Svenska hushållens sparande och skuldsättning– ett konsumentbeteendeperspektiv

Helena Flink
Jonas Gunnarsson
Richard Wahlund

EFI RESEARCH REPORT
ISBN NR 91-7258-515-3
Augusti 1999

STOCKHOLM SCHOOL OF ECONOMICS
EFI, THE ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

Förord

Författarna vill tacka Finansforum och Bankforskningsinstitutet, vars generösa ekonomiska bidrag har möjliggjort denna studie. Vi vill särskilt tacka Gunnar Eliasson och Karl-Olof Hammarkvist på Finansforum för deras arbete att kontinuerligt försöka förbättra kunskapsläget vad gäller hushållens sparbeteenden i Sverige, och i synnerhet deras medverkan för att skapa finansieringsmöjligheter till detta projekt. Vi vill också tacka medlemmarna i referensgruppen för deras beredvillighet till diskussion och värdefulla kommentarer och förslag under arbetets gång.

Stockholm i augusti 1999

Författarna

Innehållsförteckning

1 Introduktion 1

1.1 Projektet och forskningsproblemet 1
1.2 Pilotrapportens syfte 2
1.3 Innehåll 2

2 Metod 3

2.1 Enkätundersökning 3
2.1.1 Urvalsförfarande 3
2.1.2 Undersökningen 3
2.1.3 Bortfallsanalys 4
2.1.4 Vägning av data 4
2.2 Förkortningar 5

3 Resultat 6

3.1 Hushållens inkomster, förmögenhet, totala sparande och skuldsättning 6
3.1.1 Inkomster 6
3.1.2 Förmögenhet och sparande 7
3.1.3 Skuldsättning och krediter 9
3.2 Svenska hushålls innehav av olika typer av sparande: portföljval 10
3.2.1.1 Portföljfördelning, finansiellt sparande 14
3.3 Hushållens innehav av lån och krediter 16
3.4 Sparande, tidspreferenser, planering och kontroll 17
3.4.1 Tidspreferenser 18
3.5 Köper hushållen sina bostäder som investering eller för konsumtion? 21
3.6 Engagemang och intresse för privatekonomiska frågor 23
3.7 Hushållens kunskaper om privatekonomiska frågor 23
3.7.1 Uppfattad kunskap om privatekonomiska frågor 23
3.7.2 Faktisk kunskap om privatekonomiska frågor 24
3.8 Informationssökning och informationskällor 28
3.8.1 Informationssökningsstrategier 29
3.8.2 Källor till ekonomisk och finansiell information 29
3.9 Skatter och utnyttjande av avdragsmöjligheter 31
3.10 Aktivitet och personligt engagemang gällande pensioner och värdepapper 32
3.10.1 Aktivitet: avtalspensioner och premiepensionen 32
3.10.2 Aktivitet: hushållens försäljning och köp av aktier och andra värdepapper under 1998 33
3.11 Sparmotiv 34
3.12 Lånemotiv 37
3.13 Attityd till risk i investeringar 39
3.14 Allmänna attityder till skuldsättning och sparande 40
3.15 Bankrelationer 40
3.15.1 Bytesbarriärer 40
3.15.2 Skulle man vinna eller förlora på att byta bank? 41
3.15.3 Användning av banker 42
3.15.4 Tillit till banker 43

3.16 Innovationsbenägenhet.....44
3.16.1 Aktivitetsnivå.....44
3.16.2 Användning av Internetbank och bank på telefon 44
Appendix……...45

Tabell- och figurförteckning

Tabell 1: Svarsfrekvenser huvudundersökningen. 3
Tabell 2: Viktiga förkortningar. 5
Tabell 3: Hushållens genomsnittliga bruttoinkomster på årsbasis.. 6
Tabell 4: Olika mått på hushållens sparande och förmögenhet. 8
Tabell 5: Nettoförmögenheten i olika percentiler.. 8
Tabell 6: Olika mått på hushållens skuldbörda. 9
Tabell 7: Hushållens sparande i medlemskort och på bank. 11
Tabell 8: Hushållens sparande i obligationer och Riksgäldsspar. 12
Tabell 9: Hushållens sparande i fonder. 12
Tabell 10: Hushållens sparande i aktier, konvertibler, optioner och kapitalförsäkringar. 13
Tabell 11: Hushållens privata pensionssparande. 13
Tabell 12: Hushållens innehav av villor, fritidshus och bostadsrätter.. 13
Tabell 13: Hushållens egendefinierade andra typer av sparande, samt placeringar utomlands. 14
Tabell 14: Hushållens innehav av olika typer av lån, avbetalningar och kreditkort. 17
Tabell 15: Hushållens tidspreferenser. 19
Tabell 16: Hushållens planeringshorisont och kontroll. 20
Tabell 17: Regelbundet sparande. 21
Tabell 18: Uppgivna skäl till att köpa bostad. 22
Tabell 19: Hushållens engagemang och intresse gällande privatekonomiska frågor. 23
Tabell 20: Hushållens subjektivt uppfattade kunskaper om privatekonomiska frågor. 24
Tabell 21: Hushållens svar på de fjorton kunskapsfrågorna. 26
Tabell 22: Hushållens informationssökningsstrategier. 29
Tabell 23: Hushållens källor till ekonomisk och finansiell information. 30
Tabell 24: Utnyttjande av ekonomiska tidskrifter. 31
Tabell 25: Hushållens utnyttjande av skattefördelar. 31
Tabell 26: Andel som omfattas av avtals- eller tjänstepension. 32
Tabell 27: Val av förvaltande institution för avtalspension. 32
Tabell 28: Andel av hushållen som känner till premiepensionsreformen. 33
Tabell 29: Hushållens planer med avseende på premiepensionsreformen. 33
Tabell 30: Hushållens aktivitet med avseende på handel med värdepapper. 34
Tabell 31: Vikten av olika sparmotiv. 36
Tabell 32: Det allra viktigaste skälet till att spara. 36
Tabell 33: Vikten av olika lånemotiv. 37
Tabell 34: De allra viktigaste skälet att hushållen lånat. 38
Tabell 35: Attityder till finansiellt risktagande. 39
Tabell 36: Allmänna attityder till skuldsättning och sparande. 40
Tabell 37: Attityder till att byta bank. 41
Tabell 38: Uppfattade möjligheter och risker med att byta bank. 41
Tabell 39: Uppfattade skillnader mellan banker samt kunskap om bankers produktutbud. 42
Tabell 40: Hur hushållen utnyttjar sina banker. 42
Tabell 41: Hushållens tillit till banker. 43
Tabell 42: Hushållens innovationsbenägenhet. 44
Tabell 43: Hushållens användning av Internetbank och Bank på telefon. 44

Figur 1: Genomsnittlig portföljfördelning finansiellt sparande, representativt urval. 15
Figur 2: Hushållens portföljfördelning per 1999-03-31. 15
Figur 3: Genomsnittlig portföljfördelning finansiellt sparande, höginkomsturvalet. 16

1 Introduktion

1.1 Projektet och forskningsproblemet

Hushållen kombinerar olika typer av sparande, lån och krediter i olika mönster, eller portföljer. De gör detta genom att välja mellan ett avsevärt antal alternativ som erbjuds av olika aktörer på marknaden för finansiella tjänster. Bland dessa aktörer återfinns breda affärsbanker med ett mer eller mindre komplett utbud av tjänster, s k nischbanker med en smalare kundkrets och ett utvalt antal tjänster, större och mindre försäkringsbolag, fondkommissionärsfirmor, bolåneinstitut, detaljhandelskedjor, statsmakterna, etc.

När hushållen sätter samman sina portföljer påverkas de av faktorer såsom olika sparbehov och sparmotiv, benägenhet att ta finansiella risker, sin kompetens och kunskap gällande privatekonomiska frågor och investeringar, sin förmåga och möjlighet att investera och skuldsätta sig samt det utbud som finns att tillgå på marknaden. Oberoende av graden av ”rationalitet” eller medvetenhet kan vi kalla resultatet av denna portföljvalsprocess för *hushållens finansiella strategier.* Finansiell strategi definieras mer exakt som ”ett observerat mönster av finansiella beteenden hos en grupp hushåll som skiljer sig från andra observerade mönster av finansiella beteenden hos andra grupper av hushåll” (Gunnarsson & Wahlund 1995).

De resultat som presenteras i denna rapport härrör från en uppföljning av en studie av marknaden för finansiella tjänster för hushåll som genomfördes 1993 av Gunnarsson & Wahlund. Syftet med det tidigare projektet var explorativt: att undersöka om det med utgångspunkt från hushållens observerbara finansiella beteenden i form av sparande (bank-, aktie-, obligations, försäkrings- och pensionssparande, etc.) och skuldsättning gick att finna olika grupper eller segment av hushåll med olika finansiella strategier samt, om sådana fanns, att söka efter förklaringar till uppkomsten av sådana strategier.

För att uppnå kunskap om hur hushållen ändrar sina finansiella beteenden och därmed sina finansiella strategier när förändringar inträffar i omvärlden argumenterade vi för att skulle det behövas upprepade datainsamlingar och analyser över tiden. Den grundläggande fråga som kunde besvaras utifrån en enskild datainsamling var om skilda mönster av olika former av finansiella beteenden existerade och kunde observeras hos olika grupper av hushåll. För anpassning av marknadsföring och i viss mån ekonomisk politik är det nödvändigt med upprepade undersökningar om förändringar på marknaden.

I förestående undersökning görs ett upprepat tvärsnitt av de svenska hushållens finansiella beteenden. Förutom nödvändigheten att följa segmentutvecklingen över tiden, syftar studien också att närmare undersöka hushållens mål för sitt sparande och sin skuldsättning, såväl som dessas förhållande till finansiella institutioner och informationsinsamling vad gäller sparande och investeringar.

Ett viktigt syfte är även att undersöka hur och varför uppfattad och faktisk kunskap om sparande och investeringar skiljer sig åt mellan hushållen. Hur stor är kunskapen om viktiga parametrar vad gäller investeringar och därmed förmågan att fatta ”rationella” investeringsbeslut? Är det så att vissa grupper av hushåll har en påvisbar svaghet vad gäller denna typ av

kunskap? Kan vi förklara sådana skillnader i kunskap? Är det också skillnader mellan hushållens intresse och engagemang vad gäller sparande och investeringar, och hur påverkar detta aktivitet, informationssökningsstrategier och kunskap?

Vi är slutligen intresserade av att undersöka de finansiella beteendena hos ett specialurval av höginkomsthushåll, slumpmässigt tagna från de hushåll som har den tio procent högsta bruttoinkomsten i Sverige. Kan dessa i sin tur delas in ett antal undersegment? Skiljer de sig från ett representativt urval av svenska hushåll på viktiga punkter?

1.2 Pilotrapportens syfte

Det övergripande syftet med denna pilotrapport är att redovisa de viktigaste beskrivande måtten ur den enkätundersökning som genomfördes under mars – maj 1999. Vi anser att ett viktigt syfte här är att snabbt kunna nå ut med färska forskningsresultat till allmänheten.

En rad enkla analyser görs av hushållens finansiella beteenden, förmögenhet, skuldsättning, attityder, spar- och lånemotiv, kunskaper, informationssökning och relationer med finansiella institutioner.

I efterföljande publikationer kommer dessa resultat sedan att förädlas och integreras i djupare analyser av de finansiella strategier (beteendebaserade segment) som kan påvisas bland såväl ett representativt urval av svenska, som ett större slumpmässigt urval av höginkomsthushåll.

Det bör här påpekas att det faktum att höginkomsttagare ingår även i det slumpmässiga urvalet gör att eventuella skillnader mellan urvalen blir *mindre* än om olika inkomstgrupper direkt skulle jämföras. Detta gäller generellt för alla resultat i rapporten.

1.3 Innehåll

Denna pilotrapport redovisar först undersökningens upplägg och genomförande. Här redovisas urval och svarsfrekvenser, liksom bortfallsanalys och vägningsmetodik.

I rapportens andra del redovisas resultat, främst i form av korstabeller och medelvärden, men ibland också med mer djuplodande analyser. En kort kommentar åtföljer varje avsnitt. Genomgående görs jämförelser av svarsfördelningar och medelvärden mellan det riksrepresentativa urvalet och höginkomsturvalets hushåll. I de flesta fall redovisas också hur säkra skillnaderna är statistiskt.

2 Metod

2.1 Enkätundersökning

2.1.1 Urvalsförfarande

Urvalet gjordes i två steg eftersom vi ville ha två separata urval. Först gjorde SEMA Group/DAFA ett obundet slumpmässigt urval av 3 000 individer i åldrarna 20-75 år i hela riket. Av dessa var 2 000 ensamstående och 1 000 gifta. Detta för att SEMAs register inte kunde skilja på sammanboende och ensamstående individer. Ett rent slumpmässigt urval skulle alltså riskera att underskatta andelen ensamstående.

Höginkomsturvalet bestod av ett obundet slumpmässigt urval bland de hushåll som hade de tio procent högsta bruttoinkomsterna i riket, i åldrarna 20-75 år. Brytpunkten låg här vid 453 600 kronor per år.

2.1.2 Undersökningen

Efter en pilotundersökning till 200 individer i februari 1999, genomfördes huvudundersökningen postalt till 2 800 individer från det riksrepresentativa urvalet och 1 000 individer från höginkomsturvalet mellan mitten av mars och början av maj 1999. Datainsamlingen skedde medelst en 19-sidig postal enkät. Denna enkät innehåll ett antal olika ämnesområden som redovisas i föreliggande pilotrapport. Instruktionerna till hushållen var att försöka att kontrollera bland annat siffror på sparande och skuldsättning med t ex partners och kontoutdrag, men att vissa (angivna) frågor skulle besvaras separat av den individ som fått enkäten.

Svarsfrekvenserna efter en vykortspåminnelse och ett andra utskick av enkäten till ca 2 600 hushåll redovisas nedan. Som synes är svarsfrekvensen god för höginkomsturvalet, detta trots att dessa hushåll rimligtvis måsta ha spenderat betydligt längre tid med att fylla i frågeformuläret. Svarsfrekvensen för det riksrepresentativa urvalet är godtagbar givet undersökningens omfattning och ämne. Hess & Vonk (1988) observerar t ex att holländska respondenter i surveyundersökningar rankar frågor om privatekonomi och sparande som dem de minst av allt vill svara på. Data vägdes också för att bättre motsvara populationen på hushållsnivå.

Tabell 1: Svarsfrekvenser huvudundersökningen.

	Riksrepresentativt urval	**Höginkomsturval**
Bruttourval	2 800 individer	1 000 individer
Returer, okänd adress	24	12
Nettourval	2,776	988
Returnerade användbara svar	1 239	515
Svarsfrekvens i procent	*44,6 %*	*52,1 %*

2.1.3 Bortfallsanalys

En telefonundersökning genomfördes för att undersöka ett urval av de hushåll från det ursprungliga representativa urvalet som inte svarade på enkäten. 143 hushåll slumpades fram bland de hushåll som inte svarat på enkäten, där målet var att ca 100 skulle svara på bortfallsundersökningen. Då dessa 143 hushåll ringdes upp, var 10 antingen var bortresta eller kunde inte svara p g a språksvårigheter. Av de 126 hushåll som vi nådde efter högst tre uppringningar och som kunde svara, deltog 99 i en kortare intervju (78,6 procent).

Vid en jämförelse mellan hushållen i bortfallsundersökningen (BU) och hushåll som deltog i huvudundersökningen (HU) visade det sig att det inte finns några statistiskt signifikanta skillnader mellan undersökningarna vad gäller några av de aspekter vi valt att ta upp. Till exempel kunde man tänka sig att de som svarade på enkäten var mer motiverade och intresserade, men så var inte fallet. Inte heller skilde sig de som svarade och de som inte svarade sig åt vad gällde sparbeteenden. Ungefär lika stor andel av hushållen uppgav sig till exempel spara regelbundet.

