

**OSLOMET**

FORBRUKSFORSKNINGSINSTITUTTET SIFO

# Kunnskap om personlig økonomi

Nan Zou Bakkeli

OSLO METROPOLITAN UNIVERSITY  
STORBYUNIVERSITETET



© Forbruksforskningsinstituttet SIFO  
OsloMet – storbyuniversitetet  
SIFO-Rapport 10 – 2020

Forsidefoto: Andibreit/Pixabay


Forbruksforskningsinstituttet SIFO  
OsloMet – storbyuniversitetet  
Stensberggt. 26 – 7. etg.  
Postboks 4 St. Olavs plass  
0130 Oslo  
[www.oslomet.no/om/sifo](http://www.oslomet.no/om/sifo)

**Forbruksforskningsinstituttet SIFO utgir:**

- Rapporter – som er kvalitetssikret og godkjennes av SIFO ved direktør/forskningsledere
- Notater – som godkjennes av prosjektleder.

Det må ikke kopieres fra denne rapporten i strid med åndsverksloven. Rapporter lagt ut på Internett, er lagt ut kun for lesing på skjerm og utskrift til eget bruk. Enhver eksemplarframstilling og tilgjengeliggjøring utover dette må avtales med SIFO. Utnyttelse i strid med lov eller avtale, medfører erstatningsansvar.

STORBYUNIVERSITETET  
FORBRUKSFORSKNINGSINSTITUTTET SIFO

<b>Tittel</b> Kunnskap om personlig økonomi	<b>Antall sider</b> 70	<b>Dato</b> 14.09.2020
<b>Title</b> Financial Knowledge in Norway	<b>ISBN</b> 978-82-7063-513-9	
<b>Forfatter(e)</b> Nan Zou Bakkei	<b>Prosjektnummer</b> 201805	<b>Faglig ansvarlig sign.</b> 
<b>Oppdragsgiver</b> Barne- og familiedepartementet		
<b>Sammendrag</b> Denne rapporten handler om å identifisere kunnskap som er avgjørende for å oppnå en trygg og bærekraftig økonomisk situasjon for folk i Norge. Vi undersøker hvor denne kunnskapen kommer fra, og hvilke kunnskapskanaler som er viktige for individers økonomiske trygghet. Studien identifiserer åtte kunnskapskanaler for personlig økonomi. Disse er egen erfaring, foreldre, digitale midler, bank, partner, venner, jobb og skole. Folk lærer mest fra egen erfaring og foreldre, og minst fra jobb og skole. Videre er det lite kjønnsforskjeller for hvor man lærer fra, samt hvor mye man lærer om ulike kunnskapstyper. Men det er en betydelig aldersdimensjon for læring, og livsfaser spiller en viktig rolle for læringskurven. Kunnskapskanaler har ikke en direkte assosiasjon med økonomisk trygghet, med unntak av kunnskap lært fra foreldre. Men kanalene har en direkte effekt på selvrapportert kunnskapsnivå, og høyere kunnskap bidrar til høyere økonomisk trygghet. Med andre ord, assosiasjonen mellom trygghet og kunnskapskanaler går via selvrapportert kunnskapsnivå.		
<b>Summary</b> This report identifies knowledge that is crucial for achieving a safe and sustainable economic situation for people in Norway. We investigate where this knowledge comes from, and which knowledge channels are important for individuals' financial security. The study identifies eight sources of financial knowledge. These are personal experience, parents, digital tools, bank, spouse, friends, job and school. People learn most from own experience and from their parents, while they learn the least from work and school. There are less gender differences in financial knowledge, but there is a significant age dimension for financial literacy. In addition, important life events are central contributors to increased financial knowledge. Furthermore, sources for financial knowledge do not have a direct association with financial wellbeing, except for knowledge learned from parents. But the sources have a direct effect on financial capability, which further contributes to better wellbeing. In other words, the association between wellbeing and knowledge sources goes through an intermediate variable of financial capability.		
<b>Stikkord</b> Kunnskapskanaler; selvrapportert kunnskapsnivå; økonomisk trygghet		
<b>Keywords</b> Financial knowledge; financial capability; financial wellbeing		

## Forord

Forbruksforskningsinstituttet SIFO og forfatter takker Barne- og familiedepartementet (BFD) for et spennende prosjekt. Vi takker Kantar for innsamling av kvalitative data, og Norstat for gjennomføring av spørreundersøkelsen. En stor takk til deltagerne i fokusgruppeintervju og spørreundersøkelse. Også takk til Christian Poppe, Lisbet Berg og Anita Borch for verdifulle kommentarer og innspill til prosjektet, og Rune Gustavsen for teknisk støtte.

Kvalitetskontrollen av rapporten ble gjort av seniorforsker Christian Poppe.

Nan Zou Bakkeli,

Oslo, august 2020

Forbruksforskningsinstituttet SIFO

OsloMet – Storbyuniversitetet

# Innhold

Forord .....	2
Innhold .....	3
1. Introduksjon .....	5
1.1 Økonomisk kompetanse og betydningen av kunnskap .....	5
1.2 Kunnskapsområder og kunnskapskanaler .....	6
Kunnskapsområder og typer økonomiske aktiviteter .....	6
Kunnskapskanaler .....	6
Kunnskaps betydning for økonomisk trygghet .....	7
1.3 Design for studien .....	8
1.4 Om denne rapporten .....	9
2. Data og metode .....	10
2.1 Kvalitative intervju .....	10
Rekruttering av informanter .....	10
Metode .....	11
2.2 Spørreundersøkelse .....	12
Datainnsamling .....	12
Datasettet .....	12
Metode .....	13
3. Funn fra kvalitative intervjuer .....	15
3.1 Identifisering av kunnskapskanaler .....	15
3.2 Personlig økonomi og utfordringer .....	20
3.3 Avslutning .....	21
4. Kunnskapskanaler .....	22
4.1 Viktigste kunnskapskanaler .....	22
4.2 Åtte kunnskapskanaler .....	23
4.3 Avslutning .....	26
5. Kunnskapstyper .....	27
5.1 Hva lærer vi om? .....	27
5.2 Kunnskap om markedsprodukter .....	28
5.3 Kunnskap om sparing og budsjettering .....	30
5.4 Normativ og verdirelatert kunnskap .....	31
5.5 Avslutning .....	32
6. Hvor mye lærer man? .....	33
6.1 Kunnskapsmengde .....	33

6.2	Avslutning .....	36
7.	Livsfaser, kjønn og sosioøkonomisk status .....	37
7.1	Alder og livsfaser.....	37
7.2	Kjønn.....	39
7.3	Sosioøkonomisk status: utdanning og inntekt.....	40
7.1	Avslutning .....	42
8.	Livsbegivenheter.....	43
8.1	Kunnskap lært fra livsbegivenheter .....	43
8.2	Livsbegivenheter, kjønn og livsfaser.....	45
8.3	Avslutning .....	45
9.	Praktisk kunnskap.....	46
9.1	Sentrale økonomiske aktiviteter.....	46
9.2	Informasjonskilder for praktisk kunnskap.....	47
9.3	Praktisk kunnskap, kjønn og alder.....	50
9.4	Avslutning .....	51
10.	Selvurdert kunnskapsnivå .....	52
10.1	Kunnskapsnivå i ulike økonomiske områder.....	52
10.2	Selvrapportert kunnskap og kunnskapskanaler .....	53
10.3	Avslutning .....	54
11.	Kunnskap og økonomisk trygghet.....	55
11.1	Økonomisk trygghet .....	55
11.2	Kunnskapskanaler for økonomisk trygghet.....	57
11.3	Økonomisk trygghet, kunnskapskanaler og kunnskapsmestring.....	59
11.4	Avslutning .....	60
12.	Hovedfunn og konklusjoner.....	61
12.1	Hovedfunn.....	61
	Hovedproblemstilling 1: Kunnskapskanaler og kunnskapstyper.....	61
	Hovedproblemstilling 2: Kjønn og livsfaser .....	62
	Hovedproblemstilling 3: Kunnskap og økonomisk trygghet.....	63
12.2	Kunnskapsarenaer i velferdsstaten .....	63
13.	Litteratur .....	67

# 1. Introduksjon

## 1.1 Økonomisk kompetanse og betydningen av kunnskap

Økonomisk kompetanse handler om forståelse og styring av personlig økonomi, penger og investeringer, samt evne til å ivareta passende beslutninger på en effektiv måte (Poppe & Tuft, 2019). Økonomisk kompetanse har blitt anerkjent som et viktig middel for å sikre god økonomisk planlegging og beslutningstaking. OECD har helt siden 1990-tallet vært opptatt av forskning om økonomisk kunnskap – ‘financial literacy’ – og initiert satsninger rundt utdanningstiltak – ‘financial education’ (se OECD.org, 2019). Verdensbanken har siden 2004 gjennomført en rekke studier basert på spørreskjema og fokusgruppeintervjuer i flere land. Her har forskningsinteressen særlig vært rettet mot økonomisk kapabilitet og atferd som sparing, planlegging, kontroll, informert beslutningstaking og valg av finansielle produkter (Holzmann et al., 2013; Kempson et al., 2017). I tråd med anbefalinger fra denne forskningen, har det i over 50 land blitt lansert nasjonale strategier for å øke økonomisk kompetanse i befolkningen (Riitsalu, 2019).

Regjeringen har en ambisjon om å lage en nasjonal satsing for å øke kunnskapsnivået om økonomi i befolkningen (Barne- og familiedepartementet, 2019). I denne forbindelsen ønsker departementet en oppfølgingsstudie basert på funnene fra SIFOs kunnskapsprosjekter i 2019. Denne rapporten bygger også videre på funn fra Dugelighetsundersøkelsen i 2011, et samarbeidsprosjekt mellom Universitetet i Agder og SIFO (Poppe, 2011). Analysene viste blant annet at økonomisk kunnskap og kompetanse formidles gjennom en rekke ulike kanaler, hvorav kunnskapsoverføring fra foreldre og selvlæring er de viktigste (Poppe, 2011).

Vi vet imidlertid lite om hva slags type kunnskap og kompetanse som formidles gjennom de ulike kanalene, og om de har ulik betydning for ulike sosiale grupper og for personer i ulike livsfaser. Slik innsikt er nødvendig for å utvikle en forskningsbasert nasjonal strategi med mål om å øke kunnskapsnivået i befolkningen.

Denne rapporten handler om å identifisere kunnskap som er avgjørende for å oppnå en trygg og bærekraftig økonomisk situasjon i Norge. Slik økonomisk kunnskap kan dreie seg som alt fra numerisk kunnskap og erfaring med å styre egen økonomi i hverdagen, til kunnskap om markeder, finansielle produkter og evne til langsiktig planlegging. Vi undersøker hvor denne kunnskapen kommer fra, og hvilke kunnskapskanaler som er viktige for individers økonomiske trygghet. Videre er kjønn og livsfaser to viktige dimensjoner i prosjektet. Det kan være en betydelig forskjell mellom menn og kvinner, og mellom folk i ulike livsløp. Vi ønsker derfor å undersøke om det er kjønns- og aldersforskjeller når det gjelder kunnskapstyper og kanaler. Dessuten er det rimelig å anta at kanalenes innhold og gjennomslagskraft varierer langs sosiale og økonomiske skillelinjer. Problemstillingene i prosjektet er:

1. Hvor lærer den norske befolkningen om økonomi, og hva slags økonomikunnskap formidles gjennom familie, skoleverket, vennekretser og andre relevante kanaler?
2. Benytter menn, kvinner og folk i ulike livsfaser forskjellige kunnskapstyper- og kanaler?
3. Hva er de viktigste kunnskapskanalene for folks økonomiske trygghet?

## 1.2 Kunnskapsområder og kunnskapskanaler

### **Kunnskapsområder og typer økonomiske aktiviteter**

Økonomisk kompetanse er vanligvis målt gjennom å konkretisere ulike komponenter og aspekter ved kunnskap. For eksempel har Kempson og Poppe (2018b) målt kunnskapsnivå ved å undersøke i hvilken grad nordmenn vet hvordan å planlegge utgifter i forhold til inntektsnivå, hvordan de håndterer personlig økonomi, om de har nok kunnskap til å velge riktige spareprodukter, forbrukslån og kredittkort, samt hvordan de forstår økonomisk risiko. Kempson og Poppe finner at folk i Norge har høyt kunnskapsnivå når det gjelder deres evne til å håndtere og styre egen økonomi, og deres forståelse av økonomisk risiko. Men skåringene er lavere når det gjelder å planlegge økonomien og foreta valg mellom ulike økonomiske produkter. De to siste aspektene ved kunnskap skårer bare litt over midtpunktet på vurderingsskalaen.

I lys av tidligere forskning er det ikke nok å bare undersøke kunnskap gjennom en samlet måleindikator, men også skille mer nyansert mellom sentrale kunnskapsområder for ulike økonomiske aktiviteter, som krever praktisk anvendelse av forskjellige typer kunnskap (Poppe & Tuft, 2019). I denne rapporten går vi i dybden på forskjellige slike områder, som sparing, lån, forbruk og økonomisk planlegging og budsjettering. I tillegg har vi også inkludert aspekter ved verdispørsmål og holdninger til bruk av penger, samt økonomisk kunnskap som brukes i hverdagspraksiser. Sparing innebærer også at man foretar en risikovurdering av egen økonomi, og sikrer seg for høyere grad av økonomisk trygghet i framtiden (Kihlstrom & Mirman, 1974; Leland, 1968; Sandmo, 1970). Ulike typer lån og forbruk som boliglån, forbrukslån og kredittkort involverer at man sammenligner og vurderer produkter i finansmarkedet, og å ha forståelse for pengers ulike former, bruk og funksjon (Leskinen & Raijas, 2005). Videre handler økonomiplanlegging og budsjettering mer konkret om folks evne til å styre egen økonomi, og balansere mellom forbruk og inntekt i hverdagspraksiser (Collard et al., 2005; Hilgert et al., 2003). Til slutt, verdisyn og holdninger til forbruk og penger er mer grunnleggende for alle de andre aspektene, og kan slik sett være avgjørende for folks økonomiske handlinger og aktiviteter (Goldberg & Lewis, 2000; Krueger, 1986; Perry & Morris, 2005; Tang, 1992).

### **Kunnskapskanaler**

Kunnskapskilder påvirker hvor mye kunnskap man har om økonomi og økonomipraksiser (Mimura et al., 2015), og opplæring i personlig økonomi har positive effekter på hva slags og hvor mye kunnskap man kan benytte når man utfører økonomiske handlinger (Lewis et al., 2008; Peng et al., 2007; Shim et al., 2010). Tidligere litteratur har identifisert viktige kilder til kunnskap om økonomi og finans. For det første er familie og venner viktige kunnskapskilder. Individens holdninger og handlinger knyttet til økonomi er tett forbundet med normer utviklet gjennom oppvekst i familie og interaksjon med nære venner (Ajzen, 1991). Det er godt dokumentert at foreldrene overfører viktig økonomisk kunnskap til barnet, og at sosialiseringprosessen har stor betydning for individers personlige økonomi og senere handlinger knyttet til sparing, investeringer, holdninger og verdier (Hira, 1997; Lewis et al., 2008; Schuchardt et al., 2009). For eksempel, en studie peker på at far har en signifikant rolle i å forme barnets økonomiske holdninger og verdisyn (Hira, 1997). Kim og Chatterjee (2013) finner at barnets nærhet og kommunikasjon med mor er korrelert med hvorvidt man senere i livet har kredittkortgjeld eller ikke.



Flere studier har undersøkt hvordan forbrukere lærer om økonomistyring. En spørreundersøkelse (*Surveys of Consumers*) gjennomført av University of Michigan undersøkte de viktigste kildene for økonomikunnskap og folks læringspreferanser. Undersøkelsen viste at de fleste lærte mest av personlig erfaring – omtrent halvparten sa at dette var den viktigste måten de lærte om personlig økonomi (Hogarth & Hilgert, 2002). Andre sentrale kunnskapskilder er familie, venner og media. Egen erfaring skiller seg imidlertid ut, ettersom mer enn dobbelt så mange svarte at de fortrinnsvis lærte fra egen erfaring, sammenlignet med andelen som lærte mest fra familie og venner. Egen erfaring er også fire til fem ganger så mange som de som lærte fra formell økonomisk utdanning (Hilgert et al., 2003). Når man sammenligner personer med mye og lite kunnskap, fant man ikke betydelige forskjeller i måten de lærte på (Hogarth & Hilgert, 2002). I en studie som mer spesifikt fokuserer på hvordan man lærer fra erfaring, fant Agarwal et al. (2008) at bruk av gebyrer gjør at forbrukere lærer hvordan de kan unngå å utløse fremtidige gebyrer. Etter etablering av kredittkort, vil gebyrene som nye kredittkortholdere betaler reduseres med 75 prosent i løpet av de tre første årene.

### **Kunnskaps betydning for økonomisk trygghet**

Nyere studier ved SIFO har også identifisert kunnskap, erfaring og kompetanse som viktige determinanter for individers økonomiske valg, handlinger og økonomisk trygghet i Norge (Kempson & Poppe, 2018a, 2018b). I 2019 gjennomførte SIFO på oppdrag fra Barne- og familiedepartementet (BFD) et prosjekt om hvilken betydning kunnskap og erfaring har for den økonomiske tryggheten man oppnår. Prosjektet identifiserte grupper med henholdsvis høyt og lavt kunnskapsnivå, og rapporterte effekten av økonomisk kunnskap for økonomisk atferd og trygghet (Poppe, 2019; Poppe & Tufte, 2019).

Mangel på økonomisk kunnskap har negative konsekvenser for både individuell og samfunnsmessig velferd. Forskning har dokumentert utbredte, men også unngåelige økonomiske feil folk gjør, som skyldes mangelfull økonomisk kunnskap. Disse gjøres innen nesten alle personlig økonomiområder, fra økonomistyring (Duarte & Hastings, 2012; Hastings et al., 2014), til investering (Choi et al., 2010), sparing (Anagol et al., 2016; Gross & Souleles, 2002), til lån og forbruk (Agarwal et al., 2009; Amromin et al., 2007), samt økonomiske avgjørelser relatert til sparing og investering av pensjon (Choi et al., 2011). Mangel på kunnskap er en av de viktigste årsakene for at slike feil gjøres, og de kan i stor grad påvirke folks økonomiske trygghet (Hastings et al., 2013). Det kan også føre til at standardmodellene som brukes for å fange forbrukeratferd og utforme økonomisk politikk blir mindre nyttige eller passende (Hastings et al., 2013).

Kunnskap basert på læring fra egen erfaring kan være en viktig mekanisme for selvkorrigerende i ulike økonomiske aktiviteter, men innebærer også risiko. Mange viktige økonomiske beslutninger sjeldent eller bare av og til, eksempelvis valg knyttet til sparing eller investering innen pensjon, eller mellom ulike typer låneprodukter. Slike beslutninger har ofte også utfall som er forsinket i tid. Individer kan være utsatt for risiko og få problemer i møte med usikkerhet, krevende utfordringer og uheldige situasjoner. Derfor er det risikabelt å kun satse på egen erfaring, eller regne med at «learning by doing» gir nok økonomisk trygghet. Under mange omstendigheter, kan erfaringer ikke være en effektiv erstatning for økonomisk kunnskap (Campbell et al., 2010; Hastings et al., 2013).

### 1.3 Design for studien

Forskningsdesignet bygger på en todelt tilnærming. For det første kartlegger vi situasjonen til den generelle befolkningen: hva slags kunnskap de har, og hvor kunnskapen kommer fra. For det andre ser vi nærmere på grupper som er økonomisk utsatt eller sårbare. Ved å kartlegge ulike typer av kunnskap, kompetanse og formidlingskanaler i henholdsvis den generelle og mer utsatte delen av befolkningen, er det mulig å sammenligne og finne forskjeller mellom gruppene.

Forskningen om kunnskapskanaler er gjennomført i to trinn som innebærer henholdsvis kvalitativ og kvantitativ datainnsamling og analyse. I første trinn er det gjennomført to fokusgruppeintervjuer. Fokusgruppene inneholdt personer som representerer den generelle befolkningen, med vanlige inntekter og fravær av økonomiske problemer. Designet for fokusgruppeintervju tar hensyn til at kunnskap har en erfaringskomponent som har betydning både for kjønn og aldersgrupper: De to gruppene deles slik at den ene gruppen består av eldre informanter, som nødvendigvis har mer erfaring med økonomisk styring, planlegging og investering. Den andre gruppen består av yngre informanter. Det er balansert fordeling mellom antall kvinner og menn, slik at det er mulig å identifisere forskjeller og likheter mellom kjønnene. Det redegjøres nærmere for opplegget i kapittel to.

Gjennom fokusgruppeintervjuene har vi fått innsikt i hva slags kunnskap og erfaringer informantene har og ikke har for å gjøre økonomiske valg, og hvor denne kunnskapen kommer fra. Intervjuene ga indikasjoner om sammenhenger mellom kunnskap og bestemte økonomiske valg og handlinger. Samtidig var antall deltagere i fokusgruppeintervjuene relativt lite, og de utgjør ikke et representativt utvalg av befolkningen. En mer omfattende studie som er nasjonalt representativ vil gi et bedre grunnlag for å utvikle en nasjonal strategi. Derfor har vi i fase to utvikle en større spørreundersøkelse, og delvis basert utformingen av spørreskjemaet på data fra fokusgruppene.

I spørreskjemaet kartlegges hvilke typer økonomisk kunnskap som formidles gjennom ulike kanaler. Det gjør det mulig å beskrive hva slags kunnskap/kompetanse som er tilgjengelig eller mangler i befolkningen generelt og i ulike sosiale grupper, og analysere betydningen av kunnskapsforskjeller mellom ulike grupper. Gjennom slike data kan vi finne ut om det er noen typer kunnskap/kompetanse som er mer utbredt eller mangler i den ene gruppen enn den andre gruppen, og undersøke om variasjoner i kunnskapstyper og formidlingskanaler skaper en forskjell mellom brede lag av befolkningen og de utsatte gruppene. Strukturelle faktorer kan også undersøkes ved å teste betydningen av bakenforliggende strukturelle forhold for økonomisk trygghet. Man kan da se på om samme kunnskap/kompetanse skaper ulike økonomiske utfall blant ulike grupper.

Kvantitative data skaper dessuten datagrunnlag for fremtidige studier. Spørreskjemaet kan gjentas på senere tidspunkt og brukes til å sammenligne kunnskapsnivå og økonomisk trygghet ved ulike tidspunkter (for eksempel før- og etter implementering av politisk tiltak, og i ulike implementeringsfaser). Dette kan brukes i senere studier til å evaluere politiske intervensjoner eller effekten av bestemte utdanningsprogrammer etter eventuell implementering.

## 1.4 Om denne rapporten

Rapporten er organisert slik: I kapittel 1 har vi introdusert konsepter som økonomisk kunnskap og kunnskapskanaler, og diskutert tidligere litteratur og studier. I kapittel 2 beskrives fremgangsmåter for datainnsamling, metode og analyse. I kapittel 3-11 går vi gjennom funnene i rapporten. I kapittel 3 presenteres funn fra de kvalitative intervjuene, hvor vi identifiserer åtte sentrale kunnskapskanaler, og undersøker betydningen av livsfaser og livserfaringer. Kapittel 4 kartlegger kunnskapskanaler som er viktig for kunnskapsoverføring, og kapittel 5 ser nærmere på hvilke typer kunnskap som formidles gjennom ulike kanaler. I kapittel 6 ser vi på hvor mye man lærer om ulike typer kunnskap fra ulike kanaler. Kapittel 7 undersøker forskjeller mellom kjønn, livsfaser og andre sosioøkonomiske faktorer når det gjelder ulikhet i kunnskapsnivå knyttet til de åtte kunnskapskanalene. I kapittel 8 ser vi på ulike livsbegivenheter som har bidratt til livserfaring og læring om personlig økonomi, og kapittel 9 handler om praktisk kunnskap og kilder til disse kunnskapene. I kapittel 10 ser vi på det generelle kunnskapsnivået og mestring i den norske befolkningen, og faktorer som påvirker folks kunnskapsmestring. I kapittel 11 undersøker vi sammenhengen mellom kunnskapskanaler, kunnskapsnivå og økonomisk trygghet. I kapittel 13 oppsummeres funnene i rapporten.

Denne rapporten fokuserer på de mest sentrale funnene, mens statistiske analyser med tilhørende tabeller samt analyser av de kvalitative intervjuene er dokumentert i en egen tilleggsrapport.

## 2. Data og metode

I dette kapitlet presenterer vi data og metoder som er brukt i prosjektet. Vi har gjennomført kvalitative intervjuer og en kvantitativ spørreundersøkelse. Intervjuene handlet om å kartlegge viktige økonomiske aktiviteter, hva slags økonomiske kunnskapsområder som er sentrale i folks hverdagsliv, og de viktigste informasjonskildene eller kunnskapskanaler for folk. Den kvantitative spørreundersøkelsen ble utviklet dels med utgangspunkt i de kvalitative funnene, for å sikre at spørsmålene er relevant formulert og inneholder informasjon som er nyttig for å besvare problemstillingene. Med andre ord, intervjumaterialet ble benyttet for å lage en bedre og mer treffsikker spørreundersøkelse. De kvantitative analysene belyser også i hvor stor grad forholdene identifisert i intervjuene kan generaliseres til den norske befolkningen. I den kvantitative delen undersøker vi også variasjoner mellom grupper som har ulik demografisk og sosioøkonomisk bakgrunn.

### 2.1 Kvalitative intervju

#### Rekruttering av informanter

Rekruttering av informanter og intervjuene ble gjennomført av Norsk Gallup - Kantar. Rekrutteringen foregikk gjennom Facebook, hvor interesserte først fylte ut et verveskjema. Dette skjemaet sorterte ut de som ikke var relevante å inkludere i undersøkelsen, blant annet de med bakgrunn i markedsanalyse, journalistikk, PR-stillinger, og bank eller finanssektor. Dette fordi vi ønsket å studere kunnskapsnivå og kilder om personlig økonomi blant «vanlige» folk, fremfor en spesiell gruppe som kan mye om økonomi på grunn av sitt yrke. I verveskjemaet var det også lagt inn noe generell bakgrunnsinformasjon, som for eksempel inntektsnivå, boforhold, og inntektsnivå.

Personene som oppfylte kriteriene ble invitert til intervju i Kantars lokale. Vi fikk til sammen 15 personer, som ble fordelt i to fokusgrupper. Kjønnfordelingen var balansert i den første gruppen, men det var noe flere kvinner enn menn i den andre gruppen på grunn av frafall. Den første gruppen bestod av fire kvinner og fire menn, mens den andre gruppen inneholdt to menn og fem kvinner. Vi hadde planlagt ti personer i hver gruppe, men flere dukket ikke opp, særlig i den andre gruppen. Dels kan dette ha skyldes at intervjuene ble gjennomført i begynnelsen av mars, rett før de norske tiltakene mot korona ble innført.

Informantene i den første gruppen var mellom 50 og 67 år, og i den andre gruppen mellom 25 og 40 år. For å skape et tydelig skille mellom folk i ulike livsfaser, ble det rekruttert deltagere til gruppene med en aldersforskjell på minst 10 år. Vi forventet at de eldre informantene ville ha opplevd de fleste viktige økonomisk hendelser, som familiedannelse, boligkjøp, lån og så videre. Derfor var det forventet at de hadde bredere kunnskap og oversikt. Det er også et relativt stort aldersspenn innenfor denne gruppen, med nesten 20 års aldersspenn. Dette bidro til å skape større spredning og variasjon innenfor gruppen. For eksempel, mens mange i 50-årene fortsatt er aktivt i jobb, er personer i 60-årene nærmere pensjonsalder, og kan være opptatt av andre typer problemstillinger, og ha behov for ny informasjon fra andre typer kilder.

Den andre gruppen består av yngre voksne. De befinner seg i livsfaser hvor de har flyttet ut fra foreldrene sine og fått en selvstendig økonomi, og hvor flere er godt etablert. Samtidig har de relativt ferske minner fra oppvekst og livet med familien, og om læringsprosesser fra disse arenaene samt skole. I tillegg ønsket vi at de har opplevd viktige økonomiske aktiviteter i nyere tid, eller at de planlegger å komme inn i en ny livsfase. Flere var i en livsfase hvor det

må foretas mange økonomiske valg, fra å få seg jobb, ta opp lån, kjøpe bolig, få barn og å kunne forsørge familien. Samtidig vil det også være individuelle variasjoner og forskjeller knyttet til å foreta slike valg, som kan komme til syne i det kvalitative materialet.

I tabell 2-1 presenterer vi nøkkelinformasjon for informantene som deltok i fokusgruppeintervjuene.

**Tabell 2-1. Nøkkelinformasjon om deltagere i fokusgruppeintervju**

	Kjønn	Alder	Familiesituasjon	Yrke
Grp 1				
1	Kvinne	60	Samboer, ett barn	Selvstendig næringsdrivende
2	Mann	59	Samboer, ett barn	Jobb innen drift og vedlikehold
3	Mann	60	To barn	Rådgiver i en bedrift
4	Mann	50	Gift, ett småbarn	Jobb i staten
5	Kvinne	53	Gift, to store barn	Engasjert i forening
6	Mann	Litt over 60	Gift, to barn	Jobb i nødetat
7	Kvinne	Sent 50 år	Gift, fire barn	Jobb i sosialtjeneste
8	Kvinne	51	Gift, ett barn	Jobb i resepsjon
Grp 2				
1	Mann	32	Samboer	Jobb i kommunal sektor
2	Kvinne	38	Gift, tre småbarn	Lærer
3	Kvinne	38	Gift, ett barn	Administrasjon i et firma
4	Mann	37	Samboer, ett barn	Analytiker
5	Kvinne	39	Gift, tre barn	Jobb i kommunal sektor
6	Kvinne	25	Gift, ett barn	Student, jobber deltid
7	Kvinne	28	Samboer, ikke barn	Helse og omsorgsyrke

## Metode

Vi benyttet fokusgruppeintervju for å samle inn data om sentrale økonomiske aktiviteter i hverdagslivet, utfordringer i forbindelse med det, og hvilke kilder folk mener er viktige for å lære om personlig økonomi. Fokusgruppeintervjuer er mye brukt i samfunnsvitenskapelige studier, og metoden er velegnet for forskning som tar utgangspunkt i et spesifikt tema eller emne man ønsker å finne ut mer om. Et sentralt trekk ved metoden er at å ha deltagere samlet skaper en annen samtaledynamikk enn vanlige intervju, med interaksjon og dialog mellom deltagere hvor man deler erfaringer, synspunkter og meninger om temaet (Silverman, 2005).

