



**Liliana Eiken Cruz**

---

# **Sosial status og økonomisk atferd**

**En studie om sammenhengen mellom sosial status og  
økonomisk atferd**

**Masteroppgave i offentlig administrasjon og styring**

**OsloMet – storbyuniversitetet**

**Handelshøyskolen**

**Fakultet for samfunnsvitenskap**

# Forord

Denne masteroppgaven markerer slutten på min utdanning ved masterprogrammet offentlig administrasjon og styring ved Oslo Met – Storbyuniversitet. Arbeidet med masteroppgaven har vært tidskrevende, samtidig som det har vært utrolig lærerikt.

Jeg vil aller først rette en stor takk til min veileder Per Arne Tufte, for gode råd, støtte og ikke minst tålmodighet gjennom hele masteroppgaven min. Med ekstremt mye kunnskap og sterk faglig kompetanse har han virkelig bidratt til å utvikle mitt faglige perspektiv.

Videre ønsker jeg å uttrykke min takknemmelighet til SIFO for delt datamateriale. Datamaterialet har virkelig bidratt til å belyse temaet i masteroppgaven.

Avslutningsvis ønsker jeg å takke venner og familie som har både heiet og bidratt til motivasjon gjennom denne perioden.

Oslo, 15 november, 2023

Liliana Eiken Cruz

# Sammendrag

Formålet med denne studien er å undersøke sammenhengen mellom sosial status og økonomisk atferd, hvor det fokuseres på sparing. For å utforske sammenhengen benyttes kvantitativ metode der både sosio-økonomiske og psykologiske faktorer undersøkes. Datasettet er begrenset til den norske befolkning og de empiriske resultatene av studien ses i sammenheng med eksisterende teori. Resultatet finner statistisk signifikante variabler som støtter 4 av 5 hypoteser til studien og belyser forholdet mellom de ulike aspekter av sosial status sin innvirkning på sparing. En økt forståelse for sammenheng mellom sosial status og økonomisk atferd til den norske befolkningens kan være nyttig for utarbeiding av offentlige institusjoners tiltak med fokus på økonomisk og sosial trygghet.

**Nøkkelord:** Økonomisk atferd, sosial status, sparing, psykologiske faktorer, sosial sammenligning, offentlig politikk

# Abstract

The purpose of this study is to investigate the connection between social status and financial behavior, where the focus is on savings. To explore the connection, a quantitative method is used where both socio-economic and psychological factors are examined. The result finds statistically significant variables that support 4 out of 5 hypotheses for the study and illuminates the relationship between the different aspects of social status's impact on savings. The data set is limited to the Norwegian population and the empirical results of the study are seen in connection with existing theory. An increased understanding of the connection between social status and the economic behavior of the Norwegian population can be useful for the development of measures by public institutions with a focus on economic and social security.

Keywords: Economic behavior, social status, saving, psychological factors, social comparison, public policy

## Innholdsfortegnelse

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1.0 Innledning</b> .....                             | <b>7</b>  |
| 1.1 Innledning og bakgrunn.....                         | 7         |
| 1.2 Formål og problemstilling.....                      | 1         |
| 1.3 Oppgavens struktur.....                             | 1         |
| <b>2.0 Teoretisk rammeverk</b> .....                    | <b>2</b>  |
| 2.1 Økonomisk atferd.....                               | 2         |
| 2.1.2 Sparing.....                                      | 3         |
| 2.1.3 Beslutningsprosessen.....                         | 3         |
| 2.2 Sosial status.....                                  | 4         |
| 2.2.1 Teoretiske perspektiver på sosial status.....     | 5         |
| 2.2.2 Konkrete dimensjoner av sosial status.....        | 10        |
| 2.2.3 Utdanning.....                                    | 10        |
| 2.2.4 Inntekt.....                                      | 11        |
| 2.2.5 Yrkesstatus.....                                  | 13        |
| 2.3 Psykologiske faktorer.....                          | 15        |
| 2.3.1 Sosial sammenligning.....                         | 15        |
| 2.3.2 Finansiell kunnskap.....                          | 18        |
| 2.4 Begrepsmodell.....                                  | 19        |
| <b>3.0 Metode</b> .....                                 | <b>20</b> |
| 3.1 Valg av metode.....                                 | 20        |
| 3.2 Forskningsdesign.....                               | 20        |
| 3.2 Datamateriale – spørreundersøkelsen.....            | 21        |
| 3.3 Operasjonalisering.....                             | 22        |
| 3.3.1 Avhengig variabel.....                            | 22        |
| 3.3.2 Forskningsvariabler-status.....                   | 23        |
| 3.3.3 Forskningsvariabler- Psykologiske variabler:..... | 24        |
| 3.3.4 Demografiske Kontrollvariabler.....               | 25        |
| 3.4 Analyse.....  | 26        |
| 3.4.1 Deskriptiv analyse.....                           | 27        |
| <b>4.0 Resultater</b> .....                             | <b>29</b> |

|  |           |
|--|-----------|
| 4.1 Deskriptiv analyse.....  | 29        |
| 4.1.2 Forskningsvariabler- psykologiske variabler .....                      | 30        |
| 4.1.3 Kontrollvariabler: .....   | 31        |
| 4.2 <i>Multipel Lineær regresjonsanalyse</i> .....                           | 32        |
| <b>5.0 Diskusjon.....</b>  | <b>38</b> |
| 5.1 <i>Begrensinger med studien og forslag til fremtidig forskning</i> ..... | 41        |
| <b>6.0 Konklusjon .....</b>  | <b>44</b> |
| <b>Litteraturliste .....</b>   | <b>46</b> |

### **Tabelloversikt**

Tabell 1: *operasjonalisering av finansiell kunnskap*

Tabell 2: *Frekvensfordeling av variabelen sparing*

Tabell 3: *Fordelingen av sosial status variablene*

Tabell 4: *Gjennomsnittelig svarkategori sosial sammenligning*

Tabell 5: *Multipel regresjonsanalyse*

Tabell 6: *Endelig modell*

Tabell 7: *statistisk test av heteroskedastisitet*

### **Figur oversikt**

Figur 1: Begrepsmodell

### **Vedlegg 1 : Spørreskjemaet fra SIFO**

## 1.0 Innledning

### 1.1 Innledning og bakgrunn

I følge finansiell Stabilitetsrapport for 2023 har det vært store svingninger i finansmarkedene. Et betydelig høyere rentenivå og usikkerhet om fremtidig prisvekst bidrar til usikkerhet om økonomisk utvikling internasjonalt. Den pågående krigen i Ukraina og geopolitiske spenninger forsterker også dette. Dette har gitt begrensede utslag for norske banker og finansforetak, men usikkerheten om den økonomiske utviklingen påvirker likevel utsiktene for finansiell stabilitet negativt. Høy gjeld gjør husholdninger sårbare for bortfall av inntekter, økte renter eller boligprisfall og husholdninger har i det siste fått strammere økonomi som følge av høy prisvekst og økte renter, men lav arbeidsledighet og oppstarte midler gjør husholdningene bedre rustet i møte med økte utgifter (Stabilitetsrapport, 2023).

Derimot viser tall fra statistisk sentralbyrå (2023) at spareraten sank til minus 7,3 % i løpet av fjerde kvartal 2022, noe som markerer den svakeste spareraten siden 1999 i Norge. Sammenlignet med året før, opplevde husholdningenes sparing et dramatisk fall på 70%.

Med bakgrunn i den økonomiske uroen rapportert i den finansielle stabilitetsrapporten fra 2023, belyses behovet for en dypere forståelse av sparing og økonomisk atferd i norske husholdninger. Denne studien setter lys på sosial status som en mulig innflytelses faktor på økonomiske valg med spesielt fokus på sparing. Dette blir undersøkt gjennom blant annet teorier som atferdsøkonomi, livssyklushypotesen og beslutningsprosesser. Disse teoretiske perspektivene gir innsikt i hvordan individers økonomiske beslutninger varierer basert på deres sosiale og økonomiske omstendigheter.

Studien bygger videre på blant annet teorier fra Max Weber og Pierre Bourdieu, som fremhever sosial status som kilde til makt og anerkjennelse og hvordan dette kan påvirke individers beslutninger. Bourdieus konsept om det sosiale rom og kapitalformer som, de økonomiske, sosiale og kulturelle kapitaler er spesielt relevant for å få en forståelse for den sosiale status sine mange dimensjoner og dens innvirkning på økonomisk atferd. Videre benyttes begrepet habitus for å forklare hvordan sosial bakgrunn former individets verdier og preferanser.

I en tid hvor både offentlig og privat sektor er i stadig endring og innovasjon og omstilling

står sentralt, blir det stadig derfor viktigere og forstå den norske befolknings atferdsmønster. En studie av mulige faktorer som kan ha en sammenheng for husholdningers eller individers sparing er dermed viktig både i praksis og teori. De økonomiske forholdene som husholdninger befinner seg i, har gjennomgått betydelige endringer over de siste tiårene. Det er derfor av interesse for finansinstitusjoner og beslutningstakere innen offentlig politikk å tilegne seg mer kunnskap, om hvordan individer tilpasser seg endringene og motivere til sparing. Arbeids- og velferdsforvaltningen (NAV), representerer regjeringens tiltak og programmer innen arbeids- og velferdsområde. NAVs rolle omfatter blant annet å implementere og administrere en rekke sosiale tjenester, og støtteordninger. Nav kan sånn sett sees på som et sentralt verktøy for å realisere målsettingene innenfor norsk velferdspolitik (NAV, 2023). Denne studien kan dermed, ved å belyse sammenhengen mellom sosial status og økonomisk atferd, bidra til mer målrettet og effektive tiltak og ved dette også bidra til økonomisk og sosial trygghet som blant annet er NAVs samfunnsoppdrag (NAV, 2023)

Oppsummert kan det å forske på hvorvidt sosial status har betydning for økonomiske valg individer tar i sin privatøkonomi kan bidra til vår generelle forståelse av atferds økonomi og kaste lys over den rolle sosial status kan spille inn på den økonomiske atferden (Lane, 2017).



## 1.2 Formål og problemstilling

Formålet med denne studien er å undersøke om det er en sammenheng mellom sosial status og individers økonomiske atferd. Å fastsette årsakene til sparing har lenge vært i interesse for forskning og dermed vært gjenstand for omfattende teoretisk og empirisk forskning. Dette kan delvis skyldes sparings økende betydning for nasjonal økonomi.

Det er en menneskelig tendens til å sammenligne seg med andre. I et samfunn stadig mer drevet av synlighet gjennom sosial medier og rask tilgang til informasjon, har sosial status aldri vært mer fremtredende. Mens mange studier har utforsket økonomisk atferd gjennom for eksempel inntekt og utdanning, er det færre som har undersøkt hvordan sosial status gjennom de underliggende sosiale driverne som kan ha en sammenheng med økonomiske beslutninger. Basert på dette er følgende problemstilling utviklet:

*«Er det en sammenheng mellom sosial status og individers økonomiske atferd?»*

For å besvare problemstillingen vil det bli redegjort for relevante teorier og begreper relatert til økonomisk atferd og sosial status for å få en forståelse for forholdet mellom dem. Denne studien undersøker hvorvidt individers økonomiske valg kan ha en sammenheng med sosial status. Med andre ord hvordan sosial status kan virke i en hemmende eller fremmende grad på den økonomiske atferd.

## 1.3 Oppgavens struktur

Studiens oppbygging består av seks kapitler. Innledningsvis har oppgavens nytteverdi, formål og problemstilling blitt presentert. I kapittel to presenteres det teoretiske rammeverket samt følgende hypoteser. Kapittel tre beskriver de metodiske valgene med fokus på forskningsdesign, utvalg og operasjonalisering. Kapittel fire omhandler analysens resultater. Videre i kapittel fem drøftes og diskuteres studiets funn i lys av relevant teori. Avslutningsvis vil det i kapittel seks gis en oppsummering og konklusjon i henhold til problemstillingen.

## 2.0 Teoretisk rammeverk

I dette kapitlet vil det teoretiske rammeverket for studien presenteres. For å belyse problemstillingen vil det tas utgangspunkt i relevante teorier og begreper. Formålet med kapitlet er å danne ett rammeverk for å kunne undersøke sammenhengen mellom sosial status og økonomisk atferd.

### 2.1 Økonomisk atferd

Forskning innenfor atferdsøkonomi går helt tilbake til midten av 1900-tallet, men det var ikke før slutten på 1990-tallet atferdsøkonomi fikk annerkjennelse innen økonomifeltet og har vært et populært forskningsområde siden (Smelser & Swedberg, 2005). Økonomisk atferd har blitt forsket på i ulike sammenhenger, og blitt sett på som et viktig fokus både for forbrukere, bedrifter og myndigheter. Lane (2017) beskriver atferdsøkonomi som et felt hvor man anvender psykologisk innsikt i menneskelig atferd for å forklare de økonomiske avgjørelsene individer tar. Hovedpåstanden innenfor atferdsøkonomi er at de mange antagelsene innenfor de standard økonomiske modellene som ikke er basert på hvordan individer faktisk tar de økonomiske valgene og at det dermed kan føre til feilantakelser enn dersom det ble basert på atferdsmessige korrekte antakelser (Smelser & Swedberg, 2005). Atferdsøkonomi kan også forklares som konteksten som har en viktig innvirkning på de menneskelige beslutningene, ettersom individers atferd varierer avhengig av omstendigheter, tid, sted og samfunnspåvirkninger (Rehman, 2017).

Ariely (2008) trekker frem viktighetene av å forstå og gjenkjenne hvor individer viker fra det ideelle. Forståelsen for individers irrasjonalitet er viktig for både dagligdagse handlinger og valg, men også for å forstå hvordan man designer sitt miljø og valgene det gir/medfører. Atferdsøkonomi dreier seg altså om utfordringene til menneskelige beslutningstakere og hvordan de faktisk oppfører seg når de prøver å håndtere dem. Prosessen ved å ta beslutninger begynner som regel ved annerkjennelse av et problem, oppdagelse av mulige løsninger, for deretter å vurdere hvor godt de kan bidra til å løse problemet, uten at andre problemer oppstår (Earl, 2022). Det er derfor ikke bare essensielt å forstå atferden, men også beslutningsprosessen, bak slik atferd (Ariely, 2008).

### 2.1.2 Sparing

Et mye diskutert spørsmål innenfor det økonomiske feltet er individers motiv for sparing og akkumulering (Fershtman & Weiss, 1998). Sparing kan defineres som inntekt som ikke blir konsumert (Lee & Hanna, 2015). Derfor er sparemengden sterkt påvirket forholdet mellom inntekt og konsum. Man kan også se på sparing som et valg mellom å konsumere nå eller i fremtiden (Swasdpeera & Pandey, 2012). På den andre siden så har forskning vist at spareraten kun reduseres noe med formue og at den ikke er alltid like påvirket av alder, dette kan bety at motivet for sparing ikke kun kan forklares med ønske om å fremtidig konsum (Weiss & Fershtman, 1998).

En kjent modell brukt for å forstå og analysere forbruk og spareatferd er livssyklushypotesen til Modigliani (Ando & Modigliani, 1963) og fast inntekt hypotese til Friedman (Friedman, 1957). Ifølge livssyklushypotesen er motivet for å spare ønsket om å konsumere i fremtiden, og man opprettholder derfor et konstant nivå for sparing. I motsetning kommer fast inntekt hypotesen frem til at individer konsumerer proporsjonalt til estimert fast inntekt. Individer vil derfor justere forbruket sitt etter estimert inntekt gjennom livsløpet.

Selv om disse teoriene gir verdifull innsikt har de også sine begrensninger som fører oss til kritikk og utfordringer. Flere tidligere studier om husholdninger og sparing tar utgangspunkt i livssyklushypotesen, men dens evne til å forklare slik atferd har blitt utfordret. Richard Thaler (1994) fremhever spesielt tre svakheter ved livssyklus modellen for sparing. Han hevder for det første at det er usannsynlig at husholdninger har tilstrekkelig kunnskap til å løse «dynamiske maksimeringsproblemer» grunnet begrenset rasjonalitet, for det andre har mennesker ofte manglende selvkontroll og for det tredje mener han at husholdninger reagerer forskjellig avhengig av kilden eller allokeringen av formuen (om den kommer i form av nåværende inntekt eller som endring i formue). Livssyklus hypotesen ser på individer eller husholdninger som rasjonelt fordeler sin livstidsinntekt for å opprettholde en konsistent levestandard. Ved å gjøre dette, ser den bort fra andre sosiale eller kulturelle krefter som kan bidra til å forklare motivasjonen til å spare (Wisman, 2009)

### 2.1.3 Beslutningsprosessen

Ifølge den klassiske økonomiske teorien handler individer rasjonelt og tar rasjonelle beslutninger. Individer vil strebe etter å maksimere nytteverdien og handle selvstendig ut

ifra relevant gitt informasjon. Den klassiske teorien hevder altså at individer vil ta beslutninger som gir det optimale resultatet gitt budsjettbegrensninger, og at atferdsmessige valg kan forbedres ved å gi individer mer informasjon, da ved å for eksempel øke kunnskapen (Frederiks, et al., 2015). Higgins (2000) hevder en beslutning oppfattes som god når den forventede verdi eller nytteverdi er bedømt til å være mer fordelaktig enn alternativene. Dette inkluderer de sosiale fordelene av ett valg.

Hvordan denne informasjonen presenteres påvirker også beslutningsprosessen. Ifølge forskning gjort av Ariely (2008) kan man ved å strategisk plassere en avledning blant alternativene og styre beslutningstakeren mot et spesifikt alternativ. Forutsigbar irrasjonalitet forklarer den skjulte drivkraften bak slike valg og at individer ikke nødvendigvis handler rasjonelt slik som den klassiske økonomi teorien legger til grunn.

Når man dykker dypere inn i aspektene ved økonomisk atferd, kommer man til en krysningspunkt: Hvilken rolle spiller sosial status i denne ligningen? Selv om individer kan ha sine egne personlige økonomiske vaner, hvordan blir disse påvirket av deres posisjon i samfunnet? Hvordan former sosial status våre økonomiske beslutninger og hvordan reflekteres denne statusen i våre økonomiske valg? Disse spørsmålene vil være sentrale i studiets videre forskning som fører oss til kjernen i studiens utforsking: å avdekke sammenhengen mellom sosial status og innflytelsen det kan ha på økonomiske beslutninger.

## 2.2 Sosial status

Teoretikeren Max Weber var en av de første til å introdusere begrepet sosial status som en betydningsfull kilde til makt, hvor han beskriver sosial status som en påstand om samfunnsmessig anerkjennelse i form av enten negative eller positive privilegier (Weber & Tribe, 2019).

