



GÖTEBORGS UNIVERSITET HANDELSHÖGSKOLAN

En rapport kring konsumentbeteende hos yngre konsumenter inom sparande på börsen

FEK 315 – HT2021

Marknadsföring Kandidatuppsats

William Levin

Handledare: Jeanette Hauff

Sammanfattning

Sedan pandemin startade så har antalet unika aktieägare i Sverige ökat radikalt. Det har även visat sig att en stor del av denna ökning består av yngre människor som har hittat nytt intresse för börsen. Detta kan bero på flera faktorer såsom sociala medier och "mer fritid". Syftet med denna rapport är att utforska vad det är som har fått dessa unga människor att börja spara sina pengar på börsen och om det finns någon målsättning för detta. Frågorna som ställs i denna rapport är varför väljer fler unga människor att investera sina pengar på börsen och vad ledde till förändringen enligt de unga människorna samt finns det en målsättning kring investeringarna och isåfall hur ser processen ut? För att besvara dessa frågor så har det valts ut två teorier, *stages of change* och *Goal setting and goal striving*. Båda dessa teorier presenterar modeller som denna rapport kommer att förhålla sig till för att sedan se hur väl applicerbara dessa modeller är. Med den insamlade datan så framgår det att modellen inom förändring inte är fullt applicerbar på en del av intervjuobjekten och att modellen för målsättning och målsträvande är applicerbar men i ett mindre format. Utöver modellernas applicerbarhet så framgår det av intervjuobjekten att en chans till högre avkastning är det främsta argumentet till att börja spara på börsen.

Abstract

Since the pandemic started, the number of unique shareholders in Sweden has increased radically. It has also been shown that a large part of this increase consists of younger people who have found new interest in the stock market. This can be due to several factors such as social media and "more free-time". The purpose of this report is to explore what it is that has made these young people start saving their money on the stock market and if there are any goals attached for this. The questions asked in this report are why do more young people choose to invest their money on the stock market and what led to the change according to the young people and is there a goal around the investments and if so, what does the process look like? To answer these questions, two theories have been selected, *stages of change* and *Goal setting and goal striving*. Both theories present models that this report will relate to and then see how well applicable these models are. With the collected data, it appears that the model within change is not fully applicable to some of the interview objects and that the model for goal setting and goal striving is applicable but in a smaller format. In addition to the applicability of the models, it appears from the interviewees that a chance for a higher return is the main argument for starting to save on the stock market.

Tillkännagivande

Jag skulle vilja tacka Jeanette Hauff som har varit en extraordinär handledare. Jag vill tacka för den hjälpsamma och positiva attityden som Jeanette har haft samt hur stöttande Jeanette har varit när det har uppkommit frågor och problem under rapportens gång. Jeanette har alltid gett mig utrymme för att komma fram till egna initiativ och lösningar vilket har hjälpt mig att utvecklas som både student och forskare.

Jag vill även passa på att tacka intervjuobjekten som har tagit sig tid till att vara en del av denna rapport genom att dela med sig av sina egna åsikter, syner och erfarenheter i ämnet. Utan intervjuobjektens medverkan hade det inte rapporten kunnat bli till.

Innehållsförteckning

1. Introduktion

1.1 Bakgrund.....	7
1.2 Problem.....	8
1.3 Syfte.....	8
1.4 Forskningsfrågor.....	8
1.5 Avgränsningar.....	9

2. Teoretiskt Ramverk

2.1 The conceptual framework of the stages of change model.....	10
2.2 Målsättning och Målsträvande.....	12
2.3 Kopplingen mellan teorierna.....	15

3. Metod

3.1 Kvalitativ Metod.....	16
3.1.1 Motivering till det valda teoretiska ramverket.....	16
3.2 Intervjuobjekten.....	16
3.3 Intervjuernas Struktur.....	17
3.4 Reflektioner och kritik mot metodvalet och källor.....	17
3.4.1 Kritik mot metodvalet.....	17
3.5.2 Kritik mot källorna.....	18
3.6 Rapportens pålitlighet och validitet.....	18

4. Resultat och Analys

4.1 Presentation av intervjuobjekt.....	20
4.2 Förändring mot sparande på börsen.....	21
4.2.1 Förutsättningar inför förändring.....	21
4.2.2 Inledande kunskap kring börsen.....	22
4.2.3 Tillvägagångssätt.....	23
4.2.4 Pandemins effekter.....	23
4.4 Målsättning och Målsträvande.....	25
4.4.1 Sparandet i framtiden.....	25
4.4.2 Tidigare mål.....	26

5. Diskussion	
5.1 <i>Diskussion av frågeställning 1</i>	28
5.2 <i>Diskussion av frågeställning 2</i>	29
5.3 <i>Slutsats</i>	29
5.4 <i>Inför framtida studier</i>	30
6. Referenslista	31

1. Introduktion

1.1 Bakgrund

Pandemin kom till Sverige i början av 2020. Detta ledde fort till ett lamslaget land med restriktioner annat som förändrade svenskarnas liv. Arbetslösheten låg på cirka 9 procent i maj 2020 vilket är den högsta arbetslösheten i Sverige sedan april 2010 (Ekonomitrend, 2021). Hushållens konsumtionsutgifter sjönk med elva procent samma månad och det går att anta att det finns en koppling mellan faktorerna. (Ekonomitrend, 2021). Trots den begränsade rörligheten som infördes i Sverige samt arbetslösheten som ökade så har det skett en ökning av antalet aktiesparare med nio procent under de första nio månaderna under 2021 på ett sådant sätt att det har tillkommit 222 048 unika aktiesparare inom perioden 30:e December 2020 till och med 30:e september 2021. Samtidigt så är står antalet unga människor i ålder mellan 21 och 30 år för 13,7 procent jämfört med år 2020 då unga människor stod för 12,7 procent (Euroclear Sweden, 2021). Utöver detta så har det även tillkommit 36 000 nyblivna miljonärer på internetbanken Avanza sedan början av 2020 fram till den 19:e november 2021. (Affärsvärlden, 2021)

Det finns flera teorier om vad som har orsakat ökning bland unga inom sparande och investering. En teori påpekar att unga hittar till börserna genom sociala medier. De sociala medieplattformarna Facebook och Instagram har fått nya kreatörer som riktar sig till unga där det presenteras olika tillvägagångssätt för att kunna spara effektivt på börserna. Då unga människor befinner sig på dessa sociala medier så har intresset ökat kraftigt för just denna typ av kreatörer. Det skapas i sin tur en gemenskap på plattformarna där unga delar med sig av tips och rekommendationer kring aktier eller fonder. Det finns exempel på nybörjare kring börserna som inte har någon tidigare erfarenhet av att handla på börserna som förlorar pengar på grund av antingen någon annans köprekommendation eller på grund av panikslagenhet när det sker en så kallad ”dipp” på marknaden som resulterar i paniksälj. Begreppet ”dipp” innebär att marknaden tillfälligt går ner. Medvetandet av riskerna uteblivs och önsketänket av att bli rik tar snabbt över. (SVT, 2021)

En annan teori pekar på pandemin och de eventuella möjligheter som uppkommit när det kommer till börserna. Det går att argumentera för att då människor har tvingats stanna hemma i många fall vilket i sig kan resultera i ett ökat intresse samt engagemang för börserna. Samtidigt så kan utebliven spenderade pengar från exempelvis resor, restaurangbesök och shopping istället ha använts som sparande på börserna. Det är inte bara i Sverige ökningen har skett utan trenden är global. När människor sedan återgick till sina jobb istället för att arbeta hemma så har det blivit en ”snackis” mellan arbetskollegor men även mellan vänner och familj. Aktieaffärer som varit lyckade har inspirerat andra till att testa på sparande på börserna (SVD, 2021).