Slutsatsen av denna analys blev att risken ansågs som relativt liten för att de hushåll som vi utnyttjar i våra analyser av vad vi vill kalla för ett riksrepresentativt urval substantiellt skiljer sig från de hushåll som valde att inte svara på huvudundersökningens enkät.

2.1.4 Vägning av data

Vi valde att väga data med avseende på åldersfördelning och hushållstyp. Detta trots att det i bortfallsundersökningen hade visat sig att skillnaderna på viktiga variabler mellan de individer som svarat och de som inte svarat verkade vara små. Vi ville dock säkerställa att data kunde analyseras ur ett hushållsperspektiv. Vi hade ju endast kunnat göra urvalet på basis av en urvalsram som listade *individer*, inte hushåll.

För att väga data utnyttjades Undersökningen om Levnadsförhållanden (ULF) från 1996, vars definition av familjehushåll även innefattar sammanboende individer som inte är folkbokförda i samma kommun, vilket inte är fallet med t ex Folk- och Bostadsräkningen (FoB) från 1990. Därefter dividerades antalet individer som tillhör sambo- eller gifta hushåll med två för att få fram ett approximativt antal hushåll i respektive ålderskategori.

Vikterna beräknades sedan för att säkerställa att fördelningen i det riksrepresentativa nettourvalet motsvarade fördelningen för ålderskategorier och hushållstyper för populationen. Här utnyttjades respondenternas svar på frågor om ålder och hushållstyp. Höginkomsturvalet kunde inte vägas, då siffror inte finns att tillgå gällande populationens fördelning på dessa variabler på hushållsnivå. Däremot vet vi att mindre än tio procent av dessa hushåll, med en medelinkomst på mer än 453 600 kronor, är ensamstående. På individnivå stämmer detta alltså mycket väl överens med fördelningen i urvalet, där 7,5 procent är ensamstående. Avsaknaden av vikter är därför med stor sannolikhet inte särskilt allvarlig i detta fall.

2.2 Förkortningar

I texten och tabellerna använder vi oss för enkelhetens skull av några förkortningar för att undvika onödiga och långa upprepningar. De viktigaste redovisas i Tabellen nedan.

Tabell 2: Viktiga förkortningar.

Förkortning	Betydelse
RU	Riksrepresentativt urval
HI	Höginkomsturval (hushåll med de 10% högsta inkomsterna i Sverige)
N =	Antalet användbara observationer i urvalet och i respektive analys.
p =	Den risknivå vid vilken nollhypotesen om att de värden som jämförs är desamma, kan förkastas. Ju lägre värde, desto större säkerhet i utsagan. Det är brukligt att ange 5%-nivån och lägre som ”statistiskt signifikanta” resultat.
s =	Standardavvikelsen. Ett mått på spridningen i data.

3 Resultat

Det bör här påpekas att det faktum att höginkomsttagare ingår även i det slumpmässiga urvalet gör att eventuella skillnader mellan urvalen blir *mindre* än om olika inkomstgrupper direkt skulle jämföras. Detta gäller generellt för alla resultat i rapporten.

3.1 Hushållens inkomster, förmögenhet, totala sparande och skuldsättning

3.1.1 Inkomster

Inkomsterna på hushållsnivå är relativt svåra att beräkna på ett korrekt sätt för samtliga hushåll, trots detaljrikedomen i frågorna. Förutom brister i data på grund av att respondenten kanske inte kommit ihåg, mindes fel eller medvetet har utelämnat information, måste inkomsterna summeras upp på årsbasis (vi frågar om månadsinkomsterna). Här är det för ca 10 procent av respondenterna oklart om de rapporterat månads- eller årsinkomster, eftersom de i vissa fall angett inkomster större än 100 000 kronor per månad. Det är dock omöjligt för oss att avgöra om en individuell respondent missuppfattat frågan. Därför justeras inte i det här skedet för detta potentiella problem i beräkningarna nedan. Höginkomsturvalet är ju dessutom valt så att ovanligt höga hushållsinkomster skall fångas upp.

För att i viss mån korrigera för detta potentiella problem redovisas både 1) medelvärden (osäkra) och 2) medianer, 3) 5% beskuret medelvärde samt 4) den s k Huber's M-estimator som korrigerar för förekomsten av extrema värden. Vid användandet av en mer robust estimator av den centrala tendensen i data stabiliserar sig inkomsten på en nivå som ligger nära, men något över, SCB:s uppskattning av s k sammanräknad förvärvsinkomst i populationerna (SCB 1999). Vi rekommenderar läsaren att även framgent i rapporten först och främst förlita sig på medianerna när det gäller större belopp. Medianerna redovisas inom parentes.

Förfarandet med att fråga efter fem olika komponenter av inkomsten synes ha slagit väl ut. Frågorna ligger förmodligen på en lagom detaljerad nivå som respondenterna kan svara på utan att behöva ägna så mycket tid och energi åt att leta upp informationen. Det verkar dock som om ett antal hushåll ändå missuppfattat frågorna eller inte orkat dela årsinkomsten med tolv för att få fram månadsinkomsten. Dessa hushåll inflaterar medelvärdet.

Tabell 3: Hushållens genomsnittliga bruttoinkomster på årsbasis. Teckenförklaring: (1) aritmetiskt medelvärde, (2) median, (3) 5% beskuret medelvärde och (4) Huber's M-estimator.

	RU N = 1 019	HI N = 491
Hushållens genomsnittliga bruttoinkomster på årsbasis.		
Inkluderar följande komponenter: a) respondentens personliga arbetsinkomst, b) övriga hushållsmedlemmars arbetsinkomster, c) inkomster utöver det huvudsakliga arbetet, d) bidrag, t ex barnbidrag, arbetslöshetsersättning och e) studielån och studiebidrag.	(1) 451 257 kr (2) 264 000 kr (3) 312 723 kr (4) 285 859 kr	(1) 727 272 kr (2) 582 750 kr (3) 601 108 kr (4) 584 761 kr
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, $t = 5{,}5$, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 360{,}7$.		

3.1.2 Förmögenhet och sparande

Det *totala finansiella sparandet* definieras här som summan av alla uppgivna finansiella tillgångar som hushållet äger. Det *totala reala sparandet* består av 1) det av respondenterna uppskattade marknadsvärdet vid undersökningstidpunkten av bostadsrätter och 2) taxeringsvärdet för villor och fritidshus uppräknat till marknadsvärdet 1999. Det antas här att taxeringsvärdet motsvarat 75% av marknadsvärdet två år tidigare och justering sker för den genomsnittliga prisökningen i hela riket för villor (22,5%) och fritidshus (11,6%) fr o m kvartal 1 1996 t o m kvartal 4 1998 (enligt SCB:s FPI 1999:4). Detta är ett approximativt mått. Här rapporteras både medelvärden och medianer. Vidare redovisas nettoförmögenheter för de två urvalen. I det ena måttet ingår realt sparande, medan detta exkluderas i det andra måttet.

Som synes kommer man att dra olika slutsatser om den absoluta storleken på hushållens sparande beroende på vilket mått man tycker är relevant. Det är också viktigt att komma ihåg att fördelningen på förmögenheten är mycket skev bland hushållen. För att få en bättre uppfattning om storleken på ”medelhushållets” sparande kan man med fördel utnyttja medianer eller den typ av percentilredovisning såsom visas i Tabell 4.

Resultaten visar att svenska hushålls finansiella sparande är lågt. Medianhushållet har ett bruttosparande på endast omkring 40 000 kronor, mindre än 3 månadslöner netto, vilket betyder att det finns en stor grupp av hushåll som på kort sikt har mycket små tillgångar att utnyttja om en finansiellt besvärlig situation tillstöter (jfr Gunnarsson & Wahlund 1995 och Wahlund 1991).

Om man däremot också räknar in hushållens möjligheter att sälja sina reala tillgångar ljusnar bilden betydligt, och medianhushållet har en buffert på medellång sikt på ca 190 000 kr. Det betyder att det reala sparandet är den absolut största källan till tillgångar för de flesta hushåll. Även om hushållen kapitaliserar detta, måste ju boendekostnaden ändå betalas på något sätt efter det att den akuta krisen har blåst över. Ungefär 25 procent av hushållen har dessutom även inkluderat realt sparande fortfarande inget eller ett negativt sparande (se första raden i Tabell 5).

Se vidare detaljer om hushållens sparande under3.2 nedan.

Tabell 4: Olika mått på hushållens sparande och förmögenhet.

	RU	HI
Hushå llens totala finansiella sparande, exklusive pensionssparande. OBS! Beräknat på samtliga hushåll. (N = 1 138; N = 514). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, t = 8,4, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 200{,}8$.	205 858 kr (40 100 kr)	675 363 kr (269 000 kr)
Hushå llens totala reala sparande. OBS! Beräknat på samtliga hushåll, ej endast de som äger någon villa/ lägenhet. (N = 1 141; N = 515). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, t = 14,0, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 174{,}0$.	678 523 kr (50 000 kr)	1 807 979 kr (1 660 000 kr)
Hushå llens egendefinierade övriga sparande. I denna siffra ingår t ex konst, antikviteter, smycken, frimärkssamling-ar, jordbruksfastigheter, bilar och båtar. OBS! Beräknat på samtliga hushåll. (N = 1 106; N = 502). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, för medelvärdet $p < 0{,}10$, t = 1,7, ja, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 16{,}8$.	14 013 kr (0 kr)	76 783 kr (0 kr)
Hushå llens nettoförmögenhet inklusive realt sparande. Finansiellt sparande + realt sparande + övrigt sparande – total skuld-börda enligt nedan. (N = 1 106; N = 502). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, t = 12,9, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 253{,}3$.	719 530 kr (189 375 kr)	2 129 539 kr (1 778 960 kr)
Hushå llens nettoförmögenhet exklusive realt sparande. Finansiellt sparande + övrigt sparande – total skuldbörda enligt nedan. (N = 1 106; N = 502). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, t = 4,2, för medianerna $p < 0{,}01$, $\chi^2 = 9{,}2$.	31 829 kr (0 kr)	319 460 kr (3 750 kr)

Tabell 5: Nettoförmögenheten i olika percentiler. Nettoförmögenhet inklusive (första två ra-derna) och exklusive realt sparande (sista två raderna).

Percen-tiler	5% lägsta	10	25	50	75	90	95
RU	–186 900 kr	–77 400 kr	0 kr	189 375 kr	1 162 281 kr	2 003 329 kr	2 811 380 kr
HI	–115 000 kr	0 kr	863 000 kr	1 778 959 kr	2 796 000 kr	4 250 495 kr	5 928 800 kr
RU	–666 528 kr	–489 803 kr	–169 987 kr	0 kr	75 100 kr	425 610 kr	834 800 kr
HI	–916 700 kr	–757 770 kr	–370 000 kr	3 750 kr	593 500 kr	1 427 500 kr	2 917 000 kr

3.1.3 Skuldsättning och krediter

Vad gäller skuldsättning och kreditutnyttjande redovisar vi resultat i fyra olika poster. Den första posten är helt enkelt summan av alla typer av lån, inklusive studieskulder och avbetalningsskulder. Det redovisade medelvärdet är beräknat på samtliga hushåll, ej bara de som hade några lån. Den andra posten rör bara bolån, medan den tredje posten rör övriga lån och skulder exklusive studieskulder och den fjärde posten rör studieskulder. Basen för värdena för poster 2-4 har beräknats med de hushåll som uppgivit sig ha dessa lån. Till slut redovisas de eventuella ränteinbetalningar och amorteringar hushållen gjort under 1998.

Medianhushållets totala skuldbörda landar på 51 000 kronor. Liksom för sparandet finns det kraftiga skillnader mellan hushållen. Inte oväntat utgör bolånen och studielånen största delen av de totala skulderna. Som redovisats under föregående rubrik uppväger hushållens reala sparande i de flesta fall de skulder man ådragit sig i samband med bostadsköpet. Det betyder att många hushåll ”surfar” på den kraftigt positiva utvecklingen på fastighetsmarknaden, framförallt i storstadsområdena. En nedgång i villa- och bostadsrättspriserna skulle dock minska det totala tillgängliga kapitalet för hushållen. *Se vidare detaljer om hushållens skuldsättning i avsnitt 3.3 nedan.*

Tabell 6: Olika mått på hushållens skuldbörda.

	RU	HI
Hushållens genomsnittliga totala skuldbörda. OBS! Beräknat på samtliga hushåll. (N = 1 141; N = 515). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, t = 8,7, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 52{,}9$.	188 597 kr (51 000 kr)	424 526 kr (292 000 kr)
Hushållens genomsnittliga totala återstående bolån. OBS! Beräknat på de hushåll som uppgivit en siffra här. (N = 454; N = 337). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}001$, $t = 6{,}1$, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 42{,}7$.	363 321 kr (300 000 kr)	585 800 kr (480 000 kr)
Hushållens genomsnittliga studieskulder. OBS! Beräknat på de hushåll som uppgivit en siffra här. (N = 275; N = 103). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, för medelvärdet $p < 0{,}10$, $t = 1{,}8$, ja, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 10{,}2$.	122 725 kr (80 000 kr)	94 595 kr (36 000 kr)
Hushållens genomsnittliga totala övriga skulder exklusive studielån. Andra banklån, lån från släktingar och vänner samt avbetalningsskulder OBS! Beräknat på de hushåll som uppgivit en siffra här (N = 326; N = 128). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, för medelvärdet $p < 0{,}05$, $t = 2{,}2$, nej, för medianerna $p = 0{,}65$, $\chi^2 = 0{,}2$.	62 770 kr (40 000 kr)	108 797 kr (50 000 kr)
Hushållens genomsnittliga totala amorterings- och räntebetalningar 1998. OBS! Beräknat på de hushåll som uppgivit en siffra här. (N = 571; N = 359). Medianer inom parentes. Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, för medelvärdet $p < 0{,}10$, $t = 1{,}8$, ja, för medianerna $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 73{,}1$.	30 185 kr (20 000 kr)	85 794 kr (43 000 kr)

3.2 Svenska hushålls innehav av olika typer av sparande: portföljval

Nedan redovisas innehavet av olika typer av sparande i de två olika urvalen. Inte oväntat är skillnaderna så stora att de är statistiskt signifikanta ($p < 0{,}01$) på de allra flesta ställen. Exakta signifikansnivåer redovisas därför inte.

Med s k *kombinationskonton* menar vi den nya typ av konton som både ger god ränta samt låga eller inga uttagsavgifter. De förenar således de karakteristika som innehas av sparkonton och lönekonton (likviditet och transaktionsnyttjande). Det visade sig dock i förarbetet att det var svårt för respondenterna att skilja på sparkonton och det som vi valde att kalla kombinationskonton, bland annat därför att vissa kombinationskonton kallades för just sparkonto eller något snarlikt.

Resultaten vad gäller aktie-, fond- och privatobligationsinnehav valideras vid jämförelse med en TEMO-undersökning utförd under hösten 1998 på uppdrag Aktiefrämjandet (TEMO 1998). Vi förväntar oss därför inga större avvikelser heller för andra sparformer.

