



FORBRUKSFORSKNINGSINSTITUTTET SIFO

# Lånefinansiert forbruk i Norge anno 2019

Christian Poppe, Elling Borgeraas og Nan Zou Bakkeli

OSLO METROPOLITAN UNIVERSITY  
STORBYUNIVERSITETET



© Forbruksforskningsinstituttet SIFO  
OsloMet – storbyuniversitetet  
SIFO-Rapport 13 – 2019

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

**Forbruksforskningsinstituttet SIFO utgir:**

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

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

# **Lånefinansiert forbruk i Norge anno 2019**


Christian Poppe

Elling Borgeraas

Nan Zou Bakkeli



STORBYUNIVERSITETET  
FORBRUKSFORSKNINGSINSTITUTTET SIFO

<b>Tittel</b> Lånefinansiert forbruk i Norge anno 2019	<b>Antall sider</b> 51	<b>Dato</b> 18.12.2019
<b>Title</b> Borrowing for Consumption in Norway 2019	<b>ISBN</b> 978-82-7063-499-6	<b>ISSN</b>
<b>Forfatter(e)</b> Christian Poppe Elling Borgeraas Nan Zou Bakkeli	<b>Prosjektnummer</b> 201350	<b>Faglig ansvarlig sign.</b> 
<b>Oppdragsgiver</b> Barne- og familiedepartementet (BFD)		
<b>Sammendrag</b> Rapporten anlegger et helhetsperspektiv på lån til forbruk, og er basert på premisset om at t husholdenes opptak og bruk av lån gjennom ulike låneprodukter forutsetter en sosial aksept. Analysene omhandler to hovedproblemstillinger: (i) I hvilken utstrekning bruker nordmenn ulike låneprodukter til forbruksformål? (ii) Hvilke holdninger har nordmenn til å låne til forbruk, og hvordan gir dette seg utslag i bruk av låneprodukter? Hovedfunnet at nordmenns bruk av låneprodukter er utstrakt, både gjennom sikrede og usikrede låneprodukter. Mange får dessuten problemer med å kontrollere gjeldsutviklingen og overholde låneforpliktelsene. Det mest problematiske låneproduktet er kredittkortet — særlig i kombinasjon med forbrukslån. Videre rangeres låneproduktene ulikt, med de sikrede lånene og kredittkort uten rentebærende gjeld på topp, og med de usikrede låneproduktene på bunn. Helt nederst er forbrukslånet. Kredittkortet «vinner» fordi det skårer høyt på bekvemmelighet. Samtidig er det flere som mener at det knytter seg mindre kostnader til kredittkortet. Her har vi særlig pekt på forbrukslån-paradokset, dvs. forekomsten av en normativ slagside mot å velge det objektivt sett enkleste, tryggeste og billigste av de usikrede kredittproduktene: forbrukslånet.		
<b>Summary</b> The report establishes an overall perspective on loans for consumption and is based on the premise that households' borrowing presupposes a social acceptance. The analysis addresses two research questions: (i) To what extent do Norwegians use different loan products for consumer purposes? (ii) What attitudes do Norwegians have to borrow for consumption, and how does it affect the use of loan products? The main finding is that Norwegian borrow extensively for consumption purposes, using secured as well as unsecured loan products. Many people have trouble meeting their loan obligations. The most problematic product is the credit card - especially in combination with consumer loans. Moreover, the various loan products are ranked differently, with secured loans and credit cards without interest-bearing debt at the top, and with credit cards and consumer loans ranked lowest. The credit card "wins" over consumer loans because it scores high on convenience. Some believe that credit card costs are lower than what is the case for consumer loans. Here, we have pointed to the consumer loan paradox, that is, the existence of a normative constraint against choosing the objectively simplest, safest and cheapest of the unsecured credit products: the consumer loan.		
<b>Stikkord</b> Lån til forbruk, sikrede lån, kredittkort, forbrukslån og lånekultur		
<b>Keywords</b> Consumption borrowing, secured loans, credit card, consumer loans, borrowing culture		

# Forord

Forbruksforskningsinstituttet SIFO og forfatterne vil takke Kantar TNS som stod for den praktiske gjennomføringen av fokusgruppene og den påfølgende surveyen. En særlig takk til deltakerne i fokusgruppene, som med stort engasjement og ærlige vurderinger delte sine erfaringer med oss.

Kvalitetskontrollen av rapporten ble gjort av forskningsleder Anita Borch.

Oslo, desember 2019

Forbruksforskningsinstituttet SIFO

OsloMet – Storbyuniversitetet

# Innhold

Innhold.....	5
1. Problemstillinger og metodisk tilnærming .....	7
1.1. Problemstillinger .....	7
1.2. Metodisk tilnærming.....	8
1.1 Fokusgruppediskusjonene .....	8
1.2 Fra fokusgrupper til survey .....	10
1.3 Rapportens oppbygging.....	10
2. Lånefinansiert forbruk.....	12
2.1 Bruk av sikrede lån til forbruksformål .....	12
2.2 Usikret kreditt.....	13
2.3 Hva brukes lånene til? .....	15
2.4 Er den observerte låneatferden et samfunnsproblem?.....	16
2.5 Refinansiering av kredittkortgjeld .....	18
2.6 Oppsummering .....	19
3. Rangering av låneprodukter. Skam .....	21
3.1 Rangering av ulike typer lån .....	21
3.1.1 Lån med høy anseelse .....	22
3.1.2 Lån med lav anseelse .....	23
3.2 Rangering av lån – betydningen av egen erfaring .....	24
3.3 Skam forbundet med lån til forbruk .....	25
3.4 Oppsummering .....	26
4. Usikret kreditt .....	27
4.1. Modellen .....	27
4.2. Kjennetegn ved de som har usikret kreditt .....	27
4.3. Oppsummering .....	30
5. Egenskaper ved kredittkort og forbrukslån .....	31
5.1. Egenskapene.....	31
5.2. Vurderinger av egenskaper ved kredittkort .....	32
5.3. Vurderinger av egenskaper ved forbrukslån.....	33
5.4. Vurderinger blant de som har og ikke har kredittkort/forbrukslån .....	34
5.5. Sammenligning av vurderingene av kredittkort og forbrukslån .....	36
5.6. Oppsummering .....	37
6. Motiver for å låne til forbruk .....	39
6.1. Holdningsrelaterte motiver .....	39
6.2. Forbrukslån, og forbrukslån og kredittkortgjeld i kombinasjon .....	41

6.3. Oppsummering .....	42
7. Konklusjon. Forbrukslån-paradokset .....	44
7.1. Oppsummering .....	44
7.2. Diskusjon: forbrukslån-paradokset.....	46
7.3. Konklusjon.....	48
Referanser.....	50
Vedlegg .....	52
Appendiks 1: Survey — design og utvalg (Utdrag fra Kantar-rapporten).....	52
Appendiks 2: Teststatistikk for figur 4-5 .....	55
Appendiks 3: Logistisk regresjonsmodell (kapittel 4).....	57



# 1. Problemstillinger og metodisk tilnærming

I flere år har både økonomiske myndigheter (Norges Bank, Finansdepartementet, Finanstilsynet), forbrukermyndighetene (Barne- og familiedepartementet, Forbrukertilsynet) og en hel rekke andre aktører på markeds- og forbrukersiden uttrykt bekymring for gjeldsveksten blant norske hushold. Veksten i boligprisene styrer det meste av låneopptaket. Husholdenes gjeld fortsetter å stige til tross for at det for tiden er en moderat utvikling i boligmarkedet med en sesongkorrigert prisstigning på beskjedne 0.2% (hele landet) i tredje kvartal 2019 (Eiendom Norge).<sup>1</sup> I august 2019 lå det samlede utlånet fra banker, kredittforetak og statlige låneinstitutter til norske hushold på rundt 3.364 milliarder (SSB).<sup>2</sup>

Det er imidlertid ikke bare boligprisene som påvirker gjeldsveksten. Det gjør også lån til forbruk. På elleve år har det samlede utlånet gjennom usikrede låneprodukter økt fra 39 milliarder i begynnelsen av 2008 til 117 milliarder ved utgangen av 2018 (Solheim and Vatne 2019). Basert på tall fra Gjeldsregisteret A/S høsten 2019, er det sannsynlig at det riktige tallet ligger rundt 130 milliarder.<sup>3</sup> Veksten i dette markedet er større enn i boliglånsegmentet (Finanstilsynet 2019). Mye av det offentlige fokuset på husholdningenes gjeldsvekst dreier seg da også om lån til forbruk. Men mens diskusjonen hovedsakelig fokuserer på forbrukslån og kredittkort, vies lite oppmerksomhet til lånefinansiering av forbruk gjennom sikrede lån (boliglån). I den grad forbruket driver gjeldsveksten er det viktig å ha et helhetlig perspektiv på det vi kan kalle forbrukssløyfen i husholdenes låneopptak og hvordan denne mekanismen står i forhold til den andre drivkraften i gjeldsutviklingen, nemlig investeringsløyfen.

Ved siden av å anlegge et helhetsperspektiv på lån til forbruk, er studiens andre premiss at husholdenes opptak og bruk av lån gjennom ulike låneprodukter ikke nødvendigvis styres av økonomisk-rasjonelle valg. Prosjektet bygger isteden på en tese om at låneopptak forutsetter sosial aksept. I et historisk perspektiv er poenget åpenbart; fra en utbredt oppfatning i 1950- og 60-årene om at man bør unngå å låne penger er dagens positive holdning til lån både utbredt og vel forankret i det sosiale rom.

## 1.1. Problemstillinger

Dette er en empirisk studie av to forhold:

1. I hvilken utstrekning bruker nordmenn ulike låneprodukter til forbruksformål?
2. Hvilke holdninger har nordmenn til å låne til forbruk, og hvordan gir dette seg utslag i bruk av låneprodukter?

Analysene har et overordnet mål om å tegne et bilde av hva som karakteriserer den sosiale aksepten — og for så vidt også avvisningen— av lån til forbruk generelt og de

---

<sup>1</sup> <https://www.dinside.no/bolig/her-okker-boligprisene-mest/71669018>

<sup>2</sup> <https://www.ssb.no/bank-og-finansmarked/statistikker/banker/maanedsbalanse>

<sup>3</sup> <https://www.gjeldsregisteret.com/pages/dempet-vekst-i-forbrukslan>

enkelte låneproduktene spesielt. Studien omhandler fem produkttyper: boliglån, rammelån, kontoovertrekk, kredittkort og forbrukslån.

## 1.2. Metodisk tilnærming

Det empiriske grunnlaget for studien består av to deler. Utgangspunktet er et behov for førstehånds kunnskap om et tema det fins lite forhåndskunnskaper om, nemlig folks holdninger til å låne forbruk. En mulig framgangsmåte er fokusgrupper. Ved siden av å være en rask måte å få innsikt på, er gruppesamtaler attraktivt som metode fordi positive og negative holdninger til lån og låneformål formes i sosiale rom og er et resultat av kommunikasjon i ulike medier, markedsføring og «snakk» i nære relasjoner (familie, venner og jobbkolleger). Hvorvidt man klarer å få til en åpen diskusjon om et i utgangspunktet sensitivt tema er bl.a. avhengig av gruppenes sammensetning og hvordan samtalen legges opp og styres av moderator. I neste omgang omsettes informasjonen fra gruppediskusjonen i et spørreskjema til et representativt utvalg av den voksne norske befolkningen.

I mai 2019 ble det gjennomført fire fokusgrupper med tema lån til forbruk. Verveprosedyren utelukket personer som enten allerede var vervet i andre prosjekter eller hadde deltatt i gruppeintervjuer for mindre enn 6 måneder siden. Heller ikke arbeidstakere i media, markedsanalyse og bank/finans/forsikring fikk delta. Videre ble de som oppga at de hadde husholdsinntekter over 900.000 kroner utelukket. Det samme gjaldt de som sa at ikke var komfortable med å snakke om personlig økonomi og personer som mente at forbrukslån og kredittkortgjeld er galt fra et moralsk eller prinsipielt synspunkt. Dette for å skjerme deltakerne for ubehagelige situasjoner og uheldige konfrontasjoner i gruppediskusjonene. På den annen side var det et krav for å tilhøre målgruppen at man hadde minst ett lån som helt eller delvis var brukt til forbruk.

I sammensetningen av fokusgruppene ble to primærdimensjoner lagt til grunn: økonomiske ressurser og livsfase. Mens kriteriet på sistnevnte dimensjon skilte mellom 25—35 åringer på den ene siden, og 45—65 åringer på den andre, ble dikotomien selveier/leietaker brukt som seleksjonskriterium for ressursdimensjonen. Dette fordi flere tidligere studier har vist at leietakere er en utsatt gruppe både når det gjelder lånopptak og kunnskaper om økonomi og finansielle markeder (Kempson and Poppe 2018; Poppe 2019; Poppe and Jakobsen 2009). På den måten fikk vi dermed følgende fire grupper: yngre leietakere, eldre leietakere, yngre selveiere og eldre selveiere.

Den påfølgende surveyen ble gjennomført i juni og august 2019 med like i overkant av 2.000 respondenter. Utvalget er representativt for den voksne befolkningen mellom 18 og 80 år. Se appendiks 1 for nærmere dokumentasjon.

## 1.3. Fokusgruppediskusjonene

Fokusgruppene startet opp med innledende runde om forbruksambisjoner, hvor deltakernes forbruk ble forankret i forestillinger om hva de på den ene siden ikke vil miste av varer og tjenester de normalt har tilgang på, og på den annen hva de strekker seg etter og som gir dem en følelse av «det gode liv». Deretter ble diskusjonene konsentrert rundt holdninger og atferd knyttet til lånefinansiering av forbruk. I alle fire grupper ble det fort klart at det å låne penger til forbruksformål er underlagt sterke

moralske føringer. Det gjaldt både i forhold til ulike typer finansielle produkter og synspunkter på legitime og illegitime bruksområder for disse produktene.

Felles for alle gruppene var at kredittkort var langt mer sosialt akseptert enn forbrukslån. Siden «alle» har kort og det er lett å skaffe seg dem, er det også lett å forsvare at man har dem selv. Kortene er også fleksible i bruk og er ofte knyttet til fordelsprogrammer (f.eks. lavere priser på drivstoff, bonuspoeng til flybilletter, reiseforsikringer, osv.). Tilbakebetaling av opparbeidet gjeld er også fleksibel. Dessuten gir kredittkort trygghet mot svindel og dessuten mental ro i vid forstand fordi kreditttrammene representerer en buffer i tilfelle noe skulle komme på. Her snakker vi om et produkt som tydeligvis er godt tilpasset en moderne livsstil, og derfor også bredt akseptert.

Til sammenligning er forbrukslån forbundet med sosiale stigma, og ofte knyttet til Luksusfellen. Å ha slike lån assosieres gjennomgående med et større økonomisk uføre enn kredittkortgjeld — særlig fordi det gjerne dreier seg om høyere nominelle lånebeløp. Forbrukslån er slik sett et tegn på at man har «feilet». Alle gruppene peker dessuten på at produktet er lite fleksibelt både i bruk og når det gjelder tilbakebetaling. Man må planlegge, søke og vente på svar før man får et forbrukslån, og flere nevnte at de ikke ønsket et så strengt nedbetalingsregime som slike lån innebærer. Det er heller ingen fordelsprogrammer knyttet til denne typen lån, noe som gjør dem mindre attraktive.

Bruksområdene for kredittkort og forbrukslån er også forskjellige. Kort kan brukes til nærmest alt mulig: på reise, til impuls kjøp og når noe uventet dukker opp. De kan også brukes «strategisk» til å skaffe seg ting til en billigere pris i «nuet» eller å bygge opp fordeler som kan innkasseres på et senere tidspunkt. Begrensningen ligger i at kreditttrammene som regel er relativt lave. Der har forbrukslån en fordel. Slike lån kan være på flere hundretusen, og dermed brukes til mer kostbare formål som bilkjøp, oppussing og endog egenandel til kjøp av bolig. Det betyr at forbrukslån assosieres med et mer planlagt forbruk eller større behov for penger. Samtidig er den sosiale aksepten av forbruk som er finansiert på denne måten langt mindre enn alle andre finansieringsformer som ble diskutert i fokusgruppene.

En tredje type usikret kreditt er kontoovertrekk. Det var veldig få av deltakerne som hadde bankkonti med overtrekksmuligheter eller som hadde benyttet seg av denne typen kreditt tidligere. Diskusjonene rundt dette produktet var derfor begrenset. Hovedinntrykket er likevel at dette er en finansieringskilde som er lite påaktet, kanskje t.o.m. litt gammeldags, og at man heller bruker kredittkort enn å overtrekke kontoen med debetkort.

Når det gjelder finansiering av forbruk med sikrede lån (boliglån og rammelån) er det en mulighet som boligeierne benytter seg av. Det går særlig på oppussing, som i denne sammenhengen kan oppfattes som et investeringsorientert forbruk. Men det er også aksept for å bruke boliglån og rammelån til mer entydige forbruksformål som bilkjøp, større innkjøp (f.eks. møbler), reiser og refinansiering av usikret gjeld. Villigheten til å til å bruke sikrede lån til forbruk var større blant de eldre enn de yngre boligeierne — kanskje fordi friverdien i de eldres boliger typisk var større, og fordi erfaringene med kraftig verdistigning på bolig over lang tid gjorde at de så lite risiko

forbundet med dette. Den sosiale aksepten for å benytte seg av disse finansieringskildene var imidlertid stor uavhengig av hvilken livsfase selveierne befant seg i.

Et inntrykk fra alle fire fokusgrupper som må framheves er at kunnskapen om de ulike låneproduktene var mangelfull. De fleste visste ikke hvilken rente de hadde på sine lån, og mange hadde uklare eller feilaktige forestillinger om forskjellen mellom kredittkort og forbrukslån. Mange mente f.eks. at rentene var lavere på kortgjeld enn på forbrukslån. Det var også flere eksempler på uklarheter i form av utsagn om at «avdragene [på forbrukslån] går nesten aldri ned» og at det er lettere å ha kontroll på kredittkortgjeld enn forbrukslån.

Til slutt skal det nevnes at antakelsen om at leietakere er mer utsatt enn boligeiere fikk støtte også i denne runden med fokusgrupper. Til tross for at rekrutteringsprosedyren var nøytral i alle andre ressurshenseende enn eierskap til bolig (herunder, inntekt, yrke, familiesituasjon og utdanning), framstod begge leietakergruppene som dårligere stilt enn selveierne. Flere av leietakerne hadde — eller hadde nylig hatt — betalingsproblemer og gått igjennom livskriser (skilsmisse, sykdom) som hadde ført til at man måtte ta opp usikret kreditt for å holde seg flytende. De hadde også lite sparepenger, og mens de eldre hadde mer eller mindre gitt opp å bli eiere av egen bolig var det få av de yngre som sparte penger til dette eller hadde en plan for å bli selveiere.

## 1.4. Fra fokusgrupper til survey

Dataene fra fokusgruppeintervjuene dannet grunnlaget for å utvikle et spørreskjema for å måle faktisk bruk av, og holdninger til, lånefinansiert forbruk. Ved siden av tradisjonelle bakgrunnsopplysninger som kjønn, alder, inntekt, sosial bakgrunn, livsbegivenheter og eierskap til bolig, har skjemaet en kjerne av spørsmål knyttet til fem låneprodukter: boliglån, rammelån, kontoovertrekk, kredittkort og forbrukslån. Vi spør om i hvilken grad man anser disse som sosialt akseptable finansieringskilder for forbruk, og hvilke egenskaper ved hvert produkt som i så måte er mest og minst attraktive. Vi stiller selvsagt også spørsmål om hva man har brukt slike lån til og om man har hatt problemer med å håndtere gjelden i etterkant.

Ved hjelp av spørreskjemaet måler vi dessuten hvorvidt folk misforstår egenskapene ved de ulike låneproduktene og hvor utbredt dette eventuelt er. For å følge opp inntrykket fra fokusgruppene om at forbrukslån er et negativt produkt moralsk sett, har skjemaet en egen seksjon om holdninger spesielt knyttet til dette låneproduktet.

Den foreliggende rapporten er primært basert på analyser av de kvantitative dataene. Fortolkningene av funnene hentes imidlertid i stor grad fra fokusgruppeintervjuene.

## 1.5. Rapportens oppbygging

Framstillingen er organisert som følger. Kapittel 2 handler om faktisk bruk av ulike låneprodukter til forbruksformål og hvorvidt folk har problemer med å håndtere de lånene de har tatt opp. I det påfølgende kapitlet analyseres den sosiale aksepten av lånefinansiert forbruk. Her diskuteres også skam som en sosial mekanisme. Disse

sammenhengene blir videre undersøkt i en multivariat analyse i kapittel 4, hvor målet er å identifisere hva som kjennetegner personer som har tatt opp usikret kreditt i en eller annen form. I kapittel 5 ser vi på hvordan folk verdsetter/ikke verdsetter ulike egenskaper ved henholdsvis kredittkort og forbrukslån. I den sammenhengen ser vi også på i hvilken grad det eksisterer misforståelser rundt disse låneproduktene. Kapittel 6 er et dypdykk i folks holdninger til forbrukslån. Det siste kapitlet oppsummerer funnene, diskuterer det vi kaller forbrukslån-paradokset og trekker konklusjonene av analysene.