1.2 Problem

Antalet svenskar som sparar sina pengar har ständigt ökat de senaste decennierna, speciellt under 2020 och 2021 då ökningen har varit rekordhög. Mellan 2015 och första halvan av 2021 så har det varit både uppgångar och nedgångar när man tittar på portföljvärdet hos män och kvinnor mellan åldrarna 18 – 34 år. Portföljvärdet 2015 var signifikant högre jämfört med året 2019 vilket i sig skulle indikera på att dessa människor generellt sparar mindre. Däremot så ökar portföljvärdet explosionsartat mellan åren 2020 och 2021 där portföljvärdet ökade med omkring två miljarder totalt för män och kvinnor i 18 – 24 års ålder samtidigt som portföljvärdet för män och kvinnor i 25 – 34 års ålder har ökat med 12 miljarder. I slutändan så är portföljvärdet för samtliga fokusgrupper högre jämfört med året 2015 (SCB, 2021). Däremot så kan vi inte fastställa vad de underliggande motiven är för att spara pengar varje månad, speciellt på börsen. Vad är drivkrafterna för att börja spara sina pengar på börsen? Handlar det om att tjäna snabba pengar eller handlar det om framtida köp såsom villa eller bil som kräver större summor i normala fall. Vad är det i konsumentbeteendet som startar förändringsprocessen? Har det med pandemin att göra? För att förstå de underliggande motiven och de drivkrafter som existerar för att en individ ska förändra sitt beteende så måste vi examinera förändringsprocessen i sig samt se om och hur målsättning är kopplat till förändringen.

1.3 Syfte

Syftet med denna uppsats är att ta reda på samt analysera vad det är som påverkar och förändrar en ung konsument mellan 18 – 30 års ålder och dess syn på sparande i fonder och aktier med ett mindre fokus på pandemiperioden.

1.4 Rapportens frågeställningar

För att kunna fullfölja rapportens syfte så har ett antal frågeställningar använts.

- Varför väljer fler unga människor att investera sina pengar på börsen och vad ledde till förändringen enligt de unga människorna?
- Finns det en målsättning kring investeringarna och isåfall hur ser processen ut?

1.5 Rapportens avgränsningar

Denna rapport kommer att fokusera på främst yngre konsumenter i åldrarna 18 till 30 år. Detta med anledning att det är främst yngre konsumenter som har antingen gått in på denna marknad eller utökat sin existens på marknaden för sparande på börsen. Rapporten kommer även fokusera på aktier och fonder. Utöver konsumenterna så ligger det även en avgränsning inom det teoretiska ramverket som rapporten utgår ifrån. Rapporten kommer endast att behandla målsättning samt processen för en individs förändring i sitt beteende. Arbetet i sig kommer även vara avgränsat i form av en tidsbegränsning då forskningen och rapportskrivandet utförts.

2. Teoretiskt ramverk

När man tittar på en konsument och valen konsumenten gör, speciellt valen som leder till ett nytt beteende, så finns det flera perspektiv och teorier som kan hjälpa oss förstå hur, när och varför en konsument tar ett visst beslut. I detta kapitel så genomgår ramverket inom förändring hos individers beteende. Förändring hos konsumenten kommer bli betraktad som en modell med ett flertal steg som en individ går igenom innan adoptionen av det nya beteendet trätt i kraft. Modellen hjälper att förstå beslutsprocessen som en konsument genomgår när det kommer till större förändringar. Målsättning och strävandet efter målet för en konsument kommer att belysas med fokus på målintentioner, målsättningar och handlingar. I slutet kommer en analys presenteras som presenterar hur de två teorierna är kopplade samt hur det hjälper att förstå konsumentbeteendet inom ämnet.

2.1 The conceptual framework of the stages of change model

Stages of change model är en del av en modell framtagen av Prochaska, DiClemente och Norcross (1992) som belyser de olika stegen inom förändring. I modellen presenteras fem steg som leder till förändring: förbetraktelse, betraktelse, förberedelse, handling och underhåll. I förbetraktelsesteget så har konsumenten ingen plan på att förändra sitt beteende de kommande sex månaderna. Detta kan bero på ovilja trots att konsumenten är medveten om "problemet" eller att konsumenten förnekar att "problemet" existerar. I betraktelse steget så börjar konsumenten överväga förändring. Konsumenten är samtidigt medveten om "problemet" och ser över de eventuella fördelarna och nackdelarna med förändringen. I förberedelse steget så känner sig konsumenten att ta till handling för förändring inom en månad och konsumenten börjar "rita upp" en plan inför handlingen. Konsumenten kan också ha haft en liknande plan för förändring tidigare som har gått fel. I handlings steget så tar konsumenten till sig det nya beteendet men det finns fortfarande en chans att konsumenten får ett återfall och hamnar i sitt gamla beteende igen. Underhåll som är det sista steget handlar om hur konsumenten adopterar det nya beteendet i minst sex månader. Här är det mindre sannolikt att konsumenten får ett återfall till det gamla beteendet (Peter, P.C., & Honea, H (2012)).