Resultaten visar bland annat följande för det riksrepresentativa urvalet:

- I princip alla svenska hushåll har någon typ av sparande, även om det bara är i form av pengar på ett lönekonto. Tre fjärdedelar av hushållen har dessutom sparande på någon typ av spar/kombinationskonto.
- En förvånansvärt hög andel, 17 procent, har depåkonto hos fondkommissionär.
- Ungefär en fjärdedel av hushållen har obligationer, där premieobligationer är de populäraste.
- Nästan 60 procent av hushållen uppger sig spara i någon typ av fond, och 46 procent i aktiefond.
- 29 procent av hushållen äger aktier direkt och 43 procent om de hushåll som innehar depåkonto hos fondkommissionär inkluderas.
- 44 procent av hushållen har någon typ av privat pensionssparande, de flesta genom pensionsförsäkring.
- Fyra procent av hushållen uppger sig ha någon typ av sparande/tillgångar i utlandet.
- Det genomsnittliga antalet olika typer av sparande som hushållen innehar (0 – 26 typer) är 4,7 för det riksrepresentativa urvalet och 7,0 för höginkomsturvalet ($p < 0{,}001$; $t = 16{,}6$).

Tabell 7: Hushållens sparande i medlemskort och på bank.

Typ av sparande	RU	HI
1. Har medlems- eller sparkort (t ex ICA-kort, MedMera-kort)	*56%*	*65%*
Sparar pengar på medlems- eller sparkort	19%	30%
Sparat per 31/12 1998	2 306 kr (0 kr)	5 065 kr (0 kr)
2. Har nå got bankkonto överhuvudtaget	*96%*	*99%*
Totalt genomsnittligt banksparande för innehavare per 31/12 1998	74 318 kr (23 000 kr)	205 613 kr (75 000 kr)
Har nå got lönekonto	*92%*	*96%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	20 259 kr (10 000 kr)	33 201 kr (16 000 kr)
Har nå got spar- eller kombinationskonto	*71%*	*84%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	55 552 kr (18 000 kr)	114 720 kr (50 000 kr)
Har nå got miljonkonto	*38%*	*46%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	4 711 kr (2 000 kr)	7 186 kr (4 000 kr)
Har nå got bosparkonto	*6%*	*11%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	20 478 kr (13 000 kr)	24 944 kr (20 000 kr)
Har nå got depå konto	*17%*	*31%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	112 421 kr (21 062 kr)	330 408 kr (50 000 kr)
Har nå got ANNAT bankkonto	*12%*	*13%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	83 386 kr (20 517 kr)	157 012 kr (59 900 kr)

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid $p < 0{,}001$.

Tabell 8: Hushållens sparande i obligationer och Riksgäldsspar.

Typ av sparande	RU	HI
3. Har nå gon typ av obligationer överhuvudtaget	*23%*	*38%*
Totalt genomsnittligt obligationssparande för innehavare 31/12 1998	90 034 kr (30 000 kr)	127 638 kr (52 000 kr)
Har privatobligationer: nollkupongare	*6%*	*13%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	113 998 kr (50 000 kr)	108 495 kr (72 500 kr)
Har privatobligationer: kupongobligationer	*4%*	*3%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	155 549 kr (29 312 kr)	267 923 kr (50 000 kr)
Har premieobligationer	*16%*	*27%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	56 665 kr (25 000 kr)	65 967 kr (30 000 kr)
Har sparobligationer	*3%*	*3%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	32 570 kr (15 242 kr)	107 142 kr (35 000 kr)
Andra obligationer	*1%*	*2%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	53 146 kr (20 000 kr)	56 773 kr (25 000 kr)
Har Riksgäldsspar	*4%*	*8%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	104 643 kr (32 423 kr)	105 576 kr (42 000 kr)

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid $p < 0{,}001$.

Tabell 9: Hushållens sparande i fonder.

Typ av sparande	RU	HI
4. Har nå gon typ av fond överhuvudtaget	*57%*	*80%*
Totalt genomsnittligt fondsparande för innehavare 31/12 1998	112 199 kr (40 000 kr)	256 200 kr (110 000 kr)
Har aktiefond	*46%*	*70%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	104 047 kr (37 171 kr)	227 439 kr (100 000 kr)
Har räntefond	*12%*	*18%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	54 035 kr (30 000 kr)	122 489 kr (47 500 kr)
Har blandfond	*20%*	*30%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	49 352 kr (20 000 kr)	104 860 kr (40 000 kr)
Har nå gon ANNAN typ av fond	*13%*	*14%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	74 557 kr (20 253 kr)	181 902 kr (56 500 kr)

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid $p < 0{,}001$.

Tabell 10: Hushållens sparande i aktier, konvertibler, optioner och kapitalförsäkringar.

Typ av sparande	RU	HI
5a. Innehar aktier	*29%*	*62%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	242 787 kr (30 000 kr)	398 014 kr (100 000 kr)
5b. Andel av hushå llen som uppgivit innehav av aktier, depå konto eller bå de och	*43%*	*72%*
6. Innehar konvertibler eller skuldebrev	*3%*	*7%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	97 431 kr (75 000 kr)	247 944 kr (80 000 kr)
7. Innehar optioner	*2%*	*5%*
Genomsnittligt sparande för innehavare per 31/12 1998	46 944 kr (17 000 kr)	107 571 kr (15 000 kr)
8. Innehar kapitalförsäkring	*13%*	*35%*

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid p *< 0,001.*

Tabell 11: Hushållens privata pensionssparande.

Typ av sparande	RU	HI
9. Innehar nå gon typ av privat pensionssparande	*44%*	*77%*
Innehar privat pensionssparande i värdepappersfonder eller enskilda värdepapper (IPS)	18%	32%
Innehar privat pensionsförsäkring	33%	69%
Innehar annan typ av privat pensionssparande	9%	8%
Genomsnittlig premiebetalning 1998	13 225 kr (6 000 kr)	31 804 kr (17 400 kr)

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid p *< 0,001.*

Tabell 12: Hushållens innehav av villor, fritidshus och bostadsrätter. Se även avsnitt3.1.2 för detaljer om uppskattat marknadsvärde på detta sparande.

Typ av sparande	RU	HI
10. Innehar nå gon fastighet (villa eller fritidshus)	*49%*	*88%*
Innehar villa	44%	81%
Innehar fritidshus	17%	44%
11. Innehar bostadsrätt	*19%*	*15%*

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid p *< 0,001.*

Tabell 13: Hushållens egendefinierade andra typer av sparande, samt placeringar utomlands.

Typ av sparande	RU	HI
12. Innehar ANNAT sparande som ej tagits upp tidigare (t ex konst, antikviteter, hyresfastigheter, smycken, bilar, bå tar)	*7%*	*12%*
Genomsnittligt värde för innehavare per 31/12 1998	242 718 kr (88 657 kr)	653 305 kr (200 000 kr)
13. Innehar nå got utländskt sparande	*4%*	*12%*
Innehar utländska fastigheter	1%	5%
Innehar utländska värdepapper	2%	5%
Innehar utländska bankkonton	2%	4%
Innehar utländska fordringar	0%	0%
Innehar utländska pensionsförsäkringar	0%	3%

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid $p < 0,001$.

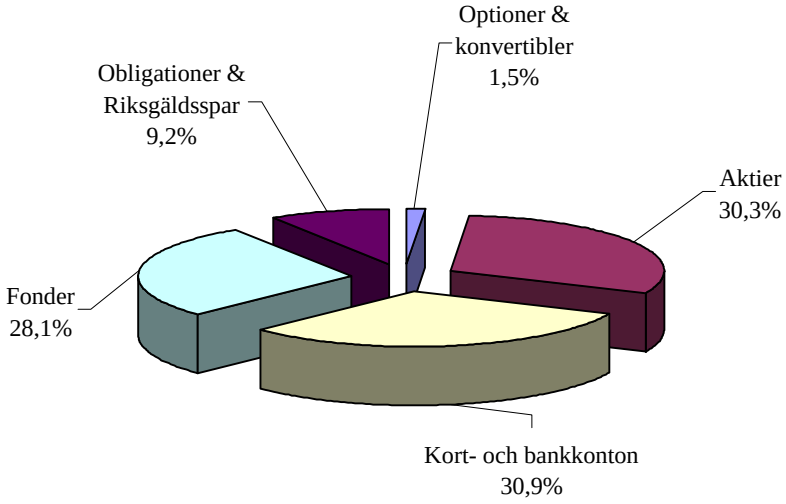
3.2.1.1 Portföljfördelning, finansiellt sparande

Som framgår av diagrammen nedan finns det faktiskt på aggregerad nivå inga större skillnader avseende det ”typiska” portföljutseendet mellan det riskrepresentativa och höginkomsturvalet. Detta trots att de absoluta storlekarna på investeringarna självfallet är mycket olika (se tabeller i föregående avsnitt). Man kan dock förvänta sig stora skillnader mellan olika *grupper* av hushåll i båda urvalen. Det är också detta som projektets huvudrapport till stora delar kommer att ägnas åt.

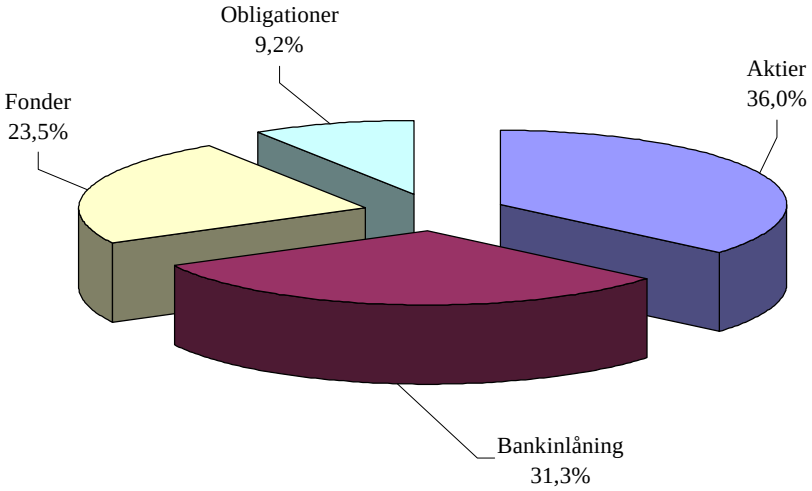
Som validering av siffrorna användes Finansforums Sparbarometer 2/99 (Finansforum 1999), som framtagits i samarbete med SCB, se Figur 2. Dessa siffror avser förhållandena per den 31 mars 1999, det vill säga under tiden för denna undersöknings genomförande.

Om vi bortser från försäkringssparandet (som inte mäts i denna undersökning) överensstämmer de relativa storlekarna på andelarna i Figur 1 och Figur 2 bra med varandra. De skillnader som mellan undersökningarna finns kan förmodligen till stor del hänföras till skillnader i definitionen av undersökningspopulation och sparformer, samt möjligtvis ej observerbart bortfall och eventuella skevheter i förevarande undersökning (glömska, svarsvägran, missförstånd, etc.).

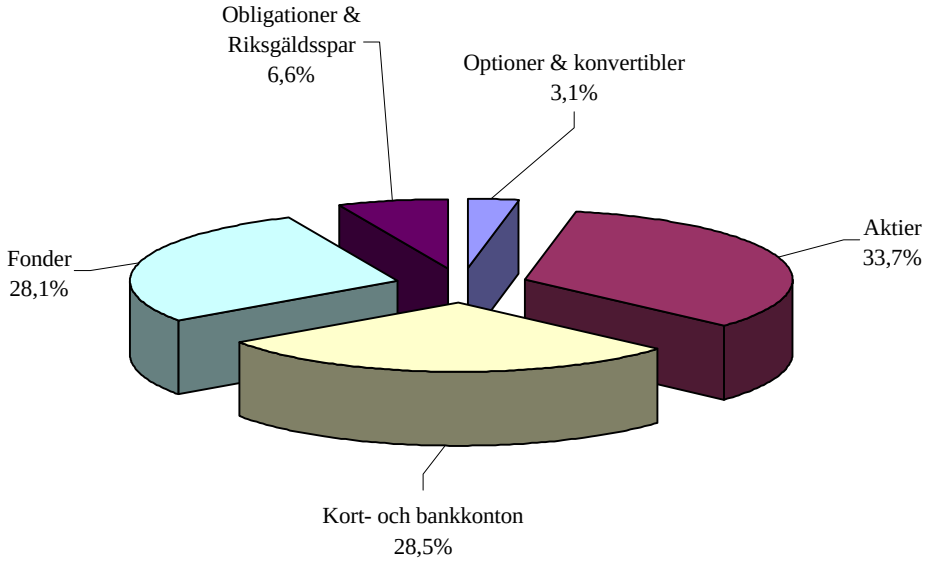
Figur 1: Genomsnittlig portföljfördelning finansiellt sparande, representativt urval.



Figur 2: Hushållens portföljfördelning per 1999-03-31. Källa: Finansforums och SCB:s Sparbarometer 2/99.



Figur 3: Genomsnittlig portföljfördelning finansiellt sparande, höginkomsturvalet.



3.3 Hushållens innehav av lån och krediter

De viktigaste resultaten från det riksrepresentativa urvalet visar att:

- Tre fjärdedelar av hushållen har någon form av låne- eller kreditskuld.
- De flesta av dessa skulder härrör från bolån.
- Mer än 80 procent av de hushåll som har bolån har dessa samlade hos en och samma institution.
- De genomsnittliga ränte- och amorteringsbetalningarna 1998 var ungefär 45 000 kronor.
- Medelhushållet hade obetydliga avbetalningsskulder, men hade också ungefär 70 000 kronor i banklån som INTE var bolån, alltså förmodligen relaterade till någon form av kapitalvarukonsumtion (bil, båt, etc.).

Tabell 14: Hushållens innehav av olika typer av lån, avbetalningar och kreditkort.

Typ av lå n eller kredit	RU	HI
1. Har nå gon typ av lå n eller avbetalningsskuld	*77%*	*87%*
2. Har bolå n frå n bank eller bolå neinstitut	*63%*	*83%*
Kvar för innehavare att betala den 31/12 1998	368 588 kr (300 000 kr)	544 531 kr (450 000 kr)
3. Har bolå n frå n en annan typ av institution	*18%*	*28%*
Kvar för innehavare att betala den 31/12 1998	74 302 kr (40 000 kr)	328 016 kr (80 000 kr)
4. Genomsnittliga ränte- och amorteringsbetalningar bolå n 1998	*34 225 kr (26 890 kr)*	*90 643 kr (45 000 kr)*
Genomsnittlig andel av betalningar på bolånen som var amorteringar 1998	30%	20%
Andel av hushållen som hade alla bolån samlade hos en och samma institution	82%	79%
5. Har annan typ av banklå n	*32%*	*32%*
Kvar för innehavare att betala den 31/12 1998	69 846 kr (45 845 kr)	136 098 kr (50 000 kr)
6. Har studielå n	*42%*	*41%*
Kvar för innehavare att betala den 31/12 1998	122 725 kr (80 000 kr)	94 596 kr (36 000 kr)
7. Har lå n frå n släktingar eller vänner	*11%*	*5%*
Kvar för innehavare att betala den 31/12 1998	40 766 kr (14 315 kr)	59 941 kr (6 000 kr)
8. Genomsnittliga ränte- och amorteringsbetalningar andra lå n 1998	*11 942 kr (6 335 kr)*	*10 472 kr (4 000 kr)*
9. Har avbetalningsskuld	*17%*	*15%*
Kvar för innehavare att betala den 31/12 1998	23 623 kr (10 000 kr)	35 604 kr (15 000 kr)
10. Har betal- eller kreditkort	*36%*	*66%*
Genomsnittligt kredit- och/eller betalkortsutnyttjande per månad	2 398 kr (1 200 kr)	4 323 kr (3 000 kr)

Skillnader mellan urvalen är signifikanta vid $p < 0{,}001$.