## 2. Lånefinansiert forbruk

Lånefinansiering av forbruk er blitt relativt vanlig i løpet av de siste 10-15 årene. Slik sett er den faktiske bruken av ulike typer lån til slike formål et uttrykk for grad av sosial aksept for slik atferd. Aksepten kan være knyttet til ulike sosiale føringer og holdninger, og mer eller mindre forankret i god oversikt over egen økonomi og korrekt kunnskap om låneproduktene i markedet. Dette er imidlertid forhold vi kommer tilbake til senere i rapporten. Her er målet å tegne det store bildet.

Dette kapitlet tar for seg den første av rapportens to hovedproblemstillinger:

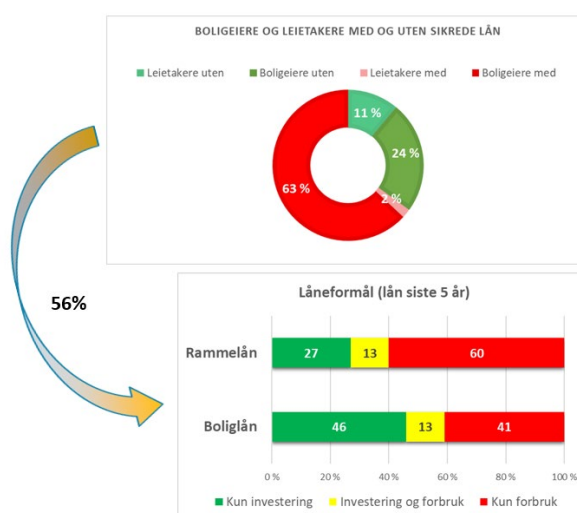
- *I hvilken utstrekning bruker nordmenn ulike låneprodukter til forbruksformål?*

Vi starter med å se på bruken av sikrede lån til forbruksformål. Deretter tar vi for oss opptak av usikrede lån: kontoovertrekk, kredittkort og forbrukslån. I det påfølgende underkapitlet ser vi nærmere på hva de ulike lånene brukes til. Kapitlets siste deler reiser spørsmålet om den observerte atferden er et samfunnsproblem. Med utgangspunkt i SIFOs tradisjonelle mål på betalingsvansker blir problemer med å overholde låneforpliktelser diskutert i forhold til alternative problemindikatorer knyttet til de enkelte låneproduktene.

### 2.1. Bruk av sikrede lån til forbruksformål

Med sikrede lån mener vi enten tradisjonelle boliglån (nedbetalingslån) eller rammelån (boligkreditt). Vi ser bort fra lån som er sikret i forbruksobjekter — f.eks. billån som er sikret i bilens verdi. I denne analysen er det m.a.o. kun selveiere som ansees å ha tilgang på sikrede lån til forbruk. «Hjulet» i figur 2-1 viser fordelingen av boligeiere og leietakere med og uten sikrede lån. De grønne feltene er hushold uten denne typen gjeld: boligeiere i frikjøpte boliger (24%) og leietakere (11%). De røde feltene viser andeler med sikrede lån: boligeiere med belånte boliger (63%) og leietakere med boliglån/rammelån (2%). Den sistnevnte kategorien består trolig av tidligere boligeiere som av ulike grunner ikke lenger er selveiere, og personer som for tiden leier der de

Figur 2-1 Bruk av sikrede lån til forbruksformål siste 5 år. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.<sup>1</sup>



bor på intervjutidspunktet og derfor oppfatter seg som leietakere, men som eier bolig eller annen fast eiendom andre steder i landet.<sup>4</sup>

Det er altså 65% som har sikrede lån og som på intervjutidspunktet kan ha lånefinansiert noe av forbruket sitt på denne måten. I figur 2-1 ser vi at 56% av dem — litt over halvparten — har vært i markedet og tatt opp enten boliglån eller rammelån i siste femårsperiode (2014—2019). Stolpediagrammet i figuren viser hvordan disse lånene har blitt brukt i perioden: kun til investering, både til investering og forbruk, eller kun til forbruk. Vi ser at under halvparten (46%) av de som har tatt opp et vanlig nedbetalingslån har brukt lånene til investering i sin helhet. Resten (54%) har enten brukt noe av de lånte pengene (13%) eller alt sammen (41%) til forbruk. Når det gjelder de som har tatt ut rammelån er det nesten  $\frac{3}{4}$  som har brukt pengene utelukkende (60%) eller delvis (13%) til forbruksformål. Dette er da også et låneprodukt som gjør boligen umiddelbart tilgjengelig til forbruk.

Det er grunn til å peke på at figur 2-1 viser andeler personer som har brukt sikrede lån på ulike måter, og ikke andeler av lånesummen som har gått til henholdsvis investering og forbruk. Det er rimelig å anta at de som har brukt alt de har lånt på boligen siste fem år til forbruk har tatt ut mindre summer enn de som har brukt pengene til investering.

Resultatet er i seg selv ikke nødvendigvis avskrekkende — i hvert fall ikke så lenge boligverdiene stiger og arbeidsløsheten lav. Andelen boligeiere som har vært i lånemarkedet i siste femårsperiode er ikke urovekkende høy, og rentene på boliglån og rammelån er (fortsatt) historisk lave. Mønsteret er også langt på vei i tråd med hensikten bak den tverrpolitiske enigheten om at andelen selveiere skal være en høy i Norge (helst økende). Selveierskap skal ikke bare gi den enkelte frihet, men inngå som en vekstfaktor i økonomien og gi grunnlag for økt forbruk — også gjennom lån. Samtidig levner figur 2-1 liten tvil om at mye penger går inn i norsk økonomi gjennom forbruksmotivert uttak av boliglån og rammelån. Slik sett vitner figuren om en ny økonomisk virkelighet hvor en utstrakt sosial aksept for bruk av boligkapital til forbruk har vokst fram gjennom flere ti-år. Økende boligverdier fremstår ikke lenger kun som et sikkerhetsnett man kan falle tilbake på i dårlige tider eller når man rammes av vanskelige livsbegivenheter. Boligen er i dag primært en finansieringskilde man kan trekke på gjennom hele livet (se f.eks. Borgeraas, Poppe, and Lavik 2016; Sjørlev 2012).

## 2.2. Usikret kreditt

I motsetning til lån med sikkerhet i bolig er usikrede låneprodukter først og fremst — og i prinsippet entydige — kilder til å finansiere forbruk. Som nevnt i det innledende kapitlet er denne typen låneatferd for tiden vurdert som til dels svært bekymringsfull. Vi har sett på de tre viktigste usikrede låneproduktene i markedet: kontoovertrekk, forbrukslån og kredittkort. Figur 2-2 viser deres utbredelse i befolkningen.

---

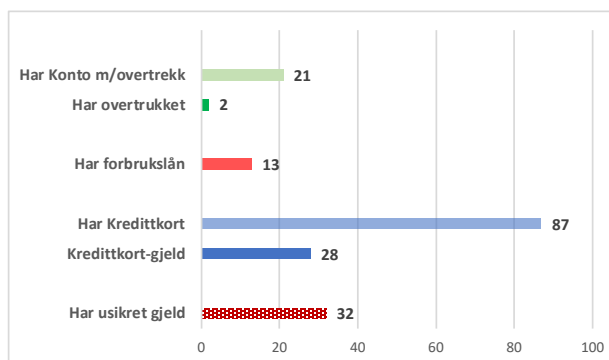
<sup>4</sup> Disse andelenene er beregnet fra surveydataene. Vi treffer relativt godt med til sammen 87% selvrapporterte selveiere i utvalget. Ifølge SSB var summen av selveiere og andels-/aksje-eiere 82.2% i 2018. Hvis vi istedenfor personer ser på andelen av husholdene som bor i selveid bolig, er den på 76.8%. Det betyr at 1.84 millioner av omtrent 2.4 millioner norske hushold eier sin egen bolig. Se: <https://www.ssb.no/boforhold>.

Hvis vi begynner med kontoovertrekk, ser vi at 21% oppgir å ha en eller flere konti som gir overtrekksmuligheter. Dette er i praksis en låneramme på alt mellom noen få tusen til flere titalls tusen kroner, og tas typisk ut med et debetkort eller som en bankoverføring i forbindelse med regningsbetaling. Kun 2% oppgir å ha overtrukket kontoen på intervjudtidspunktet. Det er imidlertid ikke utenkelig at dette er en underrapportering.

Fokusgruppediskusjonene tydet på at kontoovertrekk er et produkt

mange ikke tenker så mye over. Og som alle rammelån eksisterer det alltid en viss usikkerhet rund hvor mye, hvis overhode noe, av rammen man har tatt ut. På den annen side var inntrykket fra fokusgruppene at man heller brukte kredittkort dersom man trengte finansiering til et kjøp, og at overtrekk på kontoen var en noe utdatert løsning. Vi ser antakelig litt av begge deler i figur 2-2.

Figur 2-2: Usikret kreditt. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> N = 1755 (har usikret), 1748 (har kredittkort), 1699 (har kortgjeld) 1743 (har forbrukslån), 1748 (har konto m/overtrekk), 1754 (har overtrukket).

Hvis vi ser på forbrukslån, er dette hovedsakelig nedbetalingslån med i praksis en fast rente gjennom lånets løpetid. I de siste årene har imidlertid slike lån også blitt tilbudt som rammelån. Figur 2-2 viser at omtrent 13% har ett eller flere forbrukslån. Tidligere SIFO-målinger har estimert denne andelen til å ligge rundt 8% i 2014, 2015 og 2016, og 16% i 2017 (Poppe 2017). Den nye målingen kan m.a.o. være en underrapportering og kan i så fall ha sammenheng med den lave statusen som fokusgruppene indikerte at slike lån har. På den annen side er det signaler om at veksten i forbrukslån er fallende som følge av nye reguleringer i 2019 (bl.a. et gjeldsregister og nye krav til kundens betjeningsevne, samlet gjeldsbelastning og avdragsbetaling) (Nilsen 2019; Wig 2019). Dessuten kan andelene i 2017 ha vært noe høye, selv om to målinger administrert av to ulike måleinstitutter ga omtrent samme resultat. I lys av dette anser vi at 13% er et rimelig estimat på den sanne andelen i populasjonen.

Det tredje låneproduktet er kredittkort. I figur 2-2 ser vi at 87% oppgir å ha ett eller flere slike kort. Dette er helt i tråd med tidligere målinger vi har gjort i perioden 2014—2017 (Poppe 2017), og støttes også av fokusgruppediskusjonene hvor gjennomgangstonen var at «alle» har slike kort. De fleste betaler inn hele det skyldige beløpet ved forfall. Likevel har 28% opparbeidet seg kredittkortgjeld — dvs. at de enten bare betaler minstebeløpet eller en sum mellom dette og det de skylder når regningen kommer. Noen få betaler kanskje ikke noe i det hele tatt.

Alt-i-alt har rundt 32% av alle voksne mellom 18 og 80 år har en eller annen form for usikret gjeld — enten det dreier seg om kontoovertrekk, forbrukslån eller kredittkortgjeld (se figur 2-2). Estimater er ikke langt unna de nyeste tallene fra Gjeldsregisteret AS (november 2019) som viser at om lag 30% av befolkningen har rentebærende usikret gjeld. Denne eksterne valideringen støtter også opp om anslaget

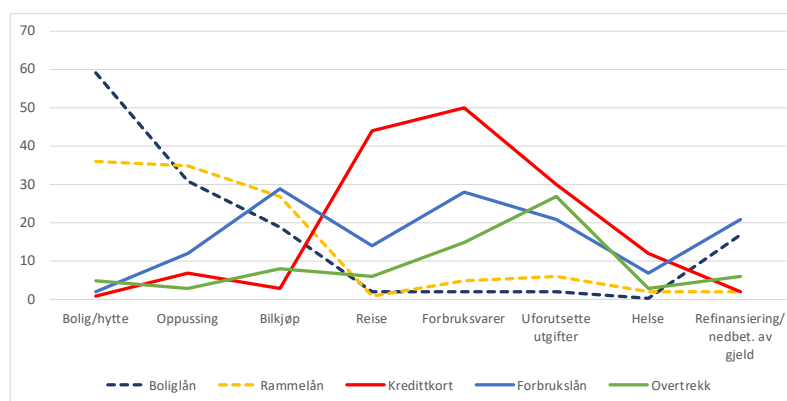


på 13% med forbrukslån. Som nevnt i innledningskapitlet ligger de totale utlånene av usikret kreditt på 127 milliarder i oktober 2019, noe som tilsvarer ca. 30.000 kroner per voksen person. De største lånene er nedbetalingslån, altså stort sett det vi kaller forbrukslån i denne rapporten. 77 av de 127 milliardene er lånt ut på denne måten. Noen har lånt svært høye summer og trekker gjennomsnittet blant forbrukslånskyldnere opp til hele 240.000 kroner. Halvparten av forbrukslånene ligger imidlertid under 25.000 kroner (Solheim and Vatne 2019).

## 2.3. Hva brukes lånene til?

Gjeldsregisteret har ingen opplysninger om hva lånene brukes til. Bankene har også vært sparsomme med slik informasjon, kanskje fordi de egentlig ikke vet hva kundene deres faktisk bruker pengene til.<sup>5</sup> SIFO har imidlertid i flere år målt hvilke forbruksformål som

Figur 2-3 Låneformål for sikrede og usikrede lån siste femårs-period (2015-2019). Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.<sup>1</sup>



blir lånefinansiert i landsrepresentative surveyer. Figur 2-3 gir oversikten for perioden 2015—2019. De stiplede linjene viser bruken av sikrede lån, mens de heltrukne indikerer bruksmønstrene for de usikrede produktene.

Hvis vi begynner med de sikrede lånene, ser vi at bruksmønsteret de siste fem årene er omtrent likt — riktignok med noen unntak. Både tradisjonelle boliglån og rammelån brukes primært til investering og investeringsrettet forbruk (oppussing). Som forventet anvendes rammelån i noe større grad til forbruksformål, da særlig til oppussing (35%) og bilkjøp (27%), men også til uforutsette utgifter (6%) og helseutgifter (særlig tannlege) (2%). Boliglånene, derimot, brukes i noe mindre grad enn rammelån til disse formålene, men til gjengjeld er det en større andel som oppgir at opptak av slike lån siste fem år helt eller delvis har gått med til refinansiering og nedbetaling av annen gjeld (17%). Det betyr at en del av den gjelden som opparbeides gjennom opptak av usikrede lån til slutt havner i boligen.

Den grønne, heltrukne kurven viser bruksmønsteret for kontoovertrekk. Vi ser at slik kreditt særlig brukes til forbruksvarer (15%), uforutsette utgifter (27%) og nedbetaling

<sup>5</sup> Et unntak er Norwegian Bank som nylig rapporterte fra en spørreundersøkelse blant deres kunder. Resultatene avviker fra våre på noen punkter, og er ganske like på andre. Forskjellene skyldes flere faktorer, bl.a. at låneformålene måles på ulike måter med ulike typer utvalg. Dessuten har forbrukslånbankene forskjellige forretningsprofiler og dermed også ulike kundegrupper. Den kanskje mest iøynefallende forskjellen mellom bankens resultater og våre egne data er at 44% av forbrukslånkundene i Bank Norwegian sier de har brukt lånet til refinansiering av annen gjeld. Den tilsvarende andelen i vårt landsrepresentative utvalg er 21%.

av gjeld (6%). Antall observasjoner er imidlertid svært lav — det er bare 32 personer i utvalget som oppgir å ha overtrukket kontoen på intervjuetidspunktet. Kurven er derfor i beste fall tentativ. Vi ser i det følgende bort fra å rapportere fra denne gruppen.

Hovedproduktene for usikret kreditt — kredittkort og forbrukslån — har svært forskjellige bruksmønstre. Kredittkort brukes særlig forbindelse med reiser (44%), kjøp av forbruksvarer (50%), og uforutsette utgifter (30%), og i noen grad også til helseutgifter (12%). Forbrukslån, derimot, anvendes særlig til tyngre og antakeligvis mer kostbare formål som, bilkjøp (29%), forbruksvarer (28%) og oppussing (12%). Figur 2-3 viser også at refinansiering/nedbetaling av annen gjeld er et betydelig bruksområde for forbrukslån: 21% av de som har tatt opp slik kreditt de siste fem årene oppgir dette som formål. I lys av markedsføringen av forbrukslån som alternativ for dem som har mange gjeldsposter og dyr kredittkortgjeld, er dette som forventet. Til slutt kan vi merke oss at en mindre andel av dem (2%) har brukt forbrukslånet til investering, altså til å finansiere egenandelen ved kjøp av bolig/hytte.

De observerte bruksmønstrene er ganske like tilsvarende resultatene av analysene vi gjorde med et tilsvarende datamateriale i 2017 (Poppe 2017:41). Prosentandelene varierer selvsagt med noen prosentpoeng fra den ene målingen til den andre. Det er en svak tendens til at det lånefinansierte forbruket er noe lavere i femårsperioden 2015—2019 enn den var i 2012—2017. F.eks. er andelen forbrukslån-skyldnere som har brukt denne formen for kreditt til å nedbetale annen gjeld økt fra 19% til 21% mellom de to måletidspunktene, mens andelen som har finansiert varekjøp har falt fra 44% til 28%. Slike endringer kan skyldes de nye reguleringene, men det er foreløpig for tidlig å si noe sikkert om dette.

## 2.4. Er den observerte låneatferden et samfunnsproblem?

Spørsmålet om den utstrakte sosiale aksepten for å låne til forbruk er et samfunnsproblem kan presiseres i forhold til (minst) to nivåer. For det første, den norske økonomien: er den på noe vis truet av nordmenns låneopptak? For det andre, husholdsnivået: er gjeld blitt et problem for husholdenes økonomiske bærekraft og evne til å leve det gode liv? Ingen av disse presiseringene skal diskuteres i sin fulle bredde her. Når det gjelder den norske økonomien skal vi nøye oss med å peke på at mye av den offentlige diskusjonen nettopp dreier seg om bankenes sårbarhet og risikoen som husholdenes gjeld representerer for den økonomiske stabiliteten og utviklingen på sikt. Det hersker liten tvil om at et samlet utlån på nesten 3.4000 milliarder representerer et krisepotensial og at 127 milliarder i usikret kreditt er en utfordring også i økonomiske oppgangstider. SIFO har imidlertid vært mest opptatt av skyldnernes økonomiske og sosiale situasjon og konsekvensene av betalingsvansker på husholdsnivået. Til slutt i dette kapitlet skal vi derfor se på ulike mål på betalingsproblemer relatert til lånefinansiert forbruk. Figur 2-4 viser estimater på problemomfanget ved hjelp av seks ulike operasjonaliseringer.

SIFOs tradisjonelle mål på betalingsproblemer er basert på dette survey-spørsmålet:

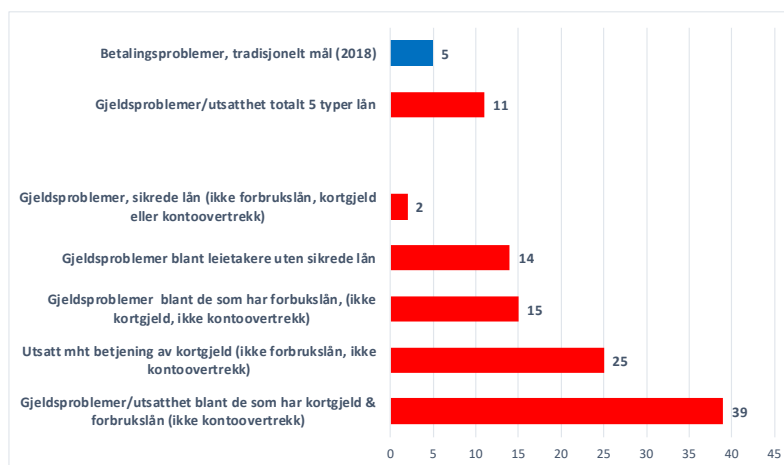
*«I løpet av de siste 12 månedene, hvor ofte har det hendt at husholdet/du selv ikke har hatt penger til å betale regninger eller lån*

ved siste forfall?» Svaralternativer: Svært ofte/ ganske ofte/ av og til/ ganske sjelden/ svært sjelden, aldri/ vet ikke

Det vi kaller *'tilbakevendende betalingsproblemer'* er definert som at man «av og til», «ganske ofte» eller «svært ofte» ikke har kunnet betale regninger eller renter og avdrag på lån ved siste forfall. De seneste årene har omfanget av slike vansker ligget på rundt 6-7% (se f.eks. Poppe 2017:42–45). I figur 2-4 ser vi at problemomfanget målt på denne måten var 5% høsten 2018 (SIFO-surveyen).