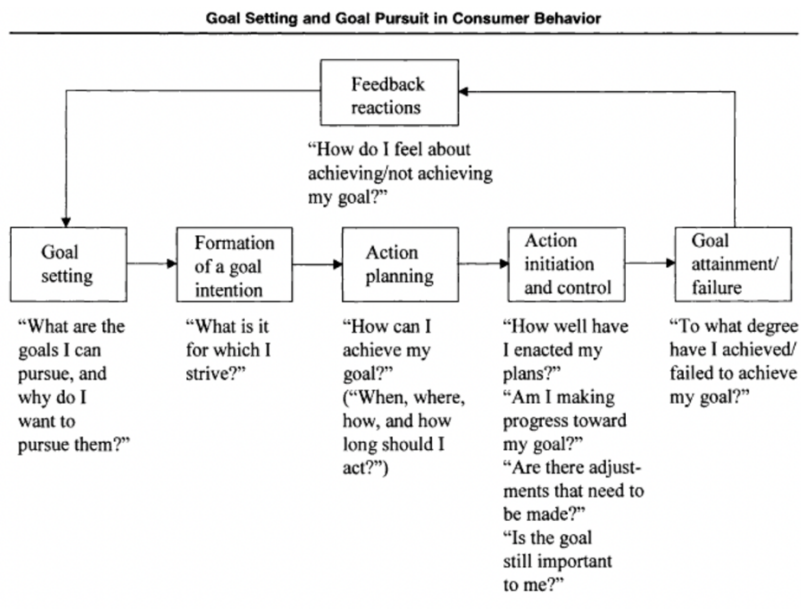
Utöver de steg som modellen tar upp så lägger Prochaska, DiClemente och Norcross (1992) in variabler för att testa om variablerna har en effekt som påverkar en konsument som genomgår stegen. Variablerna i fråga är känslor såsom skuld, hopp, stolthet och optimism. Skuld är kopplad till en individs obehagliga emotionella tillstånd efter en viss handling, passivitet eller avsikt. Detta i sig kan indikera på att vissa händelser eller omständigheter bör hanteras eller förändras och kan i sin tur leda till ett plötsligt avbryt i beteende eller handling (Lawson 2001). Dock så måste man även ta hänsyn till lättnad av skuld. Efter att en handling har tagits så börjar individen skuldlättnad eftersom skulden "äntligen" är genomförd. Ett

exempel för detta är att en lägre nivå av skuld får handlingar och betraktare att skilja sig från varandra när en konsument överväger minskad konsumtion av engångs artiklar. När det kommer till hopp så är det en känsla som främst upplevs under negativa omständigheter där individen upplever att hen inte har kontroll över resultatet. Då kan individen få en känsla av hopp främst på grund av att hopp kan bli sedd som en önskan av ett bättre resultat innan händelsen har skett. Utefter detta kan en individ ”bygga” en väg mot uppfyllande av målet samtidigt som individen blir hoppfull över att uppfylla sitt mål. Som exempel på just dessa känslor kan en högre nivå av skuld eller hopp få förbetraktelse och betraktelse steget att skilja sig från varandra. Stolthet är den distinkta känslan som upplevs efter någon form av självprestation. Efter stoltheten finns det sannolikhet att framtida handlingar kan gynnas av denna känsla på ett sådant sätt att det ökar positiva tankar relaterade till handlingen som i sin tur leder till större prestationer. Exemplet här är att en ökad nivå av stolthet kan få handlingar och förbetraktelse att skilja sig från varandra när en konsument överväger minskad konsumtion av engångs artiklar. Till sist kommer optimism. Optimism är en samling tankemönster och känslor som stödjer och motiverar ”jakten” på ett resultat genom noga övervägande och engagemang i handlingarna som en individ gör som gynnar resultatet i slutändan. En studie genomfördes med dessa variabler och det visade att skuld, hopp, stolthet och optimism ökade från förbetraktelse stadiet och betraktelsestadiet samt att dessa känslor har sannolikhet att få en individ att förändra sitt beteende (Peter, P.C., & Honea, H (2012)).

2.2 Goal setting and Goal striving

Mycket av konsumenters beteende är målinriktat. Målen kan finnas i hållbara varor såsom en dator för att kunna se över sin ekonomi, ohållbara varor såsom att söka efter ett specifikt tvättmedel, tjänster såsom att anlita en börsmäklare samt idéer och personer på så sätt att en individ röstar på en speciell kandidat för att bli riksdagsledamot.

Alla dessa mål har ett gemensamt fokus på ett specifikt önskat resultat. Ett flertal mentala aktiviteter och handlingar sker när en konsument skapar ett mål att sträva efter. Däremot så är det skillnad mellan målsättning och målsträvande. Bhagozzi och Dholakia fortsätter i sin artikel *Goal setting and goal striving in consumer behaviour. Journal of marketing (1999)* med en modell nedan som behandlar detta steg för steg.



(Figur 1)

Målsättning

Detta steg handlar om processen kring beslutstagande där konsumenten har två frågor att ta sig an: vilka är målen jag kan sträva efter och varför vill jag sträva efter dessa mål? Mål är generellt framtagna antingen externt då omständigheter kring konsumenten presenterar eller uppmanar möjligheter för konsumenten eller så är målen framtagna internt på ett sådant sätt att konsumenten själv skapar målet utifrån själv-genererade alternativ.

Bildandet av en målintention

Här handlar det om själva strävandet efter målet samt i vilka former det sker i. Det finns tre olika former.

- Vanligt målinriktat konsumentbeteende: I denna form så är målsträvande aktiverat mer eller mindre automatiskt genom responser på inlärd signal där den medvetna processen är liten.
- Impulsiva handlingar: Här sker början på strävandet utan tidigare planering eller övervägande. Här involveras ett mindre ”uppvaknande” av ett behov som snabbt formas till ett mål i sig som ska uppnås genom minimal användning av målinriktade aktiviteter.
- Faktiska målsträvande aktiviteter som är otvunget i sin natur: Målsträvandet startar otvunget tillsammans med formandet av målets avsikt som i sin tur svarar på frågan ”vad är det jag strävar efter?”. Målens avsikt är inriktade på antingen specifika handlingar som slutprestationer eller utefter specifika resultat.

Planering av handlingar

Fokuset ligger här på hur själva målet ska uppnås samt hur, var och när individen ska agera för måluppfyllelse. Valet av tillvägagångssätt är också en viktig faktor här (Gollwitzer, 1996).

Påbörjan av handlingen

I detta stadie så förverkligas avsikterna samt att målinriktade beteenden aktiveras och styrs. Fyra frågor ställs såsom hur mycket framsteg har gjorts, hur väl har planerna genomförts, finns det justeringar som kan behövas att göras och är målet fortfarande viktigt?