3.4 Sparande, tidspreferenser, planering och kontroll

Med tidspreferens avses i vilken utsträckning en individ eller ett hushåll föredrar att använda en inkomst till konsumtion nu eller att spara den för konsumtion i framtiden. Tidspreferens har antagits vara en viktig förklaring till sparande (se t ex Ritzema 1992; Shefrin & Thaler 1988). Gunnarsson och Wahlund (1995) fann också att tidspreferenserna skilde sig mellan hushåll med olika finansiella strategier.

Ett hushåll med negativa tidspreferenser (föredrar konsumtion i framtiden före konsumtion idag) antas mer benäget att spara än ett hushåll med positiva tidspreferenser. Eftersom hushållet med negativa tidspreferenser är inställt på sparande *generellt* torde också benägenheten att spara *regelbundet* vara större än för hushåll med positiva tidspreferenser.

En alternativ förklaring till regelbundet sparande kan dock vara att hushållet har positiva tidspreferenser, men resonemangsmässigt kommit fram till att det ändå kan vara bra att spara och därför infört vad Shefrin & Thaler (1988) kallar *"self-imposed constraints"*, t ex att man spa-

rar i form av automatiska insättningar varje månad i samband med löneutbetalningen. Då slipper man våndan av att fatta egna upprepade sparbeslut.

En egenskap som antas hänga ihop med tidspreferens är behovet av eller benägenheten att försöka ha kontroll över sin ekonomiska situation (se Wahlund & Gunnarsson 1996) Vilken av egenskaperna tidspreferens eller kontrollbehov som är den mest grundläggande, dvs kan förklara den andra, är svårt avgöra. Den som har ett (starkt) behov av att ha kontroll över sin tillvaro skulle härför kunna utveckla en negativ tidspreferens. Å andra sidan kan det vara så att en negativ tidspreferens gör att man utvecklar ett behov av att ha kontroll. En annan förklaring till behovet av att ha kontroll kan vara motvilja till eller rädsla för osäkerhet, vilket också kan förklara en persons risktagande eller ovilja härtill. Oavsett de kausala sambanden antas samtliga nämnda variabler korrelera med varandra.

Ytterligare en variabel som antas hänga samman med tidspreferens, kontrollbehov eller utövad kontroll och sparande är vilken planeringshorisont man har. En negativ tidspreferens antas leda till en lång planeringshorisont och en positiv tidspreferens till en kort horisont. Den som planerar långt i förväg antas också ha bättre kontroll över sitt hushålls ekonomi än den som planerar bara på kort sikt. Å andra sidan kan det vara kontrollbehovet som gör att man planerar i god tid. Den kausala riktningen mellan dylika variabler är som tidigare påpekats inte entydig, men alla tre variablerna antas påverka sparbenägenheten (se Gunnarsson och Wahlund 1995).

3.4.1 Tidspreferenser

Tidspreferenser mättes på tre sätt vilka framgår av Tabell 15. Den första frågan baserades på Ritzema (1992) och användes även av Gunnarsson och Wahlund (1995) och Wahlund och Gunnarsson (1996). Resultaten visar att befolkningen (respondenterna) i genomsnitt har en mer negativ än positiv tidspreferens, d v s en tendens till sparsamhet. För två av måtten skiljer tidspreferenserna sig mellan RU och HI, men åt olika håll. Det första måttet antyder en mer negativ tidspreferens för HI än för RU, medan det andra antyder motsatsen. Det andra måttet inkluderar dock att ta lån, d v s även *skuldaversion* (Thaler 1992; Wahlund 1994) och denna kan vara starkare för populationen i stort än bland höginkomsttagarna. Det tredje måttet tyder inte på någon skillnad mellan RU och HI.

En titt på spridningen hos det första måttet visar att 41 procent av höginkomsttagarna angivit 8 eller högre på skalan från 0 (konsumtion) till 10 (sparande) medan motsvarande andel hos det slumpmässiga urvalet är 29 procent. Det är inte otänkbart att *möjligheten* att spara utifrån inkomster samt normala nödvändiga konsumtionsbehov påverkar tidspreferensen och även kontrollbehovet (se nedan), vilka i sin tur påverkar om man sparar eller inte. Eftersom det senare i sin tur påverkar inkomsterna (genom avkastningen) kan en ond eller god cirkel uppstå vilket framgår av den dynamiska modell som Wahlund (1991) presenterade om kausala samband mellan olika typer av faktorer: omvärldsfaktorer, subjektfaktorer och beteenden.

Tabell 15: Hushållens tidspreferenser.

Må tt på tidspreferenser	RU	HI
1. *En del hushå ll föredrar att under må naden göra av med alla pengar som är kvar efter det att mat, hyra och andra nödvändiga utgifter är betalda. Andra hushå ll föredrar att spara dessa pengar för att kunna ha om t ex nå got oföutsett skulle inträffa i framtiden. Hur skulle ni beskriva var ert eget hushå ll stå r i jämförelse med dessa å sikter?* (N = 1 098; N = 511) Skala: Mitt hushåll föredrar att spendera alla pengar – Mitt hushåll föredrar att spara alla pengar, 0-10 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 7{,}2$	5,8 (s=*2,6*)	6,7 (s=*2,2*)
2. *Jag tycker att det känns bättre att spara för att köpa en sak senare än att lå na för att köpa den nu.* (N = 1 128; N = 513) Skala: Stämmer mycket dåligt – Stämmer mycket bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p = 0{,}012$, $t = 2{,}5$	5,9 (s=*1,6*)	5,2 (s=*1,5*)
3. *För mig är det mer tillfredsställande att köpa nå got nu, än att köpa nå got senare.* (N = 1 123; N = 512) Skala: Stämmer mycket dåligt – Stämmer mycket bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Nej	4,0 (s=*1,8*)	4,0 (s=*1,7*)

Av Tabell 16 framgår att av det riksrepresentativa urvalet (befolkningen i stort) har 62 procent en planeringshorisont understigande 3 månader och bara 19 procent planerar mer än ett år framåt. Motsvarande andelar för höginkomsttagarna är 32 procent respektive 45 procent. Höginkomsttagarna anser sig även ha bättre kontroll över hushållets ekonomi än det slumpmässiga urvalet.

Något som underlättar att ha kontroll över och kunna hantera sin ekonomi är kunskaper om finansiella tjänster. Resultaten av fråga 3 i Tabell 16 visar att höginkomsttagarna i genomsnitt anser sig ha bättre kunskaper än slumpurvalet. Att höginkomsttagare ingår även i det slumpmässiga urvalet gör att eventuella skillnader mellan urvalen blir mindre än om olika inkomstgrupper direkt skulle jämföras. Detta gäller generellt för alla resultat i rapporten.

Tabell 16: Hushållens planeringshorisont och kontroll.

Må tt på planering och kontroll	RU	HI
1. *Vilken av nedanstå ende tidshorisonter stämmer bäst med den tid ert hushå ll i förväg planerar er privatekonomi? [Vi planerar …]* (Skala: 1-6)	**3,2**	**4,4**
– *0 - 1 vecka framå t*	18,1%	8,5%
– *Mer än 1 vecka - 1 må nad framå t*	28,2%	12,3%
– *Mer än 1 må nad - 3 må nader framå t*	15,3%	10,7%
– *Mer än 3 må nader - 6 må nader framå t*	8,7%	7,7%
– *Mer än 6 må nader - 1 å r framå t*	11,0%	16,3%
– *Längre än 1 å r framå t*	18,7%	44,6%
(N = 1 113; N = 496)	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 12{,}8$; $\chi^2 = 158{,}1$		
2. *Jag har bra kontroll över hushå llets ekonomi.* (N = 1 126; N = 511) Skala: Stämmer mycket dåligt – Stämmer mycket bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 7{,}0$	5,7 (s=*1,5*)	6,1 (s=*1,2*)
3. *Jag har tillräcklig kunskap om finansiella tjänster för att jag själv ska kunna hantera mitt hushå lls ekonomi.* (N = 1 124; N = 513) Skala: Stämmer mycket dåligt – Stämmer mycket bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 6{,}7$	5,3 (s=*1,7*)	5,8 (s=*4*)

Av Tabell 17 framgår att en majoritet av hushållen har ett regelbundet sparande, men att fler bland höginkomsthushåll har det än bland hushåll överlag. Höginkomsthushållen sparar också i genomsnitt mer än dubbelt så mycket än hushållen i det slumpmässiga urvalet. Däremot finns det ingen skillnad mellan de sparande hushållen i de två grupperna avseende hur många av dem som har ett automatiskt sparande. En anledning till det senare är naturligtvis bekvämlighet, som dock resulterar i ett kontraktsparande snarare än att hushållen regelbundet fattar sparbeslut (jfr diskussion i Wahlund 1991). En annan anledning till automatiskt sparande som tidigare nämnts är ”*self-imposed constraints*”, vilket tillgrips när sparmotivationen är låg men ändå eftersträvansvärd.

Tabell 17: Regelbundet sparande.

Må tt på (regelbundet) sparande	RU	HI
1. *Vilket av dessa sätt stämmer bäst överens med det sätt på vilket ert hushå ll sparar? Mitt hushå ll …*(Skala: 1-6)	**4,6**	**5,3**
– *Sparar inte, gör oftast av med mer än inkomsten*	4,9%	1,0%
– *Sparar inte, gör oftast av med hela inkomsten*	11,6%	2,7%
– *Sparar egentligen inte, men brukar vanligtvis ändå ha pengar kvar vid å rets slut*	13,2%	10,5%
– *Sparar det som händelsevis är kvar vid må nadens slut, utan att planera det*	11,9%	8,2%
– *Sparar alla oväntade inkomster och gör av med de normala, förväntade inkomsterna*	2,4%	3,1%
– *Sparar regelbundet genom att sätta undan pengar varje må nad*	56,0%	74,4%
(N = 1 082; N = 485)	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 8{,}1$; $\chi^2 = 68{,}7$		
2. *Sparar ert hushå ll regelbundet?* Andel som svarar ”ja”:	67,1%	83,9%
(N = 1 128; N = 510)		
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 49{,}6$		
3. *Hur mycket sparar ert hushå ll i genomsnitt per må nad (räkna inte med amorteringar)?* Belopp bland dem som angivit att de sparar regelbundet.	1 541 kr (*s*=1 770 kr)	3 277 kr (*s*=3 298 kr)
(N = 717; N = 419)		
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 10{,}0$		
4. *Dras hela eller delar av detta belopp automatiskt frå n nå got konto?* Andel som svarar "ja" av dem som sparar regelbundet:	90,1%	89,8%
(N = 749; N = 423)		
Signifikanta skillnader RU/HI: Nej		

3.5 Köper hushållen sina bostäder som investering eller för konsumtion?

Ett grundantagande i ekonomiska teorier är att pengar är helt utbytbara (eng*: fungible*; Thaler 1992). Pengar är bara ett mått på värde, och i vilken form värdet finns skall således inte spela någon roll. I nationalräkenskaperna mäts både hushållens finansiella och reala sparande. Det senare utgörs av hushållens köp av fastigheter. Dessa två former av sparande skall enligt ekonomiska teorier vara helt utbytbara. En rationell konsument skall således välja den form av sparande – finansiell eller real – som är mest värdebeständig med hänsyn tagen till risk.

Innehav av fastighet bör enligt detta resonemang ses som en naturlig del i en spar- eller investeringsportfölj. I 1993 års undersökning valde författarna dock att *inte* inbegripa det egna boendet eller fritidshusägandet i hushållens finansiella strategier. Argumentet var att det ansågs sannolikt att det reala kapital som ett hushåll har för sitt boende *inte* i första hand anskaffats som en investering (del av portföljval), utan för konsumtion i form av boende. Det finansiella sparandet eller den finansiella strategi ett hushåll uppvisar ansågs utgöra en förklaring till eller följd av reala investeringar i boende och analyserades som sådan.

Argumentet testades dock inte empiriskt i den tidigare studien men har testats i den nu aktuella. Fråga 1 och 2 i tabellen nedan ställdes till samtliga hushåll och fråga 3 till de hushåll som redan ägde sin bostad. Vad gäller det egna boendet har 62 procent av samtliga respondenter (ingen signifikant skillnad mellan de två urvalen) angivit extremvärdet *Tänkte enbart på köpet för mitt/vårt boende*. Medelvärdena blir följdriktigt mycket höga: 6,2 för RU och 6,3 för HI på en sjugradig skala. Det antagande som gjordes i den tidigare studien befinns således ha varit korrekt.

Två frågor av mer hypotetisk karaktär ställdes till samtliga respondenter, både de som ägde och inte ägde sitt boende, där den ena fokuserades på köp av bostad som investering och den andra på köp av bostad för konsumtion (boendeönskemål). I detta hypotetiska fall angavs investeringsmotivet som halvviktigt (medelvärdet precis i mitten av skalan för HI och något över mitten på skalan för RU) medan medelvärdet för konsumtionsmotivet hamnade nära skalans ena extremvärde (Mycket viktigt). I det senare fallet angav 69 procent av det slumpmässiga urvalet och 72 procent av höginkomsttagarna extremvärdet *Mycket viktigt.* Återigen erhålls således stöd för det antagande som gjordes i den tidigare studien, samtidigt som det kan konstateras att investeringsmotiv kan finnas med i hushållens resonemang vid bostadsköp, men förmodligen då som ett motiv underordnat konsumtionsmotivet.

Intressant är att höginkomsthushållen enligt de båda hypotetiska frågorna var *mer* benägna än det slumpmässiga urvalet att se köp av bostad som konsumtion än som en investering/ett sparande. Wahlund (1991) fann att dessa hushåll i större utsträckning än hushåll med lägre inkomster sparar för att förvalta sina tillgångar (s k *förmögenhetsförvaltare*). Resultaten antyder att många av dessa hushåll skilt sin bostad från den förvaltade förmögenheten, vilket kan ha skett genom s k *mental kontering* (se Thaler 1992).

Tabell 18: Uppgivna skäl till att köpa bostad.

Frå ga:	**RU**	**HI**
1. OM ni äger er bostad, vilka var skälen till att ni köpte er nuvarande bostad? Om ni äger flera bostäder och/eller fritidshus, tänk då på den bostad där ni bor större delen av å ret.		
Skala: 1, Tänkte enbart på köpet som en **INVESTERING –** 7, Tänkte enbart på köpet för mitt/vårt **BOENDE**. (N = 628; N = 426) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej	6,2	6,3
2. Om ert hushå ll skulle köpa en (ny) bostad idag, hur viktigt skulle det då vara att bostaden passade ert hushå lls önskemå l avseende själva boendet, respektive att det var en bra investering (goda utsikter till värdestegring eller värdebeständighet)?		
a) Att det är en bra investering (N = 1 041; N = 493) Skala: Inte alls viktigt – Mycket viktigt, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 3{,}9$	4,4	4,0
b) Att bostaden passar era boendeönskemå l (N = 1 066; N = 499) Skala: Inte alls viktigt – Mycket viktigt, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p = 0{,}016$, $t = 2{,}4$	6,5	6,6

3.6 Engagemang och intresse för privatekonomiska frågor

I 1993 års studie visade det sig att hushållens uppgivna engagemang och intresse för privatekonomiska frågor var en faktor som markant skilde sig åt mellan hushåll med olika portföljval. Hushåll med en mer komplex portfölj hade ett större uppvisat intresse och engagemang i privatekonomiska frågor.

Även i denna studie är det hushåll som har större och bredare portföljer, nämligen de i höginkomsturvalet, som är signifikant mer intresserade och engagerade än ”medelhushållet. Höginkomsthushållen säger sig också vara mer intresserade av att ta reda information om nya sparformer. De är därför förmodligen också snara att adoptera vilka sparformer i sina portföljer. Ett högre engagemang och intresse bör också leda till snabbare reaktioner på förändringar i till exempel utbud, lagstiftning, avdragsmöjligheter, räntor, etc.

