The Competitive Saving Motive: Evidence from Rising Sex Ratios and Savings Rates in China*. Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 119(3), pages 511 - 564

Zagorsky, J. L. 2005. *Marriage and divorce's impact on wealth*. Journal of Sociology December 2005 vol. 41 no. 4 406-424

Zagorsky, J. L. 2007. *Do you have to be smart to be rich? The impact of IQ on wealth, income and financial distress*.



## Appendiks A – Intervjuguide

- Om du tenker på kundene du har kontakt med, hva er de vanligste måtene de sparer på?
- Hva vil du si kjennetegner folk som sparer?
  - Har de som aktivt sparer noen vanlige begrunnelser eller mål de oppgir for sparingen?
  - Har de noen teknikker, hjelpemidler eller strategier de bruker for å kontrollere forbruk og lykkes med sparingen?
- Hva vil du si kjennetegner folk som ikke sparer? (personlighetsmessig, sosioøkonomisk, andre variabler)
  - Har disse noen begrunnelser eller mål for å spare? (om nødvendig, skiller de seg fra målene til de som sparer?)
  - Har disse noen teknikker, hjelpemidler eller strategier de bruker – eller forsøker å bruke - for å kontrollere forbruk og lykkes med sparingen? (om nødvendig, skille de seg fra teknikkene til de som sparer?)
  - Har disse noen begrunnelser for hvorfor de ikke sparer mer?
- Har du inntrykk av at det er vanskelig for folk å forstå hvordan pensjonssparing fungerer?
- Er det visse former for inntekt som folk er mer tilbøyelig til å forbruke enn andre? (gi eksempler om nødvendig; lønn, feriepenger, bonus, gaver, arv)
- Er det noe aktører som det offentlige eller bankene kan gjøre for å hjelpe folk til å spare mer?
- Dersom du skulle gitt noen råd om hvordan veilede folk til å få orden på økonomien sin, hva skulle du da sagt?
- Til sist, er det noen tanker eller observasjoner du har gjort deg om sparing som jeg ikke har spurt om?