

Jonathan Röblom

Hur individer fattar ekonomiska beslut: En systematisk litteraturstudie

Pro gradu-avhandling i Informationssystem

Handledare: Markku Heikkilä

Fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi

Åbo Akademi

Åbo 2021

Ämne: Informationssystem
Författare: Jonathan Röblom
Titel: Hur individer fattar ekonomiska beslut: En systematisk litteraturstudie
Handledare: Markku Heikkilä
<p>Abstrakt:</p> <p>Dagligen står människan inför olika beslut som ska fattas. Vissa beslut är rationella och andra irrationella. Vad som anses vara rationellt kan variera, och vad är det som påverkar ett beslutsfattande? Konsekvenserna av ett irrationellt beslutsfattande syns tydligt i privatpersoners privatekonomi eftersom det bidrar till ökad skuldsättning.</p> <p>Syftet med den här studien var att finna svar på vad som påverkar beslutsfattandet hos individer och vad som orsakar ett irrationellt beslutsfattande. Tre frågeställningar besvarades genom en systematisk litteraturstudie som omfattade femton vetenskapliga artiklar. Eftersom studien har en inriktning på privatekonomi användes en kombination av ”Personal Finance” och andra sökord för att säkerställa att artiklarnas innehåll var relevant för ämnet. Utifrån syftet har tre forskningsfrågor formulerats:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vilka bakomliggande faktorer kan påverka beslutsfattandet när det gäller användningen av finansiella tillgångar? 2. Finns det något samband mellan beslutsförmåga och skuldsättning? 3. Varför väljer individer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ? <p>Resultatet visar att det finns ett flertal olika faktorer som påverkar beslutsfattandet. Några av de mer betydande är kunskap, intelligens och självförtroende. Då det gäller skuldsättning och beslutsfattande så finns det ett samband. För att finna detta samband bör man förstå de faktorer som framställs i den första forskningsfrågan. Användning av krediter och avbetalningsalternativ påverkas av individuell framtidstro och socioekonomiska aspekter.</p> <p>Resultatet som framställts i denna avhandling bidrar till en förståelse av hur individer fattar ekonomiska beslut. Beslutsfattande som område är relativt brett och faktorer som har en inverkan kan variera mellan individer. Resultatet diskuteras och ställs mot tidigare teorier inom beteendekonomi; några paralleller kunde identifieras.</p>
Nyckelord: Beslutsfattande, Beteendekonomi, Ekonomiskt beslutsfattande, Skuldsättning
Datum: 21.6.2021
Sidor: 55

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Introduktion till temat	2
1.2 Syfte och avgränsningar	4
1.3 Metod	5
1.4 Avhandlingens disposition	6
2. Ekonomiskt beslutsfattande	7
2.1 Teorier om ekonomiskt beteende	9
2.2 Modeller om ekonomiskt beslutsfattande	10
2.2.1 Neoklassisk.....	10
2.2.2 Den rationella beslutsmodellen	10
2.2.3 Prospektteorin och Nyttoteorin.....	12
2.2.4 Nudgeteorin.....	13
2.2.5 Sammanfattning av teorier	14
3. Systematisk litteraturanalys	16
3.1 Syfte och forskningsfrågor	16
3.2 Urval	17
3.3 Datainsamling	17
3.4 Analys	19
3.4.1 Kvalitetsgranskning	20
4. Litteraturanalys	22
4.1 Sammanfattning av artiklarna	22
4.2 Analysens resultat	32
5. Diskussion	40
5.1 Resultatdiskussion	40
5.2 Resultat och tidigare teorier	44
5.3 Undersökningens begränsningar	46
6. Slutsatser	47
10. Litteraturförteckning	48
11. Artiklar	51

1. Inledning

Pengar, ett ord eller begrepp som dagligen kan uppmärksammas i diskussioner, nyheter, sociala medier eller i princip allting som har någon form av informationsflöde. Pengar som begrepp har alla antagligen den uppfattning om att det är antingen fysiska sedlar, mynt eller siffror på ett bankkonto som man kan använda för att byta till sig förnödenheter eller nöjen. Finlands Bank (2020) har gett en förklaring på begreppet pengar enligt följande: *En konsument som bär sedlar i sin plånbok anser knappast sig själv vara en fordringsägare men sedlarna är egentligen en skuld från centralbanken till innehavaren.* För att fortsätta på detta tankesätt har även Finland Bank (2020) en annan intressant ingångsvinkel när de påpekar att på samma sätt är pengarna som en konsument väljer att lägga in på sitt bankkonto en skuld till kunden från banken, vilket i praktiken innebär att den summa pengar du har på ditt bankkonto står banken i skuld till dig.

När veckopengen, lönen eller studiebidraget trillar in på kontot har vi alla samma förutsättningar och valmöjligheter, vi står alla inför samma dilemma, lägga undan pengar för framtida utgifter eller spendera. Utan konsumtion eller köpkraft kan företagets omsättning sjunka vilket i sin tur kan innebära sämre utvecklingsmöjligheter för bolag som i sin tur kan resultera i uppsägningar, permitteringar eller färre arbetsplatser. Dock finns det även negativa sidor med konsumtion på individnivå, vilket är det som jag kommer att fokusera på i denna avhandling.

Skuldsättningen bland privatpersoner tenderar till att öka i Finland och bland annat betalningsanmärkningarna accelererar. Under år 2019 fanns det över 390 000 personer med anmärkningar i Finland, vilket motsvarar över åtta procent av alla vuxna medborgare. Det framkommer även att samma person har tagit lån från flera olika kreditgivare samtidigt. (Fredriksson, 2020, 16 augusti) Väljer man mer specifikt de finska hushållens skuldsättning finns där även en ökning. Under året 2017 nådde de finska hushållen en skuldsättningsnivå på 128 procent, vilket gjorde att finansinspektionen sänkte belåningsgraden med 5 procentenheter till 85 procent från 90 för bostadslån. Orsakerna till denna sänkning var att försöka bromsa upp skuldsättningen eftersom det gör det hela finansiella systemet sårbart. (Gustafsson, 2018, 19 mars). Oberoende fastän finansinspektionen valde att införa dessa krav och förändringar ökade skuldsättningen hos bostadshushållen med 1,2 procent mellan åren 2018 till 2019 och varje bostadshushåll hade i genomsnitt en skuld på 102 240 euro. (Statistikcentralen, 2020)

Eftersom skuldsättningen verkar ha en tendens av att öka i Finland och åtminstone jag läser nyheter och hör dagliga diskussioner bland människor om hur deras pengar skall räcka till för att betala alla räkningar. Jag har ett personligt intresse i att finna en förståelse för varför människor väljer att skuldsätta sig i den mån att de inte klarar av att återbetala sina lån eller att spendera pengar på saker de egentligen inte har råd med. Jag finner det även intressant att det uppenbarligen kan finnas skillnader i beteendet hos människor när det kommer till sparande och spenderande. Palmgren och Westergård (2017, 30 oktober) skriver på Svenska YLE om att hälsoläget hos överskuldsatta är avsevärt mycket sämre än hos den övriga befolkningen. Överskuldsättning leder bland annat till ångest och depression samt stress eftersom en överskuldsatt person inte har samma möjligheter till att teckna försäkringsavtal eller ha möjlighet till krediter som en person som inte är överskuldsatt. Ahlström, Holmgren, Levinsson och Sundström (2019) utförde en studie som delvis bevisar att skuldsatta personer tenderar till att lida av olika former av mental ohälsa samt andra känslomässiga utmaningar.

Lindén (2016, 11) har framfört en intressant tankeställare när hon citerar Therese Nilsson enligt följande: Skapar skulder ohälsa eller ohälsa skulder? Med detta citat vill man undersöka ifall det är skulderna som bidrar till ohälsa eller ifall det är ohälsan som gör att skulderna växer för en individ. Oberoende vilkendera av dessa som är mer rätt än den andra så kan det finnas en orsak att ha i åtanke att människans tillfälliga mentala hälsa vid forskning av konsumtionsbeteende och skuldsättning.

1.1 Introduktion till temat

Vad menas med ordet skuld eller skuldsättning? När en person lånar pengar från en institution exempelvis en bank står hen i en så kallad skuld tills har betalats tillbaka till institutionen. Det allmänna uttrycket ”jag är skuldsatt” innebär att en person har lånat pengar från en utomstående part och står i skuld samt skall betala tillbaka det lånade kapitalet. Begreppet skuldsättning har en mer allmän betydelse och syftar i princip på alla människor som är skuldsatta. (Fortnox)

När det kommer till konsumtion och kapital som kan behövas för att utföra inköp av olika slag kan det vara intressant att diskutera konsumtion ur ett perspektiv som involverar lånade pengar. Vid inköp av artiklar eller tjänster finns det rent generellt ofta ett

avbetalningsalternativ som säljaren kan erbjuda konsumenten. Är det möjligt att de avbetalningsalternativ som erbjuds på marknaden främjar individer att fatta ett beslut som kan kännas rationellt ur en individs perspektiv men irrationell för hens privatekonomi?

Begreppet kredit eller konsumtionskredit innebär i princip konsumtion med pengar som konsumenten inte har för tillfället. Konsumenten är i behov av kapital från en utomstående part för att kunna genomföra ett inköp. (Konkurrens – och konsumentverket, 2014).

Avbetalningar fungerar nästintill på samma vis med samma innebörd. Ifall en individ väljer att köpa en produkt på avbetalning från ett företag, kommer inköpet att betalas genom ett flertal mindre betalningar över en längre tid. Med avbetalningar menas en längre betalningstid på ett inköp i form av rater som betalas exempelvis månadsvis under en överenskommen tid tills hela beloppet är betalt.

Det finns ett flertal olika teorier som försöker förklara hur individer fattar ekonomiska beslut och dessa diskuteras senare i avhandlingen. En av de teorier som kan vara intressant att reflektera kring när det gäller krediter och avbetalningsalternativ är nudge-teorin. När en individ fattar ett beslut kan en nudge vara till hjälp genom att knuffa en individ i en riktning som en utomstående part önskar. (Mont et al. 2014). Detta i sin tur kan bidra till en utmanande situation för en konsument ifall ett företag använder sig av en manipulativ och tilltalande marknadsföring för olika avbetalningsmöjligheter. Om produkten som helhet dessutom marknadsförs som livsviktig för en viss typ av kundgrupp och tillägger en tilltalande avbetalningsplan kan detta antagligen skapa en del problem. Eftersom det fanns över 390 000 finländare med betalningsanmärkningar år 2019 (Fredriksson, 2020, 16 augusti) och marknadsföring av avbetalningsmöjligheter och olika krediter mer eller mindre finns som alternativ till en stor del av alla inköp som en konsument kan tänkas vara intresserad av, förblir det svårt att inte reflektera kring ämnet nudge i relation till skuldsättning för privatpersoner. Ifall man väljer att addera till någon form av socialnormer och krav som en individ kan känna från omgivningen eller samhället i relation till materiella saker som, kan ägas kan detta eventuellt i vissa sammanhang ha en inverkan på hur skuldsatt en privatperson förblir. Detta är dock endast spekulationer men det är inte helt omöjligt att en kombination av marknadsföring, användning av en nudge samt att människor fattar irrationella beslut bidrar till en ökad skuldsättning för privatperson i Finland. Då det gäller att använda en nudge så kan detta verktyg vara okänt men beroende på situationen finns det ju en risk för att exempelvis ett företag har omedvetet använt sig av detta för att påverka beslutsfattandet för en konsument. Detta i sin tur kan leda till inköp samt användande av krediter eller avbetalningar.

En annan teori som behandlar beslutsfattandet som kan relateras till krediter och avbetalningar är nyttoteorin. Nyttoteorin har som grundpelare att en individ fattar beslut som ger mest nytta för egen vinning, vilket kan anses vara rationella beslut på en personlig nivå. (Marklund & Öhman, 2010). Detta talar delvis emot en parallell mellan användning av krediter eller avbetalningar och denna teori. Detta möjliggör dock reflektion och eventuella samband beroende på situationen.

Individer fattar inte alltid rationella beslut, och irrationella beslut inträffar relativt ofta i förhållande till det totala antalet beslut som en individ fattar. Finns det då en risk eller möjlighet för att individen fattar ett irrationellt beslut men ett beslut som oberoende anses ge mest nytta för egen vinning? Ifall en individ anser att ett inköp av produkt X ger mest nytta för egen vinning men kapitalet saknas och därmed väljer att använda sig av en kredit eller avbetalning anses detta då som ett rationellt eller irrationellt beslut och är detta sedan en av orsakerna till att betalningssvårigheter uppstår? Ariely (2008) påpekar att människor fattar såväl rationella så som irrationella beslut och vad som anses vara det ena eller det andra kan uppfattas olika beroende vem som analyserar scenariot och hur slutresultatet utvecklar sig.

Även i denna jämförelse finns det en möjlighet till att utomstående förväntningar påverkar beslutsfattandet, vilket i sin tur påverkar enskilda individer. Därmed uppstår betalningssvårigheter och en obefogad användning av krediter som i själva verket inte är nödvändig ifall man utgår ifrån värderingar som är direkt relaterade till vardagen. Detta är och förblir endast spekulationer och reflektioner mellan teorier bakom beslutsfattande och olika medel som kan användas för att finansiera konsumtion för privatpersoner samt vara en orsak till ett ökat antal personer med betalningssvårigheter i Finland.

1.2 Syfte och avgränsningar

Syftet med denna avhandling är att kartlägga och förstå hur människor fattar ekonomiska beslut, med större vikt på varför människor fattar irrationella beslut. Hur fungerar människan och vad är bakgrundsfaktorerna till konsumtion och spenderandet av pengar som egentligen inte finns? Är det något i beslutsfattandet som skiljer skuldsatta individer från människor som har ett regelbundet sparande eller finns det någon annan underliggande faktor som har en större inverkan inom detta område?

Genom att utföra en systematisk litteraturstudie torde det vara möjligt att identifiera olika faktorer som kan vara orsak eller åtminstone en delorsak till hur människor fattar ekonomiska

beslut med betoning på irrationella beslut. Frågorna är många och jag kommer med största sannolikhet inte att lyckas finna exakta svar på alla dessa frågor. Dock kommer jag att använda mig av ett antal forskningsfrågor som stöd för att finna ett samband som kan relateras till problemformuleringen och därmed åstadkomma en åtminstone delvis djupare förståelse av ämnet.