I forkant av intervjuene lagde vi en intervjuguide, og en forsker fra Kantar ledet samtalen rundt temaene som var satt opp i guiden. Intervjuene var semi-strukturerte og fulgte hovedstrukturen fra intervjuguiden, samtidig som det også var rom for nye idéer og temaer i samtalen. Informantene fikk mulighet til å uttrykke meninger, stille spørsmål til hverandre og diskutere egne oppfatninger i lys av hva andre sa. Dette gjorde det også mulig for oss å oppdage nye kunnskapskanaler som dukket opp i dialogene, stille åpne følgespørsmål for å eksplorere det informantene sa, og utdype informasjon relaterte til enkelttemaer eller om enkelte kunnskapskilder. Intervjuguiden ligger i vedlegg 1.

Hovedmålet med intervjuene var å identifisere sentrale læringsmåter som folk har benyttet. Dette gjorde vi ved å stille åpne spørsmål til informantene, og lytte til samtalen og diskusjonene folk hadde seg imellom. Vi hadde også forberedt en liste med aktuelle kunnskapskilder som var identifisert fra tidligere studier, og tema som kunne bringes inn i samtalen hvis de ikke kom opp av seg selv. Intervjuene startet med å be deltagerne forklare

hva de mener er relevant for personlig økonomi, hva som er vanskelig og lett å gjøre med økonomien sin, og hvordan de håndterer ulike oppgaver innen hverdagsøkonomiske aktiviteter. De ble spurte om hvor de har lært dette fra, hva de mener er viktig å lære, og hvor mye innflytelse ulike læringskilder hadde hatt for dem. Informantene diskuterte også hva som hadde vært de viktigste periodene i livet for læring, samt hva og hvor mye de har lært i disse periodene.

Kantar leverte lydopptak og transkripsjoner som ble skrevet fortløpende da intervjuene foregikk. I etterkant har vi gått gjennom lydopptaket og skrevet ned mer utfyllende transkripsjoner fra intervjuene. Analysen av datamaterialet er basert på lydopptak og transkripsjonene. Vi har gjennomført en enkel tematisk analyse av materialet, hvor innhold i samtalene er fordelt på ulike tematiske områder (Braun & Clarke, 2006). Disse områdene inneholder blant annet 1) Sentrale typer økonomiske aktiviteter 2) viktige kunnskapsområder, 3) kilder for informasjon og læring, 4) opplevelser av kunnskapsutvikling i løpet av ulike livsfaser og 5) utfordringer for personlig økonomi.

I funnene som skal presenteres, har vi unngått alle navn, steder, gatenavn, arbeidssteder og lignende ord som kan avsløre hvem informantene i teksten er. Dette er for å anonymisere og beskytte informantenes identitet.

## 2.2 Spørreundersøkelse

### Datainnsamling

Vi utviklet et spørreskjema basert på det kvalitative datamaterialet. Skjemaet ble sendt ut i perioden 11.-30. juni via Norstat, som var ansvarlig for innsamling av kvantitative data. Datainnsamlingen foregikk på nett, der Norstat sendte en lenke til spørsmålene til sitt eget panel. Vi valgte å sende ut spørreskjema noen måneder etter Korona-utbruddet i Norge, da tiltakene i juni var noe lettere sammenlignet med perioden fra mars til mai. En grunn til dette var at vi ønsket at informasjon som ble samlet inn i mindre grad skulle påvirkes av den spesielle pandemisituasjonen.

Likevel har nok korona hatt påvirkning på svarprosent og frafall i undersøkelsen. En hovedgrunn er at det i løpet av koronaperioden har blitt sendt ut mange spørreundersøkelser, som folk har gått lei av å svare på. Konsekvensen er at svarprosenten er 24 prosent for denne undersøkelsen, omtrent halvparten så lavt sammenlignet med svarprosenten for tilsvarende skjema før mars 2020. Til sammen ble 7189 personer tilfeldig trukket og invitert til å svare på skjema, hvorav 1705 personer åpnet den tilsendte lenken. Av disse fullførte 88 prosent spørreskjemaet, slik at det totalt er 1504 respondenter i datasettet. Av de 12 prosent som ikke fullførte skjemaet, var det 172 personer som ikke gjennomførte utspørringen og dermed droppet ut, i tillegg til 29 personer som ble filtrert ut av systemet på grunn av at de fylte opp kvoten for hvor mange skjema én person kan besvare i løpet av en bestemt tidsperiode. Se gjennomføringsrapport for spørreundersøkelsen i vedlegg 2.

### Datasettet

Datasettet dekker hele Norge. Det er omtrent like mange kvinner (49 prosent) og menn (51 prosent) blant respondentene, og alderen deles er relativt jevnt fordelt mellom aldersgruppene. Se tabell 2-1 for fordeling etter alder, kjønn og bosted.

Spørreskjemaet inneholder tre hovedtemaer. Det første temaområdet samler informasjon om kunnskapsnivå, kunnskapsområder, økonomiske aktiviteter og kunnskapskanaler. Disse

svarer direkte på den første problemstillingen, som handler om hvor den norske befolkningen lærer om økonomi, og hva slags økonomikunnskap som formidles gjennom ulike kanaler. Det andre temaområdet stiller spørsmål om respondentenes økonomiske situasjon. Disse spørsmålene er hentet fra Kempson og Poppe (2018), og kan brukes til å konstruere et mål for økonomisk trygghet. Disse er rettet mot å besvare den andre problemstillingen, som handler om relasjonen mellom kunnskapskanalene og folks økonomiske trygghet. Det tredje temaområdet i datasettet kartlegger bakgrunnsinformasjon, og inkluderer spørsmål om viktige livshendelser. Slike bakgrunnsvariabler er nødvendig for å besvare den siste problemstillingen, som handler om å se på ulikhet i kunnskapstyper og kanaler for folk som tilhører ulike sosiale grupper. Mye bakgrunnsinformasjon for paneldeltakerne var på forhånd kartlagt av Norstat, og vi har også fått tilgang til disse variablene. Disse inkluderer demografiske kjennetegn (kjønn, alder, fødeland), bostedsinformasjon (landsdeler, fylker, kommuner og postnummer), familietype (husholdningsstruktur og komposisjon) og sosioøkonomisk bakgrunn (utdanningsnivå, yrkessektor og husholdningsinntekt). Spørreskjema med informasjon om variablene kan leses i vedlegg 3.

**Tabell 2-2. Prosentfordeling av respondenters kjønn, alder og bosted i datasettet. N = 1502**

Bosted	Kjønn	Alder						Total
		16-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	
Oslo	Menn	0.7	1.5	0.9	1.1	1.1	0.9	6.2
	Kvinner	1.9	3.3	1.5	1.5	0.9	0.7	9.9
	Sum	2.6	4.8	2.5	2.7	2.0	1.6	16.1
Østlandet	Menn	1.5	1.6	1.9	1.8	3.4	3.1	13.3
	Kvinner	1.5	3.3	2.1	4.2	2.9	2.3	16.4
	Sum	3.1	4.9	4.0	6.0	6.3	5.5	29.7
Vestlandet	Menn	1.2	1.1	1.5	1.2	2.4	1.9	9.2
	Kvinner	2.5	2.6	1.1	2.7	1.1	1.2	11.2
	Sum	3.7	3.7	2.7	3.9	3.5	3.1	20.4
Sørlandet	Menn	0.7	0.7	0.7	0.8	0.7	1.5	5.1
	Kvinner	0.7	0.9	0.7	0.8	0.7	0.5	4.3
	Sum	1.4	1.6	1.3	1.6	1.4	2.0	9.3
Midt-Norge	Menn	0.7	1.0	0.9	1.7	1.6	1.1	7.0
	Kvinner	2.0	2.1	1.9	1.5	0.9	0.7	9.0
	Sum	2.7	3.1	2.8	3.2	2.5	1.8	16.0
Nord-Norge	Menn	0.5	0.7	0.5	0.7	0.7	0.8	3.9
	Kvinner	0.7	1.3	0.3	1.4	0.6	0.4	4.7
	Sum	1.1	1.9	0.9	2.1	1.3	1.2	8.5
Total		14.6	19.9	14.1	19.4	17.0	15.1	100.0

## Metode

De fleste funnene er presentert gjennom grafiske fremstillinger som figurer. For å teste om sammenhengene er statistisk signifikante, har vi benyttet ulike metoder, herunder kjikvadrattester, t-tester, variansanalyser og lineære regresjonsanalyser. T-tester benyttes for å sammenligne mellom to gjennomsnitt. Denne typen test er i rapporten brukt for blant annet å undersøke om det er noen systematiske kjønnsforskjeller i kunnskapsnivå, og om det er forskjeller rundt hvor mye kunnskap menn og kvinner har lært fra ulike kanaler. Kjikvadrattest og variansanalyser er relevante for å sammenligne på tvers av flere grupper. De er for eksempel brukt når vi har undersøkt forskjeller mellom folk i ulik alder og livsfase. Regresjon er velegnet for analyser hvor man undersøker om to variabler henger sammen, kontrollert for

andre relevante faktorer. Denne metoden ble brukt da vi undersøkte faktorer som bidrar til ulikt kunnskapsnivå, og determinanter for hvor mye ulik økonomisk kunnskap folk lærer via forskjellige læringskanaler. Faktoranalyser er brukt for å konstruere indikator for økonomisk trygghet. Relasjonen mellom økonomisk trygghet og kunnskapskanaler er analysert ved hjelp av stegvise regresjoner, hvor man legger inn flere variabler om gangen for å observere endringer i koeffisientene.



## 3. Funn fra kvalitative intervjuer

### 3.1 Identifisering av kunnskapskanaler

I intervjuene diskuterte informantene hvor mye kunnskap de har fått fra familie, arbeid, utdanning, sosiale medier og bank. Vi har identifisert åtte sentrale kunnskapskanaler i samtalene, som folk får kunnskap om økonomi gjennom. Disse er: foreldre, partner, venner, jobb, skole, bank, digitale kilder og seg selv. Vi diskutere kanalene mer i dybden og med utfyllende sitater i vedlegg 4.

#### Foreldre

I familien har man lært mye fra foreldrene sine og partneren sin. Foreldrenes rolle er viktig for informantene i begge aldersgrupper, og i alle livsfaser. Foreldre er nevnt flere ganger som en viktig innflytelse på informantene. Dette handler først og fremst om hva slags verdier og synspunkter de har lært fra foreldrene, og på hvilken måte de lærer å sette pris på ting og penger. Innflytelse fra foreldre virker også som en internaliseringsprosess, som gjør at verdiene blir integrert i enkeltpersonenes oppfatninger. En eldre informant sa:

*Jeg tror jeg lærte respekt for ting hjemme, (...), og nøysomhet, og å ha respekt for gjenstander, at tingene hadde en verdi, altså det var ikke noe forbrukersamfunn den gangen. Du kan ikke bare gå og kjøpe noe nytt. Det var å reparere - jeg er jo fortsatt den som syr og stopper sokker. Det sitter så i ryggmargen selv om jeg har råd til å kjøpe et par nye og kaste de gamle. Det sitter så fast, det der med å ha respekt for ting.*

Også for de yngre informantene spiller foreldre en viktig rolle. Samtidig finner vi også en generasjonsforskjell når det gjelder livsstil og sparing. På den ene siden tar de avstand fra deres foreldres sparsommelige livsstil, men på den andre siden, anerkjenner de fornuftige sider ved denne tilnærmingen. Informantene tar med seg verdiene fra foreldrene sine videre i livet, men tilpasser samtidig praksisene til nåtiden og situasjonen de selv lever i. For eksempel, en informant fortalte:

*...det var ganske mye sånn press på merkeklær (på skole), og jeg husker at foreldrene mine ikke var opptatt av å følge den trenden. Så jeg var følte jeg var bevisst om at vi ikke trengte de dyre merkeklærne, og alt, fra det å ikke kaste mat ble jeg lært opp i tidlig, og jeg har tatt det med meg videre i dag. (...) jeg ser at jeg har lært mye, og har tatt med meg mye, og jeg gjør en del som foreldrene mine gjør.*

Foreldre har også innflytelse som man ikke tenker så mye over, men folk lærer fra hva de gjør i hverdagsliv, som å betale regning i tide, i tillegg til konkrete tips de fikk fra foreldrene sine. Folk mener at de tar med seg en del lærdom fra foreldrene videre i livet.

Men det er også informanter som i mindre grad vektlegger foreldre som en sentral kilde for kunnskap om økonomi. En grunn til dette kan være at man tar for gitt sosialisering- og overføringsprosesser fra foreldrene. Slike prosesser kan være mer eller mindre eksplisitte og synlige. Gjennom at man har observert foreldres handlinger og deltatt i hverdagslivet i husholdningen, påvirker foreldrene barnas verdisyn, holdninger til personlig økonomi samt bevisste og ubevisste praksiser i dagliglivet.

## Partner og venner

Partnere er en annen påvirkningskilde. Informantene har ulike oppfatninger om hva slags betydning partnere har. Vi finner også en tydelig forskjell mellom eldre og yngre informanter. For mange yngre informanter er partneren en viktig kunnskapskilde. De yngre uttrykker i større grad at de har lært fra partneren sin, særlig gjelder det blant kvinnelige informanter. Dette kan også være fordi kvinner ofte er sammen med en som er litt eldre, som har mer livserfaring og kunnskap, særlig i perioden når man flytter hjemmefra og blir økonomisk selvstendige. Informantene mente at de har lært mye fra personen de bor sammen med, og livserfaring blir sett på som viktig. Flere forteller at de lærer fra en partner som er eldre og har erfaringer, som denne kvinnen: «*Mannen min flyttet ut tidlig. (...) Så da vi flyttet sammen så hadde han alt selv (...). Så han lærte meg alt. Han har klart alt fra tidig av, så det er lettere for han å lære meg.*»

For de eldre informantene virker det som de er mer opptatt av å finne en ordning som fungerer, særlig knyttet til hvem som ordner hva i husholdningen. De snakket om å fordele oppgaver, som å håndtere praktiske hverdagsutgifter. Men å kommunisere og å være ryddig med økonomi er også viktig i et parforhold. Flere mener også at de lærer hva å unngå å gjøre fra partneren, at «*men har lært om hva man skal ikke gjøre av sin partner*».

Når det gjelder venner, flere informanter nevnte at de først og fremst lærte om hva man ikke skal gjøre fra venner. Noen foretrakk å snakke med kunnskapsrike venner fremfor bank. Avhengig av hvor nære venner man er, påpekte noen at det er begrensninger knyttet til hvor mye man ønsker å snakke med venner om personlig økonomi, for å unngå å bli for privat.

Hvor mye man snakker med venner om økonomi varierer mellom aldersgruppene. Eldre informanter fortalte at de i hovedsak snakker med venner om tips og triks, men lite om privat økonomi, for det kan lett føles som at man går for langt inn i privatlivet. Samtidig får man også tips om eksempelvis huskjøp, forsikring og hva som er lurt eller ikke lurt å gjøre økonomisk. Som en informant sa: «*Det er vel at du føler at du går inn i privatlivet, hvis du ikke er verdens beste venner, når du snakker om økonomi.*»

De yngre informantene svarer også at de lærer fra venner. Da vi spurte hvor de har lært det de kan om personlig økonomi, svarte en informant: «*Venner, ved at de delte kunnskap. All mulig kunnskap som gjaldt økonomi. Vi var jo fattige studenter hele gjengen, og vi lærer fra hverandre*». Samtidig kommer kunnskap om fra flere kilder for de yngre informantene, som foreldre, internett, bank, økonomiske rådgiver, i tillegg til venner.

*Informant 1: Vi var tidlig ute med å kjøpe første bolig, vi var tjue tror jeg. Så da hadde vi ingen venner som var på det stedet i det hele tatt, så det var noe som vi måtte søke oss til på nett, og kontaktet banken. (...) Da hadde vi bare kontaktet forskjellige banker og vi lærte ikke fra noen venner. Vi måtte sjekke og lete etter informasjon. (...)*

*Informant 3: Jeg har lært fra venner og familien. Vi har brukt en del tid til å diskutere hvor mye vi kan låne og hvor fornuftig det er å kjøpe på et eller annet vis. Jeg går ikke til rådgivere i bank, (...). Så hvis du har noen i vennekretsen din som er flinke (...), jeg ville gått til de fremfor en rådgiver. Du får ikke dårlig råd [fra rådgiver], men du får ikke de beste rådene. De skal selge noe og tjene penger...*

Samlet sett finner vi mer variasjon og ulike syn blant de yngre informantene, som også dialogen over viser. Mens den første informanten vektla at hen i hovedsak bruker informasjon

fra internett og bank, vektlegger den tredje informanten at hen stoler mer på tips fra venner og familie. Personene i gruppa hadde noe ulik bakgrunn og var i ulike livsfaser, og dette bidrar til variasjonen. Den tredje informanten hadde også familiebakgrunn med en far som jobbet i bank.

Materialet fra intervjuene tyder på at venner snakker om økonomi i form av å dele erfaringer, råd og tips, samtidig som man er forsiktig med å bevege seg for langt inn i andres private sfære. Samtidig vil dette også avhenge av hvor nære venner man er. Venner representerer slik sett en kanal hvor kunnskap og erfaring formidles både direkte og indirekte. Folk i ulike livsfaser får ulike former for lærdom fra vennene sine. Yngre informanter søker mer informasjon fra bank og internett, for eksempel når det gjelder boliglån, i tillegg til informasjon fra venner og familie.

### **Bank og digitale kilder**

Informantene henvender seg til bank og økonomisk rådgiver for å få råd og informasjon om lån og sparing. Vi har tidligere vist sitater hvor yngre informanter snakker om å søke kunnskap hos banken for å undersøke boliglånsmuligheter. Flere informanter har oppsøkt bank for å undersøke *«hva vi kunne få, hva vi måtte betale, og sjekke om vi hadde nok penger til det»*. Noen nevner at bankenes nettsider formidler en god del informasjon, og bruker en del tid på det. Flere fortalte også at de *«går fra bank til bank»* for å sammenligne tilbud både når det gjelder sparing og lån. Dette innebærer også å selv gjøre en jobb med å samle og sammenstille informasjon fra ulike banker. Flere informanter var opptatt av å sammenligne tilbud og tjenester.

Eldre informanter vektla mulighetene ved å få tips og råd fra banken om hva å gjøre med pengene, blant annet oppstår det nye kunnskapsbehov når man nærmer seg pensjonsalder. Som en informant sa: *«jeg (...) har sjekket pensjonskalkulatorer og så at det går jo ikke så bra. (...) Da gikk jeg aktivt inn selv og sendte inn en melding på nettbanken og spurte om en avtale»*. Flere andre var enige i at det er lurt å oppsøke banken for hjelp, og de hadde også positive opplevelser av å ha fått hjelp i banken. En annen informant fortalte at hun fikk god hjelp da hun søkte råd hos banken. Rådgiverne *«var flinke og kom med veldig mange gode tips.»*

Banken har en rolle i å formidle kunnskap om lån, sparing og generelle tips. Noen besøker den fysiske banken mer aktivt, mens andre primært oppsøker informasjon fra bankenes internettsider. Digitaliseringsprosesser og teknologiutvikling gjør at mye av bankenes oppgaver har blitt flyttet fra banken som fysisk møtepunkt, over til digitale arenaer. Man lærer mye fra digitale kilder, men yngre informanter snakket mer eksplisitt om det, og det var mer fokus på digitale verktøy som nettbank, apper og sosiale medier i dette intervjuet. De var også mer refleksive og tok mer avstand fra informasjon som kom fra digitale kanaler, og skilte i større grad mellom «læring» og «underholdning» enn eldre.

Digitale kilder ble mye diskutert i gruppen med litt yngre informanter. De yngre informantene var generelt opptatt av å snakke om læring fra sosiale medier og internett. De fikk informasjon fra å søke på nettet, gjennom artikler, Facebook-grupper, samt å se TV-programmer på nett. Informantene nevnte for eksempel blogger som en viktig informasjonskilde, da hun skulle lære om økonomi, budsjettering og investering:

Informantene bruker også ulike typer verktøy. Noen får oversikt gjennom banken, andre bruker også praktiske verktøy, programvare og apper. Tv og media skaper også felles referanser og er med på å forme folks inntrykk av økonomiske aktiviteter, som for eksempel

forbrukslån. Programmer som Luksusfellen handler ikke bare om å se på feil andre gjør, men også om hva slags konsekvenser produkttyper som forbrukslån kan ha for personlig økonomi. En informant sa at hun ville holde seg langt unna forbrukslån, fordi det var noe av det verste hun kunne tenke seg: «*Um-hm, worst-case-scenario, læring og underholdning.*»

Samtidig finner vi at også eldre informanter har mye nytte av internett. De har også nevnt å søke frem kunnskap gjennom å google, fra enkeltnettsider og aviser. Men de snakket ikke like mye om digitale kilder som de yngre informantene, og nevnte i mindre grad enn de yngre TV og internett som viktige informasjonskilder. Samtidig snakket de eldre informantene om økonomien i en mer bestemt tone, og det virket som de tar mindre avstand fra informasjon de har fått gjennom ulike kanaler. Intervjuer måtte også spørre mer for å få de til å fortelle om hvor de hadde fått informasjonen fra.

## **Jobb**

Man lærer fra venner og kolleger på jobben, men i liten grad fra arbeidsgiver. Vi finner en forskjell mellom yngre og eldre informanter i ulike livsfaser. Yngre gir i større grad uttrykk av å ha nytte av å snakke med kolleger, fordi de ofte får nyttige tips fra eldre kolleger, mens eldre informanter i mindre grad fremhever slike fordeler. Samtidig er det store individuelle variasjoner mellom informanter når det gjelder hvor mye man lærer fra jobb – noen fortalte at de lærer mye, mens andre har lite nytte.

Hovedbildet fra intervjuene er at informasjonsutveksling i jobbsammenheng foregår på et generelt og ikke for personlig nivå. Som en informant sa, at «*generelt kloke grep deler man gjerne med gode kolleger. Det er bare sånn helt generelt*». I tillegg til å tilby råd til kolleger, får de også noen nyttige tips fra andre. Men sammenlignet med kolleger, mente informantene at arbeidsgivere i mindre grad formidler informasjon som er relevant for personlig økonomi.

Yngre informanter har i større grad enn eldre opplevd at de har lært mye fra jobben. Særlig lærer de mye av eldre kolleger. Eldre kolleger kan ha barn på samme alder som de yngre informantene selv er, og kan gi mange nyttige tips – for eksempel om boligkjøp. Tipsene gjelder også om mer generelle hverdagstips og triks, for eksempel om innkjøp. Eldre arbeidskolleger kan også dele erfaringer og innsikt rundt hvordan livet i andre livsfaser er. Å få høre om andre livserfaringer og livssituasjoner kan innebære mye læring for de som er yngre. Med utgangspunkt i dette kan de begynne å tenke rundt og planlegge økonomien i ulike livsfaser. For eksempel, en informant fortalte at han har blitt mer bevisst på egen økonomi gjennom å høre om den økonomiske situasjonen til eldre kolleger. Dette gjorde at han hadde begynt å tenke mer på fremtid, planlegging og budsjettering.

## **Skole**

Skolen, herunder både grunnskole og videregående skole, er en på alle måter sentral læringsarena. Men vi finner at informantene er usikre når det gjelder hvor mye kunnskap de har fått fra skolen om personlig økonomi. Da vi spurte de eldre informantene om de hadde lært om personlig økonomi på skolen, svarte de først nei. Men etter en diskusjonsrunde hvor de lette etter koblinger mellom ulike fag og personlig økonomi, og hvor de diskuterte hva personlig økonomi handler om, så kom flere frem til at skolen gir relevant kunnskap likevel. Informantene mente at de ikke lærte direkte om personlig økonomi, men at relevant kunnskap var innbakt i andre fag og sammenhenger.

De yngre informantene mente derimot at de hadde fått mye nyttig kunnskap fra skolen. En informant mente at eksempler fra matematikkfaget hadde vært relevant for personlig

økonomi. Materialet tyder på at enkeltlærere har hatt stor betydning, fremfor mer standardiserte læreplaner. Noen lærere har i større grad vektlagt kunnskap om personlig økonomi enn andre lærere, og dette har igjen preget informantene: «Jeg tenker på hva vi har lært noe av, på videregående hadde vi en lærer, en mattelærer som var siviløkonom. Han var mer opptatt av å lære oss sånn personlig økonomi enn enkel matte, og der fikk vi noen gode tips.»

Samlet sett får vi fra intervjuene inntrykk av at skolens rolle er tvetydig, og at folk har ulike meninger om hvor mye man har lært fra skolen. Enkelte lærere kan ha hatt mer fokus på personlig økonomi enn andre. Skole kunne vært en viktig læringsarena, men materialet tyder på at informantene lærte lite om personlig økonomi på skolen, selv om noe relevante tema var integrert i ulike fag. Matte og heimkunnskap er nevnt som relevante fag, men flere informanter mener de i begrenset grad bruker kunnskap fra skolen i sine hverdagsøkonomiske aktiviteter.

### **Egen erfaring**

Når vi undersøker hvordan informantene snakker om å lære om personlig økonomi gjennom egen erfaring, finner vi at de er opptatt av læring i ulike livsfaser. Kunnskapsbehov og utfordringer henger sammen med alder og hvilken livsfase man er i. Læringskurven kan også være annerledes i ulike livssituasjoner. Vi spurte informantene om hva som hadde vært de viktigste periodene for å lære om økonomi. Flere nevnte overgangsfaser som sentrale: Å flytte ut hjemmefra fra foreldrene, begynne med studier, overgang til jobb, å flytte sammen med samboer og partner, kjøpe bolig og få barn.

Særlig det å flytte hjemmefra løftes frem som en viktig fase, med mye utfordringer og også mye læring. Fasen handler også om å ta ansvar selv som ung voksen. Det var mye som informantene ikke kunne fra før, som de måtte finne ut av selv gjennom å prøve ut ting. En informant som flyttet hjemmefra tidlig i 20-årene betegnet det som «*learning by doing*»:

*Da jeg flyttet hjemmefra så visste jeg ikke hvordan å betale en regning, det hadde jeg aldri gjort. Så det var litt sånn hard læring der man må finne ut av det, learning by doing.*

For mange handler denne livsfasen også om å få selvstendig ansvar for egen økonomi for første gang, enten man begynner å studere eller går ut i jobb tidlig. Man må forholde seg til mange nye ting som man kanskje tok for gitt da man bodde med foreldrene, som innebærer å ta økonomiske valg og avgjørelser.

Å begynne å jobbe og motta lønn gir også folk erfaringer knyttet til hvordan å bruke penger, og at man tenker på nye måter om pengenes verdi. En informant sa at hun etter å ha fått jobb og lønn for første gang lærte at «*man må jobbe for å kjøpe det man ønsker*». En annen snakket om at han hadde lært mye av erfaringer med å motta stipend. Da fikk han en større sum penger på en gang, som skapte utfordringer knyttet til økonomistyring: «*Da husker jeg den dag i dag at jeg gjorde noen dumme kjøp, det ble liksom en hard start*».

De eldre informantene var stort sett enige i at de nevnte livsfasene var helt sentrale perioder for å lære om økonomi. Generelt lærer man mye fra egen erfaring, og erfaring henger sammen med alder, tiden man levde i, og bestemte livsfaser. I følgende dialog fortalte eldre informanter om perioder i livet hvor læringskurven var brattest.

*Informant A: Ja, det skjedde mye [i 20-årene]. Jobb, skole, med damer, og det er dyrt. I 20-årene var det veldig mye som skjedde.*

*Intervjuer: Hvor lærte man dette fra?*

*Informant A: Prøving og noe feiling, det viktige er jo ikke at man ikke skal gjøre feil, men at man lærer av de feilene man gjør. (...)*

*Informant D: Jeg ble mamma når jeg var 20 år og ble hjemmeværende. Vi hadde leilighet og fikk en leiekontrakt. (...). Det jeg lærte der var at vi brukte for mye penger, sløste og kasta ut penger. Jeg skulle ønske vi hadde noen veiledere som fortalte meg dette, og det skjedde jo. (...)*

Fra denne samtalen kan vi finne flere fellestrekk med synspunkter blant eldre informanter. Man prøver og feiler, og har seg selv og egen livserfaring som sentrale læringskilder. Egen erfaring virker som en av de viktigste kunnskapskildene, man lærer av egen oppvekst, å flytte hjemmefra, å flytte inn med kjæresten og få barn, å kjøpe bolig og å få jobb. Egen erfaring er tett knyttet til hvilken livsfase man er i, men både yngre og eldre informanter mener at man generelt «lærer mest av seg selv».

## 3.2 Personlig økonomi og utfordringer

Et innledende tema i intervjuene var å diskutere hva deltagerne syntes er lett og vanskelig ved å styre økonomien, og hva man kan og ikke kan. Gruppen med eldre informanter snakket en del om forbruk og sparing, mens hovedtema hos den yngre gruppen var investeringer i fond og aksjer.