Ifølge Weber er slike påstander basert på faktorer som livsstil, utdanning, arv og yrkesprestisje. Weber betraktet statussituasjoner som situasjoner der folk søker ære og anerkjennelse og «markedsituasjoner» hvor individer prøver å tjene penger. Han mente at disse to belønningssystemene er tett sammenknyttet. Penger kan føre til høyere sosial status, og å ha høy sosial status kan gi økonomisk innflytelse og makt (Weber & Tribe, 2019)

Sosial status kan forklares som individers forhold til nivåer og typer økonomiske ressurser, men også sosial verdsetting og tilgangen man har til samfunnskontroll og innflytelse (Fouad & Brown, 2000, referert i Thompson & Subich, 2007). Derimot hevder (Mattan, et al., 2017) det vil være vanskelig med et generelt generaliserbart mål av sosial status, fordi sosiale hierarkier kan være basert på ulike sosiale dimensjoner og viktigheten av de ulike dimensjonene vil være avhengig av individets karakteristikk og i hvilke sammenhenger. For noen vil det være inntekt, for andre fysiske egenskaper, mens andre vil sette større vekt på yrkesprestisje (Mattan, et al., 2017). Mer konkret forklarer Weiss & Fershtman, (1998) sosial status som en rangering av individer eller grupper i et gitt samfunn, basert på deres egenskaper, eiendeler og handlinger.

Mattan, et al., (2017) hevder at sosioøkonomisk status (SES) kan betraktes som veier til og dimensjoner av sosial status. SES er en flerdimensjonal konstruksjon som vanligvis er basert på objektivt vurderte dimensjoner som inntekt, yrke og utdanningsnivå. SES refererer altså til individers tilgang til økonomiske og sosial ressurser, den sosiale posisjonering, prestisje og privilegier som stammer fra disse ressursene (Duncan & Magnuson, 2012).

### 2.2.1 Teoretiske perspektiver på sosial status

Forståelsen av sosial status krever en flerdimensjonal tilnærming som tar hensyn til ulike aspekter av hvordan individer og grupper er plassert innenfor et sosialt hierarki.

I denne sammenhengen vil de teoretiske perspektivene til Pierre Bourdieu og Max Weber gi en bredere forståelse av sosial status.

#### *Max webers konseptualisering av sosial status*

Max Weber utviklet en dyptgående og detaljert forståelse av sosial status og dens virkninger på individuell og kollektiv atferd.

Weber introduserte en tredelt klassifisering av sosial stratifisering, som han identifiserte som klasse, status og parti. Disse tre dimensjonene bidrar til en forståelse av individers posisjon i samfunnet og kan gi en forklaring på de forskjellige måtene status kan etableres.

Weber definerer klasse som den økonomiske dimensjonen av sosial stratifisering.

Hvor han forklarer klasse som bestemt av et individs økonomiske posisjon i samfunnet og dets relasjon til ressurser og tjenester (Weber, 2011). Med andre ord er en persons klasseposisjon bestemt av deres evne til å produsere og skaffe materielle goder.

Han understreker at klasse er samhandlingene i samfunnet-for arbeidskraft, varer og kapital som definerer klasseforhold. Weber poengterer videre den strukturelle forskjellen mellom klasse og status. Mens klasser er økonomisk bestemt er status knyttet til prestisje og sosial privilegier. Status er i stor grad uavhengig av en persons materielle rikdom, og er mer knyttet til deres sosial anseelse i samfunnet (Gane, 2005). Weber og Tribe (2019) introduserer videre begrepet status grupper, som grupper som generer og opprettholder status. Medlemmer av en statusgruppe deler vanligvis lignende sosiale posisjon i samfunnet, som ofte kan være basert på for eksempel yrke eller livsstil. Han hevder videre at status gruppene er utformet for mulighet for eksklusjon og opprettholdelse av eksklusive privilegier.

Mens klasse og status representerer de økonomiske og sosiale dimensjonen av sosial stratifisering, representerer «parti» den politiske dimensjonen (Weber, 2011).

Weber bruker konseptet parti for å forstå hvordan politisk makt fungerer i samspill med, men også uavhengig av økonomisk makt og status. Han poengterer også at i motsetning operer «parti» i maktens sfære og er rettet mot å tilegne seg makt (Weber, 2011).

Ved å skille mellom disse tre aspektene gir Weber en mer omfattende forståelse av sosial status, og anerkjenner at en persons plassering i samfunnet ikke bare er et resultat av økonomiske forhold men også deres sosiale annerkjennelse.

### *Bourdieu's teori*

I utforskning av sammenhengen mellom sosial status og økonomisk atferd gir Pierre Bourdieus sosiale teorier verdifulle perspektiver. Bourdieu introduserte et omfattende rammeverk som går utover tradisjonelle økonomiske faktorer ved å inkludere kulturelle og sosiale dimensjoner.

Den franske sosiologen Pierre Bourdieu har etterlatt en dyp og varig innvirkning på samfunnsvitenskapen og hans teorier er i dag fortsatt av avgjørende betydning for å forstå samfunnsmessige fenomener. Hans perspektiv går utover tradisjonell økonomisk teori ved å utforske hvordan det sosiale miljøet kan påvirke individers atferd og beslutningstaking. Dette perspektivet er særlig relevant for å belyse komplekse spørsmål om økonomisk atferd og ulikhet, samt muligens gi innsyn i hvordan samfunnsmessige strukturer og kulturelle faktorer kan påvirke våre økonomiske valg.

Dermed vil denne studien videre utforske Bourdieus begrep om det sosiale rom, som danner grunnlaget for hans teorier om hvordan individer posisjonerer seg i samfunnet. Deretter vil man videre dykke ned i begrepene *kapital*, *habitus* og *det sosiale felt*, som er sentrale elementer i Bourdieus analytiske verktøykasse. Ved å anvende disse begrepene, vil man kunne kaste lys over de subtile måtene samfunnsmessige strukturer former individuelle beslutninger og valg innenfor økonomisk sfære.

For å forstå og anvende Bourdieus teori vil det være hensiktsmessig å først få en forståelse og innsikt for hva begrepet «det sosiale rom» innebærer.

### *Det sosiale rom*

Bourdieu beskriver det sosiale rom som et strukturelt system av sosiale relasjoner, hvor individer konkurrerer mot hverandre i streben etter status, tilganger og ressurser (Maclean, et al. 2010). I henhold til Aakvaag (2008) representerer det sosiale rommet, klassestrukturen i samfunnet, hvor individer inntar ulike objektive posisjoner basert på deres tilgang til kapital og ressurser. De objektive posisjonene karakteriseres videre som hierarkiske og relasjonelle. Det innebærer at en sosial posisjon kun kan måles i forhold til andre posisjoner.

For å få en forståelse på hvordan det sosiale rom er innrettet vil det være hensiktsmessig å gå nærmere inn på Bourdieus kapitalbegrep.

### *Kapital*

Bourdieus kapital begrep er relevant for å forstå hvordan sosial status kan påvirke økonomisk atferd. Gjennom å gjøre rede for de ulike formene for kapital gir det et rammeverk for å analysere hvordan de ulike ressursene og fordelene som et individ kan ha tilgang til i samfunnet. Dette gir en innsikt i hvordan sosial status kan påvirke økonomisk atferd på flere måter.

I følge Bourdieu er kapital en «generalisert ressurs» som kan eksistere i både konkrete, materielle former som penger, eiendeler og abstrakte immaterielle former, som kunnskap eller sosiale forbindelser (Anheier, et al. 1985: Bourdieu 1986).

Videre kan kapital resultere i makt ved å representere en ressurs som kan utnyttes til å oppnå fordeler i samfunnet. Bourdieu poengterer at kapital er ulikt fordelt i samfunnet og kan dermed danne grunnlag for dominans. Ifølge Bourdieu er samfunnet preget av kontinuerlig konkurranse, der individer og grupper konkurrerer om å øke sin egen kapital, samtidig som de forsøker å opprettholde den kapitalen de allerede har akkumulert. Kapital fungerer derfor

både som et mål og ressurs i det sosiale samspillet (Aakvaag, 2008).

Bourdieu (1986) hevder at det eksisterer primært tre ulike former for kapital; økonomisk kapital, kulturell kapital og sosial kapital.

### *Økonomisk kapital*

Økonomisk kapital innebærer alle former for økonomiske ressurser som kan investeres og gi økonomisk avkastning som, penger, aksjer, eiendom, formue (Aakvaag, 2008).

Bourdieu påpeker at det er den økonomiske kapitalen som lettest kan konverteres til andre former for kapital, da penger kan kjøpe utdanning og innflytelse og den er også den mest direkte formen for kapital å akkumulere og overføre (Power 1999).

### *Kulturell kapital*

Kulturell kapital er en annen kapitalform som eksisterer i ulike former og inkluderer elementer som forankres i individets atferdsmønstre og vaner, som blir tilegnet gjennom sosialiseringprosessen (Anheier, et al. 1995). Ifølge Bourdieu (1986) eksisterer kulturell kapital i tre ulike former; *Inkorporert kapital* referer til varige holdninger, kunnskaper og ferdigheter som en person utvikler gjennom livserfaring og eksponering for ulike kulturelle påvirkninger. *Objektivert kulturell kapital* omhandler kulturelle goder som kunstverk og møbler og til slutt *Institusjonalisert kapital* som er den mest formelle typen kapital, hvor den er anerkjent av institusjoner som universiteter eller sertifiseringsorganer. For eksempel kan en høyere utdanning, som en universitetsgrad gi en person en spesiell type kulturell kapital som er anerkjent og verdsatt i samfunnet.

### *Sosial kapital*

Den tredje formen for kapital er sosial kapital, som beskrives som den samlede mengden av faktiske eller potensielle ressurser som er knyttet til å være en del av et varig nettverk av gjensidige bekjenskaper og annerkjennelse. Den sosiale kapitalen eksisterer ikke som en naturlig gitt ressurs, men et resultat av kontinuerlige anstrengelser for å etablere og opprettholde sosiale forbindelser. Dette inkluderer investeringsstrategier, både på et individuelt og kollektivt nivå, som er rettet mot å etablere eller opprettholde sosiale relasjoner som gir materielle goder eller symbolske fordeler (Bourdieu 1986).

Den sosiale kapitalen vil være en viktig faktor når man skal undersøke i hvilken grad sosial status kan påvirke økonomisk atferd da, sosial kapital kan påvirke tilgangen til økonomiske



muligheter tjenester og ressurser. De med høy sosial kapital, for eksempel de individer med høy anerkjennelse, kan ha lettere tilgang til slike fordeler og kan være mer produktive i samfunnet. Det er derfor viktig å forstå hvordan sosial status og representasjon i grupper påvirker økonomisk atferd og muligheter.

### *Habitus*

Jenkins (1992) hevder Bourdieu definerer habitus som en internalisert samling av disposisjoner, vaner og tankeprosesser som formes gjennom en persons livserfaringer og sosiale bakgrunn. Disse dype og ubevisste disposisjonene spiller en avgjørende rolle i hvordan en person oppfatter verden, tar beslutninger og handler i ulike situasjoner.

Ifølge Jenkins (1992) understreker Bourdieu at habitus er «inkorporert» i individet, noe som betyr at det blir en integrert del av ens identitet og atferdsmønstre. Habitus er ikke bare et abstrakt konsept, men det uttrykker seg i den konkrete atferden til individer.

Bourdieu understreker at habitus har et sosialt opphav. Med det mener han at individer tilpasser seg de forventninger som deres sosiale omgivelser har til dem, som inkluderer normer, regler og koder som er nødvendige for å tilpasse seg ulike sosiale miljøer og materielle goder (Aakvaag, 2008) Med andre ord vil en person som tilhører overklassen sannsynligvis ha ulike verdier og preferanser enn en person som tilhører arbeidsklassen. Dette kan påvirke alt fra utdanningsvalg, til karriere og livsstil. Dermed kan habitus medvirke til å opprettholde sosiale forskjeller over generasjoner (Power, 1999). Selv om habitus er relativt stabil er det i følge Jenkins (1992) ikke immunt mot endring. Nye erfaringer, eksponering for andre kulturer og bevisst refleksjon kan føre til endringer i habitus over tid.

Habitusen er altså klassespesifikk; den gjenspeiler personens posisjon i det sosiale rom og da sekundært individets posisjon i ulike sosiale felt. Dette er begrensingsaspektet ved habitus. Habitus er et produkt av objektive sosiale betingelser og setter klasse spesifikke grenser for våre handlinger og vår væremåte. Den gjør at vi vil fungere godt i noen sosiale miljøer, men dårlig i andre. (Aakvaag, 2008)

Etter å ha utforsket Bourdieus perspektiver vil studien videre rettes mot de konkrete dimensjonene som ofte definerer sosial status. De vanligste metodene forskere bruker for å vurdere sosial status involverer tre indikatorer, antall år med utdanning, yrkesstatus og inntekt

eller rikdom. Selv om disse indikatorene er mye brukt eksisterer de i ulike former og kan ikke betraktes som ekvivalente med hverandre (Geyer et al, 2006).

## 2.2.2 Konkrete dimensjoner av sosial status

### 2.2.3 Utdanning

Videre vil det være hensiktsmessig å få en innsikt i hvordan utdanning er tett knyttet opp til kulturell og sosial kapital og hvordan den kan betraktes som en dimensjon av sosial status.

Flere forskningsstudier har brukt utdanning som et mål på sosial status, da det har vist seg å være en viktig faktor for å sikre tilgang til høyere betalte jobber og økonomisk velstand. Tidligere forskning har også kategorisert individer i forskjellige sosiale klasser basert på deres utdanningsnivå (Jin et al., 2011). Utdanning er ikke bare en indikator på sosial status, men korrelerer også med høyere inntekt og formue.

For å forstå den avgjørende rollen utdanning spiller, beskriver Helland (2006) teorier om sosiale utdanningsforskjeller som forklarer hvordan ulike verdier, prestasjoner og aspirasjoner kan påvirke utdanningsvalg og dermed sosial klasse eller status og poengterer at en investering i utdanning kan være en vei til å oppnå høyere sosial status og økonomisk suksess.

Det har vært mye fokus på høyere utdanning det siste tiåret. En studie utført av Bathmaker, et al., (2016) viser til at høyere utdanning spiller en viktig rolle i re-produksjon av sosiale ulikheter og hvordan høyere utdanning har gått fra å være av politisk og offentlig interesse til å bli sett på som den beste måten å håndtere sosiale forskjeller og øke sosial mobilitet. Studien hevder videre at vi er i en utdanningsgenerasjon og viser til at det er en økende mengde individer som oppnår universitets, master og doktorgrader og viser til hvilken påvirkning dette har på ulike områder som, arbeidsmarkedet og sosial mobilitet.

Utdanningsgenerasjonen viser til ideen om at høyere utdanning har blitt mer tilgjengelig og betydningsfull når det kommer til å forme enkeltpersoners muligheter, karriereveier, og sosioøkonomiske resultater. Tidligere forskning av (Shavit et al, 2007) påpeker også hvordan utdanningsgenerasjonen lever i en tid hvor kunnskap ses på som nøkkelen til å konkurrere om økonomisk velstand i en globalisert verden. Tidligere forskning av Britton et al., (2015) viser til at 10 år etter fullført universitetsgrad tjener kvinner tre ganger så mye som en ikke uteksaminert kvinne, mens menn tjener to ganger så mye som ikke-uteksaminerte menn. For

Øvrig viser også en annen studie (HESA, 2015) at arbeidsledigheten er lavere hos uteksaminerte med 8%, seks måneder etter utført grad og 3% etter litt over 3 år.

Samlet sett viser forskning og teori at utdanning spiller en viktig rolle for sosial mobilitet og økonomisk status, og at utdanningsnivået kan være en viktig indikator for sosial status. (Jin et al., 2011).

Ifølge Oreopoulos & Salvanes (2011) kan man forvente at utdanning har både direkte og indirekte effekter med hensyn til økonomisk atferd. Utdanning gir direkte kunnskapsbaserte ferdigheter som er nødvendig for å ta bedre økonomiske beslutninger, som for eksempel matematiske ferdigheter som kan være nødvendige for å kunne velge mellom ulike typer lån (Cole et al., 2016). Utdanning forbedrer også potensielt måten individer prosesserer ny informasjon på, gjør komplekse oppgaver enklere eller hvordan man tilegner seg de riktige verktøyene for å ta bedre informative beslutninger, for eksempel kritisk tenkning. Forskning har vist at utdanning forbedrer intelligensen (Black et al., 2011) og generelle kognitive evner (Carlsson et al., 2015). For øvrig fokuserer også utdanning på fremtiden, og kan styrke tro på egen evne til å ta gode beslutninger (Lusardi, et al., 2017)

Antagelsen som oppstår ut ifra disse mekanismene er at individer med høyere utdanning er mer sannsynlig til å ta fornuftige og rasjonelle beslutninger. For eksempel ved å fordele deler av inntekten sin til å spare til langsiktige mål i stedet for å overdrive forbruk. Dette kan sees i sammenheng med livssyklushypotesen til Modigliani hvor man prioriterer konsum i fremtiden i stedet for i dag. Dermed kan man se på sparing som en måte å måle en persons langsiktige økonomiske beslutningstaking. I tillegg har en rekke studier vist at mangel på utdanning er sterkt assosiert med økonomiske feilbeslutninger (Calvet et al., 2007; Campbell, 2016). På bakgrunn av disse påstandene argumenteres det for følgende hypotese:

***H1: Individer med høyere utdanning vil i større grad ta langsiktige økonomiske beslutninger***

#### 2.2.4 Inntekt

Inntekt blir sett på som en indikator for sosial status, det er blant annet fordi inntekt gir tilgang til materielle goder, tjenester og opplevelser som kan vise ens økonomiske posisjon og dermed også sosiale rang. Videre har inntekt ofte en direkte sammenheng med utdanningsnivå, yrke og andre sosiale markører som samlet bidrar til individets plassering i det sosiale hierarkiet (Geyer, et al 2006). Enkelte studier har påpekt at inntekt også kan

påvirke individets selvtillit og selvfølelse noe som igjen forsterker rollen som en markør for sosial status (Xu & Leffler, 1992) Imidlertid er det viktig å bemerke seg at sosial status også bestemmes av kulturell kapital, som omfatter kunnskap, ferdigheter og verdier spiller også en viktig rolle i bestemmelsen av sosial status.

Oppsummert reflekterer inntekt mengden ressurser tilgjengelig for individer og kan vurderes på flere måter, for eksempel personlig inntekt eller husholdningens inntekt (Mattan et al., 2017) Ettersom kjernen i denne oppgaven er å få en dypere forståelse av sammenhengen mellom sosial status og den økonomiske atferden, og da spesielt sparing, vil det være hensiktsmessig å videre utforske forholdet mellom inntekt og spareatferd som vil bero seg på økonomisk teori.

Livssyklushypotesen utviklet av Modigliani og Brumberg (1954), hevder at individer har en tendens til å spare mer når inntekten deres er høy, med påvente at av fremtidige perioder med lavere inntekt, for eksempel når man pensjonerer seg. Dette støttes opp under forskning av Davis og Schumm, (1987) og Browning & Lusardi, (1996), hvor det påvises sterk positiv sammenheng mellom inntekt og sparing, og at sparing øker når inntekten øker.