1.3 Metod

Det finns ett flertal olika former av studier som kan användas för att undersöka, granska och analysera ett specifikt problem. Att göra en systematisk litteraturstudie möjliggör analys av kunskapsläget inom ett valt område, vilket motsvarar de kriterier som finns för avhandlingen. Tanken är att granska och analysera tidigare studier och inte att arbeta fram svar som motbevisar den forskning som redan finns inom området.

Grundprincipen bakom en systematisk litteraturstudie är att sträva efter att försöka analysera och sammanfatta tidigare framtagna empiriska studier. Det finns vissa kriterier som forskaren bakom den systematiska litteraturstudien bör observera under arbetets gång. Bland annat ska forskaren se till att materialet som används är aktuellt inom det valda ämnet samt att kvaliteten på materialet kan klassificeras som vetenskapliga rapporter eller tidskrifter. Ett större antal artiklar kan bidra till en bredare förståelse för ett problem. Dock finns det inget specifikt antal artiklar som anses vara tillräckligt eller för få för att åstadkomma ett resultat i en systematisk litteraturstudie. Det är dock viktigt att forskaren använder sig av all relevant forskning som finns till förfogande. (Forsberg & Wengström, 2016)

En systematisk litteraturstudie är en studie i flera olika steg. Dessa steg och riktlinjer finns för att underlätta arbetsskedet för skribenten och för att åstadkomma ett så tillförlitligt slutresultat som möjligt. Följande steg är önskvärda att följa.

1. En problemformulering: Varför utförs studien?
2. En frågeställning: Frågorna bör vara välformulerade och möjliga att finna konkreta svar till.
3. Vilken sökstrategi kommer att användas vid insamlingen av forskningsmaterial?
4. Finna pålitliga och relevanta vetenskapliga artiklar som ger svar på frågeställningen
5. Kvalitetsbedömning: Vilka artiklar ska ingå i studien och hur kommer dessa att väljas ut?
6. Diskussion och analys av resultatet.
7. En sammanfattning eller sammanställning av resultatet.

1.4 Avhandlingens disposition

Denna avhandling är uppdelad i sex huvudsakliga kapitel. Inledningsvis ges introduktion till temat och en diskussion om skuldsättning samt konsumtionskrediter. I introduktionen förklaras även syftet med avhandlingen. Det andra kapitlet har en inriktning mot ekonomiskt beslutsfattande och tidigare teorier samt modeller om ämnet. Metoden som använts i avhandlingen är en systematisk litteraturstudie som redovisas i det tredje kapitlet. Kapitlet förklarar steg för steg hur litteraturstudien genomförts med urvalsprocessen, datainsamling, analys och kvalitetsgranskning. I det fjärde kapitlet ges en djupare inblick i vilka artiklar som valts till studien genom korta sammanfattningar. Avslutningsvis framställs resultatet med diskussion och slutsatser. Resultatet diskuteras och jämförs mot tidigare teorier inom ekonomiskt beslutsfattande och vilka svar som framkommer till forskningsfrågorna.

2. Ekonomiskt beslutsfattande

Tidigare forskning inom områden som beteendekonometri och hur människor fattar beslut har blivit mer populär under senaste tiden, och några av de största pionjörerna inom just detta område är Daniel Kahneman, Amos Tversky och Richard H. Thaler. Av dessa tre vann Richard H. Thaler nobelpriset i ekonomi år 2017 för sin forskning inom beteendekonometri. (Lindström, 2017)

Vad är det som gör att människor väljer att fatta beslut om att konsumera eller spendera pengar då de egentligen inte har råd med det? Ariely (2008) förklarar bland annat att det till en del kan ha att göra med att människor som individer betraktar allting i relation till andra saker. Det vill säga individen jämför ständigt det ena med det andra utan att kunna påverka det, oberoende av om det är fysiska saker eller upplevelser. Om person X åker på resa till USA två gånger med några års mellanrum, kommer personen då att uppleva resan som lika givande och intressant på förhand båda gångerna? Med hänsyn till antagandet att individer betraktar allt i relation till något motsvarande, som Ariely (2008) menar, är det rimligt att anta att så inte är fallet. Ifall den första resan var otroligt bra och givande för person X kommer hen med största sannolikhet ha en förhandsinställning och förväntningar om att den andra resan även kommer att vara lika bra som den första.

Var finns då parallellen till pengar och konsumtion från de erfarenheter man får av att resa till samma land två gånger? Det möjliga sambandet kallas jämförelse eller relation. Om person X antas spendera summa Y på en produkt som hen är nöjd med och vid följande inköp av en motsvarande produkt har det tidigare inköpet som en jämförelse kan beslutsfattandet eventuellt påverkas. Det finns en risk för att person X känner sig tvingad att spendera motsvarande belopp denna gång för att uppnå samma känsla av nöjdhet fastän denna summa är mer än vad hen har råd med.

Jämförelsen mellan att resa två gånger till samma land och konsumtion leder in oss på det område som Ariely (2008) diskuterat, nämligen betydelsen och effekten av ett ankare för en individ. Ett ankare fungerar som ett riktmärke för hur mycket en produkt eller tjänst kan tänkas vara värd i pengar. Till exempel när person X köper en dator för första gången och betalar summan Y för den, kommer denna summa även i framtiden att fungera som ett ankare för individen. Det vill säga nästa gång som personen köper en dator kommer hen att jämföra de nya datorernas pris med det pris som hen tidigare betalade för en dator och därmed utgå

ifrån detta om dator X är köpvärd eller inte. Detta är betydelsen av ett ankare. Om teorin om ankare antas vara sann eller delvis sann, kan det då tänkas finnas någon form av samband mellan skuldsättning och ankarets inverkan på en individs beslutsfattande? Det är inte helt omöjligt ifall teorin om att ett ankare faktiskt fungerar så som Ariely (2008) förklarar det i praktiken. Ifall person X vid sitt första inköp av produkt Y betalat ett belopp som hen egentligen inte ha råd med, finns det en risk för att detta ankare bygger upp någon form av krav som gör att följande inköp av en motsvarande produkt eller tjänst även blir ett belopp som hen inte har kapital till. Detta i sin tur kan leda till en ond cirkel som långsamt bygger upp en skuldsättningsfälla eller bygger vidare på en redan befintlig.

Thaler (2015) diskuterar en annan intressant insyn när det gäller beslutsfattandet som kallas ”mental bokföring” som eventuellt kan bidra till en förklaring för hur individer tänker vid konsumtion. För att förstå mental bokföring måste man även förstå innebörden av vad en alternativkostnad är. Med alternativkostnad menas inte endast summan hen betalar för en produkt eller tjänst utan även den alternativa användningen av tid och pengar, vilket i praktiken kan beskrivas som vad kan person X göra eller inte göra ifall hen köper produkt Y med sina pengar och sin tid. Med mental bokföring menas att individen delar in olika konsumtionsval i olika fack rent mentalt exempelvis pengar till vardagsutgifter, nöjen med mera. Dock kan det finnas vissa brister inom den mentala bokföringen i form av tillfälliga känslor och impulser när det gäller konsumtionsval och den på förhand bestämda budgeten inom den mentala bokföringen kan påverkas. Ifall en individ flyttar över pengar till andra konton i den mentala bokföringen finns det en risk för att spendera mer kapital än vad det finns till förfogande.

När det gäller konsumtionsval finns det även en intressant upptäckt relaterat till individers behov av att lägga allting i relation till något annat, det vill säga jämförelser. Thaler (2015) betonar bland annat att beloppet för produkt X har en inverkan på konsumtionsvalen för en individ. Ifall en person har möjlighet att betala 10€ mindre för en produkt som kostar 50€ vid butik X och 40€ vid butik Y som ligger på ett gångavstånd bort finns det en stor chans att personen i fråga väljer att gå och köpa från butik Y. Dock finns det en del forskning som understryker att denna teori endast fungerar ifall scenariot motsvarar det som diskuterades ovan och inte ifall produkten kostar 3500€ och den säljs 10€ billigare i en annan butik, då kommer antagligen konsumenten att betala det dyrare beloppet. Orsaker till detta kan eventuellt vara priserna i relation till varandra, 10€ är betydligt mycket närmare 50€ än 3500€.

2.1 Teorier om ekonomiskt beteende

Eftersom mitt ämne i stor utsträckning berör skuldsättning och konsumtionsbeslut är det viktigt att förstå det mänskliga beteendet i relation till ekonomi och ekonomiska frågor. Av den orsaken kommer vetenskapen psykologisk ekonomi eller beteendekonometri in i bilden. Beteendekonometri som metod och vetenskap försöker bidra till en förklaring när inte neoklassiska modeller räcker till. Genom psykologisk ekonomi försöker man skapa en förklaring för varför människor inte alltid fattar förnuftiga beslut när det gäller olika valmöjligheter, exempelvis när det gäller konsumtionsbeslut och användandet av pengar. Eftersom människans beslutsfattande inte alltid är rationellt, anser forskare inom beteendekonometri att konsumenter agerar efter obestämda preferenser som inte tar hänsyn till rationalitet vilket bland annat kan göra att en del av konsekvenstänket uteblir. Ifall konsekvenstänket uteblir kan det finnas en tendens till att individer gör inköp som inte helt fullt är befogade vilket eventuellt kan bidra till tillfälliga eller framtida utmaningar som exempelvis betalningskapacitet. (Frederiks, Hobman & Stenner, 2015)

Norén (2018) påpekar i sin bok ”Nudge - så funkar det” att grunderna för beteendekonometrin och dess teori redan dök upp under 1700-talet när ekonomen Adam Smith ifrågasatte de begränsningar som vi människor har när det gäller att fatta rationella beslut. Självkontroll och ett överdrivet självförtroende påverkar det mänskliga beslutsfattandet vilket kan leda till irrationella beslut. Innan detta ansågs det eller åtminstone i teorin den uppfattningen att människor överlag fattar rationella beslut i nästan alla situationer.

Vid en allmän diskussion och analys om ekonomi så som beslutsfattande så finns det en schablonbild som man väljer att utgå ifrån och denna schablonbild kallas ”homo economicus”, vilken är en individ som alltid fattar rätt beslut och därmed lyckas maximera egen vinning för varje enskilt beslut. Denna schablonbild är en optimal figur inom ekonomin eller en ekonom som inte innehar några former av hinder när det gäller beslutsfattande och ett irrationellt beslut finns inte på världskartan att denna individ skulle fatta. (Norén, 2018)

Janson och Laninge (2017) förklarar beteendekonometriens grundprincip att individer systematiskt begår tankefel i form av kognitiva- så som logiska tankefel. Det som ögonen ser för tillfället väljer den mänskliga hjärnan att lägga i relation till tidigare erfarenheter, vilket kan förvränga förståelsen eller skapa felaktiga indikationer när det kommer till beslutsfattandet. Det finns den tanken eller teorin om att vi människor nöjer oss med beslut som anses vara tillräckligt bra istället för det mest optimala. Orsakerna till detta val kan

eventuellt ha att göra med att människor inte har den egenskapen eller tankekraften som krävs för att lyckas analysera sig fram till det beslut som är mest optimalt. Med andra ord brister inom det kognitiva.

2.2 Modeller om ekonomiskt beslutsfattande

Hur fungerar beslutsfattandet för individer och vilka faktorer har en inverkan på beslutsfattandet när det gäller ekonomiska beslut? Det finns ett flertal olika modeller som diskuteras nedan.

2.2.1 Neoklassisk

Eftersom beteendekonomin hänvisar till att människor inte alltid är rationella kan den bidra till annan kunskap än vad den neoklassiska nationalekonomi som vetenskap kan. Dock är det viktigt att förstå vad det är som skiljer dessa vetenskaper åt och vad den grundläggande tanken bakom neoklassisk ekonomisk teori är. Med neoklassisk ekonomisk teori utgår man ifrån att människor så gott som alltid agerar rationellt och lägger mer vikt i det rent matematiska bakom en studie. Beteendekonomen använder sig i sin tur av andra faktorer som kan påverka beslutsfattandet. Den neoklassiska ekonomiska teorin var under en lång period ledande inom just forskning som berör hur individer fattar ekonomiska beslut. Under senare tid har beteendekonomin långsamt börjat utmana de neoklassiska modellerna eftersom det finns en tro om att andra faktorer kan påverka beslutsfattandet. De tidigare forskningarna har haft som utgångsläge att individer fattar rationella beslut medan nya teorier inom beteendekonomin ifrågasätter detta. (Kindahl, Lundbäck & Ohlin, 2013)

2.2.2 Den rationella beslutsmodellen

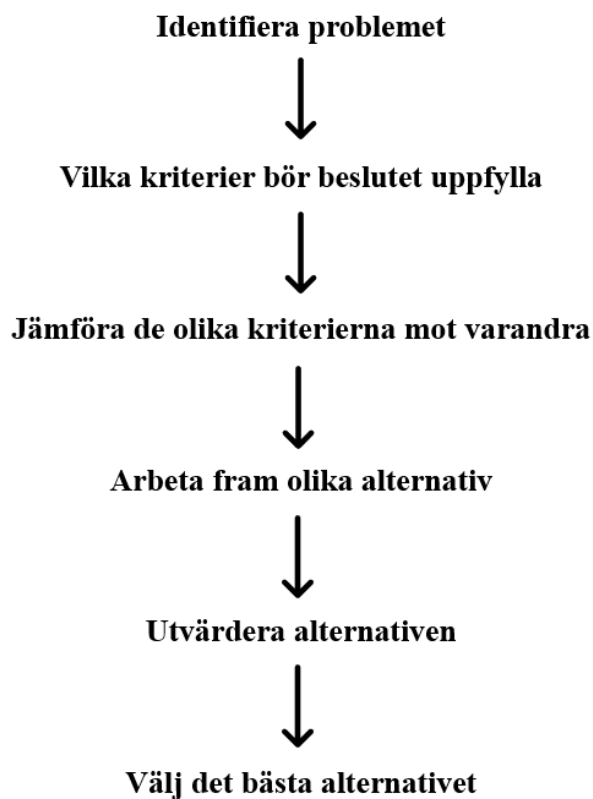
En individ står dagligen inför olika beslut som direkt eller indirekt kommer att påverka slutresultatet för det område som beslutet berör. Den rationella beslutsmodellen är en modell som är utvecklad utifrån ett tankesätt om att följa olika steg. Genom att följa dessa steg kommer man med stor sannolikhet att ta det beslut som anses vara mest rationellt i relation till de andra valmöjligheter som finns. Nedan följer en figur som illustrerar den rationella beslutsmodellen.