De eldre informantene ble spurt om hva de synes er enkelt med personlig økonomi. En informant svarte at det er lett å bruke nettbank og digitale verktøy til å få oversikt over økonomien og håndtere oppgaver: «*Det er lett å se at lønninga kommer inn på konto og se at den går ut igjen. Med autogiro. Man ser jo egentlig ikke regningene. Får jeg regningene i posten skvetter jeg nesten, og jeg vet nesten ikke hvordan pengene ser ut.*»

Samtidig opplever flere informanter at pengene kan gå for lett ut av konto, og at man kan miste kontrollen. En informant mente dette skyldes at den teknologiske utviklingen frakobler oss fra fysiske penger. Å spare penger er mer knyttet til fysiske penger og den tradisjonelle måten å spare på – sparegrisen: «*Det er det som er skummelt i dag. At vi ser ikke penger, og vi lærer heller ikke ungene å behandle penger. Det er en farlig utvikling... Jeg var i banken i dag med sparegrisen min, det er en fisk, jeg putter småpenger på den etter jeg har vært på butikken.*»

Mange i gruppen var enig, og flere mente at det er få som har mulighet til å fysisk sparepenger. En informant kommenterte at sparegrisen «*har du ikke lenger i dag så [man] får ikke gjort det*». Informantene trakk også frem eksempler om dagens ungdommer, med vekt på at yngre generasjoner i liten grad bruker fysiske penger, og at de derfor lærer lite om pengenes verdi. En informant sa: «*Den fysiske delen av å lære seg penger har blitt borte, det gjelder oss voksne også. Det er ikke alltid at vi skjønner hvor mye vi har på konto eller hvor mye vi har brukt da vi drar kort. Og det er skremmende.*»

Informantene ble spurt om hva de synes er vanskelig når det gjelder å styre egen økonomi. De var enige om at pengene lett går for fort, og at det er krevende å styre forbruket. En informant trakk frem et eksempel om å dra til en butikk, eller være ute på byen:

*Informant A: [Det som er vanskelig er] det med kort, det at lønningen kommer inn, og så bruker man kortet, og tenker at det er bare småbeløp. Og så ser man på konto, og så 'shit det har liksom gått 6000 kroner eller 5000 kroner'. Litt sånne ting. Altså, hva er det som koster så mye egentlig?*

*Informant B: Jeg tenkte på det at jeg hadde vært ute og hatt det veldig morsomt med venninner og sånn, og jeg ble ganske sjokkert mange ganger da jeg hadde dratt kortet, og for hva jeg hadde kjøpt. (...)*

I motsetning til de eldre, syntes de yngre informantene at det er lett å styre egen økonomi. De mente at det er enkelt å ha oversikt over hvor mye man bruker, og styre faste utgifter ved hjelp av ulike apper og teknologier. Men de yngre synes det er vanskelig med uforutsigbare utgifter og utgifter utenom det vanlige. Slike utgifter kan også forstyrre planleggingen av egen økonomi. En informant sa: «*[Jeg synes det er vanskelig] når det plutselig kommer noe fra sidelinjen av utgifter som du kanskje ikke er forberedt på, ut over faste utgifter som, du vet, som mobil og leie, bil o.l. Noe du kanskje ikke alltid er forberedt på. Da er det litt vanskelig hvis du skal holde et budsjett.*»

Mens sparing og forbruk har blitt nevnt som vanskelige områder for de eldre informantene, snakket de yngre i større grad om investering. De savner kunnskap om investering i fond og aksjer, og ønsker mer informasjon om dette. Informantene ga i intervjuene ikke direkte uttrykk for hvor gode eller dårlige de er til å styre sin egen økonomi, men vi finner en tydelig generasjonsforskjell mellom de yngre og eldre informantene. De eldre informantene mener at det er vanskelig å styre forbruket, og at de kan fort bruke mer penger enn de trodde. Eldre informanter kritiserte samfunnsutviklingen mot stadig mindre bruk av fysiske penger, og at dagens ungdommer lærer mindre om pengenes verdier på grunn av dette. De yngre mente derimot at overforbruk ikke var et vesentlig problem. De mente videre at det er lett å styre egen økonomi, nettopp fordi man får hjelp av teknologi som nettbank eller apper. Men de savner kunnskap om investering i fond og aksjer.

### 3.3 Avslutning

I de kvalitative intervjuene har vi kartlagt sentrale kanaler som informantene lært kunnskap fra, samt hva de synes er vanskelig ved å styre økonomien sin. Personer i forskjellige aldersgrupper har ulike oppfatninger om hva de viktigste informasjonskildene er, og de møter ulike utfordringer i hverdagen. Læringskurven er brattere gjennom bestemte livsfaser. Dette er lagt til grunn for den kvantitative undersøkelsen ved at informasjon fra intervjuene er tatt videre i å bygge spørreskjema. I de neste kapitlene skal vi se nærmere på funn fra det kvantitative materialet om kunnskapskanaler, kunnskapstyper, kunnskapsmengde, og hvilke roller kjønn, alder og livsbegivenheter spiller.

## 4. Kunnskapskanaler

### 4.1 Viktigste kunnskapskanaler

I dette kapitlet skal vi nærmere på kunnskapskanaler man lærer personlig økonomi fra, og undersøke om folk har lært mye eller lite fra hver av kanalene. Basert på fokusgruppeintervjuene identifiserte vi åtte sentrale informasjonskilder for å lære om personlig økonomi. Disse er egen erfaring, foreldre, partner, venner og kolleger, jobb, bank og økonomisk rådgiver, skole og digitale kilder. Disse er bakt inn i følgende spørsmål i spørreskjemaet:

*På en skala fra 1 til 5, hvor mye har du lært fra ...*

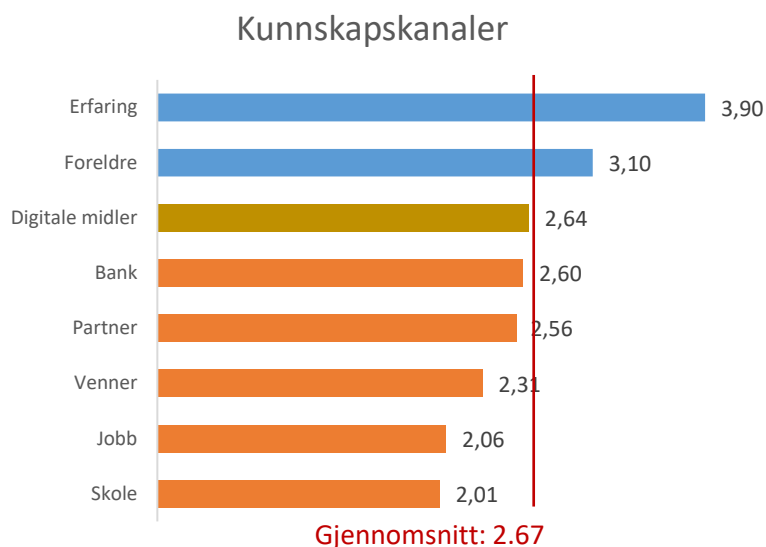
- ... foreldre*
- ... ektefelle/samboer/partner*
- ... venner/kolleger*
- ... skole*
- ... bank/økonomisk rådgivning*
- ... jobben*
- ... meg selv/ egen erfaring*
- ... digitale kilder (f.eks. sosiale medier, internett-sider, tv/radio)*
- om ...?*
- ... sparing*
- ... lån til bolig*
- ... bruk av forbrukslån eller/og kredittkort*
- ... budsjett/planlegging av økonomien*
- ... å respektere / sette pris på penger*
- ... å bruke penger smart*
- ... investeringer i fond og aksje*

I datasettet har vi kalkulert samlede gjennomsnittsskårer for hvert enkelt individ. Skårene indikerer hvor mye økonomikunnskap folk har lært fra hver av de åtte kunnskapskanalene samlet sett, uavhengig av kunnskapstyper for personlig økonomi (figur 4-1). Skårene er definert på en skala fra 1 til 5, der 1 er svært lite kunnskap, og 5 er svært mye kjennskap. Det totale gjennomsnittet på tvers av kunnskapstyper- og kanaler er 2.67. Denne verdien er merket med en rød vertikal linje i figurene, og kan brukes som en referanse (baseline) for å vurdere om man lærer relativt mye eller lite.

Stolpediagrammet i figuren viser totalt gjennomsnittlig kunnskapsnivå. En rangering fra høyeste til laveste poengskår er foretatt basert på samlet gjennomsnittsskår. Når vi sammenligner de åtte kunnskapskanalene, svarer folk at de lærer mest av seg selv. Med 5 som høyest mulig skår, er gjennomsnittet 3.9 for vurdering av mengde kunnskap lært fra egen erfaring. Derest lærer de mest fra foreldre, med en gjennomsnittsskår på 3.1. Det er kun disse to kanalene som skårer over det totale gjennomsnittet når det gjelder læring. Kunnskapsskår fra digitale kilder er litt lavere enn det totale gjennomsnittet, men forskjellen er minimal. Videre lærer folk nesten like mye fra bank / økonomisk rådgiver og ektefelle / samboer, med gjennomsnitt rundt 2.6. Kunnskap fra venner eller kolleger er litt lavere



sammenlignet med de andre kanalene, og folk lærer minst fra jobb og skole, med gjennomsnitt rundt 2 for begge disse.



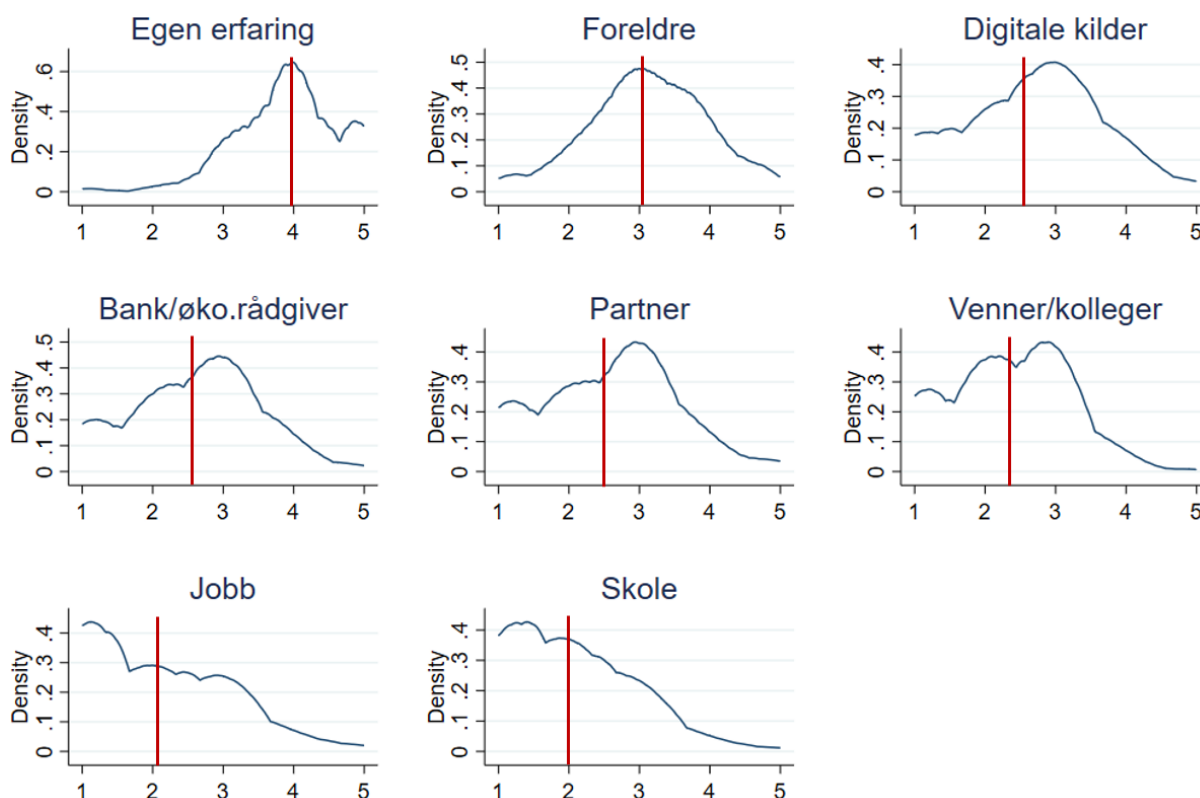
**Figur 4-1. Samlet gjennomsnittsskår for kunnskapsmengde lært fra ulike kilder. Antall: 1504.**

## 4.2 Åtte kunnskapskanaler

Vi kan kategorisere kunnskapskanalene i tre grupper etter deres viktighet for å formidle kunnskap. Generelt sett finner vi at man lærer mest fra egen erfaring, foreldre og digitale kilder. Gjennomsnittsskåren for kunnskap lært fra disse tre kanalene er over referanselinjen (baseline), og kan derfor vurderes å være viktigst for læring om personlig økonomi. Den neste gruppen består av kunnskap lært fra bank, partner og venner. Disse tre kanalene skåret ganske likt, og ligger litt lavere enn referanselinjen. Det innebærer at færre bruker de for læring, og at de tydeligvis spiller en mer beskjeden rolle for læring. Den tredje gruppen inkluderer læringskanaler som jobb og skole. Kunnskap lært fra disse ligger lavest, ettersom man lærer minst fra disse to kanalene.

Figur 4-1 viser fordelinger av hvor mye kunnskap man lærer fra de åtte kanalene. Skalaen 1 til 5 i den horisontale akse indikerer fra lavest til høyest verdi hvor mye kunnskap man lærer. Den vertikale akse angir hvor ofte ulike verdier av kunnskapsmengdene dukker opp. Kurvene viser fordelingen av verdier for hver kunnskapskanal. Videre er grafene rangert fra kanalene man lærer mest av, til de man lærer minst av. De tre øverste grafene viser fordelingen for disse tre viktigste læringskanalene: erfaring, foreldre og digitale kilder. Grafene i midten representerer kanalene som har middels betydning: bank, partner og venner. De siste grafene viser fordelingen for kanalene man lærer minst av, det vil si jobb og skole. Gjennomsnittlig poengskår for hver kanal er merket med en rød linje i grafene.

## Fordeling av kunnskapskanaler



Figur 4-2. Fordeling av gjennomsnittsskår for kunnskapsmengde lært fra ulike kilder. Antall: 1504.

Fordelingen av kunnskap lært fra egen erfaring skiller seg tydelig ut fra de andre, i og med at det er stort areal under kurven til høyre i diagrammet. Dette indikerer større sannsynlighet for å skåre høyt for læring fra erfaring. Man lærer fra seg selv, som vi har sett i forrige kapittel, gjennom oppvekst og livsbegivenheter som å flytte hjemmefra, kjøpe bolig, få seg jobb og lønn, prøving, feiling og «learning by doing». Dette kommer vi tilbake til i kapittel 8, der vi ser nærmere på læring fra spesielle begivenheter gjennom livsløpet.

Tilsvarende toppunkt for kunnskapsoverføring fra foreldre og digitale kilder er rundt tre, men fordelingenenes form er litt annerledes for disse to kanalene. Kurven for kunnskapsoverføring fra foreldre ser omtrent normalfordelt ut. Samtidig er det større sannsynlighet for å skåre høyere enn gjennomsnittet (arealet under kurven til høyre av toppunktet), sammenlignet med sannsynligheten for å skåre lavere enn gjennomsnittet (arealet under kurven til venstre av toppunktet). Med andre ord, flere hadde høyere skår for hvor mye man lærer fra foreldre. Dette støtter funn fra det kvalitative materialet, at foreldre har viktig innflytelse på barna, og at hvor mye man lærer er tett koblet til ens oppvekst.

Gjennomsnittsskår for hvor mye man lærer fra digitale kilder ligger omtrent på referanselinjen, rundt 2.7. Andelene for områdene under kurven på venstre side av toppunktet er høyere enn på høyre side. Med andre ord, det er høyere sannsynlighet for å skåre lavere enn gjennomsnittet, enn å skåre høyere enn gjennomsnittet. Selv om vi gjennom intervjuet har fått inntrykk av at internett og sosiale medier er viktig for yngre grupper, skyldes dette trolig at det ikke spiller like stor rolle for kunnskapsoverføring for folk i alle aldersgruppene. Vi vil se nærmere på forskjeller i kunnskapslæring mellom ulike aldersgrupper i kapittel 7.

De tre neste kurvene – læring fra bank, partner og venner – har former som ligner veldig mye på hverandre. Alle tre kurvene inneholder større sannsynlighet for lavere enn høyere poengskår. Når det gjelder bank-kanalen kan det riktignok tenkes at bankene er en viktig informasjonskilde for markedsprodukter. Likevel framstår bankene som mindre viktige enn vi hadde tenkt oss på forhånd. Samtidig kan det være en utydelig definisjon av hva banken er – handler det om den fysiske banken, eller den digitale. For mange kan den fysiske banken være mindre viktig, hvis de kan operere mer med nettbank og å få tilstrekkelig informasjon gjennom bankenes digitale formidlingsmuligheter.

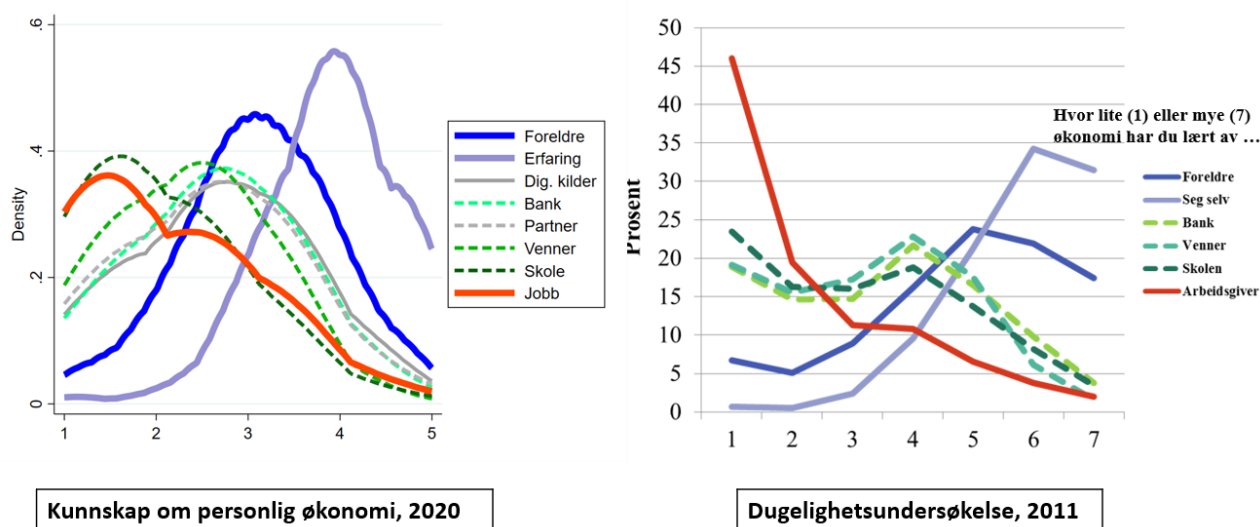
At høye andeler svarer at de lærer mindre fra partner, passer godt sammen med funn vi gjorde i intervjuene knyttet til uenighet om hvor mye man lærer fra partner. Noen lærte mye fra partnere som er eldre og mer erfarne, noen lærer lite, mens andre lærer mest om hva de ikke skal gjøre gjennom partnerens feil og tabber. Det samme gjelder venner og kolleger: hvor mye man lærer fra dem er avhengig av hvor tett man er med vennene sine, eller hvem det er man jobber sammen med. Kurven viser at det er vesentlig større andeler som ikke lærer mye fra venner, sammenlignet med de som lærer mye fra venner. Dette kan også ses i lys av en generell refleksjon informantene gjorde, at man ikke snakker mye med venner om personlig økonomi, fordi det fort kan bli for privat.

De siste to kanalene er jobb og skole. Kurvene for læring gjennom disse to kanalene viser at de største andelene gir lav skår for kunnskapsoverføring. Med andre ord, de fleste lærte enten lite eller veldig lite fra disse to kanalene. Dette kan forklares av store individuelle variasjoner rundt hvem man jobber med, eller hvilke lærere man har hatt. Når det gjelder jobb, kan arbeidsplassen være en relevant læringsarena for personlig økonomi, og informasjon om andres livssituasjoner kan gi verdifull innsikt som kan brukes til å forberede fremtidige økonomiske beslutninger. Men kvalitative funn viser at dette primært handler om tips og råd fra kolleger, og i mindre grad fra arbeidsgiver.

Videre tyder funnene også på at skole er et felt der det foregår lite undervisning og læring om personlig økonomi. Selv om folk har lært noe relevante ting som kan ligge til grunn, fremstår dette samtidig for mange som mindre direkte relevant for behov man har i sin økonomiske hverdag. I tillegg til konkret faktakunnskap, har skolen også en viktig funksjon ved å tilby basiskunnskap som er nødvendig for folk for å være i stand til å innhente relevant kunnskap i møte med nye situasjoner og utfordringer. Men det har vært store endringer i samfunnet i løpet av de siste tiårene, og nye markedsprodukter fører til nye utfordringer rundt håndtering av personlig økonomi. For eksempel, forbrukslån og kredittkort er relative nye former for lån i Norge. Samtidig er læring og kunnskap skolen tilbyr i mindre grad tilpasset de raske endringsprosessene. Dette kan være en grunn til at skolen oppfattes å være mindre relevant når man forsøker å hente kunnskap i møte med konkrete utfordringer. Det ligger også en tidsfaktor bak: Faktakunnskap man har lært på skolen kan fort bli utdatert, og jo eldre man blir, desto mer utdatert blir kunnskapen man lærte. På den annen side formidler skolen basiskunnskaper som utvilsomt har betydning gjennom livet, og som indirekte gir den enkelte kompetanse som økonomiske aktører i hverdagen. Dette kommer vi mer tilbake til utover i rapporten.

Våre funn stemmer også overens med tidligere forskning. Mange av kanalene som har blitt tatt inn i analysen er de samme som i undersøkelsen i 2011 (Poppe, 2011). Vi kan dermed sammenligne fordelingene fra den gang med de nye i 2020. Venstre figur i 4-3 gjengir

kurvene fra vårt datasett, mens høyre figur gjengir prosentfordelingen hentet fra Poppe (2011). Undersøkelsen fra 2011 dekket seks av de åtte kanalene, mens vi i tillegg har digitale kilder og partner. Selv om skalaene er forskjellige, er den generelle trenden vist i disse to figurene veldig like. Begge studiene demonstrerer at man lærer mest fra seg selv (egen erfaring) og foreldre. Videre lærer man nesten like mye fra bank og venner. I vår studie er også fordelingsformene til de to tilleggskanalene – digitale kilder og partner – ganske lik som og overlappende med bank og venner. Begge studiene har også funnet ut at man lærer minst fra skole og jobb. Men en forskjell mellom de to figurene er kunnskap lært fra skole. Dette var en medium/lav kanal i 2011-studien, og både gjennomsnitt og fordeling for hvor mye man lærer fra skole lignet den gang mye på det man har lært fra bank og venner. Men i vår undersøkelse ti år senere ligger læringsnivå fra skolen på bunn blant alle kanalene.



Figur 4-3. Kunnskap gjennom ulike kanaler, sammenligning av undersøkelser fra 2020 og 2011.

### 4.3 Avslutning

Funnene viser at man lærer mest fra egen erfaring, foreldre og digitale kilder, og minst av jobb og skole. Midt på skalaen ligger bank og partner og venner, og lavest finner vi jobb og skole. Dette reiser flere viktige spørsmål om kanalenes betydning for formingen av folk som økonomiske aktører. I kapitlene som kommer ser vi nærmere på hva slags type kunnskap som formidles gjennom de ulike kanalene (kapittel 5), hvor mye man lærer om ulike temaer gjennom hver av dem (kapittel 6), og hvilke typer av kunnskap som er viktige i ulike livsfaser (kapittel 7) og i forbindelse med viktige livsbegivenheter (kapittel 8).

## 5. Kunnskapstyper

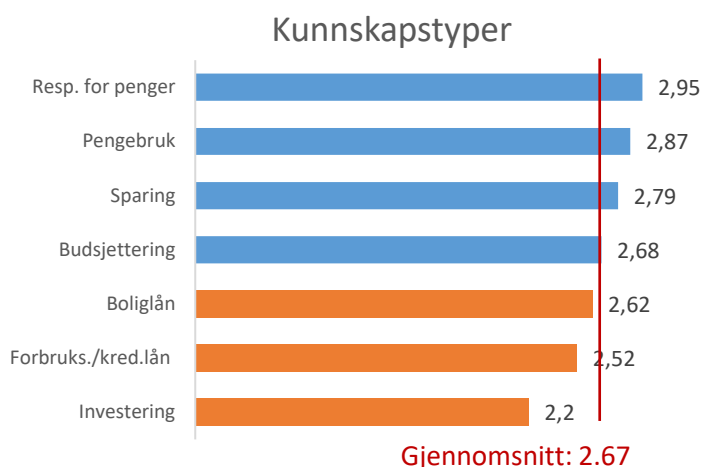
I forrige kapittel har vi sett hvilke kanaler som er viktigst for å formidle kunnskap om personlig økonomi, samt hva man lærer mest og minst av. Et vel så viktig spørsmål er imidlertid hva slags typer av kunnskap som formidles gjennom dem. Dette er tema i det foreliggende kapitlet. Videre vil vi i dette kapitlet undersøke hva man har lært gjennom disse kanalene.

Mange studier viser at sparing, lån, forbruk og budsjettering er fire av de viktigste økonomiske aktivitetene i hverdagen (cf. Kempson et al., 2017; Kempson & Poppe, 2018a; Poppe, 2017). I tillegg har informanter i intervjuene også nevnt tre ekstra sentrale kunnskapsområder for hverdagshandlinger innen personlig økonomi. Det første området, å *respekttere eller sette pris på penger* handler om verdier og holdninger til penger. Personer i ulike generasjoner, aldersgrupper og med ulike sosioøkonomisk bakgrunn kan ha forskjellige oppfatninger og verdier knyttet til penger og personlig økonomi, og slike holdninger kan i stor grad ligge til grunn for ulike økonomiske handlinger. Det andre området, å *bruke penger smart*, er tett koblet til forbrukspraksiser i hverdagen, og er ment å fange forbruk i hverdagen som et viktig aspekt ved økonomiske aktiviteter. Dessuten er det også mange som *investerer i fond og aksjer*. Dette er det tredje området.

Med dette som utgangspunkt har vi i spørreundersøkelsen målt til sammen sju kunnskapsområder: Sparing, boliglån, forbrukslån/kredittkortlån, budsjettering, respekt for penger, smart pengebruk og investering. I dette kapitlet ser vi på i hvilken grad de formidles gjennom hver av de åtte kunnskapskanalene.

### 5.1 Hva lærer vi om?

Figur 5-1-1 under gir en oversikt over sju kunnskapsområder og hvor mye folk har lært samlet sett om hver kunnskapstype. Gjennomsnittsskår for kunnskap vist i figuren er også aggregerte mål, beregnet uavhengig av kunnskapskanalene man lærer kunnskapen fra. Skårene er definert på en skala fra 1 til 5, der 1 er minst mulig kunnskap til de ulike kunnskapsområdene, og 5 er svært mye kjennskap.



Figur 5-1. Samlet gjennomsnittsskår for kunnskapsmengde lært om ulike typer kunnskap. Antall: 1504.

Når vi sammenligner hvor mye man lærer innen hvert enkelt kunnskapsområde, er det interessante forskjeller. Funnene indikerer at folk har lært mest om å respektere og sette pris på penger, om å bruke penger smart, og at de også har lært mye om sparing. I tillegg kan de mye om økonomisk planlegging og budsjettering. Disse fire kunnskapsområdene har en gjennomsnittlig skår på opp mot 3, og er over det totale gjennomsnittet. I midten av rangeringen finner vi kunnskap om lån om bolig, forbrukslån og kredittkort, med skår rundt 2.5. Folk lærer minst om investeringer i fond og aksje, der den gjennomsnittlige poengskåren er litt over 2. Ut fra disse funnene ser det ut som man har lært mest om verdier og hverdagspraksiser knyttet til bruk av penger. Man har kunnskap om ulike former for lån, men mengden av slik læring og kunnskap er noe mindre. Kunnskapsområdet man har lært minst om er investering, og dette området skiller seg klart ut fra de øvrige.

Disse sju kunnskapstypene kan grovt sett kategoriseres i tre grupper. Den første gruppen handler om kunnskap om markedsprodukter som diverse typer lån og investering i fond og aksjer. De kan ses som en type faktakunnskap, som innebærer mer konkret kjennskap til konkrete produkter som finnes i markedet. Den andre gruppen inkluderer pengebruk og holdninger for penger. Slik kunnskap er særlig viktig for at man skal kunne danne seg et normativt verdisyn på penger og personlig økonomi, og har dermed en praktisk påvirkning for folks valg og handlinger, enten bevisst eller ubevisst. Den tredje gruppen inkluderer kunnskap om sparing og budsjettering. Slik kunnskap er plassert mellom faktakunnskap og normativ kunnskap, fordi det både involverer noen markedsaspekter (for eksempel kan sparing og budsjettering i ulik grad kobles til lånopptak, gjeldsplikter og investering) og normative holdninger (for eksempel om man *bør* spare eller å planlegge økonomien sin).

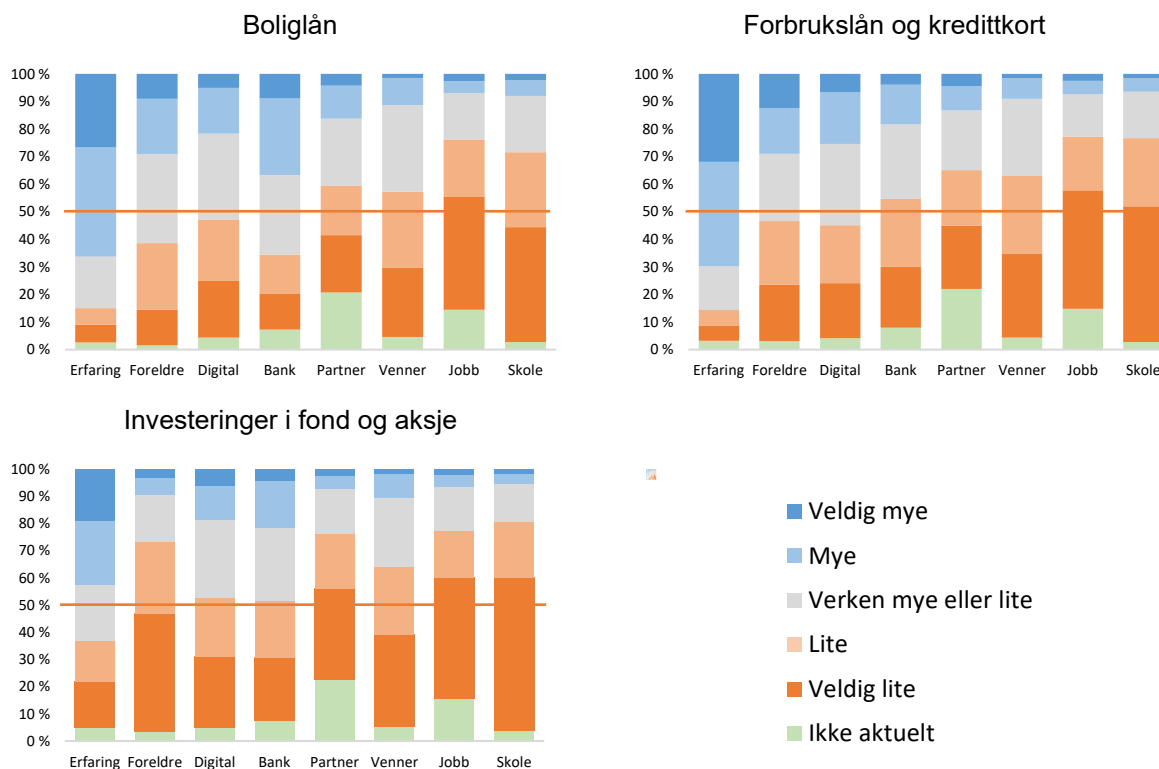
## 5.2 Kunnskap om markedsprodukter

Figur 5-2 viser prosent respondenter som svarte de lærer mye eller lite av boliglån, forbrukslån/kredittkortlån og investering, fordelt på ulike kunnskapskanaler. De blå fargene viser andel personer som svarte at de har lært veldig mye og mye om bestemte typer kunnskap fra ulike kunnskapskanaler. De røde fargene representerer andelen respondenter som svarte at de har lært lite eller veldig lite. En referanselinje er tegnet på 50%.