Dette målet er imidlertid ganske grovkornet. I forhold til analysene i dette kapitlet er det f.eks. åpenbart at problemer med å håndtere lån ved forfall arter seg forskjellig avhengig av hvilken lånetype det er snakk om. F.eks. kan man i prinsippet kun betale minimumsbeløpet ved forfall på samtlige kredittkort man måtte ha, og holde det gående på denne måten i lang tid uten at kredittkortgjelden dermed er misligholdt. En slik situasjon kan imidlertid skjule en ganske alvorlig økonomisk situasjon. Det samme gjelder kontoovertrekk. Selv om man ikke gjør opp hele overtrekket når man får penger inn på konto (lønn, trygd, osv.) har man jo ikke «misligholdt» noen gjeldsforpliktelse. Felles for disse produktene er at lånene er gitt som kredittrammer. Det er sannsynlig at mange av dem som befinner seg i slike underskuddssituasjoner ikke vil svare «av og til», «ganske ofte» eller «svært ofte» på den tradisjonelle problemindikatoren — hvis de da ikke skulle ha problemer med andre typer forpliktelser. Survey-spørsmålet underestimerer m.a.o. problemomfanget i disse gruppene.

Figur 2-4 betalingsproblemer og gjeldsproblemer i ulike grupper. Prosent. Vektet. Norge 2018 & 2019. SIFO-surveyen. <sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: SIFO-surveyen 2018: Betalingsproblemer (1914). SIFO-surveyen 2019: Gjeldsproblemer 5 typer lån (1755), gjeldsproblemer sikrede lån (762), gjeldsproblemer leietakere (195), gjeldsproblemer forbrukslån (83), utsatthet kortgjeld ((341), gjeldsproblemer/utsatthet kortgjeld & forbrukslån (118).

En mulig vei rundt dette er å introdusere et begrep om utsatthet i tilknytning til usikrede kredittrammer. Kreditkort er et låneprodukt med en gitt ramme som kan brukes til å fordele utgifter over et lengre tidsrom. Da påløper det riktignok renter på typisk 20-30%. Men det kan være rasjonelt å gå inn på en kontrollert nedbetaling over tid eller innbetaling av minimumsbeløpet hver måned fram til et forventet påfyll av likvider i form av f.eks. feriepenger eller en ekstra lønnsutbetaling. Men hvis man gjør dette med flere kredittkort samtidig er dette ofte et tegn på at man er utsatt for å miste kontrollen. Det er da også et kjent fenomen at folk med økonomiske problemer holder seg flytende med å bruke ett kort til å nedbetale gjeld på et annet kort. Tilsvarende gjelder for kontoovertrekk. Man kan komme seg kontrollert igjennom en utgiftstopp ved å overtrekke kontoen og å betale en uventet utgift eller et innkjøp man i øyeblikket ikke har midler til, men vet at man kan betale for

på et senere tidspunkt. Men er man i minus i måned etter måned er det et tegn på at utgiftene vedvarende overstiger inntektene. Med dette som utgangspunkt definerer vi et produktbasert begrep om gjeldsproblemer slik:

*Sikrede lån og forbrukslån: om man av og til, ganske ofte eller svært ofte ikke har hatt penger til renter og avdrag ved siste forfall;*

*Kredittkort: om man betaler minimum på to eller flere kort eller mer enn minimum, men ikke hele det skyldige beløpet på tre kort eller flere;*

*Kontoovertrekk: om man av og til, de fleste månedene eller hver måned overtrekker bankkontoen.*

Denne probleminдикatoren måler ikke problemer knyttet til regningsbetaling. Indikatoren er isteden et mål på vansker med å håndtere minst ett av fem låneprodukter: boliglån, rammelån, kortgjeld, forbrukslån og kontoovertrekk. Vi ser i figur 2-4 at 11% av befolkningen befinner seg i en slik situasjon.

Gjeldsproblemindikatoren kan også brukes til å estimere problemomfanget i ulike undergrupper. Vi begynner med å skille ut de som har et tradisjonelt boliglån og/eller rammelån, men som samtidig ikke har usikret kreditt. I denne gruppen er det kun 2% som har tilbakevendende problemer med å overholde låneforpliktelsene. Bankene melder da også generelt om få gjeldsproblemer knyttet til boliglån og rammelån. Våre tall viser at problemandelen er beskjeden blant boligkunder som ikke har usikret kreditt på toppen av de sikrede lånene.

Problemomfanget er markant høyere blant de som har forbrukslån, kredittkortgjeld og kontoovertrekk. Her kan vi imidlertid ikke skille mellom de som har og ikke har boliglån/rammelån fordi antall observasjoner i noen undergrupper blir for lavt. Det nærmeste vi kommer er leietakere uten boliglån og rammelån, hvor omfanget av gjeldsproblemer knyttet til de usikrede låneproduktene er 14%.

De påfølgende undergruppene med usikret kreditt i figur 2-4 inkluderer altså låntakere som både har og ikke har boliglån/rammelån. Hvis vi først ser på de som har forbrukslån, men ikke kortgjeld eller kontoovertrekk, har 15% tilbakevendende gjeldsproblemer. Den neste gruppen er personer som er utsatt mht. håndtering av kredittkortgjeld, men som verken har forbrukslån eller overtrekk på konto. Her er problemomfanget 25%. Til slutt ser vi på de som både har forbrukslån og kredittkortgjeld, men ikke kontoovertrekk. Dette er en relativt liten gruppe — anslagsvis 7% av befolkningen — men problemomfanget er til gjengjeld stort. Blant disse er det hele 39% som har gjeldsproblemer.

Det er ikke mulig å gi fornuftige estimater av andelen gjeldsproblemer blant de som har overtrekk på konto. Til det er antall observasjoner for lavt.

## 2.5. Refinansiering av kredittkortgjeld

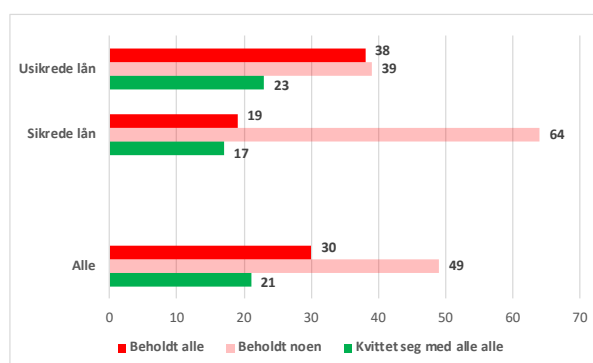
Rundt 5% av låntakerne oppgir å ha refinansiert kortgjeld nylig, enten ved å ta gjelden i boligen (boliglån, rammelån) eller nedbetale den med et annet kredittkort,

kontoovertrekk eller forbrukslån. Spørsmålet er da hva man gjør med kortene man tidligere hadde gjeld på: slettet man dem, beholdt man noen eller beholdt man alle? Det er ikke uten videre åpenbart hva som er fornuftig å gjøre. Det avhenger bl.a. av den økonomiske situasjonen man befinner seg i. Men hvis man er i en vedvarende presset økonomisk situasjon (ca. 1/3 av disse låntakerne har betalingsproblemer), eller har vansker med å kontrollere kortbruken, er det antakeligvis best å kvitte seg med kredittkortene.

Tallmaterialet er dessverre for svakt til at vi kan gå dypt inn i en slik diskusjon. Likevel framkommer det noen tendenser i figur 2-5 som det kan være verdt å merke seg. Antall observasjoner er imidlertid såpass lavt at vi må være varsomme med å trekke konklusjoner.

Hvis vi først ser på alle under ett som har refinansiert/nedbetalt kredittkortgjeld ved hjelp av andre låneprodukter, viser figur 2-5 at omtrent halvparten har valgt å kvitte seg med noen av kortene man hadde gjeld på, men ikke alle. 21% slettet alle, mens 30% beholdt samtlige kort. Hvis vi skiller mellom de som har refinansiert kredittkortgjeld med henholdsvis sikrede og usikrede låneprodukter, ser vi en tydelig forskjell. Blant de som har refinansiert kortgjelden inn i boligen har hele 64% valgt å slette noen av kortene og beholdt andre. Andelene som enten sletter alle eller beholder alle er ganske like. Siden dette dreier seg om selveiere, er det grunn til å anta generelt at dette stort sett handler om personer som (fremdeles) har ressurser å gå på mht. håndtering av gjeld.

Figur 2-5 Hva man gjorde med kort man hadde gjeld på etter refinansiering/nedbetaling ved hjelp av andre låneprodukter. Prosent. Vektet. Norge. SIFO-surveyen. <sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: Alle (68), sikrede lån (33), usikrede lån (37)

Hvis vi derimot ser på de som har refinansiert kortgjeld ved hjelp av andre usikrede produkter, er mønsteret et annet. Andelene som slettet alle kortene de hadde gjeld på er noe høyere enn blant selveierne. Men samtidig er andelen som valgte å beholde samtlige kort betydelig: 38%. Dessuten ser vi at 39% slettet noen kort, men også beholdt noen. Dette kan ikke bety annet enn at kildene til problematisk gjeld holdes åpne — muligens som «buffer».

## 2.6. Oppsummering

I dette kapitlet har vi sett på nordmenns faktiske bruk av lån til forbruksformål. Både sikrede og usikrede låneprodukter brukes til dette. 54% av de som har tatt opp ordinære boliglån i siste femårsperiode, og 73% av de som i samme tidsrom har tatt ut rammelån, har latt disse pengene gå helt eller delvis til forbruk. Vi har også sett at like i underkant av 1/3 av den norske befolkningen har rentebærende usikret kreditt gjennom minst ett av disse produktene: kredittkort (28%), forbrukslån (13%) eller kontoovertrekk (2%). Dette tyder på at den sosiale aksepten for å lånefinansiere forbruk er stor.

De ulike låneproduktene har imidlertid ulike bruksmønstre. Mens de sikrede lånene særlig brukes til investering og investeringsorientert forbruk som oppussing og i noen grad til kjøp av bil, er de usikrede lånene først og fremst rettet mot mindre kapitalintensive varer og tjenester. Mens kredittkortene typisk brukes til forbruksvarer, uforutsette utgifter og reiser, anvendes forbrukslånene til noe mer kostbare formål som oppussing og bilkjøp, samt uforutsette utgifter. Både forbrukslån og boliglån brukes dessuten til å nedbetale annen gjeld. Det betyr at dyr kredittkortgjeld refinansieres inn i forbrukslån, og at forbrukslånene (og antakeligvis også kredittkortgjeld) til slutt «forsvinner» inn i boligen.

Analysene viser at den usikrede gjelden er et problem for rundt 11% av den norske befolkningen. Det mest problematiske låneproduktet er kredittkortene, særlig i kombinasjon med forbrukslån. Her er andelen med gjeldsproblemer spesielt høy.

### 3. Rangering av låneprodukter. Skam

Det høye lånevolmet i Norge er en god indikasjon på at det er stor lånevillighet i den norske befolkningen. Fokusgruppediskusjonene viste imidlertid at det er store forskjeller i hvilken type lån som er sosialt akseptable og hvilke som ikke er det. Ikke overraskende er det boliglån som var mest sosialt akseptert, både fordi det er en nødvendighet for de aller fleste og fordi det har vist seg at boliginvesteringer har vært lønnsomme på sikt. Erfaringsmessig har risikoen til å ta opp denne type lån vært lav. Også betingelsene for å få boliglån - sikkerhet i bolig, egenkapital og inntekt - bidrar til å heve den sosiale aksepten for denne type lån. Lån til forbruk og usikret kreditt generelt, derimot, framstod i fokusgruppene som de minst sosialt akseptable lånene. Slik sett er det stor samstemmighet mellom myndighetenes bekymringer for økningen i usikret kreditt og majoritetsoppfatningene i fokusgruppene. Og – i liket med myndighetene – skiller det i fokusgruppene liten grad mellom ulike typer av usikret kreditt, selv om det er store variasjoner i betingelsene – renter og nedbetalingsordninger – mellom ulike typer lån til forbruk.

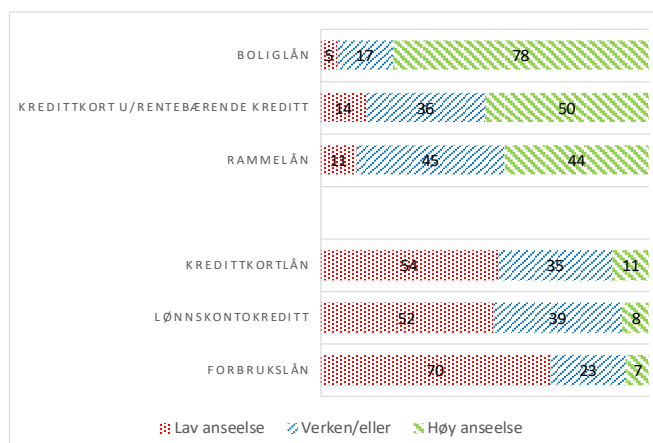
I dette kapitlet skal vi gå noe mer systematisk inn i problematikken om den sosiale aksepten knyttet til ulike typer lån. Vi skal først se hvordan et representativt utvalg oppfatter den sosiale anseelsen knyttet til ulike typer lån og om disse oppfatningene er farget av om man har noen av slike lån selv. Til slutt tar vi opp spørsmålet om det er skamfullt å låne til forbruk.

#### 3.1. Rangering av ulike typer lån

I figur 3.1 vises fordelingen av hvordan respondenten rangerer de viktigste lånetypene i Norge: boliglån, rammelån, kontoovertrekk (lønnskontokreditt), forbrukslån, bruk av kredittkort som betales ved første forfall og kredittkortlån der en bare betaler deler av det skyldige beløpet. Spørsmålet som ble stilt er følgende: *«Det finnes i dag flere typer lån man kan velge mellom, men som samtidig kan ha ulik «anseelse» eller «rykte» i befolkningen. Hvor høy eller lav anseelse mener du følgende typer lån har?»* For hver type lån var svaralternativene: *«svært lav, ganske lav, verken høy eller lav, ganske høy og svært høy»*. I analysen har vi slått sammen de to laveste og to høyeste svarkategoriene slik at vi får en tredelt vurderingsskala: *«lav anseelse»*, *«verken/eller»* og *«høy anseelse»*.

Produktene er rangert etter andelen med høy anseelse (grønn del av stolpene i figuren). Figuren viser et klart todelt mønster. Lån med sikkerhet i bolig og kredittkort uten kortgjeld er produktene som blir vurdert til å ha den høyeste anseelsen, mens usikret kreditt blir vurdert lavest.

Figur 3-1 Rangering av ulike lånetyper. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen. N = 1755.



### 3.1.1. Lån med høy anseelse

Ikke uventet registrerer vi at boliglån scorer høyest. 78 prosent mener at boliglån har høy anseelse i befolkningen, mens kun 5 prosent mener at boliglån har lav anseelse.

Dette er som forventet siden dette er en type lån som er en nødvendighet for de aller fleste. De siste tiårenes erfaringer viser sågar at bolig og boliglån er en lukrativ investering og at de aller fleste har eller har hatt boliglån. Fokusgruppediskusjonene viser også at de fleste boligeierne kun har positive erfaringer knyttet til boliglånet. Men det var også eksempler i fokusgruppene på at noen, som følge av skilsmisse, satt igjen med boliglån uten eid bolig. Det er m.a.o. også risiko forbundet med boliglån.

Bruk av kredittkort der hele beløpet betales ved første forfall, dvs. kort uten rentebærende kreditt, er en lånetype som scorer relativt høyt befolkningen. Halvparten (50%) svarte dette. På den annen side mener 14% at kredittkort anvendt på denne måten har lav anseelse. Kredittkort blir ofte sett på som en nødvendighet i en moderne økonomi, eller i alle fall rasjonelt å bruke i flere situasjoner — f.eks. ved nettkjøp og reisebestilling over nett. Forutsetning er at man betaler hele det brukte beløpet ved forfall, slik at det ikke påløper renter. Også fokusgruppene var klare på den økonomiske forskjellen mellom delbetaling og innbetaling av hele kreditten ved første forfall. Til tross for at det kan være økonomisk rasjonelt å bruke kredittkort, var også flere av deltakerne skeptiske til å ha en kreditttramme fordi fristelsen ville være for stor til å bruke mer enn man kan betale ved forfall. Dette kan være en forklaring på at såpass mange som 14% i surveyen mener at nedbetalte kredittkort har en lav anseelse.

Rammelån er rangert på tredje plass blant lånene med mest anseelse. Noe under halvparten — 44% — mener at rammelån har høy anseelse. Rammelån gis med sikkerhet i bolig, og er for mange det samme som boliglån, selv om mange også bruker det til andre formål, bil, hytte, oppussing av bolig og til rent forbruk (jfr. kapittel 2). Det er litt usikkert om alle — spesielt de som ikke har eller har blitt tilbudt slike lån — vet hva rammelån er og hvordan det fungerer. Fokusgruppene indikerer dette. Dette kan i så fall være en del av forklaringen på at 45% stiller seg «nøytrale» til denne lånetypen. En skal heller ikke se bort fra at rammelån krever en form for disiplin, analogt med kredittkort, og at fristelsen til å «overforbruke» kan være for stor for noen. Det er imidlertid relativt få — 11% — som mener at rammelån har lav anseelse.



### 3.1.2. Lån med lav anseelse

Skepsisen til kredittkort ser vi til fulle når vi spør om anseelsen til kredittkortlån, dvs. at man bruker kreditten og ikke betaler alt ned ved forfall. Her er det kun 11% som mener at kortlån har en høy anseelse, mens 54% sier at kredittkortlån har lav anseelse i befolkningen. Dette er også som forventet. Det er ingen tvil om at rentenivået på kredittkort er høyt og vesentlig høyere enn både boliglån og rammelån. Kortgjeld er med andre ord blant de dyreste låneformene i undersøkelsen. Andelen som forholder seg nøytralt til denne lånetypen er imidlertid forholdsvis høy. Dette gjenspeiler nok den store utbredelsen av kredittkort og produktets status som et effektivt betalingsmiddel. Den høye andelen nøytrale kan trolig forstås som at mange mener det er opp til brukeren å avgjøre hva som er rasjonell anvendelse av kreditttrammen.

Kontoovertrekk eller lønnskotokreditt ligger på nivå med kredittkortlån. 8% mener at dette er en låneform med høy anseelse, 39% svarer verken/eller, mens 52% mener at låneformen har lav anseelse. Det er noe usikkert hvordan respondentene oppfatter dette svaralternativet. For noen kan kontoovertrekk forbindes med å bruke mer enn det som er tilgjengelig på kontoen. Slik forstått er kontoovertrekk uten tvil negativt. Men for dem som har fått en viss kreditttramme på lønnskontoen, vil det å bruke denne kreditten synliggjøre at man har et forbruk som er høyere enn lønnen. Selv om det også er tilfellet for de øvrige låneformene, kan det å blande lønn med lån på denne måten framstå som problematisk — i alle fall ikke spesielt anseelsesfullt. På den annenside kan kotokreditt gi fleksibilitet og styringsmuligheter av økonomien gjennom året. Renten er ofte noe lavere enn f.eks. et kredittkortlån. Men kontoovertrekk blir likevel vurdert til å ligge på samme nivå som kortgjeld.

Forbrukslån er den låneformen som har desidert lavest anseelse. Hele 70% har svart det. Videre ser vi at 7% oppfatter at forbrukslån har en høy anseelse, mens 23 prosent stiller seg nøytrale. Også i fokusgruppediskusjonene kom det fram at forbrukslån har svært lav anseelse. Det var to sider ved forbrukslån som fremhevdet det negative aspektet. For det andre er det er mye moral knyttet til forbrukslån. Det er ikke akseptabelt å låne til forbruk, selv om det er noe uklart hvor grensen trekkes. Fokusgruppediskusjonene indikerte at lån til f.eks. bil og oppussing av bolig i mindre grad inngår i forståelsen av lånefinansiert forbruk. Jo mer en tenker på daglige utgifter som mat, klær, hvit- og brunevarer og fornøyelser, jo nærmere kommer en forståelse av lån til forbruk i denne sammenhengen. Dette er noe som skal betales av lønn, ikke ved hjelp av lån. Dårlig moral og mangel på selvdisiplin framstod som den kanskje viktigste kilden til forbrukslånets lave anseelse.

En annen grunn til forbrukslånets lave anseelse er, ifølge fokusgruppediskusjonen, den lave fleksibiliteten knyttet til rene forbrukslån. Forbrukslån skal betales ned over en nærmere avtalt periode – maksimalt 5 år med faste avdrag og til en fast rente. Dette i motsetning til kredittkortgjeld og kontoovertrekk hvor en selv har stor grad av frihet mht. tilbakebetaling.

Det var kort sagt en tvetydig kommunikasjon knyttet til usikret kreditt i fokusgruppene. På den ene siden var man opptatt av den selvdisiplinen eller mangel på sådan når det gjelder kredittkort og kontoovertrekk, mens man på den annen side var negativ til den disiplin som var bygd inn i de rene forbrukslånene. Dersom dette også gjelder for

våre respondenter, er det forbrukslånet – med fast rente og forutsigbar nedbetalingsplan som har den desidert laveste anseelsen. Vi skal komme tilbake til dette i diskusjonskapitlet.