Denna beslutsmodell är uppbyggd kring sex olika steg som tillsammans gör det möjligt för individen att välja det bästa tänkbara alternativet. Modellen kan beskrivas enligt följande:

- Identifiera problemet som bör lösas.
- Vilka kriterier bör detta beslut uppfylla.
- Jämför dessa kriterier mot varandra.
- Ta fram olika alternativ.
- Utvärdera dessa alternativ.
- Välj det bästa alternativet utgående från kriterierna.

Den rationella beslutsmodellen är omfattande och börjar med identifiering av ett problem och slutar med att göra ett val. För att denna modell skall fungera är det nödvändigt att identifiera ett konkret problem som bör lösas. Utvärderingsfasen är viktig eftersom den skapar en möjlighet att filtrera bort de alternativ som inte bidrar till ett optimalt slutresultat. (Uzonwanne,2016)

Nedan visas en illustration av den rationella beslutfattningsmodellen.



Beslutsprocessen som den rationella beslutsmodellen illustrerar fungerar nödvändigtvis inte vid vardagligt beslutsfattande. Beslutsprocessen kan vara både ansträngande och tidskrävande. Det finns dock en möjlighet till att en del av de irrationella val som individer gör kunde minimeras ifall modellen användes i större utsträckning även när det gäller beslutsfattande som är direkt relaterat till privatekonomi. (Uzonwanne,2016)

2.2.3 Prospektteorin och Nyttoteorin

Prospektteorin är en teori som utvecklats och tagits fram av forskarna Daniel Kahneman och Amos Tversky. (Kahneman & Tversky, 1979) Under en längre tid ansågs nyttoteorin vara den teori som bäst kunde förklara hur beslutsfattandet fungerade i praktiken hos individer. Men efter att dessa två forskare analyserat nyttoteorin har de tagit fram en annan teori, nämligen prospektteorin. Nyttoteorin har använts under en längre tid, och grundtanken bakom teorin är att vid ett beslutsfattande kommer en individ att sträva efter att maximera nyttan med sin egen vinning vid beslutsfattandet. Det vill säga utgående från alternativ och sannolikhet kommer en individ att välja det alternativ som med största sannolikhet ger mest nytta. Detta utfall är relativt individbaserat så som allt annat när det gäller beslutsfattandet, och beroende på vad som anses vara sannolikt eller inte beror helt och hållet på individen som står inför ett beslutsfattande. (Marklund & Öhman, 2010)

Prospektteorin har utvecklats ur det perspektivet att en förlust väger mer än en vinst och därmed har teorin inte lika tydlig fokusering på nyttan som nyttoteorin. Kahneman och Tversky (1979) förklarar beslutsfattandet enligt prospektteorin genom en indelning av ett beslut som består av två olika faser, redigeringsfasen och utvärderingsfasen. Redigeringsfasen består av analys och indelning av olika problem relaterade till beslutsfattandet, medan utvärderingsprocessen består av en utvärdering av dessa alternativ med betoning på vinster och förluster. Eftersom en förlust väger tyngre än en vinst torde beslutsfattandet beakta ett alternativ som ger den minsta tänkbara förlusten i relation till utgångsläget och slutresultatet. Grunden till denna förståelse av prospektteorin arbetade Richard Thaler fram när han utgick ifrån perspektivet att individer inte alltid fattar beslut som den optimala schablonbilden av en ekonom skulle ha gjort. (Norén, 2018)

Sammanfattningsvis kan det konstateras att den huvudsakliga skillnaden mellan dessa teorier är följande. Nyttoteorin utgår från att människan fattar beslut som ger mest nytta, medan prospektteorin utgår från att människan fattar beslut som resulterar i den minsta möjliga förlusten

2.2.4 Nudgeteorin

Sunstein och Thaler (2014) har tillsammans arbetat fram en teori och ett grepp som kallas *nudge*. Vid en översättning till svenska betyder detta något i form av en knuff åt ett specifikt håll när det gäller beslutsfattande, det vill säga mer av en vägvisning, rent mentalt. Denna teori har en direkt relation till beslutsarkitekturen för en individ när det gäller den fysiska såsom den sociala miljön relaterad till beslutsfattandet. När denna beslutsarkitektur påverkas eller förändras kan en del valalternativ vara mer intressanta än andra. Därmed ”knuffas” en individ mot ett specifikt önskat valalternativ enligt en annan parts önskan.

Mont et al. (2014) påpekar att nudging kan hjälpa beslutsfattare i beslutsprocesser, eftersom teorin baserar sig på insikter från beteendekonomi, psykologi och även den traditionella ekonomin. Genom att använda nudging kan beslutsfattare även ta hänsyn till det mänskliga beteendet. En djupare kunskap inom psykologi och traditionell ekonomi kan bidra till en allmän förståelse för hur individer fattar beslut. (Heiskanen, Lehner & Oksana, 2014)

Tanken bakom denna teori är att lyckas rikta en individs beslutsfattande mot ett specifikt val bland andra valalternativ, det vill säga med detta verktyg påverkar beslutsfattandet på individnivå utan att individen alltid ens märker eller reflekterar över det.

Gestel et al. (2018) har bland annat gjort en studie om hur en ”knuff” i matvarubutiker kan påverka beslutsfattandet. Genom att förflytta nyttiga matvaror nära betalplatserna och onyttiga längre bort i butiken testade de om försäljningen av dessa nyttiga varor skulle öka men minska för de onyttiga. Eftersom onyttiga matvaror som ofta placeras nära betalningsplatserna tenderar att direkt påverka beslutsfattandet hos individer och skapa ett begär för att plocka något onyttigt med sig när man närmar sig kassan, var detta en relativt bra miljö att testa effekten av nudge-teorin. Förutom att studera det mänskliga beslutsfattandet undersöker denna studie det mänskliga beteendet och rutiner. Ifall mänskliga rutiner kan påverkas direkt eller indirekt genom nudge-teorin, finns det en möjlighet att delvis manipulera eller åtminstone skapa någon form av potential för att undersöka paralleller mellan det mänskliga beslutsfattandet och rutiner i relation till nudge-teorin.

Att använda nudge-teorin rent praktiskt påverkas av olika faktorer såsom självkontroll, svårighetsgraden i beslutsfattandet samt frekvensen, det vill säga hur ofta en individ ställs inför ett liknande problem och hur mycket erfarenhet individen har för just ett specifikt område när det gäller beslutsfattande. Olika typer av beslutsfattande har olika svårighetsgrad

och beroende på situationen kan det enligt nudge-teorin behövas mer hjälp i form av en knuff när ett svårare beslut ska fattas. Dock finns det en form av oskriven regel när det gäller användning av en knuff eftersom man även bör komma ihåg att inte direkt påverka eller eliminera den valfrihet som individer har rätt till. (Norén, 2018)

2.2.5 Sammanfattning av teorier

Denna analys kan sammanfattas kort som att den rationella beslutsmodellen delvis kanske lämpar sig bättre för ett beslutsfattande som direkt berör en organisation än för en individ. Dessa steg som diskuterats tidigare och som den rationella beslutsmodellen är uppbyggd kring är en beslutsprocess som kan vara en aning tidskrävande vilket kanske inte kan förknippas eller jämföras med dagligt beslutsfattande på individnivå. (Rice, 1980). Det finns en möjlighet att ett optimalt beslut kan fattas utgående från den rationella beslutsmodellen men detta är delvis beroende av hur utgångsläget är och hur en individ väljer att tolka och dela in olika valalternativ. Ett optimalt val kan variera beroende på beslutsfattarens egna preferenser och antaganden om hur beslut och valalternativ kan främja målsättningen och framtiden för en individ. Eftersom den rationella beslutsmodellen delvis lämpar sig bättre för organisationer men även kan överföras på individnivå har Heracleous (1994) riktat en del kritik mot den. Heracleous (1994) menar bland annat att den rationella beslutsmodellen inskränker sig till ett specifikt område, det vill säga att i och med användning av denna modell kommer beslutsfattandet endast behandla just det specifika området som beslutsfattandet berör och inte beakta områden som indirekt kan påverkas av ett beslut. Heracleous (1994) har bland annat en teori om att denna modell delvis kan fungera bättre inom en organisation när det gäller beslutsfattande på exempelvis avdelningar med ett konkret problem samt tillgång till relevant information som berör alla aspekter som är relaterade till beslutsprocessen.

En jämförelse mellan prospektteorin och den rationella beslutsmodellen visar på vissa likheter beroende på hur man väljer att tolka dessa teorier. Uzonwanne (2016) jämför den rationella beslutsmodellen med en process som tar fram olika alternativ och utvärderar dem. Kahneman och Tversky (1979) förklarar prospektteorin som två faser, en redigeringsfas och en utvärderingsfas, som beskriver tillvägagångssättet. Dock innehåller prospektteorin en mer inriktad betoning av utvärderingsfasen när det gäller vinster och förluster. Den rationella beslutsmodellen innehåller visserligen även den en utvärderingsfas men i denna modell finns

det en risk för att utvärderingsfasen inte direkt kan indelas i vinster och förluster på individnivå eftersom teorin anses vara mer lämpad för organisationer. Vad som anses som vinster och förluster förblir relativt tolkningsbart och kan tolkas på olika sätt.

Även nyttoteorin har sina likheter med den rationella beslutsmodellen och prospektteorin. Nyttoteorin är uppbyggd kring grundtanken att en individ kommer att välja det alternativ som ger mest nytta eller vinning för egen del. (Marklund & Öhman, 2010) Genom analys och utvärdering av olika alternativ lyckas eventuellt en individ välja det alternativ som ger mest nytta för egen vinning eller ger den största vinsten i förhållande till förluster. Vid en jämförelse mellan betoning på nytta för egen vinning och vinster och förluster finns det en risk för en tro att dessa teorier är identiska förutom namnet. Dock bör man minnas att Norén (2018) poängterar vikten av ordet förlust och att en förlust känns dubbelt så jobbig som en vinst för en individ. Det vill säga prospektteorin beaktar även eventuella förluster, vilket möjligtvis inte de andra två teorier gör. Därmed kan det finnas en betydande skillnad beroende på hur man väljer att tolka teorierna.

Den teori som kan anses vara minst lik de andra teorierna är nudge-teorin, detta kan bero på att teorin är relativt ny i jämförelse med de andra teorierna. Nudge-teorin fick sitt fäste under 2000-talet och mycket tack vare boken *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness* (Sunstein & Thaler, 2014). En allmän insikt i dessa teorier kan visa att dessa teorier försöker förklara varför individer fattar irrationella såväl som rationella beslut, medan nudge-teorin har en mer vinklad inriktning när det gäller att styra individer att göra ett specifikt val inför olika valalternativ. Vad som anses vara ett rationellt och irrationellt beslut kan variera beroende på personliga preferenser och åsikter. Samhället har en åsikt i vad som anses vara ett bra eller mindre bra beslut. Norén (2018) påpekade som tidigare diskuterats att självkontroll och svårighetsgraden i ett beslut påverkar användningsområdet vid nudge.

3. Systematisk litteraturanalys

Nedan förklaras de steg som gjorts vid genomförandet av denna undersökning. De olika steg som genomförts är bland annat urvalsprocessen, det vill säga hur urvalet gjorts samt vilka kriterier det fanns. Datainsamlingen, hur artiklarna samlats in samt en kvalitetsgranskning för att säkerställa att artiklarna är av den kvalitet som önskas för att åstadkomma ett tillförlitligt slutresultat.

3.1 Syfte och forskningsfrågor

Syftet med denna avhandling är att läsa och undersöka vetenskapliga artiklar som anses vara relevanta till min problemformulering och därmed sträva efter att åstadkomma en förståelse och ett resultat. Efter att kriterierna för studierna är klara och urvalsprocessen slutförts är målet att kritiskt analysera och dra paralleller utgående från de resultat som studierna presenterar.

Följande forskningsfrågor har utformats utifrån syftet för denna avhandling:

- 1) Vilka bakomliggande faktorer kan påverka beslutfattandet när det gäller användningen av finansiella tillgångar?
- 2) Finns det något samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning?
- 3) Varför väljer individer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ?

Med dessa forskningsfrågor är målet att skapa en djupare förståelse för beslutsfattande och konsumtion i relation till privatekonomi. Med den första forskningsfrågan är målet att identifiera hur och om en individs förmåga att fatta rationella beslut har en inverkan på användandet av finansiella tillgångar, det vill säga hur används och spenderas pengar. Har individer som fattar rationella beslut en annan syn på beslutfattandet även när det gäller frågor som berör konsumtion och spenderandet av pengar? Med den andra forskningsfrågan är tanken att försöka finna något samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning, det vill säga finns det eventuellt något specifikt mönster i beslutfattandet som individer erhåller som i sin tur tenderar till att skuldsätta sig till en högre grad än nödvändigt. Den sista och tredje forskningsfrågan är formulerad utgående från krediter och avbetalningsalternativ. Eftersom det överlag erbjuds olika former av avbetalningsalternativ när det gäller inköp av diverse olika produkter och tjänster kan det vara intressant att analysera ifall detta påverkar beslutfattandet för individer.

