



Finansfobi – den skjulte folkelidelsen

**En rapport om forskning på fenomenet ”*financial phobes*”
utført av dr. Brendan Burchell,
Faculty of Social and Political Sciences,
University of Cambridge, England**

www.gjeldsoffer-alliansen.no

GOAs forord

GOA har valgt å kalle denne rapporten ”*Finansfobi – den skjulte folkelidelsen*”.

Begrunnelsen for dette er at kunnskapene om fenomenet finansfobi, som trolig rammer opp mot 20 prosent av befolkningen, er svært dårlige i Norge. Dette er en lidelse som er forbundet med mye skam og selvbebreidelse. Den fører til at mange forholder seg på en underlig, ubehjelpelig og tilsynelatende irrasjonell måte til det å administrere sin egen personlige økonomi. Lidelsen finnes i alle lag av befolkningen, uavhengig av utdanning, yrke, sosial status eller bakgrunn. De som er hardest rammet har angstlignende symptomer, slutter å ta telefonen og vegrer seg å åpne post, et handlingsmønster som får alvorlige konsekvenser for den enkelte.

Det er dr. Brendan Burchell og hans stab ved University of Cambridge som har forsket på fenomenet i England. GOA mener at forskernes funn er direkte overførbare til Norge. Vi har derfor, med forfatterens tillatelse, valgt å oversette rapporten til norsk.

Kunnskapene om finansfobi bør få direkte konsekvenser for hvordan man behandler mennesker med store gjeldsproblemer. Dette er svært viktige forskningsresultater som de som arbeider med gjeldsofre må ta inn over seg. Forskernes konklusjoner er viktige både for de kommunale gjeldsrådgivernes arbeid, for inkasso og tvangsinnfordring, for myndighetenes krav til finansinstitusjonene og for gjeldsordningsinstituttet.

Eksempelvis mener GOAs at det ikke nytter å lager et regime for de velfungerende når realiteten er at mange gjeldsofre er ute av stand til å åpne vinduskonvoluttene. GOA mener derfor at kunnskapene om finansfobi må føre til at det etableres administrasjonsordninger for personer under gjeldsordning i kommunene. Det er også nødvendig med en annen forståelse av støtendekriteriet i gjeldsordningsloven.

Vi takker dr. Burchell for tillatelse til å offentliggjøre hans forskningsmateriale i Norge.

Oslo, oktober 2005

Bengt Scheldt

Identifisering, beskrivelse og forståelse av økonomisk motvilje: *Finansfobi*

1. Introduksjon

Denne rapporten dokumenterer forskning gjennomført for å undersøke holdninger og atferd hos personer i forbindelse med deres personlige økonomi. Forskingen kom i stand på bakgrunn av observasjoner gjort av Egg (et selskap som tilbyr finansielle tjenester). Observasjonene gikk ut på at enkelte har en underlig og tilsynelatende irrasjonell holdning til det å administrere sin personlige økonomi og at dette leder til dårlig styring av økonomien, med høye kostnader som resultat. Forskningsprosjektet ble støttet av Egg og gjennomført mellom juli og september 2002.

Undersøkelsen hadde som mål å identifisere og forstå et personlighetssyndrom som hindrer individer i å effektivt styre sin personlige økonomi. Å forstå en slik tilstand på et sosialt og psykologisk nivå viste seg å være en utfordring, og krevde at forskningen ble gjennomført på flere stadier før en tilfredsstillende forståelse av fenomenet kunne oppnås. Forskingen besto av fem distinkte stadier:

1. En kritisk gjennomgang av litteraturen i økonomisk psykologi om holdninger og styring av personlig økonomi.
2. En innledende undersøkelse per telefon av 300 personer for å undersøke deres holdninger og atferd vedrørende personlig økonomi.
3. Diskusjon i en fokusgruppe om holdninger og atferd vedrørende personlig økonomi.
4. Dybdeintervjuer av 10 personer identifisert via telefonundersøkelsen til å ha motvillige holdninger overfor økonomisk atferd.
5. En telefonundersøkelse av 1000 personer (som del av en omnibus-undersøkelse). Etersom forskningen skred frem gjennom disse stadiene, kom det til syne et klarere mønster for bakgrunnen for en slik personlig økonomisk legning. Disse stadiene i forskningen vil bli beskrevet i rekkefølge før definisjonen av syndromet og dets årsaker til en viss grad drøftes i detalj.

Forskingen, som kulminerer med identifisering av en andel av befolkningen beskrevet som å lide av "finansiell fobi", har gjort det som syntes å være en mystisk og irrasjonell atferd hos noen forbrukere av finansielle tjenester til et forklarende verktøy som gjør dem i stand til å forholde seg til dem, samtidig som den har følger for utøvelse og regulering av finansielle tjenester.

2. En kritisk gjennomgang av litteraturen

En detaljert og kritisk gjennomgang av litteraturen i økonomisk psykologi ble iverksatt for å avdekke eksisterende forskning i holdninger til personlig økonomi, og for å antyde retninger for forskningen. Mer enn 50 akademiske artikler ble funnet og lest. Det ble ikke funnet noen forutgående forskning som direkte omhandlet temaet dysfunksjonell orientering enkelte kunne ha i forbindelse med sin personlige økonomi. At et slikt viktig emne var så lite utforsket var ganske overraskende. Imidlertid antydet litteraturgjennomgangen flere teoretiske retninger som kunne vise en innledende vei for den empiriske undersøkelsen.