## 3.2. Rangering av lån – betydningen av egen erfaring

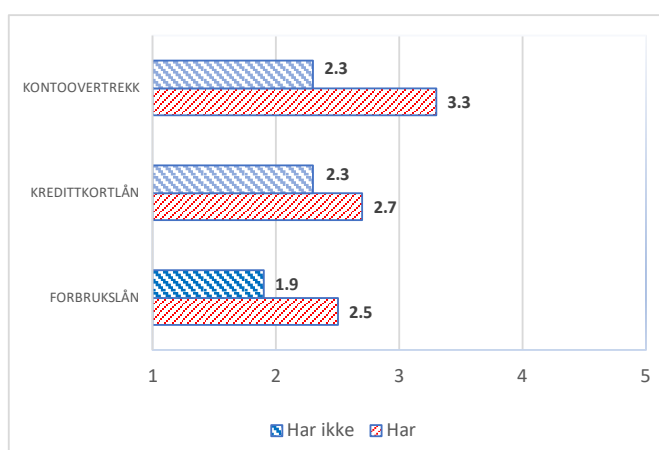
Det er rimelig å anta at respondentenes vurderinger henger sammen med egne erfaringer med å bruke de enkelte låneproduktene. For å undersøke en slik antakelse har vi brukt den opprinnelige svarskalaen fra 1—5 og sammenlignet gjennomsnittsskåren for hver lånetype. Høye verdier indikerer høyere rang. Siden de aller fleste av respondentene har kredittkort og boliglån har vi utelatt disse i denne sammenlikningen.

Figur 3-2 gir et bilde av hvordan rangeringen av de usikrede låneproduktene varierer etter hvorvidt respondenten selv har det angjeldende produktet eller ikke. Den klare tendensen er at brukerne rangerer produktene høyere enn andre. Erfaringer med usikret kreditt har åpenbart betydning for vurderingen av slike låns anseelse — og da i positiv retning. Det kan tyde på at kreditten oppleves som velkommen snarere enn en hverdagsutfordring.

Forskjellen i vurderinger er særlig stor når det gjelder kontoovertrekk, hvor de som har konti med overtrekksmuligheter i gjennomsnitt rangerer låneproduktet 1 poeng høyere enn andre (3.3 mot 2.3 på skalaen fra 1 til 5). Den minste gjennomsnittsforskjellen mellom de som har og de som ikke har produktet finner vi for kredittkortlån: 2.7 mot 2.3 poeng. Dette kan ha sammenheng med at «nesten alle» har kredittkort og at de som bruker dem nødvendigvis har erfaring med ikke-rentebærende kreditt gjennom året. Når man først kommer i en situasjon hvor man av ulike grunner ikke tilbakebetaler alt ved forfall, oppleves ikke forskjellen som dramatisk — selv om man nå pådrar seg løpende renter på utestående beløp. Hvis vi til slutt ser på forbrukslån, blir forskjellene noe større: 0.6 poeng. Igjen er de de som har slike lån som vurderer produktets anseelse høyest — og det til tross for at dette generelt er det minst ansette av de tre lånetypene.

At vurderingene går i positiv retning blant de som faktisk har usikret kreditt på intervju tidspunktet er imidlertid ikke helt uventet. Både lånet i seg selv og selve formålet med kreditten — å få dekket et konkret forbruksbehov — har med låntakernes selvforståelse og sosiale identitet å gjøre. De fleste av oss ønsker å framstå i et godt lys, både i forhold til oss selv og overfor andre, og har en tendens til å definere og redefinere måten vi bruker penger på i positive termer. Kreditten blir slik sett et middel

Figur 3-2 Rangering av ulike lånetyper etter lånetyper. Gjennomsnittsskåre. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen. <sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: kontoovertrekk (1702/32), kredittkortlån (1212/471), forbrukslån (1514/219). Alle forskjeller mellom de som har og de som ikke har angjeldende produkt er sign. for p<.001.

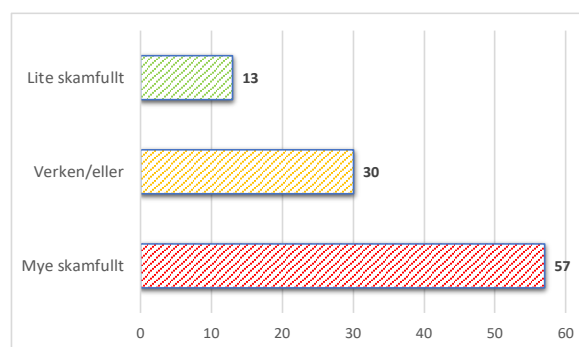
som gjør det mulig å oppnå et gode som ellers ville ligget utenfor rekkevidde. Når det er sagt er det viktig å peke på at gjennomsnittsskårene, på ett unntak nær, holder seg på 2-tallet eller like under. I kvalitative termer viser kategori 2 til «ganske lav» anseelse. Økningene vi ser i figur 3-2 handler m.a.o. om bevegelser fra lav til noe mindre lav anseelse.

### 3.3. Skam forbundet med lån til forbruk

Selv om mange av fokusgruppedeltakerne hadde tatt opp usikret kreditt, gikk det klart fram av diskusjonene at lån til forbruk i liten grad er sosialt akseptert. Selv i et lånebasert samfunn som Norge er grunntanken at man skal gjøre seg fortjent til forbruk gjennom arbeid og sparing. Det er derfor moralsk problematisk — men likevel ikke nødvendigvis galt — å bruke penger man i utgangspunktet ikke har på varer og tjenester. Denne dobbeltheten hefter både ved låneproduktene og personene som benytter seg av dem. I figur 3-1 så vi at produktene med den høyeste anseelsen er lån som sikres i fast eiendom og hvor hovedformålet er investering (og gjerne avkastning over tid). I fokusgruppediskusjonene kom det fram at det kan knytte seg en viss porsjon skam til det å låne til forbruk.

I surveyen fulgte vi dette opp ved å stille følgende spørsmål: «*Hvor enig eller uenig er du i dette utsagnet: å låne til forbruk er skamfullt*». Svaralternativene var 1) *helt enig* 2) *ganske enig*, 3) *verken enig eller uenig*, 4) *ganske uenig* og 5) *helt uenig*. I analysen har vi slått sammen de to laveste og to høyeste svarkategoriene og dessuten snudd skalaen slik at vi får en tredelt vurderingsskala: «*lite skamfullt*», «*verken/eller*» og «*mye skamfullt*».

Figur 3-3 «Lån til forbruk er skamfullt.» Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen. N=1755.



Figur 3-3 viser den generelle fordelingen på denne variabelen. Vi ser at kun et mindretall (13%) mener at det å låne til forbruk er lite skamfullt. I tillegg er 1/3 nøytrale i spørsmålet. Det betyr at 57% forbinder denne typen låneatferd med skam.

Skam kan i denne forbindelse ses på som en sosial mekanisme som på den ene siden kan hindre eller dempe låneopptak av denne typen, og på den annen føre til at de som tar opp slike lån ikke snakker så mye om det — kanskje heller ikke til sine nærmeste, og kanskje spesielt ikke hvis det skulle oppstå problemer med tilbakebetalingen. Alternativt kan det tenkes at de som tar opp usikret kreditt krysser en grense og antar en mindre moralistisk holdning til egen (og andres) låneatferd. Vi kan komme på sporet etter slike effekter ved å se på om synspunktene rundt skam varierer med hvilke lån man har. For å undersøke dette benytter vi oss av den fulle måleskalaen 1—5 og sammenligner gjennomsnittsskårene på skam-variabelen i ulike låntakergrupper. Høye verdier indikerer sterkere holdninger til at lån til forbruk er skamfullt.

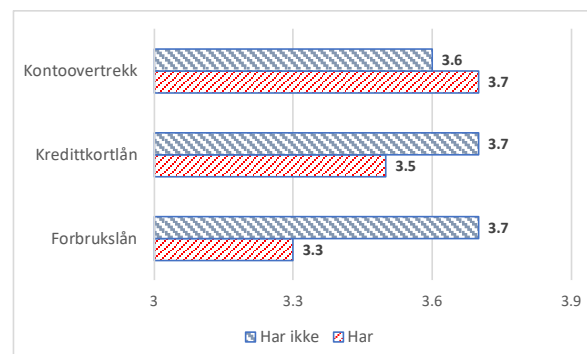
I figur 3-4 ser vi at hovedtendensen er at de som har en gitt lånetype mener at lån til forbruk er noe mindre skambelagt enn de som ikke har denne typen lån. Når gjelder kontoovertrekk forholder det seg tilsynelatende motsatt, men forskjellen er liten (0.1 poeng) og heller ikke statistisk signifikant. Holdningsforskjellen mellom de som har og ikke har lån er størst for forbrukslån. Likevel er de observerte effektene relativt beskjedne. Det betyr at synspunktet om at lånefinansiert forbruk er skambelagt er godt tilstede, enten man har tatt opp slike lån eller ikke.

Det ser med andre ord ut til at for flertallet følger det en viss skam med å ta opp usikret kreditt. Sett på bakgrunn av det store antallet som har usikret kreditt, er det ganske oppsiktsvekkende. Det er imidlertid svært usikkert hvilken betydning det har for om man tar opp slike lån. Både norsk og internasjonal forskning på gjeldsproblemer har imidlertid dokumentert at skam har stor betydning for hvordan man mestrer livssituasjonen når man kommer i konflikt med gjeldende normer for lån og tilbakebetaling (Hiilamo 2018; Poppe 2008).

### 3.4. Oppsummering

Det går et klart skille i den sosiale anseelsen mellom sikret og usikret kreditt. Boliglån og rammelån med sikkerhet i bolig, samt bruk av kredittkort hvor det ikke påløper rentebærende gjeld, har den største anseelsen. Når bruk av kredittkort hvor det skyldige beløpet betales ved første forfall rangeres på linje med sikrede lån, skyldes det trolig at kredittkort er svært utbredt og i mange sammenhenger nødvendig. Bruken av kredittkort på denne måten signaliserer kontroll. Usikret kreditt har lavest anseelse, med rene forbrukslån desidert nederst på denne skalaen. De som har overtrukket kontoen, skaffet seg kortgjeld eller tatt opp forbrukslån rangerer imidlertid disse låneproduktene noe høyere enn andre. Majoriteten i den norske befolkningen oppfatter det likevel som skamfullt å låne til forbruk, uansett type lån.

Figur 3-4 «Lån til forbruk er skamfullt.» Gjennomsnittsskåre etter lånetyper Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen. <sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: kontoovertrekk (1710/32), kredittkortlån (1217/475), forbrukslån (1514/220). Alle forskjeller mellom de som har og ikke har angjeldende produkt er sign. for  $p < .001$  unntatt kontoovertrekk (NS).

## 4. Usikret kreditt

I dette kapitlet undersøker vi nærmere hva som kjennetegner personer som har tatt opp usikret kreditt i en eller annen form: kredittkortgjeld, kontoovertrekk og/eller forbrukslån. Et viktig siktemål er å kontrollere tendensene i foregående kapittel knyttet til produktrangering og skam i en multivariat modell, hvor vi også trekker inn ulike ressursindikatorer og tendenser vi observerte i kapittel 2. Dette bidrar ikke bare til å befeste inntrykkene fra de bivariate analysene, men også til å gi noen svar på analysens andre hovedproblemstilling om hvordan holdninger til lånefinansiering av forbruk gir seg utslag i bruk av låneprodukter.

### 4.1. Modellen

Den avhengige variabelen i analysen er sannsynligheten for å ha usikrede lån av typene kredittkort-gjeld, kontoovertrekk og forbrukslån. Metoden vi har brukt er logistisk regresjon, som beregner sannsynligheten for å ha verdien 1 på avhengig variabel (her: at man har usikret kreditt) når avhengig variabel bare har to verdier (her: 0: = har ikke/ 1 = har usikret kreditt). Vi går ikke inn på hvordan koeffisientenes verdi fortolkes og hvordan de kan brukes til å beregne sannsynligheter. I denne sammenheng er det tilstrekkelig å forholde seg til koeffisientenes fortegn og statistiske signifikans. Positive verdier betyr at sannsynligheten for å ha usikret kreditt øker med økende verdier på angjeldende uavhengig variabel, mens negative verdier tilsvarende betyr redusert sannsynlighet. Effektene er kontrollert for hverandre, dvs. at de er rensket for innflytelse fra de øvrige uavhengige variablene i modellen.

Modellen er ikke en kausal modell i streng forstand. Denne typen data gir ofte få holdepunkter for å avgjøre hva som kommer først i tid og hvilken retning påvirkningen går. Vi nøyer oss derfor med å fortolke resultatene som uttrykk for gjennomsnittsforskjeller i kjennetegn mellom gruppene som modellen definerer.

Modellen (vist i tabell 4.1 på neste side) antar at sannsynligheten for å ha usikret kreditt har sammenheng med livsfase (alder) og folks ressursituasjon (inntekt, bolig), forventninger om fremtidig inntekt, lånesituasjonen for øvrig, normative føringer (låneproduktenes anseelse, skam), og individspesifikke kjennetegn (grad av impulsivitet). Hver dimensjon kunne i prinsippet ha inkludert flere variable, og modellen er slik sett langt fra uttømmende. Statistikken tyder imidlertid på at modellens forklaringskraft er rimelig god (se appendiks 3), og er derfor substansielt indikativ for hva som kjennetegner låntakere med usikret kreditt.

### 4.2. Kjennetegn ved de som har usikret kreditt

Tabell 4.1 på neste side viser resultatene av analysen. Den første koeffisienten viser alderseffekten. Vi ser at sannsynligheten for å ha usikret kreditt øker med alder. Sammenhengen er imidlertid modellert som en bestemt kurvelineær sammenheng. Resultatet betyr at sannsynligheten for å ha usikret kreditt øker mest i den yngre delen av alderskontinuumet, for så å øke mindre og gradvis flate ut i de eldste aldersgruppene. Det er rimelig å fortolke dette i et livsfaseperspektiv. Tidlig og midt i livet er man gjerne i en fase preget av at man har barn, er i et karriereløp og har

kompliserte inntekts- og utgiftstrømmer. I en slik situasjon kan usikret kreditt være en nødvendig løsning eller et nærliggende grep for å håndtere svingninger i budsjettbalansen.

For å kunne betjene lån må man selvsagt ha inntekter. Her kan det anføres to rimelige antakelser som går i motsatt retning, men som begge har en god substansiell begrunnelse. For det første: jo høyere inntekt, jo mer gjeld kan man håndtere — alt annet likt. Derfor er sannsynligheten å ha lån større jo høyere inntekt man har. For det andre: det er folk med lav inntekt som tar opp usikret kreditt. Man trenger slike lån for å kompensere for nettopp lave inntekt og for å kunne ha et forbruksmønster på lik linje med andre i ens sosiale omgivelser. Ingen av disse antakelsene finner støtte i det empiriske materialet: inntektseffekten er ikke signifikant. Resultatet samstemmer godt med bransjens eget inntrykk av kundemassen (Poppe 2017).

Dette betyr imidlertid ikke at inntekt er uten betydning. Modellen viser f.eks. at de som ofte planlegger hvordan pengene skal brukes også har en høyere sannsynlighet for å ta opp usikret kreditt i en eller annen form. Riktignok er sammenhengen relativt beskjedent. Men det er likevel gode nyheter siden det tyder på at mange som låner penger til forbruk gjør dette etter en viss plan. Siden slik kreditt er dyr, er det i mange tilfeller trolig helt nødvendig med stram styring av økonomien for å kunne overholde låneforpliktelsene og til slutt komme i mål med nedbetalingen.

Dessuten ser vi i tabellen at også forventninger om fremtidig inntekt spiller inn. Sammenlignet med de som antar at inntekten vil holde seg stabil de neste 12 månedene, har de som forventer en inntektsøkning i samme periode en større sannsynlighet for å ha usikret kreditt. Dette kan bety at man spekulerer i fremtidig inntektsvekst og tar ut overskuddet på forhånd — noe som kan være mer eller mindre fornuftig avhengig av hvilket forbruksbehov det er snakk om, hvor akutt behovet er, og

Tabell 4.1 Usikret kreditt. Logistisk regresjon.<sup>1</sup> Koeffisienter. Vektet. N=1.615. Norge 2019. SIFO-surveyen.<sup>2</sup>

	Koeff	Sign
<b>Alder (ln)</b>	.79	***
<b>Inntekt</b>		
Inntekt	-.027	
Planlegger ofte hvordan inntekten brukes	.09	*
<b>Forventning om fremtidig inntekt</b>		
Økning (1=ja)	.39	**
Reduksjon (1=ja)	.33	
<b>Har sikrede lån</b>		
Boliglån	.71	***
Rammelån	.05	
<b>Bolig</b>		
Leietaker	.82	***
Kjøpt ny bolig	-.52	**
<b>Rangering av usikrede låneprodukter</b>		
Forbrukslån	.14	*
Kredittkort uten rentebærende gjeld	-.22	***
Kredittkort-lån	.42	***
Kontoovertrekk	-.02	
<b>Impulsiv</b>	.56	***
<b>Skam</b>	-.11	*
<b>Cons</b>	-2.32	*
<b>Test-statistikk</b>	Pseudo-R <sup>2</sup> : .13	* P<.05 ** p<.01 *** p<.001

<sup>1</sup> Se appendiks 3 for en full rapportering av analysen.

<sup>2</sup> Variabeldefinisjoner: *Usikret kreditt*: dummy, 0=har ikke, 1=har. *Alder*: logaritmen (ln) av alder. *Inntekt*: personlig inntekt, ni kategorier. *Planlegger*: hvor ofte på en skala fra 1—5, hvor 1 betyr svært sjelden og 5 betyr svært ofte. *Forventning om fremtidig inntekt (neste 12 mnd)*: Dummy-variable: 0=nei, 1=ja. Utelatt kategori: forventer stabil inntekt neste 12 mnd. *Leietaker*: dummy, 0=nei, 1=ja. *Kjøpt ny bolig (siste 12 mnd)*: dummy, 0=nei, 1=ja. *Sikrede lån*: dummy-variable, 1= har boliglån/ har rammelån, 0=nei. *Rangering av usikrede låneprodukter* på en skala fra 1 til 5, hvor 1 betyr svært lav rang/anseelse og 5 betyr svært høy rang/anseelse. *Impulsiv*: selvrapportert vurdering på en skala fra 1—5: «Jeg er impulsiv, kjøper ting jeg egentlig ikke har råd til.» 1=passer svært dårlig, 5=passer svært bra. *Skam*: selvrapportert vurdering på en skala fra 1—5: «Å låne til forbruk er skamfullt.» 1=helt uenig, 5=helt enig.

hvor sikkert det er at inntektsøkningen faktisk vil finne sted. På den annen side viser analysene at de som forventer en inntektsnedgang ikke skiller seg signifikant ut verken i den ene eller andre retningen.

Hvis vi så trekker inn den øvrige gjeldsporteføljen, ser vi at de som har boliglån også har en høyere sannsynlighet for å ha usikret kreditt enn de som ikke har boliglån. Det kan være mange forklaringer på dette. Alt annet likt er hushold med boliglån ofte blant de mest kredittverdige, og har følgelig lett for å få lån. Dessuten vil det ofte være enklere å ta opp et usikret lån framfor å refinansiere boliglånet. Da forholder det seg annerledes med de som har rammelån: disse har ikke høyere sannsynlighet for å ha usikret kreditt enn de som ikke har rammelån. Dette er en lånetype som gjør boligen direkte tilgjengelig for lånefinansiert forbruk. I den grad rammelåntakere har behov for å låne til slike formål er det rimelig å anta at de bruker nettopp rammelånet til dette.

På formue-siden er det som ventet de som ikke eier bolig som skiller seg ut. Leietakere har en større sannsynlighet for å ha usikret kreditt enn selveiere. Forskjellen er kontrollert for inntekt, så den gjelder på alle inntektsnivåer og kan følgelig ikke forklares med at inntektene blant leietakere er lave enn i mange andre grupper. Fra fokusgruppeintervjuene vet vi imidlertid at bosituasjonen er ustabil, og mange sa at de har måttet låne til flytting. Siden de ikke eier bolig, kan de heller ikke finansiere kapitalintensive goder som bil med sikrede lån. Dessuten tydet intervjuene på at de manglet økonomiske buffere, eller at midlene de hadde i bakhånd var små. Mer generelt vet vi at leietakere er en sammensatt gruppe hvor mange har en utsatt økonomi. I kapittel 2 så vi f.eks. at andelen med gjeldsproblemer er høy i denne gruppen, og i en ny studie av foredlingen av kunnskap om økonomi er dette en gruppe som skårer lavt (Poppe 2019).

En annen variabel på formue-siden som slår inn, er boligkjøp. De som nylig har kjøpt bolig (siste 12 måneder), har en lavere sannsynlighet for å ha usikret kreditt. Det betyr antakelig at det som eventuelt har vært av lånebehov til forbruk i forbindelse med boligkjøpet har blitt finansiert med sikrede lån. Kanskje har noen også kvittet seg med usikret kreditt man hadde fra før ved å ta den inn i lånet til den nye boligen.