3.2 Urval

Eftersom det är ett betydande antal artiklar som omfattar och behandlar detta område så bestämdes det på förhand att artiklarna bör uppfylla vissa kriterier. Dessa kriterier möjliggör och underlättar sökandet efter relevant information för denna systematiska litteraturstudie. Artiklarna som inte uppfyllde de på förhand ställda kraven valdes bort för att åstadkomma en så pass tillförlitlig studie som möjligt. Följande kriterier valdes som grund vid artikelsökning:

1. Artiklarna bör behandla beslutsfattande och konsumtion eller skuldsättning.
2. Artiklarna bör endast behandla beslutsfattande för individer och inte på organisationsnivå.
3. Artiklarna bör ha en vetenskaplig struktur.
4. Artiklarna får inte vara äldre än från år 2000.
5. Språket i artiklarna får vara svenska, finska eller engelska
6. Ifall informationen är relevant kan även litteraturstudier användas.
7. Artiklarna bör finnas tillgängliga i ”full text”

3.3 Datainsamling

När det gäller datainsamlingen för en systematisk litteraturstudie gäller det att följa vissa kriterier för att åstadkomma en så pålitlig studie som möjligt. Forsberg och Wengström (2016) påpekar bland annat att det är av vikt att formulera sökorden så korrekt som möjligt i relation till de forskningsfrågor man söker svar till när det gäller insamlingen från databaser. När man använder sig av denna metod och sökning efter relevanta artiklar från olika databaser är sannolikheten ganska stor att antalet artiklar blir av betydande antal, därav kommer bland annat kvalitetsgranskningen in för att möjliggöra att endast relevanta artiklar används i undersökningen. Detta kan givetvis variera beroende på vilka sökord och tema man använder sig av men i många fall är antalet träffar relativt stort. Forsberg och Wengström (2016) poängterar att det i många fall är gynnsamt att använda sig av enbart ett ord eller en ordkombination i relation till frågeställningen för att finna relevanta artiklar att granska. Vid val av olika sökord eller kombination av sökord lönar det sig att analysera sig fram till ett väl

genomtänkt val eftersom det kan underlätta processen vid framtagningen av svaren till forskningsfrågorna.

Datainsamlingen gjordes under en vecka mellan 22.2.2021 och 28.2.2021. Eftersom antalet träffar i de olika databaserna var relativt stort har granskningen genomförts enligt en metod där enbart abstraktet lästes inledningsvis. Ifall artiklarna efter detta steg av granskningen fortsättningsvis ansågs vara relevanta för ämnet lästes hela artikeln och ifall de ännu efter detta moment ansågs vara intressanta gick de vidare till en så kallad kvalitetsgranskning. En kvalitetsgranskning betyder att artiklarna granskades enligt sin kvalitet i relation till de forskningsfrågor som skulle besvaras.

Datainsamlingen gjordes i två olika databaser, även om den ursprungliga tanken var att göra sökningar i tre olika databaser. När data insamlingen hade påbörjats blev det relativt snabbt uppenbart att träffarna i de två första databaserna skulle ge tillräckligt antal artiklar för att göra en pålitlig under det valda ämnet och kunna besvara forskningsfrågorna. Datainsamlingen gjordes i databaserna Econbiz och Science Direct, vilka båda gav lovande antal träffar med relevanta och innehållsrika artiklar.

Eftersom grundpelaren i denna avhandling är betoningen på ekonomiskt beslutsfattande relaterat till privatekonomi och att försöka förstå hur irrationellt beslutsfattande påverkar en ekonomisk situation för en privatperson var det relativt lätt att filtrera bort irrelevanta artiklar i ett tidigt skede av datainsamlingen. En stor del av träffarna i databaserna handlade i stor utsträckning rent allmänt om bland annat pensionssparande och hur privatpersoner eller organisationer i ett tidigt skede kan använda sig av likvider för att främja framtida kassaflöden. Tabellen nedan visar antalet träffar i databaserna utgående från de sökord som användes.

Tabell 1. Antalet träffar i databaserna Econbiz och Science Direct

Sökord och databaser	Econbiz	ScienceDirect
"Personal finance" and "personal bankruptcy"	46	8
"Personal finance" and "decision making"	79	313
"Personal finance" and "consumption"	79	233
"Personal finance" and "debt"	118	268

3.4 Analys

Som bas i sökordskombinationen i datainsamlingen från databaserna användes ”Personal finance” eftersom denna avhandling endast är intresserad av ekonomiska frågor som berör privatekonomi. Med en kombination av ”Personal finance” och andra ord så som exempelvis ”decision making” uppstod en relativt bra inriktning mot att finna relevant material till forskningsfrågorna. Träffarna i de olika databaserna varierade en aning och överlag fanns det fler antal träffar vid tre av fyra sökordskombinationer i Science Direct än i Econbiz. Det totala antalet träffar i de två olika databaserna tillsammans var 1 144 och antalet artiklar som gick vidare från första fasen till den andra analysfasen var 39.

Den första fasen av granskningen involverade en mer ytlig genomgång i form av en analys av artiklarnas titlar samt abstrakt. Denna granskning gjordes av den orsaken att en stor del av träffarna i databaserna inte direkt behandlade de forskningsfrågor som utformats och genom att endast läsa abstrakt samt titlar var det möjligt att välja bort ett stort antal redan vid ett tidigt skede.

Den andra fasen bestod i stor utsträckning av en djupare analys av artiklarna, det vill säga en genomgång för att kontrollera samt granska att innehållet har någon form av relevans till de forskningsfrågor som skall besvaras. Denna fas användes till största delen av den orsaken att det underlättar processen för att kunna använda sig av endast de mest relevanta artiklarna i

relation till forskningsfrågorna. Artiklar eller studier som delvis behandlar det på förhand valda ämnet kan givetvis bidra till någon form av lösning till ett problem men genom att filtrera bort ett visst antal studier som kan anses vara delvis irrelevanta kan eventuellt bidra till att göra studien mer trovärdig.

3.4.1 Kvalitetsgranskning

Efter en genomgång av artiklarna är det nödvändigt att utföra en så kallad kvalitetsgranskning. Orsaken till att utföra denna typ av granskning är bland annat att identifiera budskapet i artiklarna och säkerställa att kvaliteten är tillräckligt bra för att kunna användas i den egna studien. Med denna granskning kommer skribenten att försöka besvara frågor med ett ”ja” eller ”nej” utgående från artiklarna. Dessa frågor är framställda på förhand och användes från boken, *Att göra systematiska litteraturstudier av Forsberg & Wengström, 2016*. Antalet forskningsfrågor som även beskrivs i tabellen nedan var av antalet tolv. Utgående från dessa frågor var tanken att en artikel måste få minst sju av tolv ”ja” för att kunna användas vidare i studien. Artiklarna som fick färre än detta antal förkastades och användes inte vidare i processen för framtagande av ett resultat till forskningsfrågorna. Antalet ”ja” varierade givetvis mellan dessa artiklar och därmed förekom en del skillnad i kvaliteten. Ifall en artikel fick tio till tolv ”ja” ansågs den vara hög kvalitet medan sju till nio ”ja” var av medelkvalitet. Antalet artiklar som gick vidare till kvalitetsgranskningen var av antalet arton.

Tabell 2. Resultatet från kvalitetsgranskningen

Artikel nr.	Fråga 1	Fråga 2	Fråga 3	Fråga 4	Fråga 5	Fråga 6	Fråga 7	Fråga 8	Fråga 9	Fråga 10	Fråga 11	Fråga 12	Totalt	Kvalitet
1	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	10/12	Hög
2	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	12/12	Hög
3	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja	Nej	Nej	Ja	10/12	Hög
4	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	11/12	Hög
5	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	11/12	Hög
6	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	12/12	Hög
7	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	12/12	Hög
8	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Nej	Ja	10/12	Hög
9	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	10/12	Hög
10	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Nej	Ja	10/12	Hög
11	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	11/12	Hög
12	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja	11/12	Hög
13	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Nej	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	9/12	Medel
14	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Nej	Ja	10/12	Hög
15	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	12/12	Hög

Tabell 3. Frågor som användes vid kvalitetsgranskningen av artiklarna.

#	Frågor
1	Lyckades forskaren på ett övergripande sätt klargöra undersökningens teoretiska föräankring och vilka metoder som användes vid de olika stegen av undersökningen?
2	Är sammanhanget där undersökningen gjordes beskrivet?
3	Finns det en tydlig miljö där undersökningen utfördes?
4	Finns det en tydlig beskrivning av urvalsstrategin och är den trovärdig?
5	Är urvalsstrategin gjord på ett sådant sätt att den säkerställer att urvalet motsvarar undersökningens teoretiska ram?
6	Beskrivs fältarbetet i detalj? Hur genomfördes det?
7	Är proceduren som har använts för dataanalys teoretiskt försvarbar?
8	Kan analys och metod kopplas till den ursprungliga forskningsfrågan?
9	Hur identifieras begrepp och teman? Kan forskarens tankegångar följas eller finns det tankehopp?
10	Repeterades analysförfarandet av fler än forskare för att påvisa tillförlitligheten?
11	Diskuterar forskaren studier som påvisat motsägande resultat?
12	Presenterades tillräckligt at originaldata på ett systematiskt sätt, för att man ska kunna ta ställning till relationerna mellan tolkning och originaldata?

Efter kvalitetsgranskningen återstod det femton artiklar som kommer att användas i resultat processen för denna avhandling. Antalet som kvalitetsgranskades var arton men tre artiklar klarade inte kriterierna av den orsaken att två av dem ansågs inte vara tillräckligt tillförlitlig och den tredje hade en för liten vikt mot bland annat kreditkort och dess direkta inverkan på beslutsfattandet för individer.

4. Litteraturanalys

Nedan följer processen för resultatet och hur det tagits fram. För att åstadkomma en djupare förståelse för hur dessa artiklar använts kommer först varje enskild studie att redovisas med en kort sammanfattning. Följande steg är analys och svarsprocess för de forskningsfrågor som finns och slutligen en kort sammanfattning av resultatet.

4.1 Sammanfattning av artiklarna

En sammanfattning av artiklarna underlättar förståelse för varför de används i processen för resultatet av forskningen och vilken artikel som är möjlig att relatera till vilken forskningsfråga. Sammanfattningen består av titel, författare, syfte samt resultat.

Artikel 1: Financial Decision Making across the Adult Life Span: Dynamic Cognitive Capacities and Real-World Competence.

Douglas A. Hershey, James T. Austin och Helen C. Gutierrez.

Syfte: Genom att analysera och använda sig forskningsartiklar och annan litteratur finna svar på två frågor relaterade till hur privatpersoner fattar beslut när det gäller ekonomiska frågor. Den första forskningsfrågan var vilka kognitiva och intellektuella förmågor ligger som bakgrund för beslutsfattandet när det gäller ekonomiska frågor. Den andra var hur man kan utbilda individer i olika åldrar för att främja ett rationellt beslutsfattande.

Resultat: Beslutsfattandet påverkas av två olika typer av intelligens, flytande och kristalliserad. Dessa två typer av intelligens tenderar till att öka under livets gång fram till en ålder av 50 - 60 år innan den börjar avta och försämrans. Enligt en studie gällande användandet av olika kreditalternativ så minskande antalet misstag betydande för åldersklassen 53 år. Vilken i princip är den åldern som dessa två typer av intelligens är som högst.

Kunskap inom det finansiella området för privatpersoner är en fördel. Detta varierar mellan individer av den orsaken att intresset och tidigare erfarenheter är någonting som är unikt från människa till människa samt även exponeringen mot dessa områden. Vid en mer specifik inriktning mot åldersgrupper så stöter individer i olika åldrar på olika beslutsfattanden som berör privatekonomi. Personer som är äldre tenderar till att göra mer rationella beslut på grund

av större erfarenhet och kunskap eftersom de med stor sannolikhet varit med om en motsvarande situation tidigare.

Betydande faktor som påverkar beslutsfattandet är den kognitiva förmågan och kompetens. Input från samhället och socioekonomiska faktorer har även en inverkan. Omgivningen och samhället berättar mer eller mindre vad som är accepterat att göra och exempelvis en umgängeskrets. Ifall skuldsättning är accepterat och vanligt kan detta leda till ett beslutsfattande som baseras på att skuldsättning är någonting bra och positivt.

Artikel 2: Financial literacy and consumer credit portfolios.

Richard Disney och John Gathergood

Syfte: Att använda sig av krediter för att konsumera är ett relativt normalt fenomen och något som många är bekanta med. Denna studie analyserar hur väl privatpersoner förstår grundläggande frågor relaterade till användandet av krediter i form. Studien utfördes med hjälp av en enkät med tre flervalsfrågor som bestod av räntor och minimibelopp för avbetalningar.

Resultat: Det intressanta i denna undersökning är att hela 11% av deltagarna svarar fel på alla tre frågor medan cirka 30% svarar rätt på alla. Detta indikerar på att finns ett relativt stort antal som i princip inte har förståelse vad exempelvis räntor betyder.

Denna studie påvisar även att de personer som aktivt använder sig av konsumentkrediter erhåller en lägre nivå av kunskap samt kompetens för finansiella frågor än de personer som inte använder sig av konsumentkrediter. Det finns även ett samband mellan högre konsumentkrediter och en lägre kompetens inom området. Individer med en låg kunskapsnivå inom finansiella frågor tenderar även till att dra sig undan och inte vara intresserade av att delta i situationer som kunde bidra till högre kunskap inom området.

Artikel 3: Consumer's Financial Literacy and Financial Troubles: Based on the 2016 Survey on Financial Literacy and Financial Troubles.

Nobuyoshi Yamori och Hitoe Ueyama

Syfte: Ett försök till att finna ett samband mellan ekonomisk kompetens och ekonomiska problem med hjälp av en enkät med frågor som besvarades av cirka 2700 personer.

Resultat: Infallsvinkeln för denna studie var att analysera ifall de med hög kompetens inom finansiella frågor inte råkar ut för ekonomiska problem. Dock påvisar studien att så är inte fallet. De personer som sällan råkade ut för ekonomiska problem befann sig sällan i sådana situationer som kräver en högre kompetens inom finansiella frågor och de med en betydligt sämre förståelse hamnade oftare i sådana situationer. De personer som besvarat enkäten jakande på frågan ifall de råkat ut för användandet av en finansiell produkt som de inte förstår vad som betyder ansågs vara ett finansiellt problem. Orsaken till att detta sker kan bland annat bero på att individerna tror att de förstår innebörden av en finansiell produkt men att de inte förstår konsekvenserna av användning.

Artikel 4: Culture, money attitudes and economic outcomes.

Caroline Henchoz, Tristan Coste och Boris Wernli

Syfte: Undersöka ifall synen på pengar varierar mellan befolkningen i Schweiz. I undersökningen deltog över 1300 personer. Som huvudinriktning användes olika former av attityd mot pengar för att möjliggöra en jämförelse. Attityderna som användes var en målinriktad attityd, en attityd att pengar är makt och en attityd som baserades på hantering av pengar.