En mulig forklaring for påstandene, er at husholdninger med høy inntekt har flere ressurser tilgjengelig for å kunne sette penger til side og derfor være mer sannsynlig til å være suksessfulle i både å investere og håndtere penger (Chang, 1994).

Dermed blir inntekt vurdert som en av de viktigste kildene til sparing, da den fastsetter den langsiktige økonomiske rammen som styrer beslutninger om sparing og utgifter. Netto inntekten markerer den øverste grensen for hva man kan spare (OECD, 2015) En positiv korrelasjon er ofte da forventet mellom inntekt og sparing, som tidligere forskning bekrefter (Deaton, 1992; Summers & Carrol, 1989). Husholdninger har utgifter som er nødvendige for å opprettholde sin eksistens, man kan derfor ofte se lav sparing blant dem som har lav inntekt. Når inntekten øker, og husholdningens mest grunnleggende behov er dekket, oppstår muligheten for å spare. Dette fører til at både formuen og tendensen til å spare kan forventes å øke med inntekten (OECD, 2015).

Inntekt er ikke bare en potensiell kilde til status, men kan også påvirke etterspørselen etter sosial status. Dette kan fremtre på to måter. I den grad oppnåelse og opprettholdelse av høy

status krever økonomiske utgifter er de «velstående» bedre egnet til å finansiere det, videre kan det også forsterke preferanser for status gjennom utdanning, dannelser av vaner og gruppeinteraksjon (Weiss & Fershtman, 1998). Jin et al., (2011) hevder individer kan prøve å vise sin sosiale status i form av fremtredende forbruk i form av da spesielt synlige og dyre varer eller tjenester, som ikke nødvendigvis er veldig nyttige varer. I dette tilfelle vil det da bety høyere forbruk og mindre sparing. Tidligere forskning av Corneo og Jeanne (1998) viser til hvordan høyere grad av ulikhet i inntekt tilsier at de med lav sosial status må spare mer for å bli med i de høyere status gruppene.

Oppsummert er ikke relasjonen mellom inntekt og spareatferd bare basert på økonomiske faktorer. Psykologiske og sosiologiske aspekter spiller en betydelig rolle i å forme økonomisk atferd, slik Weish og Fershtman,(1998) viser til i sin forskning. Individer med høy inntekt kan bli motivert av samfunnsmessige normer og personlige ambisjoner for å opprettholde en spesifikk livsstil. Videre hevder Barr (2012) i sin studie at personer eller familier med lav inntekt ofte mangler tilgang til visse type finansielle tjenester som de i de høyere klassene tar for gitt. Foreksempel kan dette være i form av mangel på forsikring, sparemuligheter og kredittbegrensninger som igjen kan øke de økonomiske utfordringene lav- inntektsfamilier står overfor. Med andre ord kan dermed individer med lavere inntekt ofte møte på finansielle begrensninger som hindrer deres muligheter for sparing og investeringsmuligheter.

***H2: Høyere inntekt er positivt korrelert med økt sparing i husholdningen, da økt økonomisk kapasitet gir dem større evne til å sette av midler til langsiktig økonomisk sparing.***

### 2.2.5 Yrkesstatus

Yrkesstatus er et mye studert emne. Individer som har yrker med høyere status gir vanligvis høyere inntekt, økt kontroll og mer prestisje. Yrkesstatus har sterk tilknytting til utdanning og inntekt, som dermed gir en god indikator og aspekt på sosial status. (Duncan & Magnusson, 2012). Ifølge (wershtmann & feish, 1993) bryr individer seg også om ikke penge-messige belønner slik som yrkesstatus. Ulike typer yrker har ulike typer sosial status, slik at individer vil ikke bare ha nytte av inntekten fra yrket, men også det å bli assosiert med et spesifikt yrke. Det er etablert av sosiologisk forskning at den sosiale statusen for ett yrke vil påvirkes av økonomiske egenskaper som gjennomsnittslønn og gjennomsnittlig utdanningsnivå i yrket. (Fershtman & Weiss, 1993).

Videre bygger yrkesstatus på slik som Bourdieu påpeker interaksjonen mellom ulike former for kapital. Det er ikke kun økonomisk kapital som bestemmer individers yrkesstatus, kulturell kapital som kunnskap, utdanning og deres sosiale kapital som nettverk og forbindelser spiller også en kritisk rolle. For eksempel, selv om en advokats inntekt kan reflektere en viss status, vil individets dybde av juridisk kunnskap og nettverk i profesjonelle kretser ytterligere styrke eller bidra til deres posisjon og annerkjennelse i samfunnet. (Riekhoff 2022).

Som tidligere nevnt at selv om inntekt er et målbart aspekt, understreker her Bourdieu's teori viktigheten av de mer subtile og ofte oversette faktorene som bidrar til en persons yrkesstatus i et flerdimensjonalt miljø. Dermed vil kombinasjonen av økonomisk, sosial og kulturell kapital påvirke individers verdier, holdninger og praksis, som i sin tur kan formidle deres forhold til penger og sparing.

Riekhoff (2022) peker videre på en sammenheng mellom yrkesstatus og jobbstabilitet. Dette er en observasjon som resonerer godt med Bourdieus (1986) forståelse av yrkesstatus som et krysningspunkt for forskjellige former for kapital. Høy yrkesstatus manifesterer ofte stillinger som leger, ledere eller ingeniører, men også høy utdanning, nettverksbygging og akkumulert erfaring innenfor et gitt felt (Macmillan et al, 2015).

Riekhoff (2022) antyder videre at jobbstabilitet ofte følger med høy yrkesstatus. Dette fordi individer med stabile jobber og høy yrkesstatus ofte har konsekvent og pålitelig inntektsstrøm. I tillegg kan deres posisjon i arbeidslivet gi dem tilgang til flere økonomiske fordeler som bonus, aksjeopsjoner, og andre former for kompensasjon som ikke er tilgjengelig for de med lavere yrkesstatus. Dette kombinert med den generelle sikkerheten som følger med stabil inntekt, reduserer den økonomiske usikkerheten betydelig. Med mindre økonomisk usikkerhet kan individer med høy yrkesstatus også være mer tilbøyelige til å ha en mer planlagt og konsistent sparestrategi.

Yrkesprestisje representerer oppfatningen av et yrkes sosiale status (Mackinnon & Langford, 1994). Ifølge Xu & Leffler (1992) representerer yrkesprestisje en kollektiv subjektiv konsensus om yrkesstatus, det vil si at det indikerer hvordan medlemmer av et fellesskap vurderer den sosiale statusen til en jobbstilling. Treiman (1976) hevder at yrkesprestisje også er et mål på makt. Det å kunne få tilgang til å kontrollere ressurser er en del av definisjonen

av å ha makt. Dermed reflekterer yrkesprestisje statusaspektet til SES, basert på den differensielle maktfordelingen som ligger i yrker, som igjen reflekterer i ulikheter i tilgang til ressurser (Ibarra og Andrews, 1976).

Basert på det teoretiske grunnlaget har følgende hypotese blitt utformet:

**H3: Høy yrkesstatus øker sannsynligheten for sparing.**

## 2.3 Psykologiske faktorer

En dypere forståelse for sosial status og dens dimensjoner, som utdanning, inntekt og yrkesstatus gir viktig innsikt i hvordan økonomiske beslutninger tas gir det kun en del av bildet. Tradisjonelle modeller basert på blant annet Bourdieus teorier om ulike kapital former og habitus har gitt en verdifull innsikt i de strukturelle og kulturelle dimensjonene av økonomisk atferd. På den andre siden, i et samfunn preget av kompleks sosial dynamikk og konstant digital endring, kan ikke sammenhengen mellom sosial status og økonomisk atferd kun sees gjennom disse aspektene alene.

### 2.3.1 Sosial sammenligning

Sosial sammenligningsteori, som fremhever menneskets naturlige tendens til å sammenligne seg med andre, kan bidra til en forklaring på hvorfor individer gjør økonomiske beslutninger som går utover deres faktiske økonomiske behov eller evne (Festinger, 1954; Mussweiler, 2003).

Et eksempel på dette kan være kjøp av en luksusbil. Denne kan gi komfort og glede, men valget kan også være motivert av et ønske om å ha en oppfattet fordel eller likhet i forhold til en referansegruppe, da ofte de som vi ser på som jevnbyrdige eller de vi aspirerer til å være som. Dette ønske om å oppnå, opprettholde eller til og med overgå sosial status i forhold til andre er hva vi kan kategorisere som status søkende atferd. Det er ikke bare et ønske om å ha det samme som andre, men også et ønske om å fremstå som vellykket eller overlegen i samfunnets øyne.

Thorstein Veblens teori (2009) om prangende forbruk kaster lys over hvordan sosial status og økonomisk atferd henger sammen. Han introduserer to distinkte, men likevel sammenkoblede dimensjoner av dette konseptet. *Invidious comparison* som referer til en form for forbruk som er ment å demonstrere ens status som overlegen i forhold til dem som er lavere på den sosial rangstigen. *Pecuniary emulation* beskriver praksisen med å imitere forbruksmønstre til de som har en høyere sosial status, med intensjonen om å fremstå som om man også besitter

denne statusen. Dette er en streben etter å tilhøre en høyere sosial klasse gjennom å etterligne de synlige og ofte kostbare tegnene på rikdom som de høyere sosiale klassene demonstrerer (Veblen & Banta, 2009).

Veblen & Banta (2009) var videre overbevist om at individers streben etter anerkjennelse fra andre er fundamentalt for ens selvrespekt. Han understreker videre at det å ha rikdom eller makt ikke i seg selv er nok til å vinne menneskers anerkjennelse. Disse egenskapene må gjøres synlige, for anerkjennelse gis kun når det foreligger bevis. Rawls, (1971) resonerer i samme bane og hevder at selvrespekten kan være en av de mest verdifulle av alle grunnleggende goder. I følge Veblen fører altså sosial sammenligning til et behov for å signalisere status som igjen kan føre til overdrevet forbruk.

Derimot hevder Corneo og Jeanne (1999) i sin forskningsstudiet at sammenhengen mellom prangende forbruk og sparing er mer kompleks enn man umiddelbart skulle antatt. De påpeker videre at ønsket om å signalisere velstand gjennom forbruk kan øke nytteverdien til forbruket, sammenlignet med sparing. Corneo og Jeanne viser videre til at tidspunktet for når individer sammenligner seg eller streber etter høyere status gjennom livsløpet er avgjørende. De understreker at dersom sammenligningen tar sted senere i livsløpet, sparer individer mer på langsikt, selv om de også bruker penger på å vise frem status.

Sosiologer har lenge gitt uttrykk for at individer bryr seg om sosial status, men også at atferden ofte reflekterer motivasjoner for å forbedre den personlige rangeringen i den gitte klassen. (Fershtmann & weiss, 1998). I tidligere studier av Corneo & Joanne (1999) fremheves de sosiale belønningene man kan tilegne seg ved å oppnå høyere status. De viser til de sosiale aktivitetene eller mulighetene som oppstår innenfor en gruppe som har den samme sosiale statusen. Forbedring av status også kunne gi individer høyere grad av oppnådd tillit, høflighet, anerkjennelse og ha lettere for å tilegne seg en lederrolle. Sosiale belønninger vil dermed være et insentiv for individer til å forbedre sin sosiale status gjennom investeringer i blant annet eiendeler, som både menneskelig og sosial kapital og gjennom sparing (Fershtmann & weiss, 1998).

Gerber(2020) referert i Liao (2021) forklarer sosial sammenligning som prosesser hvor individer sammenligner seg med andre og evaluerer sine egne evner, resultater og egenskaper



basert på denne gruppen eller individet. Dermed er sosial sammenligning et sentralt element ved sosial status.

På bakgrunn av dette, vil det antas at sosial identitet vil være en essensiell faktor for å forklare hvorfor og hvem individer sammenligner seg med.

Ifølge Akerlof & Kranton (2000) er sosial identitet fundamentalt for oppførsel og valg av identitet kan være et av de viktigste økonomiske valgene individer tar. Det vil også være en viktig måte for individer å utrykke seg på, hvem de er og hvordan de vil at andre skal oppfatte dem. Sosial identitet kan også påvirke atferd i form av normer innad i en gruppe. Individer er mer sannsynlig til å engasjere seg i en viss type atferd dersom det er i samsvar med normene i et visst type gruppemedlemskap. Hechter & Opp, 2001; Cialdini & Trost, 1998; forklarer en norm som et psykologisk fenomen som hjelper med å beskrive og forklare menneskelig atferd. Videre forklares sosiale normer som regler og standarder som er forstått av medlemmer av en gruppe hvor det legges retning for eller setter begrensinger. Sosiale normer kan inkludere generelle sosiale forventinger for vår atferd, andres forventinger til vår atferd, en selvs forventning til egen atferd og satte standarder ut ifra observasjon av andres atferd.

Tidligere forskning har også funnet at sosiale grupper vil bidra til å forbedre beslutningstaking, (Charness & Sutter, 2012), men også til større risiko villighet (Bateson, 1966). Handlingene påvirkes dermed av hva andre gjør, og påvirker individers referanser når de evaluerer egen atferd.

Individer sammenligner livsstilen og forbruksmønstre med mennesker de møter regelmessig. Ifølge sosiale sammenligningsteori, (Festinger, 1954; Mussweiler, 2003) er slike sosiale sammenligninger viktige for individer fordi de får informasjon om deres egen situasjon eller egenskaper, hvor det ikke eksisterer en objektiv standard. Basert på det faktum at det ikke er en eksisterende objektiv standard for en type livsstil eller forbruksnivå, vil sosialsammenligning mellom hverandres livsstil og forbruk, hjelpe individer med å evaluere den økonomiske situasjonen man er i. På bakgrunn av disse påstandene argumenteres det for følgende hypotese:

***H4: Individers økonomiske beslutninger har en signifikant sammenheng med deres sosiale sammenligninger samt ønsket om å opprettholde eller forbedre sin sosiale status.***

### 2.3.2 Finansiell kunnskap

Mens sosial sammenligning og statusøkende atferd kan forklare visse økonomiske beslutninger som individer tar, er det også viktig å vurdere den faktiske kompetansen individer har når det kommer til økonomiske beslutninger. Dette fører oss til en annen viktig psykologisk faktor: kunnskap om håndtering av penger.

Remund (2010) beskriver finansiell kunnskap som noe som indikerer individs evne til å utføre ulike oppgaver relatert til penger, inkludert, men ikke avgrenset til å tjene, beskytte og bruke disse pengene. Den tilgjengelige litteraturen basert på flere studier indikerer at velutviklede økonomiske ferdigheter er nødvendig for effektiv pengehåndtering (Carswell, 2009; Collins, 2007; Scott, 2010). Huston, (2010) poengterer at finansiell kunnskap ikke bare handler om hva man vet om økonomi, men også hvordan man bruker denne kunnskapen i praksis. På lignende måte definerer Remund, (2010) at det dreier seg om å forstå viktige økonomiske begreper og ha evnen til å håndtere personlig økonomi gjennom kortsiktig beslutningstaking og solid langsiktig økonomisk planlegging, samtidig som man er oppmerksom på livshendelser og skiftende økonomiske forhold. Robb & woodyard (2011) understreker også at markedsvingninger kan ha store innvirkninger på investeringsporteføljen, slik at en dypere forståelse for av diversifisering, hvor man sprer investeringer over ulike aktiva for å minimere potensielle tap, er sentralt for å redusere risiko.

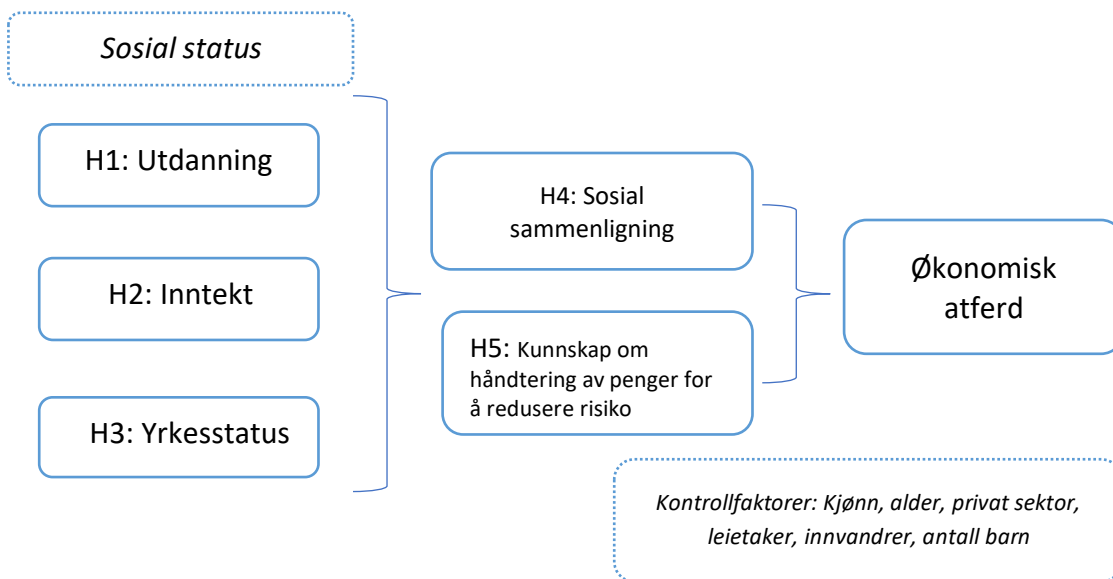
Forskning viser også at det er et positivt forhold mellom finansiell kunnskap og spareatferd. Hilgert et al.,(2003) hevder i sin studie at finansiell kunnskap korrelerer positivt med god økonomisk atferd, som det å ha en sparekonto eller fond. Ifølge Clark & Strauss (2008) er individers holdninger og oppfatning av økonomisk risiko avgjørende for en rekke økonomiske beslutninger. Benjamin et al., (2013) og Dohmen et al., (2010) viser til i deres studie at finansiell kunnskap og kognitive evner påvirker preferanser som risikoaversjon og at det har en innvirkning på økonomiske beslutninger til individer. Det vil derfor være nødvendig med en viss grad av finansiell kunnskap for å kunne forstå risikoen knyttet til investeringer. Det vil dermed også være en avgjørende faktor for økonomiske beslutninger, spesielt for planlegging av investering, lån og sparing. På bakgrunn av dette vil det derfor argumenteres for følgende hypotese:

***H5: individer med finansiell kunnskap vil trolig ha en større sannsynlighet for å spare penger***

## 2.4 Begrepsmodell

I dette kapitlet har jeg gjennomgått de ulike teoretiske begrepene som bidrar til å belyse studiens forskningsspørsmål. Det er blitt argumentert for at høyere utdanning, yrkesstatus samt høy inntekt har en positiv sammenheng for individers spareatferd. Det argumenteres også for at individers økonomiske beslutninger det er en signifikant sammenheng av deres sosiale sammenligninger, samt ønsket om det å opprettholde eller forbedre sin sosiale status. I tillegg vises det til at det er en sammenheng mellom individers finansielle kunnskap og sannsynligheten til å spare

Jeg har valgt å bruke demografiske variabler som kjønn, alder, privat sektor leietaker, innvandring og antall barn. En begrepsmodell er blitt utformet for å få en oversikt samt en oppsummering av det teoretiske rammeverket og hypoteser, som er fremstilt i figur 1.