Videre viser modellen at sosiale føringer i termer av låneproduktene anseelse har betydning for om man har sikret kreditt. Jo høyere man mener rangeringen av forbrukslån og kredittkortlån er, desto større er sjansen for at man har et usikret låneprodukt. Dette er gjennomsnittsforskjeller som både kan forklares med at det er lettere å ta opp lån hvis man mener den sosiale aksepten er stor, og med kognitiv dissonans — altså at eventuelle ubehag ved å ta opp lån til forbruk «justeres» i etterkant ved at man oppjusterer holdningen til lånets status i samsvar med gjeldssituasjonen. Rangeringen av kredittkort uten rentebærende gjeld virker i motsatt retning: høy anseelse av dette produktet reduserer sannsynligheten for å ha usikret kreditt. Dette er interessant fordi en slik holdning trolig ligger nært opp til hvordan man bruker kredittkortet, og blir mer forsiktig enn andre med å bygge opp gjeld. Den siste av anseelses-indikatorne — kontovertrekk — har ingen statistisk signifikant betydning.

I forrige kapittel så vi på skammens betydning. I overenstemmelse med det vi fant der viser den multivariate analysen at sannsynligheten for å ha usikret kreditt reduseres jo mer man mener at det å låne til forbruk er skamfullt. Dette er en indikasjon på at

sosiale føringer av denne typen har en tendens til å bremse låneopptaket, selv når det kontrolleres for inntekt, formue, annen gjeld og andre sosiale føringer. Effekten er imidlertid relativt beskjeden, både når det gjelder størrelse og statistisk signifikans. Det er mulig at skam som sosial føring er viktigere i andre sammenhenger enn det å bestemme seg for å kjøpe et usikret lån — f.eks. i sosiale relasjoner til mennesker man står nær snarere enn i et kunde/bank-forhold. Både de empiriske funnene i kapittel 3 og fokusgruppeintervjuene tyder på at lån til forbruk er et sensitivt tema i mange sosiale kontekster. Skam som sosial mekanisme bør analyseres bredere enn det våre data tillater i denne omgang.

Til slutt skal vi ikke overse at opptak av usikret kreditt har med personlighetstrekk å gjøre. Modellen inkluderer én slik indikator: graden av impulsivitet. Vi ser at sannsynligheten for å ha usikrede lån øker med hvor impulsiv man selv mener man er (i betydningen kjøper ting man egentlig ikke har råd til). Dette er den sterkeste sammenhengen i modellen. Resultatet er ikke helt uventet, og vi vender tilbake til denne typen effekter i tilknytning til forbrukslån i kapittel 6.

### 4.3. Oppsummering

I dette kapitlet har vi ved hjelp av logistisk regresjon sett på hva som kjennetegner de som har usikret kreditt i en eller annen form: kredittkortgjeld, kontoovertrekk og/eller forbrukslån. Et hovedfunn er at inntekt i seg selv ikke spiller noen rolle. Usikret kreditt tas opp både blant de med lav og høy inntekt. Samtidig har de som planlegger hvordan inntekten skal brukes en høyere sannsynlighet for å ha denne typen lån. Disse resultatene bidrar til å avlive myten om at usikret kreditt er noe som først og fremst er utbredt i lavinntektsgrupper og blant de som har et noe tilfeldig forhold til økonomisk styring.

Videre viser analysen at sannsynligheten for å ha forbrukslån, kortgjeld eller kontoovertrekk er høyere blant impulsive personer, leietakere, de som har boliglån og de som mener at forbrukslån og kredittkortgjeld har høy anseelse. På den annen side er denne sannsynligheten lavere blant folk som nylig har kjøpt bolig.

I kapittel 2 så vi at andelen som har gjeldsproblemer/betalingsutfordringer er 11% blant de som har forbrukslån, kortgjeld eller kontoovertrekk. De fleste av faktorene som vi i dette kapitlet har sett øker sannsynligheten for usikret kreditt, kan potensielt bidra til dette problemomfanget. I så måte er impulsivitet og en positiv holdning til kredittkortgjeld viktigst — både substansielt og i termer av målt effekt og styrke. På den annen side peker skam og høy verdsetting av kredittkort uten rentebærende gjeld seg ut som faktorer som virker i motsatt retning.



## 5. Egenskaper ved kredittkort og forbrukslån

I dette kapitlet tar vi ett skritt videre og ser spesifikt på kredittkort og forbrukslån. Vi kartlegger hvordan folk vurderer ulike egenskaper ved kredittkort og forbrukslån, og undersøker om det er forskjeller mellom personer som har og ikke har kredittkortgjeld/forbrukslån. Datamaterialet er basert på fokusgruppesamtaler og en spørreundersøkelse. Gjennom analyse av fokusgruppesamtalene så vi at det var et mønster i fortellingene og diskusjonene om kredittkort og forbrukslån. Vi identifiserte noen sentrale egenskaper ved kredittkort og forbrukslån som gikk igjen i materialet. Vi brukte dette til å utforme spørsmålene i spørreundersøkelsen. Disse egenskapene er fleksibilitet, oversikt/kontroll, kostnad, anskaffelse, brukervennlighet, rabattmuligheter, mulighet for rentefrihet og trygghet i bruk. I dette kapitlet belyser vi folks vurderinger av disse egenskapene.

### 5.1. Egenskapene

I fokusgruppesamtalene spurte vi deltagerne hva de synes er fordeler og ulemper ved henholdsvis kredittkort og forbrukslån. Deltakerne hadde ulike oppfatninger og synspunkter. For eksempel mente mange at det er en fordel at lån er lett tilgjengelig, siden man da, når behovet oppstår, raskt kan låne penger. Samtidig kan høy tilgjengelighet og raske låneprosesser være en ulempe, siden det kan føre til at lånesummen blir større enn man hadde tenkt, at kostnadene kan bli større, og at man gjør en mindre grundig vurdering av lånets hensikt og nødvendighet.

Det var også ulike syn på om låneproduktene gir god oversikt og kontroll. For eksempel, flere opplevde at de hadde høy grad av kontroll og sikkerhet når de brukte kredittkort til å betale for varer. Men samtidig var det andre som brukte kredittkortet sitt for mye, og opplevde en risiko for å miste kontroll og oversikt over kredittkortbruken.

Rundt noen egenskaper var det større enighet om at de representerte en klar fordel eller ulempe. Et eksempel er muligheten for rentefrihet og rabatt. Informanter i fokusgruppeintervjuene opplevde at begge typer lån gir mulighet for rabatt og rentefrihet, og dette ble ansett som en klar fordel og et positivt trekk.

Basert på analyse av fokusgruppesamtalene, har vi i spørreundersøkelsen valgt ut åtte sentrale trekk ved kredittkort og forbrukslån. Vi utformet spørsmål for å fange opp hva folk mener om disse egenskapene ved henholdsvis kredittkort og forbrukslån: 1) Ikke fleksibel – fleksibel, 2) Dårlig oversikt/kontroll – god oversikt/kontroll, 3) Rimelig – dyrt, 4) Vanskelig å anskaffe – lett å anskaffe, 5) Vanskelig å bruke – lett å bruke, 6) Gir få rabatter – gir mange rabatter, 7) Gir lite rentefrihet – gir utstrakt rentefrihet og 8) Er utrygt å bruke – er trygt å bruke. For hver av disse åtte egenskapene, spurte vi respondenter om å krysse av på en skala fra en til fem, hvor 1 og 2 betyr lite av den aktuelle egenskapen (på venstresiden av bindestreken) og 4 og 5 betyr mye av den aktuelle egenskapen (høyre side av bindestreken).

Disse egenskapene dekker hovedsakelig to ulike aspekter ved kredittkort og forbrukslån. For det første: bekvemmelighet (*'convenience'*) (Poppe 2017). Dette kan måles ved hjelp av flere indikatorer. En av dem er hvor lett låneproduktet er i

anskaffelse. En annen handler om fleksibilitet, altså om lånet kan brukes til ulike formål uten at långiver legger seg opp i det. En tredje indikator er mulighetene til å holde oversikt og kontroll med bruken av låneproduktet, der brukernes oppfatninger typisk vil være knyttet til digitale løsninger og ryddige rapporteringer om gjenstående gjeld og foretatte og fremtidige nedbetalinger. Bekvemmelighet henger dessuten sammen med brukervennlighet og trygghet — hvor lett det er å benytte seg av kreditten der og da, og hvor trygt det er å bruke produktet i termer av f.eks. beskyttelse mot svindel.

For det andre: kost/nytte-aspektet. Egenskapene det her er snakk om er først og fremst prisen på kreditten/lånet. Men det handler også om rabattmuligheter ved kjøp av varer og tjenester på kreditt (f.eks. forsikringer, billig bensin, flyreiser, hotellovernattinger og prisfordeler i utvalgte butikker), og om muligheter for rentefrihet i begrensede perioder. Dette er egenskaper som i stor grad oppfattes som positive av brukerne av usikret kreditt.

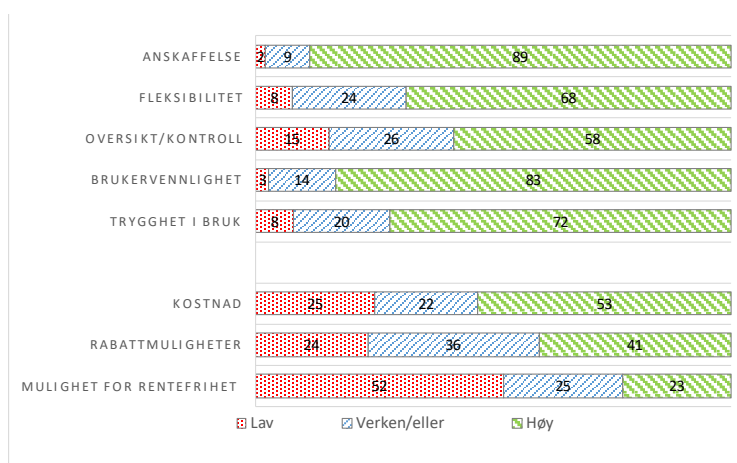
## 5.2. Vurderinger av egenskaper ved kredittkort

Vi vil nå se nærmere på vurderinger av kredittkort, for senere å undersøke tilsvarende oppfatninger om forbrukslån. Figur 5-1 viser svarfordelingen for de åtte egenskapene ved kredittkort. Figuren gir et forenklet bilde, ved at opprinnelig svarkategori 1-2 og 4-5 er slått sammen. Lav grad av egenskapene er merket med rød farge (dvs. lite fleksibilitet, lite oversikt/kontroll, lav kostnad, vanskelig å anskaffe, lite brukervennlig, få muligheter for rabatt og rentefrihet, og utrygt i bruk). Høy grad er merket med grønn farge. Den nøytrale midtkategorien er vist i blå farge. Svarfordelingen angis som prosentandeler.

Hovedinntrykket er at kredittkort oppfattes som et bekvemmelig låneprodukt. De fleste mener at kredittkort er lett å anskaffe (89%). Produktet er også forbundet med høy grad av fleksibilitet (68%) og god oversikt og kontroll (58%). Videre mener et stort flertall at kredittkort er brukervennlig (83%) og trygt å bruke (72%). Men det er også andre synspunkter om disse egenskapene. F.eks. mener rundt 15% at kredittkort gir lav grad av kontroll og oversikt, og åtte prosent mener at kredittkort er ufleksibelt og utrygt. Videre synes to prosent at det er vanskelig å anskaffe kredittkort, og tre prosent synes kortene er lite brukervennlig.

Hvis vi ser på indikatorene for kost-nytte, er inntrykket mer dempet. Noe over halvparten — 53% — mener f.eks. at det er høye kostnader forbundet med å bruke kredittkort, mens bare 25% synes at disse kostnadene er lave.

Figur 5-1 Egenskaper ved kredittkort. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: Fleksibilitet (1556), oversikt/kontroll (1579), kostnad (1485), anskaffelse (1608), brukervennlighet (1602), rabattmuligheter (1300), mulighet for rentefrihet (1126), og trygghet i bruk (1581).

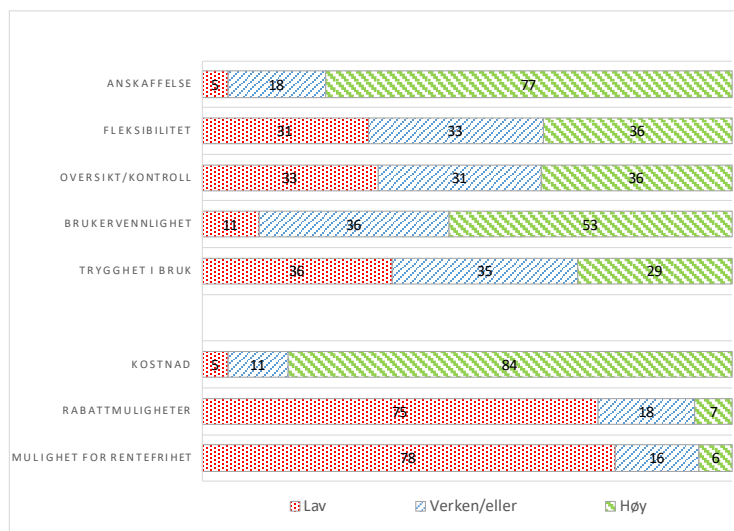
Når det gjelder rabattmuligheter forholder det seg motsatt: mens 41% mener at kredittkort gir gode muligheter, hevder 24% at de ikke gjør det. Dette kan i utgangspunktet virke noe kontra-faktisk siden rabatterte priser på varer og tjenester er et av hovedargumentene for å skaffe seg slike kort. Men fordelingen kan ha sammenheng med at mange ikke har sett de ulike kortenes tilbud som aktuelle for akkurat deres forbruksmønster. Til slutt ser vi at rundt halvparten av befolkningen synes at kredittkort gir små muligheter for rentefrihet, mens 23% er av motsatt oppfatning. Dette reflekterer sannsynligvis dobbeltheten i produktets struktur. Så lenge man betaler inn hele det skyldige beløp ved forfall er kreditten gratis, men dersom man ikke gjør det påløper det seg nødvendigvis renter. Og etter at den prosessen er kommet i gang er det ikke lenger snakk om rentefritak.

### 5.3. Vurderinger av egenskaper ved forbrukslån

Når det gjelder forbrukslån, ser funnene litt annerledes ut. Figur 5-2 viser andeler med ulike oppfatninger om egenskaper ved forbrukslån. Igjen har vi gruppert svarene i tre kategorier, ved at opprinnelig svarkategori 1-2 og 4-5 er slått sammen til henholdsvis lav (rød farge) og høy grad (grønn farge), med en midt-kategori i blått.

Hvis vi først ser på bekvemmelighetsaspektet, ligger andelen som mener det er lett å skaffe seg forbrukslån 77%. Litt i overkant av halvparten synes at låneproduktet er brukervennlig. På de to øvrige indikatorene er oppslutningen mer beskjeden: litt i overkant av 1/3 sier at forbrukslån er et fleksibelt produkt og gir høy grad av oversikt/kontroll. På begge indikatorene er det også 1/3 oppslutning om både midt-kategorien og den laveste kategorien. Særlig når det gjelder oversikt og kontroll er det oppsiktsvekkende at bare 36% knytter høy grad av denne egenskapen til forbrukslån. Produktet selges i overveiende grad som et ordinært nedbetalingslån og er slik sett forutsigbart i bruk. Likevel kan fordelingen reflektere at forbrukslån i de senere år også har blitt solgt som rammelån. Da reduseres nok opplevelsen av kontroll for en del brukere.

Figur 5-2 Egenskaper ved forbrukslån. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: Fleksibilitet (1109), oversikt/kontroll (1119), kostnad (1286), anskaffelse (1305), brukervennlighet (1055), rabattmuligheter (765), mulighet for rentefrihet (862), og trygghet i bruk (1064).

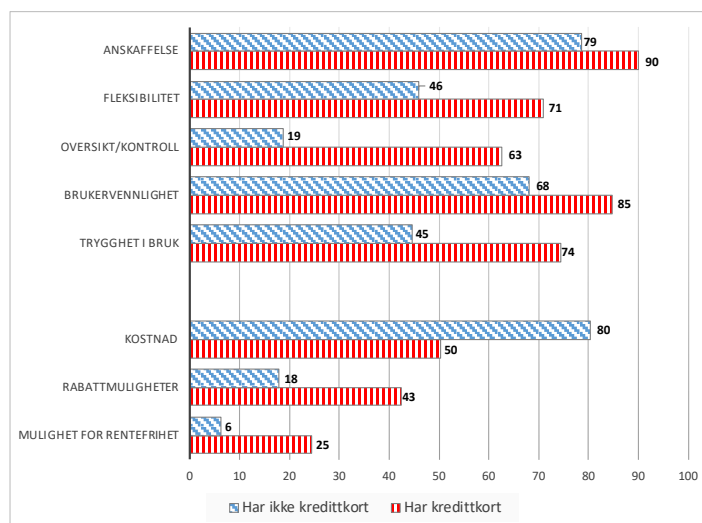
## 5.4. Vurderinger blant de som har og ikke har kredittkort/forbrukslån

Så langt har vi sett på oppfatninger rundt egenskaper ved kredittkort og forbrukslån. I denne delen vil vi skille mellom de som har kredittkort/forbrukslån og de som ikke har, og se om det er forskjeller i vurderinger av de som har og ikke har angjeldende produkt. I utgangspunktet vet vi at et stort flertall i befolkningen (over 80% har ett eller flere kredittkort, mens et tilsvarende stort mindretall (13%) har ett eller flere forbrukslån (se kapittel 2). Vi antar at konkret erfaring med henholdsvis kredittkortbruk og forbrukslån påvirker oppfatningen av disse produktenes egenskaper. For enkelthets skyld nøyer vi oss her med å sammenligne andelene som mener at de åtte egenskapene er til stede i høy grad ved hver av de to typene usikret kreditt.

Figur 5-3 viser oppfatninger om egenskapene ved kredittkort blant de som har og ikke har dette produktet. Figuren viser at det er relativt store forskjeller i vurderinger mellom de som har og ikke har kredittkort. Andelene som mener at egenskapene er til stede i høy grad er gjennomgående større blant de som har ett eller flere kort (røde stolper) enn de som ikke har et slikt produkt (blå stolper).

Når det gjelder bekvemmelighetsaspektet er forskjellen mellom de som har og ikke har kort særlig stor mht. oversikt/kontroll — og det er altså blant brukerne hvor andelen høy grad av kontroll/oversikt er størst: 63% mot 19%. Dette framstår umiddelbart som noe overraskende siden kredittkort jo et rammeprodukt og dermed i utgangspunktet vanskeligere å kontrollere enn et ordinært nedbetalingslån. Men her må vi huske på at «alle» (nesten) har kredittkort og bruker dem uten å ha problemer med det. Videre ser vi at andelen som fremhever egenskapen høy grad av trygghet i bruk også er betydelig høyere blant de som har kort (74% mot 45%). Det samme gjelder egenskapen høy grad av fleksibilitet (71% mot 46%). Vi finner også forskjeller mellom gruppene i vurderingen av lett anskaffelse og brukervennlighet, men her ligger andelene nærmere hverandre. Hovedinntrykket er m.a.o. at bekvemmelighetsaspektet er til dels mye høyere vurdert blant de som faktisk har kredittkort.

Figur 5-3 Egenskaper ved kredittkort. Andeler som mener at egenskapene er tilstede i høy grad. Personer med <sup>1</sup> og uten <sup>2</sup> kredittkort. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.



<sup>1</sup> N: Fleksibilitet (1072), oversikt/kontroll (957), kostnad (731), anskaffelse (1396), brukervennlighet (1334), rabattmuligheter (568), mulighet for rentefrihet (271), og trygghet i bruk (1152).

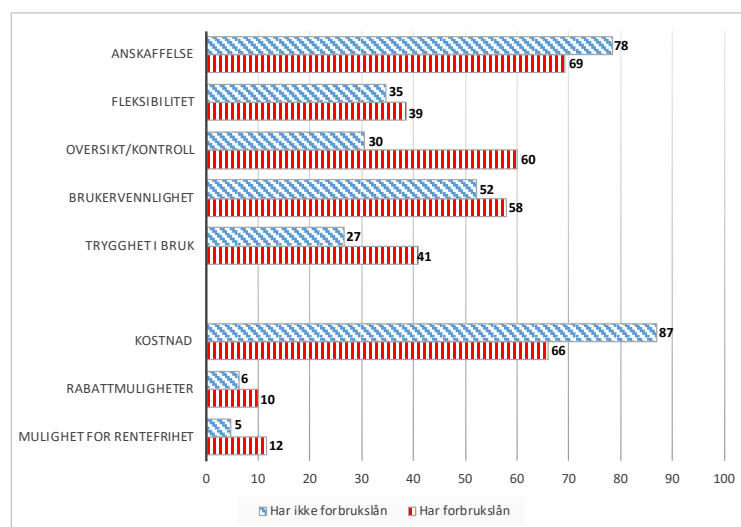
<sup>2</sup> N: Fleksibilitet (120), oversikt/kontroll (43), kostnad (167), anskaffelse (202), brukervennlighet (150), rabattmuligheter (45), mulighet for rentefrihet (9), og trygghet i bruk (105).