Resultat: Undersökningen påvisar att dessa tre attityder existerar och har en unik inverkan på hanterande av pengar. En annan viktig aspekt inom området är kultur, ifall det är accepterat inom en specifik kultur att vara skuldsatt finns det en teori om att detta ökar antalet skuldsatta och synen på likvida medel och dess användning. Dock tenderar denna teori att endast stämma till viss del ifall det finns en blandning av acceptans för och att materiella saker samt konsumtion är prestige.

Artikel 5: Whose rationality? Muddling through the messy emotional reality of financial decision-making.

Sally Dibb, Alessandro Merendino, Hussan Aslam, Lindsey Appleyard och William Brambley

Syfte: En strävan efter att finna svar på varför individer fattar irrationella beslut när det gäller finansiella frågor relaterade till privatekonomi. Datasamlingen för studien var analys av studier och data samt intervjuer. Emotioner stod som mittpunkt och målet var att se hur emotioner påverkar beslutsfattandet.

Resultat: En intressant iakttagelse i denna studie är att under intervjuer med privatpersoner förekom det fall när individer inte hade någon form av förståelse för varför eller vart deras pengar försvinner under en månad. Fastän de var väl förberedda på kommande utgifter och på förhand visste vilka summor de var tvungna att betala försvann oberoende alla pengar varje månad från deras konto. De sammanfatta dilemmat med att de helt enkelt inte förstod vad som hände eller hur deras konto kunde vara tomt i slutet på månaden. Detta resulterade i sin tur i att den minimala känsla av kontroll som de hade över sin egen ekonomi avtog och försvann.

Emotioner spelar uppenbarligen en roll i beslutsfattandet, positivt så som negativt. Emotioner eller känslor har en tendens till att fungera som en navigering när det gäller beslutsfattandet för att styra individen mot de beslut som den önskar fatta för egen vinning. Dock kan även dessa fungera som hinder och orsaka irrationella beslut eftersom en emotion kan navigera individen mot ett beslut som skapar tillfällig tillfredsställelse, men även problem i framtiden. Studien behandlar bland annat tre olika typer av känslor som alla i sin tur påverkar beslutsfattandet på olika sätt, tillfälliga känslor, integrerade känslor samt en tredje känsla som används för att förklara eller iaktta dessa två.

Artikel 6: Impact of inflated perceptions of financial literacy on financial decision making.

Bhanu Balasubramnian och Carol Springer Sargent

Syfte: Undersöka intresset för lärdom inom det privatekonomiska området samt hur beslutsfattandet fungerar för privatpersoner inom området. Syftet är även att identifiera kunskapsnivån bland individer i Österrike när det gäller färdigheter inom ekonomi i form av en enkät med frågor som sedan analyseras och möjliggör slutsatser.

Resultat: De med stark tro på att deras ekonomiska kunskaper är på den nivå som krävs för att fatta rationella beslut är svårare att hjälpa än de som påvisar det motsatta. Människan kan vara självsäker och ha svårt att acceptera kritik vilket kan försvåra eventuella behövliga förändringar när det gäller ekonomiska beslut. Individer med begränsade ekonomiska resurser som kan anses vara tvungna att fatta irrationella beslut är lättare att påverka och hjälpa. Individer som alltid haft ekonomiska resurser och fattar irrationella beslut är svårare att förändra.

Artikel 7: The Credit Card Use and Debt: Is there a trade-off between compulsive buying and ill-being perception?

Syfte: Vilka faktorer ligger bakom beslutsfattandet och beteendet när det gäller användandet av kreditkort? Denna studie strävar efter att undersöka bland annat vilka faktorer som ligger bakom olika beteenden relaterade till kreditkortanvändning. Forskarna i studien använder sig av data för befolkningen i bland annat Brasilien för att navigera sig fram och finna paralleller mellan beteende och kreditkortsanvändningen.

Studien involverar bland annat sex olika hypoteser som involverar materialism, tvångsköp, kreditkort samt kreditkortsskulder.

Resultat: För att förstå ett beteende bakom användandet av kreditkort bör man dela in inköp i två olika kategorier, nämligen tvångsköp och impulsköp. Individer med ett mindre begär efter materialistiska saker och som har ett sunt förhållande till egen ekonomi tenderar till att använda kreditkortet på ett sätt som anses vara rimligt och inte skadligt.

Det finns även ett samband mellan höga kreditkortsskulder och en pessimistisk framtidstro för den personliga ekonomin på individnivå. Detta bidrar till att kreditkortet används flitigt fastän

slutresultatet resulterar i större skulder. Socioekonomiska aspekter visar sig även ha en inverkan på användandet av kreditkort och konsumtion, vilket bör tas i beaktning vid reflektion inom detta ämne. Eftersom bland annat aktörer på marknaden som erbjuder olika typer av avbetalningsmöjligheter och krediter är välmedvetna om dessa två olika typer av konsumtionsbeteende kan de delvis dra fördel av detta. Genom att marknadsföra sig mot grupper som exempelvis känner pessimistisk framtidstro för den egna ekonomin.

Artikel 8: Financial literacy and the role of numeracy-How individuals' attitude and affinity with numbers influence financial literacy.

Kenneth Skagerlund, Therese Lind, Camilla Strömbäck, Gustav Tinghög och Daniel Västfjäll

Syfte: Genom användandet av en enkät som skickats ut till olika åldersgrupper i Sverige mäta hur siffror påverkar av kognitiva- och emotionella aspekter när det gäller finansiella frågor. Tidigare forskning antyder att det finns en möjlighet till att individer med större intresse för siffror även hanterar sin privatekonomi bättre.

Resultat: Utgående från studien kan man se ett samband mellan hög kunskap när det gäller siffror och matematik samt finansiella frågor. De som ansågs sig själv bra på matematik och inte kände ångest över en frågeställning som involverade matematiska kunskaper eller siffror hade fler rätt på de frågor som ställdes. Sammanfattningsvis i denna studie påpekar skribenterna att ifall samhället satsade mer resurser på att försöka få befolkningen mer kompetenta inom matematik och siffror kunde detta leda till ett mer rationellt tänkande när det gäller beslutsfattande inom finansiella frågor och privatekonomi.

Artikel 9: Over-indebthness and the interplay of factual and mental money management: An interview study 2010

Syfte: Överskuldsättningen har ökat oroande mycket och denna studie försöker finna svar på eventuella möjligheter till att förebygga skuldsättning för privatpersoner. Studien består av semi-strukturerade intervjuer och frågeformulär med femton olika personer från Österrike som alla är överskuldssatta. Fastän studien involverar endast femton personer som intervjuas framkommer ett resultat som kan bidra till en förståelse av problem. De femton personer som deltog hade alla varit i kontakt med ett österrikiskt rådgivarinstitut, vilket bevisar att dessa verkligen var överskuldssatta.

Resultat: En stor del av de intervjuade hade någon form av sparande när det gäller pengar men inget regelbundet utan mer sporadiskt. En del av de intervjuade hade även den inställningen att de inte behöver ha ett regelbundet sparande eftersom de ansåg att eventuella framtida ekonomiska problem tenderar att lösa sig själva. Planeringen av privatekonomin varierande även stort mellan de intervjuade och exempelvis endast en person planerade sin ekonomi för ett år framåt, de andra hade betydligt kortare tidsperioder.

Studien hänvisar till vikten i mental bokföring samt penninghantering som är möjliga att utveckla och förändra förståelse för när det gäller privatpersoner. Människan är även en komplicerad individ vilket påverkar dessa två av den orsaken att människor har olika nivåer av viljestyrka.

Artikel 10: Naïve advice in financial decision making: Hidden costs of a free offer.

Julia Sprenger

Syfte: Rådgivning inom finansiella frågor är ett område som många människor använder sig av oberoende om det gäller skuldsanering eller placeringar. Denna studie undersöker beteendekonsekvenser i beslutsfattandet när det gäller naiv rådgivning inom finansiella frågor. Studien utfördes i två olika delar i form av en enkät i vilken individerna skulle utvärdera den egna finansiella kunskapen från noll till fem och den andra delen bestod av fem olika finansiella problem som skulle lösas. Forskarna hade tre olika hypoteser som de ville besvara som bland annat var uppbyggda omkring naiv rådgivning, kompetens inom finansiella frågor och hur framförandet av negativa sidor inom naiv rådgivning påverkar beslutsfattandet.

Resultat: Studien visar att individer som fått oönskade naiva råd när det gäller finansiella beslut tenderar till att påverkas negativt. Framtida beslut påverkas av den tidigare rådgivningen genom att skapa ett sämre engagemang i själva beslutsprocessen och främjar en passiv relation till beslut. Informationen som behövs för att ha möjlighet till att jämföra och analysera olika alternativ anses inte vara viktig, vilket kan leda till att en individ tar ett irrationellt beslut. En blandning av dåligt självförtroende, låg kompetens inom finansiella frågor och tidigare naiv rådgivning kan skapa negativa följder för framtida beslut.

Artikel 11: Household finances and the” Big Five” personality traits.

Sarah Brown och Karl Taylor

Syfte: Personlighet och personlighetsdrag. Denna studie analyserar olika förhållanden mellan personlighetsdrag och privatekonomi. Som empirisk data för denna undersökning har skribenterna använt sig av data från Institute for Social and Economic research som omfattar ungefär 10 000 människor från året 2005.

Resultat: Individer som kan anses vara extroverta eller åtminstone erhåller vissa av dessa drag tenderar till att ha mera skulder och även har lättare för att använda sig av kreditkort eller avbetalningsalternativ för att finansiera sin konsumtion. Samvetsgranna individer påvisar det motsatta. Olika personlighetsdrag har även en effekt på innehavet av tillgångar men inte på antalet tillgångar, det vill säga man ser skillnader i vilka tillgångar som innehas men inte ett ökat eller minskat antal.

Artikel 12: Explanations or Advice- The Impact of Financial Literacy on information Acquisition Behaviour.

Julia Sprenger

Syfte: Att undersöka hur extern information påverkar beslutsfattandet för individer med olika nivåer av kompetens när det gäller finansiella frågor. Utgående från två olika datainsamlingsmetoder försöker forskarna granska ifall det finns ett samband mellan låg finansiell kompetens och ett behov av en ökad mängd extern information för att kunna ta ett rationellt beslut. Datainsamlingsmetoderna bestod av två olika test. I det första var deltagarna

tvungna att utvärdera sin egen finansiella kompetens och i det andra skulle de ta fem olika beslut som var finansiella frågor.

Resultat: Studien påvisar bland annat ett samband mellan låg kompetensnivå och behovet av extern information, desto lägre kompetensnivå desto högre är även behovet av extern information. Ett intressant samband som skribenten till studien även poängterar är att ifall den externa informationen är på en hög nivå och kräver en djup förståelse samt bearbetning kommer de med låg kompetensnivå att förlora intresset. Detta bidrar med stor sannolikhet till ett förhastat beslut.

Artikel 13: Financial literacy: An essential tool for informed consumer choice?

Annamaria Lusardi

Syfte: Att granska och samla bevis för att individer inte erhåller den kompetens som krävs för att klara av att sköta sin privatekonomi. De undersöks även ifall det är nödvändigt eller ens möjligt att åstadkomma en högre kunskap inom området för individer.

Denna studie sammanfattar och diskuterar tidigare forskning för att försöka finna svar på dessa frågor och problem. Eftersom det finns en hel del komplicerade förklaringar och ord inom ekonomi skapas ett krav bland individer att erhålla en viss nivå av kompetens för att kunna fatta rationella beslut.

Resultat: Det finns klara problem när man ser på kompetensnivån för individer inom ekonomiska frågor. En möjlighet till att förbättra detta kunde vara att sträva efter att skapa ett program som främjar och ökar kunskapen. Dock ser man vissa ekonomiska problem eller beslut som dyker upp i vissa specifika åldrar och man bör ta dessa situationer i beaktan samt agera då. Ett annat problem med att försöka öka kompetensnivån för individer och sträva efter att skapa ett mer omfattande rationellt beslutsfattande är det att människor är olika och vad som en anser vara rationellt behöver inte vara en allmän åsikt. Individer har olika preferenser, kompetensnivå, erfarenheter med mera vilket försvårar ett omfattande program för att främja individer mot ett mer rationellt beslutsfattande.

Artikel 14: Financial literacy, confidence and financial advice seeking.

Marc M. Kramer

Syfte: Vilka människor anses vara i behov av finansiell rådgivning? I denna studie analyserar man hushåll samt investerare och vilka som är i behov av externa råd när det gäller ekonomiska frågor. Studien använder sig av data från Nederlandsche Bank och involverar över 2000 holländska hushåll. Data som användes bestod av bland annat frågor som hushållen besvarat som berör kompetens och kunskap inom finansiella frågor.

Resultat: En intressant punkt som poängterades var att individer som kände sig självsäkra inom detta område sällan ansåg sig vara i behov av extern hjälp. Det fanns en betydande skillnad mellan självsäkra hushåll och mindre självsäkra. De mindre självsäkra individerna från ett hushåll var i medeltal dubbelt mer i behov av extern rådgivning än de andra.

En annan intressant poäng var kreditinstitutens roll för mindre självsäkra hushåll. Individer med låg kompetensnivå inom finansiella frågor och krediter, tenderar till att inte förstå vad det innebär att använda sig av krediter eftersom informationen som kreditinstitut ger ut kan vara komplicerad och svår att förstå.

Artikel 15: Nudging: Progress to date and future directions.

John Beshears och Harry Kosowsky

Syfte: En nudge eller nudging har blivit ett populärt ämne att forska i under de senaste åren. I denna studie analyserar forskarna tidigare resultat från forskning samt vilka framtida utmaningar det finns inom området. Studien bestod av 174 olika artiklar som empiriskt material.

Resultat: Tidigare forskning visar att genom användandet av en nudge kan man rikta en individ mot ett specifikt beslut i beslutfattningsprocessen. Forskarna påpekar dock att användandet av nudges hittills endast bevisar möjligheten till att skuffa en individ mot ett specifikt beslut inom ett brett område. Rent generellt vid användandet av nudge kan det bidra till positiva effekter och ett mer rationellt beslutsfattande, dock kan detta variera mellan olika målgrupper och vid strävan efter att få en specifik målgrupp att fatta mer rationella beslut kan detta i värsta fall innebära att vissa grupper drar mer vinning än andra beroende på situationen.