Som et resultat av litteraturgjennomgangen ble det vurdert tre ulike retninger for beskrivelse av dysfunksjonell orientering i personlig økonomi:

Hypotese 1

Den første hypotesen er at denne tilstanden kan være et fenomen tilsvarende dysleksi. Denne tilstanden har sammenheng med svært spesifikke lese- og skrivevansker hos ellers intelligente og kompetente barn og voksne. Det finnes også en matematisk ekvivalent til dette, kalt dyskalkuli, et spesielt problem noen individer har med aritmetikk og matematikk. Det kan dessuten finnes et annet fenomen; finansiell dysleksi som, tilsvarende de to andre kjente former for dysleksi, har en ganske spesifikk effekt.

Hypotese 2

Tilsynelatende irrasjonell økonomisk atferd kan være forårsaket av manglende forståelse for hvordan man behandler økonomisk informasjon. Sosial og økonomisk psykologi benytter i økende grad metaforen mennesker som informasjonsprosessorer. Men informasjonsmengden vi må håndtere i dagliglivet er for kompleks slik at vi trenger å ta noen snarveier for å unngå informasjonsoverbelastning. Snarveier som å stole på enkle stereotyper kan gjøre oppfattelsen av våre sosiale liv håndterbar, men vil i noen tilfeller føre til forenklinger og feil i våre avgjørelser.

Hypotese 3

Endelig kan tilsynelatende irrasjonell økonomisk atferd forstås som en emosjonell årsak. Hvis en person erfarer negative følelser ved å tenke på og forholde seg til finansielle tjenester, kan vedkommende prøve å kompensere for dette ved å unngå å tenke på personlig økonomi, som igjen fører til mangelfull atferd.

Disse hypotesene er nærmere beskrevet i den kritiske litteraturgjennomgangen (Burchell, 2002a). Det er viktig å merke seg at på dette stadiet var hypotesene ikke utprøvd, men ble det senere i feltarbeidet.

3. Den innledende telefonundersøkelsen

300 telefonintervjuer ble gjennomført i følgende områder: Cambridge, Northampton og nord-London. 54 prosent av respondentene var kvinner, 46 prosent var menn. Alle var 18 år eller eldre. Den komplette beskrivelsen av resultatene er gitt i Burchell, 2002(b). De viktigste konklusjonene kan oppsummeres i følgende punkter:

1. Majoriteten av respondentene uttrykte positive holdninger til personlig økonomi.
2. Imidlertid hadde et mindretall av respondentene emosjonell motvilje mot å forholde seg til sin personlige økonomi. Inntil 10 prosent av respondentene gav uttrykk for mildt negative tilstander som f.eks. kjedsomhet. Mer ekstreme tilstander som f.eks. angst, skyldfølelse eller frykt ble rapportert av fem prosent av respondentene. Derfor later det innledningsvis til at omlag en av 20 personer kan ha en negativ emosjonell orientering i forhold til personlig økonomi.
3. Tre underliggende størrelser ble identifisert for å måle individuell grad av orientering mot penger; (i) kunnskap, (ii) viktighet og (iii) følelser. Disse dannet sunne psykometriske målestokker som vil være nyttige for å vurdere og forstå mennesker ved fremtidig forskning.
4. Av disse tre målestokkene synes den følelsesmessige å være viktigst ettersom den best forutså øvrig økonomisk atferd.

Den innledende telefonundersøkelsen hadde ikke til hensikt å gi representative resultater. Utvalget var heller ikke stort nok til å gi nøyaktige estimater av utbredelsen av negativ orientering mot personlig økonomi. Hovedmålsetningen var imidlertid å gi noen foreløpige funn av personer som scoret høyt på målestokkene som identifiserte dem med negative holdninger til personlig økonomi slik at de kunne bli intervjuet om igjen og mer inngående i de etterfølgende stadier av forskningen.

4. Fokusgrupper

Fokusgruppen ble holdt i et hotell i nord-London. Alle 17 av de 100 intervjuobjektene som hadde sagt ja til å bli kontaktet igjen for å være med i fokusgruppen ble kontaktet. Fem av dem deltok i fokusgruppen som varte i over to og en halv time.

Analysen av samtalen i fokusgruppen bragte mange interessante ledetråder for forskningen.

1. En persons innledende presentasjon av å ha et problematisk forhold til sin personlige økonomi er ofte villedende. I noen tilfeller liker enkelte å presentere seg selv som «happy-go-lucky» i sin økonomiske atferd. Videre utspørring viser imidlertid at de faktisk er ganske kløktige investorer med detaljert kjennskap til rentesatser, risiko etc.

2. Det er ofte vanskelig å holde respondenter fokusert på styring av personlig økonomi. De er mye mer tiltrukket av å diskutere forbrukeratferd, og lederne av fokusgruppen måtte ofte styre samtalen om forbrukeratferd tilbake til eksempler på risikabel eller impulsiv shopping.
3. Ingen av deltakerne scoret særlig høyt på målestokken «negativ holdning til personlig økonomi». Disse personene var nesten ikke interesserte i å delta i fokusgruppen og deltok i liten grad selv om de opprinnelig sa ja til å delta. I etterpåklokskapens lys er dette overhodet ikke overraskende ettersom en hvilken som helst gruppe mennesker hvis definerende karakteristikk er å føle seg ukomfortabel med å tenke på penger i stor grad er tilbøyelig til å unngå situasjoner som tvinger dem til å tenke på penger. Det er også trolig at den innledende telefonundersøkelsen som ble beskrevet overfor respondentene som en undersøkelse om personlig økonomi, kan ha underestimert tilstedeværelsen av personer med negative følelsesmessige holdninger til personlig økonomi ettersom slike personer trolig ville avslå å delta i en slik undersøkelse. Dette innledende funnet er viktig for å forstå hvorfor denne gruppen har blitt ignorert og forblitt uoppdaget i den økonomisk-psykologiske litteraturen.