Det samme mønsteret repeteres når vi ser på kost/nytte-aspektet. Både når det gjelder egenskapene rabattmuligheter og muligheter for rentefritak er andelen til dels betydelig høyere blant de som har kredittkort sammenlignet med de som ikke har. Men her ser vi også et viktig unntak når det gjelder forskjellens retning: det er flere blant de som *ikke* har kredittkort som mener at kostnadene er høye (80% mot 50%). Dette kan ha sammenheng med at de som ikke har slike kort ikke har erfaring med at produktet faktisk er gratis i bruk hvis man betaler hele det skyldige beløpet ved forfall. Det kan også skyldes at mange i denne gruppen har dårlige erfaringer med kortbruk og derfor har kvittet seg med dem. En tredje forklaring er at man må oppfylle bankenes krav for å få kredittkort. Det kan m.a.o. tenkes at inntektene er lavere eller mer ustabile i deler av segmentet på 13% som er uten kort.

Ved å gjennomføre noen enkle t-tester har vi også testet gjennomsnittsforskjeller mellom folk som har og ikke har kredittkort, i de opprinnelige holdningsvariablene om egenskaper (verdi 1-5). Konklusjonen er at det finnes systematiske forskjeller mellom disse to gruppene når det gjelder vurderinger av alle egenskapene, på 5% signifikantnivå.

Hvis vi nå går til figur 5-4, ser vi tilsvarende vurderingsforskjeller mellom de som har og ikke har forbrukslån. Igjen viser det seg at andelen som mener at de respektive egenskapene er til stede i høy grad gjennomgående er større blant de som har forbrukslån (røde stolper) enn de som ikke har (blå stolper). Den største forskjellen når det gjelder bekvemmelighetsaspektet dreier seg om vurderingen av oversikt/kontroll, hvor andelen som sier at denne egenskapen er til stede i høy grad er dobbelt så stor blant de som har forbrukslån enn blant de som ikke har (60% mot 30%). Forskjellen er også betydelig mht. trygghetsegenskapen (41% mot 27%). Gruppene skiller seg mindre fra hverandre når det gjelder fleksibilitet og brukervennlighet, men forskjellene går hele tiden i samme retning: de som har forbrukslån vurderer bekvemmelighetsegenskapene høyere enn de som ikke har slike lån. Unntaket er lett anskaffelse, hvor andelen er større blant de som ikke har denne typen lån.

Figur 5-4 Egenskaper ved forbrukslån. Andeler som mener at egenskapene er tilstede i høy grad. Personer med <sup>1</sup> og uten <sup>2</sup> forbrukslån. Prosent. Vektet. Norge 2019. SIFO-surveyen.



<sup>1</sup> N: Fleksibilitet (87), oversikt/kontroll (133), kostnad (32), anskaffelse (157), brukervennlighet (128), rabattmuligheter (25), mulighet for rentefrihet (29), og trygghet i bruk (87).

<sup>2</sup> N: Fleksibilitet (359), oversikt/kontroll (303), kostnad (47), anskaffelse (986), brukervennlighet (491), rabattmuligheter (44), mulighet for rentefrihet (37), og trygghet i bruk (250).

Vi gjenfinner det samme mønsteret når vi ser på kost/nytte-aspektet. Akkurat som for kredittkort er det noe større andeler som mener at rabattmuligheter og mulighet for rentefrihet i høy grad karakteriserer forbrukslån blant de som faktisk benytter seg av slike lånetilbud. Rentefrihet er sannsynligvis ikke helt forstått da dette sjelden eller aldri tilbys. Derimot kan det tenkes at respondentene har hatt avdragsfrie måneder i tankene —noe mange långivere tilbyr hvis kundene trenger det. Den største forskjellen mellom de som har og ikke har forbrukslån finner vi i tilknytning til kostnadsvurderingen, hvor en mindre andel av låntakerne mener at kostnadene er store. Når 87% av de som *ikke* har forbrukslån peker på at kostnadene er høye er det selvsagt riktig hvis man tenker på rentene. Men de fleste nedbetalingslånene er små (se kapittel 2), og de månedlige utgiftene kan derfor oppleves som lave blant en del av de som har tatt ut forbrukslån.

I likhet med analysen av kredittkortlån, har vi også testet gjennomsnittsforskjeller blant de som har og ikke har forbrukslån, og da brukt de opprinnelige variablene med verdiene 1-5 for de åtte egenskapene. Testresultatene viser at det er signifikante forskjeller for alle egenskapene på 5% signifikansnivå. De som har forbrukslån skårer høyere på nesten alle egenskapene, unntatt anskaffelse, sammenlignet med de som ikke har forbrukslån.

## 5.5. Sammenligning av vurderingene av kredittkort og forbrukslån

Til nå har vi sett på hvordan folk vurderer egenskapene ved henholdsvis kredittkort og forbrukslån, og hvordan disse vurderingene varierer mellom de som har og ikke har de to produktene. Et tredje aktuelt spørsmål er hvordan egenskapene ved de to produktene vurderes i forhold til hverandre, altså om en gitt egenskap ansees som mer fremtredende ved kredittkort enn forbrukslån, eller motsatt. Er det f.eks. slik at man mener at det ene produktet er mer fleksibelt, kostbart og lettere å kontrollere enn det andre?

For å besvare slike spørsmål har vi brukt den opprinnelige svarskalaen fra 1—5 og sammenlignet gjennomsnittsskåren på hver egenskap for hvert av produktene. Høye verdier indikerer at egenskapen er «mer til stede», altså at kredittkort eller forbrukslån er lettere i anskaffelse, mer fleksibelt, bedre oversikt/kontroll, mer brukervennlig, tryggere i bruk, og forbundet med høyere kostnader, bedre rabattmuligheter og muligheter for rentefritak. Resultatene er rapportert i figur 5-5. Alle forskjeller er statistisk signifikante. Se appendiks 2 for en detaljert rapportering av gjennomsnittsverdier og testresultater.

Som vi ser i figur 5.5 er gjennomsnittsskåren for kredittkort høyere enn for forbrukslån for alle åtte egenskaper. Hovedtendensen er m.a.o. at kredittkort ansees å være et mer bekvemmelig produkt, og er også høyere verdsatt i kost/nytte-dimensjonen. Forskjellene er særlig markante når det gjelder trygghet i bruk, fleksibilitet og rabattmuligheter. Dette er som forventet.

Noe mer overraskende, kanskje, er det at kredittkort tydelig både vurderes som et produkt som gir bedre oversikt/kontroll og forbindes med lavere kostnader enn forbrukslån. Som vi har pekt på tidligere, er kredittkort et rammeprodukt og i prinsippet vanskeligere å holde kontroll på og oversikt over enn et ordinært nedbetalingslån. Noe av forklaringen ligger trolig i at et stort flertall av kredittkortbrukere ikke har kortgjeld. En annen forklaring kan være at ikke alle har innsett implikasjonene ved eventuelt å bygge opp gjeld med et rammeprodukt. Når det gjelder kostnader er kortgjeld vesentlig dyrere enn forbrukslån. Når kredittkort likevel forbindes med lavere kostnader har dette trolig også sammenheng med at flertallet ikke har gjeld knyttet til sine kort, og at dermed både anskaffelse og bruk er kostnadsfritt. Fokusgruppeintervjuene tyder imidlertid på at en del mangler korrekt kunnskap om kostnadene ved ulike typer lån, og dermed feilaktig tror at kredittkort har lavere renter enn et ordinært forbrukslån.

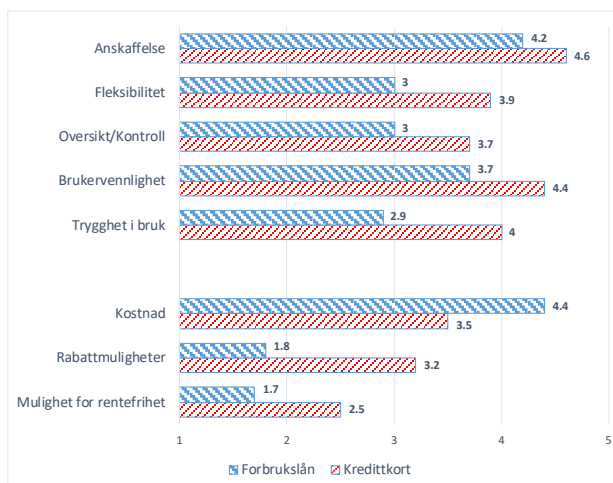
## 5.6. Oppsummering

I dette kapitlet har vi sett på folks oppfatninger av åtte egenskaper ved kredittkort og forbrukslån. Egenskapene er: 1) fleksibilitet, 2) oversikt/kontroll, 3) kostnad, 4) anskaffelse, 5) brukervennlighet, 6) rabattmuligheter, 7) mulighet for rentefrihet og 8) trygghet i bruk. Det er store variasjoner mellom vurderinger av egenskapene, mellom typer lån, og mellom de som har og ikke har kredittkortgjeld/forbrukslån.

Når det gjelder kredittkort mener et flertall at produktet har høy grad av fleksibilitet, gir god oversikt/kontroll, er enkelt å anskaffe og bruke, og gir trygghet ved bruk. Mange mener dessuten at kredittkort innebærer gode rabattmuligheter. På den annen side hevder et flertall at kostnadene er høye hvis det påløper seg rentebærende kreditt, og at mulighetene for rentefrihet er lave.

Vi finner det samme mønsteret for forbrukslån, men her er vurderingene noe mer behersket når det gjelder bekvemmelighetsaspektet ved produktet. Selv om et stort flertall mener at det er lett å anskaffe seg et forbrukslån, og litt over halvparten sier at dette er et brukervennlig produkt, er det bare rundt  $\frac{1}{3}$  som er av samme oppfatning når

Figur 5-5 Egenskaper ved kredittkort og forbrukslån. Gjennomsnittsskåre. Norge 2019. SIFO-surveyen. <sup>1</sup>



<sup>1</sup> Alle forskjeller er statistisk signifikante for  $p < .001$ . Se appendiks 2 for N og teststatistikk.

det gjelder fleksibilitet, oversikt/kontroll og trygghet i bruk. Et stort flertall peker dessuten på at forbrukslån er dyre.

Når vi sammenligner andeler som mener at egenskapene er til stede i høy grad ved de to produktene, viser det seg at det er markante forskjeller mellom de som har kredittkort/forbrukslån og de som ikke har. Stort sett er det slik at de som har disse produktene vurderer både bekvemmelighetsaspektet og kost/nytte-aspektet høyere. Et viktig unntak er kostnadsvurderingene, hvor større andeler av de som *ikke* har de respektive produktene mener at kostnadene er høye. Alle disse forskjellene er statistisk signifikante.

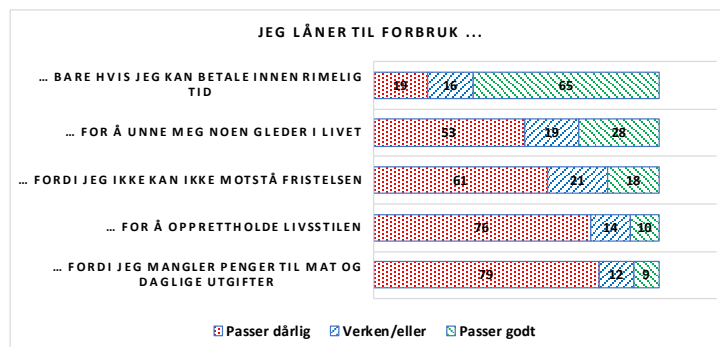
Når vi ser på gjennomsnittskåren på de åtte egenskapene for henholdsvis kredittkort og forbrukslån, finner vi viktige forskjeller i vurderingene mellom de to låneproduktene. Hovedtendensen er at kredittkort ansees å være et mer bekvemmelig produkt, og er også høyere verdsatt i kost/nytte-dimensjonen. Flere respondenter mener at kredittkort innebærer mer fleksibilitet, mer oversikt/kontroll, er lettere å anskaffe, er mer brukervennlig, gir større muligheter for rabatt og rentefrihet, og er tryggere å bruke. Samtidig oppfattes kredittkort som rimeligere og enn forbruks-lån. Alle forskjellene mellom gjennomsnittsskårene er statistisk signifikante.



## 6. Motiver for å låne til forbruk

I de foregående kapitlene har vi sett på ulike aspekter ved den sosiale aksepten av å låne til forbruk: faktisk låneopptak, rangering av ulike låneprodukter og egenskaper ved de enkelte låneproduktene som folk finner mer eller mindre attraktive. Vi har imidlertid også registrert at folk flest forbinder denne typen låneopptak med skam og at omfanget av betalingsproblemer er betydelig blant skyldnere med forbrukslån og kredittkort — og særlig blant dem som har begge disse typene av gjeld.

Figur 6-1 Motiver for å låne til forbruk. Personer med forbrukslån. Prosent. Vektet. Norge 2019.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: Kan betale tilbake (213), unne meg gleder (214), ikke motstå fristelsen (215), opprettholde livsstilen (212), mangler penger (217).

Fokusgruppene blinket ut forbrukslån som det minst ansette av de usikre låneproduktene. I den kvantitative oppfølgingen av disse intervjuene inkluderte vi derfor en seksjon i spørreskjemaet med spørsmål om individuelle motiver for å ta opp denne typen kreditt. Dette kapitlet tar for seg disse motivene og ser på betydningen av dem både blant de som har forbrukslån og de som både har forbrukslån og kredittkortgjeld.

### 6.1. Holdningsrelaterte motiver

Det er mange forestillinger om hvorfor folk tar opp usikret kreditt til forbruksformål. Og det er gjerne sterke moralske undertoner knyttet til dem. Når man låner til forbruk, bruker man i prinsippet penger man for tiden ikke har istedenfor å spare først og dermed gjøre seg fortjent til et gitt gode. Her ligger det ofte tanker om at de som tar opp slike lån unner seg gleder i livet eller opprettholder en livsstil som de egentlig ikke har råd til. Eller at slike mennesker er lite viljesterke og ikke kan motstå fristelser, og at de ikke engang er i stand til å gjøre opp for seg innen rimelig tid. Lånebehovet kan imidlertid også dreie seg om nød; at man i perioder mangler penger til det nødvendigste og løser situasjonen ved å ta opp et forbrukslån, bruke kredittkortet eller overtrekke bankkontoen. I slike tilfeller har man kanskje sympati for selve handlingen, mens det moralske aspektet kommer til uttrykk ved at man stiller spørsmålstegn ved hvordan låntakeren i det hele tatt har klart å havne i en slik situasjon. I den grad slike holdninger til individer og deres handlinger kommuniseres i det sosiale rom vil de ikke bare fungere som fordømmende ytringer, men også som føringer som begrenser opptak av lån til forbruk og underbygger skamfølelsen blant dem som likevel skaffer seg slik gjeld. Ingen skryter i selskapslivet av at de har fått seg et fordelaktig forbrukslån.

I utformingen av surveyen har vi vært opptatt av hvordan dette ser ut fra skyldnernes ståsted. Vi inkluderte derfor spørsmål i form av utsagn man skulle ta stilling til på en fem-delt skala, hvor 1 betyr «passer svært dårlig» og 5 betyr «passer svært godt». Alle utsagnene var formulert etter samme mal: «Jeg låner til forbruk fordi ...». Figur 6-1

viser fordelingen på de fem utsagnene. Her er kategoriene på begge sidene av midtkategorien slått sammen slik at vi får en tredeling: *passer dårlig*, *verken/eller*, og *passer godt*. Generelt kan vi legge merke til at midtkategorien er liten. De som har ett eller flere forbrukslån (nedbetalingslån) har altså stort sett gjort seg opp en mening om egen låneatferd som enten «god» eller «dårlig».

Hvis vi begynner med utsagnet om at man kun låner til forbruk hvis man kan betale tilbake innen rimelig tid, viser figur 6-1 at 65% av de med forbrukslån mener at utsagnet passer godt. Samtidig er det 19% som sier at utsagnet passer dårlig. Dette kan bety at man låner så mye penger at man nødvendigvis må betjene lånet over lengre tid, eller at man tar ut et forbrukslån vel vitende om at det presser økonomien i mange år. Men svarfordelingen kan også ha sammenheng med hvordan respondentene fortolker «innen rimelig tid». For noen kan det dreie seg om noen måneder, for andre årevis. Hovedinntrykket er likevel at de fleste låntakerne mener at deres låneatferd er ansvarlig.

Når det gjelder å låne for å unne seg noen gleder i livet, er et flertall (53%) uenig i utsagnet. Men andelen som mener at det passer godt på deres låneatferd er også høy: i underkant av  $\frac{1}{3}$  av låntakerne har dette som beveggrunn for å låne til forbruk. Riktignok vet vi ikke om det dreier seg om et hovedmotiv eller del av en sammensatt begrunnelse for låneopptaket. Uansett tyder fordelingen på at det å unne seg noe i livet er et viktig aspekt ved å låne til forbruk.

Videre viser figur 6-1 at 18% av de som har forbrukslån låner fordi de ikke kan motstå fristelsen. Andelen som sier at dette passer dårlig eller svært dårlig er riktignok betydelig større: 61%. Likevel skal vi merke oss at menneskelige kvaliteter som impulsivitet og svak impulskontroll sannsynligvis er en vesentlig del av årsaksbildet. Dette er da også noe mange tilbydere i markedet vet å spille på når de markedsfører sine produkter og forteller publikum at de ikke trenger å utsette gleden, bare betalingen.

Det fjerde utsagnet handler om å låne til forbruk for å opprettholde livsstilen. Dette er et lånemotiv som, i motsetning til impulsivitet, er mer «utenfra-styrt» av forventninger i låntakerens sosiale omgivelser. Når 10% sier at dette er en karakteristikk som passer godt på deres låneatferd, er det nærliggende å tro at dette er personer som opplever et misforhold mellom aksepterte standarder for sosial omgang, identitet og forbruksnivå på den ene siden, og økonomisk evne på den andre. Det kan også ha bakgrunn i uheldige livsbegivenheter som har påvirket den økonomiske situasjonen negativt, som f.eks. arbeidsløshet, sykdom eller samlivsbrudd.

Til slutt ble respondentene spurt om de lånte til forbruk fordi de manglet penger til mat og andre daglige utgifter. Et stort flertall av låntakerne (79%) sier at dette er et utsagn som passer dårlig på dem. Likevel er det 9% som mener at dårlig råd og mangel på penger til mat og daglige utgifter er en grunn til at de i dag har usikrede lån. Dette må langt på vei fortolkes som en indikator på fattigdom, og er slik sett utvilsomt det mest kritiske utsagnet i figur 6-1. Det er da også når man låner i en slik kontekst at det kan gå riktig galt. Resultatet er imidlertid ikke overraskende i lys av flere nye studier som

tyder på at fattigdom er på fremmarsj i Norge og bl.a. gir seg utslag i mangel på mat og andre grunnleggende behov. Se f.eks. SSB,<sup>6</sup> Kirkens Bymisjon,<sup>7</sup> og (Skuland 2019).

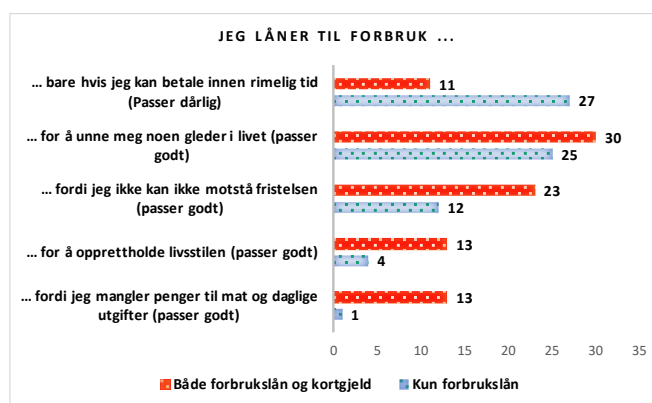
## 6.2. Forbrukslån, og forbrukslån og kredittkortgjeld i kombinasjon

Fordelingen i figur 6-1 omfatter alle som oppgir å ha ett eller flere forbrukslån. Denne gruppen utgjør, som vi tidligere har sett, rundt 13% av befolkningen (se kapittel 2, figur 2-2). Deres låneporteføljer er imidlertid sammensatt, og mange har både boliglån/rammelån (64%) og kredittkortgjeld (60%). Relativt få har kontoovertrekk (6%). Tallmaterialet er dessverre for lite til å sammenligne lånebegrunnelsene på tvers av alle undergrupper med ulike låneporteføljer. Vi fokuserer derfor på den mest problematiske kombinasjonen — forbrukslån og kortgjeld — og sammenligner disse med de som kun har forbrukslån. Andelen med boliglån/rammelån i de to gruppene er ganske lik. Samtidig holder vi de som har kontoovertrekk utenfor disse analysene.