Tabell 19: Hushållens engagemang och intresse gällande privatekonomiska frågor.

Frå ga:	RU	HI
1. För mig är det viktigt att vara insatt i frå gor som berör mitt hushå lls ekonomi. (N = 1 115; N = 511) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,05$, $t = 2,5$	5,1	5,7
2. Jag tycker att det är roligt att engagera mig i mitt hushå lls ekonomi. (N = 1 115; N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,001$, $t = 4,3$	4,5	5,0
3. Jag diskuterar gärna ekonomi med människorna i min omgivning. (N = 1 118; N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,01$, $t = 3,3$	3,7	4,1
4. Jag är intresserad av privatekonomiska frå gor. (N = 1 101; N = 498) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,01$, $t = 3,1$	4,4	5,1
5. Hur intresserat är ert hushå ll att ta reda på information om nya sparformer? (N = 1 105; N = 498) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,001$, $t = 5,6$	4,1	4,7
å Intresseindex baserat på ovanstå ende frå ga 1-5 (factor scores) (N = 1 080; N = 492) Skala: -2,6 – 1,7 (där medelvärdet är 0 och standardavvikelsen är 1) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,001$, $t = 8,4$	-0,13	0,30

3.7 Hushållens kunskaper om privatekonomiska frågor

3.7.1 Uppfattad kunskap om privatekonomiska frågor

Respondenternas subjektivt uppskattade kunskap vad gäller privatekonomiska frågor, finansiella tjänster, etc., mättes med hjälp av fyra frågor. Som redovisas i Tabell 20 är respondenter-

na i höginkomsturvalet säkra på sin kunskap om olika typer av finansiella tjänster, medan hushållen i det representativa urvalet inte alls är lika säkra.

Hushållen i framförallt höginkomsturvalet uppvisar också i genomsnitt en hög självsäkerhet vad gäller kunskapen inte bara rörande de finansiella tjänster som de själva använder, men även gällande olika bankers utbud.

En alltför hög självsäkerhet kombinerad med låg objektiv kunskap kan i värsta fall leda till en förkortad sök- och beslutsprocess där relevanta alternativ inte uppmärksammas eller tolkas på ett felaktigt sätt. Detta kan då resultera i lägre avkastning och nytta för hushållet. Uppfattad kunskap om denna domän har också visat skilja sig kraftigt mellan olika grupper av hushåll och kan även relateras till skillnader i faktiska finansiella beteenden (Harrison 1994; Harrison 1996).

Tabell 20: Hushållens subjektivt uppfattade kunskaper om privatekonomiska frågor.

Fråga:	RU	HI
1. Jag har bra kunskaper om finansiella tjänster (t ex olika typer av sparande och lån). (N = 1 115; N = 511) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 13{,}0$	4,1	5,2
2. Jag har bra kunskap om olika bankers produktutbud. (N = 1 115; N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 9{,}5$	3,2	4,0
3. Jag är välinformerad om de finansiella tjänster som mitt hushåll använder (t ex olika typer av sparande och lån). (N = 1 118; N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $t = 7{,}3$	5,1	5,7
4. Jag har tillräcklig kunskap om finansiella tjänster för att jag själv ska kunna hantera mitt hushålls ekonomi. (N = 1 101; N = 498) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 6{,}7$	5,3	5,8
å Subjektivt kunskapsindex baserat på frågor 1-4 (factor scores) (N = 1 111; N = 506) Skala: -2,6 – 1,7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 11{,}1$	-0,17	0,37

3.7.2 Faktisk kunskap om privatekonomiska frågor

Den faktiska (”objektiva”) kunskapen om investeringsfrågor och relevanta närliggande domäner skiljer sig självklart också mellan olika grupper i samhället. Tillsammans med den upplevda kunskapen om dessa domäner, leder detta till skillnader i beteenden (Whan Park, Gardner, & Thukral 1988; Whan Park, Mothersbaugh, & Feick 1994). Enligt konsumentbeteendelitteraturen kommer till exempel ”experter” och ”noviser” att skilja sig vad gäller informationsbehandling, utnyttjande av personliga och opersonliga informationskällor, samt förmågan att assimilera och effektivt använda ny information (t ex Bettman & Whan Park 1980; Duhan, Johnson, Wilcox, & Harrell 1997; Schoormans 1999). Det har också visat sig att ”experter”

utnyttjar ungefär samma *mängd* av information som ”noviser”, men de förra utnyttjar mer *relevant* information för det problem som skall lösas (Shanteau 1992).

Den faktiska kunskapen om domänen privatekonomi och sparande mättes med hjälp av fjorton påståenden. För varje påstående måste respondenterna ta ställning till vilket enda av tre alternativ som var det korrekta, eller ange att man inte visste. Domänen delades in i två delar, nämligen först s k *attributkunskap*, vilken hänför sig till egenskaper hos olika typer av sparande, t ex huruvida de är skattegynnade eller ej, vem som styr placeringen, när det blir tillgängligt, etc. Den andra delen kallades *kunskap om ekonomiska samband/förhållanden*, t ex hur inflationen påverkar ränteläget. Båda dessa typer av kunskap ansågs vara viktiga för hushållets finansiella beteende och resonemang. Den interna konsistensen var god (Cronbach’s Alpha = 0,84), d v s de fjorton påståendena tillsammans kan tas som en bra skala för mätning av dålig eller bra kunskap om domänen. Det kan också nämnas att samvariationen med andra indikatorer på erfarenhet gällande investeringar, samt den subjektiva uppfattningen om kunskapen, var hög.

Svarsfördelningarna återfinns nedan, liksom ett sammanfattande medelvärde för alla fjorton påståenden. Antalet svarande varierar något från fråga, men ligger omkring 1 050 för RU och 475 för HI på respektive fråga till fråga. Sammanlagt har 1 019 respektive 453 respondenter svarat på samtliga fjorton frågor. I genomsnitt svarade det riksrepresentativa urvalet rätt på 5,4 frågor, medan hushållen i höginkomsturvalet i genomsnitt klarade 8,2 frågor.

Det är en förvånansvärt hög andel i båda urvalen som på många frågor svarar fel eller anger att de inte vet. Till exempel är det bara 25 procent av respondenterna i det representativa urvalet som vet att placeringsinriktningen på fondförsäkringar styrs av försäkringstagaren själv. Cirka 28 procent tror också att allemansfonder fortfarande är skattegynnade, medan hela 46 procent inte vet vad realräntan är på ett vanligt sparkonto. 54 procent vet inte när banken tar en avgift för att flytta lån till en konkurrerande bank. Kunskapsnivån ligger betydligt högre i höginkomsturvalet, även om det också där finns brister i kunskapen.

I en kortare forskningsartikel (Flink, Gunnarsson, & Söderlund 1999) som enbart fokuserar på subjektiv och objektiv kunskap med utgångspunkt från föreliggande data, visar vi med multivariata analyser att så kallad *familjäritet* (Alba & Hutchinson 1987), d v s erfarenheten av att äga olika typer av sparande, starkt bidrar till högre objektiv kunskap. En annan viktig faktor i sammanhanget är det engagemang och intresse man har i sitt sparande, vilket i sin tur påverkar bland annat frekvensen i informationssökning och därmed uppfattad säkerhet i kunskaperna om domänen. Män är både säkrare på sina kunskaper och har en signifikant högre nivå på sina faktiska kunskaper än vad kvinnor har (i genomsnitt mer än ett rätt fler än kvinnorna). Slutligen verkar högre ålder och utbildning ha en svagt positiv påverkan på nivån på den objektiva kunskapen.

De preliminära resultaten visar alltså på stora brister i hushållens kunskaper om domänen privatekonomi/sparande. Wahlund (1991) fann på motsvarande sätt stora brister i hushållens kunskaper om skatteregler och skatternas storlek, men visade samtidigt att dessa kunskaper ökar med tiden såvida verkligheten inte ändrades (nya skatteregler). En föränderlig finansiell marknad med ständiga lanseringar av nya sparformer torde således försvåra kunskapsuppbyggnad, men de hushåll (ofta med hög kunskap, se avsnitt 3.8) som söker och utvärderar information kontinuerligt har också lättare att förstå och assimilera ny kunskap i sparbeteenden. På basis av de funna resultaten är det dock svårt att hävda att ”medelhushållet” kan fatta

”rationella” beslut med utgångspunkt från sina egna kunskaper. Det finns också ett litet ”könsgap”.

Initiativ såsom publika sparseminarier, privatekonomiska mässor, aktiesparklubbar och speciella informationsseminarier för kvinnor spelar därför en viktig roll för att jämna ut kunskapsunderläget. Det finns dock en risk att den största andelen av dem som går på dessa aktiviteter är de som redan idag är mest intresserade, och enligt våra resultat redan har en hög kunskapsnivå, s k *självurvalsbias*.

Tabell 21: Hushållens svar på de fjorton kunskapsfrågorna.

1. På ränteinkomster frå n sparande och investeringar må ste man normalt betala…	**RU**	**HI**
a. 10% i skatt	4,5%	1,0%
b. 30% i skatt (RÄTT)	**73,2%**	**92,1%**
c. 50% i skatt	3,2%	3,0%
d. Vet ej	19,2%	3,9%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 84{,}9$		

2. Privat pensionssparande blir i allmänhet tillgängligt vid…	**RU**	**HI**
a. 55 å rs å lder (RÄTT)	**48,8%**	**66,1%**
b. 60 års ålder	13,2%	11,9%
c. 65 års ålder	25,7%	18,2%
d. Vet ej	12,3%	3,8%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 58{,}5$		

3. Realräntan på ett sparkonto med 2% ränta är just nu…	**RU**	**HI (N = 461)**
a. Ca 0%	14,4%	24,0%
b. Ca 2% (RÄTT)	**33,9%**	**53,4%**
c. Ca 4%	6,0%	4,0%
d. Vet ej	45,6%	18,5%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 120{,}4$		

4. Lå g inflation innebär oftast…	**RU**	**HI**
a. Höjda räntor	10,1%	4,6%
b. Sänkta räntor (RÄTT)	**70,9%**	**91,9 %**
c. Påverkar inte räntorna	2,1%	0,6%
d. Vet ej	17,0%	3,0%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 91{,}1$		

5. När man flyttar lå n mellan olika banker…	RU	HI
a. Tar banken alltid ut s k räntekompensation	18,3%	23,6%
b. Tar banken normalt ut räntekompensation om räntan är fast (RÄTT)	**24,7%**	**46,6%**
c. Tar banken normalt ut räntekompensation om räntan är rörlig	3,0%	2,6%
d. Vet ej	54,1%	27,2%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 112{,}8$		

6. En s k aktieindexobligation (aktieobligation)…	RU	HI
a. Ger en garanterad avkastning	8,5%	11,4%
b. Garanterar att man få r tillbaka det belopp man satsat (RÄTT)	**26,0%**	**36,3%**
c. Är en typ av option	7,3%	8,2%
d. Vet ej	58,2%	44,0%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 28{,}9$		

7. Fondbolagens förvaltningsavgifter…	RU	HI
a. Sätts av Finansinspektionen	3,1%	2,8%
b. Är alltid kopplade till avkastningen på fonden	3,8%	4,0%
c. Sätts av varje enskilt fondbolag (RÄTT)	**46,4%**	**74,5%**
d. Vet ej	46,7%	18,7%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 120{,}4$		

8. Placeringsinriktningen för en fondförsäkring…	RU	HI
a. Bestäms av försäkringstagaren (RÄTT)	**25,2%**	**43,8%**
b. Schablonberäknas av varje enskilt fondbolag	9,1%	12,4%
c. Styrs sedan 1/1 1999 av Riksbanken	3,0%	1,8%
d. Vet ej	62,7%	42,0%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 70{,}1$		

9. Allemansfonder…	RU	HI
a. Är skattegynnade	28,1%	24,5%
b. Är inte skattegynnade (RÄTT)	**33,4%**	**61,8%**
c. Investerar enbart i utländska värdepapper	1,4%	1,2%
d. Vet ej	37,2%	12,4%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 138{,}1$		

10. Årlig avkastning utbetalas för…	RU	HI
a. Nollkupongare	4,5%	6,2%
b. Kupongobligationer (RÄTT)	**13,2%**	**31,8%**
c. Premieobligationer	16,2%	14,1%
d. Vet ej	66,1%	47,9%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 83{,}9$		

11. Ett så kallat*betavärde* över 1 betyder att…	RU	HI
a. En aktie eller fond är övervärderad	2,1%	2,4%
b. En akties eller fonds avkastning är högre än marknadsportföljens	4,8%	6,1%
c. En akties eller fonds risk är högre än marknadsportföljens (RÄTT)	**4,4%**	**7,7%**
d. Vet ej	88,6%	83,8%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}05$, $\chi^2 = 8{,}8$		

12. En ökad statsskuld leder oftast till att…	RU	HI
a. Obligationsräntorna höjs (RÄTT)	**26,8%**	**52,2%**
b. Obligationsräntorna sänks	11,2%	8,6%
c. Påverkar inte obligationsräntorna	7,5%	6,2%
d. Vet ej	54,6%	33,0%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 99{,}8$		

13. Den provision som som en fondkommissionär få r vid köp av försäljning av värdepapper kallas för…	RU	HI
a. Frontage	1,0%	0,2%
b. Arbitrage	4,7%	2,8%
c. Courtage (RÄTT)	**50,6%**	**84,0%**
d. Vet ej	43,7%	13,0%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 164{,}0$		

14. Kursen på den svenska kronan…	RU	HI
a. Är rörlig (RÄTT)	**71,4%**	**88,4%**
b. Är knuten till dollarn	6,3%	1,8%
c. Är knuten till Euron	6,6%	5,6%
d. Vet ej	15,7%	4,2%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 65{,}8$		

∑ Genomsnittligt antal rätt på ovanstå ende frå gor 1-14	RU	HI
Skala: 0 – 14	5,4	8,2
	(5)	(8)
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 17{,}1$		

3.8 Informationssökning och informationskällor

Hushållen inhämtar givetvis information om finansiella och relaterade ekonomiska frågor på olika sätt. Som vi argumenterat i föregående avsnitt, är det av stor vikt att känna till detta, inte minst vid utformning av informations- och reklamkampanjer, samt för mediastrategier. I detta avsnitt presenteras skillnader i hushållens informationssökningsstrategier och användning av olika informationskällor.

3.8.1 Informationssökningsstrategier

Det finns två sätt på vilka köpare inhämtar information om en produkt- eller tjänstekategori: antingen genom så kallad *pågående*eller genom *före-köpssökning* (Bloch, Sherrell, & Ridgway 1986). En kombination av dessa två förekommer självfallet också. Kunniga, engagerade och intresserade köpare är de som främst utnyttjar pågående sökning.

Resultaten visar att hushållen i höginkomsturvalet är mer ”rationella”, det vill säga 1) söker mer noggrant av marknaden och utvärderar olika alternativ inför ett köp samt 2) inhämtar betydligt oftare löpande information relevant för hushållets ekonomi. Detta förhållande gäller också för engagerade och intresserade hushåll. Den ”skevhet” som visade sig i analysen av ekonomiska kunskaper återfinns alltså även här.

Tabell 22: Hushållens informationssökningsstrategier.