5. Individuelle dybdeintervjuer

Dybdeintervjuene gav den første virkelige anledningen til å teste ut de tre hypotesene om dysfunksjonelle innstillinger til personlig økonomi. Ti av de som scoret høyt på målestokken «negativ holdning til personlig økonomi» i den innledende telefonundersøkelsen ble kontaktet igjen for et mer detaljert intervju. Disse intervjuene varte mellom 30 og 90 minutter og ble tatt opp på bånd for senere analyse. Seks av respondentene var menn og fire var kvinner. Fire var i 20-åra, to i 30-åra, to i 40-åra, en i 50-åra og en i 60-åra. Seks av disse detaljerte intervjuene ble gjennomført av sjefsforskeren (Dr. Burchell) og en kvalifisert rådgivende psykolog gjennomførte de øvrige fire.

Intervjuene omfattet generelt sett respondentenes holdninger, atferd og følelser og tok for seg deres barndom, betydningsfulle hendelser i fortiden, samt deres nåværende økonomiske stilling og atferd. I stedet for å følge en rigid agenda ble respondentene stilt fritt til å snakke om hendelser i livet sitt som de mente kunne være mest relevant i forhold til deres nåværende holdninger til personlig økonomi. Intervjuene gav et rikt materiale egnet til å øke vår forståelse av ulike fenomener som kan assosieres med negative holdninger til personlig økonomi. Noen temaer var felles for samtlige intervjuer. For eksempel hadde ingen av intervjuobjektene ukontrollerbare forbruksmønstre. Om noe syntes de å være en heller forsiktig gruppe hva angår forbruk.

Intervjuene gav bedre funderte hypoteser for beskaffenheten av og årsaker til negativ legning til personlig økonomi. Hver enkelt av respondentene var unike, men det var noen fellestrekk ved deres historier, og en dypfølt antagonistisk holdning til personlig økonomi var et tilbakevendende tema. Ideene som ble generert etter analysene av disse intervjuene ble benyttet for å lage spørsmålene som ble brukt i det siste intervjustadiet; omnibus-

undersøkelsen av 1.000 respondenter. Resultatene av dybdeintervjuene vil bli gjennomgått på ny senere i rapporten for å tolke funnene i omnibus-undersøkelsen.

6. Omnibus-undersøkelsen

En undersøkelse av mer enn 1.000 voksne, representative for den britiske befolkningen, ble gjennomført for å beregne tilstedeværelse og samsvar med «finansiell motvilje», og for å mer nøyaktige estimater av fenomenets karakter.

Omnibus-undersøkelsen ble gjennomført per telefon av BMRB i løpet av helgen 6. til 9. september 2002. Spørsmålene som var inkludert i undersøkelsen for å utvikle målestokken «følelsemessig orientering i personlig økonomi» er vist i tabell 1.

Hvor sanne eller usanne er de følgende utsagnene om deg og dine tanker? Vennligst svar med *helt sant, for det meste sant, for det meste usant eller helt usant.*

1. Jeg synes det er svært kjedelig å overvåke mine bank- og kredittkortkonti.
2. Jeg foretrekker å ikke engang tenke på hvilken tilstand min personlige økonomi er i.
3. Å tenke på min personlige økonomi gir meg skyldfølelse.
4. Det er ikke noe særlig poeng i å spare penger og være forsiktig med dem fordi du kan miste dem uten at du har skylden.
5. Å tenke på min personlige økonomi kan få meg til å føle meg engstelig.

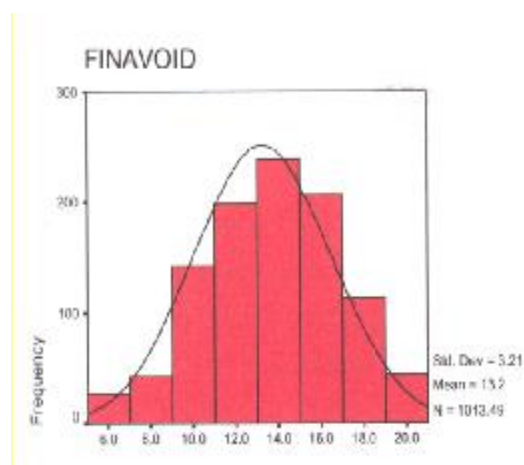
Operasjonaliseringen av en målestokk for «økonomisk motvilje»

Disse fem spørreskjemaelementene ble undersøkt ved hjelp av standardiserte psykometriske teknikker og funnet å danne en koherent målestokk på økonomisk motvilje.

Etter å ha lagt dem sammen danner elementene en normal fordeling vist i Figur 1. De fleste befinner seg midt på skalaen uten sterke følelser for eller imot personlig økonomi. En liten andel befinner seg på hvert sitt ytterpunkt av skalaen; «financialfiles» (personer med utelukkende positive holdninger til egen økonomi) og «financialphobes» («finansfobikerne» = personer med entydig og sterkt negative holdninger til egen økonomi). Som mest ytterliggående var det 11 individer av utvalget på 1013 (én prosent) som oppnådde det mest ytterliggående resultatet ved at de rangerte hvert av de fem utsagnene som «Helt sant». Motsatt var det 19 respondenter (1,9 prosent) som rangerte de fem utsagnene som «Helt usant».