Om *boliglån* lærer nesten 70 prosent mye eller veldig mye fra egen erfaring, og nesten 40 prosent fra bank eller økonomiske rådgivere. Rundt 30 prosent lærer mye fra foreldre, og rundt 20 prosent lærer fra internett-sider, sosiale medier, tv eller radio. Andelen som svarte at de lærer mye eller veldig mye fra partner og venner er betydelig lavere, med prosentandeler som ligger på henholdsvis 16 og 12 prosent. Jobb og skole er arenaer der læring om boliglån er mer beskjedent. Prosentandelen som lærer mye er henholdsvis 7 og 8 prosent. Igjen, man lærer mest fra egen erfaring.

Det er ikke overraskende at banken er rangert høyt som kunnskapskanal for boliglån, siden banker jo er sentrale for å ta opp lån. Men allikevel var det ikke mer enn 40 prosent som mener at de lærer mye eller veldig mye fra bank eller økonomiske rådgivere. Noen informanter fra intervjuene har også uttrykt mistillit til bank, og ga uttrykk for at banken i stor grad har egne økonomiske interesser, fremfor å gi de beste rådene til sine kunder. En slik lavere grad av tillit reflekterer også mer generelle holdninger norske forbrukere har – i en rapport om tillit, viste Berg (2020) at norske forbrukere har høyere tillit til forbrukermyndighetene enn til markedstilbydere. Funnene våre peker også på at man i

mindre grad lærer av kolleger og venner. I det kvalitative materialet fant vi at noen av de yngre informantene hadde stor nytte av kolleger når det gjaldt råd om boligkjøp og boliglån. Men folk i andre livsfaser lærer ikke nødvendigvis like mye om boligkjøp fra kolleger og venner.



**Figur 5-2. Hvor mye lærer man om økonomisk kunnskap, fordelt på kunnskapsområder. Prosent. Antall: 1504.**

Når det gjelder kunnskap om *forbrukslån eller kredittkort*, er det igjen egen erfaring som spiller den viktigste rollen: 70 prosent svarte at de lærte veldig mye eller mye fra seg selv. 30 prosent svarte at de har fått kunnskap om forbrukslån og kredittkort fra foreldre, og 26 prosent lærte fra digitale kilder. Sammenlignet med seg selv og foreldrene, er det en mindre andel personer som har fått kunnskap fra bank eller økonomiske rådgivere. Til sammen 18 prosent svarte at de har lært my fra bankaktører. Enda færre lærer mye fra partner (14 prosent) og venner (9 prosent). Jobb og skole gir lite informasjon innen dette kunnskapsområdet, med henholdsvis 8 og 7 prosent som har lært fra disse arenaene.

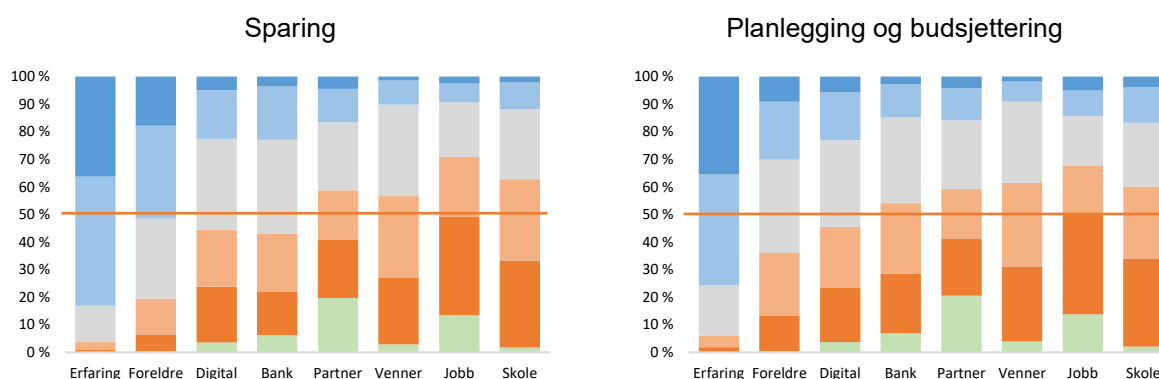
Det er noe uventet at man lærer lite fra bank og økonomiske rådgivere om forbrukslån og kredittkort. Men det støtter samtidig funn fra en nylig studie, som viser at den norske befolkningen generelt har lite kunnskap om hva ulike typer lån innebærer, og at mange tar opp kredittkortlån med høye renter og får økonomiske problemer (Poppe et al., 2019). Men hvis den viktigste måten å lære om forbrukslån og kredittkortlån er gjennom egen erfaring, prøving og feiling, kan det innebære en ikke ubetydelig risiko for folks økonomiske trygghet gjennom at man blir mer utsatt for gjelds- og betalingsproblemer.

Til slutt, når det gjelder *investeringer i fond og aksje* er det generelt en lav prosentandel som mener at de har lært mye eller veldig mye om dette. Også her mener de fleste at de har lært mest fra seg selv (42 prosent), dernest fra bank (21 prosent) og digitale kilder (19 prosent). Alle de andre kildene gir lite kunnskap, og prosentandelen som svarer at de har lært mye

eller veldig mye fra foreldre, partner, venner, jobb og skole ligger jevnt rundt 10 prosent. Igjen, bankens rolle er mer begrenset enn forventet: Bare én av fem svarer at de lærer noe fra banken om investering. Digitale midler spiller nesten like stor rolle som bank, men allikevel er ikke andelen som har lært mye fra digitale kilder høy. At det er vanskelig å finne systematisk informasjon fra internett og bank, ble også bekreftet i intervjuene. Man lærer generelt lite om investering, og savner informasjon og kunnskap om hvordan å investere pengene i fond og aksjer.

### 5.3 Kunnskap om sparing og budsjettering

Figur 5-3 viser fordeling av kunnskap om sparing og budsjettering. Disse to kunnskapstypene har både praktiske og normative aspekter. På den ene siden handler de om faktabasert kunnskap, for eksempel hvordan å praktisk sette opp et budsjett med vurderinger av både utgifter og inntekter, eller å kjenne til sparemuligheter i markedet eller i banken. På den andre siden involverer slik kunnskap også grunnleggende verdisyn og normative oppfatninger om hva som er fornuftig eller riktig å gjøre. Sparing og planlegging er også noe man har lært gjennom oppdragelse og oppvekst, for eksempel ved å lære å sette til side en buffer som kan beskytte mot fremtidens usikkerhet. I tillegg innebærer det også bestemte livsstiler, forventninger, og verdier som er blitt reproduisert i familien. Det er derfor interessant å undersøke videre hvordan balansen er når det gjelder kunnskapsoverføring fra markedsaktørene og familie/skole.



**Figur 5-3. Hvor mye lærer man om økonomisk kunnskap, fordelt på kunnskapsområder. Prosent. Antall: 1504. De blå fargene viser andel personer som svarte at de har lært veldig mye og mye. De røde fargene representerer andelen respondenter som svarte at de har lært lite eller veldig lite. En referanselinje er tegnet på 50%.**

Når det gjelder *sparing* er egen erfaring og foreldre de viktigste kunnskapskanalene. Over 80 prosent svarte at de lærer mye eller veldig mye fra egen erfaring, og over halvparten svarte at de lærer mye eller veldig mye fra foreldrene sine. Man lærer nesten like mye fra digitale kilder, bank og partner, men disse kanalene er vesentlig mindre viktig enn erfaring og foreldre. Omtrent én av fire svarte at de lærer mye fra digitale kilder, 23 prosent har lært mye fra bank eller økonomiske rådgivere, mens mindre enn 20 prosent sier det samme om ektefelle / samboer / partner. Man lærer minst om sparing fra venner, skole eller jobb. Rundt 10 prosent lærer mye fra venner eller jobb, mens den tilsvarende andelen er 12 prosent for skolen.

Bortsett fra egen erfaring, er foreldre den viktigste læringskanalen. Dette gjenspeiler også verdirelaterte aspekter ved sparing, knyttet til at man lærer verdier og normer rundt sparing



fra familie og oppvekst. Men det er litt overraskende at skolen spiller en såpass beskjeden rolle, særlig fordi sparing ofte henger sammen med risikovurderinger rundt fremtidige utfordringer og livsmestring. Videre lærer man ikke mye fra bank. Vi hadde forventet at banken ville ha en større rolle, siden sparing lett kan kobles med markedsprodukter, som for eksempel ulike typer sparekonto eller investering i sparing. Videre stemmer det godt med de kvalitative funnene at jobb og venner spiller en mindre viktig rolle, siden personlig økonomi kan være et sensitivt eller privat tema å ta opp med venner eller kolleger.

Samme mønster kan observeres i kunnskapsområdet *økonomisk planlegging og budsjettering*. Egen erfaring skiller seg tydelig ut, hvor 75 prosent enten har lært mye eller veldig mye fra seg selv. Nest største andel også her svarer at foreldrene har vært viktig (30 prosent). Digitale verktøy har en tilsvarende andel (24 prosent). Skole er den fjerde viktigste læringskilden, der 17 prosent har lært mye eller veldig mye fra skolen. Omtrent like store andeler oppgir at de lærer fra partner og bank, og andelen som har fått nytte av banken for å lære om budsjettering ligger lavt. Enda færre svarte at de har lært om økonomiplanlegging fra jobben, mens de færreste lærer mye fra venner eller kolleger.

Skolen spiller en viktigere rolle for å formidle kunnskap om økonomisk planlegging, og har en mer beskjeden rolle innen områder som lån, forbruk og sparing. Men prosentandelen som har lært mye eller veldig mye fra skolen ligger totalt sett fremdeles lavt. Dette svarer også til informantenes refleksjoner i intervjuene, at noe av det de har lært fra skolen er relevant for å sette opp et budsjett, men at mye av kunnskapen er lite tilgjengelig eller direkte relevant. Man lærer mye fra foreldrene, som også hadde hovedansvar for sosialiseringprosessen der de normative verdiene internaliseres.

## 5.4 Normativ og verdirelatert kunnskap

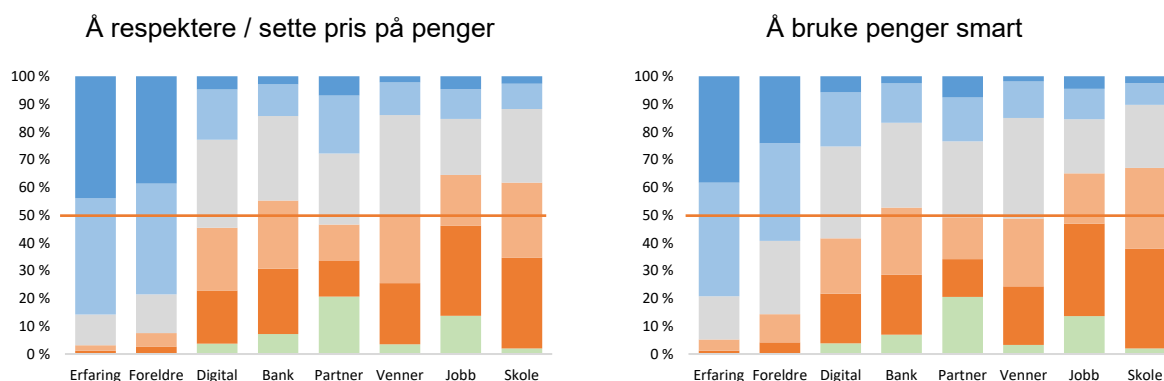
De siste to kategoriene handler mest om normativ og verdirelatert kunnskap. Figur 5-4 viser fordeling av kunnskap man har lært om å respektere penger og om smart pengebruk.

Egen erfaring og foreldre er de viktigste kunnskapskildene for folk å lære seg å *sette pris på eller respektere penger*. Av alle personene er det 86 prosent som rapporterte at de har lært mye fra egen erfaring om å sette pris på penger, mens 79 prosent har lært slike verdier fra foreldrene sine. Partner er også en viktig kanal, idet nesten 30 prosent oppgir å lære mye fra partnerne sine. Videre rapporterte 23 prosent at de fikk mye eller veldig mye kunnskap fra digitale verktøy. Nesten like store andeler rapporterer at de lærer mye eller veldig mye fra banken eller økonomiske rådgivere (14 prosent), venner og kolleger (14 prosent), jobben (16 prosent) og skole (12 prosent).

Fordelingen for området hvordan «å bruke penger smart» er svært lik fordelingen for «å sette pris på penger». Rangering av kunnskapskanalene som folk har lært mest av er: Egen erfaring (79 prosent), foreldre (59 prosent), digitale verktøy (26 prosent), partner (24 prosent), banken (17 prosent), jobb (16 prosent), venner (15 prosent) og skole (11 prosent).

De to kunnskapsområdene vi her ser på, knyttet til pengenes verdier og bruk, er i stor grad påvirket av foreldre. Dette stemmer godt med det kvalitative materialet. Foreldre har stor påvirkning på barnets oppfatninger om hva penger er, hvordan å bruke penger, og det å sette pris på penger. Selv om man ofte reflekterer over forskjeller mellom seg selv og

foreldregenerasjonen, både om livsstil og økonomisk situasjon, er sosialisering og oppvekst viktig for å internalisere enkeltpersoners verdisyn.



**Figur 5-4. Hvor mye lærer man om økonomisk kunnskap, fordelt på kunnskapsområder. Prosent. Antall: 1504. De blå fargene viser andel personer som svarte at de har lært veldig mye og mye. De røde fargene representerer andelen respondenter som svarte at de har lært lite eller veldig lite. En referanselinje er tegnet på 50%.**

## 5.5 Avslutning

I dette kapitlet har vi sett på ulike typer kunnskap om personlig økonomi som folk har lært. Vi har identifisert sju typer kunnskap: Sparing, boliglån, forbrukslån/kredittkortlån, budsjettering, respekt for penger, smart pengebruk og investering. Disse sju kunnskapstypene er kategorisert i tre grupper: 1) Faktakunnskap om markedsprodukter som ulike typer lån og investeringer; 2) Kunnskap om pengebruk og holdninger til penger, som også innebærer et normativt verdisyn; og 3) Kunnskap om sparing og budsjettering, som involverer både fakta- og verdikunnskap. Funnene viser at man lærer mest om respekt for penger, og hvordan å bruke penger smart. Dernest lærer man en del om sparing og budsjettering. Man lærer ikke mye om ulike typer lån, og i særlig liten grad om forbrukslån. Man lærer minst om investering i fond og aksjer.

I det neste kapitlet ser vi nærmere på ulike kunnskapskanalers betydning for hvor mye kunnskap (altså kunnskapsmengde) man har lært innen de ulike kunnskapsområdene. Med andre ord: Hvor mye lærer man om ulike typer kunnskap gjennom ulike kanaler?

## 6. Hvor mye lærer man?

Ulike kanaler kan ha forskjellig betydning for hvor mye folk lærer om ulike typer kunnskap. Dette kapitlet undersøker disse forskjellene videre, ved å gi mer detaljert informasjon om hvor mye man har lært om de ulike kunnskapstypene gjennom hver kanal.

Vi har kalkulert gjennomsnittlig skår for hvor mye man har lært om hva fra hvem. Det vi svært forenklet kan kalle «mengden av kunnskap» som folk har lært fra ulike kilder er kvantifisert ved å måle på en skala fra 1 til 5, der 1 betyr at man har lært veldig lite fra den bestemte kanalen, til 5, at man har lært veldig mye.

### 6.1 Kunnskapsmengde

Det er variasjoner innenfor samme kunnskapskanal når det gjelder hvor mye folk har lært om ulike typer kunnskapsområder. En detaljert rangering av kunnskapsmengde for de ulike kunnskapsområdene gjennom hver kanal er vist i figur 6-1 og vedlegg 6. Stolpene med blå farge indikerer at gjennomsnittet er over 2.5 på en skala fra 1 til 5, og rød farge indikerer at gjennomsnittet er opp til og med 2.5.

Gjennomgående er *egen erfaring* den klart viktigste kilden for alle kunnskapstypene. Erfaring gjør at man har respekt for penger, man utvikler ferdigheter og kunnskap knyttet til hvordan å spare og bruke penger smart, samt gode vaner for planlegging og budsjettering. For disse kunnskapsområdene har egen erfaring fått 4.2 i gjennomsnittsskår. Samtidig lærer man ikke i like stor grad av seg selv om boliglån, forbrukslån og kredittkort, selv om skårene fremdeles er høye sammenlignet med kunnskap lært fra andre kilder. Gjennomsnittene ligger litt under fire. Vi lærer minst på egenhånd om investering i fond og aksje, som skårer litt over tre.

Den nest viktigste kunnskapskanalen er *foreldre*. Kunnskap fra foreldre er rangert høyt i de fleste kunnskapsområdene, særlig når det gjelder verdier og praksiser knyttet til pengebruk i hverdagen. Folk har lært mye fra foreldrene sine om å respektere og sette pris på penger, om hverdagstriks og om hvordan å bruke penger smart, samt om sparing og budsjettering. Foreldre er den nest viktigste kunnskapskanalen for boliglån, plassert etter egen erfaring, og foreldre er den tredje viktigste kanalen for forbruks- og kredittkortlån, etter egen erfaring og bank / økonomisk rådgiver. Investering i fond og aksje er det eneste kunnskapsområdet hvor folk ikke lærer mye fra foreldrene sine, skåren her ligger på 1.9 på skalaen fra 1 til 5.

Oppdragelse og foreldres rolle som viktigste læringskanal utenom erfaringer, handler om at foreldre og familie har en reproduksjonsfunksjon – kunnskap overføres fra foreldre til barn, mellom generasjoner. Man lærer mest fra foreldrene om verdielatert kunnskap, og det er nettopp slik kunnskap som ligger i bunn for de aller fleste økonomiske handlinger og styring. Både forbruksnivå og hvordan man bruker penger er til en viss grad avhengig av familien og de sosiale omgivelsene man vokser opp i. Kunnskapen som overføres fra en generasjon til en annen i familien kan derfor ha stor betydning for en persons økonomiske trygghet, som vi kommer til å se nærmere på i kapittel 11.



**Figur 6-1. Gjennomsnittsskår for kunnskap, fordelt på kunnskapskanaler. Antall: 1504.**

Totalt sett er mengden kunnskap fra *digitale kilder* rangert på tredje plass. Det er relativt lite variasjon mellom ulike kunnskapsområder når det handler om hvor mye kunnskap man får gjennom digitale ressurser. Fra digitale kilder lærer folk mest om hvordan å bruke penger smart (med gjennomsnittsskår på 2.8 på en skala 1-5), og minst om investering (skår 2.45). For andre områder ligger digitale verktøy midt på jevnt over, med en gjennomsnittsskår mellom 2.6 og 2.7. Med rask utvikling av informasjonsteknologi og digitalisering, er vi mer avhengig av digitale hjelpemidler i hverdagen, i forbindelse med å håndtere personlig økonomi. Det har gjort mye informasjon lettere tilgjengelig enn tidligere, for de som har

kompetanse slike verktøy. I tillegg har det blitt mer utbredt med diverse produkter, for eksempel apper og programmer som hjelper til med budsjettering og økonomistyring. Samtidig er denne prosessen fremdeles pågående, og har en tydelig aldersdimensjon. Vi vil se nærmere på forskjeller mellom folk i ulike livsfaser og hvordan det påvirker kunnskap formidlet gjennom ulike kanaler i kapittel 7.

Videre har vi kunnskapskanalen *bank / økonomisk rådgiver*. Fra banken lærer folk mest om boliglån, dernest sparing. Mens skåring for boliglån ligger rundt tre på skala 1-5, kan vi se at kunnskap om sparing er vesentlig lavere enn boliglån. Fra banken lærer man omtrent like mye om investering, forbrukslån og kredittkort, hvordan å bruke penger smart, og planlegging budsjettering, men det er for alle disse feltene begrenset hvor mye man faktisk lærer. Folk lærer minst fra banken om å sette pris på penger og å respektere penger.

Banken som markedsaktør har tilbudt kunnskap om ulike produkter som boliglån, forbrukslån, kredittkortlån og investering. Men kunnskap man har lært fra banken om disse områdene er allikevel lavere enn forventet. Selv om man kan forklare det ved at læringsansvar delvis har blitt delt med digitale verktøy, kan man allikevel skille mellom generell informasjon fra internettsøk, og fra informasjon som er formidlet digitalt gjennom banken. Bankens rolle er rangert midt på treet både i vår studie og studien i 2011 (Poppe, 2011), til tross for at de digitale kildene er blitt vesentlig bedre i løpet av det siste tiåret. Vi kan dermed ikke se bort fra bankens rolle for folks personlige økonomi.

Den neste kunnskapskanalen er *ektefelle / samboer / partner*. Totalt sett lærer man nesten like mye fra partneren sin, sammenlignet med fra bank og økonomisk rådgiver. Men variasjonen er stor når det gjelder hva man lærer fra partner: Folk lærer mest om å respektere penger og hvordan å bruke penger smart. Man lærer minst om investering i fond og aksje og forbrukslån/kredittkort. De lærer cirka like mye fra partner om boliglån, sparing og budsjettering, og kunnskapsmengden man har lært ligger midt på skalaen. Partner, i likhet med foreldre, virker også som læringskilde for både verdier og normative syn på økonomi.

Fra *venner og kolleger* lærer folk relativt lite. Fra venner får folk mest kunnskap relatert til verdier og holdninger om penger, som for eksempel å bruke penger smart og respekt for penger. Det er kun gjennomsnittskår for kunnskap om smart pengebruk som er over 2.5 på skalaen. Dette støtter også opp om det vi tidligere har pekt på, at temaene som tas opp mellom venner er selektive – tema som sparing, lån og budsjettering kan virke mer private. Økonomiske handlinger som har blitt negativt ansett, som for eksempel å ta opp et forbrukslån, eller ha høy kredittkortgjeld, kan oppleves som et mer sensitivt eller skamfullt tema å ta opp med venner. Derfor kan også venner virke som en type sosial kontroll – man prater ikke om mer enn noen «generelle tips» med venner, derfor lærer man heller ikke mye.

Folk rangerer kunnskap de har lært gjennom *jobben* lavt. I likhet med venner som kunnskapskanalen, skårer verdirelaterte typer kunnskap høyest i jobbsammenheng. Gjennomsnittlig skår er høyest når det gjelder hvor mye man har lært om å bruke penger smart og å respektere penger, men likevel er gjennomsnitt lavt. Folk lærer minst om personlig økonomi fra *skole*. Laveste gjennomsnittlig skår for læring fra skole er investering, forbrukslån og kredittkort og boliglån. Det er også overraskende lav skår når det gjelder verdirelatert kunnskap som respekt for penger, hvordan å bruke penger smart, samt praktisk kunnskap som sparing og budsjettering. Selv om man lærer lite om personlig økonomi fra skolen, betyr ikke det at kunnskap formidlet fra skolen er uviktig. Helt generelt er skole og

utdanningssystemet svært viktige for kunnskapsoverføring og læring, og har en sentral rolle i å utjevne ulikhet. Mens forskjeller mellom familier kan bidra til økte ulikheter knyttet til kunnskap og kompetanse barn får, er en av skolens kjernefunksjoner å redusere slike former for ulikhet.

## 6.2 Avslutning

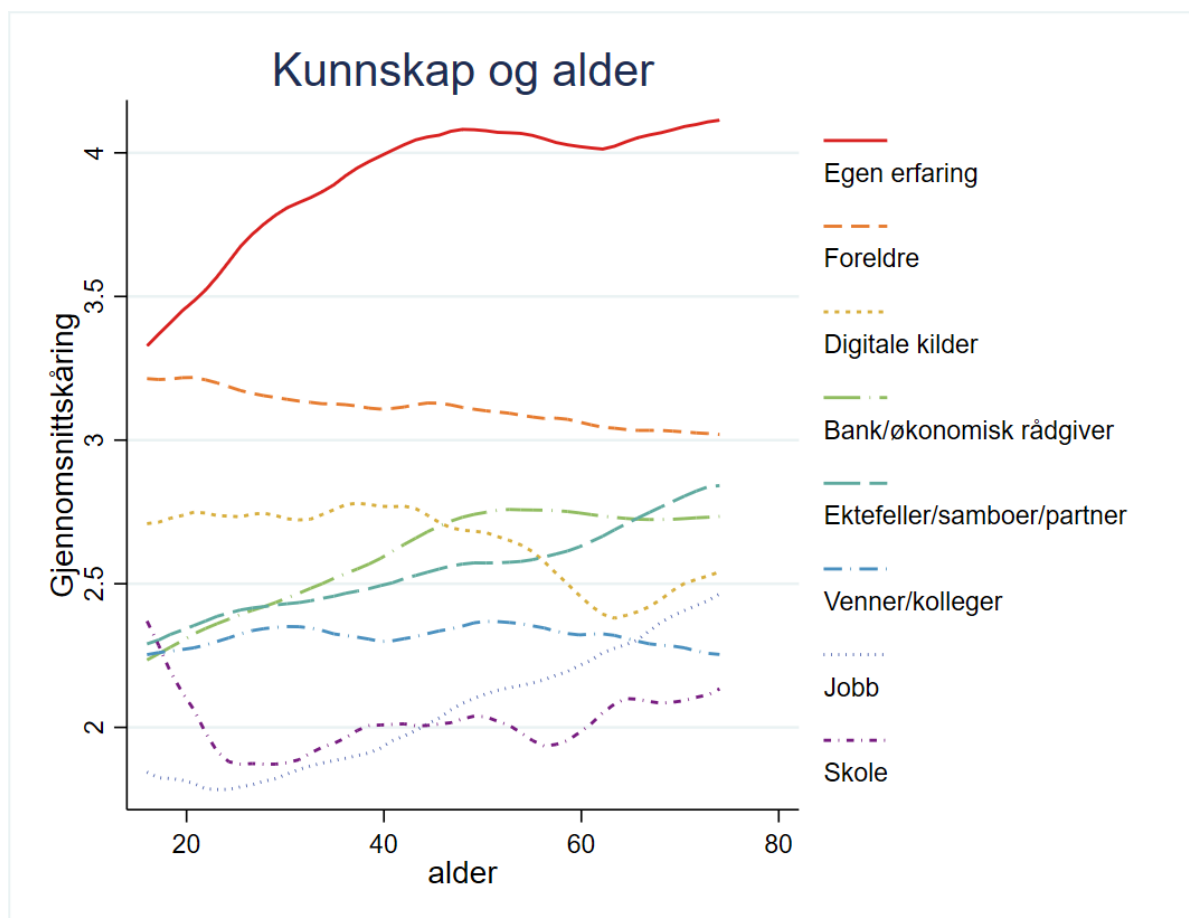
Studien viser at man lærer mest gjennom livserfaringer, det vil si «learning by doing», ettersom egen erfaring har høy gjennomsnittsskår for alle kunnskapstyper. Men allikevel er det viktig å være bevisst på at erfaring og gjennomføring av økonomiske handlinger er avhengig av kontekster man lever i. For eksempel henger læring fra oppveksten ofte sammen med en persons familiebakgrunn, sosioøkonomiske situasjon i husholdningen, og med foreldrenes direkte eller indirekte innflytelse. Et annet eksempel er at en person kan rapportere å ha lært mest om lån når man har erfaring med låneopptak fra før. Men flere andre faktorer påvirker også læring om lån, som eksempelvis arbeidsmarkedet (personens betalingsevne), finansmarkedet (hva slags lånebetingelser) og kulturelle komponenter som utgifter og levestil (hva slags lån man tar opp). Vi skal se nærmere på betydningen av ulike typer erfaringer og livsbegivenheter i kapittel 8, der slike koblinger mellom erfaring og ytre kontekstuelle betingelser synliggjøres.

## 7. Livsfaser, kjønn og sosioøkonomisk status

I kapittel 4 og 5 har vi identifisert de viktigste læringskanalene og kunnskapstyper om personlig økonomi. Ved å benytte de samlede gjennomsnittsskårene, undersøker vi i dette kapitlet om det er en systematisk forskjell på alder og kjønn, når det gjelder hvor mye man har lært innenfor kunnskapsområdene, og hva man har lært om. Med andre ord, lærer menn, og kvinner i ulike livsfaser om forskjellige kunnskapsområder fra ulike kanaler? Videre ser vi på om sosioøkonomiske faktorer som utdanning og inntekt kan bidra til at man lærer mer eller mindre fra bestemte kunnskapskanaler.