Figur 1: Begrepsmodell

### 3.0 Metode

I følgende kapittel vil valg av metode, forskningsdesign, utvalg, prosedyre og operasjonalisering bli presentert.

#### 3.1 Valg av metode

I samfunnsvitenskapelig metode skilles det ofte mellom to ulike metoder, kvantitativ metode og kvalitativ metode. Kvantitative metoder benytter ofte opptellinger og statistiske analyser, mens kvalitative metoder bygger på tolkninger av intervjuer, nedtegnelse fra feltobservasjoner og lignende (Tuft, 2018).

I forskningsstudier bør det ved valg av forskningsmetode og design være i samsvar med studiets problemstilling og hensikt (Johannessen et al, 2016). Formålet og tematikken i dette forskningsstudiet gjør at en kvantitativ tilnærming og spørreundersøkelse som forskningsdesign er mest hensiktsmessig.

#### 3.2 Forskningsdesign

Forskningsdesign handler om studiens utforming, som inkluderer definisjon av problemstilling, forskningsspørsmål, datainnsamling og analysestruktur (Johannessen et al., 2016). For å besvare studiets problemstilling «Er det en sammenheng mellom sosial status og individers økonomiske atferd» ble det avgjørende å finne en metode og datasett som kunne gi en tydelig representasjon av sammenhengen mellom disse variablene. En eksisterende tverrsnittsundersøkelse ble valgt som grunnlag for denne studien.

Bruk av en eksisterende tverrsnittsundersøkelse gir et øyeblikksbilde av situasjonen, noe som er verdifullt for å forstå dynamikken mellom sosial status og økonomisk atferd ved et spesifikt tidspunkt (Tuft, 2018). Dette datasettet ga muligheten til å analysere sammenhengen mellom variablene basert på data samlet inn tidligere. Fordelen med å bruke sekundærdata er at det kan gi tilgang til høykvalitetsdata som ellers ville vært tidskrevende og kostbart å samle inn selv. Det er også en fordel med tanke på innhenting og systematisering av informasjon fra et stort utvalg som dermed øker verdien av å generalisere funnene til populasjonsnivå (Sekaran & Bougie, 2020).

Selv om det er mange fordeler med å bruke eksisterende datasett, er det viktig å anerkjenne

potensielle begrensninger. Siden dataene ble samlet inn med en annen original hensikt, kan det være aspekter eller variabler som ikke er dekket i dybden slik man ville ønsket.

Gitt målet om å forstå forholdet mellom sosial status og økonomisk atferd, fremstod det eksisterende datasettet som et passende valg for denne studien. Valget ble tatt med klar forståelse av studiens mål, datasettets potensiale og de iboende begrensningene.

### 3.2 Datamateriale – spørreundersøkelsen

Undersøkelsen er utarbeidet av SIFO i samarbeid med Kantar med kartlegging av befolkningens egenrapporterte økonomiske situasjon og finansielle planlegging i 2017. Informasjonen brukes i forsknings og utredningssammenheng. Undersøkelsen er gjennomført digitalt og består av 91 spørsmål hvor enkelte spørsmål er integrert spørsmålsbatterier og andre inngår i filterstruktur. Web-basert design gir stor fleksibilitet i utforming av spørreskjema, men bidrar også positivt til utvalgets kvalitet og innsamlingskostnad (Sifo, 2017).

#### 3.2.1 utvalget

Utvalget er trukket ut fra Kantars aksesspanel og er sammensatt slik at det skal representere den norske befolkning. Populasjonsgrunnlaget er dermed den norske befolkningen i aldersgruppen 18-80 år.

Et utvalg på 2043 respondenter fra alderen 18-80 fra hele Norge ble produsert.

Utvalget følger i stor grad populasjonen, det er i noen grad overrepresentert i aldersgruppen 45-59 år og tilsvarende underrepresentert blant de yngre. Kvinner er i en liten grad overrepresentert, mens bostedsfordelingen følger befolkningen. Dette gjelder også i en stor grad for utvalgsfordelingen av oppnådd utdanningsnivå.

For å kunne generalisere resultater fra statistiske tester som er gjennomført på et utvalg av populasjonen vil det være hensiktsmessig å bruke sannsynlighetsutvalg, som vil øke eksternt validitet (Tuft, 2018). Utvalget antas å være et sannsynlighetsutvalg som gir grunnlag for å benytte slutningsstatistikk. For å øke representativitet er analysene gjort med vektning av observasjonene.

### 3.3 Operasjonalisering

#### 3.3.1 Avhengig variabel

Studiens avhengige variabel er sparing.

Sparing har lenge vært ansett som en nøkkelfaktor i økonomisk atferd, dens sentrale rolle i folks daglige økonomiske beslutninger gjør det til et viktig fokus for forskning innen økonomisk atferd. Mens investeringer, gjeld og låneatferd representerer viktige aspekter av økonomisk atferd, kan det også betraktes som mer avanserte finansielle instrumenter og dermed muligens mindre tilgjengelig og forståelig for en del av befolkningen. Sparing derimot, gir et mer umiddelbart og bredt bilde av individets økonomiske beslutningsprosesser og er mer representativt for økonomisk atferd i den generelle befolkningen. Ved å bruke sparing som avhengig variabel gir det mulighet for en dypere kausal analyse, med andre ord mulighet til å utforske potensielle årsakssammenhenger.

Ved å fokusere på sparing i stedet for mer komplekse økonomiske instrumenter, vil søkelyset rettes mot de mer grunnleggende, men likevel komplekse beslutninger individer tar. Da sparing reflekterer evner til å forbedre seg på fremtiden og nå økonomiske mål er det en viktig komponent av et individs eller husholdnings økonomiske bilde.

For å måle sparevariabelen ble følgende spørsmål stilt: «Hvor godt beskriver følgende utsagn deg:» «Jeg forsøker å spare penger for å ha noe i bakhånd i fremtiden» Spørsmålet har 6 svarkategorier fra, «1 passer svært bra», «2. passer ganske bra», «3. passer verken bra eller dårlig», «4. passer ganske dårlig» «5. passer svært dårlig» og «6. vet ikke».

Når vi nå kommer til selve operasjonalisering av sparevariabelen er det viktig å understreke at den måles på ordinal skala. Variabler som måles på ordinalnivå har en skala som indikerer rangering (Tuft, 2018). Sparevariabelen er en kategorisk variabel som rangerer fra 1-6. Denne variabelen ble brukt for å undersøke respondentenes sparevaner og deres holdninger til å ha noe i bakhånd for fremtiden.

Det ble utført en omorganisering av responskategorien for å forsikre at en lav poengsum tilsvarte lav evne og en høy poengsum tilsvarte høy evne, svar alternativet «vet ikke» ble også fjernet. Årsaken til nødvendigheten til reversering av rekkefølgen på svarkategorien er blant annet for å gjøre tolkningen lettere. Dermed ble, «1. passer svært dårlig» og «5. passer svært bra»

### 3.3.2 Forskningsvariabler-status

#### ***Utdanning***

Variabelen utdanning er operasjonalisert som en kategorisk variabel på ordinalnivå og representerer respondentenes utdanningsnivå. Variabelen har fem kategorier som rangeres fra lavest til høyest utdanningsnivå. «grunnskole», «videregående», «yrkesfaglig» «universitet 1-4 år», og «universitet 5 år +».

Når man har en kategorisk variabel på ordinalnivå, vil en vanlig tilnærming for å undersøke sammenhengen mellom variablene være å kode om til dummyvariabler. En dummyvariabel er en binær variabel som tar verdien 0 eller 1, og representerer tilstedeværelsen eller fraværet av en kategori (Johannessen et al., 2016).

I dette tilfellet har utdanningsvariabelen blitt kodet til et sett med dummyvariabler med referansekategorien grunnskole. Referansekategorien er valgt fordi den fungerer som en sammenligningskategori. I en regresjonsanalyse vil man sammenligne koeffisientene for de andre utdanningskategoriene med koeffisienten for grunnskole som er referansekategorien. Dette gir indikasjon på hvor mye høyere eller lavere risikoen for et gitt utfall er for respondentene med ulik utdanningsbakgrunn, sammenlignet med de som kun har grunnskole. Dette bidrar til å få en mer nøyaktig sammenligning mellom de ulike kategoriene, og bidrar til å undersøke og analysere sammenhenger mellom utdanningsbakgrunn og andre variabler på en mer presis og nøyaktig måte (Johannessen et al., 2016).

#### ***Inntekt:***

Inntektsvariabelen er en kontinuerlig numerisk variabel som representerer den totale summen av brutto inntekt en respondent tjener i løpet av et år, før skatt og oppgis i tusen kroner. Respondentene ble bedt om å oppgi husholdningens brutto årsinntekt i hele kroner. Det er viktig å påpeke at enkelte respondenter kan ha valgt å ikke oppgi sin inntekt eller kan ha gitt ugyldig svar. Da vil det bli registrert som manglende verdi (missing data).

Videre utførte jeg en logaritmetransformasjon av variabelen inntekt.

Dette skyldes at inntektsvariabelen hadde en skjev fordeling hvor en betydelig andel av respondentene hadde ekstremt lav inntekt og noen få hadde svært høy inntekt. Ved å log-

transformere inntektvariabelen kan jeg ikke bare redusere skjevheten i fordelingen og gjøre den mer normalfordelt, men også estimere effekten av relative endringer i inntekt.

Denne justeringen gjør inntektvariabelen mer egnet for videre analyse.

(Thrane, 2017)

### ***Yrkesstatus:***

Variabelen yrkesstatus er en kategorisk variabel som er målt på nominal nivå.

Dette innebærer at dens verdier representerer kategorier uten en spesifikk rekkefølge eller rangering (Tuft, 2018). Denne variabelen beskriver respondentenes nåværende arbeidsstatus og inkluderer kategoriene «fulltidsansatt», «deltidsansatt», «selvstendig næringsdrivende», «pensjonert», «arbeidsledig», «funksjonshemmet» og «annet».

For å gjøre analysen mer håndterlig og meningsfull er «yrkesstatus» ytterligere operasjonalisert gjennom omkodning til et sett med dummyvariabler. I omkodningen er fulltidsansatt valgt som referansekategori på grunn av dens hyppige forekomst og stabilitet blant respondentene. Ved denne tilnærmingen gir det mulighet for å undersøke de relative påvirkningene fra de ulike yrkeskategoriene på andre variabler i analysen.

### ***Lederstilling:***

Variabelen leder er en dikotom variabel som måler om respondentene har en lederstilling på enten topp- eller mellomnivå innenfor sin organisasjon eller virksomhet. For å innhente denne informasjonen ble respondentene presentert med spørsmålet «innehar du en lederstilling på topp- eller mellomnivå?». Tilgjengelige svaralternativer var begrenset til «ja» eller «nei».

### **3.3.3 Forskningsvariabler- Psykologiske variabler:**

#### ***Finansiell kunnskap om håndtering av penger for å redusere risiko***

Variabelen finansiell kunnskap er en konstruert indeks basert på tre indikatorer. Denne skalaen ble utviklet for å måle standard kunnskap om risiko knyttet til sparestrategier og lån i forhold til inntekt (Poppe & Kempson, 2018). Påstandene måles ved bruk av en 5 punkts likert skala fra (1) helt uenig til (5) helt enig. En oversikt over påstandene som måler kunnskap om håndtering av penger for å redusere risiko presenteres i tabell 1

Reliabiliteten målt mot Cronbachs alfa = 0,66 som må regnes som akseptabelt.



## *kunnskap om håndtering av penger for å redusere risiko*

*Tabell 1: operasjonalisering av finansiell kunnskap*

|      |   |
|------|---|
| D15  | «Investeringer med høy avkastning har gjerne også høy risiko for tap»                                   |
| D16  | «Man kan redusere risiko ved å spre sparingen på flere produkter»                                       |
| D18x | «Det å låne mer enn tre ganger inntekten til boligkjøp, øker risikoen for betalingsproblemer betydelig» |

### *Sosial sammenligning:*

Under begrepet sosial sammenligning er det inkludert ulike aspekter av sosial sammenligning. Variabelen F9; *Det er viktig for meg at andre mennesker respekterer meg:* måler viktigheten respondentene legger på å bli respektert av andre mennesker. Det er en kategorisk variabel som måles på ordinalnivå. Variabelen består av 5 svarkategorier fra (1) passer svært bra til (5) passer svært dårlig hvor respondentene blir bedt om å rangere hvor godt eller dårlig følgende utsagn passer dem: «Det er viktig for meg at andre mennesker respekterer meg”.

Variablene F7 og F8 er også kategorisk variabler som måles på ordinalnivå, her skal respondentene rangere hvor godt eller dårlig følgende utsagn passer dem.

Hvor F7 er: *Jeg tenker mye på hva andre synes om meg,* og F8: *Jeg er opptatt av min status blant folk jeg kjenner.*

### 3.3.4 Demografiske Kontrollvariabler

Etter å ha analysert for status variablene og de psykologiske faktorene, ønsket jeg å kontrollere for noen mulige faktorer som kan påvirke sammenhengene for de øvrige variablene. Kontrollvariablene som inkluderes er variablene nevnt tidligere: Kjønn, Alder, antall barn i husstanden, jobb i privatsektor, leietaker og innvandrere. Dette kan tenkes å være bakenforliggende faktorer med hensyn til sparing. Disse kan føre til å skape spuriøse sammenhenger (Tufte,2018)

#### *Kjønn:*

Kjønn er en dikotom uavhengig variabel og det er derfor foretatt en omkoding til dummyvariabel. Kvinner har fått verdien 0 og menn har fått verdien 1. Blant respondentene er kvinnene svakt overrepresenterte (om undersøkelsen, 2017).

#### *Alder:*

Kontrollvariabelen alder bruker målnivået forholdstallsnivå, som vil si at det har presise intervaller mellom verdiene og et klart definert nullpunkt (Tuft, 2018).

#### *Familiestatus- Antall barn i husstanden:*

Det ble også kontrollert for antall barn man har i husstanden ved bruk av målnivået forholdstallsnivå. Denne variabelen ble gjort om til en dummy-variabel, med «par uten barn» som referanse kategori.

#### *Privat sektor:*

Denne variabelen representerer om respondentene er ansatt i privat sektor eller ikke.

Variabelen er en dikotom variabel, målt på nominalnivå.

«Er du ansatt i privat sektor» ja eller nei.

#### *Leietaker*

Leietaker er en dikotom uavhengig variabel og det er derfor foretatt en omkoding til dummyvariabel. Leietaker har fått verdien 1 og eier har fått verdien 0.

#### *Innvandrer*

Variabelen innvandrer er en dikotom variabel som angir om respondentene har innvandrerbakgrunn eller ikke. Respondenten som har minst en forelder som er født utenfor landet eller som selv er født utenfor Norge, anses å ha innvandrer bakgrunn og blir kodet som «ja». Respondenter som ikke oppfyller dette kriteriet blir kodet som «nei»

### 3.4 Analyse

For å analysere datamaterialet ble Stata versjon 17 brukt. Den deskriptive statistikken med gjennomsnitt og standardavvik for hver enkelt variabel vil bli presentert i kapittel 4.

### 3.4.1 Deskriptiv analyse

Et grunnprinsipp for dataanalyse er forenkling, hvor man gjennom analyse ønsker å få frem hva som er typiske kjennetegn, sammenhenger mellom kjennetegn eller tendenser i dataene man arbeider med. Det er derfor viktig å se på flere statistiske mål når man skal beskrive utbredelsen av et fenomen. (Tuft, 2018). Dermed har det blitt utført en univariatanalyse, som er en teknikk som brukes for å analysere og forenkle variasjonen i enkelte variabler (Tuft, 2018). Hensikten var å påvise hvordan enhetene i undersøkelsen fordeler seg på verdiene på variablene, de univariatetabellene presenteres i kapittel fire.

### 3.4.2 Regresjonsanalyse

Etter å ha gitt en overordnet forståelse av datasettet gjennom den deskriptive analysen, ble det videre naturlig å avdekke potensielle forhold mellom den avhengige og de uavhengige variablene. For dette formålet var det derfor passende å benytte seg av regresjonsanalyse.

Regresjonsanalyse er en analysemetode for å sammenligne gjennomsnitt på en avhengig variabel og en eller flere uavhengige variabler (Tuft, 2018). Med mange potensielle prediktorer i datasettet er det viktig å vurdere hvilke av disse som gir mest meningsfullt bidrag til modellen. Dette førte meg til valget om å ta i bruk en hierarkisk multipel regresjonsanalyse som videre metode. Denne typen regresjonsanalyse innebærer stegvis innføring av uavhengige variabler i modellen. Dette kan gi innsikt i hvordan forklaringskraften til modellen endres når nye variabler blir lagt til, og om tidligere signifikante variabler beholder sin betydning i lys av ny informasjon (Johanessen, 2016). Multipel regresjonsanalyse er dermed også godt egnet til å kontrollere for forstyrrende variabler som igjen reduserer risikoen for spuriøse sammenhenger (Tuft, 2018).

For å teste de ulike hypotesene ble det gjennomført 3 multiple regresjonsanalyser. Først ble det testet for de sosioøkonomiske variablene; utdanningsnivå, yrkesstatus og inntekt. I neste steg ble de psykologiske variablene, sosial sammenligning og finansiell kunnskap inkludert i analysen. Til slutt ble det kontrollert for spuriøse sammenhenger ved å inkludere de demografiske kontrollvariablene.

Etter en evaluering av alle variablene gjennom de tre trinnene, ble det videre avgjort å finjustere modellen for å optimalisere dens forklaringskraft. Dette innebar å ekskludere de

variablene som ikke viste seg å være statistisk signifikante. Ved å tilpasse modellen ble også modellens forklaringskraft gjennom å se på  $R^2$  vurdert. En endring i  $R^2$  etter justering kan gi verdifull innsikt i modellens evne til å forklare variasjonen i den avhengige variabelen.

Etter å ha justert modellen og vurdert dens forklaringskraft gjennom endringer i  $R^2$ , var det essensielt å vurdere modellens samlede signifikans. Dette ble gjennomført ved bruk av F-test, som bidrar til en ytterligere bekreftelse på at den justerte modellen ikke bare var forbedret i forklaringskraft, men også statistisk meningsfull i forhold til å predikere den avhengige variabelen sammenlignet med den tidligere modellen (Grønmo, 2020)

Avslutningsvis evalueres kvaliteten og påliteligheten til den endelige modellen ved bruk av VIF og Breuch-pagan test.