Måluppfyllelse eller misslyckande

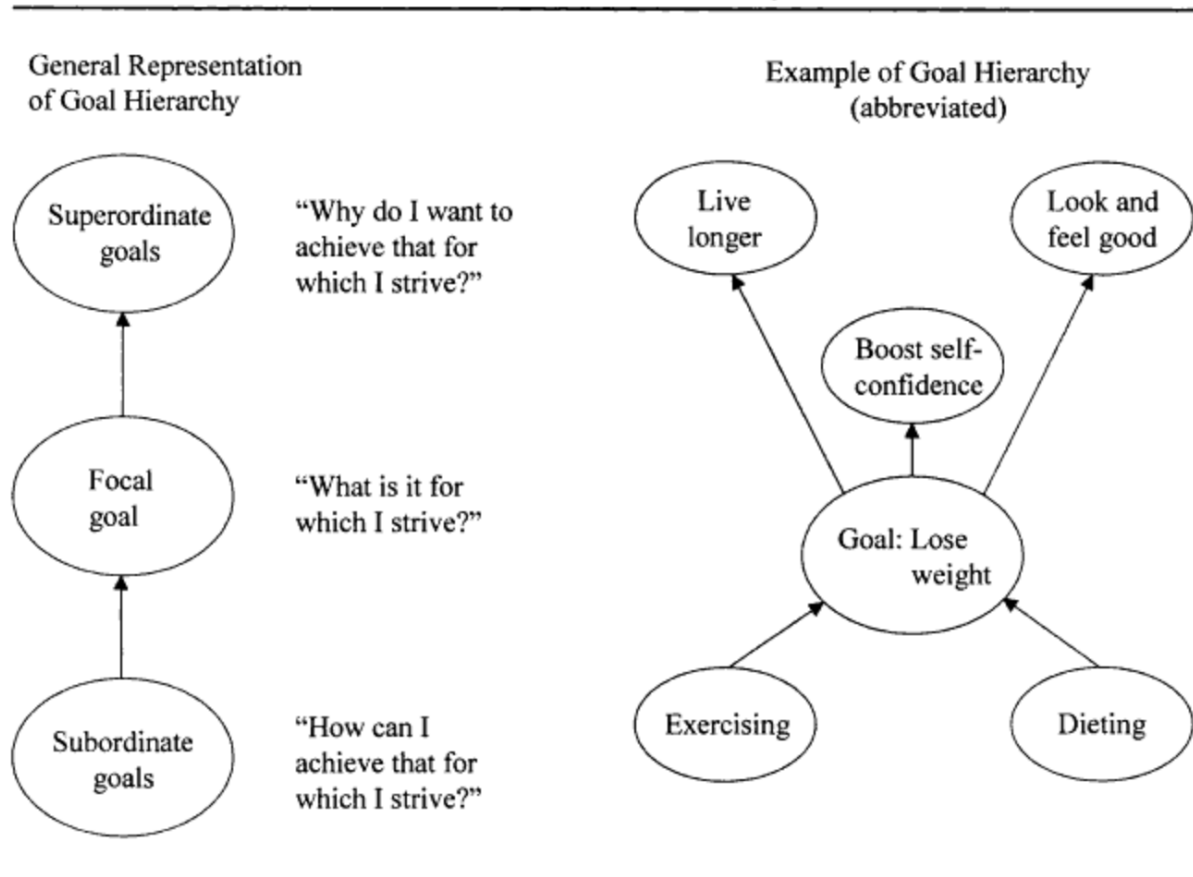
Individen börjar nu jämföra resultatet med sitt mål samt se över om det krävs mer engagemang eller ansträngning för att få ett bättre resultat. Det finns även en möjlighet att individen ger upp. Individen frågar sig själv om målet fortfarande viktigt för hen samt till vilken grad har målet uppfyllts (Carver och Scheier, 1996)

Feedback

Avvikelsen mellan en individs mål och resultatet som är nått värderas av individen och emotionella faktorer uppstår. Är resultatet tillfredsställande eller inte och hur ser andra på individens resultat? Individen frågar sig själv om hen är nöjd eller inte med sin prestation vilket i sin tur leder till att individens kunskap om målsättning uppdateras. Individens har fått ny erfarenhet som eventuellt leder till en förbättrad målsättning och dess struktur i framtiden (Bagozzi, Gopinath och Nyer, 1999)

Bhagozzi och Dholakia(1999) fortsätter med att målsättning är speciellt viktigt när en individ ska börja med något nytt såsom en produkt eller tjänst. Ju ”nyare” ett nytt beteende det är desto svårare blir det för en individ att värdera det nya beteendet utefter individens behov eftersom ingen tidigare erfarenhet existerar. Däremot så är målsättningen mer relevant för en individ om kunden känner lojalitet till ett varumärke, Brand Loyalty med andra ord. Utöver den övre modellen så presenterar Bhagozzi och Dholakia(1999) en modell till som fokuserar mål i sig nedan.

FIGURE 2
The Three-Tiered Goal Hierarchy



(Figur 2)

Modellen visar en tre-stegad hierarkisk målsättningsmodell med exempel på att gå ner i vikt. Längst upp ligger överordnade mål. Individens ställer sig frågan kring varför hen vill uppnå målet. Ett steg ner i hierarkin ligger fokala mål. Här ligger själva huvudmålet för individen, vad är det som individen strävar efter. Längst ner ligger underordnade mål som handlar om hur individen ska uppfylla hans mål. När det kommer till exemplet bredvid så tolkar man det på ett sådant sätt att leva längre, få bättre självförtroende samt må bra och se bra ut är överordnade mål. Detta tror individen att målets uppfyllelse kommer att medföra. Det fokala målet i detta fall är att gå ner i vikt och de underordnade målen är träning och att äta på diet (Bhagozzi och Dholakia, (1999)).

2.3 Kopplingen mellan teorierna

Nu när det har skett en ökning av unga människor som har börjat investera sina pengar på börsen så kan det finnas en rad olika motivationer för just det beslutet. En individs bakgrund, utbildning, yrke och ålder är en rad olika faktorer som kan påverka en individs beslutstagande samt beteendeförändring. Med hjälp av det teoretiska ramverket kan vi få en skarpare bild av hur denna process ser ut. De två teorierna kan betraktas som en enda enhet istället för att betraktas separata. När en individ står inför förändring så genomgår individen ett flertal steg tills förändringen är genomförd. Det är viktigt att påpeka att om en individ inte tar sig förbi ett visst steg så börjar processen om från början. När individen ritar upp en plan för förändringen så sker även målsättningen. Målintentionen blir tydlig för individen och de överordnade målen, fokala målen samt de underordnade målen skapas, antingen medvetet eller omedvetet. När tidpunkten för agerande har passerat så bemöts individen av olika känslor såsom hopp, skuld, stolthet eller optimism som påverkar slutresultatet för både målet men även för förändringen av individens beteende i sig. När förändringen är genomförd så debatterar individen med sig själv om det finns någon tillfredsställelse eller om målet var tillräckligt bra utfört. Det sker en korsjämförelse mellan de överordnade målen och det förväntade resultatet hos individen. På detta sätt ser man hur den ena teorin kompletterar den andra.