Når vi sammenligner de som bare har forbrukslån med de som i tillegg har kredittkortgjeld, ser vi kun på den svarkategorien som har de sterkeste moralske undertonene ved seg. Figur 6-2 viser resultatene. Hvis vi begynner med utsagnet om å betale tilbake innen rimelig tid, er det andelen som svarer at dette passer dårlig som er mest interessant fra et moralsk synspunkt. Dette er låntakere som låner såpass mye til forbruksformål at nedbetalingstiden nødvendigvis blir lang — uten at det blir til hinder for låneopptaket. Vi ser at det er ganske stor forskjell mellom de to gruppene. Mens i underkant av

$\frac{1}{3}$  av forbrukslåntakerne mener det passer dårlig på deres låneatferd at de kun låner til forbruk hvis de kan tilbake innen rimelig tid, er den tilsvarende andelen 11% blant de som både har forbrukslån og kredittkortgjeld. Den relativt store forskjellen kan bl.a. ha sammenheng med at forbrukslånene ofte er høye og medfører lang nedbetalingstid — kanskje lengre enn mange synes er behagelig. Det kan også skyldes refinansiering av annen smågjeld til ett (større) forbrukslån, noe som betyr at man kommer inn i et gjeldsregime med en annen tidshorisont enn før. Hvis man derimot har flere mindre gjeldsposter bestående av både forbrukslån og kredittkortgjeld vil skyldneren kunne mene (rett eller galt) at de enkelte postene vil kunne tilbakebetales «innen rimelig tid».

Figur 6-2 Motiver for å låne til forbruk. Personer med kun forbrukslån og personer med både forbrukslån og kredittkortgjeld. Prosent. Vektet. Norge 2019.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> N: Kun forbrukslån (82), både forbrukslån og kredittkortgjeld (115). Ingen i de to gruppene har kontoovertrekk.

<sup>6</sup> <https://www.ssb.no/sosiale-forhold-og-kriminalitet/statistikker/fattigdom/aar>

<sup>7</sup> <https://kirkensbymisjon.no/presse/>

Når det gjelder andelen som sier de låner til forbruk for å unne seg noen gleder i livet, forholder det seg annerledes. Her er andelen lavere blant de med forbrukslån (25%) enn blant de som også har kredittkortgjeld (30%). En mulig forklaring ligger i kredittkortenes anvendelighet. Det er lettere «å dra kortet» når sjansen til å oppnå et gode inntreffer, enn å søke om forbrukslån først, noe som åpenbart er mer omstendelig, tar lengre tid og som regel ikke er særlig rasjonelt hvis det da ikke dreier seg om et større kjøp.

Det samme resonnementet kan gjelde for impulsive låneopptak og lav impuls kontroll. Vi ser at andelen som låner fordi de ikke kan motstå fristelsen er omtrent dobbelt så stor blant de som både har forbrukslån og kredittkortgjeld enn de som bare har forbrukslån: 23% mot 12%. Gitt «tregheten» som ligger i anskaffelsen av et forbrukslån, er det sannsynligvis kredittkortets anvendelighet som er mekanismen som skaper denne forskjellen.

Videre er andelen som låner for å opprettholde livsstilen også høyere blant de som både har forbrukslån og kredittkortgjeld. Igjen kan vi tenke oss at det særlig er kredittkortet som produkt som best tilrettelegger for livsstilsrelatert forbruk hvor målet typisk er anskaffelse av signalvarer og tjenester.

Til slutt ser vi at andelen som låner penger til mat og andre utgifter pga. pengemangel er 13 ganger høyere blant de som både har forbrukslån og kredittkortgjeld sammenlignet med de som bare har forbrukslån. Slike lånebehov dreier seg da også som regel om svært nødvendige, men typisk mindre utgifter som det er vesentlig lettere å ta med kredittkortet enn med et forbrukslån. I mange tilfeller er slik låneatferd et nødvendig onde som man kommer ut av over tid. Men i ytterste konsekvens er som sagt det å låne penger til mat og daglige utgifter en kritisk knapphetssituasjon. Kredittkort framstår dermed ikke bare et produkt for de som vil opprettholde livsstilen, har svak impuls kontroll eller ønsker å unne seg noen gleder i livet, men også en finansieringskilde for nødvendig forbruk blant de som lever i fattigdom eller befinner seg i en fattigdomslignende situasjon.

### 6.3. Oppsummering

I dette kapitlet har vi sett på fem begrunnelser for å låne til forbruk: at man (ikke) kan betale tilbake innen rimelig tid, at man vil unne seg noen gleder i livet, at man ikke kan motstå fristelsen, at man ønsker å opprettholde livsstilen, og at man er nødt til å låne fordi man mangler penger til mat og daglige utgifter. Alle disse begrunnelsene har det til felles at de har moralske undertoner og kan fremmes i det sosiale rom som fordømmende holdninger til de som tar opp usikret kreditt. I den grad dette er tilfellet, vil det være en type sosial føring som på den ene siden begrenser opptak av lån til forbruk, og på den annen fungerer som en kilde til skamfølelse blant de som faktisk tar opp slike lån.

Analysene viser at de moralsk sett problematiske motivene for å låne til forbruk er gjennomgående lave. Likevel er det grunn til å merke seg at 9-28% av de som har forbrukslån oppgir denne typen beveggrunner. En sammenligning av de som kun har forbrukslån og de som i tillegg også har kredittkortgjeld tyder på at det er kredittkortet som er det mest problematiske låneproduktet og det som muliggjør en type låneatferd

som fra et samfunnsmessig synspunkt ikke alltid er like ønskelig. I så måte er tendensene i dette kapitlet i overensstemmelse med funnene i kapittel 2 som bl.a. viste at omfanget av gjeldsproblemer er betydelig nettopp blant dem som både har forbrukslån og kredittkortgjeld.

## 7. Konklusjon. Forbrukslån-paradokset

Denne rapporten har fokusert på to hovedproblemstillinger, én om utbredelse av lån til forbruk, og én om holdninger til denne typen låneformål og utslagene de gir for bruk av låneprodukter. Det overordnede målet har vært å tegne et bilde av hva som karakteriserer den sosiale aksepten — og for så vidt også avvisningen— av lån til forbruk generelt og de enkelte låneproduktene spesielt: boliglån, rammelån, kontoovertrekk, kredittkort og forbrukslån. Generelt viser studien at lånefinansiert forbruk er utbredt og utgjør et vesentlig element i mange husholds økonomi. Men den har også vist at denne typen kreditt er problematisk, særlig når lånefinansieringen skjer ved hjelp av usikrede kredittprodukter.

I dette kapitlet oppsummerer vi først de empiriske funnene. Med det som utgangspunkt ser vi deretter nærmere på det vi kan kalle forbrukslån-paradokset, dvs. forekomsten av en normativ slagside mot å velge det objektivt sett enkleste, tryggeste og billigste av de usikrede kredittproduktene: forbrukslånet. Til slutt trekkes en generell konklusjon i forhold til studiens hovedproblemstillinger.

### 7.1. Oppsummering

Kapittel 2 dokumenterte nordmenns faktiske bruk av lån til forbruksformål. Både sikrede og usikrede låneprodukter brukes til dette. Litt over halvparten av dem som tok opp boliglån de siste fem årene, og nesten  $\frac{3}{4}$  av de som tok opp rammelån i samme periode, brukte disse pengene helt eller delvis til forbruksformål. Videre har like i underkant av  $\frac{1}{3}$  av den norske befolkningen rentebærende usikret kreditt. De ulike låneproduktene har imidlertid ulike bruksmønstre. Mens boliglån og rammelån særlig brukes til investering og investeringsorientert forbruk som oppussing og i noen grad til kjøp av bil, finansierer kredittkort, kontoovertrekk og forbrukslån først og fremst mindre kapitalintensive varer og tjenester. Både forbrukslån og boliglån brukes dessuten til å nedbetale annen gjeld. Vi snakker om en «foredlingsprosess» hvor dyr kortgjeld og andre smålån refinansieres som forbrukslån og i mange tilfeller til slutt «forsviner» inn i boligen. Dette er generelt strategier for å få ned lånekostnadene, men kan også være motivert av at låntakeren befinner seg i en presset økonomisk situasjon. Analysene viser at den usikrede gjelden er et problem for rundt 11% av den norske befolkningen. Det mest problematiske låneproduktet er kredittkortene, særlig i kombinasjon med forbrukslån.

Det store omfanget av lån til forbruk tyder i seg selv på at den sosiale aksepten for denne typen låneatferd er stor. I kapittel 3 så vi derfor nærmere på hvordan folk rangerte de ulike lånetypene etter anseelse. Analysen viste at det går et klart skille mellom sikret og usikret kreditt. Boliglån og rammelån med sikkerhet i bolig, samt bruk av kredittkort hvor det ikke påløper rentebærende gjeld, har den største anseelsen. Rangeringen av den rentefrie bruken av kredittkort skyldes trolig at kredittkort er svært utbredt og i mange sammenhenger nødvendig. dessuten signaliserer det kontroll. På den annen side har usikret gjeld lavest anseelse, med rene forbrukslån desidert nederst på denne skalaen. De som selv har slik gjeld rangerer imidlertid både kortgjeld, forbrukslån og overtrekk på konto noe høyere enn de som ikke har slike låneforpliktelser. Til slutt viste analysene at til tross for utstrakt omfang oppfatter

majoriteten i den norske befolkningen det likevel som skamfullt å låne til forbruk, uansett type lån.

Disse sammenhengene ble videre undersøkt i en multivariat analyse hvor det også ble kontrollert for ressurser, annen gjeld og personlighetstrekk. Analysen i kapittel 4 viste at sannsynligheten for å ha usikret kreditt er høyere blant impulsive personer, leietakere, de som har boliglån og de som mener at forbrukslån og kredittkortgjeld har høy anseelse. På den annen side er denne sannsynligheten lavere blant folk som nylig har kjøpt bolig. I forhold til utbredelsen av gjeldsproblemer/betalingsutfordringer framstår impulsivitet og positive holdninger til kredittkortgjeld som særlig viktige mekanismer. På den annen side er skam og høy verdsetting av kredittkort uten rentebærende gjeld faktorer som virker i motsatt retning.

I kapittel 5 undersøkte vi nærmere hvilke egenskaper som er attraktive ved de to viktigste usikrede låneproduktene: kredittkort og forbrukslån. Når det gjelder kredittkort mener et flertall at de har høy grad av fleksibilitet, gir god oversikt/kontroll, er enkelt å anskaffe og bruke, og gir trygghet ved bruk. Dette er det vi kan kalle bekvemmelighetsaspektet ved produktet. Det har imidlertid også en kost/nytte-dimensjon. Her mener mange dessuten at kredittkort gir gode rabattmuligheter. Men på den annen side hevder et flertall at kostnadene er høye hvis det påløper seg rentebærende kreditt, og at mulighetene for rentefrihet er lave. Vi finner det samme mønsteret for forbrukslån, men her er vurderingene noe mer behersket når det gjelder bekvemmelighetsaspektet. Selv om et stort flertall mener at det er lett å anskaffe et forbrukslån, og litt over halvparten sier at dette er et brukervennlig produkt, er det bare rundt  $\frac{1}{3}$  som er av samme oppfatning når det gjelder fleksibilitet, oversikt/kontroll og trygghet i bruk. Et stort flertall peker dessuten på at forbrukslån er dyre. Hovedtendensen er m.a.o. at kredittkort ansees å være et mer bekvemmelig produkt, og at de også er høyere verdsatt i kost/nytte-dimensjonen.

Det siste av de substansielle kapitlene (kapittel 6) tok for seg brukerne av det lavest ansette produktet — forbrukslån — og så på fem begrunnelser for å låne til forbruk: at man (ikke) kan betale tilbake innen rimelig tid, at man vil unne seg noen gleder i livet, at man ikke kan motstå fristelsen, at man ønsker å opprettholde livsstilen, og at man er nødt til å låne fordi man mangler penger til mat og daglige utgifter. Alle disse begrunnelsene har det til felles at de har moralske undertoner og kan fremmes i det sosiale rom som fordømmende holdninger til de som tar opp usikret kreditt. I den grad dette er tilfellet, vil det være en type sosial føring som på den ene siden begrenser opptak av lån til forbruk, og på den annen fungerer som en kilde til skamfølelse blant de som faktisk tar opp slike lån. Analysene viser at de moralsk sett problematiske motivene for å låne til forbruk er gjennomgående lave. Likevel er det grunn til å merke seg at 9-28% av de som har forbrukslån oppgir denne typen beveggrunner. En sammenligning av de som kun har forbrukslån og de som i tillegg også har kredittkortgjeld tyder på at det er kredittkortet som er det mest problematiske låneproduktet og det som muliggjør en type låneatferd som fra et samfunnsmessig synspunkt ikke alltid er like ønskelig.

## 7.2. Diskusjon: forbrukslån-paradokset

Et viktig funn i denne rapporten dreier seg om rangeringen av de ulike lånetypene etter anseelse (kapittel 3), hvor det gikk et klart skille mellom de sikrede lånene på den ene siden (boliglån og rammelån) og de usikrede (kortgjeld, kontoovertrekk og forbrukslån) på den annen. Dette tilsvarer et skille mellom lån til investering og lån til forbruk — selv om vi så i kapittel 2 at både boliglån og særlig rammelån også brukes til å finansiere forbruksformål. Dette er i tråd med det vi vet fra gjeldens historie, hvor lån til investering tradisjonelt har vært ansett som stuerent mens lån til forbruk — og for så vidt også forbruk som sådan — har vært knyttet til moralske undertoner i retning av uansvarlighet, uanstendighet og skjødesløshet (se f.eks. Calder 1999; Graeber 2011; Hyman 2012, 2013; Trentmann 2017). Våre analyser har vist et nyansert bilde av låneproduktenes normative status, hvor de tre mest forbruksrettede produktene — kredittkort, kontoovertrekk og forbrukslån — har ulik anseelse og dessuten egenskaper som verdsettes ulikt.

Det mest slående i vårt materiale er at forbrukslånet kommer nederst på rangstigen. Dette er et produkt som tradisjonelt tilbys som et nedbetalingslån med i praksis fast rente, noe som gjør produktet forutsigbart både mht. nedbetalingstid og størrelsen på de månedlige beløp som skal betales inn. Videre er forbrukslån det billigste alternativet — dersom man da ikke tar forbruket inn i boligen gjennom et sikret lån. I sum representerer disse egenskapene det økonomisk sett mest gunstige, forutsigbare og håndterlige av de usikrede låneproduktene. Det er også det objektivt sett tryggeste produktet, ikke bare fordi økonomien i det ligger fast, men fordi slike lån gir godt oversikt og kontroll over gjelden. Dessuten blir man faktisk kvitt gjelden, bare man holder seg til kontrakten. Med mulighetene for automatiske, månedlige trekk fra kontoen vil forbrukslån være særlig optimalt for personer med lav selvdisiplin eller hushold med få økonomiske frihetsgrader.

Likevel har kredittkort og til og med kredittkortgjeld høyere anseelse og langt større utbredelse. Dette til tross for at kredittkort er mer risikabelt i bruk i den forstand at det er et rammeprodukt som tillater (ofte en nesten umerkelig) oppbygging av gjeld til en pris som nærmer seg det dobbelte av rentene på forbrukslån. Det knytter seg heller ingen fast nedbetalingsplan til denne typen gjeld: månedsinnbetalingen utover minstebeløpet er i prinsippet valgfritt. Det betyr at man ikke blir kvitt gjeldsforpliktelsene hvis man ikke selv er disiplinert og tar grep. Tvert imot er det innebygget en automatikk i dette produktet som gjør at gjelden kan øke hvis man over lengre tid bare betaler inn mindre beløp og lar renter legge seg på toppen av restbeløpet, eventuelt i kombinasjon med at man fortsetter å låne seg opp innenfor rammen.

Vi står m.a.o. overfor et forbrukslånparadoks: en normativ slagside mot å velge det objektivt sett enkleste, tryggeste og billigste av de usikrede kredittproduktene. I stedet for å ta opp forbrukslån bruker man mulighetene som ligger i kredittkortene. Noe av forklaringen ligger i publikums oppfatning av egenskapene ved de to produktene. Vi har sett at begge formene for gjeld oppfattes som kostbare, men at kredittkortet går seirende ut både i kost/nytte-dimensjonen og når det gjelder bekvemmelighet: lett i anskaffelse, fleksibelt, trygt og brukervennlig i bruk, og samtidig et produkt som mange mener gir god oversikt og kontroll. Både i surveyen og i



fokusgruppeintervjuene kommer paradokset særlig til uttrykk ved at mange mener at forbrukslån både er dyrere og mindre kontrollerbart enn kredittkort.

Men dette er neppe hele forklaringen. Folks vurderinger er ikke bare individuelle synspunkter, men også synspunkter som er formet i det offentlige rom. Markedet selv og måten tilbyderne markedsfører produktene sine er her betydningsfulle normsendere. Mens bankene forer hver kunde med opptil flere kredittkort nærmest på autopilot, er forbrukslån skilt ut som virksomhetsområde til såkalte forbrukslånbanker og markedsført som egne merkevarer. De «vanlige» bankene kan ha eierandeler i slike foretak, men markedsfører som regel ikke selv forbrukslån som forretningsområde overfor sine kunder. Forbrukslånbankene på sin side er tilgjengelige på nettet og profilerer seg på ulike måter rundt konsepter av typen «kjøp nå, betal senere», «utsett betalingen, ikke nytelsen» og «unn deg noe godt, du har fortjent det». Ved siden av slike moralsk utfordrende konsepter har markedet i de senere årene vært preget av kampanjer rundt ideen om å samle mange smålån (herunder kredittkortgjeld) til ett stort og mer håndterlig lån. Dermed framstår forbrukslån som et alternativ for dem som har «dummet seg ut»: for dem som har trådt over grensen, mistet kontrollen, pådradd seg for mye gjeld og brutt med gjeldende normer for anstendig økonomisk atferd.

Samtidig er den offentlige diskursen rundt usikret kreditt preget av myndighetenes korstog mot det som omtales som *'forbrukslån'*. Begrepet er en sekkebetegnelse for all usikret gjeld. Et annet begrep som brukes synonymt med disse er *'forbruksgjeld'*. Ett av de nyere eksemplene på denne begrepsbruken er Finansielt Utsyn (Finanstilsynet 2019) fra juni i år. Der er man sterkt bekymret for veksten i *'forbrukslån'* og anslår at omfanget på *'usikret kreditt'* er 4% av husholdenes totale gjeld. Konklusjonen er at den sterke veksten i *'forbruksgjeld'* gjør allerede utsatte hushold enda mer utsatte. Norges bank opererer med samme sekkebetegnelser i sine publikasjoner. F.eks. står det i Aktuell Kommentar at «... *forbrukslån er kredittkortgjeld og annen usikret gjeld*» (Norges Bank 2017:2), en begrepsbruk som videreføres i Finansiell stabilitet (Norges Bank 2018) året etter. Videre, i Finansdepartementets «Forskrift om krav til finansforetakenes utlånspraksis for forbrukslån», defineres forskriftens virkeområde til å gjelde «... *finansforetak som yter usikret kreditt til forbrukere (forbrukslån), herunder kreditt knyttet til kreditt- og betalingskort.*» Terminologien har dessuten funnet plass i det nylig opprettede Gjeldsregisteret A/S, hvor det i lanseringsartikkelen på hjemmesiden deres står at registeret «... *står klar med tjenester ... som skal bidra til at veksten i forbrukslån dempes*». Alle disse aktørene har naturligvis fått bred oppmerksomhet i media, noe som fører til at begrepsbruken også finner veien inn i nyhetsoppslag og offentlige diskusjoner om usikret kreditt og dens konsekvenser. I forbindelse med offentliggjøringen av Gjeldsregisterets tall i oktober 2019 knyttet f.eks. E24/VG (Wig 2019) sekkebetegnelsen *'forbrukslån'* til «skrekktall» og intervjuet Forbruksminister Ropstad som uttrykte stor bekymring over den høye *'forbruksgjelden'*.

I sum bygger både markedsføringen og begrepsbruken i den offentlige diskursen opp under forbrukslånparadokset. Dette er, slik vi ser det, uheldig. I den grad etablerte forestillinger om forbrukslån og normative føringer i det sosiale rom hindrer at de som trenger usikret kreditt velger det billigste og mest kontrollerbare låneproduktet, er paradokset dysfunksjonelt sett fra forbrukerens side. Det er også uheldig fra et forbrukerpolitisk synspunkt. Resultatene som er presentert i denne rapporten viser at

det er betydelige forskjeller mellom produktene i markedene, både når det gjelder struktur, anvendelse, anseelse og vurderinger av produktegenskaper. Analysene har vist at det ikke er det tradisjonelle forbrukslånet, men kredittkortgjelden — og dermed egenskapene ved kredittkortet som produkt — som er hovedproblemet. Antakelig er det flere — og ikke færre — som burde hatt et tradisjonelt forbrukslån.

Usikret kreditt er et viktig samfunnsmessig fenomen som bidrar til både arbeidsplasser og vekst i økonomien. Det er en nødvendig finansieringskilde for det brede lag av befolkningen, men samtidig også problematisk. Begrepsfestingen burde derfor være nyansert nok til å fange opp fenomenet i sin fulle bredde — kanskje særlig når det blir snakk om regulering. Våre analyser tyder på at det er spesielt viktig å gjøre et eksplisitt skille mellom rammekreditt (inkludert forbrukslån som rammelån) og tradisjonelle nedbetalingslån. Antakelig er det et forbrukerpolitisk mål å få låntakerne til å i større grad velge nedbetalingsvariantene av usikret kreditt. Dette forutsetter i så fall en normativ oppgradering av forbrukslån som produkt, og ideelt sett en opphevelse av forbrukslånparadokset som normativ føring blant kundene i lånemarkedene.