### *Ordinal logistisk regresjon*

Det ble vurdert å bruke ordinal logistisk regresjon på grunn av den avhengige variabelen er ordinal, det vil si at den har flere kategorier med innebygd rangering. Ordinale logistiske regresjoner er spesifikt egnet for å analysere slike typer variabler.

Imidlertid valgte jeg å benytte meg av multippel regresjonsanalyse i stedet for ordinal regresjonsanalyse. Dette valget ble gjort av flere grunner. For det første ville jeg undersøke lineære sammenhenger mellom de uavhengige variablene og den avhengige variabelen. Videre viste resultatene og signifikansen i den ordinale regresjonsanalysen seg også å være lik som i den multiple regresjonsanalysen. Begge modellene gir altså like gode forklaringer. For dermed å få en mer tolkningsvennlig form for resultatene, besluttet jeg derfor å bruke den multiple regresjonsanalysen, da ordinal regresjon kan gi mer komplekse resultater som kan være mer utfordrende å tolke.

## 4.0 Resultater

I følgende kapittel vil analysens resultater og funn presenteres.

### 4.1 Deskriptiv analyse

#### *Avhengig variabel*

Tabellen nedenfor (tabell 2) representerer frekvensfordelingen for sparing som den avhengige variabelen.

Tabell 2: frekvensfordeling av variabelen sparing

| «Jeg forsøker å spare penger for å ha noe i bakhånd i fremtiden» |              |                 |
|--|--------------|-----------------|
| Svaralternativ   | Prosentandel | Kumulativ andel |
| 1. Passer svært dårlig   | 2.18         | 2.19            |
| 2. Passer ganske dårlig  | 4.51         | 6.72            |
| 3. Passer verken bra eller dårlig                                | 14.53        | 21.32           |
| 4. Passer ganske bra   | 38.97        | 60.48           |
| 5. Passer svært bra  | 39.32        | 100             |

Total N=1919

Ut ifra tabellen observeres det at svaralternativet «passer svært dårlig» utgjør 2,18% av totalen på 1,919 respondenter. Videre ser man at «passer ganske dårlig» utgjorde 4,51%, passer verken bra eller dårlig utgjorde 14,53%, svar alternativ 4 «passer ganske bra» ble valgt av 38,97 % av respondentene og «passer svært bra» ble valgt av 757 personer som utgjør 39,32% av 1,919 respondenter. Gjennomsnittlig svarer respondentene at utsagnet «Jeg forsøker å spare penger for å ha noe i bakhånd i fremtiden» passer ganske bra.

#### *Uavhengige variabler- sosial status*

I tabell 3 nedenfor presenteres en univariat tabell av de sosiale status variablene.

Tabell 3: fordelingen av sosial status variabler

| Utdanning (N=1910 )         | Prosentandel         |
|-----------------------------|----------------------|
| Grunnskolen                 | 35,4%                |
| Videregående                | 24,4%                |
| Yrkesfaglig                 | 12,5%                |
| Universitet                 | 21,2%                |
| Universitet 5 år +          | 12,6%                |
| <b>Inntekt (N=1910)</b>     | Gjennomsnittsinntekt |
|                             | 738,951              |
|                             |                      |
| <b>Yrkesstatus (N=1910)</b> | Prosentandel         |
| Annet                       | 10%                  |
| Funksjonshemmet             | 8%                   |
| arbeidsledig                | 3%                   |
| pensjonert                  | 18%                  |
| Selvstendig næringsdrivende | 3%                   |
| Deltidsansatt               | 10%                  |
| Fulltidsansatt              | 49%                  |
| <b>Lederstilling</b>        | Prosent              |
| Ja                          | Større andel         |
| Nei                         | Mindre andel         |

Slik det fremkommer av tabellen har variabelen utdanning en gjennomsnittlig andel av respondenter i hver kategori på 6,4% for grunnskolen, 35,4 % for videregående, 24,4 % for yrkesfaglig, 12,5%, for fullført universitet 21,2% og universitet 5 år +, 12,6%. Dette indikerer at majoriteten av respondentene har et utdanningsnivå på videregående skole eller høyere. Basert på analysen kan man videre se at gjennomsnittsinntekten er relativt høy på 738,951 og standardavviket er også høyt, noe som kan indikere en stor spredning av inntektene. Videre viser modellen at de fleste respondentene er fulltidsansatte som utgjør 48,6%. Andelen som er selvstendig næringsdrivende og arbeidsledige er relativt lave, og utgjør henholdsvis 5,7% prosent tilsammen. Det fremkommer også av modellen at majoriteten av respondentene ikke har en lederstilling

#### 4.1.2 Forskningsvariabler- psykologiske variabler

##### *Finansiell kunnskap om håndtering av penger for å redusere risiko*

Den generelle gjennomsnittlige poengsummen for variabelen som måler kunnskap om risiko er 76 på en skala fra 1-100, noe som indikerer at de fleste respondentene har relativt høy kunnskap om håndtering av penger for å redusere risiko. Variasjonen i poengsum er også betydelig. (Poppe & Kempson, 2017)

### *Sosial sammenligning:*

I variabelen sosial sammenligning er det inkludert ulike aspekter av sosial sammenligning.

*Tabell 4 :Gjennomsnittlig svarkategori sosial sammenligning*

| Gjennomsnittlig svarkategori sosial sammenligning          |                    |
|--|--------------------|
| Spørsmål   | Gjennomsnittsverdi |
| «Det er viktig for meg at andre mennesker respekterer meg» | 2,39               |
| «Jeg tenker mye på hva andre syns om meg»                  | 3,1                |
| «Jeg er opptatt av min status blant folk jeg kjenner»      | 3,62               |

*(Svar alternativer: 1.passer svært dårlig, 2 passer ganske dårlig, 3. passer verken bra eller dårlig, 4. passer ganske bra, 5. passer svært bra)*

Det fremkommer av tabellene at respondentene er ganske opptatt av sin status blant personer de kjenner, dette kan tolkes ut ifra gjennomsnittsverdien som er moderat høyt på 3,62 som indikerer at den gjennomsnittlige svarkategorien ligger mellom (3) passer verken bra eller dårlig og (4) «passer ganske bra». Dette kan indikerer at de fleste respondentene er moderat opptatt av sin status blant folk de kjenner.

Videre indikerer fordelingen at respondentene generelt verdsetter å bli respektert av andre mennesker. Dette kan tolkes ut ifra gjennomsnittsverdien på 2,39, som indikerer at den gjennomsnittlige svarkategorien ligger mellom «2 passer ganske dårlig» og «3 passer verken bra eller dårlig» Videre ble respondentene stilt spørsmålet «jeg tenker mye om hva andre syns om meg » som har en gjennomsnittsverdi på 3,1 som indikerer at den gjennomsnittlige svarkategorien plasserer seg mest hyppig på «passer verken bra eller dårlig»

#### 4.1.3 Kontrollvariabler:

##### *Kjønn:*

*kvinner har verdien 1.* Fordelingen viser at det er omtrent like mange observasjoner for begge kjønnene, da gjennomsnittet viser at 47,8% av respondentene er menn. Kvinner er svakt overrepresentert.

##### *Alder:*

Den gjennomsnittlige alderen er på 48,16 år og standardavvik på 16,29 år, basert på disse tallene kan vi si at alderen i utvalget er relativt spredt, med en betydelig variasjon i alderen.

#### *Antall barn:*

Gjennomsnittet for antall barn i utvalget er 0,42, noe som indikerer at i gjennomsnitt har respondentene i utvalget mindre enn et barn.

Den univariateanalysen viser videre på de resterende kontrollfaktorene at 37,7% jobber i privat sektor, 21,6% av respondentene er i kategorien leietakere og 8,81% har innvandret fra et annet land eller har foreldre som har innvandret.

## 4.2 Multippel Lineær regresjonsanalyse

Multippel regresjonsanalyse ble gjennomført for å identifisere sammenhenger av de ulike variablene. Sparing ble satt som avhengig variabel og de uavhengige variablene ble lagt til og analysert i følgende rekkefølge: Forskningsvariablene som måler ulike aspekter ved sosioøkonomisk status, kontrollvariablene og de psykologiske faktorene til slutt.

#### *Modell 1- De sosioøkonomiske variablene:*

Det første steget i modellen inkluderte de sosioøkonomiske variablene.

Ut ifra tabell 5 kan følgende punkter observeres for modell 1.

For modell 1 er  $R^2$  verdien 4,71%. Dette betyr at omtrent 4,71 % av variasjonen i sparing kan forklares av de sosioøkonomiske variablene som er inkludert.

P-verdien angir signifikansnivået for hver variabel i forhold til den avhengige variabelen.

Verdier under 0,05 (5%) betraktes som signifikante. I modell 1 er variablene «universitet 1-4år» «universitet 5 år+» og «inntekt» signifikante på 5 % nivå eller bedre. Dette betyr at disse variablene har en statistisk signifikant sammenheng med sparing. For eksempel, økning i utdanningsnivå og inntekt kan ha en positiv effekt på sparing. Yrkesstatus variablene er ikke signifikante på 5 % nivå. Dette antyder at yrkesstatus ikke har en betydelig effekt på sparing.

9

#### *Modell 2- Psykologiske variabler:*

I modell 2 inkluderes de psykologiske variablene, finansiell kunnskap om håndtering av penger og sosialsammenligning, for å se hvilken betydning de kan ha for sparing.



$R^2$  for modell 2 viser 7,84%, noe som indikerer at denne modellen forklarer 7,84% av variansen i den avhengige variabelen. Økningen i forklart varians fra de tidligere modellene tydeliggjør den økte relevansen og kompleksiteten av de nye inkluderte variablene. Variabelen finansiell kunnskap har et signifikans på 0,000 nivå, noe som understreker dens kritiske rolle i å påvirke økonomisk atferd. Videre fremkommer det av modell tre, av de tre variablene for sosial sammenligning var det kun en variabel som viste seg å være statistisk signifikant på 0,01% nivå.

#### *Modell 3- Demografiske Kontrollvariablene:*

I tabellens tredje modell blir kontrollvariablene som kan tenkes å ha betydning for sammenhengen mellom sparing og de sosioøkonomiske variablene lagt til. Ved en inkludering av kontrollvariablene øker den justerte  $R^2$  til 6,70% i forklart varians. Dette er en forbedring fra 4,71% i modell 1, noe som antyder at kontrollvariablene gir viktig informasjon om variasjonen i sparing.

Noen av kontrollvariablene som «leietaker» og «innvandrere» viste seg å ikke være statistisk signifikante på 5% nivået noe som kan indikere at de ikke er betydelige drivere for økonomisk atferd i denne sammenhengen.

Samlet gir modell 3 en dypere forståelse av hvordan de ulike kontrollvariablene kan påvirke den avhengige variabelen sparing.

Tabell 5: Multipl regressjonsanalyse

| Sparing                          | Modell 1 |         | Modell 2 |         | Modell 3 |         |
|----------------------------------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
|                                  | Koeff.   | Sig.    | Koeff.   | Sig.    | Koeff    | Sig.    |
| <i>Utdanning</i>                 |          |         |          |         |          |         |
| Videregående                     | ,182     | 0,082   | ,169     | 0,109   | ,140     | 0,181   |
| Yrkesfaglig                      | ,210     | 0,053   | ,217     | 0,042*  | ,192     | 0,071   |
| Universitet 1-4 år               | ,271     | 0,012*  | ,250     | 0,021*  | ,203     | 0,064   |
| Universitet 5 år +               | ,397     | 0,000** | ,373     | 0,001** | ,318     | 0,005** |
| Inntekt                          | ,167     | 0,001** | ,208     | 0,000** | ,195     | 0,001** |
| <i>Jobbstatus</i>                |          |         |          |         |          |         |
| Deltid                           | ,008     | 0,925   | -,007    | 0,930   | ,012     | 0,887   |
| Selvstendig næringsdrivende      | ,011     | 0,922   | ,025     | 0,822   | ,028     | 0,800   |
| Pensjonert                       | -,013    | 0,836   | ,005     | 0,956   | ,013     | 0,879   |
| Arbeidsledig                     | -,091    | 0,634   | -,100    | 0,598   | -,107    | 0,569   |
| Funksjonshemmet                  | -,146    | 0,102   | -,162    | 0,074   | -,158    | 0,080   |
| Annet                            | ,162     | 0,126   | ,075     | 0,496   | ,052     | 0,638   |
| Lederstilling                    | ,001     | 0,984   | ,036     | 0,564   | ,031     | 0,618   |
| Kunnskap om håndtering av penger |          |         | ,004     | 0,002   | ,005     | 0,000** |
| <i>Sosial sammenligning</i>      |          |         |          |         |          |         |
| F7                               |          |         | -,008    | 0,767   | ,015     | 0,592   |
| F8                               |          |         | ,026     | 0,359   | ,034     | 0,253   |
| F9                               |          |         | ,066     | 0,021   | ,049     | 0,093*  |
| <i>Demografiske variabler</i>    |          |         |          |         |          |         |
| Kjønn                            |          |         |          |         | ,151     | 0,002** |
| Alder                            |          |         |          |         | -,005    | 0,045*  |
| Privat sektor                    |          |         |          |         | -,036    | 0,488   |
| Leietaker                        |          |         |          |         | -,313    | 0,00**  |
| Innvandrer                       |          |         |          |         | -,053    | 0,486   |
| <i>Antall barn</i>               |          |         |          |         |          |         |
| Par m/barn                       |          |         |          |         | -,187    | 0,006** |
| Singel                           |          |         |          |         | -,030    | 0,661   |
| Alene foreldre                   |          |         |          |         | -,008    | 0,944   |
| Annet                            |          |         |          |         | ,013     | 0,909   |
| <b>R<sup>2</sup> (%)</b>         |          |         |          |         |          |         |
|                                  | 4,71     |         | 6,70     |         | 7,84     |         |
| Justert R2 (%)                   |          |         |          |         |          |         |
|                                  |          |         | 1,99     |         | 1,14     |         |
| Endring i R2 (F-test)            |          |         |          |         |          |         |
|                                  |          |         | P<0,001  |         | P<0,001  |         |

\*p< 0,05. \*\*p< 0,01 (korrelasjonen er signifikant på 0,05/0,01 nivå)

#### Modell 4- Redusert modell

Fra modell 1 til modell 3 ble flere forskjellige kombinasjoner av variabler testet.

Ved en nærmere analyse av resultatet i modell 3, er det flere variabler som ikke bidrar signifikant til å forklare variasjonen i den avhengige variabelen, målt ved  $R^2$ .

Variablene *lederstilling, privat sektor, familie status, yrkesstatus og innvandrere* er ikke statistisk signifikant på 0,05 nivået, heller ikke statusvariablene *f7, f8* er statistisk signifikante på 0,05 nivået. Det ble derfor valgt å redusere modellen til modell 4 som kun inkluderer de mest relevante variablene, som presenteres i tabell 6.

Ved å fjerne de variablene som ikke bidro signifikant, som indikert av de høye p-verdiene, forbedrer det modellens prediksjonsevne. Reduksjonen av modellen bidrar også til å nærmere kunne fokusere på de variablene som viser en sterkere assosiasjon med den avhengige variabelen. Reduksjonen av modellen bidrar også til å sikre at de gjenværende variablene i modellen har en mer meningsfull innvirkning på resultatet.

Tabell 6: Endelig modell

| Sparing                       | Modell 4 |         |
|-------------------------------|----------|---------|
|                               | Koeff.   | Sig.    |
| - Utdanning                   |          |         |
| Videregående                  | ,157     | 0,132   |
| yrkesfaglig                   | ,208     | 0,049*  |
| Universitet 1-4 år            | ,227     | 0,036*  |
| Universitet 5 år +            | ,347     | 0,002** |
| Inntekt                       | ,183     | 0,000** |
| Leietaker                     | - ,286   | 0,000** |
| Kjønn                         | ,143     | 0,002** |
| Alder                         | - ,005   | 0,004** |
| Antall barn                   | - ,136   | 0,000** |
| Finansiell kunnskap om risiko | ,005     | 0,001** |
| Sosial sammenligning          | ,061     | 0,026*  |
| Endring i R2 (F-test)         | p=0,275  |         |

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $< 0,01$

For å vurdere om reduksjonen av modellen signifikant påvirker modellens samlede forklaringskraft utførte jeg en F-test. Ved å sammenligne den reduserte modellen (modell 4)

og den opprinnelige modellen (modell 3), kan jeg gjøre en vurdering om de ekskluderte variablene utgjør en betydelig forskjell i modellens evne til å forklare variasjonen i den avhengige variabelen. Resultatene av F-testen indikerer at det ikke er en statistisk signifikant forskjell i forklaringskraften av de to modellene. Det vil si at den store modellen ikke forklarer mer variasjon i populasjonen enn den reduserte modellen.

***Evaluering av kvaliteten og påliteligheten til den endelige modellen:***

Videre utførte jeg flere diagnostiske tester for å evaluere kvaliteten og påliteligheten til den endelige modellen. VIF (variance inflation factor), Breusch-Pagan test og robuste standardfeil ble benyttet.

Ved bruk av VIF-analyse undersøkte jeg for potensiell multikollinearitet i den endelige modellen. Multikollinearitet oppstår når uavhengige variabler i en regresjonsanalyse er sterkt korrelerte med hverandre. Det er dermed viktig å identifisere og eventuelt håndtere multikollinearitet, da det kan påvirke tolkningen av resultatene og påliteligheten til estimerte koeffisienter. Dersom VIF-verdiene for de enkelte variablene overstiger en verdi mellom 5 og 10, kan det indikere moderat til høy grad av multikollinearitet, og variablene bør bli vurdert fjernet eller erstattet (Thrane 2017).

Testresultatene indikerer en gjennomsnittlig VIF-verdi på 2,04, hvor ingen enkeltvariabler overgår en verdi på 5. Dette tilsier en lav til moderat tilstedeværelse av multikollinearitet. Den mest fremtreende VIF-verdien er 4,23 for variabelen «utdanning». Dette kan skyldes at «utdanning» er en kategorisk variabel som har blitt omkodet til et sett med dummyvariabler. Imidlertid, siden verdien er under 5, anses det likevel som akseptabelt (Thrane, 2017). Basert på VIF-verdiene ser multikollinearitet ikke ut til å være et betydelig anliggende for den endelig regresjonsmodellen og analysen fremstår som robust.

Etter å ha vurdert multikollineariteten mellom variablene i den endelige modellen, vil det også være essensielt å undersøke for eventuelle Heteroskedastisitet problemer.