Personer som viste noen av «symptomene» på økonomisk unnvikelse var svært fremtredende. For eksempel rangerte 51 prosent av utvalget minst ett av utsagnene som «Helt sant» og 84 prosent rangerte minst ett av de fem utsagnene som enten «Helt sant» eller «For det meste sant». Etter disse kriteriene viser minst halve befolkningen noen symptomer på økonomisk unnvikelse.

Kurven kan enten ses på i sin helhet eller ved å betrakte de øverste 20 prosent som «finansfobikerne» og de øvrige 80 prosent som «de normale» (tilsvarende det vi gjør med mange abnormale tilfeller selv om de egentlig utgjør en helhet som dysleksi og depresjon). 20 prosent er den vanlige (men tilfeldige) separasjonen for de ekstreme scorerne på en slik psykologisk skala. Dette korresponderer med scorene på mellom 5 og 10 (inkludert). En nyttig måte egenskapen til økonomisk unnvikelse kan bli undersøkt på er å se på karakteristikkene til personer med høyt score på denne skalaen, finansfobikerne.



FINAVOID

Cases weighted by WEIGHT 1

Figur 1. Hele fordelingen av skalen for «økonomisk unnvikelse».

I de fleste tilfeller vil man få tilsvarende resultater uavhengig av hvorvidt målestokken behandles som et hele eller rett og slett benyttes for å dele utvalget inn i to grupper. Det kan imidlertid forekomme tilfeldige forskjeller. For eksempel har kvinner en tendens til å havne i begge ender av kurven og vil derfor opptre med en større prosentandel i gruppen «finansfobikere», men deres gjennomsnittlige score vil ikke være forskjellig.

Finansfobikernes karakteristika

Omnibusundersøkelsen gir anledning til å undersøke utbredelsen av «de økonomisk motvillige» i ulike underutvalg. Selv om disse økonomisk motvillige finnes i alle klasser, aldre og befolkningsområder og antyder at ingen grupper av befolkningen er immune mot

dette psykososiale fenomenet, er det enkelte markerte mønstre i dets utbredelse. Vi kan se disse effektene klart ved å betrakte de øverste 20 prosent av skalaen.

Sosial klasse

«Klasse» har en lineær kurve slik at 29 prosent av de sosiale klassene D og E er klassifisert som finansfobikere. Men til og med i de høyeste sosiale klassene (A og B) er ennå 11 prosent av utvalget klassifisert som finansfobikere.

Sosial klasse er en så altomfattende klassifisering at det er vanskelig å være sikker på hvilken del av klassifiseringen det var som forårsaket denne forskjellen. Dybdeintervjuene antydet at utdanning og fortrolighet med komplekse dokumenter og tallmateriale kan være svært viktig. Høye inntekter kan også ha spilt en rolle, men uten separate målinger av inntekt og utdanning er det vanskelig å avdekke mekanismene til denne klasseeffekten. Ettersom en betydelig andel av finansfobikerne imidlertid fortsatt befinner seg i den høyeste sosiale klassen antyder det at tilstanden er forårsaket av psykologiske eller sosial faktorer som ingen samfunnsgrupper er immune mot.

Alder

Det er et klart lineært fall blant finansfobikerne med økende alder. Mer enn 30 prosent av den yngste aldersgruppen, 16-24, er i denne gruppen. Nivået er fortsatt høyt (26 prosent) i gruppen 25-34, men faller jevnt til bare 11 prosent i gruppen 65+. Igjen er det ikke klart på bakgrunn av denne forskningen hva denne markerte alderseffekten kommer av. Den kan være et livssyklusfenomen ved at når man blir eldre vokser man fra finansfobi. Eller, og mer bekymringsfullt, dette kan være et tegn på en generasjonsendring ved at senere fødte grupper fortsatt vil gå høye nivåer av finansfobi gjennom middelalderen til de når pensjonsalderen. Hvis dette blir tilfellet vil det føre til betydelig økt grad av finansfobi i fremtiden.

Kjønn

Antallet finansfobikere er litt høyere blant kvinner (23 prosent) enn blant menn (18 prosent). Men kvinner har også en tendens til å score i den andre enden av skalaen som «financialphiles». Derfor kan forskjellen mellom kjønnene bedre karakteriseres ved å beskrive kvinner som mer ekstreme i sine score enn menn. Dette kan reflektere en mer generell forskjell i den følelsesmessige responsen hos kjønnene ved at kvinner er mer uttrykksfulle og ekstreme mens menn synes å være mer avdempet.

Atferdsmessig samsvar med økonomisk unnvikelse

I omnibus-undersøkelsen ble det stilt et antall spørsmål om intervjuobjektene rutinemessige økonomiske atferd, som f.eks. behandling av kontoutskrifter. Dette gav anledning til

identifikasjon av noen av de atferdsmessige symptomer på finansfobi, og gir videre bevis på aversjonssyndrom mot personlig økonomi.

Åpning av kontoutskrifter

Undersøkelsen indikerer at 80 prosent av oss åpner kontoutskriftene våre med en gang de ankommer, 10 prosent åpner dem i løpet av en uke og om lag 3 prosent åpnes av våre partnere. Men hva med det lave antallet som ikke gjør noe av dette og formodentlig løper risikoen med å forbli uvitende om sin økonomiske status?

Fire prosent av finansfobikerne bruker mellom en uke og en måned på å åpne kontoutskriftene sine sammenlignet med bare en prosent av resten av befolkningen. Finansfobikerne har en nær dobbelt så høy tendens som resten av befolkningen til å overlate ansvaret med behandlingen av konto- eller kredittkortutskriftene til sine partnere. Og den mest ekstreme atferden, å aldri åpne kontoutskriften, er nærmest ikke-eksisterende i resten av befolkningen (under en prosent), men er normen for tre prosent av finansfobikerne.