For ordens skyld: Dette er ikke ensbetydende med en anbefaling om å låne til forbruk. Ingen bør ta opp slike lån uten at de er sikre på at lånet kan håndteres i henhold til kontrakt og nedbetales innen rimelig tid.

### 7.3. Konklusjon

Denne rapporten har fokusert på to hovedproblemstillinger:

Dette er en empirisk studie av to forhold:

1. I hvilken utstrekning bruker nordmenn ulike låneprodukter til forbruksformål?
2. Hvilke holdninger har nordmenn til å låne til forbruk, og hvordan gir dette seg utslag i bruk av låneprodukter?

Når det gjelder den første av disse, er hovedfunnet at nordmenns bruk av låneprodukter er utstrakt. Den kanskje vesentligste delen av låneaktiviteten går gjennom sikrede lån (boliglån og rammelån), men bruken av usikrede låneprodukter (kredittkort, kontoovertrekk og forbrukslån) er også betydelig. Mange får imidlertid problemer med å ha kontroll med gjeldsutviklingen og overholde låneforpliktelsene. Det mest problematiske låneproduktet er kredittkortet — særlig i kombinasjon med forbrukslån.

Når det gjelder den andre hovedproblemstillingen, rangeres låneproduktene ulikt, med de sikrede lånene og kredittkort uten rentebærende gjeld på topp, og med de usikrede låneproduktene på bunn. Helt nederst er forbrukslånet. Det er også skam knyttet til de usikrede produktene, men det er vanskelig å si ut fra foreliggende data hvordan dette påvirker forbrukernes produktvalg. Rangeringen har sammenheng med to forhold. På den ene siden egenskapene ved de ulike produktene, hvor kredittkortet «vinner» fordi det skårer høyt på bekvemmelighet. Samtidig er det flere som mener at det knytter seg mindre kostnader til kredittkort enn hva tilfellet er når det gjelder forbrukslån. Dessuten knytter det seg moralske føringer til det å låne til forbruk generelt og bruk av forbrukslån spesielt. Her har vi særlig pekt på forbrukslån-paradokset, dvs.

forekomsten av en normativ slagside mot å velge det objektivt sett enkleste, tryggeste og billigste av de usikrede kredittproduktene: forbrukslånet.

## Referanser

Borgeraas, E., C. Poppe, and R. Lavik. 2016. "Consuming the Home. Walking the Thin Line between Welfare and Catastrophe." *Italian Sociological Review* 6(1):87–112.

Calder, L. 1999. *Financing the American Dream. A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Finanstilsynet. 2019. "Finansielt Utsyn Juni 2019. Dokumentnummer 8/2019."

Finanstilsynet. 2019. "Finansielt Utsyn Juni 2019. Dokumentnummer 8/2019."

Graeber, D. 2011. *Debt. The First 5000 Years*. New York: Melvillehouse.

Hiilamo, Heikki. 2018. *Household Debt and Economic Crises: Causes, Consequences and Remedies*. Cheltenham, Glos, UK; Northampton, Massachusetts, USA: EE, Edward Elgar Publishing, Typeset by Columns Design XML Ltd, Reading.

Hyman, Louis. 2012. *Borrow: The American Way of Debt*. New York: Vintage Books.

Hyman, Louis. 2013. *Debtor Nation: The History of America in Red Ink*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.

Kempson, Elaine and Christian Poppe. 2018. *Assessing the Levels of Financial Capability and Financial Well-Being in Norway. A Summary Report*. (Økonomisk Dugelighet Og Trygghet i Norge. Hovedfunn). Oslo: SIFO/ OsloMet.

Nilsen, Asgeir A. 2019. "Bankene Merker Effekt Av Innstramming: - Har Utbetalt Noen Færre Lån." E24, March 11.

Norges Bank. 2017. *Aktuell Kommentar 1/2017*. Oslo: Norges Bank.

Norges Bank. 2018. *Finansiell Stabilitet. Sårbarhet Og Risiko*. Oslo.

Poppe, C. 2008. "Into the Debt Quagmire. How Defaulters Cope with Severe Debt Problems." University of Oslo.

Poppe, C. 2017. *Usikret Kreditt - Et Samfunnsproblem?* Oslo: Forbruksforskningsinstituttet SIFO, HiOA.

Poppe, C. 2017. *Usikret Kreditt - Et Samfunnsproblem?* Oslo: Forbruksforskningsinstituttet SIFO, HiOA.

Poppe, C. and T. B. Jakobsen. 2009. *Lånefest? Betydningen Af Kreditfinansieret Forbrug Blandt Udvalgte Grupper i Den Danske Middelklasse*. Edited by L. L. Andersen. København: Thomson Reuters.

Poppe, Christian. 2019. *Grupper Med Lav Kunnskap Om Økonomi*. Oslo: Forbruksforskningsinstituttet SIFO, Storbymuniversitetet OsloMet.

- Poppe, Christian. 2019. Grupper Med Lav Kunnskap Om Økonomi. Oslo: Forbruksforskningsinstituttet SIFO, Storbyuniversitetet OsloMet.
- Sjørsløv, Inger. 2012. "Cash the Equity and Realize Yourself: An Anthropological Approach to House Values." *Housing, Theory and Society* 29(4):382–400.
- Skuland, Silje E. 2019. "Packed Lunch Poverty: Immigrant Families' Struggles to Include Themselves in Norwegian Food Culture." Pp. 135–53 in *Inclusive Consumption. Immigrants' Access to and Use of Public and Private Goods and Services*, edited by A. Borch, I. Harsløf, I. G. Klepp, and K. Laitala. Oslo: Universitetsforlaget.
- Solheim, Haakon and Bjørn H. Vatne. 2019. "Nytt Gjeldsregister: Mange Har Litt Forbruksgjeld – Noen Få Har Mye." Bankplassen. Retrieved (<https://bankplassen.norges-bank.no/2019/09/24/nytt-gjeldsregister-mange-har-litt-forbruksgjeld-noen-fa-har-mye/>).
- Solheim, Haakon and Bjørn H. Vatne. 2019. "Nytt Gjeldsregister: Mange Har Litt Forbruksgjeld – Noen Få Har Mye." Bankplassen. Retrieved (<https://bankplassen.norges-bank.no/2019/09/24/nytt-gjeldsregister-mange-har-litt-forbruksgjeld-noen-fa-har-mye/>).
- Trentmann, Frank. 2017. *Empire of Things. How We Became a World of Consumers, from the Fifteenth Century to the Twenty-First*. London: Penguin.
- Wig, Karl. 2019. "Banker Etter Ny Innstramming: Kredittkort Skrotes Og Forbrukslån Avslås." E24, August 13.
- Wig, Karl. 2019. "Skrekktall: Tusener Av Nordmenn Har Minst 20 Forbrukslån." E24, Oktober 26.

# Vedlegg

## Appendiks 1: Survey — design og utvalg (Utdrag fra Kantar-rapporten)

### Innledning

Kantar har gjennomført datainnsamling for OsloMet, i kartlegging av befolkningens holdninger til forbruk og sparing. Informasjonen skal brukes i forsknings- og utredningssammenheng. Undersøkelsen viderefører design fra tidligere tilsvarende undersøkelser, og skal tentativt sammenliknes med denne.

### Målgruppe

Målgruppe er den norske befolkningen 18-80 år - til sammen 4.005.854 personer. Populasjonsgrunnet er Kantars aksesspanel. Når undersøkelsen gjennomføres med nettbasert skjema, er det av betydning for utvalgssammensetningen at respondentene har nettilgang. I 2018 er andelen daglige nettbrukere i aldersgruppen 65-74 år 69%, mens den faller til 43% i aldersgruppen 75-79 år. Med 80 år som øvre aldersgrense, vil deler av målgruppen ikke være tilgjengelig på nett.

### Utvalgsramme

Panelet er et forhåndsrekruttert utvalg av personer over 15 år som er villig til å delta i diverse undersøkelser (p.t. ca. 38.000 personer). Deltagerne er *tilfeldig* rekrutterte gjennom andre telefon- (fast- og mobil) og postale undersøkelser, og utgjør et *aktivt* panel. Panelet er sertifisert i henhold til ISO 26362.

### Utvalgstreking

Panelets størrelse tilsier at det er mulig å trekke representative utvalg fra dette til ulike undersøkelser. Paneldeltakernes bakgrunnskjennetegn er allerede kartlagt, og brukes til å rette undersøkelsen direkte mot målgruppen. Panelutvalg kan dermed tilrettelegges med større grad av presisjon enn hva som vanligvis er mulig gjennom andre metoder, ettersom paneldeltakernes bakgrunn er kjent på utsendingstidspunktet. Blant annet er det mulig å stratifisere for utdanning, ettersom personer med internetttilgang gjennomgående har noe høyere utdanningsnivå enn befolkningen for øvrig.

## Utvalgsstørrelse

Ønsket utvalg er 2.000 respondenter, tilfeldig fra målgruppen.

## Respons

Responsen i en undersøkelse rettet mot et aksesspanel vil avvike fra andre undersøkelsesdesign, ettersom respondentene er forhåndsrekrutterte til å delta.

Undersøkelsen ble sendt ut til 5.061 respondenter (Tabell 2). Utvalget «oversamples»

uansett i utgangspunktet ikke, ut over forventet inntøkt: Selv om dette vil kunne gi

raskere gjennomføring, vil personer som er lett tilgjengelige kunne bli overrepresenterte i utvalget. Tilsvarende er utvalget sendt ut sekvensielt i henhold til faktisk inntøkt.

**Tabell 2. Respons. Antall.**

Status	Antall respondenter
Utsendinger	5061
Ikke kontakt	2880
Kontakt	2181
Frafall:	
Ufullstendig utfylling	150
Vil ikke delta - self screening*	0
Teknisk problem	0
Intervju	2031
* Respondenter som åpner e-posten, uten å klikke på skjema-linken registreres ikke, da slik registrering trigger ulike varslingssystemer hos respondentene.	

Invitasjonen ble åpnet av 2.181 respondenter (43%). Blant disse har 1450 ikke returnert

fullstendig besvarelse. Feltarbeidet ble avsluttet med 2.031 komplette besvarelser. Disse

utgjør 93% av respondentene som har mottatt det og 40% av de utsendte skjemaene.

Responsen er i så måte noe lavere enn i andre Kantar panelundersøkelser, der den typisk

utgjør om lag 50%. Lavere respons i denne undersøkelsen kan dels tilskrives datainnsamlingstidspunktet, rundt sommerferien.

Etttersom undersøkelsen stenges når ønsket antall respondenter er oppnådd, har de sist

ankomne respondentene ikke hatt anledning til å delta, og responsen underestimeres i så

fall eventuelt i forhold til totalt antall utsendte skjemaer.

## 2 Endelig utvalg

Gitt utvalgsplanen, kan det endelige utvalget sammenliknes med befolkningskjennetegnene, for å vurdere eventuelle systematiske avvik. Utvalget følger populasjonen etter alder, kjønn og bosted.

Vi nevnte ovenfor at internettpopulasjonen har et noe høyere utdanningsnivå enn befolkningen for øvrig. Sammenlikning av utvalgsundersøkelser med offisiell utdanningsstatistikk er imidlertid ikke rett frem. Dels er aldersintervallene og referansetidspunktene ulike, og undersøkelsens begreper er ikke eksakt sammenliknbare med begrepene anvendt i offentlig statistikk. Dessuten vil respondentene ha vansker med å plassere seg i forhold til de «offisielle» kriteriene. Endelig tenderer respondentene til å overrapportere eget utdanningsnivå, særlig i forhold til korte utdanninger ut over videregående skole.

**Tabell 4. Befolkning og utvalg etter utdanningsnivå. Prosent.**

Utdanningsnivå	Populasjon 16+ år	Utvalg 18-80 år	
Grunnskole	25,8	6,7	
Videregående	37,2	42,4	
Fagutdanning	2,9	12,2	
Univ./høyskole - kort	24,1	21,4	
Univ./høyskole - lang	10,0	17,4	
Sum	100,0	100,0	
N/n	4.339.490	2.031	
* Kilde: <a href="http://www.ssb.no/utdanning/statistikker/utniv">http://www.ssb.no/utdanning/statistikker/utniv</a>			

Sammenstillingen av utvalget med befolkningen er da tentativ. Det antydes imidlertid at utvalget underrapporterer personer med grunnskoleutdanning. Fordelingen må da betraktes i lys av at ordinære befolkningsutvalg normalt viser betydelig overrepresentasjon av personer med universitet-/høyskoleutdanning (som til sammen gjerne utgjør 50-60% eller flere av respondentene), med mindre utdanningsnivået korrigeres eksplisitt. Panelet gir her i utgangspunktet mulighet for å tilrettelegge et bedre utvalg enn hva man ellers ville oppnå.



## Appendiks 2: Teststatistikk for figur 4-5

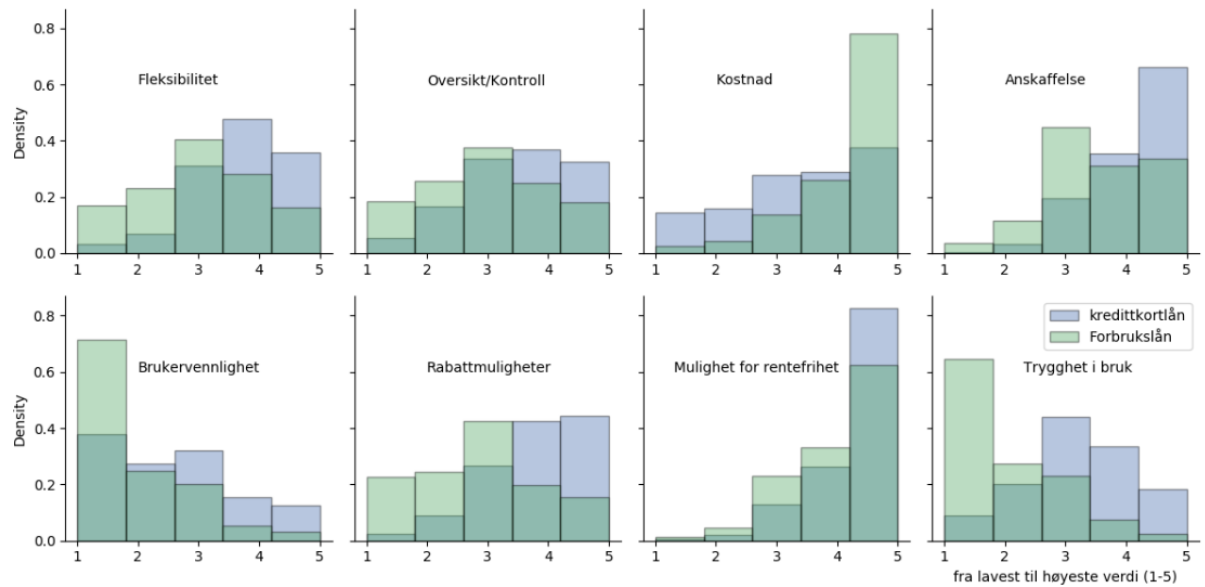
Tabell A.2. Independent/unpaired (Welch) t-test with unequal variance.

	Kredittkort		Forbrukslån		Gj.snittsforskjell	t
	Gj. snitt (S.E.)	N	Gj. snitt (S.E.)	N	Forskjell (S.E.)	
<i>Bekvemmelighet</i>						
Anskaffelse	4.55 (.02)	1608	4.22 (.03)	1305	.33 (.03)	10.44***
Fleksibilitet	3.88 (.02)	1556	3.04 (.04)	1109	.84 (.04)	19.00***
Oversikt/kontroll	3.67 (.03)	1579	3.05 (.04)	1119	.62 (.05)	13.04***
Brukervennlighet	4.36 (.02)	1602	3.67 (.03)	1055	.68 (.04)	17.87***
Trygghet i bruk	3.99 (.02)	1581	2.91 (.04)	1064	1.08 (.05)	23.86***
<i>Kost/nytte</i>						
Kostnad	3.48 (.04)	1485	4.40 (.03)	1286	-.92 (.04)	-20.75***
Rabattmuligheter	3.24 (.03)	1300	1.81 (.04)	765	1.42 (.05)	29.40***
Mulighet for rentefrihet	2.51 (.04)	1126	1.73 (.03)	862	.78 (.05)	14.84***

\*\*\*  $p < .001$

Siden det er ulikt antall respondenter som vurderer egenskapene, brukte vi independent/unpaired t-test med ulike varianser.

En mer nyansert sammenligning kan observeres ved å se på fordelingen av egenskaper i utvalget ved hjelp av et tetthets-histogram:



Når det gjelder forbrukslån er det omtrent like mange som synes at produktet er fleksibelt som lite fleksibelt. Det er også omtrent like mange som hevder at forbrukslån er et oversiktlig som et lite oversiktlig låneprodukt. Dette stemmer overens med funn fra figur 4-2. Videre mener mange flere at forbrukslån er dyre, har lav brukervennlighet, og er utrygge i bruk, sammenlignet med kredittkort. I tillegg gis det færre rabattmuligheter enn kredittkort. Mange hevder dessuten at forbrukslån gir gode muligheter for rentefrihet. Samtidig mener enda flere at kredittkort har denne egenskapen.

## Appendiks 3: Logistisk regresjonsmodell (kapittel 4)

```
. logit har_usikret_3 NorDemo_persinnt12 b5 forvent_øk forvent_red alder ln nybo bo_leie b_lån r_lån
rang_flån rang_kort rang_kort_lån rang_over b20_omvent skam if filter3==1 [iweight=vekt_f3]
```

```
Iteration 0: log likelihood = -1017.857
Iteration 1: log likelihood = -892.86942
Iteration 2: log likelihood = -890.28401
Iteration 3: log likelihood = -890.28118
Iteration 4: log likelihood = -890.28118
```

```
Logistic regression                Number of obs    =      1,615
                                   LR chi2(15)       =      255.15
                                   Prob > chi2        =      0.0000
                                   Pseudo R2         =      0.1253

Log likelihood = -890.28118
```

har_usikret_3	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
NorDemo_persinnt12	-.0272863	.025093	-1.09	0.277	-.0764678 .0218951
b5	.09409	.0475249	1.98	0.048	.0009428 .1872372
forvent_øk	.3869618	.1439183	2.69	0.007	.1048871 .6690364
forvent_red	.3292586	.2203765	1.49	0.135	-.1026713 .7611886
alder ln	.7859929	.2178758	3.61	0.000	.3589642 1.213022
nybo	-.5209783	.2008068	-2.59	0.009	-.9145524 -.1274042
bo_leie	.820479	.1952312	4.20	0.000	.437833 1.203125
b_lån	.7137108	.138039	5.17	0.000	.4431593 .9842624
r_lån	.0476815	.1528288	0.31	0.755	-.2518574 .3472204
rang_flån	.1404992	.0655413	2.14	0.032	.0120407 .2689578
rang_kort	-.2235192	.0591487	-3.78	0.000	-.3394486 -.1075898
rang_kort_lån	.4230088	.0748323	5.65	0.000	.2763402 .5696773
rang_over	-.0179249	.0669903	-0.27	0.789	-.1492235 .1133737
b20_omvent	.5641491	.0647605	8.71	0.000	.4372209 .6910773
skam	-.114669	.0565804	-2.03	0.043	-.2255645 -.0037735
_cons	-2.319437	.9655762	-2.40	0.016	-4.211932 -.4269428

Variabeldefinisjoner: *Usikret kreditt*: dummy, 0=har ikke, 1=har. *Alder*: logaritmen (ln) av alder. *Inntekt (NorDemo)*: personlig inntekt, ni kategorier. *Planlegger økonomien (b5)*: hvor ofte på en skala fra 1—5, hvor 1 betyr svært sjelden og 5 betyr svært ofte. *Forventning om fremtidig inntekt (neste 12 mnd)*. Dummy-variable: 0=nei, 1=ja. Utelatt kategori: forventer stabil inntekt neste 12 mnd. *Leietaker*: dummy, 0=nei, 1=ja. *Kjøpt ny bolig (siste 12 mnd)*: dummy, 0=nei, 1=ja. *Sikrede lån*: dummy-variable, 1= har boliglån/ har rammelån, 0=nei. *Rangering av usikrede låneprodukter* på en skala fra 1 til 5, hvor 1 betyr svært lav rang/anseelse og 5 betyr svært høy rang/anseelse. *Impulsiv (b20\_omvent)*: selvrapportert vurdering på en skala fra 1—5: «Jeg er impulsiv, kjøper ting jeg egentlig ikke har råd til.» 1=passer svært dårlig, 5=passer svært bra. *Skam*: selvrapportert vurdering på en skala fra 1—5: «Å låne til forbruk er skamfullt.» 1=helt uenig, 5=helt enig.

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

SIFOs kjerneområder er:

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