Heteroskedastisitet beskriver situasjoner hvor feilleddenes varians ikke sprer seg konstant over ulike nivåer av de uavhengige variablene. I en ideell situasjon ønsker man at spredningen skal være konstant, eller det som kalles homoskedastisk. (Thrane, 2017).

Følgen av heteroskedastisitet kan være skjeve estimater og upålitelige standardfeil, som begge kan føre til feilaktige konklusjoner om regresjonskoeffisientene (Thrane, 2017).

For å identifisere eventuell Heteroskedastisitet i den endelige modellen, ble det benyttet Breusch-Pagan test. Resultatet fra denne ser man i tabell 7

*Tabell 7: Statistisk test av heteroskedastisitet*

|                     |
|---------------------|
| (chi2(1) = 64,48    |
| Prob > Chi2 = 0.000 |

En kji-kvadrat på 64,48 og en lav p-verdi viste at det var signifikant heteroskedastisitet tilstede ( $\text{chi2}(1) = 64,48 < 0,05$ ). Mer presist forkastes nullhypotesen som indikerer homoskedastisitet. Basert på funnene fra Breusch-Pagan testen ble det besluttet å anvende robuste standardfeil for å håndtere heteroskedastisitet. Denne metoden tar hensyn til den varierte variasjonen i feilleddene og sørger for mer pålitelig og stabile estimater (Thrane, 2017).

## 5.0 Diskusjon

Denne studien har hatt som formål å undersøke sammenheng mellom sosial status og individers økonomiske atferd. Oppgaven undersøker om gitte faktorer kan ha en effekt på individers økonomiske beslutningstaking i lys av sparing. I kommende kapittel vil jeg diskutere studiens resultater med utgangspunkt i hver variabel og tilknyttet teori. Deretter vil jeg redegjøre og påpeke for eventuelle teoretiske og praktiske implikasjoner. Avslutningsvis vil det redegjøres for studiens begrensninger og komme med forslag til videre forskning.

### Effekten av høyere utdanning på økonomisk atferd

I hypotese 1 ble det antatt at individer med høyere utdanning i større grad ville ta bedre langsiktige økonomiske beslutninger. Av de fire variablene som representerer nivået av utdanning er det kun videregående som ikke er signifikant på 0,05 nivået.

Yrkesfaglig har en koeffisient på 0,208 noe som indikerer at denne gruppen har en tendens til å spare mer en referansekategori (grunnskole). Videre viser modellen at personer med universitetsutdanning (1-4 år) også har en positiv effekt på sparing med en koeffisient på 0,227. Den siste utdanningskategorien, universitet 5 år+ er signifikant på 0,01 nivå. Noe som betyr at det er 1% sjans for at de observerte dataene vil oppstå ved en tilfeldighet under nullhypotesen, noe som reduserer sannsynligheten for feil. Denne variabelen har også en positiv koeffisient på 0,347 noe som tyder på at personer med universitets utdanning 5 år +, har en enda sterkere positiv sammenheng med sparing. Dette kan forklares ved at de med universitets utdanning 5 år + vil i større grad kunne forstå og være klar over de finansielle konseptene, men også ha et høyere nivå av finansiell kunnskap.

Analysen tyder på at utdanningsnivået har en signifikant effekt på individers sparing som kan sees i sammenheng med sosial status. I tråd med Bourdieus (1986) teori kan dette forklares ved at høyere utdanning gir økt kulturell kapital som ikke bare er med på å definere individets posisjon i det sosiale hierarkiet, men også forsterker deres økonomiske beslutninger (Black, et al., 2011). Høyere utdanning har både direkte og indirekte effekter på økonomisk atferd, hvor blant annet matematisk forståelse bedrer økonomiske beslutninger (Oreopoulos & Salvanes (2011)). I tillegg er det vist at mangel på utdanning er sterkt assosiert med økonomiske feilbeslutninger (Calvet et al., 2007; Campbell, 2016) hvilket resonnerer med studiens funn, hvor respondentene med universitetsutdanning på 5 år eller mer har den høyeste positive koeffisienten i modellen, som indikerer at de sparer en større del av sin

inntekt.

Resultatene viser at det er en sammenheng mellom utdanning og økonomisk atferd i form av sparing, hvor spareraten øker med økt utdanning. Noe som understøtter tidligere forskning om at utdanning som en dimensjon av sosial status er en sentral faktor i forståelsen av økonomisk atferd. Med andre ord er utdanning viktig for individets økonomiske beslutningstaking og evne til å spare penger. Dette bidrar også til å understreke hvordan høyere utdanning kan være et utgangspunkt for å forbedre ens økonomiske posisjon.

### **Effekten av inntekt på økonomisk atferd**

I studiens andre hypotese ble antatt at det å ha høyere inntekt korrelerer positivt med sparing. Dette blir bekreftet i funnene fra analysen hvor inntektsvariabelen er statistisk signifikant på 0,01 nivået som viser at den korrelerer med sparing. Videre har den i tillegg en positiv koeffisient på 0.183, som viser at den har en positiv effekt på sparing. Det vil si at for hver enhet økning i inntekt, øker forventet sparing med 0.183 enheter når alle andre variabler holdes konstante. Disse funnene støtter inn under tidligere studier som viser til at det er en positiv sammenheng mellom inntekt og sparing (Deaton, 1992;Carrol & Summers 1991).

Ifølge livssyklushypotesen til Modigliani og Brumberg (1954) har individer en tendens til å spare mer når inntekten deres er høy. Husholdninger med høy inntekt har også flere ressurser tilgjengelig for å kunne sette penger til side (Chang,1994). Dermed kan inntekt sees på som en viktig kilde til sparing, da den påvirker langsiktig sparing, samtidig som forholdet mellom inntekter og utgifter legger grunnlaget for hva man kan sette av til sparing. Inntekt setter også et tak på hva man faktisk kan spare. Noe som igjen gjør at forbruk kan spille en viktig rolle når det kommer til sparing. Sosial status kan påvirke både inntekt og forbruk gjennom sosial klasse, gruppeidentitet og normer innad i gruppen. Dette påvirker også beslutninger rundt hva man velger å bruke penger på, men samtidig hvordan man velger å spare.

Hypotesen (H2) beholdes og bygger opp under at det er en positiv korrelasjon mellom inntekt og sparing, som det vises til i tidligere forskning.

### **Effekten av yrkesstatus på økonomisk atferd**

I studiens tredje hypotese argumenteres det for at høy yrkesstatus øker sannsynligheten for sparing. Resultatet fra regresjonsanalysen viser at variabelen har en  $P > 0,05$ , som betyr at den

ikke er signifikant. Dermed forkastes hypotesen og det er ingen sammenheng mellom høy yrkesstatus og sparing.

Argumentene for at høy yrkesstatus kan ha en sammenheng med sparing er at det er sterkt knyttet til utdanning og inntekt, som igjen kan gi en indikator på sosial status (Duncan & magnusson, 2012). Det at hypotesen forkastes betyr at yrkesstatus ikke forklarer endringen i sparing i modellen, men at yrkesstatus kan vises indirekte gjennom utdanning og inntekt.

### **Effekten av sosial sammenligning på økonomisk atferd**

I hypotese fire ble det antatt at individers økonomiske beslutninger har en signifikant sammenheng med deres sosiale sammenligninger, samt ønsket om å opprettholde eller forbedre sin sosiale status. De ulike aspektene av sosial sammenligning måles ved hjelp av tre variabler, F7, F8 og F9. Variablene F7 og F8 viser seg å ikke være statistisk signifikante på 0,05 nivå. F9 er statistisk signifikant på 0,05 nivå og hypotesen om at sosial sammenligning har en signifikant sammenheng med individers økonomiske atferd kan beholdes.

Koeffisienten er på 0,061 og indikerer at variabelen har en positiv sammenheng med sparing. Som vil si at en enhet økning i sosial sammenligning gir en økning på 0,061 i sparing, sammenhengene er noe svakere enn de andre uavhengige variablene som er signifikante.

Den positive koeffisienten antyder at jo mer et individ sammenligner seg med andre, øker sparing. Det at individer har en tendens til å sammenligne seg med andre trekkes frem i den sosiale sammenligningsteorien. Sammenligningen kan forklare deler av hvorfor individer tar visse økonomiske beslutninger som går utover dere faktiske økonomiske behov og/eller evner (Festinger, 1954; Mussweiler, 2003). Det fremkommer av både Veblen og Banta, (2009) og Corneo og Jeanne, (1999) at forbruk og sosial sammenligning henger sammen. Sosial identitet kan også være med på å forklare hvem man sammenligner seg med og hvorfor (Akerlof & Kranton, 2000). Sosiale grupper og normer innad i gruppen kan påvirke individers beslutningstaking og det er større sannsynlighet for å engasjere seg i en viss type atferd dersom det er i samsvar med normene til gruppen. Corneo og Jeanne, (1999) viser også til at ønsket om å signalisere velstand gjennom forbruk kan gjøre at selve forbruket får høyere nytteverdi enn sparing. Dette kan muligens forklare hvorfor koeffisienten til sosial sammenligning (F9) er svak, da sosiale sammenligninger ikke nødvendigvis har kun positiv effekt på sparing.



## **Effekten av finansiell kunnskap**

I hypotese fem ble det antatt at individer med finansiell kunnskap trolig vil ha en større sannsynlighet for å spare penger. Funnene fra analysen viser at det er en sammenheng mellom finansiell kunnskap og sparing, da variabelen er statistisk signifikant på 0,01 nivået. Hypotesen kan dermed beholdes. Variabelen har en positiv koeffisient på 0,005, som betyr at jo mer kunnskapen om håndtering av penger øker vil det føre til en økning i spareatferd på 0,005. Dette samsvarer med tidligere forskning hvor finansiell kunnskap korrelerer positivt med god økonomisk atferd (Hilgert et al., 2003). Det å inneha finansiell kunnskap handler ikke bare om hva man vet om økonomi, men også hvordan man bruker denne kunnskapen i praksis (Huston, 2010). Koeffisienten til variabelen er lavere enn de andre variablene i modellen, som kan bety at finansiell kunnskap ikke har så stor betydning på å forklare individers spareatferd. Finansiell kunnskap kan sees i sammenheng med høyere utdanning fordi utdanning gir kunnskapsbaserte ferdigheter som bidrar til å ta bedre økonomiske beslutninger (Oreopoulos & Salvanes, 2011), mens mangel på kunnskap er assosiert med økonomiske feilbeslutninger (Calvet et al., 2007).

### **5.1 Begrensinger med studien og forslag til fremtidig forskning**

For å måle sosial sammenligning ble det tatt utgangspunkt i tre ulike variabler. Det viste seg at kun en av de tre variablene for sosial sammenligning var statistisk signifikant. Variabelen som representerer sosial sammenligning, la vekt på viktigheten av andre menneskers respekt. Mens denne variabelen kan fange opp visse elementer relatert til sosial status og anerkjennelse, må det bemerkes at dens bruk innebærer begrensinger.

For det første, er ønske om respekt fra andre et indirekte mål for sosial sammenligning. Variabelen adresserer ikke direkte hvordan individer sammenligner seg økonomisk med andre, men heller et mer generelt ønske om sosial anerkjennelse. I lys av disse overveielserne, bør dermed resultatene tolkes med forsiktighet. Det anbefales at fremtidig forskning inkluderer en mer direkte måling av sosial sammenligning for å få en dypere forståelse.

Den avhengige variabelen sparing burde også bli ytterligere forbedret, i form av mer avanserte analyser slik at man kan måle ulike sparemetoder.

Funnene kan ikke sies å øke kunnskapen om de direkte årsakene til sparing, derimot gir studien innsikt i hvilke variabler som vil ha en positiv eller negativ assosiasjon med sparing. Regresjonsanalyser viser statistiske sammenhenger og en må være forsiktig med å tolke disse som årsakssammenhenger. Som et eksempel kan man finne ut at folk som trener mer, ofte er sunnere, men man kan ikke automatisk si at treningen er det som gjør dem sunne. Det kan hende at sunne folk bare liker å trene mer, eller at det er noe annet som gjør at de både er sunne og liker å trene. Dette bringer oss videre til spuriøse sammenhenger. Som nevnt i tidligere kapittel er det viktig å kartlegge for forstyrrende variabler. For å prøve å avdekke disse, ble det inkludert kontrollvariabler som kunne sies å ha en innvirkning eller skape spuriøse sammenhenger. Derimot er det viktig å bemerke seg at selv om det ble identifisert og inkludert relevante kontrollvariabler, er det innenfor samfunnsvitenskapelig forskning alltid en mulighet for at det finnes spuriøse variabler som ikke har blitt identifisert. Selv om funnene indikerer en sammenheng mellom flere av variablene, må man være forsiktig med å trekke faste konklusjoner om årsak og virkning. Videre forskning bør basert på dette fortsette søken etter ytterligere faktorer som kan spille en rolle i dette dynamiske samspillet. Studiens resultater gir et viktig bidrag, men det representerer ikke et endelig svar på forskningsspørsmålet. Det bør derfor legges vekt på retningene av koeffisientene og deres relative sammenheng på den avhengige variabelen som burde tolkes og brukes i videre forskning.

### *Forslag til fremtidig forskning*

I lys av den kvantitative analysen utført i denne studien, kan det være verdifullt for fremtidig forskning å utforske samme tematikk, men gjennom en kvalitativ tilnærming. En kvalitativ analyse kan muligens tillate en dypere forståelse av de subjektive opplevelser og perspektiver når det gjelder de økonomiske beslutninger i lys av sosial status. Dette kan innebære detaljerte intervjuer og eventuelt fokusgrupper. Etter egne refleksjoner i lys av denne studien kan det tenkes at en slik tilnærming kan gi en mer nyansert innsikt i de psykologiske og sosiale dynamikkene. Det kunne dermed vært interessant å se om en kvalitativ analyse fanger opp andre dynamikker eller funn enn en kvantitativ analyse.

Det hadde også vært interessant om fremtidig forskning hadde fokusert på å analysere og sammenligne sosial status og økonomisk atferd blant norske husholdninger med data fra 2017 og 2023. Dette er en periode som inkluderer betydelige økonomiske og sosiale endringer

utløst av Covid-19 pandemien. En slik komparativ studie kunne gitt verdifull innsikt i hvordan pandemien har påvirket økonomisk atferd spesielt i forhold til sparing og forbruk. Gjennom å undersøke endringer i blant annet sparing og forbruk i denne tidsperioden hadde det vært interessant å fått innsikt i de langsiktige effektene av pandemien på økonomisk atferd. Det kunne også tenkes

Fremtidige studier kunne også med fordel utforske hvordan inntektsnivået påvirker tendensen til sosial sammenligninger og hvordan dette igjen hadde påvirket sparing.

Slik forskning kan undersøke i hvilken grad forskjeller i inntekt påvirker individers oppfatning av egen økonomisk status i forhold til de gruppene de sammenligner seg med. Studien kunne også vurdert hvordan sosiale medier som en plattform for eksponering og sammenligning, bidrar til denne dynamikken.

## 6.0 Konklusjon

Formålet med denne studien har vært å undersøke sammenhengen mellom sosial status og individers økonomiske atferd gjennom forskning på sparing. Oppgaven har avgrenset seg til den norske befolkning på 18-80 år med følgende problemstilling:

*«Er det en sammenheng mellom sosial status og individers økonomiske atferd?»*

Gjennom analyser og tolkninger av dataene har studien bidratt til å belyse hvilke ulike sosiale og økonomiske faktorer som har en signifikant sammenheng med individers økonomiske handlinger. Sosial status inneholder flere dimensjoner, derfor har studien tatt utgangspunkt i et utvalg av variabler som sammen kan tenkes å påvirke den sosiale statusen til et individ. Ved å kjøre en hierarkisk multipl regresjonsanalyse kom studien frem til flere variabler som var statistisk signifikante for sparing.

Studien fant at utdanning kan være en viktig indikator for sosial status og resultatene tyder på at høyere utdanningsnivå- spesielt universitetsutdanning på 5 år eller mer fører til bedre økonomisk atferd i form av økt sparing. Dette kan vise til hvordan utdanning kan ha en effekt på individers sosiale og økonomiske posisjon i samfunnet. Inntektens rolle i økonomisk atferd ble også bekreftet, med funn som støtter tidligere forskning ved at høyere inntekt korrelerer positivt med sparing. Til tross for yrkesstatus sin forventede rolle, viste den seg å ikke ha en signifikant effekt på sparing i denne studien. Dette kan antyde at yrkesstatus ikke nødvendigvis er en pålitelig prediktor for økonomisk atferd og at det kan være andre faktorer eller dynamikker som ikke ble utforsket i denne studien.

De psykologiske faktorene sosial sammenligning og finansiell kunnskap kan bidra til forståelsen for prosessen som ligger bak beslutninger rundt sparing. Studiens funn om at det er en signifikant sammenheng kan brukes til å forbedre prediksjoner om hvordan individer reagerer på økonomiske tiltak eller stimulering av staten. Slik det fremgår av tidligere forskning kan sparing variere avhengig av inntekt og sosiale klasser, dette kan igjen påvirke individers reaksjon på endringer i økonomien.

I praksis kan funnene fra studien brukes til å utforme mer effektive strategier som fremmer god økonomisk atferd og gode sparevaner. Ved å anerkjenne rollen til de nevnte statistisk signifikante variablene for økonomisk atferd, sett fra et spareperspektiv, kan det føre til mer

målrettet og effektive tiltak og bidra til økonomisk og sosial trygghet som blant annet er NAVs samfunnsoppdrag.