3. Metod

3.1 Kvalitativ metod

Då syftet med rapporten är att ta reda på samt analysera vad det är som påverkar och förändrar en konsuments syn på finansiella instrument så är en kvalitativ metod bäst lämpad. Beslutstagande samt målsättning varierar från individ till individ vilket kommer att analyseras samt diskuteras i denna rapport. Den kvalitativa metoden hjälper oss ta fram empiriska data på ett mer effektivt som i sin tur kan bredda vår förståelse kring ämnet. Det är av ytterst vikt att rätt form av metod är vald för den empiriska data som innehas för att kunna få ett så hållbart svar som möjligt för studien. I stället för att generalisera, vilket en kvantitativ metod ofta kan göra, så möjliggör en kvalitativ metod en visualisering av mönster hos individer. En kvalitativ metod kan ofta medföra mer detaljerad samt mer insiktsfulla empiriska data som i sin tur ger en bredare bas för vår analys (Bryman & Bell, 2019). I denna rapport kommer det inte presenteras källor från sekundära data förutom i bakgrundsbeskrivningen då det är viktigt att vara källkritisk när det kommer till trovärdigheten. Detta för att det är viktigt att datan är kopplad till valt ämne (Patel & Davidsson, 2011)

3.1.1 Motivering till det valda teoretiska ramverket

Motivering till de valda teorierna som handlar mer om ämnet än teorierna i sig. Då ämnet handlar om konsumentbeteende så är det inom den ramen teorierna har valts. Utefter det valdes det två artiklar som fokuserar på förändring och målsättning hos en individ, som passar väl till ämnet. Under forskningens gång visade det sig att artiklarna som valdes kan ha varit för smala och för icke-generaliserande för den här typen av forskning och ämne. Det är något som kommer bli utvecklat, reflekterat och kritiserat i det senare avsnittet 3.4.

3.2 Intervjuobjekten

När det kommer till valet av intervjuobjekt så genomfördes valet genom icke-sannolikhetsurval. Detta innebär att inte alla människor i Sverige hade samma sannolikhet att bli vald. Den formen av icke-sannolikhetsurval som har använts är ett bekvämlighetsurval. Det innebär att valet är tillgängligt på ett enkelt vis för forskaren. Med andra ord så är intervjuobjekten enkelt nådda av forskaren (Bryman & Bell, 2019). Syftet är att examinera intervjuobjektens syn, tillvägagångssätt och erfarenheter kring sparande på börsen istället för att endast kvantifiera resultaten. Däremot så är urvalet inte nödvändigtvis favoriserat av forskaren. Eftersom ämnet handlar om sparande på börsen så är favorisering svårt att uppnå då det finns cirka två miljoner unika aktiesparare. Däremot när det kommer till erfarenhet av

börsen i urvalet av intervjuobjekt så kan det finnas ett strategiskt tänk då samtliga intervjuobjekt har lång erfarenhet av börsen.

3.3 Intervjuernas Struktur

När det kommer till intervjuer inom den kvalitativa metoden så finns det två olika tillvägagångssätt. Ostrukturerad och semi-strukturerad intervju. Den ostrukturerade intervjun bygger på exempelvis endast en fråga. Respondenten kan sedan svara fritt på frågan och om det dyker upp nyckelord i svaren kan intervjuaren välja att följa upp kring de nyckelorden. En ostrukturerad intervju liknar mer en vardaglig konversation istället för att faktiskt vara en intervju. Semi-strukturerade intervjuer å andra sidan bygger på att intervjuaren har ett antal frågor som ska besvaras samtidigt som respondenten har stort svängrum kring sina svar (Bryman & Bell, 2019). I denna rapport så har det genomförts en blandning av de två olika tillvägagångssätten. Det har funnits en lista med frågor som har besvarats samtidigt som intervjuaren har ställt följdfrågor kring nyckelord och fraser som har uppkommit under respondenternas svar. Utöver valet av tillvägagångssättet kring intervjuerna så har frågorna som framtagits kategoriserats av de teorier som presenteras i rapporten. Frågorna har haft kategorierna förändring och målsättning för att vid ett senare skede förenkla analysarbetet. Utöver att analysen presenterar vad som har berättats av intervjuobjekten så finns det ett intresse för den kvalitativa forskaren av hur det har berättats. Faktorer som kroppsspråk exempelvis spelar också en viktig roll i analyseringen av intervjuobjektens svar (Bryman & Bell, 2019). Då samtliga intervjuer skedde per telefon så innebär det att dessa typer av faktorer går förlorade vid analysen. Det är därför av ytterst vikt att intervjuerna var inspelade så att fokus istället är riktat på hur svaren var berättade. Transkriberingen samt analysen utfördes sedan med stor försiktighet för att kunna ta vara på just den faktorn.

3.4 Reflektioner och kritik mot metodvalet och källorna

I detta avsnitt så kommer det presenteras reflektioner kring resultatet från intervjuerna samt analysen av resultaten som uppstod. Det kommer även att presenteras kritik kring metodvalet samt kritik mot källorna som har använts i rapporten.

3.4.1 Kritik mot metodvalet och källor

När det kommer till kvalitativa metoder så finns det allmän kritik som har uppstått. Det går att argumentera för att en kvalitativ metod är för subjektiv. Detta innebär att observationerna som tas upp av forskaren kan vara alltför beroende av forskaren i sig på ett sådant sätt att det är forskarens beslut att ta med det som är relevant och viktigt ifrån forskarens perspektiv. Forskaren kan även kritiseras för att ha en relation med intervjuobjekten som kan resultera i

subjektivitet. Utöver risken för subjektivitet så kan det vara svårt att replikera forskning som har utförts med en kvalitativ metod som tidigare nämnt. Samtidigt är det omöjligt att uppnå en helt identiskt replikerad forskning. Det kan även uppstå problem med generalisering som också har nämnts tidigare. Detta för att intervjuobjekten kan vara alltför lokala eller för att de semi-strukturerade intervjuerna har utförts på för få intervjuobjekt. Med risk för subjektivitet och brist på förmåga att generalisera så finns det en risk att rapporten förlorar sin trovärdighet.

Utöver kritiken finns det en positiv reflektion kring intervjuerna. Då rapporten har skrivits på svenska samt att intervjuerna utfördes på samma språk fanns det ingen risk att viktig information går förlorad gentemot om intervjuerna istället hade utförts på exempelvis engelska som i sin tur kräver en översättning. En översättning av det som har berättats av intervjuobjekten hade kunnat skapa en risk för att viktig information och hade eventuellt behövt använda sig av triangulering (Bryman & Bell, 2019).

3.4.2 Kritik mot källorna

Den främsta kritiken dyker upp när det gäller det teoretiska ramverket. Kritiken uppstår av tre anledningar primärt, den första är på grund av att det kan vara för få källor gällande konsumentbeteendet som har fokus på förändring och målsättning, den andra gäller källornas tid vid publicering. Då källorna kan anses vara för gamla och att teorierna kanske inte längre är relevanta för ämnet. Den tredje anledningen handlar om källornas originala syfte. Källorna som har använts har vid sin publicering haft ett annat grundfokus än vad som förekommer i denna rapport vilket kan innebära att de källorna kanske inte är lämpade för ämnet i denna rapport. För att motverka detta hade man kunnat använda sig av fler källor samt att de är nyare i sin publicering för att få mer känsla av relevans. Utöver de källor som använts i det teoretiska ramverket så finns det även kritik som uppstår hos de primära källorna, med andra ord hos intervjuerna. Det går att argumentera för att det är för få intervjuobjekt i rapporten samt att diversifieringen av åldrar och ockupation är för smal. För få intervjuobjekt kan leda till färre perspektiv inom ämnet. Det hade höjt trovärdigheten i rapporten om det fanns fler intervjuobjekt med bredare diversifiering. Utöver intervjuobjekten kan det ha varit till fördel om intervju-guiden var längre. Med denna kritik i hand går det att argumentera mot förmågan kring generalisering över populationen med resultatet som har presenterats.