Saldokontroll

De to typene skiller seg også fra hverandre ved hva de gjør med kontoutskriftene når de har åpnet dem. Bare 11 prosent av finansfobikerne sjekker dem umiddelbart sammenlignet med 20 prosent av resten av befolkningen. I den andre enden av skalaen bryr 10 prosent av finansfobikerne seg ikke en gang om å kontrollere saldoen sammenlignet med bare fire prosent av resten av utvalget.

Kjennskap til saldo

Interessant nok er det ingen forskjell på hvor ofte de to typene sjekker saldo på kontoene, men det er forskjell i hvor stor grad de har kjennskap til hvor mye de har på kontoen fra uke til uke. 29 prosent av finansfobikerne rapporterer at de ikke vet omtrentlig hva saldoen er sammenlignet med bare 18 prosent av de øvrige.

Emosjonelle reaksjoner på styring av egen økonomi

De atferdsmessige symptomene på finansfobi var ofte kombinert med emosjonelle reaksjoner; fra milde som f.eks. å føle seg irriterte til svært alvorlige reaksjoner som å føle seg fysisk syk eller immobilisert.

Respondentene ble spurt om en rekke følelser de måtte ha ved tanken på økonomiske forhold. De fleste av disse viste klare forskjeller mellom finansfobikerne og de øvrige. Forskjellene er særlig markerte for de mest ytterliggående reaksjonene som *svimmel*, *fysisk*

syk og immobilisert, hvor nivåene var inntil fem ganger høyere blant finansfobikerne enn blant de øvrige. Finansfobikerne rapporterte overraskende litt høyere nivåer av noen positive reaksjoner som f.eks. *opprømt*. Dette antyder at de er mer følelsesmessig labile i økonomiske forhold enn de øvrige. Den eneste tilstanden de i mindre grad rapporterte å være i var *"ingen følelse overhodet"*.

Tabell 1. Emosjonelle reaksjoner på styring av egen økonomi hos finansfobikerne og resten av utvalget		
Reaksjon	Prosentandel finansfobikere	Prosentandel resten av utvalget
Lettet	67	51
Engstelig	54	33
Redd (hjertet slår raskere)	45	22
Uinteressert	38	23
Desillusjonert	33	20
Opprømt	26	17
Irritert	21	10
Ingen følelse overhodet	21	33
Immobilisert	15	3
Fysisk syk	12	5
Svimmel	11	5

Det er viktig å legge merke til alvorlighetsgraden av noen av disse følelsesmessige stadiene. De vil ganske sikkert redusere livskvaliteten til de som befinner seg der. De vil sannsynligvis også gjøre det svært vanskelig for dem å forholde seg effektivt til sine respektive økonomiske forhold.

7. Årsakene til økonomisk aversjon

For å få en forståelse av årsakene til dette syndromet kan vi vende tilbake til det rike materialet fra dybdeintervjuene med de høye nivåene av emosjonell aversjon mot personlig økonomi. Intervjuene avdekket noen tilbakevendende mønstre som byr på forsøksvise hypoteser om hvorfor noen personer er eller har blitt finansfobikere. Tre teorier presenteres nedenfor. Den første er understøttet av fakta fra flere respondenter og fra omnibusundersøkelsen, den andre og tredje er mer spekulative.

Teori A. Frustrert varsomhet

Et antall individer understreket at foreldrene deres hadde pekt på betydningen av økonomisk varsomhet og forsiktighet. Andre og eldre respondenter sa at de selv hadde opplevd fattigdom og knapphet og hadde startet sine voksne liv med gode hensikter om planlegging og sparing i tro på at de selv kunne sørge for økonomisk stabilitet for seg og sine familier. Men på grunn av ytre omstendigheter utenfor deres kontroll hadde de mistet eller blitt fratatt deler av sine hardt opptjente og forsiktig påpassede sparepenger.

Derek (56) hadde arbeiderklasseforeldre, men hadde jobbet som profesjonell hele sin karriere før han førtidspensjonerte seg i 50-åra. Svigerforeldrene hans eide sin egen bolig, og mye av hans økonomiske planlegging var basert på kapitalen dette huset utgjorde, og som ville utgjøre sikkerheten for barna hans når de skulle etablere seg i egne boliger. Så døde svigerfaren hans og svigermoren begynte å utvikle senil demens og måtte derfor på sykehjem. Etersom huset hennes ble taksert til £60.000 insisterte sosialkontoret på at hun måtte selge det for å betale for oppholdet på sykehjemmet. Da hun døde tre år senere var bare £15.000 av kapitalen intakt, selv om huset da ville ha hatt en verdi på over £100.000. Derek følte at en livslang forsiktig økonomisk planlegging hadde endte med at han hadde £85.000 mindre enn han skulle ha hatt.

Peter (39) jobbet som fagutdannet håndverker. Da han kjøpte huset sitt tilbød megleren (som var tilknyttet et byggefirma) gratis økonomisk rådgivning og, uten å nevne risiko), skaffet ham et lån han bare skulle betale renter på med løfte om lavere månedlige terminer og en stor bonus når lånets løpetid var ute. Få måneder før intervjuet ble han informert om at det ikke ville være akkumulert nok penger til å gjøre opp lånet ved dets utløp. Huset var hans eneste investering, han følte seg forrådt og det han trodde var en fornuftig investering var nå blitt en bekymring for ham.