### 7.1 Alder og livsfaser

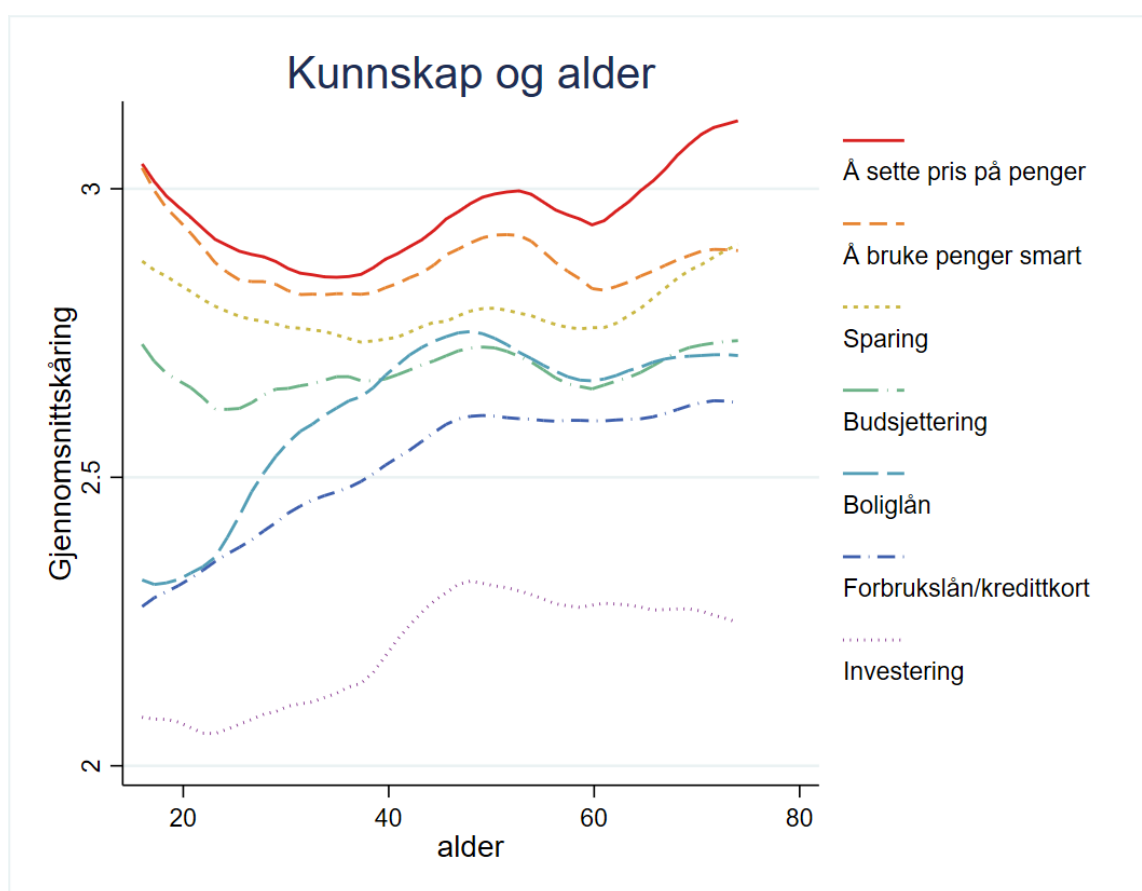
Figur 7-1 viser gjennomsnittsskår for kunnskap langs en aldersakse. Grafen viser hvor mye folk i gjennomsnitt lærer om økonomi fra ulike kanaler, fordelt på alder (og dermed også ulike livsfaser). Sammenhengen mellom kunnskap og alder varierer mellom de ulike kunnskapskanalene. Kunnskap lært fra egen erfaring, partner, og jobb stiger med alderen – altså baserer eldre seg mer på disse kunnskapsformene enn yngre. Når det gjelder hvor mye man lærer fra foreldre og digitale kilder, synker dette med høyere alder. Yngre lærer mer fra sosiale medier, internett, tv eller radio, sammenlignet med eldre.



Figur 7-1. Samlet gjennomsnittsskår for kunnskap, fordelt på kunnskapskanaler. Antall: 1504.

Kunnskap gjennom bank-kanalen øker med alderen til man er i 50 årene, for så å flate ut for de som er eldre. Kunnskap fra venner eller kolleger ligger relativt jevnt på tvers av alder. Hva slags rolle skolen har varierer mye med alder, og endringene er ikke monotone – vi observerer ikke kun én tendens, som ensidig økning eller redusering av kunnskapsmengde, langs aldersdimensjonen. Skolens betydning får et tydelig fall allerede etter 16-års alderen, og når et bunnpunkt sent i 20-årene. Men fra tidlig i 30-årene er det en liten økning i holdning om skolens betydning for økonomikunnskap, og 40-åringene mener at skolen har en større rolle i å formidle kunnskap. Skolens rolle som kunnskapskanal har forbi-passert jobben for de i 40 årene. Med unntak av en liten reduksjon for de som er tidlig i 50-årene, øker skolens betydning som kunnskapskanal for de som er i slutten av 50-årene og eldre.

Statistiske tester (se vedlegg 7-I for mer informasjon) viser at i den norske befolkningen spiller alder en viktig rolle når det gjelder hvor mye kunnskap man har lært. Denne forskjellen gjelder for alle kunnskapskanalene.



**Figur 7-2. Samlet gjennomsnittskår for kunnskap, fordelt på kunnskapskanaler. Antall: 1504.**

Hvis vi isteden ser på kunnskapstyper, finner vi tydelige aldersvariasjoner (figur 7-2). Når det gjelder det å sette pris på penger, hvordan å bruke penger smart, sparing og budsjettering, finner vi en tydelig W-form. Kunnskapsskåren reduseres med alderen til rundt 40 år, for så å øke igjen frem til ca. 50 år. Deretter synker skåren igjen ned til rundt 60 år, for deretter å stige igjen.

Sammenhengen mellom kunnskap og alder er litt annerledes når det gjelder lån og investering. Når det gjelder boliglån finner vi at jo eldre man er, jo mer har man lært om boliglån. Denne tendensen øker frem til folk er rundt 50 år, blir noe redusert for de mellom 50



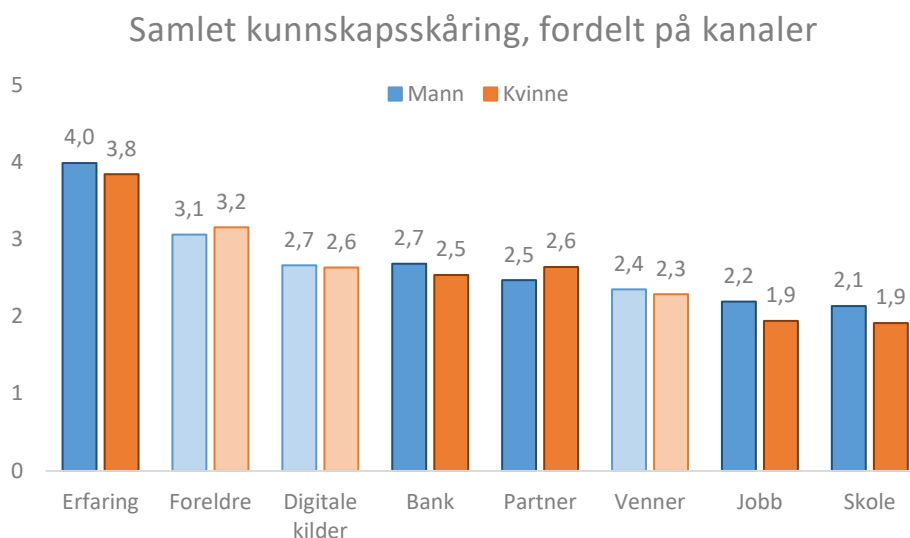
og 60 år, og øker igjen blant de over 60 år. Trenden for forbrukslån og kredittkort ligner: Kunnskap om forbrukslån og kredittkort stiger frem til man blir 50 år, for deretter å stige i mindre grad, og stabiliserer seg for de som er over 50 år. Til slutt, når det gjelder forbrukslån, øker kunnskapsskåring også med alderen frem til de som er rundt 50 år, for så å reduseres litt for de som er eldre.

Statistiske slutninger om sammenhengen om kunnskap og alder er testet ved kjiqvadrattest og variansanalyser (vedlegg 7-II). Testene viser at det er signifikante forskjeller mellom aldersgruppene for hvor mye kunnskap man har lært, og forskjellene gjelder alle kunnskapsområder.

Oppsummeringsvis finner vi at kunnskap formidlet gjennom erfaring, partner og jobb stiger med alderen, og at læring fra foreldre, digitale kilder og venner reduseres blant eldre. Videre har eldre lært mer om nesten alle typer kunnskap. Det er likevel noen unntak: eldre lærer ikke nødvendigvis mer om budsjettering, og yngre skårer også høyt på sparing og å bruke penger smart.

## 7.2 Kjønn

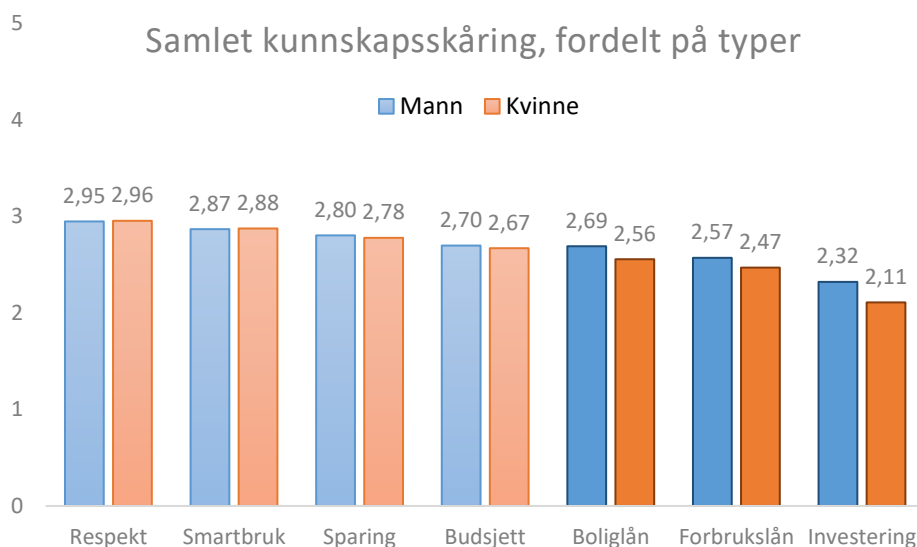
Figur 7-3 illustrerer forskjellene i kunnskapsskår mellom menn og kvinner i de ulike kanalene. Ved første øyekast ser forskjellene ut til å være større *mellom* kanalene, enn forskjellen *innenfor* hver kanal. Når vi rangerer hva slags kunnskapskanal folk har lært mest av, følger dette stort sett samme mønster blant både menn og kvinner.



**Figur 7-3. Samlet gjennomsnittskåring for kunnskap, fordelt på kunnskapskanaler. Antall: 1504.**

For å undersøke om disse forskjellene er statistisk signifikante, benytter vi t-test for å komme frem til konklusjoner om hele den norske befolkningen. T-test-resultatene er vist i vedlegg 7-III. Vi finner signifikante kjønnsforskjeller for gjennomsnittskår i nesten alle kunnskapskanalene, med unntak av kunnskap lært fra digitale kilder. Den største forskjellen er mellom jobb og skole. Menn lærer signifikant mer fra jobb og skole enn kvinner. Nest størst forskjell finner vi når det gjelder kunnskap lært fra partner, hvor kvinner svarer at de

lærer mer fra partneren sin enn menn. Menn lærer mer fra bank eller økonomisk rådgiver enn kvinner, og fra seg selv og egen erfaring.



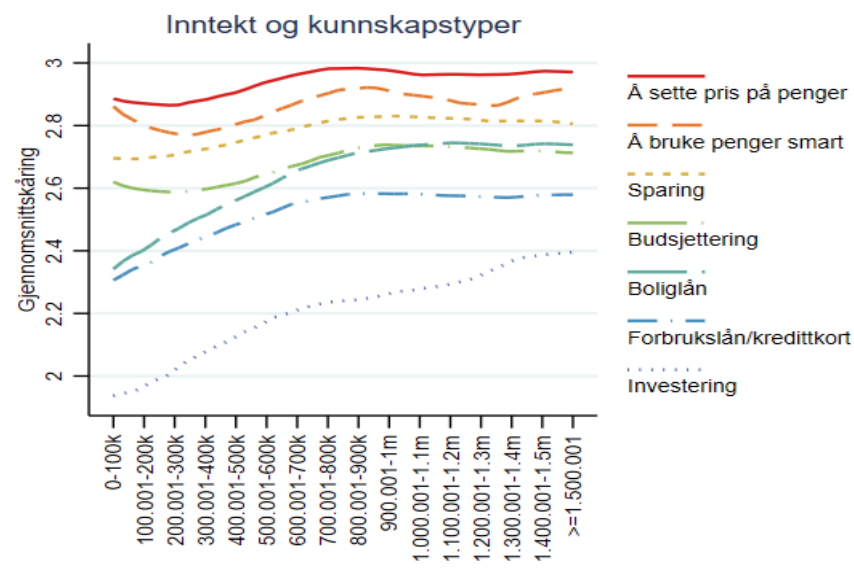
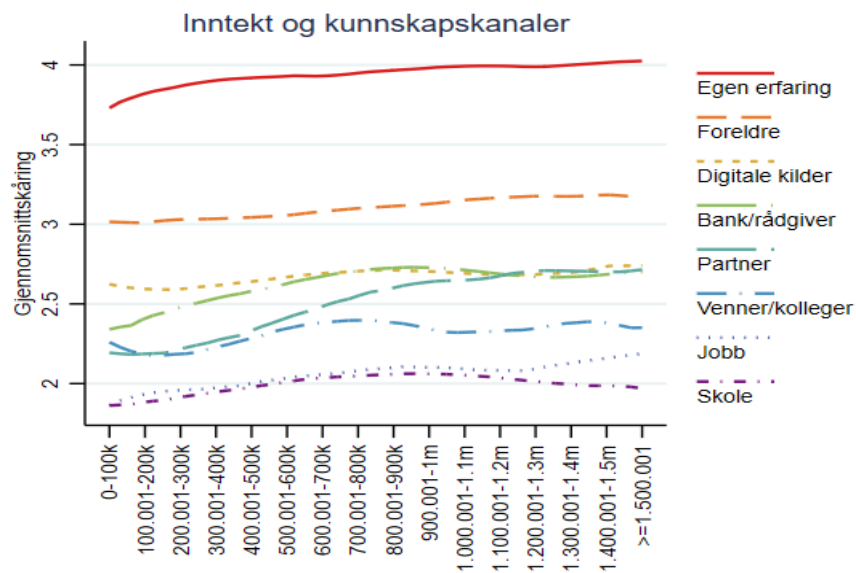
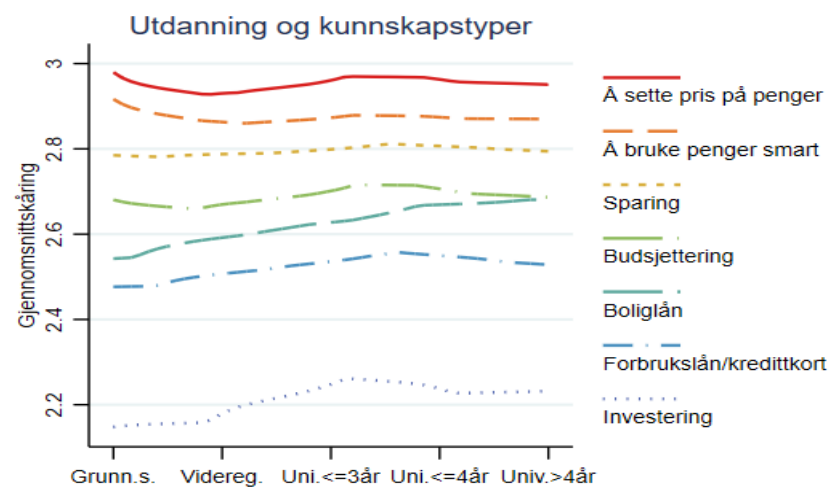
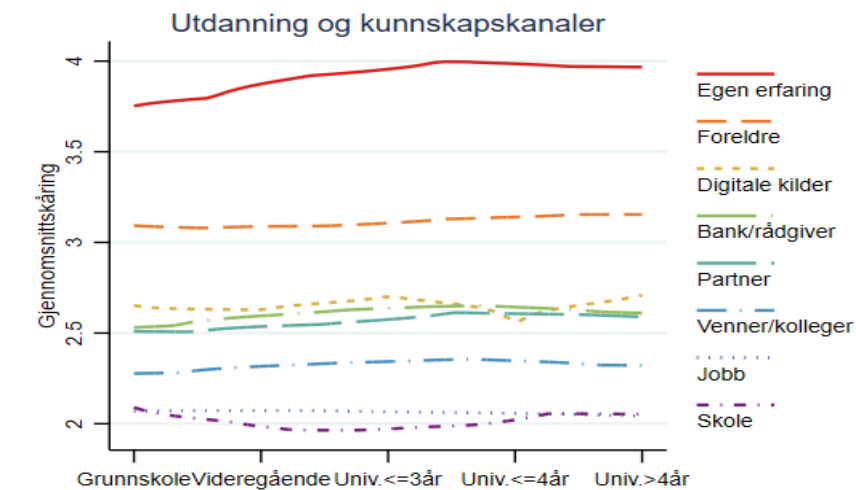
**Figur 7-4. Samlet gjennomsnittskår for kunnskap, fordelt på kunnskapsområder. Antall: 1504.**

Videre undersøker vi om det er kjønnsforskjeller mellom hvor mye man lærer om ulike typer kunnskap. Ved første øyekast på figur 7-4 ser både kjønnsforskjeller innenfor hvert kunnskapsområde og gjennomsnittsforskjeller mellom kunnskapsområder ut til å være små. Når det gjelder verdiorientert kunnskap, knyttet til respekt og bruk av penger, ligger kunnskapsnivået jevnt rundt 3. Kvinner oppgir at de lærer litt mer enn menn innen disse to områdene, men forskjellene er minimale. Forskjellene er litt større mellom kjønnene når det handler om hvor mye de har lært om sparing og budsjettering. Samtidig viser figuren at det er kun små forskjeller mellom menn og kvinner. Innen lån og investering tyder funnene på at menn i noe større grad lærer om disse kunnskapsområdene enn kvinner. Resultater fra t-tester om kjønnsforskjeller er vist i vedlegg 7-IV. Disse signifikanstestene viser at det kun er kjønnsforskjeller knyttet til lån og investering.

### 7.3 Sosioøkonomisk status: utdanning og inntekt

I tillegg til kjønn og livsfase, kan også andre sosiale faktorer spille en viktig rolle for hvor mye og hva slags kunnskap man har lært. Det er rimelig å anta at kunnskapskanalenes innhold og gjennomslagskraft varierer langs sosiale og økonomiske skillelinjer, og her er det særlig viktig å se nærmere på utsatte grupper. To typer sårbarhet er vektlagt her. Den ene handler om sosioøkonomiske skiller, indikert ved inntekt og utdanningsnivå.

Figur 7-5 viser sammenhenger mellom sosioøkonomisk status og ulike typer kunnskap lært fra ulike kunnskapskanaler. Grafen opp til venstre viser hvordan kunnskap lært gjennom ulike kanaler endres med utdanningsnivå. Utdanningsnivå er delt mellom 1) grunnskole, 2) videregående, 3) universitet / høyskolenivå t.o.m. 3 år (bachelor eller tilsvarende), 4) universitet / høyskolenivå t.o.m. 4 år, og 5) universitet / høyskolenivå mer enn 4 år (mastergrad eller tilsvarende og høyere grad). Detaljert deskriptiv statistikk fins i vedlegg 5.



Figur 7-5. Sammenhengen mellom sosioøkonomisk status og kunnskap, fordelt på kunnskapskanaler og typer. Antall: 1504

Fra grafene ser det ut som kunnskap fra visse kanaler øker med utdanning, men i relativt liten grad. Den meste tydelige økningen kan observeres for kunnskapskanaler som egen erfaring, fra foreldre og partner. Dette tyder på at kunnskap lært gjennom familien er viktigere for de som er høyere utdannet enn for de med lavere utdanning. Råd fra bank og venner spiller en større rolle for de som har utdanning på mellomnivå, sammenlignet med de som har lavest og høyest utdanningsnivå, men forskjellene er ganske små.

Grafen opp til høyre viser sammenhengen mellom utdanning og skår for ulike typer kunnskap. Sammenlignet med de som har lavere utdanning, skårer de med høyere utdanning høyere når det gjelder kunnskap om sparing, budsjettering, boliglån og investering. Men på flere områder er det de nest høyest utdannede gruppene som skårer høyest på kunnskap, for eksempel når det handler om budsjettering, forbrukslån/kredittkort og investering.

Nede i venstre hjørne har vi en graf som viser sammenhengen mellom husholdningsinntekt og kunnskapskår lært fra ulike kanaler. Skåren stiger med inntekt for de fleste kanalene. Det vil si at jo mer inntekt, jo mer lærer man fra egen erfaring, foreldre, partner og jobb. Kunnskap fra digitale medier ligger relativt flatt på tvers av alle inntektsgruppene, og kunnskap lært gjennom bank, venner og skole er høyest blant de med mellomhøy inntekt. Grafen nede i høyre hjørne viser hvordan kunnskapskår varierer med inntekt innenfor hvert kunnskapsområde. Det er en tydelig tendens til at de med høyere utdanning skårer høyere på nesten alle kunnskapsområder, med unntak av å bruke penger smart. Stigningen er spesielt stor når det gjelder kunnskap om investering og boliglån. Personer med laveste inntektsnivå har betydelig lavere skår for nesten alle typer kunnskap. Men deres skår øker på en mindre monoton måte på kunnskapsområder som handler om budsjettering og hvordan å bruke penger smart.

Signifikanstester (vedlegg 7-V) viser at høyere utdanning er signifikant korrelert med mer kunnskap lært fra egen erfaring, bank og skole, og at de som er høyere utdannet også har signifikant mer kunnskap om boliglån. Samtidig er høyere inntekt korrelert med høyere kunnskapsmengde lært fra egen erfaring, foreldre, partner, bank og jobb, og de rikere lærer også signifikant mer om alle kunnskapstyper, unntatt respekt for penger. Vi har også kontrollert for andre sosioøkonomiske og demografiske faktorer som kan påvirke kunnskap i regresjonsanalyser. Mer detaljert informasjon kan leses i vedlegg 7-VI.

## 7.1 Avslutning

I dette kapitlet så vi på sammenhenger mellom kunnskapskanaler, kjønn og livsfaser. Kjønnforskjellene er små, men kvinner lærer signifikant mer av partneren sin sammenlignet med menn, mens menn lærer mer enn kvinner fra egen erfaring, bank, jobb og skole. Hvor mye man lærer fra ulike kanaler varierer også blant folk i ulik alder og livsfase. Kunnskap formidlet gjennom erfaring, partner og jobb stiger med alderen, og læring fra foreldre, digitale kilder og venner reduseres blant eldre. Videre finner vi at menn har lært mer om boliglån, forbrukslån, kredittkort og investeringer, og eldre har lært mer om nesten alle typer kunnskap. Det er likevel noen unntak: eldre lærer ikke nødvendigvis mer om budsjettering, og yngre skårer også høyt på sparing og å bruke penger smart. Til slutt, sosioøkonomisk status som inntekt og utdanning kan ha betydelig påvirkning på hva folk har lært, og hvilke kanaler de har lært fra.

## 8. Livsbegivenheter

Vi finner at egen erfaring vurderes å være den viktigste kanalen for å lære om personlig økonomi. Det er derfor interessant å se nærmere på hvilke livsbegivenheter som er viktigst, og i hvilke livsfaser og livssituasjoner folk samler kunnskap som senere blir sentral for deres økonomiske handlinger.

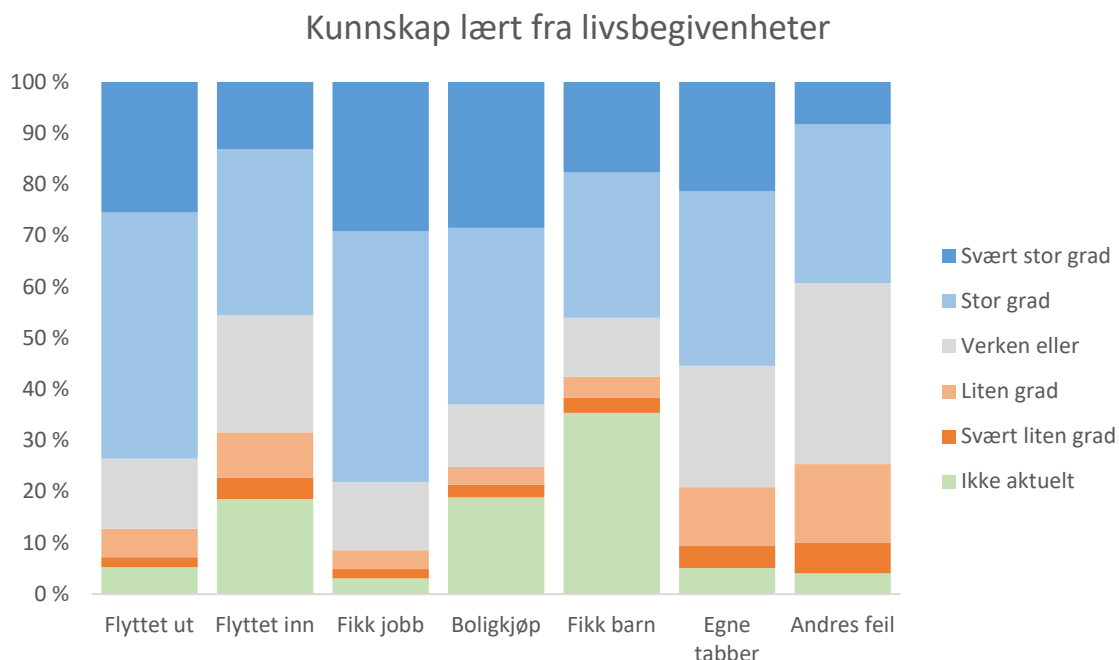
### 8.1 Kunnskap lært fra livsbegivenheter

I spørreskjemaet har vi derfor stilt spørsmålet:

*I hvor stor grad lærte du å styre din personlige økonomi i forbindelse med...*

- ... å flytte hjemmefra*
- ... å flytte sammen med partneren*
- ... å begynne å jobbe / å få lønn*
- ... å kjøpe bolig*
- ... å ha fått barn*
- ... egne tabber*
- ... andres feil*

Respondentene krysset av på en skala fra 1 til 5, der 1 betyr at de i svært liten grad lærer fra disse livsbegivenhetene, og 5 i stor grad.

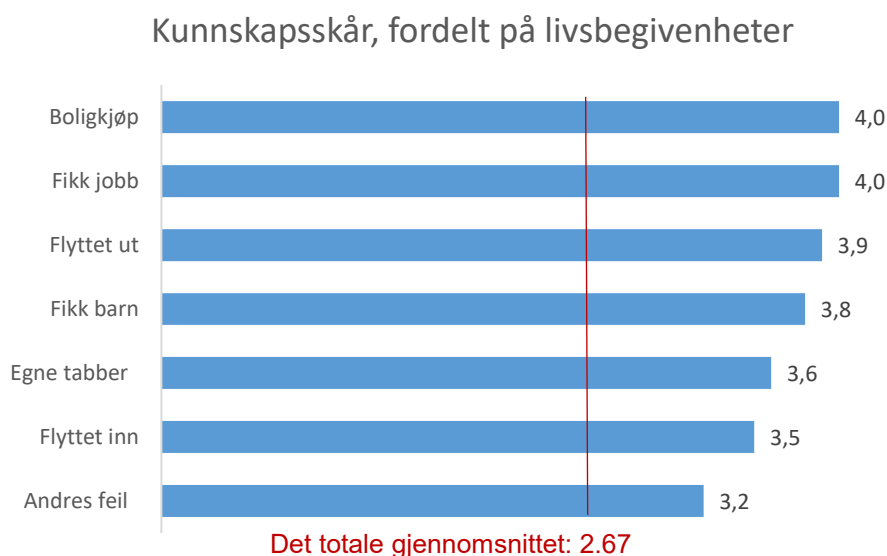


**Figur 8-1. Kunnskap lært fra egen erfaring. Antall: 1504.**

Figur 8-1 viser hvor mye folk har lært fra ulike livsbegivenheter, knyttet til å styre sin personlige økonomi. Vi finner at man lærer mest fra å ha fått en jobb. Rundt 74 prosent menn og 83 prosent kvinner mener at de i svært stor eller stor grad har lært å styre personlig økonomi etter at de begynte å jobbe eller etter at de har fått lønn. Å ha flyttet hjemmefra er

også en erfaring eller situasjon hvor folk lærer mye om økonomien sin, 77 prosent kvinner og 71 prosent menn mener at de har lært mye fra å flytte hjemmefra. Etter dette kommer boligkjøp. En like stor andel menn og kvinner, 64 prosent i hver gruppe, mener at de har lært mye eller veldig mye fra å ha kjøpt bolig. Egne tabber er nesten like viktige kunnskapskilder for personlig økonomi som oppvekst: 53 prosent kvinner og 58 prosent menn svarte at de lærer fra egne feil. De to siste livsbegivenhetene, å flytte sammen med partneren og å ha fått barn, rangeres lavest. Dette kan også skyldes at ikke alle i utvalget har partner og/eller barn. Andel kvinner og menn som har lært fra samboerskap er henholdsvis 50 og 42 prosent, og andelene som har lært fra å ha fått barn er 49 og 43 prosent. I vedlegg 8-1 er disse begivenhetene også prosentuert uten de som svarte «ikke aktuelt».

Stolpediagrammet i figur 8-1 viser prosentfordeling av personer som lært mye eller lite av ulike livsbegivenheter. Men ikke alle hadde opplevd alle typer livsbegivenheter, som for eksempel å ha kjøpt bolig eller fått barn. Selv om prosentandelene gir et oversiktsbilde av hvordan fordelingen er, egner den seg ikke til å danne et felles sammenligningsgrunnlag. For å danne et felles sammenligningsgrunnlag, og for å se hva man lærer mest av, beregner vi gjennomsnittsskår for kunnskap man har lært av hver av disse begivenhetene, på basis av de som har opplevd hver av de angitte livsbegivenhetene. Se figur 8-2. I figuren har vi også tegnet samme referanselinje som tidligere vist i seksjon 4.1. Den røde linjen representerer det totale gjennomsnittet for hvor mye kunnskap folk har lært, på tvers av alle kunnskapskanaler og typer.