3.5 Rapportens pålitlighet och validitet

Då rapporten är utförd med kvalitativa metoder är det viktigt att det finns en form av pålitlighet och validitet. När det kommer till pålitlighet finns det två kriterier som det går att utgå ifrån. Det första är extern pålitlighet vilket innebär att rapporten ska vara replikerbar till en viss mån. Detta kriterium är svåruppnått då den sociala miljön och andra omständigheter förmodligen har förändrats sedan denna rapport genomförts. Däremot har det presenterats sätt

som kan förenkla processen för att uppnå detta kriterium. Exempelvis så kan forskaren utgå ifrån att replikera de etnografiska omständigheterna på ett sådant sätt att ta till sig en social roll som liknar den som original forskaren hade. I sin tur kan den replikerade forskningen vara jämförbar med det originala forskningsarbetet. Det andra kriteriet som kallas intern pålitlighet innebär att forskarna som har varit delaktiga är överens om det som presenteras inom forskningen samt vad resultatet och slutsatsen blir. I denna rapport är den externa pålitligheten inte uppnådd. Anledningen till detta är då rapporten har ett fokus på pandemin som har karaktärsdrag som blir svårt att replikera såvida inte en liknande pandemi med liknande påföljder uppkommer i framtiden. Utöver pandemin så kan konsumentbeteendets resultat från intervjuerna vara påverkade av andra faktorer inom börsen som kan vara svårt att replikera. Däremot så har rapporten uppnått den interna pålitligheten då forskarna är överens kring det rapporten presenterar. Detta med anledning av att det bara har funnits en forskare i denna rapport. När det kommer till validitet finns det även här två kriterier som det går att utgå ifrån. Det första kriteriet är intern validitet som innebär att det finns en bra koppling mellan forskarens egna observationer och de teoretiska förhållanden som forskaren utvecklar. Intern validitet anses vara en styrka inom kvalitativ forskning eftersom ett långvarigt deltagande med en grupp ger forskaren en bättre möjlighet att nå en högre nivå av överensstämmelse mellan teorier och observationer enligt LeCompte och Goetz (1982). Det andra kriteriet är extern validitet som handlar om hur väl observationer kan bli generaliserade över sociala omständigheter. Extern validitet representerar ett problem inom kvalitativ forskning då forskare har en tendens att utföra fallstudier med för små urval. Den externa validiteten har inte uppnåtts på ett sådant sätt att det går att generalisera rapportens slutsats över sociala omständigheter. Detta eftersom urvalet som har använts i rapporten har varit för liten med endast 10 intervjuer. Det går även att argumentera kring det urvalet av teorier om huruvida det är för få teorier eller inte. När det kommer till den interna validiteten så har det uppnåtts eftersom intervjuobjekten har tillhandahållit starka bevis för att kunna presentera en koppling mellan teorin och slutsatsen (LeCompte, Goetz, 1982).

Utöver de kriterier som presenteras kring pålitlighet och validitet så har andra åtgärder vidtagits för att försäkra en grad av pålitlighet och validitet. När det kommer till pålitlighet så har rapportens intervjuer blivit implementerade på ett transparent sätt. Samtidigt så har metodkapitlet i sig presenterat tillvägagångssättet som forskningen har utförts med för att visa pålitlighet samt att den guide som har använts vid intervjuerna kommer att presenteras. När det kommer till validiteten så har analysen presenterats ur ett objektiva perspektiv för att tillhandahålla samt styrka rapportens legitimitet. Samtidigt är det viktigt att ha en verklighetsförankrad inställning när det kommer till insamling av data som ska användas i rapporten. Detta för att även här belysa pålitlighet och trovärdighet under rapportens gång (Patel & Davidsson, 2011).

4. Resultat och Analys

I det här kapitlet kommer att innehålla rapportens analys som består av resultaten från den kvalitativa forskningsmetoden. Analysen baseras på de två teorier som presenterades i kapitel 2, the conceptual model of change och goal setting and goal striving. Resultatet från den kvalitativa forskningsmetoden kommer att analyseras i de olika faktorer som framgår inom dessa teorier i ordning. I slutet av detta kapitel kommer det presenteras en diskussion kring resultaten.

4.1 Presentation av intervjuobjekt

Nedan finns en tabell som presenterar de olika intervjuobjekten som har varit involverade kring den kvalitativa forskningsmetoden.

Respondent	Kön	Ålder	Yrke/Utbildning
1	Man	20	Studerar på Universitet
2	Man	24	VD
3	Man	25	Head of Logistics
4	Man	30	Egenföretagare/VD
5	Man	24	Studerar på Universitet
6	Man	25	Studerar på Universitet
7	Man	22	Ströjobbar
8	Kvinna	22	Studerar på Universitet
9	Kvinna	21	Studerar på Universitet
10	Kvinna	24	Mäklare

4.2 Förändring mot sparande på börsen

Detta avsnitt kommer beröra de frågor som hade fokus kring just förändring hos individen och adaptation av nya beteenden.

4.2.1 Förutsättningar inför förändring

Gällande när respondenterna började spara på börsen så var svaren snarlika. Sparandet började mellan 16 upp till 20 års ålder för samtliga respondenter. Nivån på engagemanget skiljer sig däremot. En del av respondenterna fick en klumpsumma av sina föräldrar som hade sparats under åren fram till dessa respondenters 18 års dag. Därefter fick dessa respondenter full kontroll över summan och fick använda summan till vad som helst. Resterande respondenter fick ingen klumpsumma av sina föräldrar vilket innebar att deras sparande fick börja från noll. Dessa respondenter medger att det var svårt att spara när det inte fanns några pengar från början, samtidigt så tyckte respondenterna som fick en klumpsumma av sina föräldrar att det inte var så viktigt att spara när det redan fanns en del pengar i deras sparande. I teorin inom förändring så kan man tydligt se att de flesta respondenterna befann sig i förbetraktelsesteget. Respondenterna har alltså ingen plan att börja spara de kommande sex månaderna trots att det är medvetna om att det kan vara bra att börja spara pengar. Det finns en ovilja från respondenterna som beror på främst dessa två faktorer.