Millie (61) kom fra svært fattige kår og var bestemt på at hun skulle være forsiktig med penger. Sammen med mannen kjøpte hun et hus og foretok nøye undersøkelser av forskjellige spareplaner. Da de var i 40-åra var de økonomisk komfortable og så frem til en aktiv pensjonisttilværelse. Men svigermoren hennes hadde alltid vært en ødeland og likte kostbare klær og lange ferier. Da svigermoren ble skilt brukte hun alle pengene på luksus og ble blakk. Familien skaffet henne en leilighet og litt penger til å møte alderdommen med. Det meste av Millies sparepenger gikk med til dette og hun følte seg bitter ettersom hun nå bare satt litt bedre i det enn om hun hadde sløst bort alle sparepengene på luksus for seg selv.

Alle disse tre personene hadde i psykologisk forstand problemer med å forsones seg med det faktum at til tross for deres dypfølte innstillinger til forsiktig økonomisk planlegging, og uten at de selv var skyld i det, hadde anstrengelsene deres vært forgjeves. (Vi vet fra annen psykologisk forskning (Inglehart) at slike økonomiske verdier dannes i barndommen og synes å være stabile resten av livet).

De satt igjen med en følelse av urettferdighet og sinne som de fant det vanskelig å forholde seg til mens de kjempet med to motsatte syn på verden; viktigheten av økonomisk varsomhet og sin egen utilstrekkelighet og maktesløshet når det gjaldt å forholde seg til økonomiske krefter utenfor deres egen kontroll. Strategien deres for å bearbeide denne ukomfortable psykologiske dissonansen var å unngå å tenke på den (på nøyaktig samme måte som røykere og ansatte i tobakksindustrien synes å la være å tenke på de helsemessige effektene av røyking).

Teori B. Utsettelse

Noen av intervjuobjektene beskrev en tilstand av immobilisering i forhold til egen økonomi.

Juliet (20) hadde fått en gave på £5.000 fra besteforeldrene sine. Hun var klar over at de hadde opplevd vanskelige tider som yrkesaktive, og at de hadde måttet slite for pengene. Hun satte dem først inn på kontoen sin i Postsparebanken til svært lav rente. Hun hadde funnet en bosparekonto i et boligbyggelag med mer enn dobbelt så høye innskuddsrenter og hadde gjort forsøk på å åpne konto her et par ganger, men hver gang ble det krevd informasjon som hun ikke hadde for hånden. Dette hadde pågått i et par år og Juliet hadde stor skyldfølelse for dette, men fikk seg ikke til å gjennomføre kontoåpningen. Hun var klar over at denne måten å utsette viktige, men ikke livsviktige avgjørelser på også influerte på andre forhold i livet hennes, som for eksempel å besvare korrespondanse og å fullføre oppgaver i forbindelse med studiet.

Andre respondenter sa at de vanligvis greidde å holde oversikt over sine økonomiske forhold, men når de utsatte dem noen måneder havnet også de i en ond sirkel med å unngå oppgaver, noe som ledet til følelser av skyld og engstelse.

Å unnlate handling gjennom utsettelse er typisk forårsaket av situasjoner hvor avgjørelser krever tidsbruk og anstrengelser. Dette oppleves som frustrerende og hvor belønningen for umiddelbar handling fortøner seg som forholdsvis liten.

Teori C. Mangel på selvtillit ved behandling av økonomisk informasjon

Noen respondenter gav uttrykk for mangel på selvtillit ved behandling av informasjon de fikk fra tilbydere av finansielle tjenester. En av dem beskrev gjennomgang av beskrivelser av finansielle produkter som å lære fransk på skolen, mens hun bladde gjennom dokumenter hun fortvilt strevet med å forstå. Andre beskrev følelsene de hadde mens de gikk gjennom lister med tall og frustrasjonen de opplevde ved ikke å være i stand til å finne ut hvordan de skulle addere en tallkolonne. Den høyere tilstedeværelsen av økonomisk unnvikelse blant lavt utdannede respondenter antyder en sammenheng med utdanning, men noen av respondentene med de mest livlige beskrivelsene av slike følelser var høyt utdannet.

En bør huske at disse hypotesene er forsøksvise og vil trenge videre empirisk forskning, særlig på lengre sikt, for å verifisere funnene. Omnibus-undersøkelsen gir oss kun et øyeblikksbilde av respondentenes holdninger og rapporterte atferd i øyeblikket. Likefullt antyder denne forskningen at deres personlige historier er avgjørende for å forstå hvorfor de er som de er i dag. Det er høyst trolig at mange av personene i dybdeintervjuene og omnibus-undersøkelsen beskrevet som å ha en emosjonell motvilje mot personlig økonomi, på et tidspunkt i fortiden var tillitsfulle innskytere, låntakere og økonomiske planleggere. Imidlertid fant det sted begivenheter i livene deres som fratok dem selvtilliten. Hvis vi derfor hadde hatt mulighet til å sammenligne disse personenes score på målestokken for økonomisk aversjon med tidligere score, i stedet for å sammenligne dem med andre personer, ville vi trolig finne at effektene av deres økonomiske tap er grovt underestimert i dataene fra omnibus-undersøkelsen.

Andre deler av dybdeintervjuene antyder at det kan være andre årsaker til dette syndromet, som motvilje mot de fremtredene kapitalistiske og materialistiske verdiene i samfunnet vårt. Og det går klart frem av materialet at motvilje mot personlig økonomi kan ha flere årsaker, noen av dem overfølsomme.

8. En definisjon av økonomisk aversjon og finansfobikere

Etter å ha undersøkt målingene av økonomisk aversjon og karakteristika til høy-scorerne på skalaen er det nå mulig å gi en virksom definisjon av skalaen.