4.2 Analysens resultat

Nedan följer en genomgång av resultatet för forskningsfrågorna. Resultatet diskuteras utgående från de artiklar som valts till studien samt av tidigare forskning inom ämnet beteendekonometri. Tabellen nedan visar vilka artiklar som besvarar vilken forskningsfråga och vilken referens de motsvarar.

Tabell 4. Förklarar vilken studie som besvarar vilken forskningsfråga.

Studier	Referens	Svar till forskningsfråga
S1	[1]	1 & 2 & 3
S2	[2]	3
S3	[3]	2 & 3
S4	[4]	1 & 2
S5	[5]	1 & 2
S6	[6]	1 & 2
S7	[7]	3
S8	[8]	1
S9	[9]	1 & 2
S10	[10]	1 & 2
S11	[11]	2 & 3
S12	[12]	2 & 3
S13	[13]	1 & 2 & 3
S14	[14]	3
S15	[15]	1

Vilka bakomliggande faktorer kan påverka beslutsfattandet när det gäller användningen av finansiella tillgångar?

Det finns ett flertal olika faktorer som kan ha en inverkan på beslutsfattandet för individer när det gäller användandet av finansiella tillgångar. Enligt [1] finns det även en potentiell skillnad i beslutsfattandet beroende på åldern hos individen. Eftersom olika typer av intelligens, kristalliserad så som flytande utvecklas under levnadstiden och når en topp vid en ålder kring 53 år finns det en teori om att detta kan vara den optimala åldern vid vilken de flesta har en möjlighet till att fatta ett rationellt beslut. Vid en djupare reflektion av kompetens och intelligens i jämförelse med exempelvis nyttoteorin ser man eventuellt ett samband. Eftersom nyttoteorin utgår från att en individ fattar det beslut som maximerar nyttan för egen vinning (Marklund & Öhman, 2010) Kan denna vinning variera från person till person beroende på ålder och intelligensnivå. Därav förekommer en viss utmaning beroende på vad som kan anses vara ett rationellt beslut för en specifik individ i en unik situation.

Eftersom intelligens och kompetens inom finansiella frågor mer eller mindre involveras i alla dessa studier ser man ett samband mellan högre intelligens samt kompetens och ett mer rationellt beslutsfattande. Dock är det tolkningsbart vad som anses vara rationellt eller inte beroende på olika situationer och tillfälligheter. Den fjärde studien [4] har en intressant infallsvinkel som tar in kulturens påverkan på användandet av finansiella tillgångar. Ifall det är ett allmänt förekommande fenomen inom en specifik kultur att exempelvis använda sig av kapital från ett kreditinstitut för att finansiera konsumtion kan detta ha en direkt påverkan på beslutsfattandet.

Ifall olika typer av intelligens kan ha en inverkan på beslutsfattandet [1] kan man även se att det finns en vikt i att ha en övergripande förståelse för vad finansiella tillgångar är. [5, 6]. Individer som finner det utmanande att förstå det egna användandet av likvider i såväl sparande så som spenderande tenderar till att finna beslutsfattandet svårare. Dock kan det vara lättare att åstadkomma en förändring när det gäller användandet av finansiella tillgångar för individer som själva inser att de inte erhåller en tillräckligt hög kompetens inom områden än individer som anser sig själva ha detta område under kontroll [6]. Enligt den femte studien [5] poängterades det att individer som intervjuats inte förstod vart deras pengar försvann varje månad, vilket resulterade i en ytterst pessimistisk framtidstro och intresse för deras egen privatekonomi. En pessimistisk framtidstro kan även påverkas av tidigare rådgivning som en

individ fått [10]. En kombination av tidigare dåliga erfarenheter när det gäller beslutsfattande inom finansiella frågor samt rådgivning som visat sig bidra till ett dåligt slutresultat kan måla upp en bild av ångest för att göra samma misstag igen vilket kan skapa en ångestfylld relation till exempelvis privatekonomi och beslutsfattande.[10]

Sunstein och Thaler (2014) har tagit fram en teori som kallas Nudge-teorin. Denna teori kan delvis användas för att styra en individ mot ett specifikt val i ett hav av olika alternativ. Denna teori kan vara intressant att reflektera över vid en analys av beslutsfattandet för individer. Användningsområdet har visat sig vara relativt begränsat i praktiken när det gäller att styra en individ mot ett specifikt valalternativ eftersom det begränsas av det område som beslutet berör.[15] Med andra ord vid analys av olika faktorer som kan påverka beslutsfattandet för individer kan det vara relevant att även se på utomstående parter som försöker styra i beslutsprocessen.

Som tidigare poängterades i den femte studien [5] att individer inte förstår vart deras pengar tar vägen så kan man även se att samband mellan ett intresse för siffror och en bättre förståelse inom områden som involverar finansiellt kunnande i den åttonde studien [8]. Eftersom forskarna i studien hänvisar till vikten i kunnande inom matematiska frågor för att underlätta och förbättra beslutsfattandet inom privatekonomiska frågor finns det en möjlighet till att sifferkunnande är en bakomliggande faktor som påverkar beslutsfattandet.

Thaler (2015) diskuterade en teori om mental bokföring och dess inverkan på beslutsfattandet när det gäller användandet av finansiella tillgångar. Skribenterna till den nionde studien [9] poängterar vikten i förståelsen av mental bokföring och påpekar även vikten i att ha en förståelse för att människan är en komplicerad varelse. Fastän grundprincipen är relativt enkel att förstå med indelning av konsumtionsval i olika mentala fack, vilka sedan kan styra konsumtionen mot ett specifikt val kan vissa val anses vara irrationella för en utomstående person. Det finns möjligtvis ett samband mellan förståelsen av mental bokföring och nivån på intelligens. Ifall utgångsläget är att intelligensen ökar vid en högre ålder [1] är det i så fall sannolikt att användningsområdet för den mentala bokföringen utvecklas mot ett mer effektivt håll under levnadstiden? Det vill säga tidigare erfarenheter och misstag bidrar till hur en enskild individ väljer att forma det egna beslutsfattandet utgående från den mentala bokföringen?

Emotioner, känslor och tillfällig sinnesstämning har en inverkan på beslutsfattandet [5]. Dessa kan vara viktiga att ha i åtanke vid en förklaring samt analys av bakomliggande faktorer som

påverkar ett beslutsfattande, oberoende om det gäller ett finansiellt eller livsbeslut. I den fjärde studien [4] diskuteras det olika typer av attityder till pengar, bland annat en målinriktad attityd och en attityd som utgår ifrån att pengar är makt, vilka även påvisades att existera. Ifall utgångspunkten är att dessa attityder skapar olika synen på användandet av finansiella tillgångar finns det även en möjlighet till att dessa påverkar beslutsfattandet. Det finns även andra faktorer som bör tas i beaktan ifall man väljer att söka samband mellan attityder och hanterandet av pengar eftersom exempelvis synen på materiella saker eller konsumtion kan bidra till variation i tolkningen av vad en attityd anses vara.

Finns det något samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning?

Utgående från informationen som artiklarna innehåller finns det ett flertal olika faktorer som kan påverka beslutsfattandet vilket i sin tur kan ha en direkt inverkan på eventuell skuldsättning. Den tredje studien [3] hänvisar till vikten i kompetensnivå hos individer inom finansiella frågor som en betydande måttstock vid skuldsättning. En högre kompetensnivå inom området bidrar till en mindre sannolikhet för ett beslutsfattande som kan orsaka irrationell skuldsättning. Det motsatta, det vill säga individer med en lägre kompetensnivå inom finansiella frågor eller produkter tenderar oftare att råka ut för sådana situationer som kräver en bredare förståelse för dessa frågor innan ett beslut fattas, vilket kan leda till användandet av en finansiell produkt som de inte förstår konsekvenserna av. [3]

Förutom kompetensnivån och vikten i att ha en djupare förståelse för vad olika finansiella produkter är och konsekvenserna av användningen kan även kulturen spela en roll i synen på skuldsättning. [4] Ifall det är accepterat inom en kultur att vara högt skuldsatt finns det möjligtvis ett samband mellan acceptans, skuldsättning och kultur. Synen på olika alternativ när det gäller beslutsfattande är antagligen en process som utvecklas under levnadsåren och beroende på tidigare erfarenheter kan dessa fungera som riktlinjer eller individuell vägledning mot ett specifikt beslut. Ifall olika attityder existerar och går att använda vid en analys av beslutsfattande när det gäller skuldsättning för den enskilde individen, är det i så fall rimligt att försöka involvera tillfälliga emotioner till ekvationen? Den femte studien [5] som handlade om ifall emotioner direkt har en inverkan på ett beslutsfattande, styrker detta påstående. För att försöka finna ett samband mellan skuldsättning och beslutsfattningsförmåga kan det vara givande att även reflektera om emotioners roll.

Prospektteorin har utvecklats ur det perspektivet att en förlust väger mer än en vinst. (Kahneman & Tversky 1979). Emotioner eller tillfälliga känslor fungerar som navigering vid ett beslutsfattande för att välja det alternativ som ger mest vinning. [5] Dessa emotioner kan dock även vilseleda en individ mot ett irrationellt beslut eftersom en tillfällig känsla av lycka vid ett specifikt val kan i framtiden utvecklas till något negativt. Exempelvis tillfälligt användande av lånade pengar för något materiellt som bidrar till ökad skuldsättning.

Emotioner kan ha inverkan på beslutsfattandet när det gäller skuldsättningen för privatpersoner. [5] Den sjätte studien [6] innehåller information om vikten i hur självsäkerheten hos individer kan påverka beslutsfattandet. I studien framkommer det att det avsevärt mycket lättare att försöka hjälpa en individ med sitt beslutsfattande som själva insett att deras kunskaper inom finansiella frågor är bristfälliga. Det vill säga individer som fattar beslut som anses vara rationella ur eget perspektiv men irrationella ur ett allmänt perspektiv mot exempelvis skuldsättning kommer även med stor sannolikhet i framtiden att fatta liknande beslut som tidigare. Detta kan bero på en hög självsäkerhet och saknaden av intresse av att erkänna bristfälliga kunskaper inom ett specifikt område. I detta fall finansiella. Vikten i ekonomiska resurser visar sig även ha en bidragande påverkan på beslutsfattandet. Ifall en individ under hela sitt liv haft tillgång till ekonomiska resurser och byggt upp en livsbild av att exempelvis materiella saker är viktiga för att få acceptans från samhället [4], kan detta bidra till en ökad skuldsättning. Brist på ekonomiska resurser i framtiden men ett behov av att konsumera olika produkter och tjänster kan påverka beslutsfattandet genom att skuldsättning är behövligt. Personer som kan anses vara extroverta har överlag lättare att skuldsätta sig samt använda sig av olika avbetalningsalternativ.[11] Beroende på personligheten och olika personlighetsdrag kan beslutsfattandet variera inom olika områden och exempelvis inom det finansiella området kan man se ett beslutsfattande som bidrar till en högre skuldsättning för personer som är mindre samvetsgranna.

Vad som anses vara ett rationellt beslut när det gäller användandet av finansiella tillgångar kan variera och innehållet i den nionde studien [9] bidrar till en annan infallsvinkel när det gäller beslutsfattandet och skuldsättning. Eftersom en del individer har någon form av sparande varje vecka, månad eller år bidrar detta till kategorisering av individer. Vad som är intressant utgående från denna studie är att en del individer har den inställningen att framtida ekonomiska utmaningar kommer att lösa sig själva. Vid denna tankebana att det löser sig själv, kan det eventuellt finnas ett samband mellan beslutsfattande och skuldsättning. När framtida oplanerade ekonomiska utmaningar uppenbarar sig kan skuldsättning vara enda

utvägen för att överkomma denna utmaning. Det vill säga individer fattar ett beslut i ett tidigare skede i en specifik situation vilket i framtiden bidrar till en ökad skuldsättning. Av femton personer som intervjuades till denna studie [9] var det endast en som planerade sin ekonomi för ett år framåt, vilket kan ha en minimera behovet av att skuldsätta sig i framtiden när det förekommer oplanerade utgifter.

Ifall det finns en del personer som lever med den inställningen att framtida ekonomiska problem kommer att lösa sig själva [9], så vad är då orsaken till denna inställning? Finns det ett samband mellan tidigare erfarenheter och ett framtida bristfälligt intresse för ekonomiska frågor? Tidigare rådgivning inom finansiella frågor som bidragit till ett negativt slutresultat för den personen som det berör har visat sig bidra till ett framtida sämre engagemang. Det samma gäller oönskad rådgivning och kan eventuellt ha en ännu större negativ effekt på ett framtida beslutsfattande. [10] En kombination av oönskad rådgivning, låg kompetens inom finansiella frågor och ett dåligt självförtroende kan bidra till mindre intresse för att fatta ett mer rationellt beslut.

Effekterna av naiv rådgivning är viktig att förstå och hur de påverkar framtida beslutsfattanden hos individer. Dock är det även viktigt att erbjuda extern information till personer som är i behov av det och extra viktigt är det att denna information är relevant och framställs på ett sådant sätt att de är möjliga att förstå och inte endast tolkningsbart. Ifall informationen erbjuds på den nivån att den är tolkningsbar och komplicerad finns det en risk för att målgruppen finner detta förvirrande vilket leder till ett sämre engagemang till beslutet och ett bristfälligt beslutsfattande [12]. Kompetensnivån är olika hos individer och ekonomiska utmaningar när det gäller beslutsfattandet kan variera beroende på åldern hos den som fattar ett beslut. Strävan efter ett mer allmänt rationellt beslutsfattande är utmanande och svårt eftersom vad som anses vara rationellt kan variera beroende på land, kultur med mera. [13]. Det vill säga bristfällig extern information leder till ett lägre intresse för finansiella frågor, vilket leder till ett beslutsfattande som kan resultera i ökad skuldsättning.

Varför väljer individer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ?