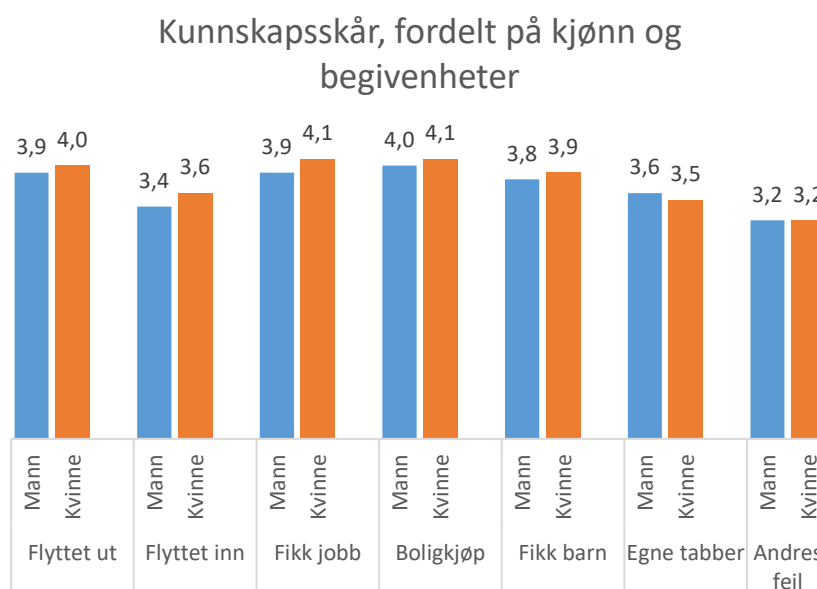


**Figur 8-2. Gjennomsnittsskår for kunnskap lært fra egen erfaring, fordelt på ulike livsbegivenheter. Antall: 1504.**

Vi finner høye gjennomsnittsskår for kunnskap lært gjennom disse livserfaringene. Alle er langt over det totale gjennomsnittet, som vist med referanselinjen. På skalaen med minst mulig skår 1 og høyest 5, ligger alle erfaringsrelaterte skår over 3. Høyest skår er i forbindelse med å ha fått jobb og boligkjøp (begge med fire i skår), etterfulgt av å flytte hjemmefra (3.9), og å få barn (3.8). Man lærer også mye av egne tabber (3.6) og å flytte inn med samboer/partner (3.5). Blant disse livsbegivenhetene, lærer man minst av andres feil, med en skåring på 3.2.

## 8.2 Livsbegivenheter, kjønn og livsfaser

Etter å ha kartlagt hvor mye man har lært om personlig økonomi gjennom forskjellige livsbegivenheter, er det interessant å spørre om menn og kvinner har ulike oppfatninger om hvor mye de har lært fra disse livsbegivenheter. Figur 8-3 viser gjennomsnittlig skår for kunnskap lært fra ulike typer begivenheter, fordelt mellom kjønnene. I figuren ser vi at det er forskjeller mellom menn og kvinner rundt hvordan de lærer fra disse begivenhetene. Funnene tyder på at menn lærer mer fra egne tabber, mens kvinner lærer mer på alle de resterende. Både menn og kvinner lærer like mye fra andres feil. T-testene viser at de fleste livsbegivenhetene involverer kjønnsforskjeller. Men forskjellene knyttet til kunnskap lært fra boligkjøp og andres feil er ikke statistisk signifikante. Andre typer livshendelser kan også ha betydning for kunnskap og læring. I vedlegg 8-II viser vi flere andre livshendelser, og hvordan ulike læringskilder bidrar til kunnskapsoverføring i forbindelse med disse hendelsene.



**Figur 8-3. Gjennomsnittsskår for kunnskap lært fra egen erfaring, fordelt på ulike livsbegivenheter og kjønn. Antall: 1504.**

## 8.3 Avslutning

Egen erfaring er den viktigste kunnskapskanalen. Vi har derfor sett på hvor mye man har lært om egen økonomi gjennom forskjellige hendelser i ulike livsløp. Vi finner at folk lærer mest av å ha fått lønn, kjøpt bolig, flyttet ut fra foreldrene sine, og av å ha fått barn. Sammenlignet med andre typer egenerfaring, lærer man minst av andres feil. Videre er det noen kjønnsforskjeller – menn lærer mer enn kvinner fra egne tabber, mens kvinner lærer mer fra alle andre begivenheter. Kunnskapstilegnelse skjer gjennom ulike kanaler, som for eksempel egen erfaring og foreldre. Kunnskapstilegnelsen er ikke passivt knyttet til livsbegivenhetene som sådan, men av at de utløser et kunnskapsbehov som må dekkes, og av at økonomiske aktører ofte aktivt søker informasjon når de står midt oppi det. For å undersøke nærmere om folks faktiske handlinger, ser vi i neste kapittel på praktisk kunnskap som tas i bruk, og hvor folk henter informasjon fra når de er i konkrete handlingssituasjoner.

## 9. Praktisk kunnskap

Fire hovedområder for økonomiske aktiviteter er sentrale i hverdagslivet: *sparing, lån, forbruk og økonomisk planlegging eller budsjettering* (se for eksempel Kempson et al., 2017; Kempson & Poppe, 2018a; Poppe, 2017). Dette er også de viktigste aktivitetsområdene som ble dekket i spørreskjemaundersøkelsen, for å undersøke folks faktiske handlinger og praktiske kunnskap. I dette kapitlet undersøker vi om kunnskapstilegnelse og praktiske økonomiske handlinger.

### 9.1 Sentrale økonomiske aktiviteter

For å finne ut hvor mange i den norske populasjonen som faktisk gjennomførte disse aktivitetene, spør vi:

*Har du gjort følgende aktiviteter i løpet av de siste fem årene?*

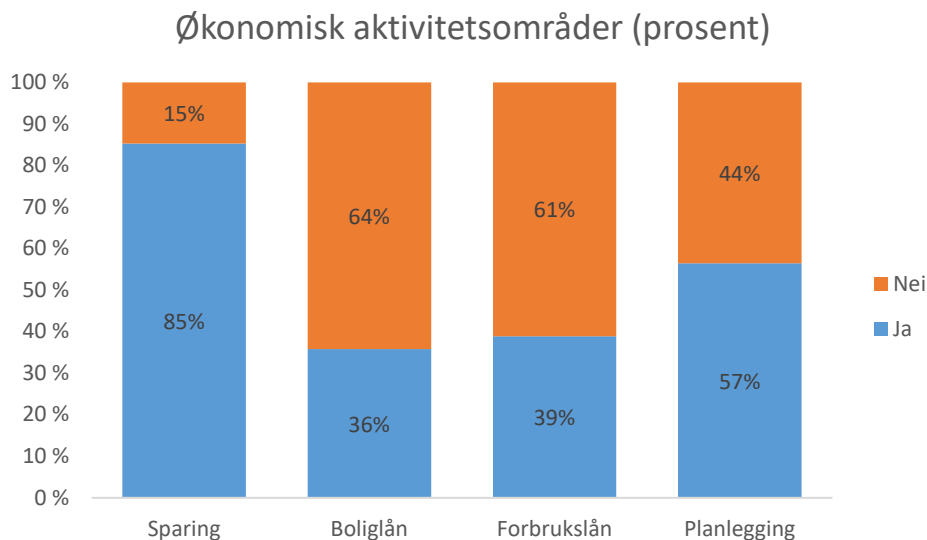
*... sparer penger regelmessig*

*... tatt opp et boliglån*

*... tatt opp et forbrukslån eller skaffet deg et kredittkort*

*...satt opp et budsjett*

Respondentene krysset på ja / nei-alternativene for alle fire kunnskapsområder. Figur 9-1 viser fordelingen av personer som har gjort de fire økonomiske aktivitetene i løpet av de siste fem årene. De røde delene på toppen av hver stolpe tilsvarer andelen personer som svarte «nei» for hvert av aktivitetsområdene, mens den blå delen er andelen som svarte «ja» på spørsmålet.



**Figur 9-1. Andeler som har gjennomført konkrete økonomiske handlinger, prosent. Antall: 1504.**

Den største majoriteten har spart penger regelmessig, dette utgjør 85 prosent av den norske populasjonen. Det er også store andeler som planlegger økonomien sin – over halvparten av befolkningen (57 prosent) har satt opp et budsjett. Store deler av befolkningen har også tatt opp et eller flere typer lån i løpet av de siste fem årene. Omtrent én av tre (36 prosent) har



tatt opp et boliglån, og nesten 40 prosent har tatt opp et forbrukslån eller skaffet seg et kredittkort. En SIFO-spørreundersøkelse om økonomisk trygghet fra 2017 viste at 65 prosent av den norske befolkningen har boliglån eller rammelån, at 13 prosent har minst et forbrukslån, og at 23 prosent har kredittkortgjeld. (se SIFO, 2017 og Poppe, 2017). Grunnen til at det er en lavere andel folk som har tatt opp en eller annen type lån i dette datasettet sammenlignet med vårt funn, skyldes antageligvis at spørsmålet kun handler om personer som gjennomførte bestemte økonomiske aktiviteter i en begrenset tidsperiode. Med andre ord, ikke alle har tatt opp lån i løpet av de siste fem årene. I vedlegg 9 ligger mer stoff om sentrale økonomiske aktiviteter.

## 9.2 Informasjonskilder for praktisk kunnskap

Etter at vi har kartlagt ulike sentrale økonomiske aktiviteter, ser vi i dette kapitlet nærmere på hvor folk har hentet informasjon fra i forbindelse med å gjennomføre konkrete aktiviteter. Med andre ord er det altså praktisk kunnskap vi skal grave dypere i. Dette er tett koblet til aktivitetsområder som sparing, lånoptak og budsjettering, og fokuset er på personene som faktisk har gjennomført disse aktivitetene. De som de siste fem årene faktisk har spart regelmessig, tatt opp boliglån, tatt opp forbrukslån/skaffet seg et kredittkort eller satt opp budsjett fikk følgende spørsmål:

*Hvilke kilder innhentet du informasjon fra?*

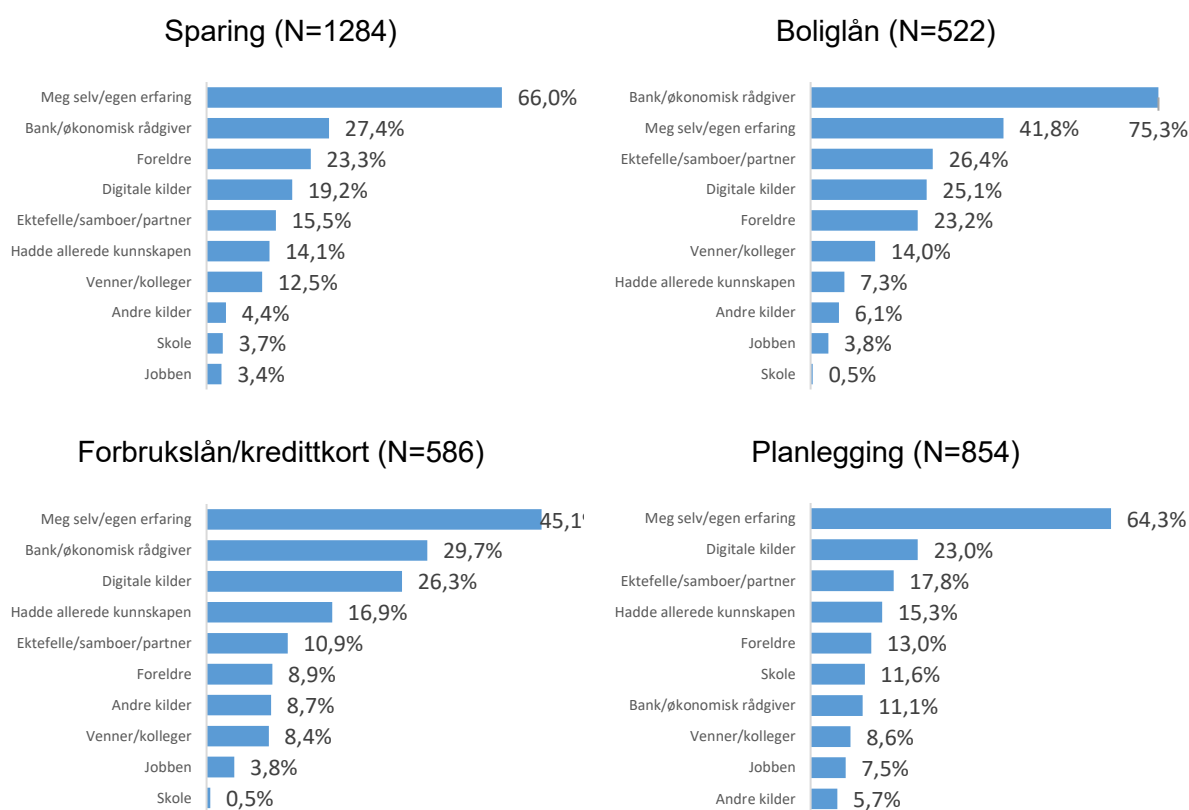
1. Foreldre
2. Ektefelle/samboer/partner
3. Venner/kolleger
4. Skole
5. Bank/økonomisk rådgivning
6. Jobben
7. Meg selv/ egen erfaring
8. Digitale kilder (f.eks. sosiale medier, internett-sider, tv/radio)
9. Informasjon fra noen andre kilder
10. Jeg hadde allerede den kunnskapen jeg trengte.

Respondentene satte kryss ved alle svaralternativ som de har benyttet seg av. Tabell 9-1 viser andelen i utvalget som har vært involvert i de respektive aktivitetene. Sparing er noe som de fleste har gjort, idet 85 prosent av hele utvalget har spart penger regelmessig i de siste fem årene. Folk er også flinke til å planlegge økonomien sin, og over halvparten har satt opp et budsjett. Sammenlignet med sparing og planlegging, er det en lavere andel personer som har tatt opp lån de siste årene. Men andelen er samtidig relativt høy. 39 prosent har tatt opp forbrukslån eller skaffet seg kredittkort de siste fem årene, og 35 prosent har tatt opp boliglån.

**Tabell 9-1. Antall og prosent respondenter som har gjennomført ulike økonomisk aktiviteter i løpet av siste fem år. Prosentandel av totalutvalget.**

Økonomiske aktivitetsområder		Antall	Prosent
1	Sparer penger regelmessig	1284	85.37
2	Tatt opp boliglån	522	34.71
3	Tatt opp forbrukslån eller skaffet kredittkort	586	38.96
4	Satt opp budsjett	854	56.78

Figur 9-2 viser hvilke informasjonskilder folk har benyttet når det gjelder de fire økonomiske aktivitetsområdene, vist som en rangering av informasjonskildene etter svarprosent. Figuren øverst til venstre viser kildene for *sparing*. Egen erfaring skiller seg tydelig ut fra de andre alternativene, og kan forstås å være den viktigste informasjonskilden for denne aktiviteten. Av alle som har spart regelmessig i de siste fem årene, har 66 prosent krysset av for at de har basert seg på egen erfaring. Nesten én av tre fått informasjon om sparing fra bank og / eller økonomiske rådgivere. Foreldre og digitale kilder er også viktige – én av fire hadde fått informasjon fra foreldre, og én av fem fra digitale kilder. Noe færre svarer at de har lært fra partner (16 prosent) og venner (13 prosent), og en tilsvarende andel svarte at de allerede hadde hatt tilstrekkelig kunnskap (14 prosent). Færrest får informasjon fra jobb- og skole – mindre enn fire prosent krysset av for disse informasjonskildene.

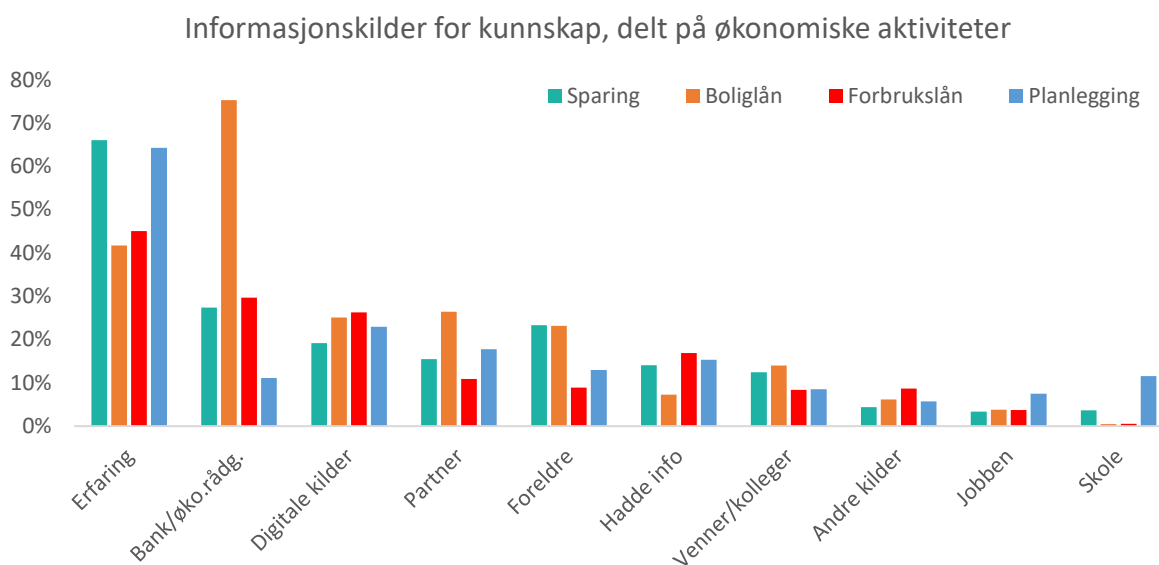


**Figur 9-2. Ulike informasjonskilder for sparing, lån, forbruk og planlegging. Prosent. Antall: sparing: 1284, lån: 522, forbruk: 586, planlegging: 854.**

Når det gjelder *boliglån* (øverst til høyre i figuren), har tre av fire boliglånstakere (75 prosent) fått informasjon fra bank eller økonomiske rådgivere. Mange har også basert seg på egen erfaring, totalt 42 prosent. Videre har omtrent like store andeler fått informasjon om boliglån fra henholdsvis partner (26 prosent), digitale kilder (25 prosent) og foreldre (23 prosent). Folk får i mindre grad informasjon om boliglån fra venner og kolleger (14 prosent). Kun en liten andel svarte at de hadde tilstrekkelig kunnskap om boliglån fra tidligere (7 prosent). Få oppgir jobb og skole som informasjonskilder knyttet til boliglån. Kun fire prosent svarer at de har fått informasjon i jobbsammenheng, og mindre enn én prosent mener at skole har vært en kilde til informasjon om boliglån.

Når det gjelder *forbrukslån og kredittkort*, svarer de fleste at de har fått informasjon om dette fra egen erfaring (se figuren nederst til venstre). Totalt 45 prosent av alle som har tatt opp forbruks- og/eller kredittkortlån i løpet av de siste fem årene svarer at de har lært fra seg selv. En relativt høy andel, nesten én av tre, oppgir at de har fått informasjon fra bank / rådgiver. Mange har også oppsøkt digitale kilder for å få informasjon om forbrukslån og kredittkort: Én av fire har hentet informasjon fra digitale verktøy som sosiale medier, internett, TV eller radio. Til sammen mente 11 prosent at de allerede hadde relevant kunnskap, og en omtrent like stor andel personer svarte at de har fått informasjon fra foreldre (9 prosent) og venner (9 prosent). Også for dette området er jobb og skole de minste viktige arenaene, ettersom mindre enn 5 prosent har krysset av på disse to alternativene.

For *planlegging og budsjettering* er den viktigste informasjonskilden egen erfaring, se figuren nederst til høyre. Av de som planlegger økonomien sin, oppgir 64 prosent at de har lært om økonomibudsjettering på egenhånd. Digitale kilder er nest viktigst, da 23 prosent oppgir å ha fått informasjon fra internettsider eller sosiale medier. Partner, foreldre og venner spiller en mer begrenset rolle for de fleste. Bank og økonomiske rådgivere er også mindre viktige kilder for kunnskap om økonomisk planlegging (11 prosent). Andelen personer som har hentet informasjon om økonomiplanlegging fra skole (12 prosent) og jobb (8 prosent) er også lav. Men det er verdt å merke seg at disse andelene er noe større på dette området enn for de andre.



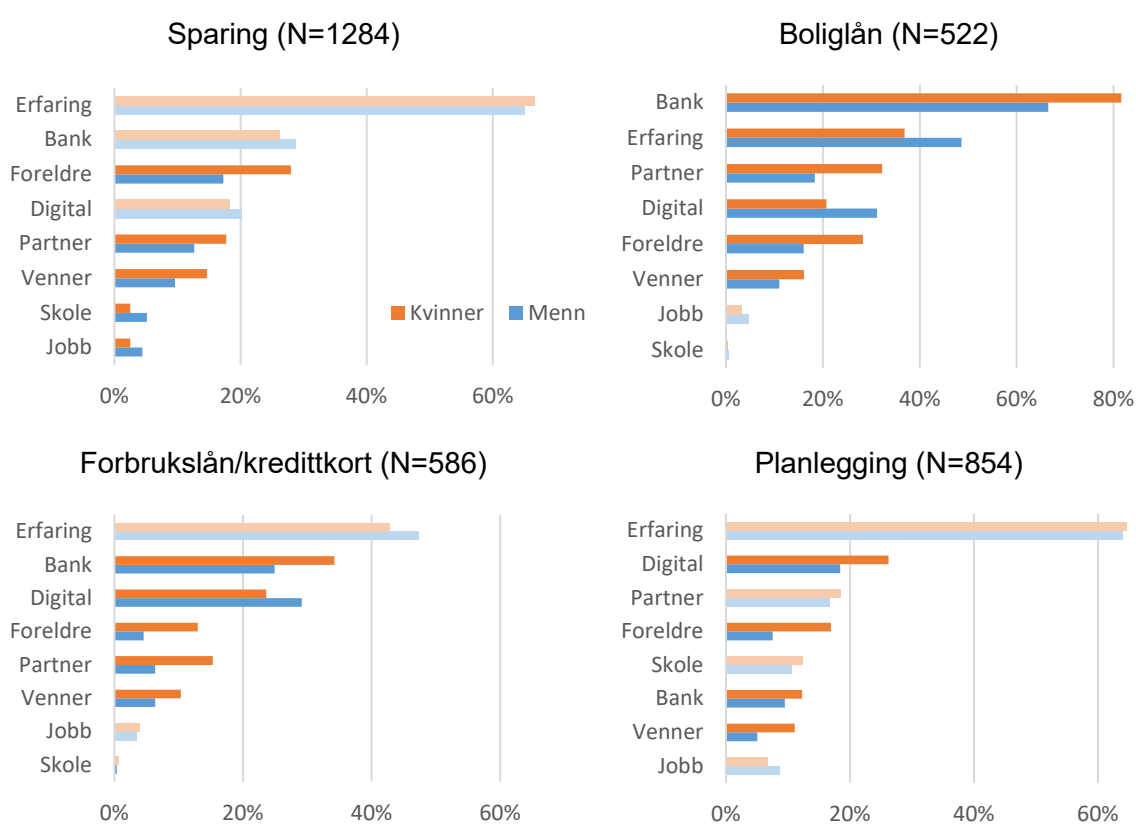
**Figur 9-3. Informasjonskilder for ulike økonomiske aktiviteter, prosent.**

Figur 9-3 oppsummerer kunnskapskilder som folk henter informasjon fra, når de faktisk har gjennomført sentrale økonomiske aktiviteter som sparing, lån, forbruk og budsjettering. Funnene peker mot at folk lærer mest fra seg selv og egen erfaring. Samtidig søker folk informasjon og kunnskap fra eksterne kilder. Mange henvender seg til banken og økonomiske rådgivere for informasjon om lån, forbruk og sparing, selv om det også er variasjoner mellom de ulike aktivitetsområdene. For eksempel benytter færre disse kildene når det gjelder økonomisk planlegging. Digitale verktøy er en viktig informasjonskilde på tvers av kunnskapsområdene, mens folk i mindre grad bruker foreldre, partner og venner

som informasjonskilder. Det er også viktig at skole og jobb er de arenaene som færrest oppsøker informasjon fra.

### 9.3 Praktisk kunnskap, kjønn og alder

Vi har også sjekket om det er noen kjønnsforskjeller når det gjelder hvor folk innhenter praktisk kunnskap fra, se figur 9-4 under. De røde stolpene representerer andel kvinner som har hentet kunnskap fra diverse kanaler, mens de blå representerer menn. Mørkere farge indikerer statistisk signifikante forskjeller, mens lyse fargetoner markerer kanalene der kjønnsforskjellene ikke er signifikante. Generelt sett henter kvinner i større grad informasjon fra folk i nærheten, som foreldre, partner og venner. Menn lærer i større grad fra egen erfaring, og noen ganger mer fra digitale kilder (f.eks. om forbrukslån og kredittkort).

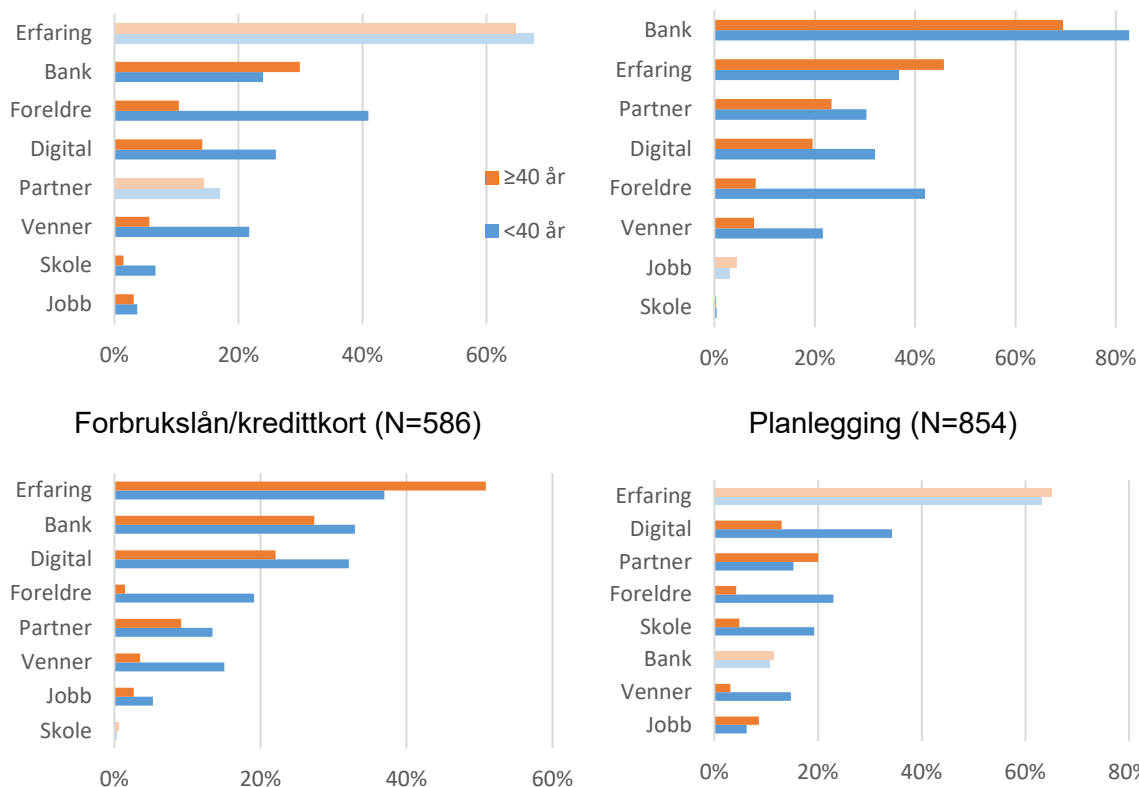


**Figur 9-4. Ulike informasjonskilder for sparing, lån, forbruk og planlegging. Fordelt på kjønn. Prosent. Antall: sparing: 1284, lån: 522, forbruk: 586, planlegging: 854.**

Samme analyser har også blitt gjort for aldersgrupper. Vi har gruppert alder i to kategorier, med eldre som er 40 år og oppover, og yngre opp til 39 år. De røde stolpene viser andel eldre som har hentet informasjon fra bestemte kanaler, og de blå viser andeler blant yngre (figur 9-5). En generell tendens er at yngre lærer mer fra foreldre, partner og venner enn de eldre, mens eldre oftere henter informasjon fra egen erfaring.

Sparring (N=1284)

Boliglån (N=522)



**Figur 9-5. Ulike informasjonskilder for sparing, lån, forbruk og planlegging. Fordelt på alder. Prosent. Antall: sparing: 1284, lån: 522, forbruk: 586, planlegging: 854.**

## 9.4 Avslutning

I dette kapitlet har vi sett på informasjonskilder hvor man søker informasjon om konkrete kunnskapsområder når faktiske økonomiske handlinger har blitt foretatt, og målte hvor mye man har lært fra disse kildene. Dette målet begrenses kun til personer som har gjennomført bestemte økonomiske handlinger innenfor en gitt tidsramme.

Siden vi fokuserer på hvor folk har hentet informasjon fra i den spesifikke økonomiske aktivitetssituasjonen, kan noen informasjonskilder for praktisk kunnskap virke til dels «kunstige» når man avgrensner utvalget til å inkludere konkrete økonomiske handlinger fra siste fem årene. For å ta et banalt eksempel, ikke alle i voksen alder har spurt foreldrene sine siste fem år om hvordan å sette opp et budsjett. Dette kan delvis forklare at rangeringen av kunnskapskanalenes viktighet varierer når det gjelder praktisk kunnskap, sammenlignet med generell kunnskap, som vi har sett i kapittel 4, 5 og 6.

Men spørsmål som er koblet til konkrete situasjonell kontekst er viktig, siden det fremkaller folks minner om faktiske handlinger, og bidrar til større grad av reflekstivt skille mellom hva man har lært og kunne fra før versus hva slags informasjon som måtte skaffes i den bestemte situasjonen.

## 10. Selvvurdert kunnskapsnivå

Ulike læringskanaler bidrar i ulik grad til hvor mye kunnskap om økonomi man opparbeider seg. I dette kapittelet skal vi undersøke hvor tilstrekkelig kunnskap folk selv mener at de har, og hva slags kunnskapsnivå folk har på ulike kunnskapsområder. Videre undersøker vi sammenhengen mellom kunnskapsnivå og kunnskapskanaler, for å finne ut hvilke kanaler som har mest betydning for kunnskap folk vurderte at de mestret.

### 10.1 Kunnskapsnivå i ulike økonomiske områder

For å undersøke hvordan folk vurderer kunnskapen de har om personlig økonomi, har vi konstruert subjektive mål på kunnskapsnivå knyttet til de fire hovedområdene sparing, lån, budsjett og planlegging/budsjettering. Målet handler om hvordan folk oppfatter og vurderer sitt eget kunnskapsnivå på disse feltene. Vi spurte respondentene:

*I hvilken grad mener du at du har tilstrekkelig kunnskap til å håndtere ... i hverdagen?*

... sparing

... lån

... forbruk

... budsjett / planlegging av økonomien

For hvert av de økonomiske aktivitetsområdene ble respondenter spurt om å krysse av på en skala fra 1 til 5, der 1 tilsvarer «i svært liten grad» og 5 «i svært stor grad».