1. Respondent 2: *”När jag fyllde 18 år så fick jag tillgång till ett konto där mina föräldrar hade sparat en relativt stor summa pengar till mig. Det är ju ett otroligt privilegium och vid den tidpunkten kände jag inte ett behov av att spara några pengar alls utan det kom senare.”*
2. Respondent 8: *”Jag hade svårt att börja spara pengar till en början. Speciellt när jag gick i gymnasiet, då var bidraget så pass lågt att jag använde bidraget till annat. Däremot så ville jag spara pengar men det blev först efter gymnasiet jag fick möjligheten.”*

Som tidigare nämnt så började sparandet i olika åldrar för respondenterna. Orsaken till att det var olika berodde på flera faktorer såsom att en del av respondenterna hade ingen startsumma samtidigt som andra respondenter hade en startsumma. En del av respondenterna jobbade inget extra i gymnasiet vilket gjorde det svårt att spara pengar då studiebidraget låg på 1050 kronor. Sparandet för dessa respondenter fick av den anledningen börja efter gymnasiet när respondenterna hade ordnat ett jobb. Trots att kapaciteten kring sparande för dessa respondenter var låg på grund av låg inkomst så fanns det fortfarande en vilja att börja spara. Detta kan kopplas till betraktelsesteget där respondenterna överväger förändring från att inte spara något till att börja spara i vart fall en mindre summa om möjligt. Respondenterna är medvetna om att sparande kan gynna dem i framtiden. När respondenterna väl har gått ur

gymnasiet och börja jobba så kan det betraktas som att respondenterna kommer att befinna sig i förberedelsesteget där respondenterna är villiga att ta till handling som i detta fall innebär att det börjar närma sig att börja spara pengar. En annan faktor som påverkade förmågan att kunna spara var att det helt enkelt inte fanns en vilja till det samt att det saknades disciplin för att kunna lägga undan en del av sin inkomst varje månad. De respondenter som kände att disciplinen saknades befinner sig fortfarande i förbetraktelsesteget som tidigare nämnt innebär att det finns en medvetenhet kring sparandets fördelar men att det existerar en ovilja. Förändringsprocessen för dessa respondenter blir onekligen längre.

3. Respondent 9: *”Jag började väl spara pengar någon gång efter att jag gick ur gymnasiet. Det var svårt till en början då jag gärna ville ha kul för mina pengar. Jag hade inte riktigt disciplinen för det. Det blev mycket fest och upplevelser för pengarna istället men till slut så började spara en mindre slant varje månad.”*

4.2.2 Inledande kunskap kring börsen

Den kanske mest vanliga anledningen kring varför vissa respondenter började senare än de andra var brist på kunskap om börsen i sig. En del av respondenterna hade mycket kunskap om börsen tidigt i livet med anledning av att antingen föräldrar lärde ut eller genom självinläring. Respondenterna i denna situation befinner sig i förberedelsesteget där respondenterna har kunskapen färdig och att steget till handling ligger en månad framåt. Respondenterna börjar även ”rita upp” en plan inför sparandet. De andra respondenterna med mindre kunskap om börsen fick sin start på börsen senare. Svaren var snarlika även när det kom till hur fördelningen av börspportföljen såg ut. Majoriteten hade 50 procent aktier och 50 procent fonder i portföljen. De aktier som respondenterna hade var aktier som respondenterna valt ut med precision i hopp om att just de aktierna skulle bli framgångsrika samtidigt som fonderna fanns till för att skapa mer säkerhet i portföljen. En respondent hade utöver aktier och fonder investerat i kryptovalutor såsom Bitcoin och Ethereum. Respondentens anledning till dessa investeringar handlade om att avkastningsmöjligheten var högre än aktier samtidigt som risken är likvärdigt hög.

När respondenterna fick frågan kring vad som ledde till sparande på just börsen så var svaren även här snarlika. Majoriteten av respondenterna svarade att det var avkastning och ränta på ränta effekten som var de attraktivaste faktorerna som avgjorde frågan om sparandet skulle ske på ett vanligt bankkonto där pengarna läggs på hög utan avkastning, eller om sparandet skulle ligga på börsen där den historiska avkastningen ligger på cirka 8 procent. Det går att koppla argumenten på ett sådant sätt att det var dessa argument som startade betraktelsesteget för samtliga respondenter. Att möjligheten till en högre summa sparade pengar är den främsta fördelen som betraktades innan själva handlingen togs.

4. Respondent 4: *”Min pappa jobbade med ekonomi och finans vilket resulterade i att jag fick höra och lära mig mycket av honom just när det kommer till börsen. Jag*

började gaska tidigt med att handla på börsen, förmodligen redan vid 16–17 års ålder vilket har under tiden lyckats bli en mindre förmögenhet.”

5. Respondent 5: *”När jag var 18 så visste jag inte att privatpersoner kunde handla på börsen, jag trodde bara det var banker som sysslade med det. Med tiden så växte mitt intresse och jag började lära mig mer och mer och till slut började jag spara pengar på börsen.”*

4.2.3 Tillvägagångssätt

När valet väl hade gjorts, att sparandet skulle ligga på börsen, så skiljer det sig mellan respondenterna med vilket tillvägagångssätt som väljs. Hälften av respondenterna började med ett regelbundet sparande med en viss summa som lades undan varje månad för det ändamålet. Den andra halvan av respondenter valde istället att, vid möjlighet, lägga undan en klumpsumma vid antingen varje kvartal eller vid varje halvår. Anledningen till att respondenter valde regelbundet sparande varje månad var främst för att få det gjort. Det hävdades att när pengarna väl är överförda till sparkontot på börsen så är dem på plats och att det inte finns någon risk att man spenderar pengarna på något annat. De respondenter som föredrog att spara en klumpsumma varje kvartal eller halvår hade som argument att det kunde vara bra att ha pengar vid sidan som inte är låsta i ett sparande.

6. Respondent 6: *”Jag har varit aktiv på börsen sedan 18 års ålder och jag handlar med väldigt hög risk skulle jag säga. Det är också ganska kortsiktiga investeringar jag gör och det har främst med aktier och kryptovalutor att göra där det är väldigt volatilt. Jag sparar pengar månader som jag har gått back på börsen och de månader som de går bra i sparar jag inte alls egentligen.”*

4.2.4 Pandemins effekter

Om huruvida restriktionerna har lett till en förminskad konsumtion för respondenterna var svårt att fastställa. Samtliga respondenter påstod att konsumtionen har förminskats när det kommer till restaurang, krog, event, och generella besök inom nöjesindustrin samtidigt som konsumtionen ökade gällande internetköp av kläder, inredning, diverse artiklar etc. Däremot, även om konsumtionen ökade i andra områden, så har restriktionerna resulterat i utebliven konsumtion. För samtliga respondenter fanns det med andra ord pengar över varje månad som inte användes för konsumtion. Huruvida den summan sparades eller inte skiljer sig dock mellan respondenterna. Majoriteten sparade summan men inte nödvändigtvis på börsen. Summan som uteblev sparades istället som buffert medan minoriteten av respondenterna valde att spendera den uteblivna summan nästa månad. När det uppstod en utebliven summa pengar som inte har spenderats så ställdes respondenterna inför ytterligare en eventuell förändringsprocess, med andra ord har respondenterna chansen att spara den summan pengar

utöver den ordinära summan som redan sparas. Respondenterna befinner sig i förbetraktelse alternativt betraktelsesteget där respondenterna överväger eventuella fördelar och nackdelar. Då majoriteten valde att spara summan men inte nödvändigtvis på börsen så går det att argumentera för att dessa respondenter övergav förändringsprocessen mot att spara summan på börsen. Däremot så uppstod en ny förändringsprocess som innebar att respondenterna valde att spara pengarna som buffert istället. Samtidigt så valde minoriteten att spendera den utblivna summan nästa månad istället för att spara den. Respondenterna här lyckades alltså inte ta sig förbi förbetraktelsesteget och gav upp.