	RU	HI
1. ”När mitt hushå ll skall spara, ta ett lå n eller göra en investering jämför jag/vi noga de alternativ som existerar på marknaden”. Hur väl stämmer detta i allmänhet in på er? (N = 1 103; N = 509) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 6{,}2$	4,3	4,9
2. Mitt hushå ll inhämtar löpande information som rör vå r ekonomi (N = 1 095; N = 504) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 10{,}1$	3,6	4,6
3. Mitt hushå ll inhämtar information som rör vå r ekonomi främst då vi upplever ett specifikt behov. (N = 1 068; N = 488) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p = 0{,}10$, $t = 1{,}6$	4,6	4,4

3.8.2 Källor till ekonomisk och finansiell information

Enligt Tabell 23 är hushållens viktigaste källor till ekonomisk/finansiell information:

1. Dagstidningar
2. TV:s eller radios nyhetsprogram
3. Råd från professionell rådgivare, till exempel bankrådgivare
4. Föräldrar, vänner eller bekanta

Närmare hälften av de hushåll som medverkar i studien läser aldrig någon ekonomisk tidskrift. 14 procent uppgav att de läste denna typ av skrift ofta, medan 36 procent läste dem ibland. Här uppger dock hushållen från höginkomsturvalet att finansiella tidskrifter är betydligt viktigare än råd från vänner och bekanta. De verkar vara mer säkra på sin sak och har förmodligen större kapacitet för att självständigt behandla information som de samlat in från mer opersonliga källor (Dodd, Pinkleton, & Gustafson 1996).

Tabell 23: Hushållens källor till ekonomisk och finansiell information.

Frå ga: *När ert hushå ll vill få information om ekonomiska och finansiella frå gor, hur VIKTIGA är i allmänhet nedanstå ende källor för er?* Skala: Helt oviktig-mycket viktig, 1-7	**RU**	**HI**
Dagstidningar (N = 1 093, N = 497) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 7{,}3$	4,6	5,3
TV:s eller radios nyhetsprogram (N = 1085; N = 501) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $t = 2{,}8$	4,3	4,6
Rå d frå n professionell rå dgivare, t ex bankrå dgivare (N = 1069; N = 498) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 2{,}6$	4,2	4,6
Föräldrar, vänner, eller bekanta (N = 1069; N = 497) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 4{,}8$	3,8	3,3
Reklam i brevlå dan frå n bank eller annat finansiellt institut (N = 1060; N = 490) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 2{,}5$	3,1	2,8
Finansiella tidskrifter (N = 1033; N = 485) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 10{,}6$	2,8	3,9
Reklam i TV, tidningar, etc. (N = 1062; N = 485) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p = 0{,}36$, $t = 0{,}7$	2,6	2,5
Kvällstidningar (N = 1066,; N = 491) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 5{,}5$	2,5	2,0
Information på Internet (N = 1059; N = 495) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $t = 3{,}0$	2,1	2,4
Finansiella datorprogram (N = 1058; N = 492) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p < 0{,}10$, $t = 1{,}7$	1,8	1,9
Annan källa (N = 658; N = 265) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p = 0{,}34$, $t = 0{,}6$	1,5	1,6

Tabell 24: Utnyttjande av ekonomiska tidskrifter.

Frå ga: *Läser ert hushå ll en ekonomisk tidskrift, t ex Affärsvärlden, Veckans Affärer, Privata Affärer eller Sparöversikt?*	RU	HI
Nej, aldrig (N = 670; N = 142) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$	59,6%	27,8%
Ja, ibland (N = 368; N = 229) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$	32,7%	44,8%
Ja, ofta (N = 87; N = 140) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$	7,7%	27,4%
Totalt:	*100%*	*100%*

3.9 Skatter och utnyttjande av avdragsmöjligheter

Ett annat område som är av betydelse för hushållets ekonomi och portföljval är huruvida man är medveten om och använder sig av de skatteavdragsmöjligheter som finns. Kunskap om skattelagstiftningens möjligheter kan alltså potentiellt vara en viktig drivkraft i portföljvalet och i konstruktionen av hushållets balansräkning (t ex förhållandet mellan tillgångar och skulder). Detta område hänger samman med det föregående avsnittets analys av hushållens faktiska kunskaper.

Det visar sig att det är stora skillnader mellan urvalen vad gäller utnyttjande av t ex avdragsmöjligheter. Detta gäller både för hur man uppfattade möjligheterna och hur man faktiskt brukar bete sig. Däremot är båda urvalen ungefär lika intresserade av utnyttja olika sätt att minska sin skatt. En multivariat analys med syftet att förklara hur mycket man brukar utnyttja skattefördelar gav vid handen att det är uppfattad möjlighet och intresse som är de viktigaste förklaringsfaktorerna, inte storleken på sparandet, ålder eller utbildningsnivå.

Tabell 25: Hushållens utnyttjande av skattefördelar.

Frå ga:	RU	HI
Andelen hushå ll som uppgav sig ha haft möjlighet att utnyttja nå gra som helst skattefördelar som t ex kvittning av realisationsförluster eller ränteavdrag under 1998. (N = 960; N = 486) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 74{,}3$	37,8%	61,7%
Brukar ert hushå ll försöka utnyttja de skattefördelar som kan finnas, t ex vad gäller vissa sparformer, kvittning av realisationsförluster och ränteavdrag? (N = 1 093; N = 503) Skala: Inte alls – så mkt som möjligt, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 12{,}5$	3,1	4,6
Jag är intresserad av att utnyttja olika sätt att minska min skatt (t ex olika typer av avdrag i deklarationen) (N = 1 103; N = 500) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $t = 2{,}7$	5,3	5,6

3.10 Aktivitet och personligt engagemang gällande pensioner och värdepapper

3.10.1 Aktivitet: avtalspensioner och premiepensionen

Detta avsnitt redovisar hushållens beteenden gällande möjligheten att själva välja förvaltande institution för sin avtals- eller tjänstepension. Vidare redovisas hushållens kunskaper om det nya premiepensionssystemet och vilka planer hushållen har för sina pensionsmedel efter reformens genomförande.

Av de hushåll som uppger sig ha en tjänstepension är det ungefär lika stor andel i båda urvalen som väljer att själva välja förvaltare. Däremot är det stora skillnader vad gäller kunskaper om förändringarna i pensionssystemet, och beredvilligheten att själva aktivt styra pensionssparandet. Hushållen i höginkomsturvalet är signifikant mer kunniga om förändringarna och uppger sig också i betydligt större utsträckning ha bestämt sig för att ta ett aktivt grepp om sina pensionspengar. Om trenden i värdestegringen av värdepapper håller i sig, bör alltså dessa hushåll kunna åtnjuta en starkare utveckling av det offentligt förvaltade pensionssparkapitalet än hushållen i det riksrepresentativa urvalet, speciellt med tanke på höginkomsturvalets konstaterade högre kunskapsnivå och mer effektiva informationssökningsstrategier.

Tabell 26: Andel som omfattas av avtals- eller tjänstepension.

	RU (N = 1 091)	HI (N = 506)
Andel av respondenten eller dennes partners (make/maka/ sammanboende) anställning som omfattas av en AVTALS- eller TJÄNSTEPENSION genom arbetet.		
Ja	46,5%	82,0%
Nej	41,3%	16,0%
Vet ej	12,2%	2,0%
Totalt:	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 182{,}5$		

Tabell 27: Val av förvaltande institution för avtalspension.

	RU (N = 564)	HI (N = 428)
Val av typ av förvaltande institutionen bland de av hushå llen som har möjlighet att välja vem som skall förvalta delar av tjänstepensionen.		
Har ej möjlighet välja förvaltare	17,2%	18,7%
Har ej utnyttjat möjligheten	13,7%	13,1%
Bank och/eller fondförsäkringsbolag	24,3%	28,7%
Försäkringsbolag	25,2%	28,3%
BÅDE bank och/eller fondförsäkringsbolag och försäkringsbolag	0,5%	0,5%
Vet ej	10,9%	4,6%
Totalt:	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}05$, $\chi^2 = 14{,}2$		

Tabell 28: Andel av hushållen som känner till premiepensionsreformen.

Frå ga:	RU (N = 1 062)	HI (N = 494)
Inom en snar framtid kommer förmodligen en del av er å rsinkomst att gå till ågot som kallas premiepension. Ni kommer själv att få möjlighet att bestämma hur dessa medel skall placeras. Var ni medveten om förändringen vad gäller pensionssystemet INNAN ni läste informationen ovan?		
Ja	70,2%	90,7%
Nej	29,8%	9,3%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 78{,}9$

Tabell 29: Hushållens planer med avseende på premiepensionsreformen.

Frå ga:	RU (N = 1 053)	HI (N = 493)
Hur tror ni att ert hushå ll kommer att gå till väga vad gäller denna premiepension?		
Mitt hushåll kommer att välja förvaltare själva	36,4%	48,1%
Mitt hushåll kommer inte att välja förvaltare själva	3,7%	2,8%
Mitt hushåll påverkas inte av förändringen (t ex p g a att alla hushållsmedlemmar är pensionerade)	12,3%	16,6%
Har inte fattat beslut om detta ännu	47,7%	32,5%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 35{,}1$

3.10.2 Aktivitet: hushållens försäljning och köp av aktier och andra värdepapper under 1998

Vi har undersökt hushållens val av förvaltare bland dem som har en avtals- eller tjänstepension, samt attityden till den nya premiepensionen. I detta avsnitt tittar vi på aktiviteten gällande köp och försäljning av aktier och värdepapper samt hur aktiva hushållen själva anser sig vara. En sista frågeställning rör hur stor del av hushållens portföljer som har byggts upp av hushållen själva, och hur stor del som är resultatet av t ex arv och gåvor.

Av det totala antalet hushåll var det 643 hushåll som explicit svarade att de ägde aktier. De procentsiffror som anges nedan är beräknade som andelen av de hushåll som de facto äger aktier (definierat som att de var aktieinnehavare då enkäten skickades ut). På samma sätt redovisas resultaten för de frågor som berör hushållens värdepapper (fonder, aktier, optioner, konvertibler). 1 223 hushåll har angett att de innehar en eller flera typer av värdepapper (obligationer, fonder, aktier, optioner, konvertibler eller skuldebrev). Av dessa svarade 1 137 på frågan om sin aktivitet vad gäller köp och försäljning.

Ungefär 50 procent av de aktieägande hushållen i det riksrepresentativa urvalet sade sig varit aktiva i aktieaffärer under 1998. Motsvarande siffra för höginkomsturvalet var 57 procent. Om vi istället tittar på de hushåll som uppgivit att de äger någon typ av värdepapper och har svarat på frågan om aktivitet är det uppenbart att höginkomsturvalets hushåll är betydligt mer aktiva. Till exempel är andelen hushåll av dessa som *både* har köpt och sålt värdepapper dubbelt så stor som i det representativa urvalet.

Tabell 30: Hushållens aktivitet med avseende på handel med värdepapper.

Frå ga:	RU	HI
1. Köpte eller så lde ni nå gra aktier under 1998? OBS! Endast de som angett att de innehar aktier.	(N = 301)	(N = 300)
Ja, köpte	10,6%	6,7%
Ja, sålde	17,3%	13,7%
Både köpte och sålde	20,6%	36,3%
Varken köpte eller sålde	49,5%	40,0%
Vet ej	2%	3,3%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 21{,}1$	100%	100%
2. Köpte eller så lde ni nå gra värdepapper under 1998? OBS! Endast de som angett att de innehar någon typ av värdepapper.	(N = 698)	(N = 438)
Ja, köpte	20,8%	18,3%
Ja, sålde	13,3%	11,2%
Både köpte och sålde	15,5%	31,1%
Varken köpte eller sålde	49,5%	37,8%
Vet ej	0,9%	1,6%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 41{,}7$	100%	100%
3. Om ni tänker på de värdepapper ert hushå ll innehar (enligt de uppgifter som ni lämnat ovan) hur skulle ni vilja beskriva ert hushå ll som investerare? Aktiv, i bemärkelsen köper och säljer ofta, eller passiv, om ni inte handlar mycket med era värdepapper? OBS! Endast de som har angett att de har någon typ av värdepapper.	(N = 611)	(N = 426)
Aktiv	10,3%	18,1%
Passiv	78,4%	67,4%
Neutral	11,3%	14,6%
Skala: Mycket passiv – mycket aktiv, 1 – 7. Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 17{,}5$	100%	100%
4. Om ni igen tänker på de värdepapper som ert hushå ll innehar, hur förhå ller ni er till nedanstå ende på stå enden om hur ni förvärvat dem? OBS! Endast de som har angett att de har någon typ av värdepapper.	(N = 599)	(N = 423)
Köpt de flesta själv	78,1%	78,7%
Ärvt eller fått det mesta	14,5%	13,5%
Både och	7,3%	7,8%
	100%	100%
Skala: Köpt alla värdepapper själv – ärvt eller fått alla värdepapper, 1 – 7. Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p = 0{,}87$, $\chi^2 = 0{,}3$		

3.11 Sparmotiv

En grundläggande förklaring till människors beteenden, t ex att de köper något, är att de har ett eller flera behov som de önskar tillfredsställa. Dessa behov utgör motiv för agerande. Motiv för sparande har föreslagits och studerats i många studier om hushållens sparande (se t ex Adelt, Müller, & Wiswede 1994; Gasparski 1990; Katona 1975; Lindqvist 1981; Wahlund 1991; samt Wärneryd 1999 för en utmärkt allmän diskussion om sådana studier). Vanliga motiv är kassabehov, för att få avkastning, kunna uppfylla en önskan (sparmål), riskreduktion (buffertmotiv), arv till efterlevande och för ålderdomen. Ytterligare ett motiv som kommit att framstå som intressant under senare tid utifrån den allmänna debatten om hur (små)företagandet skall kunna stimuleras är motivet att kunna starta ett eget företag. I den aktuella studien har mätts hur viktiga hushållen anser just dessa sju sparmotiv vara för deras sparande.

För en indelning av svenska hushåll i spararty per utgick Wahlund (1991) från fyra typer av variabler som antogs vara bland de viktigaste för att förklara hushållens sparande: fyra olika sparmotiv, livscykelstadium, inkomst och ekonomisk situation. De fyra sparmotiven var buffertmotivet, kassamotivet, målsparmotivet och avkastningsmotivet. Resultatet visade att motiven skilde sig kraftigt åt, och på ett meningsfullt sätt, mellan fyra olika spararty per som benämndes utifrån deras främsta sparmotiv: förmögenhetsförvaltare, målsparare, buffertsparare och kassaförvaltare.

Ett syfte med att studera hushållens sparmotiv i denna studie är dels för att kunna studera vilken betydelse de har för hushållens finansiella strategier, dels för att studera hur segmentindelning baserad på förklarande variabler, såsom sparmotiv i Wahlunds studie (1991), eventuellt skiljer sig från en som baseras på beteendevariabler (såsom hushållens finansiella strategier).

I Tabell 31 har de sju ovan nämnda sparmålen rangordnats utifrån hur viktiga RU i genomsnitt ansett dem vara. De tre viktigaste var i tur och ordning buffertmotivet, kassamotivet och målsparmotivet, vilket är samma ordning som i Wahlunds studie (1991) avseende åren 1983 och 1984. Den stabilitet över tiden på makronivå som härmed indikeras är intressant, men betyder inte att samma hushåll har samma sparmotiv över tiden (jfr Gunnarsson 1999). De tre för RU-urvalet viktigaste sparmotiven befanns vara lika viktiga även för HI-urvalet, men de senare ansåg att motivet att trygga framtidspensionen var lika viktigt som kassamotivet och därmed viktigare än målsparmotivet. Detta kan delvis förklaras av att HI-urvalet i genomsnitt är äldre än det riksrepresentativa urvalet.

HI-urvalet ansåg även att både avkastningsmotivet och arvsmotivet var viktigare än vad RU-urvalet ansåg dem vara, men rangordningen var densamma för de båda urvalen avseende de tre minst viktiga motiven: avkastning, arv och för att kunna starta egen firma. I framförallt makroekonomiska studier framhålls avkastnings- och arvsmotiven som väsentliga, något som motsägs av de aktuella resultaten.