Tabell 10-1 viser gjennomsnittlig skår og standardavvik for egenvurdert kunnskapsnivå. Den første kolonnen i tabellen viser samlet vurdering av kunnskapsnivå, uavhengig av hvilken del av befolkningen det handler om. Totalt sett ligger gjennomsnittlig skår rundt fire, som er relativt høyt. Med andre ord, i gjennomsnitt vurderer respondentene sin kunnskap om personlig økonomi som god.

**Tabell 10-1. Gjennomsnittsskår og standard avvik (i parentes) av selvvurderte kunnskapsnivå til å håndtere personlig økonomi for ulike økonomiske områder. Antall respondenter: 1504, der 672 er menn og 832 er kvinner.**

	Total	Mann	Kvinne	Forskjeller
Sparing	3.89 (.88)	3.95 (.88)	3.85 (.89)	<b>.10 (.05)**</b>
Lån	3.78 (1.02)	3.94 (.94)	3.66 (1.07)	<b>.28 (.05)***</b>
Forbruk	3.97 (.85)	4.00 (.83)	3.94 (.86)	.06 (.04)
Planlegging	3.86 (.99)	3.79 (1.01)	3.74 (.98)	.05 (.05)†
Indeks	11.40 (3.16)	11.67 (3.13)	11.19 (3.17)	<b>.49 (.16)**</b>

Note. \* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001, † p<0.10

Det er samtidig noen små forskjeller mellom de ulike områdene. For eksempel er gjennomsnittsskåren høyest for selvvurdert kunnskap om forbruk (3.97), litt lavere for sparing (3.89), økonomisk planlegging/budsjettering (3.86) og lavest for lån (3.78). Når det gjelder variasjonen i vurderingene er det størst variasjon knyttet til kunnskap om lån (med et

standardavvik på 1.02). Det betyr at det er mest variasjoner av gjennomsnittlige synspunkter innen dette økonomiske aktivitetsområdet. Tilsvarende er det litt mindre variasjon i når det gjelder planlegging, og minst for kunnskap om sparing og forbruk.

I tillegg har vi slått sammen disse fire kategoriene og laget en totalindeks for selvevaluert kunnskapsnivå. Når vi summerer de fire kategoriene, får vi en samlet skår med lavest verdi 4, og høyest verdi 20. For å forenkle tolkningen, konstruerer vi en indeks som går fra 0 til 16, der en høyere verdi indikerer høyere samlet selvevaluert kunnskapsnivå. Gjennomsnittet for indeksen er 11.4, og variasjonen ligger rundt 3.2. Se den laveste raden i tabell 10-1. Mer detaljert informasjon om selvvurdert kunnskapsnivå er rapportert i vedlegg 10-I.

## 10.2 Selvrapportert kunnskap og kunnskapskanaler

Selvvurdert kunnskapsnivå kan henge sammen med hvor man har lært kunnskap fra. Ved å undersøke sammenhengen mellom kunnskapsnivå og kanaler, kan vi få oversikt over hvordan ulike læringsarenaer bidrar til at man lærer om kunnskap om personlig økonomi på ulike økonomiske områder. Analysen er gjennomført i to trinn. I det første ser vi på bivariate relasjoner mellom hver selvrapportert kunnskapstype og hver kunnskapskanal. I trinn to kontrollerer vi for bakgrunnsvariabler.

Vedlegg 10-II viser de bivariate regresjonsanalysene. Alle kunnskapskanaler, unntatt partner og venner, har bidratt positivt og signifikant til nivået på selvrapportert kunnskap innen alle kunnskapsområdene. Med andre ord, jo mer man har lært fra erfaring, foreldre, digitale kilder, bank, jobb og skole, jo høyere kunnskapsnivå mener man at man har innen sparing, lån, forbruk og planlegging.

Denne sammenhengen endres noe når vi kontrollerer for bakgrunnsvariabler (vedlegg 10-III). Samlet sett, når alt annet er konstant, bidrar læring fra egen erfaring, foreldre og digitale kilder til høyere grad av selvrapportert kunnskap. Dette gjelder alle kunnskapsområder. Jo mer man lærer fra erfaring, foreldre og digitale verktøy, jo mer mener folk at de kan sparing, boliglån, forbrukslån og kredittkort, samt økonomisk budsjettering og planlegging. Effektene er også relative store.

Samtidig observerer vi negative korrelasjoner mellom kunnskapsmestring og læringskanalene bank, partner og venner. Når vi har kontrollert for andre sosioøkonomiske og demografiske variabler, korrelerer kunnskap fra bank og økonomisk rådgiver med lavere grad av selvrapportert kunnskap innen sparing, forbrukslån/kredittkort, og økonomisk planlegging. En forklaring kan være at mange som tar opp forbrukslån eller pådrar seg kredittkortgjeld ofte i større grad sliter med økonomien, og har samtidig større utfordringer med å spare penger eller å planlegge økonomien sin. De som kan mye om kredittkort får dette først og fremst gjennom erfaring, og mange sliter med betalingsproblemer. Folk med slike utfordringer kan også oftere søke hjelp og lære mer fra bank og økonomiske rådgivere, sammenlignet med de som ikke har samme type utfordringer. Derfor betyr ikke det å få mer kunnskap om forbrukslån og kredittkortlån fra bank at man har større grad av mestring.

I tillegg viser analysen at kunnskap lært fra banken ikke korrelerer med selvrapportert kunnskap når det gjelder boliglån. Med andre ord, hvor mye folk kan om boliglån, er uavhengig av kunnskap lært fra bank og økonomisk rådgiver. Dette er litt overraskende, men

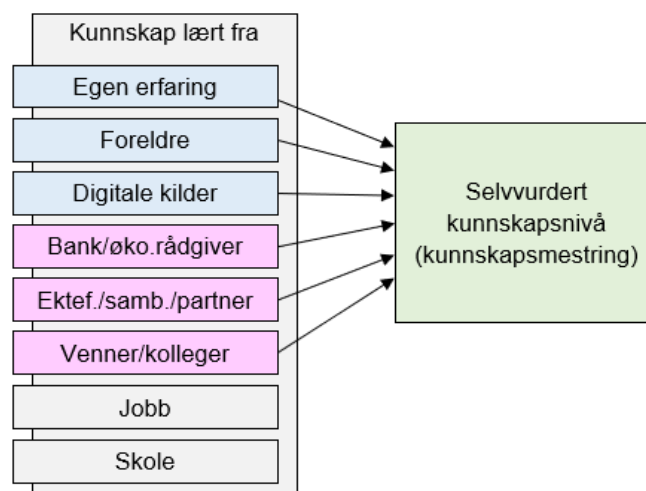
vi har også i tidligere analyser sett at man lærer mye mer om boliglån fra egen erfaring, enn fra banken. Som en informant i studien formulerte det, fra rådgiver i banken får du «ikke dårlige råd, men du får ikke de beste rådene.»

Videre er kunnskap lært fra ektefelle også assosiert med lavere selvrapportert kunnskap innen alle fire økonomiske områder. Men effektene er relativt små. Dette kan være fordi de som lærer mye fra partner i utgangspunktet kan mindre om personlig økonomi, eller at de i større grad er avhengig av at partneren tar seg av økonomien. På samme måte er læring fra venner negativt korrelert med selvrapportert kunnskap om økonomisk planlegging. Til slutt, læring om personlig økonomi fra jobb og skole er ikke korrelert med selvrapportert kunnskap innen noen av områdene. Sammenhengene vi fant i de bivariate analysene var i utgangspunktet veldig svake, og de forsvant etter å ha kontrollert for bakgrunnsvariabler.

Andre faktorene assosiert med kunnskapsnivå er alder, familietype, utdanning, husholdningsinntekt, mors evne til økonomihåndtering og arbeidssituasjoner. Det er ingen kjønnsforskjeller i kunnskapsnivå. Det samme gjelder landsdeler – regionale forskjeller har liten grad betydning for kunnskapsnivå i Norge. Se vedlegg 10-III for mer informasjon.

### 10.3 Avslutning

I denne seksjonen har vi undersøkt kunnskapsnivå innenfor fire økonomiske aktivitetsområder: sparing, lån, forbruk og økonomiplanlegging. Vi har konstruert gjennomsnittsskår for selvvurdert kunnskapsnivå, og har sett på fire økonomiske aktiviteter som respondentene har gjennomført i løpet av de siste fem årene. Når vi sammenligner disse aktivitetene, er det flere som svarte at de har spart penger regelmessig, og store andeler har laget budsjett. Det er mindre andeler som har tatt opp lån, sammenlignet med andelen som sparer og planlegger. Spørreundersøkelsen viser at den norske befolkningen har et relativt høyt kunnskapsnivå, basert på deres egen vurdering. Vi har her analysert faktorer som påvirker folks vurderinger av egen kunnskap innen de områdene. Figur 10-1 oppsummerer kanaler som bidrar positivt og negativt til selvvurdert kunnskapsnivå, når bakgrunnsvariablene er kontrollert for. Vi finner at kunnskap lært fra egen erfaring, foreldre og digitale kilder bidrar til høyere selvrapportert kunnskap, mens bank, partner og venner har en svak men negativ sammenheng med selvvurdert kunnskapsnivå.



Figur 10-1. Sammenheng mellom kunnskapskanaler og selvvurdert kunnskapsnivå.



# 11. Kunnskap og økonomisk trygghet

Kunnskap om personlig økonomi kan påvirke folks holdninger til penger, hvordan folk forvalter pengene sine, og hva slags hverdagspraksiser de velger. Kunnskap kan derfor ha betydning for økonomisk trygghet. Samtidig kommer kunnskap fra ulike kanaler og kilder, og folk fra forskjellige sosiale grupper, og personer i ulike livssituasjoner, kan benytte forskjellige kanaler for å lære om personlig økonomi. I dette kapitlet vil vi se på hva som er de viktigste kunnskapskanalene for folks økonomiske trygghet, og hvor mye de påvirker tryggheten. Først definerer vi økonomisk trygghet og måler det kvantitativt. Deretter ser vi på relasjonen mellom kunnskap fra de ulike kanalene og trygghet.

## 11.1 Økonomisk trygghet

I en tidligere studie fra SIFO om økonomisk trygghet, ble tre sentrale økonomiske trygghetsdimensjoner identifisert ved hjelp av tolv indikatorer: (1) Å overholde forpliktelser handler om at man betaler regninger og nødvendig livsforsyning med lite problemer; (2) Å være komfortabel økonomisk dreier seg om å føle seg trygg om sin nåværende økonomi; og (3) Å ha økonomisk motstandskraft handler om å ha en rimelig økonomisk buffer overfor fremtidige hendelser (Kempson & Poppe, 2018b).

Vår tilnærming er basert på sju av de tolv indikatorene i 2017-studien (Kempson et al. 2017), og er således et forenklet generelt mål på økonomisk trygghet. Disse spørsmålene er adoptert fra Kempson et al. (2017). I boksen under vises spørsmålene som er stilt i spørreundersøkelsen. De fire første er indikatorer på økonomiske problemer (eller fravær av slike vanskeligheter), mens de tre siste dekker evne til å håndtere økonomiske utfordringer i fremtiden.

### **Spørsmål for å identifisere kjernekomponenter for økonomisk trygghet**

*Filter: Tar du beslutninger og deltar aktivt i styringen av husholdets økonomi?*

*Ja: om hushold; Nei: om individet.*

- 1. Hvor godt passer følgende utsagn på din nåværende situasjon: «Mitt hushold / jeg sliter for tiden med å betale for mat eller andre nødvendige utgifter»  
(Svaralternativer: 5-nivå skala fra passer svært dårlig til passer svært bra)*
- 2. Hvordan vil du beskrive husholdets / din evne til å betale regninger og gjeldsforpliktelser slik situasjonen er i dag?  
(Svaralternativer: Har ingen ubetalte regninger eller gjeldsforpliktelser; det er vanskelig fra tid til annen; det er et konstant problem; betales uten vanskelighet)*
- 3. I løpet av de siste 12 månedene, hvor ofte har det hendt at husholdet / du ikke har hatt penger til å betale regninger eller lån ved siste forfall?  
(Svaralternativer: 5-nivå skala fra svært sjelden / aldri til svært ofte / alltid)*

4. *Hvor god eller dårlig mener du husholdets/din nåværende økonomiske situasjon er?*  
(Svaralternativer: 5-nivå skala fra svært god til svært dårlig)
5. *Hvis du/dere / du i morgen fikk en uventet regning på rundt en måneds husholdsinntekt / inntekt, hvor mye kunne dekkes med penger husholdet / du har kontant eller på konto?*  
(Svaralternativer: alt; noe; ingenting)
6. *Hvis den nåværende inntekten i husholdet / din faller med en tredjedel, hvor mange måneder kunne du/dere / du ha klart dere / deg økonomisk uten å låne?*  
(Svaralternativer: Lenger enn 12 måneder; mellom 6 og 12 måneder; mellom 3 og 6 måneder; mellom 1 og 3 måneder; mellom 0 og 1 måned)
7. *I forhold til den samlede inntekten husholdet / du fikk utbetalt i februar måned, hvor mange månedsinntekter har du/dere / du i oppsparte midler i dag?*  
(Svaralternativer: Mer enn 12 måneder; mellom 6 og 12 måneder; mellom 3 og 6 måneder; mellom 1 og 3 måneder; mellom 0 og 1 måned)

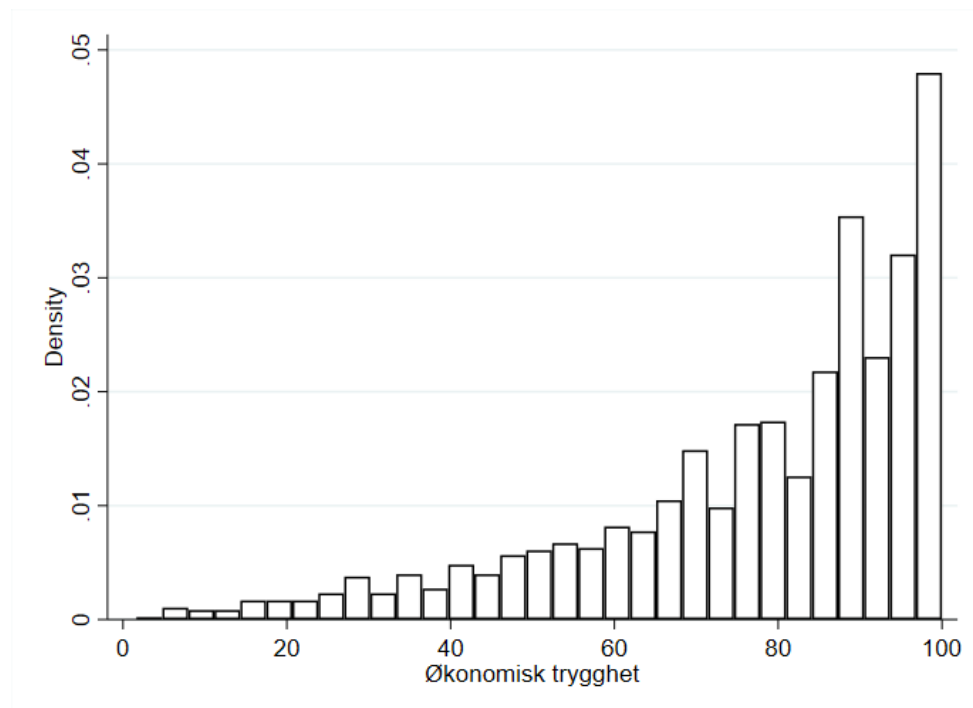
Det er avgjørende for analysen at responskategoriene for alle variablene er skalert og rangert. For å ta hensyn til dette, snudde vi på noen av undersøkelsesvariablene, og kodet om variablenes verdier slik at alle ordnes fra lav til høy. Med andre ord, for alle sju spørsmålene har positive utfall (f.eks. at man ikke har betalingsproblemer) fått høye verdier mens lave verdier indikerer negative situasjoner (f.eks. at man har betalingsproblemer). I tillegg omkoder vi gyldige manglende svar (for eksempel «vet ikke» og «foretrekker å ikke svare») til den mest relevante meningsfulle responskategorien. Dette er oftest verdien som ligger midt på skalaen, eller den verdien som forekommer hyppigst. Tabell 11-1 viser deskriptiv statistikk for respondentene som har svart på hvert av disse spørsmålene, samt gjennomsnitt, standardavvik og minimum og maks verdier for hver variabel.

**Tabell 11-1. Deskriptiv statistikk og strukturelle koeffisienter for variablene om økonomisk trygghet. Antall: 1506**

	Gjennomsnitt (s.d.)	Min/Max
<i>1. Sliter med mat og utgifter</i>	4.41 (1.02)	1/5
<i>2. Betalingsevne for regning og gjeld</i>	3.43 (.99)	1/4
<i>3. Betalingsproblemer ved frist</i>	4.66 (.79)	1/5
<i>4. Nåværende økonomisk situasjon</i>	3.89 (.97)	1/5
<i>5. Evne til å betale uventet regning</i>	2.58 (.63)	1/3
<i>6. Mulighet å klare inntektsreduksjon</i>	3.86 (1.26)	1/5
<i>7. Sparing ifht månedsinntekt</i>	3.11 (1.38)	1/5

Vi har testet validitet og reliabilitet for variablene som er anvendt til å konstruere målet for økonomisk trygghet ved hjelp av Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test og Cronbach's alpha. Testene viser at dataene er godt egnet til å måle den underliggende faktoren økonomisk trygghet. Testresultater og mer forklaring av testene finnes i vedlegg 11-I.

Den konstruerte indikatoren for økonomisk trygghet går fra 0 til 100. I datasettet har personen med lavest trygghet skåret 1.63, og den høyeste 100. Gjennomsnittet er på 77.51, og standardavviket er 21.13. På en skala fra 0 til 100 var gjennomsnittsskåren på det generelle målet for økonomisk trygghet 78 indeks-poeng. Dette indikerer at nordmenn stort sett har det bra økonomisk: trygghetsnivået er høyt. Det er også større andeler som har høyere skår for trygghet, sammenlignet med andelen som skåret lavt på indikatoren. Figur 11-1 illustrerer dette.



**Figur 11-1. Histogram over indikator for økonomisk trygghet. Antall: 1504.**

## 11.2 Kunnskapskanaler for økonomisk trygghet

Bivariate regresjonsanalyser er foretatt for å undersøke om kunnskapsskår knyttet til læring fra ulike kanaler er korrelert med økonomisk trygghet. Vedlegg 11-II viser resultatene. Kort oppsummert, tyder funnene på følgende:

- Økonomisk trygghet øker jo mer man lærer fra hver av de følgende kanalene: Egen erfaring, foreldre, digitale kilder, bank, partner og jobb.
- Når man sammenligner effektstørrelser fra de bivariate sammenhengene, kan vi konkludere med at korrelasjonen er sterkest mellom trygghet og kunnskap lært fra egen erfaring. Denne korrelasjon er omtrent dobbelt så sterk, sammenlignet med korrelasjonen mellom trygghet og kunnskap lært fra foreldre.
- På tredje plass har vi kunnskap lært fra partner. Effektstørrelsen her er omtrent en tredjedel sammenlignet med assosiasjon mellom egen erfaring og økonomisk trygghet.

- Bank, jobb og digitale kilder er også positivt korrelert med økonomisk trygghet. Men sammenhengene er ikke like sterke.

Selv om de bivariate regresjonsanalysene tyder på at kunnskap fra erfaring, foreldre, partner, bank, jobb og digitale kilder er signifikant korrelert med økonomisk trygghet, kan sammenhengene være betinget av noen andre viktige demografiske og sosioøkonomiske bakgrunnsvariabler. Vi har derfor kjørt multivariate regresjoner for å kontrollere for demografiske og sosioøkonomiske faktorer (Vedlegg 11-III).

- Etter å ha kontrollert for bakgrunnsvariabler, er følgende kunnskapskanaler fremdeles assosiert med høyere økonomisk trygghet: Egen erfaring, foreldre og digitale kilder.
- Selv om vi har kontrollert for alle de andre variablene, har kunnskap fra egen erfaring fremdeles en sterk sammenheng med trygghet. Hvert indekspoeng med økt kunnskap øker tryggheten med nesten seks poeng.
- For hver poengskår høyere læring fra foreldre, øker trygghet med omtrent fire poeng.
- Når det gjelder kunnskap om digitale kilder, har denne bidratt til to poengs økning i økonomisk trygghet.
- Økonomisk trygghet er ikke korrelert med kunnskap lært fra banken, partner, venner, jobb eller skole, etter å ha kontrollert for demografiske og sosioøkonomiske bakgrunnsvariabler.

Effektene fra bank, partner og jobb som vi tidligere har funnet fra de bivariate analysene, ble kontrollert bort da vi la inn sosioøkonomiske og demografiske bakgrunnsvariabler. Dette kan forstås slik at andre faktorer, som alder, familietyper, utdanning, husholdningsinntekt og arbeidssituasjon, delvis kan forklare de tilsynelatende sammenhengene som vi tidligere har funnet mellom økonomisk trygghet og kunnskap lært fra bank, partner og jobb. Alder og utdanning kan for eksempel være den bakenforliggende variabelene for trygghet-kunnskap relasjonen, og denne relasjonen kan også delvis gå gjennom utdanning, inntekt eller andre familietype-relaterte variabler.

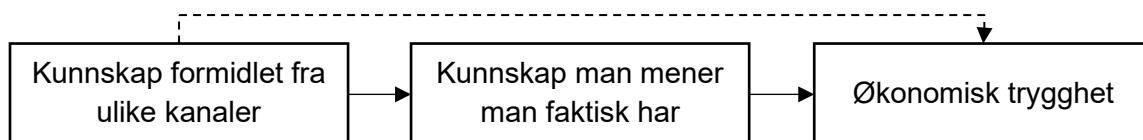
Når det gjelder variablene som spiller en rolle for økonomisk trygghet, så kan vi observere at alder, familietyper, utdanning, inntekt og arbeidssituasjoner har signifikante koeffisienter på tvers av alle modellene. Dette er også tidligere dokumentert av Kempson et al (2017). Kort oppsummert:

- Alder øker økonomisk trygghet: For hvert år man blir eldre, øker trygghet med omtrent 0.20 poeng.
- Trygghetsnivået er omtrent likt for menn og kvinner.
- Par med barn, enslige forsørgere og de som bor hos foreldrene sine har signifikant lavere trygghet, sammenlignet med de som bor alene.
- Når det gjelder utdanning øker universitetsutdanninger økonomisk trygghet, men hvor mye økning det er varierer mellom ulike modeller.
- Det er ikke signifikante forskjeller mellom de som er utdannet innen økonomifag sammenlignet med de som ikke har samme utdanning.
- Videre øker økonomisk trygghet med inntekt. For hver 100 000 kroner mer en familie har, øker tryggheten med omtrent 2 poeng.

- Folk i ulike arbeidssituasjoner har også ulik grad av økonomisk trygghet. Sammenlignet med studenter har heltidsansatte, de som jobber i eget firma, arbeidssøkere og trygdede redusert trygghet i mange modeller.

### 11.3 Økonomisk trygghet, kunnskapskanaler og kunnskapsmestring

I kapittel 10 så vi på selvrapportert kunnskapsnivå basert på egenvurdering av kunnskap om sparing, lån, forbruk og økonomisk planlegging. Vi har også konstruert et samlet mål som indikerer det generelle kunnskapsnivået en person har. Kunnskapsnivå kan være korrelert med hvor mye kunnskap man har lært fra ulike kilder, men de er ikke helt det samme: kunnskap lært fra ulike kanaler kan ikke nødvendigvis konverteres til kunnskapsnivået man selv mener man har. I tillegg kan kunnskapen formidles gjennom andre kanaler enn de åtte kanalene som vi har kartlagt og vektlagt. Derfor kan effekten av kunnskapskanaler på økonomisk trygghet være indirekte – den kan gå via en mellomliggende variabel – over til tilstrekkelig kunnskap man mener man faktisk har:



Ifølge dette kausaldiagrammet, kan vi forvente at kunnskap man mener man faktisk har vil være viktigere for økonomisk trygghet, siden effekten er direkte. I regresjonsanalyseresultatene vist i vedlegg 11-IV, har vi inkludert egenvurdering av økonomisk kunnskap i tillegg til kunnskapskanalene. Vi har dessuten kontrollert for alle bakgrunnsvariabler i vedlegg 11-III, inkludert alder, kjønn, familietyper, utdanning, utdannelse som økonom, husholdningsinntekt og tilknytning til arbeidslivet.

For å undersøke om effekten av kunnskapskanaler på økonomisk trygghet går via faktisk tilegnet kunnskap, kan vi sjekke endringer i koeffisientene for kunnskapskanalene. Resultatene av våre analyser viser følgende:

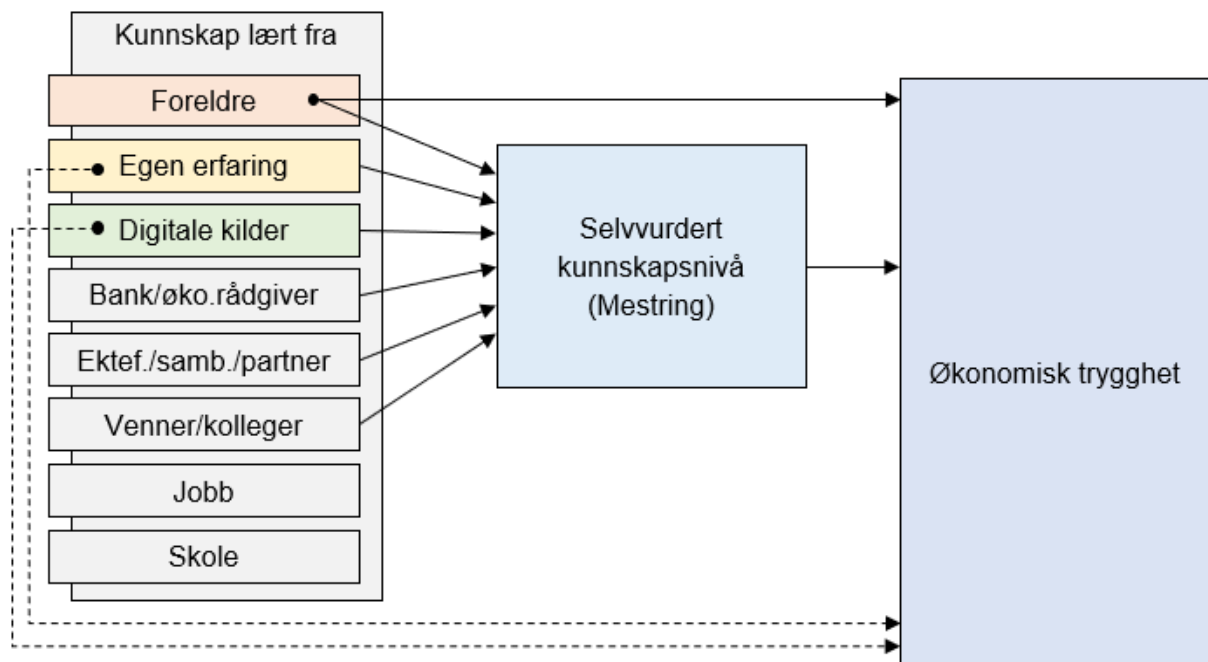
- Etter å ha inkludert selvrapportert kunnskapsnivå, har koeffisientene for kunnskapskanalene blitt redusert i størrelse.
- I disse nye testene har kun foreldrekanalen fremdeles en positiv direkte effekt på økonomisk trygghet.
- Kunnskap fra egen erfaring og digitale kilder har mistet signifikans. Med andre ord, egen erfaring og digitale kilder har ikke en direkte sammenheng med økonomisk trygghet. Denne effekten går isteden via selvvurdert kunnskapsnivå.
- Ingen andre kunnskapskanaler (bank, partner, venner, jobb og skole) har direkte effekt på økonomisk trygghet.
- Effektstørrelsene for selvrapportert kunnskap er sterke og signifikante i alle analysene. Med andre ord, økonomisk trygghet er positivt korrelert med hvor mye kunnskap man mener man har.
- Effektstørrelsen for kunnskapsmestring er også mye sterkere enn effektstørrelsen for kunnskapskanalene.

- Modellene forklarer mye mer av de totale variansene for økonomisk trygghet, etter at vi har inkludert variabelen om hvor mye økonomisk kunnskap man selv mener man har.

## 11.4 Avslutning

Figur 11-2 oppsummerer sammenhengen mellom kunnskap lært fra ulike kanaler, selvrapportert kunnskapsnivå, og økonomisk trygghet. Kunnskap lært fra ulike kanaler er stort sett korrelert med selvvurdert kunnskapsnivå. Unntatt jobb og skole har alle de andre kanalene direkte betydning for hvor mye kunnskap man mener man faktisk har. Dette i sin tur bidrar direkte til hvor god økonomisk trygghet en person har.

Den eneste kunnskapskanalen som har en direkte sammenheng med økonomisk trygghet, er foreldrekanalen. Dette støtter funn fra flere tidligere studier (Kempson et al., 2017; Kempson & Poppe, 2018a; Poppe & Tufte, 2019). En ny studie fra Poppe og Tufte (2019) har dessuten funnet at kunnskap om hvordan å styre egen økonomi bare påvirker økonomisk trygghet indirekte gjennom andre variabler. Videre viste denne studien at den samlede effekten av kunnskap på trygghet var svakere enn økonomisk atferd knyttet til lån, sparing og forbruk.



Figur 11-2. Sammenheng mellom kunnskapskanaler, selvvurdert kunnskapsnivå og økonomisk trygghet

## 12. Hovedfunn og konklusjoner

I denne rapporten har vi analysert økonomisk kunnskap som en faktor for å oppnå en trygg og bærekraftig økonomisk situasjon i Norge. Gjennom fokusgruppeintervjuer og spørreskjemaundersøkelser, har vi besvart tre hovedproblemstillinger:

1. Hvor lærer den norske befolkningen om økonomi, og hva slags økonomikunnskap formidles gjennom familie, skoleverket, vennekretser og andre relevante kanaler?
2. Benytter menn, kvinner og folk i ulike livsfaser forskjellige kunnskapstyper- og kanaler?
3. Hva er de viktigste kunnskapskanalene for folks økonomiske trygghet?