En orsak varför individer väljer att använda sig av ovanstående är bristen på kunskap och kompetens. Det finns ett samband mellan högre användning av krediter och avbetalningsalternativ och en lägre förståelse för konsekvenserna av användningen. Personer med högre kompetens och förståelse inom området befinner sig sällan i situationer som kräver konsumentkrediter och vice versa [2]. Överlag vid en högre ålder avtar användningen av konsumentkrediter och den större delen av användningen berör yngre åldersgrupper. Vid en högre ålder ökar den kristalliserade samt flytande intelligensen och vid en ålder av 53-år missbrukas inte användandet av krediter mer och antalet misstag i relation till detta minskar även [1]. Personer med en högre kompetensnivå inom området erhåller ofta ett personligt intresse för utveckling inom det ekonomiska området och besitter ett intresse för att lära sig mer och utvecklas. Personer med det motsatta tenderar till att sällan delta i situationer som kan främja kunskapsnivån och inläringen. Det vill säga personer som använder sig av konsumtionskrediter har svårare att lämna detta mönster eftersom de saknar kompetens och har inget genuint intresse för att lära sig mer [2].

En lägre kompetensnivå inom ekonomi är uppenbarligen en orsak till att individer väljer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ. Mer specifikt inom området konsumtionskrediter kan det vara viktigt att förstå beteendet bakom konsumtion. Konsumtion och användandet av krediter kan delas in i två olika kategorier. Tvångsköp och impulsköp. Tvångsköp kan förklaras som inköp som konsumenten är i behov av, exempelvis vardagliga saker och impulsköp är ett inköp som konsumenten gör impulsivt [7]. Kreditkort med oanvänd limit möjliggör impulsköp som konsumenten inte förstår. En limit på ett kreditkort är ett belopp som konsumenten har till förfogande men som i samma stund är ett snabblån från en kreditgivare. Det finns ett samband mellan högre kreditkortsskulder och en pessimistisk framtidstro för egen privatekonomi samt en lägre kompetensnivå inom det privatekonomiska området. Personer med en lägre kompetensnivå tenderar till att oftare befinna sig i situationer som resulterar i impulsköp genom kreditkonsumtion [3, 7]. Ifall den externa informationen är på den nivån att individer finns den komplicerad och svår att förstå kommer de med stor sannolikhet att förlora intresset för att finna en förståelse och eventuellt göra ett förhastat beslut. En kombination av komplicerad extern information samt svag för att göra impulsköp kan vara en av orsak varför individer väljer att använda sig av krediter eller andra avbetalningsalternativ [12].

Aktörer på marknaden som erbjuder konsumenten möjlighet till kreditkonsumtion är välmedvetna om tvångsköp och impulsköp. Denna information kan användas på ett sätt som direkt riktas mot en specifik målgrupp som saknar kompetens och kunskap inom området samt är lättpåverkade av socioekonomiska aspekter [7].

Rent generellt förutom kompetensnivån inom ämnet är även olika personlighetsdrag och dess inverkan på beslutsfattandet relevanta att involvera vid sökandet av svar på varför krediter och avbetalningsalternativ används. Socioekonomiska aspekter har en inverkan på användandet av krediter och avbetalningsalternativ [7] och individer som anses vara extroverta har visat sig ha en högre användning av krediter för konsumtion [11]. Olika personlighetstyper har bevisligen olika typer av tillgångar men antalet tillgångar är allt som oftast av samma antal, det intressanta är skillnaden i tillgångar [11].

Informationen som ges ut om krediter och andra avbetalningsalternativ kan vara komplicerad och svår att förstå. Individer som förstår innebörden av användandet av dessa tjänster och dess innehåll är sällan i sådana situationer att de är i behov av extern hjälp. En intressant poäng är dock att hushåll som inte erhåller denna kompetens anses vara i dubbelt större behov av extern hjälp [14]. Ansvaret blir större hos kreditinstitut vid erbjudandet av dessa tjänster till hushåll som har en begränsad kunskap eftersom en stor del av individerna finner informationen som finns tillgänglig komplicerad och risken för missförstånd är stor [12, 13,14].

Problematiken kring detta område och finna ett direkt svar på varför individer väljer att använda sig av krediter och andra avbetalningsalternativ är utmanande av den orsaken att bland annat preferenser, kompetensnivå och tidigare erfarenheter med mera varierar stort [13].

5. Diskussion

I följande kapitel diskuteras resultatet, undersökningens begränsningar och förslag till fortsatt forskning inom området.

5.1 Resultatdiskussion

Som metod för denna avhandling användes en systematisk litteraturstudie för att finna svar på mina forskningsfrågor. Forskningsfrågorna var följande:

- 1) Vilka bakomliggande faktorer kan påverka beslutfattandet när det gäller användningen av finansiella tillgångar?
- 2) Finns det något samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning?
- 3) Varför väljer individer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ?

Vilka bakomliggande faktorer kan påverka beslutfattandet när det gäller användningen av finansiella tillgångar?

Bakomliggande faktorer som påverkar beslutfattandet när det gäller användningen av finansiella tillgångar för privatpersoner är bland annat olika nivåer av intelligens [1]. Kristalliserad samt flytande intelligens utvecklas under levnadstiden och vid en ålder av 53 år är denna nivå av intelligens som högst [1]. När dessa två delar av intelligens är mest utvecklade finns det även en teori om att sannolikheten för ett mer rationellt beslutfattande är större då. Problematiken med ett rationellt beslutfattande är bland annat vad som anses vara rationellt i enskilda situationer. Det finns en variation och möjlighet till tolkning av vad som anses vara ett optimalt beslut beroende på situation, utgångsläge med mera.

Förståelsen när det gäller användandet av likvider är även det en bakomliggande faktor som påverkar beslutfattandet. Bristfälliga kunskaper inom detta område påverkar beslutfattandet. Individer som inte finner intresse eller självförtroende inom ämnet tenderar till att utveckla en relation till pengar som främjar ett irrationellt beslutfattande. [5,6].

Intelligens och kompetens inom finansiella frågor kan variera mellan olika länder och kulturer. En annan bakomliggande faktor som kan påverka beslutfattandet är input från omgivningen och kulturer. Genom uppväxt och kultur kan beslutfattandet påverkas och detta skapar ett mer komplicerat utgångsläge för en allmän analys av dessa faktorer. Dock finns det

ett potentiellt samband mellan allmän acceptans att vara skuldsatt inom en kultur och ett beslutsfattande som involverar mer konsumtion med lånade pengar [4].

Olika personlighetsdrag kan ha unik inverkan på beslutsfattandet. Extroverta människor har exempelvis lättare att fatta ett beslut som resulterar i användning av krediter eller avbetalningsalternativ. Samvetsgranna individer har överlag lättare att fatta rationella beslut eftersom de tenderar till att överväga fler alternativ innan ett beslut fattas [11].

Framtidstron och planering har en inverkan på beslutsfattandet när det gäller användning av finansiella tillgångar. Individer är alla olika när det gäller planeringen av eget kapital. Vissa väljer att spara en del varje månad och andra att spendera allt innan nästa lönedag. En syn på att framtida ekonomiska utmaningar kommer att lösa sig av sig själv finns det inom vissa hushåll [9]. Detta tankesätt är ett intressant beslut eftersom framtida ekonomiska utmaningar inte alltid löser sig själva. Ett beslut om att det löser sig bidrar till ett annat mer utmanande beslutsfattande i framtiden när kontot är tomt och räkningarna skall betalas.

Extern information och rådgivning är viktigt men även förödande. Komplicerad information är lättare att förstå ifall en utomstående tredje part förklarar innebörden. Önskad extern naiv rådgivning har bevisats ha en negativ påverkan för beslutsfattandet för individer [10]. Sådan rådgivning bidrar till lägre självförtroende och intresse för finansiella frågor, vilket kan vara förödande för framtida motsvarande situationer [10]. Ett mindre intresse för engagemang inom detta område kommer inte bidra till ökad kunskap och kompetens. Ifall ett irrationellt beslut fattas på grund av tveksam extern hjälp kommer detta att utvecklas till en faktor som påverkar framtida motsvarande beslut [12, 13].

Finns det något samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning?

För att förstå ett eventuellt samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning är det viktigt att även förstå bakomliggande faktorer som kan påverka. Dessa faktorer spelar en betydande roll ifall det är önskvärt att finna ett samband mellan beslut och skuldsättning. Faktorerna som kan påverka är unika eftersom det varierar beroende på situationen, individen samt tidigare erfarenheter.

Kompetensnivån är en egenskap för individer som spelar roll i denna fråga. En högre kompetensnivå inom finansiella frågor främjar beslutsfattandet. Desto högre kompetensnivå

en individ har desto större är sannolikheten för ett beslutsfattande som inte bidrar till skuldsättning [3]. Kompetensnivån som en faktor som har en direkt påverkan mot ett beslutsfattande är ett brett område. Eftersom det finansiella området är relativt omfattande kan en individ ha olika nivåer av kunskap inom olika frågor inom privatekonomi.

Kompetensnivån kan påverkas på olika sätt. Vid en komplicerad situation kan en individ använda sig av hjälp från en utomstående tredje part för att lösa ett problem. Det finns olika typer av rådgivning beroende på situationen. Ifall en individ önskar sig hjälp från en utomstående part är det viktigt att syftet uppfylls. Bristfällig kommunikation och framläggandet av information på ett komplicerat sätt kan påverka intresset för en individ negativt [10]. Ifall detta inträffar finns det en risk för att individen känner sig förvirrad i en situation som kräver kunskap samt kompetens för ett tillfredsställande slutresultat. Vid en sådan situation kan beslutsfattandet påverkas negativt och därmed leda till ökad skuldsättning [12, 13].

Synen på skuldsättning kan variera mellan olika kulturer [4]. Vad som anses vara ett rationellt beslut kan vara olika beroende på land, samhälle och kultur. En allmän inställning till att konsumtion kan finansieras genom skuldsättning påverkar beslutsfattandet för individer. Förutom att kulturen spelar en betydande roll för beslutsfattandet har även emotioner en inverkan. Tillfälliga känslor tenderar till att fungera som vägledning för en individ. Detta kan styra en individ mot ett beslut som resulterar i skuld [5].

Eftersom människan är en komplicerad varelse och att förstå dess handlingar kan vara både utmanande och irriterande. Emotioner är en faktor som direkt påverkar ett beslutsfattande men det gör även självsäkerhet [5, 6]. Det finns en möjlighet att emotioner påverkar självsäkerheten men det är inget som denna studie styrker. Ifall dessa två påverkar varandra kan det finnas en risk för att en låg självsäkerhet påverkas kraftigare av tillfälliga känslor.

Självsäkerhet och emotioner spelar en roll i ett beslutsfattande. Extrovert och introvert diskuteras i dagens läge för att försöka förstå hur individer beter sig [11]. Det finns även ett samband mellan att vara extrovert och ett större intresse för att använda sig av krediter. Personlighetsdrag är ett ämne som kan vara svårt att finna konkreta svar inom och vad som anses vara det ena eller det andra. Ifall teorin stämmer om att det finns extroverta och introverta är det även rimligt att detta påstående stämmer. Det vill säga att extroverta har en annan syn på konsumtion, vilket påverkar beslutsfattandet att skuldsättning är accepterat.

Synen på konsumtion och sparande är unikt för varje enskild individ. Det finns individer som har en inställning till att framtida ekonomiska utmaningar kommer att lösa sig av sig själv [9]. Denna inställning är en faktor som påverkar beslutsfattandet indirekt. Genom att skjuta upp framtida eventuella ekonomiska problem skapar en ond cirkel. Denna onda cirkel kan utvecklas till en skuldsättning som kräver mer utomstående kapital för att finansiera dagliga utgifter.

Varför väljer individer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ?

Krediter och avbetalningsalternativ erbjuds till konsumenter vid konsumtion från en utomstående tredje part. Orsaken varför individer väljer att använda sig av dessa är flera. För att förstå beslutsfattandet till denna fråga bör man förstå människan som en enskild individ. Situationerna varierar och det kan finnas olika orsaker beroende på utgångsläget för en individ som använder sig av krediter eller avbetalningsalternativ. En av grunderna som bör förstås är kompetensen och kunskapen hos individer. Det finns ett samband mellan lägre användning av dessa alternativ och en djupare kunskap inom privatekonomi. Individer som erhåller bristfällig förståelse vid användning av krediter eller avbetalningsalternativ är ofta dem som exempelvis har höga kreditkortsskulder [2]. Förutom detta ser man ett samband mellan individer som självmant försatt sig i skuld och en väldigt låg kunskapsnivå inom området.

Extern hjälp och rådgivning är viktigt för individer som finner informationen om dessa alternativ komplicerad. Hushåll som finner detta sant är i dubbelt större behov av extern hjälp än de som har en tillräckligt hög kompetensnivå [14]. Ifall extern hjälp inte erbjuds finns det ett samband mellan större användning och högre kreditkulder och exempelvis en hög ränta som inte konsumenten förstår varför den skall betalas [12,13].

Åldern kan spela en betydande roll och det finns ett annat samband mellan lägre användning av krediter och en högre ålder. Vid en ålder av 53 år avtar användningen av krediter och avbetalningsalternativ. Detta kan ha att göra med livssituation men framförallt har det att göra med kristalliserad och flytande intelligens. Dessa två typer av intelligens når sin högsta utvecklingsnivå vid en ålder av ungefär 53 år [1].

Alla människor är olika men det kan vara givande att ha en förståelse för två olika typer av konsumtion när det gäller krediter. Tvångsköp och impulsköp är två olika typer av inköp för en individ. Med tvångsköp menas ett inköp som är behövligt och impulsköp är ett inköp som

är impulsivt. Krediter och avbetalningsalternativ möjliggör en möjlighet för ett impulsköp på ett oroande sätt. Vid inköp på kredit väljer konsumenten att använda sig av lånade pengar för att stilla ett behov, som exempelvis kan vara ett impulsköp [7]. Detta tenderar individer med lägre kompetensnivå inom området att utnyttja för egen del, vilket kan vara skadligt för deras privatekonomi [3]. Om dessutom den externa informationen för krediter och avbetalningar framförs på ett komplicerat vis, finns det en risk högre risk för impulsköp [3].

Socioekonomiska faktorer är svårt att förbise när det gäller konsumtion med krediter. Samhället berättar mer eller mindre vad som anses vara accepterat. Detta kan variera mellan olika samhällen och kulturer men socioekonomiska faktorer utvecklas från ett samhälle. Extroverta människor har bevisats ha en större benägenhet för användning av avbetalningsalternativ [7]. Vad som anses vara ett extrovert finns det forskning inom men en djupare inblick i olika personlighetsdrag diskuteras inte i denna avhandling. Det finns även olika tillgångar utgående från olika personlighetsdrag och det finns en teori om att vissa individer med specifika personlighetsdrag har lättare för att använda sig av krediter [11].