Att motivet för att kunna starta egen firma hamnar sist när rangordningen baseras på medelvärden är inte så konstigt, eftersom andelen (potentiella) egenföretagare av samtliga hushåll är begränsad. Till exempel hade bara två procent av den svenska befolkningen mellan 16-70 år precis påbörjat processen att starta ett eget företag i en omfattande studie från 1998 (Davidsson & Delmar 1999). Det kan också konstateras att 3,3 procent av RU och 2,7 procent av HI har angivit företagsetableringsmotivet som mycket viktigt (extremvärdet på skalan) och i alla fall några angav det som det allra viktigaste sparmotivet (se Tabell 32).

Den uppmärksamme läsaren torde notera att rangordningen av sparmotiv inte är densamma i Tabell 31 som i Tabell 32. Det är dock två olika mått, där det ena mäter den genomsnittliga vikten av respektive motiv för *samtliga* respondenter, medan det andra anger den andel av respondenterna som ansett motivet vara det allra viktigaste. I det senare fallet tas således ingen hänsyn till hur viktigt respektive motiv uppfattas av dem som inte tycker att det är det viktigaste motivet. Då kan dylika synbara diskrepanser uppstå.

Tabell 31: Vikten av olika sparmotiv.

Det är viktigt för mitt hushå ll att spara för att: (Skala: från 1, helt oviktigt, till 7, mycket viktigt)	**RU**	**HI**
1. Ha pengar i reserv för oförutsedda händelser. (N = 1 094; N = 496) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, p = 0,28, t = 1,1	6,0	6,1
2. Ha pengar för diverse utgifter man vet kommer, t ex räkningar. (N = 1 090; N = 491) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, p < 0,10, t = 1,7	5,8	5,7
3. Spara till nå got speciellt. (N = 1 084; N = 491) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, p = 0,88, t = 0,2	5,3	5,3
4. Trygga framtida pension. (N = 1 074; N = 492) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, p < 0,001, t = 8,4	4,9	5,7
5. Få ränta/ avkastning på pengarna. (N = 1 070; N = 491) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, p < 0,001, t = 4,6	4,8	5,2
6. Möjlighet att lämna nå gonting efter sig till barn eller andra släktingar. (N = 1 084; N = 493) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, p < 0,001, t = 4,6	3,4	3,9
7. Kunna starta en egen firma/företag. (N = 1 070; N = 478) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, p = 0,86, t = 0,2	2,1	2,1

Kommentar: Den exakta frå gan löd: "Man kan spara av olika skäl. Om ni tänker på det sparande ert hushå ll har idag, av vilka anledningar sparar NI?". (Skala: frå n 1, helt oviktigt, till 7, mycket viktigt).

Tabell 32: Det allra viktigaste skälet till att spara.

Viktigaste skälet till att spara:	**RU N = 898**	**HI N = 441**
1. Ha pengar för diverse utgifter man vet kommer, t ex räkningar.	45,8%	35,8%
2. Ha pengar i reserv för oförutsedda händelser.	27,7%	29,3%
3. Trygga framtida pension	9,9%	19,5%
4. Spara till något speciellt.	9,2%	6,2%
5. Få ränta/ avkastning på pengarna.	4,9%	5,7%
6. Möjlighet att lämna någonting efter sig till barn eller andra släktingar	1,8%	2,9%
7. Kunna starta en egen firma/företag	0,7%	0,2%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader mellan RU/HI: Ja, p < 0,001, χ^2 = 33,7

3.12 Lånemotiv

Skuldsättning är negativt sparande. Liksom det finns motiv för att spara finns det naturligtvis motiv även för att låna. Dessa motiv hänger samman med livscykelstadium och de olika konsumtionsbehov som finns i dessa, men antas även påverka vilken finansiell strategi ett hushåll tillämpar (jfr Gunnarson och Wahlund 1995). När det gäller lånemotiv svarade endast de hushåll som tidigare uppgivit att de hade lån.

Frågan som ställdes var: ”Man kan förstås också *låna* av olika skäl. Om ni tänker på de lån ert hushåll har idag, *varför har NI lånat?*”. Skalan löpte från 1 (helt oviktigt) till 7 (mycket viktigt) och resultat framgår av Tabell 33. I en följdfråga tvingade vi också respondenterna att rangordna de tre viktigaste skälen till att låna. Hur många som ansåg respektive motiv som allra viktigast framgår av Tabell 34.

Det allra viktigast skälet att låna är, oavsett hur det mätts, för att finansiera sitt boende. Enligt respondenterna är köp av egen bostad främst ett konsumtionsbeslut (se avsnitt 3.5). Samtidigt är köp av egen bostad de facto en investering/kapitalplacering. Att så få lånat för investeringar i aktier, obligationer, o d antyder dock att det främst är för viktig konsumtion och inte för kapitaltillväxt som hushåll skuldsätter sig. För mindre livsnödvändig konsumtion tycks det samtidigt finnas en allmän skuldaversion (jfr Thaler 1992, Wahlund 1994).

Tabell 33: Vikten av olika lånemotiv.

Mitt hushåll har lånat för att: (Skala: från 1, helt oviktigt, till 7, mycket viktigt)	**RU**	**HI**
1. Finansiera boendet. (N = 674; N = 367) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 8{,}7$	5,5	6,4
2. Finansiera studier/utbildning. (N = 663; N = 346) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 3{,}8$	3,7	3,1
3. Finansiera köp av bil. (N = 661; N = 350) Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p = 0{,}128$, $t = 1{,}5$	3,5	3,2
4. Investera, t ex i aktier och obligationer. (N = 634; N = 344) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}05$, $t = 2{,}1$	1,8	2,0
5. Dryga ut hushållskassan. (N = 636; N = 341) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 5{,}0$	1,8	1,4
6. Kunna åka på semester. (N = 633; N = 338) Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 3{,}3$	1,6	1,4

Kommentar: Den exakta frågan löd: ”Man kan förstås också låna av olika skäl. Om ni tänker på de lån ert hushåll har idag, varför har NI lånat?”. (Skala: från 1, helt oviktigt, till 7, mycket viktigt).

Tabell 34: De allra viktigaste skälet att hushållen lånat.

Viktigaste skälet till att hushå llen lå nat:	RU N = 580	HI N = 322
1. Finansiera boendet.	69,5%	88,5%
2. Finansiera studier/utbildning.	18,8%	6,8%
3. Finansiera köp av bil.	8,6%	2,2%
4. Dryga ut hushållskassan.	1,4%	0,6%
5. Investera, t ex i aktier och obligationer.	1,2%	1,9%
6. Kunna åka på semester.	0,5%	0,0%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader mellan RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 47{,}1$

3.13 Attityd till risk i investeringar

Den risknivå som individen eller hushållet accepterar påverkar till exempel vilken typ av sparformer som återfinns i det s k *övervägandesetet* samt sammansättningen av portföljen (andelen riskbärande tillgångar).

I den enkla analys som redovisas i Tabell 35 visar det sig att höginkomsturvalets hushåll är något mer villiga att ta finansiella risker än det representativa urvalet. De är dessutom mindre angelägna om att deras investeringar skall vara riskfria. Det bör dock observeras att skillnaderna i riskvillighet för båda urvalen ligger på en nivå som är under mittpunkten på skalorna, d v s inte heller höginkomsturvalet uttrycker en stark vilja att ta mer finansiella risker.

Tabell 35: Attityder till finansiellt risktagande.

Frå ga:	RU	HI
1. Jag föredrar en nå gorlunda säker investering med garanterad avkastning, framför en riskfylld med möjligheten till en högre avkastning. (N = 1 115; N = 511) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}05$, $t = 2{,}5$	5,1	4,9
2. Jag vill vara säker på att mina investeringar är riskfria. (N = 1 115; N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 4{,}3$	5,0	4,6
3. Om jag tror att en investering kommer att bli lönsam så är jag beredd att lå na pengar för att finansiera denna. (N = 1 118; N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $t = 3{,}3$	3,0	3,3
4. Jag blir mer och mer övertygad om att jag borde ta större risker för att förbättra min ekonomi. (N = 1 101; N = 498) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $t = 3{,}1$	2,8	3,0
5. Jag är beredd att ta risken att förlora pengar, om det också finns chans att tjäna pengar. (N = 1 105; N = 498) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 5{,}6$	3,2	3,7
å *Osäkerhetsreduktionsindex* baserat på fråga 1 & 2 (factor scores, ju positivare attityd , desto högre värde) (N = 1 094; N = 500) Skala: -3,4 – 2,3 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 3{,}9$	0,06	-0,14
å *Vinstorienteringsindex* baserat på fråga 3-5 (factor scores, ju positivare attityd , desto högre värde) (N = 1 094; N = 495) Skala: -2,5 – 3,4 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 4{,}2$	-0,07	0,16

3.14 Allmänna attityder till skuldsättning och sparande

Attityderna till sparande samt skuldsättning skiljer sig inte nämnvärt mellan höginkomsturvalet och det riksrepresentativa urvalet, se Tabell 36 nedan. På *den individuella variabelnivån* ligger både de tre variabler som utgör ”sparnytte-index” och de två variabler som utgör ”skuldsättnings-index” på ett medelvärde över 5 på den sjugradiga skalan.

Istället visar ytterligare analyser, liksom i många andra studier, att attityden till både att spara och till att skuldsätta sig, har ett starkt samband med ålder (se t ex Daniel 1994; Gunnarsson & Wahlund 1995). Ju äldre hushåll, desto mer negativ attityd har man till skuldsättning och ju mer positiv attityd till att spara.

Tabell 36: Allmänna attityder till skuldsättning och sparande.

Frå ga:	RU	HI
å *Index: Attityd till nyttan av att spara* (factor scores, ju positivare attityd, desto högre värde) (N = 1 105; N = 505) Skala: -3,0 – 1,4 Signifikanta skillnader RU/HI, Nej: *p* = 0,56, *t* = 0,6	0,00	-0,02
å *Index: Attityd till skuldsättning* (factor scores, ju positivare attityd , desto högre värde) (N = 1 105, N = 505) Skala: -1,8 – 2,4 Signifikanta skillnader RU/HI, Nej: *p* = 0,7, *t* = 0,4	0,00	0,01

3.15 Bankrelationer

3.15.1 Bytesbarriärer

Ingen större skillnad existerar mellan urvalen vad gäller deras intentioner att byta bank i olika situationer, varken om servicen var dålig eller om en annan bank skulle erbjuda hushållet lägre avgifter, se Tabell 37 nedan. Respondenterna uttryckte en högre intention att byta bank om servicen var dålig jämfört med om annan bank skulle erbjuda lägre avgifter. Höginkomsturvalet tyckte relativt det representativa urvalet att det var jobbigare att byta bank. Denna skillnad skulle kanske kunna hänföras till det faktum att höginkomsthushållen har en betydligt större och mer komplex portfölj än hushållen i det representativa urvalet. Alltså skulle byte av huvudbank innebära en hel del mer arbete för höginkomsthushållen än för normalhushållen.

Tabell 37: Attityder till att byta bank.

Frå ga:	RU	HI
1. Jag skulle nog byta bank om servicen varit då lig eller om banken av nå gon anledning orsakat irritation. (N = 1 126, N = 512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,05$, $t = 2,0$	5,6	5,8
2. Lägre avgifter på tjänster i annan bank skulle övertyga mig att flytta mina konton dit. (N = 1 120, N = 513) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $t = 0,8$	4,3	4,4
3. Att byta bank är jobbigt. (N = 1 094, N = 505) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,000$, $t = -2,897$	4,4	4,7

3.15.2 Skulle man vinna eller förlora på att byta bank?

I svaren skönjs en osäkerhet vad gäller om man skulle vinna på att byta bank. Däremot är respondenterna mer övertygade om att de skulle *förlora* på att byta bank. Detta är förmodligen ett uttryck av s k *förlustaversion* (Marrell & Wahlund 1998; Thaler 1992; Tversky & Kahneman 1984).

Båda dessa förhållanden torde hämma rörligheten mellan olika banker, speciellt som den uppfattade skillnaden mellan banker verkar vara låg och många uppfattar det som jobbigt att byta bank (se föregående avsnitt). Detta skulle möjligtvis kunna motverkas genom bättre marknadsföring/information, men framförallt genom positionering av enskilda banker. I marknadsföringslitteraturen har konsumentens säkerhet i bedömningen av olika alternativ och deras olika attribut visat sig vara viktiga för att bestämma valet av varumärke (Howard 1989).

Tabell 38: Uppfattade möjligheter och risker med att byta bank.

Frå ga:	RU	HI
Jag skulle vinna på att byta bank (N=1092, N=506) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,05$, $t = 2,4$	2,8	3,0
Jag skulle förlora på att byta bank (N=1091, N=502) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0,05$, $t = 2,1$	3,6	3,8

Tabell 39: Uppfattade skillnader mellan banker samt kunskap om bankers produktutbud.

Frå ga:	RU	HI
Jag har bra kunskaper om olika bankers produktutbud. (N=1125, N=512) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 9{,}4$	3,2	4,0
Jag tycker att det är stora skillnader mellan olika banker (N=1106, N=505) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7-7 Signifikanta skillnader RU/HI: $p < 0{,}05$, $t = 2{,}1$	3,8	4,0

3.15.3 Användning av banker

Höginkomsturvalets hushåll använder i genomsnitt något fler banker jämfört med det representativa urvalet, 2 banker jämfört med 1,7 banker. Här påverkas dock resultatet i viss mån av att antalet gifta och sambohushåll är större i höginkomsturvalet än i det representativa urvalet. Ungefär 85% av hushållen anser sig ha en huvudbank. Föreningssparbanken dominerar i båda urvalen, följd av Merita-Nordbanken. I det riksrepresentativa urvalet är dock andelen betydligt högre. I höginkomsturvalet är spridningen större mellan bankerna. Dessa hushåll ser i en större utsträckning SEB och Handelsbanken som sina huvudbanker. Mer än 53 procent av hushållen säger sig ha en bankrådgivare som man träffat. Här finns inga skillnader mellan urvalen.

Tabell 40: Hur hushållen utnyttjar sina banker.

Frå ga:		RU	HI
Hur må nga banker eller andra finansiella institutioner innehar ert hushå ll konton och/eller lå n, d v s anlitar regelbundet? (N = 1 049, N = 492) Signifikanta skillnader RU/HI, Ja, $p = 0{,}001$, $t = 4{,}7$		1,7 banker	2,0 banker
Andel av hushå llen som säger sig ha en huvudbank. (N = 1 029, N = 457) Signifikanta skillnader RU/HI, Nej.		83%	85%
Vilken bank anser ni vara hushå llets huvudbank? OBS! 95% av hushållen hörde till någon av de fyra största affärsbankerna. Andelarna är beräknande utifrån dessa.		(N = 727)	(N = 361)
	Föreningssparbanken	49,8%	35,2%
	Merita-Nordbanken	23,8%	23,0%
	Handelsbanken	13,8%	21,3%
	SEB	12,7%	20,5%
		100%	100%
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p = 0{,}001$, $\chi^2 = 29{,}8$			
Har ert hushå ll en personlig bankman/rå dgivare som ni träffat?		(N = 1 106)	(N =5 02)
	Ja	53,8%	53%
	Nej	42,7%	45%
	Vet ej	3,5	2%
Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p = 0{,}21$ $\chi^2 = 3{,}1$		100%	100%

3.15.4 Tillit till banker

Vi använder ett s k faktorindex bestående av tre frågor för att mäta hushållens attityder till banker (1) Jag litar på bankerna, 2) Man kan lita på att banker ger så bra inlåningsräntor som de kan och 3) Man kan lita på att banker och låneinstitut ger så bra lånevillkor som de kan). Den interna konsistensen för de tre frågorna är hög, Cronbach's Alpha = 0,84. Skillnaden mellan urvalen är måttligt signifikant, där höginkomsturvalet har en något mer negativ attityd till bankerna (se Tabell 41).