## Litteraturliste

- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715–753.
- Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55–84.
- Anheier, H. K., Gerhards, J., & Romo, F. P. (1995). Forms of Capital and Social Structure in Cultural Fields: Examining Bourdieu's Social Topography. *American Journal of Sociology*, 100(4), 859–903.
- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*.
- Avni-Babad, D. (2011). Routine and feelings of safety, confidence, and well-being. *British Journal of Psychology*, 102(2), 223–244. <https://doi.org/10.1348/000712610X513617>
- Barr, Michael, S. (2012) *No slack: the financial Lives of Low income Americans*
- Bateson, N. (1966). Familiarization, group discussion, and risk taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2(2), 119–129. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(66\)90073-4](https://doi.org/10.1016/0022-1031(66)90073-4)
- Bathmaker, A.-M., Ingram, N., Abrahams, J., Hoare, A., Waller, R., & Bradley, H. (2016). *Higher Education, Social Class and Social Mobility: The Degree Generation* (1st ed. 2016.). Palgrave Macmillan UK : Imprint: Palgrave Macmillan.
- Benjamin, D. J., Brown, S. A., & Shapiro, J. (2013). Who is «behavioral»? Cognitive ability and anomalous preferences. *Journal of the European Economic Association*, 11(6), 1231–1255. <https://doi.org/10.1111/jeea.12055>
- Black, S. E., Devereux, P. J., & Salvanes, K. G. (2011). Too Young to Leave the Nest? The Effects of School Starting Age. *The Review of Economics and Statistics*, 93(2), 455–467. <https://www.jstor.org/stable/23015947>

- Bourdieu, Pierre 1986 'The forms of capital' in Handbook of theory and research for the sociology of education. J. G. Richardson (ed.), 241–258. New York: Greenwood.
- Britton, J., Shephard, N., & Vignoles, A. (2015). Comparing sample survey measures of English earnings of graduates with administrative data during the Great Recession (IFS Working Paper W15/28). London: Institute for Fiscal Studies.
- Browning, M., & Lusardi, A. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797–1855.
- Calvet, L. E., Campbell, J. Y., & Sodini, P. (2007). Down or Out: Assessing the Welfare Costs of Household Investment Mistakes. *The Journal of Political Economy*, 115(5), 707–747. <https://doi.org/10.1086/524204>
- Campbell, J. Y. (2006). Household Finance. *The Journal of Finance (New York)*, 61(4), 1553–1604. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.00883.x>
- Carlsson, M., Dahl, G. B., Öckert, B., & Rooth, D.-O. (2015). The Effect of Schooling on Cognitive Skills. *The Review of Economics and Statistics*, 97(3), 533–547. <https://www.jstor.org/stable/43554993>
- Carswell, A. T. (2009). Does Housing Counseling Change Consumer Financial Behaviors? Evidence from Philadelphia. *Journal of Family and Economic Issues*, 30(4), 339–356.
- Chang, Y. (1994). Saving Behavior of U.S. Households in the 1980s: Results from the 1983 and 1986 Survey of Consumer Finance. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 5.
- Charness, G., & Sutter, M. (2012). Groups Make Better Self-Interested Decisions. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(3), 157–176.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Red.), *The handbook of social psychology*. McGraw-Hill.

- Clark, G. L., & Strauss, K. (2008). Individual pension-related risk propensities: The effects of socio-demographic characteristics and a spousal pension entitlement on risk attitudes. *Ageing and Society*, 28(6), 847–874. <https://doi.org/10.1017/S0144686X08007083>
- Cole, S., Paulson, A., & Shastry, G. K. (2016). High School Curriculum and Financial Outcomes: The Impact of Mandated Personal Finance and Mathematics Courses. *The Journal of Human Resources*, 51(3), 656–698. <https://www.jstor.org/stable/26449868>
- Collins, J. M. (2007). Exploring the design of financial counseling for mortgage borrowers in default. *Journal of Family and Economic Issues*, 28(2), 207–226.
- Corneo, G., & Jeanne, O. (1998). Social organization, status, and savings behavior. *Journal of Public Economics*, 70(1), 37–51. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(98\)00059-0](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(98)00059-0)
- Corneo, G., & Jeanne, O. (1999). Social Organization in an Endogenous Growth Model. *International Economic Review*, 40(3), 711–726. <https://doi.org/10.1111/1468-2354.00036>
- Davis, E. P., & Schumm, W. R. (1987). Savings Behavior And Satisfaction With Savings: A Comparison Of Low- And High-Income Groups. *Home Economics Research Journal*, 15(4), 247–256. <https://doi.org/10.1177/1077727X8701500405>
- Deaton, A. S. (1992). *Understanding Consumption*. Oxford University Press.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., & Sunde, U. (2010). Are risk aversion and impatience related to cognitive ability? *The American Economic Review*, 100(3), 1238–1260. <https://doi.org/10.1257/aer.100.3.1238>
- Duncan, G. J., & Magnuson, K. (2012). Socioeconomic status and cognitive functioning: Moving from correlation to causation. *WIREs Cognitive Science*, 3(3), 377–386. <https://doi.org/10.1002/wcs.1176>
- Earl, P. E. (Red.). (2022). What Is Behavioral Economics? I *Principles of Behavioral Economics: Bringing Together Old, New and Evolutionary Approaches* (s. 1–24). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781009091053.002>



- Fershtman, C., & Weiss, Y. (1993). Social Status, Culture and Economic Performance. *The Economic Journal*, 103(419), 946–959. <https://doi.org/10.2307/2234712>
- Fershtman, C., & Weiss, Y. (1998). Social status and economic performance: A survey. *European economic review*, 42, 801–820.
- Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations (New York)*, 7(2), 117–140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>
- Finansiell stabilitet 2023—1. Halvår.* (u.å.). <https://www.norges-bank.no/contentassets/c4de63c7ee654f7fa99e7f37e075d5b2/finansiell-stabilitet-1-23.pdf?v=05/10/2023085735>
- Frederiks, E. R., Stenner, K., & Hobman, E. V. (2015). Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behaviour. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41, 1385–1394. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2014.09.026>
- Friedman, M. (1957) A Theory of the Consumption Function (National Bureau of Economic Research General Series No. 63), Princeton University Press, Princeton, NJ, in Beverly, S. (1997) How Can The Poor Save?
- Gane, N. (2005). Max Weber as Social Theorist: ‘Class, Status, Party’. *European Journal of Social Theory*, 8(2), 211–226. <https://doi.org/10.1177/1368431005051764>
- Geyer, S., Hemström, Ö., Peter, R., & Vågerö, D. (2006). Education, income, and occupational class cannot be used interchangeably in social epidemiology. Empirical evidence against a common practice. *Journal of Epidemiology and Community Health (1979)*, 60(9), 804–810.
- Grønmo, S. (2020). *Social research methods: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches* (3rd edition.). SAGE.
- Hechter, M., & Opp, K.-D. (2001). *Social Norms*. Russell Sage Foundation.
- Higher Education Statistics Agency (HESA). (2015). *Destinations of leavers from Higher Education, Longitudinal Survey 2010/11*. [https://www.hesa.ac.uk/dlhelong1011\\_intro](https://www.hesa.ac.uk/dlhelong1011_intro).

- Helland, H. (2006). Reproduksjon av sosial ulikhet. Er sosial bakgrunn av betydning for valg av utdanningsretning? *Sosiologisk tidsskrift*, *14*(1), 34–63.  
<https://doi.org/10.18261/ISSN1504-2928-2006-01-02>
- Higgins, E. T. (20001227). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, *55*(11), 1217. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.11.1217>
- Hilgert, M. A., & Hogarth, J. M. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. I *Federal Reserve Bulletin* (Bd. 89, Nummer 7, s. 309–322). Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, *44*(2), 296–316.
- Ibarra, H., & Andrews, S. B. (1993). Power, Social Influence, and Sense Making: Effects of Network Centrality and Proximity on Employee Perceptions. *Administrative Science Quarterly*, *38*(2), 277–303.
- Jenkins, R. (1992). *Pierre Bourdieu* (1. utg.). Routledge.  
<https://doi.org/10.4324/9780203131527>
- Jin, Y., Li, H., & Wu, B. (2011). Income inequality, consumption, and social-status seeking | Elsevier Enhanced Reader. *Journal of Comparative Economics*, *39*, 191–204.  
<https://doi.org/10.1016/j.jce.2010.12.004>
- Johannessen, A. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (5. utg.). Abstrakt.
- Lane, T. (2017). *How does happiness relate to economic behaviour? A review of the literature* | Elsevier Enhanced Reader. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2017.04.001>
- Lea, S. E. G., Tarpy, R. M., & Webley, P. M. (1987). *The Individual in the Economy: A Textbook of Economic Psychology*. CUP Archive.
- Liao, T. F. (2021). Income Inequality, Social Comparison, and Happiness in the United States. *Socius*, *7*, 2378023120985648. <https://doi.org/10.1177/2378023120985648>
- Lusardi, A. (2008). *Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs: Bd. no. w13824*. National Bureau of Economic Research.

- Lusardi, A., Samek, A., Kapteyn, A., Glinert, L., Hung, A., & Heinberg, A. (2017). Visual tools and narratives: New ways to improve financial literacy. *Journal of Pension Economics & Finance*, 16(3), 297–323. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000323>
- MacKinnon, N. J., & Langford, T. (1994). The Meaning of Occupational Prestige Scores: A Social Psychological Analysis and Interpretation. *Sociological Quarterly*, 35(2), 215–245. <https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1111/j.15338525.1994.tb00408.x?needAccess=true>
- Maclean, M., Harvey, C., & Chia, R. (2010). Dominant Corporate Agents and the Power Elite in France and Britain. *Organization Studies*, 31(3), 327–348. <https://doi.org/10.1177/0170840609357377>
- Macmillan, L., Tyler, C., & Vignoles, A. (2015). Who Gets the Top Jobs? The Role of Family Background and Networks in Recent Graduates' Access to High-status Professions. *Journal of Social Policy*, 44(3), 487–515. <https://doi.org/10.1017/S0047279414000634>
- Mattan, B. D., Kubota, J. T., & Cloutier, J. (2017). How Social Status Shapes Person Perception and Evaluation: A Social Neuroscience Perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 12(3), 468–507. <https://doi.org/10.1177/1745691616677828>
- Mussweiler, T. (2003). Comparison Processes in Social Judgment: Mechanisms and Consequences. *Psychological Review*, 110(3), 472–489. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.3.472>
- NAV, 2023  
<https://www.nav.no/hva-er-nav/nn#organisering>
- OECD Factbook 2015-2016: Economic, Environmental and Social Statistics* / READ online. (u.å.). oecd-ilibrary.org. Hentet 14. november 2023, fra [https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2015-2016\\_factbook-2015-en](https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2015-2016_factbook-2015-en)
- Oreopoulos, P., & Salvanes, K. G. (2011). Priceless: The nonpecuniary benefits of schooling. *The Journal of Economic Perspectives*, 25(1), 159–184.

<https://doi.org/10.1257/jep.25.1.159>

- Poppe & Kempson (2017). Understanding financial well being and capability: a revised model and comprehensive Analysis. *Sifo consumption research Norway*.
- Power, E. M. (1999). An Introduction to Pierre Bourdieu's Key Theoretical Concepts. *Journal for the Study of Food and Society*, 3(1), 48–52.  
<https://doi.org/10.2752/152897999786690753>
- Rawls, J. (1971). A Theory of Justice: Original Edition. I *A Theory of Justice* (1. utg.). Harvard University Press.
- Rehman, T. ur. (2017). *Historical context of behavioral economics | Elsevier Enhanced Reader*. <https://doi.org/10.1016/j.intele.2017.03.006>
- REMUND, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295.
- Riekhoff, A.-J. (2022). Good or bad (in)stability? A cross-cohort study of the relation between career stability and earnings mobility in Finland. *Research in Social Stratification and Mobility*, 77, 100674. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2022.100674>
- Robb, C. A., & Woodyard, A. (2011). *Financial Knowledge and Best Practice Behavior* (SSRN Scholarly Paper 2061308).
- Scott, R. H. I. (2010). Credit Card Ownership Among American High School Seniors: 1997-2008. *Journal of Family and Economic Issues*, 31(2), 151–160.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2020). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach* (2020. utg., Bd. 7). John Wiley & Sons Inc.
- Shavit, Y., Arum, R., Gamoran, A., & Menachem, G. (2007). *Stratification in higher education: A comparative study*. Stanford University Press.

- Smelser, N. J., & Swedberg, R. (2005). *The Handbook of Economic Sociology, Second Edition* (STU-Student edition). Princeton University Press; JSTOR.  
<http://www.jstor.org/stable/j.ctt2tt8hg>
- Summers, L. H., & Carroll, C. D. (1989). Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence. *NBER Working Paper Series*, 3090.
- Swasdpeera, P. and Pandey, I.M. (2012) ‘Determinants of personal saving: a study of salaried individuals in Thailand’, *Afro-Asian J. Finance and Accounting*, Vol. 3, No. 1, pp.34–68.
- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *The Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193–205.
- Thompson, M. N., & Subich, L. M. (2007). Exploration and Validation of the Differential Status Identity Scale. *Journal of Career Assessment*, 15(2), 227–239.  
<https://doi.org/10.1177/1069072706298155>
- Thrane, C. (2017). *Regresjonsanalyse: En praktisk tilnærming*. Cappelen Damm akademisk.
- Treiman, D. J. (1976). A Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data. *The Journal of Interdisciplinary History*, 7(2), 283–304.
- Tufte, P. A. (2018). *Hvordan lese kvantitativ forskning?* Cappelen Damm akademisk.
- Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. (u.å.). I *Post-Keynesian Economics* (s. 408–456). Routledge. ????
- Veblen, T., & Banta, M. (2009). *The Theory of the Leisure Class*. Oxford University Press USA - OSO.
- Weber, M. (2011). Class, Status, Party. I *The Inequality Reader* (2. utg.). Routledge.
- Weber, M., & Tribe, K. (2019). *Economy and Society: A New Translation*. Harvard University Press.
- Wisman, J. D. (2009). Household Saving, Class Identity, and Conspicuous Consumption. *Journal of Economic Issues*, 43(1), 89–114.  
<https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624430105>
- Xu, W., & Leffler, A. (1992). Gender and Race Effects on Occupational Prestige,

Segregation, and Earnings. *Gender & Society*, 6(3), 376–392.

<https://doi.org/10.1177/089124392006003003>

Aakvaag, G. C. (2008). *Moderne sosiologisk teori*. Abstrakt forl.

## Vedlegg

### Vedlegg 1. Spørreskjema

**Q001 - A1:**

Single coded

[Not back](#)

BAKGRUNNEN DIN

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

**Normal**

1 Ja

2 Nei

9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Scripter notes:** The first question guides the overall structure of the remaining ones: If the answer is Yes (1), remaining questions will apply the first bracketed item ([husholdet] - red colour in the Attached document. If the answer is No (2), remaining questions will adopt the second bracketed item ([din], [du], etc.) - green colour in the attached document.

Ask only if **Q001 - A1,1**

**Q008 - T1:**

Text

[Not back](#)

Tenk både på husholdets økonomi og din egen personlige økonomi når du svarer på disse spørsmålene. Folk bruker penger på forskjellige måter, så det er ingen riktige eller gale svar.

Ask only if **Q001 - A1,2,9999**

**Q009 - T2:**

Text

[Not back](#)

Tenk på din egen personlige økonomi når du svarer på disse spørsmålene. Folk bruker penger på forskjellige måter, så det er ingen riktige eller gale svar.

**Q002 - A2\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvor god eller dårlig mener du [husholdets] / [din] økonomiske situasjon er?

**Normal**

- 1 Svært dårlig
- 2 Ganske dårlig
- 3 Verken dårlig eller god
- 4 Ganske god
- 5 Svært god
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q003 - A3\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvor trygg eller utrygg er du på [husholdets] / [din] økonomiske situasjon de neste 12 månedene?

**Normal**

- 1 Svært utrygg
- 2 Ganske utrygg
- 3 Verken utrygg eller trygg
- 4 Ganske trygg
- 5 Svært trygg
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q005 - Q005:**

Text

**Not back**

ØKONOMISK PRAKSIS

**Q006 - B1\_WB:**

Single coded

**Not back**

Hvor sjelden eller ofte har [husholdet] / [du] penger til overs etter at mat og alle andre faste utgifter er betalt?

**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q010 - B3\_WB:**

Single coded

**Not back**

Hvor sjelden eller ofte hender det at **[husholdet] / [du]** går tom for penger til mat og andre faste utgifter?

**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q012 - B5\_MM:**

Single coded

**Not back**

Når **[husholdet] / [du]** mottar vanlig inntekt (lønn, trygd, pensjon, barnebidrag, annen fast inntekt), hvor ofte planlegger [du/dere] / [du] hvordan pengene skal brukes?

**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

Ask only if **Q012 - B5\_MM,1,2,3,4,9999**

**Q013 - B6\_MM:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Legger [du/dere] / [du] en detaljert plan eller planlegger dere bare omtrentlig?

**Normal**

- 1 Detaljert
- 2 Omtrentlig
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

Ask only if **Q012 - B5\_MM,1,2,3,4,9999**

**Q014 - B7\_MM:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvor ofte holder [du/dere] / [du] dere / deg til planen?

**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive



**Q015 - B8\_MM:****Matrix****Answer not required | Not back | Number of rows: 3 | Number of columns: 6**Hvor bra passer disse utsagnene på deg / deg?**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Passer svært bra      | Passer ganske bra     | Passer verken bra eller dårlig | Passer ganske dårlig  | Passer svært dårlig   | Vet ikke              |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg slipper opp for penger fordi jeg har for stort forbruk            | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Før jeg kjøper noe, vurderer jeg grundig om jeg egentlig trenger det  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Min økonomi er god nok til at jeg kan gjøre det jeg vil og nyte livet | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q016 - B10\_MM:****Single coded****Answer not required | Not back**Hvor ofte bruker [**husholdet**] / [**du**] kredittkort, lån eller kontoovertrekk til mat eller regninger pga. pengemangel?**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q017 - B11\_MM:****Single coded****Answer not required | Not back**Hvor ofte låner [**husholdet**] / [**du**] penger for å betale gjeld?**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q018 - B12\_MM:****Single coded****Answer not required | Not back**Vet du hvor mye penger [du selv] / [du] brukte forrige uke?**Normal**

- 1 Ja, nøyaktig
- 2 Ja, omtrentlig
- 3 Nei, vet ikke

**Q020 - B14\_MM:**

Single coded

**Not back**

Hvor sjelden eller ofte sjekker du hvor mye penger du har på [din] / [din] brukskonto?

**Normal**

- 1 Minst én gang i uka
- 2 Minst én gang hver 14. dag
- 3 Minst én gang i måneden
- 4 Sjeldnere enn én gang i måneden
- 5 Aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

Ask only if **Q020 - B14\_MM,1,2,3,4,9999**

**Q021 - B15\_MM:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvordan sjekker du vanligvis brukskontoen din (papirutskrift eller nettbank)?

**Normal**

- 1 Jeg sjekker vanligvis ikke
- 2 Jeg sjekker bare sluttsummen
- 3 Jeg ser fort igjennom postene
- 4 Jeg sjekker hver enkelt post
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q022 - B16\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvor sjelden eller ofte overtrekker du brukskontoen din?

**Normal**

- 1 Hver måned
- 2 De fleste månedene
- 3 Av og til
- 4 Sjelden
- 5 Aldri
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

Ask only if **Q022 - B16\_WB,1,2,3,4,9999**

**Q077 - B17x\_MM:**

Numeric

**Answer not required | Not back | Max = 999999**

Hvor mye har du overtrukket brukskontoen [din] / [din] med i dag?

Skriv tall. Vennligst oppgi beløp i tusen kroner. F.eks. 10.000 skrives 10.

**Scripter notes:** Legg til Vet ikke

**Q023 - B18\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvordan vil du beskrive [husholdets] / [din] evne til å betale regninger og gjeldsforpliktelser?

**Normal**

- 1 Betales uten vanskelighet
- 2 Det er vanskelig fra tid til annen
- 3 Det er et konstant problem
- 4 Har ingen regninger eller gjeldsforpliktelser
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q024 - B19\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

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?

**Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q025 - B20\_MM:**

Matrix

**Answer not required | Not back | Number of rows: 2 | Number of columns: 6**

Hvor godt eller dårlig passer følgende utsagn på [deg] / [deg]?

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|  | Passer svært bra      | Passer ganske bra     | Passer verken bra eller dårlig | Passer ganske dårlig  | Passer svært dårlig   | Vet ikke              |
|--|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg er impulsiv og kjøper ting selv om jeg egentlig ikke har råd til det     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg vet godt hvordan jeg skal planlegge mitt forbruk i forhold til inntekten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q026 - B24\_MM:****Matrix****Not back | Number of rows: 4 | Number of columns: 6**

Og hvor enig eller uenig er du i følgende utsagn?

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Helt enig             | Ganske enig           | Verken enig eller uenig | Ganske ueing          | Helt uenig            | Vet ikke              |
|---|-----------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg har en tendens til å spare istedenfor å bruke penger  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg foretrekker å kjøpe ting på kreditt framfor å spare først   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg vil heller redusere forbruket enn å bruke kredittkort hvis jeg ikke kan betale tilbake alt hver måned       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg foretrekker å bruke pengene jeg har, framfor å spare dem i tilfelle uventede utgifter eller inntektsnedgang | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q027 - C1\_B\_PF:****Single coded****Answer not required | Not back**

ØKONOMISK PLANLEGGING

**Hvor ofte sparer [husholdet] / [du] penger i tilfelle uventede utgifter eller inntektsnedgang?****Normal**

- 1 Svært ofte / alltid
- 2 Ganske ofte
- 3 Av og til
- 4 Ganske sjelden
- 5 Svært sjelden / aldri
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q028 - C3\_WB:****Single coded****Answer not required | Not back**

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?

**Normal**

- 1 Alt
- 2 Noe
- 3 Ingenting
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q029 - C4\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Måtte [husholdet] / [du] ha lånt, overtrukket kontoen eller brukt et kredittkort for å betale en uventet regning tilsvarende en måneds [husholdsinntekt] / [inntekt]?

**Normal**

- 1 Ja, for hele beløpet
- 2 Ja, for deler av beløpet
- 3 Nei
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q030 - C5\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvis inntekten [i husholdet] / [din] nå faller med en tredjedel, hvor mange måneder kunne [du/dere] / [du] ha klart [dere] / [deg] økonomisk uten å låne?

**Normal**

- 1 Lenger enn 12 måneder
- 2 Mellom 6 og 12 måneder
- 3 Mellom 3 og 6 måneder
- 4 Mellom 1 og 3 måneder
- 5 0-1 måned
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q031 - C6\_B\_PF:**

Matrix

**Answer not required | Not back | Number of rows: 4 | Number of columns: 6**

Hvor godt beskriver disse utsagnene [deg] / [deg]?

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Passer svært bra      | Passer ganske bra     | Passer verken bra eller dårlig | Passer ganske dårlig  | Passer svært dårlig   | Vet ikke              |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg forsøker å spare penger for å ha noe i bakhånd i fremtiden                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg prøver å spare penger regelmessig selv om det bare er et lite beløp         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg forsikrer meg alltid om at jeg har penger oppspart i tilfelle dårlige tider | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Det er mer tilfredsstillende å bruke enn å spare penger                         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q032 - C10\_WB:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

[I forhold til husholdets samlede inntekt], omtrent hvor mange månedsinntekter har [du/dere] / [du] i oppsparte midler?

**Normal**

- 1 Mer enn 12 månedsinntekter
- 2 Mellom 6 og 12 månedsinntekter
- 3 Mellom 3 og 6 månedsinntekter
- 4 Mellom 1 og 3 månedsinntekter
- 5 0-1 månedsinntekt
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q037 - C14:**

Single coded

**Not back**

Har [husholdet ditt] / [du] mer enn 1 million til sammen i årsinntekt?

**Normal**

- 1 Ja
- 2 Nei
- 3 Vet ikke

Ask only if **Q037 - C14,1**

**Q038 - C15\_A:**

Numeric

**Answer not required | Not back | Max = 99999999**

Hvor mye har [du/dere] / [du] i brutto årsinntekt?

Skriv tall. Vennligst oppgi beløp i millioner kroner, med to desimaler. F.eks. 1.250.000 skrives 1,25.

**Scripter notes:** Two decimals

Add two categories:  
"Vet ikke"  
"Foretrekker å ikke oppgi"

Ask only if **Q037 - C14,2**

**Q039 - C15\_B:**

Numeric

**Answer not required | Not back | Max = 99999999**

Hvor mye har [du/dere] / [du] i brutto årsinntekt?

Skriv tall. Vennligst oppgi beløp i tusen kroner. F.eks. 750.000 skrives 750.

**Scripter notes:** Add two categories:  
"Vet ikke"  
"Foretrekker å ikke oppgi"

**Q040 - C16:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvordan har [husholdets samlede] / [din] inntekt utviklet seg i løpet av de siste tolv månedene?

**Normal**

- 1 Har økt merkbart
- 2 Har holdt seg noenlunde stabil
- 3 Er redusert merkbart
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q041 - C17:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvordan har [husholdets samlede] / [din] utgifter utviklet seg i løpet av de siste tolv månedene?

**Normal**

- 1 Har økt merkbart
- 2 Har holdt seg noenlunde stabil
- 3 Er redusert merkbart
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q065 - C18x:**

Single coded

**Not back**

Har [husholdet ditt] / [du] boliglån eller rammelån?

**Normal**

- 1 Ja
- 2 Nei
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

Ask only if **Q065 - C18x,1**

**Q064 - C19x:**

Numeric

**Not back | Max = 9999999**

Hvor mye har [du] / [dere] til sammen i boliglån / rammelån?

Skriv tall. Vennligst oppgi beløp i tusen kroner. F.eks. 50.000 skrives 50.

**Scripter notes:** Add two categories:

"Vet ikke"

"Foretrekker å ikke oppgi"

**Q066 - C20x:**

Single coded

**Not back**

I løpet av de siste 5 årene, hvor mange ganger har [du/dere]/[du] brukt boliglån eller rammelån til forbruk (f.eks. oppussing, boliginredning, bilkjøp, ferie, varekjøp, o.l.)?

**Normal**

- 1 Ingen ganger
- 2 1
- 3 2
- 4 3
- 5 4
- 6 5
- 7 6 ganger eller mer
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q067 - C21x:**

Single coded

**Not back**

Har du ett eller flere kredittkort, hvor du bare betaler avdrag på skyldig beløp?

**Normal**

- 1 Ja
- 2 Nei
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

Ask only if **Q067 - C21x,1**

**Q068 - C22x:**

Single coded

**Not back**

Hvor mange slike kredittkort har du (hvor du bare betaler avdrag på skyldig beløp)?

**Normal**

- 1 1
- 2 2
- 3 3
- 4 4
- 5 5
- 6 6 eller flere

Ask only if **Q067 - C21x,1**

**Q069 - C23x:**

Numeric

**Not back | Max = 999999**

Hvis du tar med alle kredittkortene (hvor du bare betaler avdrag på skyldig beløp), hvor stor er din totale kredittkortgjeld?

Oppgi beløp i 1000 kroner. Hvis for eksempel kr 50000, skriv 50.

**Scripter notes:** Add two categories:  
"Vet ikke"  
"Foretrekker å ikke oppgi"



**Q070 - C24x:**

Single coded

**Not back**

Hvor mange forbrukslån har du?

**Normal**

- |   |               |
|---|---------------|
| 1 | INgen         |
| 2 | 1             |
| 3 | 2             |
| 4 | 3             |
| 5 | 4             |
| 6 | 5             |
| 7 | 6 eller flere |
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q071 - Q071: C25x**

Numeric

**Not back | Max = 99999999**

Hvis du tar med alle forbrukslånene, hvor stor er din totale forbruksgjeld?

Oppgi tall i 1000 kroner, F.eks. 50.000 skriver 50.

**Scripter notes:** Add two categories:  
"Vet ikke"  
"Foretrekker å ikke oppgi"

**Q042 - D1\_K:**

Multi coded

**Not back | Min = 1**

Har du selv, eller sammen med andre, noen av disse produktene?

Kryss av for alle som passer

**Normal**

- |   |    |   |
|---|----|---|
| 1 | 1. | Investeringer (f.eks. aksjer, fondsandeler og obligasjoner)           |
| 2 | 2. | Helseforsikring, livsforsikring eller gjeldsforsikring                |
| 3 | 3. | Boliglån/ rammelån  |
| 4 | 4. | Andre lån   |
| 5 | 5. | Forsikringer (f.eks. boligforsikring, bilforsikring, innboforsikring) |
| 6 | 6. | Sparekonto  |
| 7 | 7. | Bankkonto/ brukskonto   |

9998 Ingen av disse *\*Position fixed \*Exclusive*9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Scripter notes:** The listing of items is pre-sorted by order of item complexity - nbr. 1 is the most complex item, nbr. 7 the least complex one. The following questions in this section refer to the most complex item selected in D1\_K. That is: The lowest numbered item (1-7) mentioned in D1\_K works as filter regarding what questions D2, D3 and D4 should be posed.

Ask only if **Q042 - D1\_K,1,2,3,4,5,6,7**

**Q049 - D4\_B:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvor ofte sjekker [du\_selv] / [du] at [PRODUKT i D1\_K] er det beste du/dere kan få?

**Normal**

- 1 Minst én gang i året
- 2 Sjeldnere enn én gang i året
- 3 Sjekker ikke dette selv
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q050 - D5\_B:**

Multi coded

**Not back | Min = 1**

Har [du] / [du] hatt en aktiv rolle når det gjelder å kjøpe eller fornye noen av disse produktene siste 3 årene?

Kryss av for alle som passer

**Normal**

- 1 1. Investeringer (f.eks. aksjer, fondsandeler og obligasjoner)
- 2 2. Helseforsikring, livsforsikring eller gjeldsforsikring
- 3 3. Boliglån/ rammelån
- 4 4. Andre lån (f.eks. forbrukslån, billån, studielån, kredittkortgjeld, konto-overtrekk)
- 5 5. Forsikringer (f.eks. boligforsikring, bilforsikring, innboforsikring)
- 6 6. Sparekonto
- 7 7. Bankkonto/ brukskonto
- 8 8. Nei/ Ingen av disse

**Scripter notes:** Piping logic similar to D1\_K: The most complex item (lowest number 1-7) directs piping of product names in D6 and D7. F.ex: If "1. Investeringer" and "6. Sparekonto" are both mentioned in D5\_B, then "Investeringer" is piped in D6 and D7.  
BUT: In case D6B is answered by "3.Vet ikke" (=DK), then the names piped in D7 and D8 are copied from D6\_B2.

Ask only if **Q050 - D5\_B,1,2,3,4,5,6,7**

**Q051 - D6\_B:**

Single coded

**Not back**

Før [du/dere] / [du] bestemte å kjøpe eller fornye [PRODUKT D5\_B] søkte du\_selv informasjon fra mer enn én kilde?

**Normal**

- 1 Ja
- 2 Nei
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Scripter notes:** If "Don't know" in D6\_B, repeat D6\_B for the second Product listed in D5\_B.  
Add (hidden) indicator here, flagging the type of service selected.

Ask only if **Q051 - D6\_B,9999**

**Q062 - Q062: D6\_B2:**

Single coded

**Not back**

Før [du/dere] / [du] bestemte å kjøpe eller fornye [**PRODUKT 2** i D5\_B] søkte du selv informasjon fra mer enn én kilde?

**Normal**

- 1 Ja
- 2 Nei
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Scripter notes:** If "Don't know" in D6\_B, repeat D6\_B for the second Product listed in D5\_B.

Ask only if NOT **Q062 - Q062,9999**

**Q052 - D7\_B:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Før [du/dere] / [du] bestemte å kjøpe eller fornye [PRODUKT D5\_B OR PRODUKT 2"] vurderte du selv flere ulike tilbud/alternativ?

**Normal**

- 1 Ja
- 2 Nei
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Scripter notes:** If D6\_B= Vet ikke, pipe Product name from D6\_B2.

Add (hidden) indicator here, flagging the type of service selected.

Ask only if NOT **Q062 - Q062,9999**

**Q053 - D8\_B:**

Single coded

**Answer not required | Not back**

Hvor nøye sjekket du selv vilkårene og betingelsene for [PRODUKT D5\_B OR Produkt 2] før [du/dere] / [du] kjøpte eller fornyet det?

**Normal**

- 1 Sjekket nøye
- 2 Sjekket omtrentlig
- 3 Spurte andre om å sjekke for meg
- 4 Sjekket egentlig ikke
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Scripter notes:** If D6\_B= Vet ikke, pipe Product name from D6\_B2.

**Q055 - D10\_K:****Matrix****Answer not required | Not back | Number of rows: 3 | Number of columns: 6**

Hvor godt eller dårlig passer disse utsagnene på deg?

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Passer svært bra      | Passer ganske bra     | Passer verken bra eller dårlig | Passer ganske dårlig  | Passer svært dårlig   | Vet ikke              |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg vet ikke nok om spareprodukter til å velge det produktet som passer best for [meg/oss] / [meg]    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg vet nok om forbrukslån og kredittkort til å kunne velge det beste produktet for [meg/oss] / [meg] | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg skaffer meg alltid informasjon eller råd før jeg tar en viktig økonomisk beslutning               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q056 - D13\_K:****Single coded****Answer not required | Not back**

Hvor gode eller dårlige kunnskaper har du for å kunne sammenligne priser på en webside?

**Normal**

- 1 Svært gode
- 2 Ganske gode
- 3 Verken gode eller dårlige
- 4 Ganske dårlige
- 5 Svært dårlige
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q057 - D14\_K:****Single coded****Not back**

Hvor gode eller dårlige kunnskaper har du for å kunne sammenligne forsikringsvilkår og betingelser?

**Normal**

- 1 Svært gode
- 2 Ganske gode
- 3 Verken gode eller dårlige
- 4 Ganske dårlige
- 5 Svært dårlige
- 9999 Vet ikke *\*Position fixed \*Exclusive*

**Q072 - D14x\_K:****Single coded****Not back**

Hvor gode eller dårlige kunnskaper har du for å kunne sammenligne forbrukslån og kredittkort?

**Normal**

- 1 Svært gode
- 2 Ganske gode
- 3 Verken gode eller dårlige
- 4 Ganske dårlige
- 5 Svært dårlige
- 9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q058 - D15\_K:****Matrix****Answer not required | Not back | Number of rows: 3 | Number of columns: 6**

Hvor enig eller uenig er du i følgende utsagn?

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Helt uenig            | Ganske uenig          | Verken enig eller uenig | Ganske enig           | Helt enig             | Vet ikke              |
|---|-----------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Investeringer med høy avkastning har gjerne også høy risiko for tap                                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Man kan redusere risiko ved å spre sparingen på flere produkter                                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Det å låne mer enn tre ganger inntekten til boligkjøp, øker risikoen for betalingsproblemer betydelig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q073 - D20x\_B:****Matrix****Not back | Number of rows: 2 | Number of columns: 6**

Hvor godt eller dårlig passer disse utsagnene på deg?

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Passe svært bra       | Passer ganske bra     | Passer verken bra eller dårlig | Passer ganske dårlig  | Passer svært dårlig   | Vet ikke              |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg forsøker å holde meg orientert om forbrukerøkonomi                                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg bruker mye tid på å vurdere ulike alternativer, før jeg tar økonomiske beslutninger | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q074 - D22x\_A:****Matrix****Not back | Number of rows: 3 | Number of columns: 6**

Hvor trygg eller utrygg er du når det gjelder å ...

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|  | Svært utrygg          | Ganske utrygg         | Verken utrygg eller trygg | Ganske trygg          | Svært trygg           | Vet ikke              |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| .. styre økonomien i hverdagen?                          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| .. planlegge den økonomiske fremtiden?                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| .. ta beslutninger om økonomiske produkter og tjenester? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q060 - E1\_R:****Matrix****Answer not required | Not back | Number of rows: 3 | Number of columns: 3**

DIN EGEN ROLLE

Hvilken rolle vil du si du har når det gjelder..

**Normal****Rendered as Dynamic Grid**

|   | Jeg spiller en viktig rolle | Jeg overlater det meste til andre | Jeg overlater det helt og holdent til andre |
|---|-----------------------------|-----------------------------------|---|
| ... å planlegge hvordan [husholdets] / [dine] penger brukes?                      | <input type="radio"/>       | <input type="radio"/>             | <input type="radio"/>                       |
| ... å sikre at [husholdets] / [dine] faste utgifter (lån, regninger) blir betalt? | <input type="radio"/>       | <input type="radio"/>             | <input type="radio"/>                       |
| ... å ta økonomiske avgjørelser i husholdet] [å ta avgjørelser om egen økonomi]?  | <input type="radio"/>       | <input type="radio"/>             | <input type="radio"/>                       |

**Q075 - E5x:****Single coded****Not back**

Har [dere] / [du] familie eller venner som kan hjelpe økonomisk ved behov?

**Normal**

1 Ja

2 Nei

9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Q076 - E6x:****Single coded****Not back**

Diskuterte dine foreldre økonomi og sparing med deg da du var barn / ungdom?

**Normal**

1 Ja

2 Nei

9999 Vet ikke \*Position fixed \*Exclusive

**Answer not required | Not back | Number of rows: 18 | Number of columns: 6**

### MOTIVASJONER

Til slutt noen generelle utsagn, som ikke nødvendigvis dreier seg om økonomi. Hvor godt eller dårlig passer de på deg som person?

#### Normal

#### Rendered as Dynamic Grid

|  | Passer svært bra      | Passer ganske bra     | Passer verken bra eller dårlig | Passer ganske dårlig  | Passer svært dårlig   | Vet ikke              |
|--|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Jeg tenker langsiktig  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg lever i nuet, og tenker ikke så mye på morgendagen   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Alt ordner seg, fremtiden tar vare på seg selv   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg handler ofte uten å tenke meg så mye om på forhånd   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg er impulsiv  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg sier ofte ting uten å tenke meg om   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg tenker mye på hva andre synes om meg   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg er opptatt av min status blant folk jeg kjenner  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Det er viktig for meg at andre mennesker respekterer meg                                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg er god til å motstå fristelser   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg synes det er vanskelig å bryte med dårlige vaner   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg har alltid god kontroll over mine handlinger   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jeg kan stort sett bestemme hva som skjer i livet mitt   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Min økonomiske situasjon er stort sett utenfor min kontroll                                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Når jeg legger økonomiske planer gjør jeg alt jeg kan for å lykkes                             | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Når jeg tar en vanskelig beslutning, har jeg en tendens til å utsette avgjørelsen lengst mulig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Når jeg må gjøre noe viktig, som jeg ikke liker å gjøre, får jeg det raskt unnagjort           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Når jeg har mange alternativer å velge mellom, synes jeg det er vanskelig å bestemme meg       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Kilde:

SIFO (2017). Financial capability