5.2 Resultat och tidigare teorier

Som tidigare diskuterats under kapitlet beteendekonometri så påverkas människor av olika faktorer när det gäller att fatta beslut. Självförtroendet är en faktor som påverkar vilket beslut som fattas i en specifik situation. (Norén, 2018). Samma princip diskuteras i den tionde artikeln som användes till studien [10]. Lågt självförtroende inom det finansiella området bidrar till ett sämre engagemang, vilket i sin tur kan leda till ett mer irrationellt beslutsfattande.

Janson och Laninge (2017) förklarar vikten i att ha en förståelse för att individer systematiskt begår tankefel. Individer besitter brister i det kognitiva för att kunna analysera och reflektera fram till ett optimalt eller rationellt beslut. Samma brister poängteras i ett flertal artiklar som framgår i resultatdiskussionen [3, 4]. Vad detta innebär i praktiken kan variera mellan olika beslut och vad som anses vara rationellt. Alla individer är olika och framförallt kulturen spelar en betydande roll i vad som anses vara rationellt eller inte [4].

Den rationella beslutsmodellen är en modell som anses vara en vägledare mot det mest optimala beslutet som kan fattas i en specifik situation. Denna modell är både tidskrävande samt ansträngande och är uppdelad i ett flertal steg. (Uzonwanne,2016) Ifall individer besitter

brister i det kognitiva och ständigt begår tankefel finns det en risk för att denna modell inte lämpar sig särskilt bra för privatpersoner. Ifall användandet av denna modell kräver en djupare förmåga för analys och reflektion samt utvärdering av olika alternativ kan den bli utmanande för privatpersoner.

Nyttoteorin, som har som utgångspunkt att en individ kommer att fatta det beslut som ger mest nytta för egen vinning. (Marklund & Öhman, 2010) Denna teori tar delvis i beaktan att individer är unika och påverkas av individuella preferenser. Prospektteorin fungerar ganska långt på samma sätt. Istället för att individer fattar beslut som ger mest nytta för egen vinning delas alternativ in i vinster och förluster. (Norén, 2018) De artiklar som användes till litteraturstudien kan användas för att reflektera kring faktorer som kan involveras i teorierna. Ålder och nivån på intelligens är faktorer som påverka. Vad som anses vara en vinst eller förlust kan med stor sannolikhet variera mellan åldrar och nivån på intelligens. Vad som anses vara intelligens och vem som är intelligent kan även det variera [1]. Kultur som område kan ha en betydande inverkan även den. Mest nytta för egen vinning eller skillnaden mellan vinster och förluster kan ses på olika sätt och tolkningen av vad som anses vara det ena eller det andra påverkas av input från kulturer [4].

Eftersom individer är unika och prospektteorin samt nyttoteorin försöker förklara hur individer fattar beslut kan det vara viktigt att lyfta fram vad som skiljer individer åt. Emotioner, självförtroende och självsäkerhet är faktorer som alla individer är bekanta med och diskuteras i ett antal artiklar [5,6]. Hur dessa specifikt påverkar en individ kan underlätta förståelse för hur teorierna förklarar processen för ett beslutsfattande.

Nudge-teorin är en teori som försöker knuffa en individ mot ett specifikt beslut. (Sunstein & Thaler, 2014) Vid användandet av en nudge i praktiken har det visat sig att det endast är möjligt att knuffa en individ mot ett specifikt mål inom ett brett område [15]. För att använda denna teori effektivt är det viktigt att förstå de bakomliggande faktorer som direkt påverkar ett beslutsfattande. Kompetens, intelligens, kultur, extern information med flera är alla faktorer som mer eller mindre avgör hur effektivt en knuff kan bli. För att åstadkomma en knuff mot ett önskvärt alternativ inom ett mindre område försvåras användningen. Ifall alla faktorer tas i beaktan och det finns en djup förståelse för hur dessa kommer att påverka effekten av en knuff, finns det en potentiell möjlighet till ett bättre slutresultat för knuffen.

Sammanfattningsvis uppfyller alla teorier vissa kriterier. De bidrar till en djupare förståelse om hur individer fattar beslut. Vid en djupare analys kan det vara givande att förstå

utomstående faktorer som har en direkt inverkan på individen. Att alla individer är unika är allmänt känt och detta kan försvåra förståelse av att finna konkreta svar på hur individer fattar beslut.

5.3 Undersökningens begränsningar

Metoden som används för avhandlingen var en systematisk litteraturstudie. Alla de steg som bör följas vid användandet av metoden har utförts. Vissa begränsningar förekommer dock.

Endast en skribent har varit delaktig i avhandlingen och därmed även utfört alla steg. Ifall flera skribenter varit delaktiga finns det en möjlighet för att resultatet varit annorlunda. Kvalitetsgranskningen och valet av artiklar kunde även de varierat eftersom flera personer oftast bidrar till bredare reflektion och andra perspektiv. Antalet artiklar som använts i litteraturstudien är femton. Eftersom forskningsfrågorna är relativt omfattande kunde de varit mer optimalt att involvera ett större antal artiklar för att åstadkomma en bredare förståelse om de resultat som litteraturstudien innehåller. Det finns med stor sannolikhet ett flertal olika faktorer som påverkar resultatet till forskningsfrågorna men som inte framkommer i de artiklar som använts.

Insamlingen av data utfördes i två olika databaser. Tanken på förhand var att göra insamlingen i tre olika databaser men antalet träffar i de två databaserna var 1144 och ansågs därmed vara tillräckligt. Nu på efterhand kunde det varit bra att göra en insamling i en tredje databas. Dock bidrar de femton artiklar som använts till ett relativt bra resultat till de forskningsfrågor som fanns.

6. Slutsatser

Syftet med denna litteraturstudie var att få svar på tre frågeställningar som utformades på förhand. Följande slutsatser framkom ur denna litteraturstudie.

Faktorer som kan påverka ett beslutsfattande är bland annat intelligens, kompetens, kultur, kunskap inom finansiella frågor, mental hälsa, extern rådgivning, tidigare erfarenheter, samhället, intresse för matematik, mental bokföring, emotioner med flera. Alla dessa faktorer påverkar mer eller mindre beslutsfattandet hos individer. Oberoende ifall det är ett beslut inom det finansiella området eller något annat. Alla människor är unika och dessa faktorer kan påverka mer eller mindre beroende på situation och beslut.

Det finns ett samband mellan beslutsfattningsförmåga och skuldsättning. De tidigare faktorer som räknade upp påverkar beslutsfattandet vilket kan resultera i högre eller lägre skuldsättning. De viktigaste faktorerna är kompetens och kunskap. Ifall individer förstår produkten och dess konsekvenser, i detta fall avbetalningsalternativ, finns det en möjlighet till lägre skuldsättning. En högre kompetens främjar beslutsfattandet eftersom det finns en förståelse av konsekvenserna vid eventuell användning. Lågt självförtroende och socioekonomiska aspekter har även de en inverkan vilket kan påverka beslutsfattandet som berör skuldsättning.

Individer väljer att använda sig av krediter och avbetalningsalternativ eftersom en del besitter en pessimistisk framtidstro. Förutom detta anser en del att den information som ges ut om krediter är komplicerad. En blandning av pessimistisk framtidstro, impulsköp och komplicerad information om avbetalningsalternativ är några av orsakerna till användningen.

10. Litteraturförteckning

Anderson, J., Richard, H., & Thaler, C. R. (2010). Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. *Economics and Philosophy*, 26(3), 369.

Ariely, D. (2008). *Ologiskt: varför smarta människor fattar irrationella beslut*. Natur & Kultur.

Forsberg, C. & Wengström, Y., 2016. *Att göra systematiska litteraturstudier*. Stockholm: Natur & Kultur

Fortnox. *Vad är skuld?*. Hämtad 2020-11-28

<https://www.fortnox.se/fortnox-foretagsguide/ekonomisk-ordlista/skuld/>

Frederiks, E. R., Stenner, K., & Hobman, E. V. (2015). Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behaviour. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41, 1385-1394.

Fredriksson, A. (2020, 16 augusti). 390 000 finländare har minst en betalningsanmärkning – många tar lån från flera kreditgivare. *Svenska YLE*. Tillgänglig:

<https://svenska.yle.fi/artikel/2020/08/16/390-000-finlandare-har-minst-en-betalningsanmarkning-manga-tar-lan-fran-flera>

Gustafsson, L. (2018, 19 mars). Finansinspektionen skärper lånetaket – hushållens skuldsättning historiskt hög. *Svenska YLE*. Tillgänglig:

<https://svenska.yle.fi/artikel/2018/03/19/finansinspektionen-skarper-lanetaket-hushallens-skuldsattning-historiskt-hog>

Heracleous, L. T. (1994). Rational decision making: myth or reality?. *Management development review*.

Holmgren, R., Nilsson Sundström, E., Levinsson, H., & Ahlström, R. (2019). Coping and financial strain as predictors of mental illness in over-indebted individuals in Sweden. *Scandinavian journal of psychology*, 60(1), 50-58.

Janson, A., & Laninge, N. (2017). *Beteendedesign: psykologin som förändrar tankar, känslor och handlingar*. Natur & Kultur.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, vol. 47, pp 263-291.

Kindahl, I., Lundbäck, D., & Ohlin, J. (2013). Alternativa forskningsteorier sällsynta inom nationalekonomin. *Linnéuniversitetet*.

Konkurrens-och konsumentverket (16.5.2014). *Luotot*. Hämtad 29.12.2020

<https://www.kkv.fi/Tietoa-ja-ohjeita/Maksut-laskut-perinta/luotot/>

Lindén, E. (2016, 8 november). Skapar skulder ohälsa eller ohälsa skulder?. *Vetenskapshälsa*. Tillgänglig:

<https://www.vetenskaphalsa.se/skapar-skulder-ohalsa-eller-ohalsa-skulder/>

Lindström, L. (2017, 9 oktober). Ekonomipriset till Richard Thaler som forskare i psykologin bakom hur vi använder pengar. *Svenska YLE*. Tillgänglig:

<https://svenska.yle.fi/artikel/2017/10/09/ekonomipriset-till-richard-thaler-som-forskar-i-psykologin-bakom-hur-vi-anvander>

Marklund, V., & Öhman, M. (2010). Förlustspiralen: En studie av riskbeteende i spelet Black Jack.

Mont, O., Lehner, M., & Heiskanen, E. (2017). *Nudging a tool for sustainable behaviour?*. The Swedish Environmental Protection Agency.

Norén, A. (2018). *Nudge – så funkar det*. Stockholm: Volante

Palmgren, P., & Westergård, A. (2017, 30 oktober). Extrem sjuklighet bland överskuldssatta – skuldstressen förkortar liv. *Svenska YLE*. Tillgänglig:

<https://svenska.yle.fi/artikel/2017/10/30/extrem-sjuklighet-bland-overskuldssatta-skuldstressen-forkortar-liv>

Rice, G. H. (1980). But how do managers make decisions?. *Management Decision*.

Statistikcentralen. (2021). *Statistik över skuldsättning*. Hämtad 2020-11-15

https://www.stat.fi/til/velk/index_sv.html

Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2014). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness* (p. 320). Penguin Books.

Suomenpankki. (2020). *Vad är pengar?* Hämtad 2020-10-20 från

<https://www.suomenpankki.fi/sv/lar-dig-ekonomi/lar-dig-ekonomi/vad-ar-pengar/>

Thaler, R. (2015). *Beslut och beteenden. Att förutsäga det oförutsägbara*. Stockholm: Volante

Uzonwanne, F. C. (2016). Rational model of decision making. *Global encyclopedia of public administration, public policy, and governance*. Springer International. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_2474-1.

Van Gestel, L. C., Kroese, F. M., & De Ridder, D. T. D. (2018). Nudging at the checkout counter—A longitudinal study of the effect of a food repositioning nudge on healthy food choice. *Psychology & health*, 33(6), 800-809.

11. Artiklar

Balasubramnian, B., & Sargent, C. S. (2020). Impact of inflated perceptions of financial literacy on financial decision making. *Journal of Economic Psychology*, 80, 102306.

Beshears, J., & Kosowsky, H. (2020). Nudging: Progress to date and future directions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 161, 3-19.

Brown, S., & Taylor, K. (2011). Household finances and the "Big Five". *Great Britain Sheffield University of Sheffield*.

Dibb, S., Merendino, A., Aslam, H., Appleyard, L., & Brambley, W. (2021). Whose rationality? Muddling through the messy emotional reality of financial decision-making. *Journal of Business Research*, 131, 826-838.

Disney, R., & Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2246-2254.

Henchoz, C., Coste, T., & Wernli, B. (2019). Culture, money attitudes and economic outcomes. *Swiss journal of economics and statistics*, 155(1), 1-13.

Hershey, D. A., Austin, J. T., & Gutierrez, H. C. (2015). Financial decision making across the adult life span: Dynamic cognitive capacities and real-world competence. In *Aging and decision making* (pp. 329-349). Academic Press.

Kamleitner, B., Hornung, B., & Kirchler, E. (2013). Over-indebtedness and the interplay of factual and mental money management: An interview study. In *Economic Psychology and Experimental Economics* (pp. 147-168). Routledge.

Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131, 198-217.

Lusardi, A. (2008). *Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice?* (No. w14084). National Bureau of Economic Research.

Skagerlund, K., Lind, T., Strömbäck, C., Tinghög, G., & Västfjäll, D. (2018). Financial literacy and the role of numeracy—How individuals' attitude and affinity with numbers influence financial literacy. *Journal of behavioral and experimental economics*, 74, 18-25.

Sprenger, J. (2016). *Naïve advice in financial decision making: Hidden costs of a free offer* (No. 656). Ruhr Economic Papers.

Sprenger, J. (2016). *Explanations or advice: The impact of financial literacy on information acquisition behavior* (No. 626). Ruhr Economic Papers.

Vieira, K. M., de Oliveira, M. O. R., & Kunkel, F. I. R. (2016). The credit card use and debt: is there a trade-off between compulsive buying and ill-being perception?. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 10, 75-87.

Yamori, N., & Ueyama, H. (2019). *Consumer's financial literacy and financial troubles: Based on the 2016 survey on financial literacy and financial troubles*. Research Institute for Economics and Business Administration, Kobe University.