Målestokken økonomisk aversjon måler legningen for å unngå følelsemessig engasjement i forhold som har å gjøre med styring av ens personlige økonomi. Den måler i hvilken grad personer assosierer tanken på sin personlige økonomi med negative følelser som engstelse, skyldfølelse, kjedsomhet eller følelse av mangel på kontroll.

De høye scorerne på denne skalaen, benevnt *finansfobikere* er definert som dem som scorer 10 eller mindre på målestokken økonomisk aversjon og som korresponderer med om lag 20 prosent av utvalget av voksne i omnibus-utvalget benyttet for å dele skalaen (dette uttrekspunktet kan gi forskjellige andeler av høye scorere når det benyttes med utvalg trukket fra ulike befolkninger).

De atferdsmessige samsvar med dette syndromet inkluderer en tendens til å unngå økonomisk informasjon og derfor mangel på årvåkenhet overfor bank- og kredittkortsaldi, for eksempel. Finansfobikere åpner og sjekker i mindre grad enn andre kontoutskriftene sine. For en betydelig andel av finansfobikerne forårsaker tanken på å måtte forholde seg til sin personlige økonomi svært ubehagelige fornemmelser av svimmelhet, immobilitet og å føle seg fysisk syke.

Det må bemerkes at i dette tilfellet benyttes begrepet "fobi" på samme måte som "eurofobi" som refererer til noen som har en negativ innstilling til Europa. Det kan dele mange av de karaktersistiske trekkene til noen psykologiske fobier som for eksempel arachnofobi (frykt for edderkopper) eller agorafobi (frykt for å befinne seg på steder eller i situasjoner det er

vanskelig å komme seg ut av), men det er ikke nødvendigvis en sann fobi etter DSM-IV kriteriene. Det kan også, som disse fobiene, være motstandsdyktig mot endring ettersom gjentatt unngåelse av negative stimuli belønnes med en mer tilfredsstillende psykologisk tilstand. I likhet med de nevnte fobiene er det trolig at finansfobi enkelt kan kureres ved passende tiltak.

Et annet viktig spørsmål er om arten av unnvikende atferd beskrevet her har en tendens til å opptre sammen med unnvikende atferd på andre områder i folks liv, som for eksempel unnvikende personlighetsforstyrrelse. Materialet fra dybdeintervjuene syntes å antyde at personene som scoret høyt på målestokken for økonomisk unnvikelse i telefonintervjuene var veltilpassede mennesker som klarte seg bra i andre psykologiske og sosial livssituasjoner. Så i stedet for å kjempe med mer generell eller uspesifisert angst synes finansfobikere å være svært spesifikke i sine unnvikende reaksjoner mot personlig økonomi uten bevis på overføring til mellommenneskelige forhold eller karriereproblemer. Det er imidlertid mulig at høy score i økonomisk unnvikelse er vanlig hos personer med alvorlige depresjons- eller angstlidelser.

9. Konklusjoner

Denne forskningen har i høy grad økt vår forståelse av et tidligere dårlig forstått fenomen; de komplekse emosjonelle reaksjonene folk har i forbindelse med styring av sin personlige økonomi og effekten av disse følelsene på atferd som det å sjekke kontoutskrifter og å planlegge for fremtiden.

Forbrukeratferd har vært gjenstand for forskning i stor utstrekning, spesielt innen markedsføring. Men den psykologiske forståelsen av hvordan folk "konsumerer" finansielle produkter og tjenester har fått liten oppmerksomhet. Forskningen som beskrives i denne rapporten antyder at atferden og de underliggende følelsene relatert til det å styre personlig økonomi er svært forskjellig.

Fokus på følelser som en måte å forstå en persons orientering overfor personlig økonomi er forholdsvis uvanlig. Å vende tilbake til studiet av følelser har imidlertid vært et fellestema på mange områder av sosialpsykologien de siste to tiåra, og en reaksjon mot 1970- og -80 års tilnæringsmåte via "kald kunnskap".

Men hvis man går tilbake til noen av de største tenkerne innen økonomi og psykologi finner man sterk støtte for vår tilnæringsmåte. Keynes innså for eksempel at følelsemessig disponerhet var viktig for å forstå hvordan aksjemarkedet fungerer. En undersøkelse av Lewin (1996) gir en historisk analyse av økonomers avskjed med Benthams opprinnelige formulering hvor følelser spilte en betydelig rolle. Rabins (1998) undersøkelse "Psykologi og økonomi" sier på den annen side lite om følelser. Dette er et neglisjert trekk hos økonomer (Hanoch, 2002).

10. Praktiske konsekvenser

Å oppmuntre folk til å planlegge for fremtiden har vært et viktig mål for mange regjeringer. Høy grad av eierskap til egne boliger, utstrakt sparing og tilstrekkelige pensjonsordninger vil i økende grad betraktes som viktige for å håndtere "den demografiske tidsbomben" og et fleksibelt og usikkert arbeidsmarked. Økonomisk unnvikelse er imidlertid en klar hindring i veien for oppmuntring til slik atferd og det finnes ingen bevis på at andelen av befolkningen som opplever denne tilstanden vil reduseres med tiden. Flere forhold, inkludert tilstandens demografiske profil og det moderne samfunns økende kompleksitet, tyder faktisk på at andelen vil øke over tid.