I dette kapitlet skal vi oppsummere funn fra analysene, og diskutere viktige arenaer for å styrke folks økonomiske kunnskap og kompetanse.

### 12.1 Hovedfunn

#### Hovedproblemstilling 1: Kunnskapskanaler og kunnskapstyper

Den første problemstillingen handler om kunnskapskanaler og kunnskapstyper. Samlet sett er *egen erfaring* den viktigste kilden for kunnskap. Dette stemmer overens med tidligere studier både internasjonalt og i Norge (Hogarth & Hilgert, 2002; Poppe, 2011). Man lærer mest om økonomisk kunnskap gjennom egen erfaring, og denne kunnskapen er hovedsakelig lært ved å prøve og teste ut hvordan å håndtere og styre egen økonomi. Man lærer mye om nesten alle økonomiske områder fra egen erfaring – alt fra faktakunnskap som lån og investeringer, til daglige praksiser som sparing og budsjettering, og om normative verdier og holdninger til penger.

Respondentene i undersøkelsen rangerer innflytelse fra *foreldre* som den nest viktigste kanalen, etter innflytelse fra egen erfaring. Foreldre har vesentlig påvirkning på en persons holdninger og oppfatninger om pengenes verdi. Man lærer å respektere og verdsette penger, og om hverdagslige praksiser i forbindelse med pengebruk. Når vi sammenligner læring fra viktige husholdsmedlemmer, finner vi at man lærer mer fra foreldre enn fra *partner*. Samtidig har de ulike roller i ulike livsfaser, og i voksen alder er partneren viktig for mange. Fra partner lærer man mest om verdier og holdninger, om hverdagstriks i økonomistyring, og hvordan å bruke penger smart. Partner har også innflytelse på hvordan man forstår pengenes verdi.

Økonomistyring har blitt vesentlig mer komplisert med årene, og å håndtere privatøkonomi er blitt en stadig mer sammensatt oppgave. Teknologi kommer her inn som et viktig og nødvendig hjelpemiddel. *Digitale verktøy* spiller en viktig rolle i å formidle kunnskap, og læringsnyttene fra slike verktøy rangeres bare litt lavere enn læring fra foreldre. Med den teknologiske utviklingen har økonomistyring og håndtering blitt mer avhengig av digitale hjelpemidler. Slike verktøy bidrar med smarte triks og praksiser, og fører til læring på mange ulike kunnskapsområder, som lån, sparing, planlegging og investering. Man lærer også fra *bank og økonomisk rådgiver*, men ikke i like stor grad som fra digitale kilder. Folk får mye kunnskap om boliglån fra banken, og kunnskap om sparing er også formidlet gjennom denne kanalen i betydelig grad. En grunn til at banken vurderes å ha en mindre viktig rolle enn digitale kilder, kan være at banker har prioritert å utvikle digitale verktøy og tilstedeværelse

(og dermed bidrar til å styrke digitale kilder som kunnskapskanal), og nedprioritert tradisjonelle tjenestetilbud i fysiske banker med rådgivningsfunksjoner.

Vi fant ulike syn blant informantene når det gjelder hvor mye man lærer fra *venner og kolleger*. På den ene siden kan man få nyttige tips fra dem, og lære fra feil eller tabber de har gjort. På den andre siden er det begrenset hvor mye man kan snakke med venner og kolleger om personlig økonomi før det blir for privat. I det kvantitative datamaterialet finner vi at venner og kolleger har noe innflytelse, men også at folk ikke vurderer læring og kunnskapsmengde fra venner og kolleger som veldig høyt. Man lærer noe om verdier og holdninger til penger, men relativt lite om andre kunnskapsområder.

*Jobben representerer* en arena hvor man lærer lite om økonomi. Funnene tyder på at folk får noe verdirelatert kunnskap her, og da stort sett fra kolleger. Arbeidsgiver er lite relevant for kunnskapsoverføring, og det er heller ikke mye aktiviteter (f.eks. kurs) rettet mot økonomistyring. Selv om folk mener at de lærer av egen erfaring gjennom å få seg en jobb og motta lønn, er hovedbildet at lite kunnskap blir formidlet gjennom jobbsfæren. En mulighet er at arbeidsgivere kan ta et større ansvar for å følge opp ansatte med økonomiske utfordringer, ved å legge til rette for økonomisk rådgivning av en ekstern part for de som kan ha nytte av det. Det kan være interessant å studere videre hvorvidt mer fokus på økonomi i jobbsammenheng kan bidra til at man i større grad unngår unødvendige økonomiske tabber.

Til slutt, *skole* er gjennomgående den arenaen folk lærer minst av. Man lærer noe om det som er relevant er relevant for å sette opp budsjett og spare, men i ganske lite grad. Kunnskap fra skolen kan være viktig-senere i livet, men oppleves å være mindre direkte nyttig i konkrete situasjoner. Det kan dermed være et stort et stort forbedringspotensial i skolen som læringsarena for personlig økonomi. Dette kommer vi tilbake til i seksjon 12.2.

## **Hovedproblemstilling 2: Kjønn og livsfaser**

Det andre spørsmålet vi stilte i studien er hvorvidt kjønn, livsfaser og alder spiller en rolle for ulike typer kunnskap lært gjennom ulike kanaler. Vi fant noen kjønnsforskjeller i hvor man lærer fra: kvinner lærer litt mer fra partneren enn menn gjør, mens menn lærer mer enn kvinner fra egen erfaring, bank, jobb og skole. Men disse forskjellene er relativt små. Menn rapporterer at de lærte mer om lån og investeringer enn kvinner, men forskjellene er minimale. Vi kan dermed konkludere at det er en god kjønnsbalanse i Norge, både når det gjelder hvor mye man lærer fra ulike kanaler, og hvilke typer økonomikunnskap man lærer gjennom disse kanalene.

Alder og livsfaser spiller en viktig rolle for kunnskap. For det første, eldre vurderer selv at de har lært mer om nesten alle typer kunnskap, unntatt budsjettering, sparing og å bruke penger smart. For det andre, mens eldre lærer mer fra alle andre kanaler enn digitale kilder, benytter yngre i større grad apper, podkaster og andre typer digitale verktøy enn eldre. Yngre lærer også mer fra foreldrene sine. For det tredje spiller ulike begivenheter i forskjellige livsfaser en vesentlig rolle for læring. Læringskurven er brattest når man først flytter hjemmefra, og får ansvar for egen økonomi. I et livsfaseperspektiv er slike erfaringer tett koblet til perioden i livet da man er ung voksen og tidlig i tjuårene. Jobb er viktig – når yngre voksne først har fått jobb og lønn, går de inn i en bratt læringskurve på økonomiområdet. Mye læres gjennom prøving og feiling. Andre livsfaser er også viktige for å akkumulere kunnskap, som å bli mer etablert, flytte inn med partner, kjøpe bolig og få barn. Boligkjøp virker å være en spesielt



viktig hendelse – og like viktig som å få jobb – ettersom det innebærer at man pådrar seg stor gjeld, stilles overfor nye krav til planlegging og budsjettering, og må forplikte seg overfor faste utgifter i forbindelse med boliglån.

### **Hovedproblemstilling 3: Kunnskap og økonomisk trygghet**

Den siste problemstillingen handler om sammenhengen mellom kunnskap og økonomisk trygghet. Hvor mye kunnskap en person har er relatert til hans/hennes økonomiske trygghet. Samtidig har kunnskap formidlet gjennom ulike kanaler ulik betydning for personens økonomiske konsekvenser. Kunnskap lært fra egen erfaring har størst betydning for trygghetsnivået. Jo mer kunnskap lært fra erfaring, jo høyere trygghet. Læring fra foreldre og partner spiller også en viktig rolle for økonomisk situasjon. Også her er mer kunnskap korrelert med høyere trygghet.

Men det er en forskjell mellom hvor mye man har lært fra ulike kanaler, og hvor mye kunnskap man besitter i møtet med hverdagslige oppgaver og utfordringer. Kunnskapskanaler er nødvendig for å lære om økonomi, og slik tillært kunnskap kan eventuelt senere i livet konverteres til kunnskap som man mestrer. Ved å undersøke sammenhenger mellom kunnskapskanaler og selvrapportert kunnskapsnivå, har vi funnet ut at læringskilder som egen erfaring, foreldre og digitale verktøy bidrar til høyere nivå av selvrapportert kunnskap innen alle kunnskapsområdene. Bank og partner er imidlertid korrelert med lavere grad av kunnskap. Kunnskap lært fra jobb og skole spiller ingen rolle for i hvor stor grad man rapporterer å beherske kunnskap om personlig økonomi.

Men når folk gjennomfører ulike økonomiske oppgaver, er ofte kunnskapen som man sitter med det viktigste. Når vi testet hvilke faktorer som påvirker økonomisk trygghet, fant vi at selvrapportert kunnskapsnivå spiller en signifikant rolle for trygghet. Men når denne variabelen er inkludert i analysen, finner vi at de fleste kanalene ikke lenger har en direkte, men indirekte betydning gjennom selvrapportert kunnskap. Det innebærer at kunnskap som formidles gjennom de fleste kanalene konverteres til å bli en del av egen viten, noe som i sin tur øker ens økonomiske trygghet.

## **12.2 Kunnskapsarenaer i velferdsstaten**

I denne seksjonen skal vi se nærmere på tre kunnskapskanaler – egen erfaring, foreldre og skole – og hvordan de kan benyttes for å heve kunnskapsnivået om økonomi i befolkningen.

Selv om den økonomiske tryggheten er høy i Norge, er det likevel betydelig risiko knyttet til at den viktigste kunnskapsformidlingen går gjennom egne erfaringer. Vi finner at egen erfaring er den viktigste kanalen i nesten alle sammenhenger. Risiko knyttet til erfaringsbasert læring gjelder viktige beslutninger som kan ha store konsekvenser for en persons økonomiske situasjon og trygghet. Mye av forbruket er lånefinansiert – én av tre husholdninger har usikret kreditt, og 11 prosent misligholdt minst en gjeldsforpliktelse i 2019 (Poppe et al., 2019). Paradoksalt nok har de som kan mye om forbrukslån og kredittkortlån ofte fått slik kunnskap gjennom egne erfaringer. Men samtidig rapporterer denne gruppen generelt om lavere kunnskapsnivåer og lavere trygghet enn andre.

Prøving og feiling kan være en risikosport i et samfunn hvor mye velferd fordeles gjennom markeder som stadig er i endring. Tidligere studier peker på at egen erfaring ikke kan være

en tilstrekkelig erstatning for økonomisk kunnskap (Campbell et al., 2010; Hastings et al., 2013). Hva som er fornuftig å gjøre med penger på ett tidspunkt er ikke nødvendigvis det samme som på et annet tidspunkt. De som møter på utfordringer, kan også ha større behov for å tilegne seg mer kunnskap. For eksempel viser forskning at det å ha økonomisk erfaring gjør folk mer mottakelige for kunnskap om personlig økonomi (Frijns et al., 2014).

I vår studie finner vi at foreldre er den nest viktigste kanalen for læring om personlig økonomi. Vi finner at foreldre har en viktig innflytelse på barnas oppfatninger og holdninger til penger, som ligger til grunn for deres økonomiske handlinger videre. Mor og fars evne til å håndtere husholdningsøkonomien under en persons oppvekst korrelerer positivt med hvor mye kunnskap personen har senere i livet. I tillegg har kunnskapsoverføring fra foreldre en vesentlig betydning for en persons økonomiske trygghet.

Samtidig er det også risiko forbundet med at foreldre er så sentrale for kunnskapsoverføring. Tidligere forskning har sett mye på familien som en viktig mekanisme for generering av sosiale forskjeller, og det har vært mye diskusjon om i hvor stor grad det er mobilitet mellom generasjoner i Norge (Bratberg et al., 2017; Hansen, 2010; Modalsli, 2017; Ringdal, 1994). Barne-, ungdoms- og familiedirektoratet har også rapportert at barn i husholdninger med lav inntekt, hvor foreldrene har lavere utdanningsnivå, møter større utfordringer i skolen og er dårligere stilt på arbeidsmarkedet (Bufdir, 2017). Det foregår en betydelig grad av sosial reproduksjon når det gjelder disponering av økonomiske ressurser – både av ønskelige og mer uheldige utfall og livssituasjoner. Foreldre har varierende grad av økonomisk kunnskap og formidlingsevne. Disse variasjonene kan bidra til at folk med ulik sosial posisjon og familiebakgrunn har forskjellige utgangspunkt med tanke på å oppnå økonomisk trygghet. Ulikhet skapt i familien kan påvirke en persons økonomi i fremtiden.

En implikasjon av denne diskusjonen er at skolen og digitale plattformer er to kanaler som peker seg særlig ut med tanke på å utvikle tiltak som kan utjevne ulikhet gjennom å øke kunnskapsnivået i befolkningen, og dermed redusere risikoen for uheldige utfall av økonomiske handlingsvalg. En av funksjonene som utdanningsinstitusjoner i velferdsstaten har er å redusere ulikhet som er skapt i familien (cf. Esping-Andersen, 1990). Utdanning er da også ansett som et prioritert område for å utjevne sosiale forskjeller i Norge (Finansdepartementet, 2019). Skolen er et redskap for å utstyre barn og ungdom med nødvendig basiskunnskap, også når det gjelder økonomiske ferdigheter.

Skolen formidler basiskunnskap som utvilsomt har betydning gjennom livet, og gir den enkelte kompetanse som økonomiske aktører i hverdagen. Men funn i denne studien tyder likevel på at skolen i liten grad gir direkte kunnskap om økonomistyring, og at folk ikke får tilstrekkelig økonomikunnskap gjennom skolegangen. Det er derfor et behov for at skolens kunnskapsformidling oppdateres når det gjelder personlig økonomi for å øke kunnskapsnivået hos brede lag av befolkningen.

En satsing på å heve kunnskapsnivået i befolkningen kan bety å gi elevene kunnskap slik at de kan gjøre mer treffsikre erfaringer, og dermed heve kvaliteten i egne-erfaringer-kanalen. Dette handler også om å forbedre kunnskapen til fremtidens foreldre og dermed styrke foreldrekanalen på sikt. Skolen har en viktig funksjon knyttet til å lære folk gode tilnærminger for videre læring gjennom livsløpet. Den konkrete kunnskapen man lærer kan imidlertid fort bli utdatert, og det er nødvendig å stadig søke oppdatert informasjon og finne gode kilder og fremgangsmåter for dette. Det kommer stadig nye produkter, løsninger og muligheter, som

stiller nye krav til folks kunnskap og økonomiforståelse. Jo eldre man blir, desto mindre har folk bruk for faktakunnskap fra skolen fordi markedene endrer seg raskt og kunnskapen blir utdatert. Skolene kan spille en viktig rolle i å utvikle en slik læringsbevissthet. Økt fokus på økonomisk kunnskap i skolen kan også ha en verdifull effekt når det gjelder å bygge holdninger og få elevene til å forstå at de selv har innflytelse på sin egen økonomiske framtid (Poppe & Tufte, 2019). Skolen kan derfor ta et større ansvar knyttet til formidling av nyttige tankeganger og verdibaserte holdninger. Videre kan forbedret økonomikunnskap på skolen igjen føre til positive sirkler på sikt, hvor foreldre får bedre økonomi-kompetanse, som de igjen kan videreføre til egne barn.

Slike hensyn vil legge føringer for hvordan undervisningsinnholdet legges opp, som vi ikke har grunnlag for å gå nærmere inn på her. I de nye læreplanene fra 2020 (Utdanningsdirektoratet, 2020) får personlig økonomi mer oppmerksomhet enn tidligere. Samtidig gjenstår det å se hva slags undervisningsformer som vil utvikle seg i praksis. Kunnskap fra denne og andre studier kan bidra til å videreutvikle undervisningsopplegg. Det vil også kunne være relevant å gjennomføre fremtidige oppfølgingsstudier og se på hvordan økt fokus på personlig økonomi i skolen påvirker økonomisk trygghet, og undersøke hvordan slike endringer best mulig kan tilpasses de gruppene som er mest sårbare.

Folk lærer mye økonomikunnskap gjennom livsbegivenheter, som for eksempel å flytte hjemmefra, få jobb, og kjøpe bolig. Slike begivenheter knyttes til ytre strukturelle faktorer og kontekstuelle situasjoner. I litteraturen om økonomisk kunnskap og økonomisk dugelighet («financial literacy») fremheves sosialiseringperspektivet og rollen av ytre strukturer (cf. Hastings et al., 2013; Hogarth & Hilgert, 2002; McLeod & O'Keefe, 1972; Poppe & Tufte, 2019). Kunnskap og atferd er påvirket av andre personer og institusjoner han/hun samhandler med i sine sosiale omgivelser (Churchill & Moschis, 1979). Andre personer, som venner og partnere, kan fungere som en type ytre kontroll og sosial korreksjon i læringsprosesser knyttet til ulike livsfaser og begivenheter. Slike normsendere utøver en type sosial sanksjon for økonomiske handlinger: hva som kjennes å være riktig og galt, hvordan noen valg oppfattes som mer sosialt akseptable eller uakseptable.

Et eksempel fra denne studien er oppfatninger om forbrukslån og kredittkort. Å ta opp et stort forbrukslån er ofte knyttet til skam, og derfor noe man helst ikke snakker om til andre. Tidligere studier viser at manglende kunnskap i kombinasjon med negative assosiasjoner med forbrukslån i stor grad kan påvirke valg av bestemte låneprodukter som skaper uheldige konsekvenser (Poppe et al., 2019). Et annet eksempel er når en person flytter hjemmefra og begynner å studere. I en slik situasjon er ens personlige økonomi i stor grad avhengig av studielånsordninger, leie- og boligmarked og eventuell støtte fra familie og foreldre. I tillegg vil verdisyn og holdninger knyttet til penger også ligge til grunn for økonomiske handlinger.

Velferdsstaten har i denne sammenhengen en sentral rolle i å bidra til å forebygge for fremtidens risiko og usikkerhet, som en «forebyggende stat» som gjør relevant, kvalitetssikret og markedsnøytral kunnskap enkelt tilgjengelig for folk, kanskje særlig i forbindelse med viktige livshendelser – når de skal flytte sammen, får sin første jobb, skal kjøpe bolig eller investere i fond/pensjon. Det er særlig viktig at en satsing på å øke det økonomiske kunnskapsnivået i befolkningen faktisk treffer folk i overgangsfaser og innrettes mot begivenheter hvor folk har behov for kunnskap og etterspør den, eller oppsøker tilgjengelige kanaler.

I studien har vi identifisert digitale verktøy som viktige kilder for kunnskap og læring. Antakelig er det verdt å satse på en utnyttelse av eksisterende digitale tilbud og en utvidelse av dem. Norge mangler en digital portal for generisk økonomisk rådgivning – rådgivning basert på den enkeltes egne økonomiske interesser, fristilt fra finansinstitusjonenes behov for å selge spesifikke produkter. Det fins slike portaler (blant annet i England) som er lagt opp nettopp med fokus på livsbegivenheter som for eksempel boligkjøp og å flytte sammen. Det kan derfor være nyttig å kartlegge hvilke digitale tjenester og informasjonskanaler som finnes i dag knyttet til slike livsbegivenheter og overgangsfaser i livet, og styrke tiltak rundt dette i det videre arbeidet. Slike grep vil i sin tur sannsynligvis modifisere risikoen knyttet til egen erfaring som kunnskapskanal.

## 13. Litteratur

- Agarwal, S., Driscoll, J. C., Gabaix, X., & Laibson, D. (2008). *Learning in the Credit Card Market* (Working Paper No. 13822; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w13822>
- Agarwal, S., Skiba, P. M., & Tobacman, J. (2009). *Payday Loans and Credit Cards: New Liquidity and Credit Scoring Puzzles?* (Working Paper No. 14659; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w14659>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Amromin, G., Huang, J., & Sialm, C. (2007). The tradeoff between mortgage prepayments and tax-deferred retirement savings. *Journal of Public Economics*, 91(10), 2014–2040. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.03.011>
- Anagol, S., Cole, S., & Sarkar, S. (2016). Understanding the Advice of Commissions-Motivated Agents: Evidence from the Indian Life Insurance Market. *The Review of Economics and Statistics*, 99(1), 1–15. [https://doi.org/10.1162/REST\\_a\\_00625](https://doi.org/10.1162/REST_a_00625)
- Barne- og familiedepartementet. (2019). *Framtidas forbruker—Grøn, smart og digital* (Meld. St. 25). <https://www.regjeringen.no>. <https://www.regjeringen.no>
- Berg, L. (2020). *Tillit og forbrukerforhold i EU28 og Norge – Resultater fra EU-kommisjonenes Consumer Conditions Scoreboard* (SIFO-Rapport No. 2020–4). SIFO, OsloMet. <https://fagarkivet.oslomet.no/en/item/tillit-og-forbrukerforhold-i-eu28-og-norge-resultater-fra-eu-kommisjonenes-consumer-conditions-scoreboard>
- Bratberg, E., Davis, J., Mazumder, B., Nybom, M., Schnitzlein, D. D., & Vaage, K. (2017). A Comparison of Intergenerational Mobility Curves in Germany, Norway, Sweden, and the US. *The Scandinavian Journal of Economics*, 119(1), 72–101. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12197>
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>
- Bufdir. (2017). *Oppvekstrapporten 2017. Økte forskjeller – gjør det noe?* Barne-, ungdoms- og familiedirektoratet. <https://bufdir.no/bibliotek/Dokumentside/?docId=BUF00003918>
- Campbell, J. Y., Jackson, H. E., Madrian, B. C., & Tufano, P. (2010). *The Regulation of Consumer Financial Products: An Introductory Essay with Four Case Studies* (No. RWP10-40; HKS Working Paper). [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1649647](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1649647)
- Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2010). Why Does the Law of One Price Fail? An Experiment on Index Mutual Funds. *The Review of Financial Studies*, 23(4), 1405–1432. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhp097>
- Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2011). \$100 Bills on the Sidewalk: Suboptimal Investment in 401(k) Plans. *The Review of Economics and Statistics*, 93(3), 748–763. [https://doi.org/10.1162/REST\\_a\\_00100](https://doi.org/10.1162/REST_a_00100)

- Churchill, G. A., & Moschis, G. P. (1979). Television and Interpersonal Influences on Adolescent Consumer Learning. *Journal of Consumer Research*, 6(1), 23–35. <https://doi.org/10.1086/208745>
- Collard, S., de la Mata, A., Frade, C., Kempson, E., Leskinen, J., Lopes, C., Moore, N., Nicolini, G., Noël, D., Raijas, A., & Selosse, C. (Eds.). (2005). *Consumer financial capability – a life cycle approach*. European Credit Research Institute.
- Duarte, F., & Hastings, J. S. (2012). *Fettered Consumers and Sophisticated Firms: Evidence from Mexico's Privatized Social Security Market* (Working Paper No. 18582; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w18582>
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.
- Finansdepartementet. (2019). *Mulighet for alle: Fordeling og sosial bærekraft* (Stortingsmelding Meld. St. 13 (2018-2019)). Finansdepartementet. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-13-20182019/id2630508/>
- Frijns, B., Gilbert, A., & Tourani-Rad, A. (2014). Learning by doing: The role of financial experience in financial literacy. *Journal of Public Policy*, 34(1), 123–154.
- Goldberg, H., & Lewis, R. T. (2000). *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Wellness Institute, Inc.
- Gross, D. B., & Souleles, N. S. (2002). Do Liquidity Constraints and Interest Rates Matter for Consumer Behavior? Evidence from Credit Card Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 149–185. <https://doi.org/10.1162/003355302753399472>
- Hansen, M. N. (2010). Change in intergenerational economic mobility in Norway: Conventional versus joint classifications of economic origin. *The Journal of Economic Inequality*, 8(2), 133–151. <https://doi.org/10.1007/s10888-009-9109-4>
- Hastings, J. S., Hortaçsu, A., & Syverson, C. (2014). *Advertising and competition in privatized social security: The case of Mexico* (NBER Working Papers Working Paper 18881; NBER Working Paper Series). NBER.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347–373. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082312-125807>
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309.
- Hira, T. K. (1997). Financial attitudes, beliefs and behaviours: Differences by age. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 21(3), 271–290. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.1997.tb00288.x>
- Hogarth, J. M., & Hilgert, M. A. (2002). *Financial Knowledge, Experience and Learning Preferences: Preliminary Results from a New Survey on Financial Literacy*. 48, 7.
- Holzmann, R., Mulaj, F., & Perotti, V. (2013). *Financial capability in low-and middle-income countries: Measurement and evaluation* (No. 79805; pp. 1–164). The World Bank.

<http://documents.worldbank.org/curated/en/347991468331161428/Financial-capability-in-low-and-middle-income-countries-measurement-and-evaluation>

- Kempson, E., Finney, A., & Poppe, C. (2017). *Financial well-being: A conceptual model and preliminary Analysis (Final edition)* (Project Note no. 3-2017). Consumption Research Norway. <https://www.fincap.org.uk/en/insights/financial-well-being-a-conceptual-model-and-preliminary-analysis>
- Kempson, E., & Poppe, C. (2018a). *Assessing the Levels of Financial Capability and Financial Well-being in Norway. A summary report* (No. 19–2018). Consumption Research Norway (SIFO), Oslo Metropolitan University. <https://fagarkivet-hioa.archive.knowledgearc.net/handle/20.500.12199/1326>
- Kempson, E., & Poppe, C. (2018b). *Understanding Financial Well-Being and Capability. A Revised Model and Comprehensive Analysis.* (No. 3–2018). Consumption Research Norway (SIFO), Oslo Metropolitan University.
- Kihlstrom, R. E., & Mirman, L. J. (1974). Risk aversion with many commodities. *Journal of Economic Theory*, 8(3), 361–388. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(74\)90091-X](https://doi.org/10.1016/0022-0531(74)90091-X)
- Kim, J., & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 61–79.
- Krueger, D. W. (1986). *The Last taboo: Money as symbol and reality in psychotherapy and psychoanalysis*. Brunner/Mazel.
- Leland, H. E. (1968). Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(3), 465–473. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/1879518>
- Leskinen, J., & Raijas, A. (2005). Consumer financial capability – a life cycle approach. In S. Collard, A. de la Mata, C. Frade, E. Kempson, J. Leskinen, C. Lopes, N. Moore, G. Nicolini, D. Noël, A. Raijas, & C. Selosse, *Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers* (pp. 8–23). European Credit Research Institute, Brussels.
- Lewis, J. K., Mimura, Y., Mauldin, T., Rupured, M., & Jordan, J. (2008). Financial Information: Is it Related to Savings and Investing Knowledge and Financial Behavior of Teenagers? *Journal of Financial Counseling and Planning*, 19(2). <https://papers.ssrn.com/abstract=2226475>
- McLeod, J. M., & O'Keefe, G. J. (1972). The socialization perspective and communication behavior. *Current Perspectives in Mass Communication Research*.
- Mimura, Y., Koonce, J., Plunkett, S. W., & Pleskus, L. (2015). Financial Information Source, Knowledge, and Practices of College Students from Diverse Backgrounds. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(1), 63–78. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.26.1.63>
- Modalsli, J. (2017). Intergenerational Mobility in Norway, 1865–2011. *The Scandinavian Journal of Economics*, 119(1), 34–71. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12196>
- OECD.org. (2019). *Financial education and consumer protection*. OECD Finance. <http://www.oecd.org/finance/financial-education/>

- Peng, T.-C., Bartholomae, S., Fox, J., & Cravener, G. (2007). The Impact of Personal Finance Education Delivered in High School and College Courses. *Journal of Family and Economic Issues*, 28(2), 265–284.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299–313. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2005.00016.x>
- Poppe, C. (2011). *Økonomisk utsatthet: Situasjonen for norske hushold i 2011* (Oppdragsrapport nr. 2-2012; p. 40). Statens institutt for forbruksforskning (SIFO).
- Poppe, C. (2017). *Usikret kreditt—Et samfunnsproblem?* (Oppdragsrapport nr. 6-2017; p. 71). SIFO, OsloMet. <http://www.hioa.no/Om-OsloMet/Senter-for-velferds-og-arbeidslivsforskning/SIFO/Publikasjoner-fra-SIFO/Usikret-kreditt-et-samfunnsproblem>
- Poppe, C. (2019). *Grupper med lav kunnskap om økonomi* (SIFO-Notat No. 1–2019). SIFO, OsloMet.
- Poppe, C., Borgeraas, E., & Bakkeli, N. Z. (2019). *Lånefinansiert forbruk i Norge anno 2019* (SIFO rapport No. 13–19; p. 60). SIFO, OsloMet.
- Poppe, C., & Tufte, P. A. (2019). The Impact of Financial Literacy. *Forthcoming*.
- Riitsalu, L. (2019). *Books and Biases – The Explanation for Bounded Rationality in Managing Personal Finances*. Estonian Business School.
- Ringdal, K. (1994). Intergenerational Class Mobility in Post-War Norway: A Weakening of Vertical Barriers? *European Sociological Review*, 10(3), 273–288. JSTOR.
- Sandmo, A. (1970). The Effect of Uncertainty on Saving Decisions. *The Review of Economic Studies*, 37(3), 353–360. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/2296725>
- Schuchardt, J., Sherman D., H., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, J. J. (2009). Financial Literacy and Education Research Priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1). <https://papers.ssrn.com/abstract=2225370>
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470. <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- SIFO. (2017). *Survey on Financial Capability*. SIFO, OsloMet.
- Silverman, D. (2005). *Doing Qualitative Research: A Practical Handbook*. SAGE.
- Tang, T. L.-P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197–202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>
- Utdanningsdirektoratet. (2020). 2.5.1 Folkehelse og livsmestring. In *Overordnet del – verdier og prinsipper for grunnopplæringen*. Utdanningsdirektoratet. <https://www.udir.no/lk20/overordnet-del/prinsipper-for-laring-utvikling-og-danning/tverrfaglige-temaer/folkehelse-og-livsmestring/>





Forbruksforskningsinstituttet SIFO ved OsloMet – storbyuniversitetet har et spesielt ansvar for å bidra til kunnskapsgrunnlaget for forbrukerpolitikken i Norge og skal utvikle ny kunnskap om forbruk, forbrukerpolitikk og forbrukernes stilling og rolle i samfunnet.

SIFOs kjerneområder er:

- Bærekraftig forbruk
- Digital hverdag
- Mat og klær
- Markedsbasert velferd