Det bör dock noteras att bägge urvalen hade på de tre individuella frågor som utgör grunden för faktorn i genomsnitt satt ett betyg på bankernas tillförlitlighet som låg under det som på skalan motsvarar mittpunkten. Det betyder att hushållen i båda urvalen inte har en stark tro på att bankerna agerar i kundernas intresse. Detta är samma resultat som i den tidigare undersökningen från 1993 (Gunnarsson & Wahlund 1995), vilken gjordes precis under finanskrisens efterdyningar. Detta indikerar att misstron mot bankerna är oberoende av konjunktur eller antalet "affärer" som exponerats i media.

En korrelationsanalys mellan attityd och ålder visar att ju äldre hushållet blir, desto mer positiv blir attityden till banker. Sambandet är dock relativt svagt (r = 0,11, p < 0,001). Det är möjlig att detta är en generationsfråga.

Tabell 41: Hushållens tillit till banker.

Frå ga:	RU	HI
Banktillförlitlighetsindex (factor scores, ju positivare attityd, desto högre värde). Baserat på frågorna: 1) Jag litar på bankerna. 2) Man kan lita på att banker ger så bra inlåningsräntor som de kan. 3) Man kan lita på att banker ger så bra lånevillkor som de kan. (N = 1 089; N = 495) Skala: -1,7 – 2,7 Signifikanta skillnader RU/HI, p < 0,05, t = 2,0	0,04	-0,07

3.16 Innovationsbenägenhet

3.16.1 Aktivitetsnivå

Båda urvalen verkar i genomsnitt vara relativt passiva vad gäller att kontinuerligt leta efter nya sätt att investera sina pengar. Vänner och bekanta verkar ha relativt liten betydelse vid investeringsbeslut. Man verkar dessutom vara nöjda med det utbud av tjänster som finns idag.

Tabell 42: Hushållens innovationsbenägenhet.

Frågan:	RU	HI
1. Jag letar ständigt efter nya sätt att investera mina pengar. (N = 1 099, N = 499) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 3{,}0$	2,2	2,7
2. Jag föredrar att först få veta vad mina vänner tycker om en ny investeringsmöjlighet innan jag tar ett beslut om den. (N = 1 099, N = 499) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 5{,}0$	2,5	2,1
3. Om det inte finns ett gott skäl att byta inriktning i mitt sparande föredrar jag att fortsätta som jag gjort tidigare. (N = 1 102, N = 501) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Nej, $p < 0{,}10$, $t = 0{,}9$	5,4	5,6
4. Jag tycker att dagens utbud av sparformer är tillräckligt för mig. (N = 1 102, N = 499) Skala: Stämmer mkt dåligt – stämmer mkt bra, 1-7 Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $t = 3{,}4$	5,4	5,7

3.16.2 Användning av Internetbank och bank på telefon

En signifikant större andel av höginkomsturvalet nyttjar Internetbank än hushållen i det representativa urvalet, och de använder också i större utsträckning *både* Internetbank och bank på telefon. 56 procent av det representativa urvalet nyttjar varken Internetbank eller bank på telefon, medan motsvarande siffra för höginkomsturvalet är 40,8 procent.

Tabell 43: Hushållens användning av Internetbank och Bank på telefon.

Fråga:	RU N = 1 104	HI N = 500
Andel av hushållen som använder någon Internetbank och/eller Bank på telefon		
Internetbank	6,1%	14,8%
Bank på telefon	29,4%	30,8%
Internetbank och bank på telefon	6,6%	13,4%
Varken Internetbank eller bank på telefon	56%	40,8%
Vet ej	1,9%	0,2%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 71{,}0$

Referenser

Adelt, P. J., Müller, H., & Wiswede, G. (1994). Ausprägung und Prognose der Spar- und Anlagementalität, Sparkasse (Vol. 111, pp. 263 - 273).

Alba, J. W., & Hutchinson, J. W. (1987). Dimensions of Consumer Expertise. Journal of Consumer Research, 13(March), 411-454.

Bettman, J. R., & Whan Park, C. (1980). Effects of Prior Knowledge and Experience of the Choice Process on Consumer Decision Processes: a Protocol Analysis. Journal of Consumer Research, 7(3), 234-248.

Bloch, P. H., Sherrell, D. L., & Ridgway, N. M. (1986). Consumer Search: An Extended Framework. Journal of Consumer Research, 13(1), 119-126.

Daniel, T. (1994). Time Preference and Saving: an Analysis of Panel Data (VSB-CentER Savings Project Progress Report No. 20). Tilburg: CentER for Economic Research.

Davidsson, P., & Delmar, F. (1999). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. .

Dodd, T. H., Pinkleton, B. E., & Gustafson, A. W. (1996). External Information Sources of Product Enthusiasts: Differences Between Variety Seekers, Variety Neutrals, and Variety Avoiders. Psychology and Marketing, 13(3), 291-304.

Duhan, D. F., Johnson, S. D., Wilcox, J. B., & Harrell, G. D. (1997). Influences on consumer use of word-of-mouth recommendation sources. Academy of Marketing Science, 25(4), 283-295.

Finansforum. (1999). Finansforums Sparbarometer 2/99 . Stockholm: Finansforum.

Flink, H., Gunnarsson, J., & Söderlund, M. (1999, June 30 - July 3). Product Category Knowledge, Information Search and Financial Behavior: Some Preliminary Findings. Paper presented at the IAREP 1999, Belgirate, Italy.

Gasparski, P. (1990). Saving Motives: Characteristics of Saver Groups . Paper presented at the 15th IAREP Conference, Exeter, July.

Gunnarsson, J. (1999). Portfolio-Based Segmentation and Consumer Behavior: Empirical Evidence and Methodological Issues. , Stockholm School of Economics, Stockholm.

Gunnarsson, J., & Wahlund, R. (1995). Hushållens Finansiella Strategier: en Explorativ Studie (Household Financial Strategies: an Exploratory Study). Stockholm: The Economic Research Institute at the Stockholm School of Economics.

Harrison, T. (1994). Mapping Customer Segments For Personal Financial Services. International Journal of Bank Marketing, 12(8), 17-25.

Harrison, T. (1996). Identifying Segment Predictors from Financial Services Consumer Behavior (Working Paper). Edinburgh: University of Edinburgh Management School.

Hess, T., & Vonk, T. (1988). Developing a New Instrument for Quantitative Research into Financial Services. Paper presented at the Research For Financial Services, Amsterdam.

Howard, J. A. (1989). Consumer Behavior in Marketing Strategy. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.

Katona, G. (1975). Psychological Economics. New York: Elsevier Science Publishers.

Lindqvist, A. (1981). Hushållens Sparande (Households' Saving Behavior). Stockholm: The Economic Research Institute at the Stockholm School of Economics.

Marrell, A., & Wahlund, R. (1998). Evidence of loss aversion as to expectations and attitudes toward a single European Currency: the Euro . San Francisco: IAAP/IAREP International Conference, August.

Ritzema, H. J. (1992). An Extended and Behavioral Life Cycle Model: the Intermediary Role of Time Preference . Paper presented at the Fourth International Conference of the S.A.S.E: U.C. Irvine.

SCB. (1999). Statistisk Årsbok för Sverige 1999 (Statistical Yearbook for Sweden 1999). Stockholm: Norstedts.

Schoormans, J. (1999). Consumer Knowledge. In P. E. Earl & S. Kemp (Eds.), The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology (pp. 115-121). Cheltenham & Northampton, MA: Edward Elgar.

Shanteau, J. (1992). How Much Information Does an Expert Use - Is It Relevant? Acta Psychologica, 81(1), 75-86.

Shefrin, H., & Thaler, R. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. Economic Inquiry, 26, 609-643.

TEMO. (1998). Aktieägandet i Sverige 1998 (TD-9838/39/40). Stockholm: TEMO AB.

Thaler, R. H. (1992). The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life. New York: The Free Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1984). Choices, Values and Frames. American Psychologist, 39, 341-350.

Wahlund, R. (1991). Skatter och ekonomiska beteenden (Taxes and Economic Behaviors). Stockholm: The Economic Research Institute at the Stockholm School of Economics.

Wahlund, R. (1994). Psykologi och Etik. In L. Bergkvist, R. Wahlund, & K.-E. Wärneryd (Eds.), Etik och Finanser (pp. 82-128). Stockholm: SNS Förlag.

Wahlund, R., & Gunnarsson, J. (1996). Mental discounting and financial strategies. Journal of Economic Psychology, 17(6), 709-730.

Whan Park, C., Gardner, M. P., & Thukral, V. K. (1988). Self-perceived Knowledge: Some Effects on Information Processing for a Choice Task. American Journal of Psychology, 101(3), 401-424.

Whan Park, C., Mothersbaugh, D. L., & Feick, L. (1994). Consumer Knowledge Assessment. Journal of Consumer Research, 21(June), 71-82.

Wärneryd, K.-E. (1999). The Psychology of Saving. Cheltenham: Edward Elgar.

Appendix

Vägning

Fördelning mellan ensamstående/sambohushåll i Sverige 1996 samt det representativa nettourvalets fördelning (N = 1 141) mellan hushållstyper innan vägning. Källa: ULF, 1996; SCB, 1999.

Ålders-grupp	Antal hushå ll	Ensam-stå ende hushå ll	Samman-boende eller gifta hushå ll		Denna undersök-nings nettourval, ensamstå ende individer	Denna undersök-nings nettourval, sambo/gifta indivi-der
20-24	463 488	377 533	85 955		52	34
% av po-pula-tionen		9,7%	2,2%	*% av netto-urval*	4,6%	3,0%
25-29	426 475	254 968	171 508		46	64
		6,5%	4,4%		4,0%	5,6%
30-34	414 688	171 753	242 935		35	86
		4,4%	6,2%		3,1%	7,5%
35-39	361 112	137 817	223 295		35	93
		3,5%	5,7%		3,1%	8,2%
40-44	361 692	135 349	226 343		26	79
		3,5%	5,8%		2,3%	6,9%
45-54	790 452	311 316	479 136		69	181
		8,0%	12,3%		6,0%	15,9%
55-64	553 822	207 249	346 574		62	131
		5,3%	8,9%		5,4%	11,5%
65-74	536 370	274 035	262 336		41	107
		7,0%	6,7%		3,6%	9,4%
Totalt:	*3 908 100*	*47,8%*	*52,2%*	*1 141*	*32,1%*	*67,9%*

Det representativa nettourvalets fördelning efter vägning på hushållsnivå (N = 1 141).

Åldersgrupp	Totalt antal hushå ll	Ensamstå ende hushå ll	Sammanboende eller gifta hushå ll
20-24	135	110	25
% av det vägda urvalet		9,6%	2,2%
25-29	124	74	50
		6,5%	4,4%
30-34	121	50	71
		4,4%	6,2%
35-39	105	40	65
		3,5%	5,7%
40-44	106	40	66
		3,5%	5,8%
45-54	231	91	140
		8,0%	12,3%
55-64	162	61	101
		5,3%	8,9%
65-74	157	80	77
		7,0%	6,7%
Totalt:	*1 141*	*47,9%*	*52,1%*

Höginkomstnettourvalets fördelning (N = 496).

Åldersgrupp	Totalt antal individer	Ensamstå ende individer	Sammanboende eller gifta individer
20-24	1	1	0
% av nettourvalet		0,2%	0,0%
25-29	2	1	1
		0,2%	0,2%
30-34	15	3	12
		0,6%	2,4%
35-39	27	4	23
		0,8%	4,6%
40-44	69	4	65
		0,8%	13,1%
45-54	164	7	157
		1,4%	31,7%
55-64	153	11	142
		2,2%	28,6%
65-74	65	6	59
		1,2%	11,9%
Totalt:	*496*	*7,5%*	*92,5%*

Demografi och socioekonomi

Ålder

	RU N = 1 141	HI N = 505
Respondentens å lder, medelvärde	44,2 år	52,8 år
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$		

Kön

	RU N = 1 127	HI N = 498
Respondentens kön		
Kvinna	53,9%	46,6%
Man	46,1%	53,4%
Totalt:	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}01$, $\chi^2=7{,}3$		

Hushållstyp

I höginkomsturvalet dominerar sambo/gifta, med eller utan barn, vilket avspeglar deras betydligt högre genomsnittliga ålder. I det representativa urvalet består majoriteten istället av ensamstående utan barn.

	RU N = 1 141	HI N = 506
Hushå llstyp		
Ensamstående utan hemmavarande barn	39,3%	6,9%
Ensamstående med hemmavarande barn	8,6%	0,8%
Gifta utan hemmavarande barn	17%	45,1%
Sambo utan hemmavarande barn	9,2%	5,5%
Gifta med hemmavarande barn	17,3%	35,8%
Sambo med hemmavarande barn	8,7%	5,3%
Annat	0,0%	0,6%
Totalt:	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 337{,}2$		

Livscykelstadium

Vid kategorisering av hushållstyp i skilda livscykelstadium har främst tre faktorer beaktats, ålder, civilstånd samt om hushållet har hemmavarande barn eller ej. Det representativa urvalet består till 30 procent av ensamstående utan barn och till 33,7 procent av barnfamiljer. Höginkomsturvalet består till en stor del av barnfamiljer, 41,4 procent, och gifta/sambo äldre än 45 år, 28,2 procent. I höginkomsturvalet är andelen ensamstående jämfört med motsvarande grupp i det representativa urvalet liten.

	RU N = 1 137	HI N = 500
Livscykelstadium		
Ensamstående utan barn	29,9%	4,8%
Par, ej barn, < 45år	7,3%	3,0%
Par, ej barn > 45år	9,6%	28,2%
Barnfamilj	33,7%	41,4%
Pensionärshushåll	19,5%	22,6%
Totalt:	*100%*	*100%*
Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 195{,}3$		

Utbildningsnivå

Det finns betydande skillnader vad gäller den högsta utbildning som någon i hushållet har genomgått. I höginkomsturvalet finns en akademiker i nästan två tredjedelar av hushållen. Detta i sin tur bör leda till en bättre konkurrenskraft på arbetsmarknaden, d v s en lägre andel arbetslösa.

	RU N = 1 123	HI N = 507
Den högsta utbildning respondenten (och make/maka/sammanboende) har genomgå tt eller genomgå r just nu.		
Folk- eller grundskola	16,2%	4,3%
Yrkes-, real- eller fackskola	16,8%	12,8%
Studentexamen eller gymnasium	29,7%	20,5%
Högskoleutbildning, akademiker	37,2%	62,3%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 102{,}8$

Sysselsättning

Här finner vi skillnader gällande andelen arbetslösa, som nära riksgenomsnittet för det representativa urvalet, men nästan obefintlig för höginkomsturvalet. Vidare finns i höginkomsturvalet en högre andel egenföretagare och en högre andel anställda i privat eller offentlig verksamhet. Sammantaget med den högre utbildningsnivån, den större andelen familjehushåll och den högre åldern finner vi här anledningen till skillnaden i inkomst.

	RU N = 1 108	HI N = 493
Respondentens huvudsakliga sysselsättning		
Anställd i privat/offentlig verksamhet	54,9%	68,8%
Egen företagare	6,4%	9,5%
Pensionär	17,2%	17,4%
Studerande	12,3%	1,4%
Hemmaman/-fru	0,6%	0,6%
Arbetslös	5,6%	1,2%
Annan sysselsättning	3,0%	1,0%
Totalt:	*100%*	*100%*

Signifikanta skillnader RU/HI: Ja, $p < 0{,}001$, $\chi^2 = 81{,}6$