Det er viktig å understreke at finansfobikere ikke viser karaktertrekkene til de overforenklete stereotypene vi har av udugelige og inkompetente mennesker. Det er ingen bevis for at de er ødelander, impulsive eller uintelligente. Mange av dem er svært intelligente mennesker som i stor grad når sine mål på andre områder i livet, som i karrieren eller i familien. De forstår godt viktigheten av sunn styring av økonomien, men synes å ha blitt innviklet i et psykologisk syndrom som gjør det ubehagelig å håndtere sin personlige økonomi. Det virker imidlertid som om mange av årsakene til dette syndromet kan unngås hvis det blir en forståelse for fenomenet og en vilje til handling hos politikerne og finansnæringen, både individuelt og i samarbeid.

Ulikt andre grupper av kunder av finansielle tjenester har ikke finansfobikerne organisert seg eller dannet pressgrupper for å oppnå offentlig oppmerksomhet. De har forblitt en "stille minoritet". Som forskningen har vist er denne tilstanden karakterisert ved å forsøke å unngå enhver situasjon som kan fokusere oppmerksomheten deres på egen økonomi. Det måtte ofte mye overtalelse og beroligelse til for å få dem til å delta i undersøkelsen, og hvis det ikke hadde vært for Egg som støttet forskningsarbeidet, ville finansfobi ha forblitt et skjult problem. Men som anbefalingene nedenfor argumenterer for har dette fenomenet konsekvenser som er større enn ubehaget og elendigheten denne delen av befolkningen gjennomlever.

Anbefalinger

Forskningen antyder at den mest fremtredende årsak til finansfobi er "frustrert varsomhet". Med andre ord, i tilfeller hvor forsiktige forsøk har vært gjort for å opptre økonomisk ansvarlig, men hvor disse forsøkene har blitt ødelagt av krefter utenfor vedkommendes kontroll og hvor de står igjen med en følelse av urettferdig umyndiggjøring. I noen tilfeller kan lite gjøres med dette, for eksempel hvor udugelige slektninger har krevd store offer av sine forsiktige familier. I andre tilfeller bør praksis klart kunne endres for å unngå at god økonomisk styring ender i finansfobi.

1. Enkelte politiske tiltak, for eksempel hvor kapital fra boliger benyttes for å betale for langtidspleie i sykehjem, blir vanligvis oppfattet som skadelig av dem som har planlagt omhyggelig for sin økonomiske fremtid.

2. Denne forskningen antyder at uetisk salg av finansielle produkter som avdragsfrie boliglån og pensjonsplaner har mye større konsekvenser enn tap av penger eller sikkerhet på dette feltet. Det kan lede til dette mer generelle økonomisk unnvikelsessyndromet og omfatte alle aspekter ved ens personlige økonomi. Dette indikerer at uetisk salg kan ha enda større følger for forholdet mellom publikum og finansinstitusjonene, og at utryddelsen av uetisk salg av finansielle produkter må gis større prioritet av næringen og myndighetene.
3. De siste 25 åra har det vært en tendens til å oppmuntre private småinvestorer til å satse på mer risikofylte investeringer, særlig i aksjemarkedet. Det er noen beviser på at ved salg har graden av risiko vært nedtonet. Men selv om det ikke er tilfellet kan man stille spørsmålsteget ved klokskapen i å oppmuntre småinvestorer til å gå inn i ustabile markeder hvor hardt opptjente inntekter som er vesentlige for eksempel pensjonisttilværelsen kan gå tapt. Ved siden av selve tapet kan den resulterende økonomiske unnvikelsen blant ikkeprofesjonelle investorer vise seg å bli en større pris å betale på lengre sikt.
4. Selv om utsettelse kan betraktes som en individuell psykologisk mangel finnes det klare situasjoner som er egnet til å forverre dens innflytelse. I tilfeller hvor kostnadene med å ta avgjørelser eller å handle er høye i forhold til mulig gevinst har enkelte en tendens til å utsette avgjørelsen eller handlingen. Dette er tilfellet med mange finansielle produkter slik som skifte av konto fra en bank til en annen. Det er dessuten en utbredt oppfatning at noen eldre, etablerte finansinstitusjoner bevisst gjør enkelte overføringer mellom finansielle produkter komplekse og tidkrevende for å beholde kunder. Dette kan være en konkurransefiendtlig praksis i seg selv, men hvis den også er årsak til økonomisk motvilje hos enkelte vil den ha langsiktige negative konsekvenser for både investorer og næring.
5. Endelig er kompleksiteten ved enkelte finansielle produkter kombinert med en individuell mangel på selvtillit til å håndtere økonomisk materiale en oppskrift på finansfobi. Dette kan håndteres på to fronter. Først bør utdanningsmyndighetene ta utdanning i personlig økonomi mer på alvor som en grunnleggende borgerrettighet å gi bedre kvalifikasjoner for å møte voksenlivet. Dernest trenger selgere av finansielle produkter å anstrenge seg langt mer for å gi forståelige forklaringer og for å unngå uforståelig sjargong, "små skrift" og kompliserte kontoutskrifter.

Endelig utkast, januar 2003

Dr. Brendan Burchell

Faculty of Social and Political Sciences
University of Cambridge
Free School Lane
Cambridge
CB2 3RQ, UK

bb101@cam.ac.uk

Oversatt til norsk av Eyolf Steffensen - esteffensen@frilans.com

Referanser

Burchell (2002a). Financial Dyslexia: A Literature Review And Some Of Its Possible Interpretations. Unpublished report.

Burchell (2002b). Results of 300 Telephone Interviews: Attitudes, knowledge and emotions concerning personal finance. Unpublished report.

Hanoch, Y. (2002). Neither an angel nor an ant: emotion as an aid to bounded rationality. *Journal of Economic Psychology*, 23: 1-25.

Lewin, S. B. (1996) Economics and psychology: lessons for our own day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34: 1293-1323.

Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*, 36: 11-46.