Gällande pandemin som i sin tur förde med sig en volatilitet på börsen så fanns det även skillnader här om huruvida det har påverkat respondenterna. Majoriteten menade att påföljderna som pandemin drog över börsen inte har påverkat sparandet i sig. Sparandet har förblivit densamma gällande summa och regelbundenhet, däremot så har valet av diverse aktier och fonder förändrats. Majoriteten av dessa respondenter valde att placera sina pengar i fonder istället för enskilda aktier där anledningen var att minimera risken. I denna situation går det att betrakta valen ur underhållsstegets perspektiv. Respondenterna har adopterat det nya beteendet i mer än sex månader, alltså att respondenterna har lyckats spara pengar regelbundet under en längre tid. Även om det fanns en chans för respondenterna att överge sparandet när börsen var så pass volatil så höll respondenterna fast vid sitt beteende. Minoriteten av respondenterna som kände sig starkt påverkade av volatiliteten på börsen avbröt sparandet på börsen och placerade istället pengarna på ett bankkonto. Anledningen till detta var främst att man var rädd för att förlora sina pengar om börsen skulle krascha. Däremot efter en viss period efter att pandemin började så har dessa respondenter startat sitt sparande på börsen igen allt eftersom. Det går att tolka dessa respondenters beslut på flera sätt. Ur ett perspektiv går det att betrakta beslutet som ett övergivande från underhållssteget samtidigt som det går att betrakta beslutet som en anpassning i det förändrade beteendet i och med att sparandet flyttades från börsen till ett bankkonto.

7. Respondent 4: *”Jag förlorat en del pengar förut på börsen. Det berodde på att jag satsade i stort sett alla mina pengar på ett företag som jag trodde skulle bli väldigt framgångsrikt men så visade det sig att det blev rena motsatsen. Efter det, speciellt i pandemitider, så har jag valt att sprida ut mina risker genom att placera en stor del av mitt sparande i breda indexfonder. På så sätt har jag inte alla ägg i samma korg.”*
8. Respondent 1: *”Jag ska medge att när pandemin kom så paniksålde jag med mesta i min portfölj så fort det började backa lite. Jag placerade senare de pengarna på mitt vanliga bankkonto. Det är något jag ångrar och att jag inte hade mer is i magen men samtidigt har jag lärt mig från det. Jag har långsamt börja föra över pengarna igen till kontot på börsen.”*

4.3 Målsättning och målsträvande

Detta avsnitt kommer att behandla de frågor som hade fokus på just målsättning och målsträvande.

När respondenterna fick frågan kring vad syftet var med att spara pengar på börsen så hade respondenterna ett flertal olika svar. Det främsta syftet däremot var att spara till ett boende och att det eventuellt kunde gå snabbare att få ihop till en kontantinsats på börsen gentemot att spara pengarna på ett bankkonto. Ett annat syfte som dök upp handlade om sparandet i sig självt. Att man i framtiden skulle ha mer ekonomisk stabilitet om man har lyckats spara regelbundet tidigare. Även här nämndes ränta på ränta effekten i den meningen att långsiktigt sparande enligt denna respondent skulle göra livet avsevärt mindre oroligt och mer stabilt då det förhoppningsvis finns en stor summa pengar som man kunde förlita sig på om något skulle gå fel i livet ekonomiskt gentemot om man sparat samma summa på ett bankkonto.

9. Respondent 7: *Syftet med mitt sparande är för att känna stabilitet i framtiden. Om jag skulle bli arbetslös eller om huset skulle brinna upp eller liknande så kommer det kännas skönt att det finns lite av ett skyddsnät.*

4.3.1 Sparandet i framtiden

Gällande hur mycket respondenterna ville spara i framtiden så fanns det allmänt två regler samtliga respondenter skulle följa. Den ena regeln som stod för hälften av respondenterna var att man i framtiden ville spara 10 procent av sin lön varje månad. Den andra regeln som stod för resterande respondenter var att man ville spara 20 procent av sin lön. För samtliga respondenter så handlade dessa regler om att efter alla fasta kostnader man har är betalda så ska dessa procentsatser sparas innan inkomsten går till något annat. Detta för att säkerställa en större summa sparade pengar inför framtiden samt för att förminska konsumtionen.

10. Respondent 10: *”Jag är ganska tuff mot mig själv när jag sparar. Jag har som tumregel att spara 20 procent av min lön varje månad. Dels för att i mitt yrke så blir det ibland lite kärvt om man har otur med ekonomin och dels för att jag vill ha en ordentlig summa till pensionen då dagens pension inte är hållbar egentligen.”*

De främsta målen som presenterades av respondenterna när det gäller vad målet med sparandet var så var det boende som stod ut främst. Majoriteten av respondenterna bor idag antingen hemma med sina föräldrar eller så bor de i hyresrätter. En respondent menade att det var speciellt viktigt med boende då fastighetspriserna stiger ständigt enligt respondenten och att det då är viktigt att köpa ett boende så fort som möjligt så man kan följa med i fastighetspriserna med sitt eget boende. Minoriteten av respondenter som redan ägde sitt boende hade som mål att spara till fordon, resor eller till ”den första miljonen innan 30 år

ålder”. Den första miljonen hade majoriteten av respondenterna som mål däremot så var det bara denna minoritet av respondenter som hade det som ett av sina primära mål.

11. Respondent 8: *”Jag tycker det är väldigt viktigt att komma in på fastighetsmarknaden så fort som möjligt. Just med tanke på att fastighetspriserna har stigit med närmare 20 procent sedan 2018. För att sedan ha en chans att kunna köpa villa så sparar jag pengar till en bostadsrätt så att jag hänger med i prisutvecklingen om du förstår vad jag menar.”*
12. Respondent 3: *”Syftet med mitt sparande är att, med hjälp av avkastningen, kunna spara ihop till in första miljon innan jag är 30 år. Det är ju lite av ett klassiskt mål skulle jag känna och visst hade det suttit fint med en mille i cash när man är 30.”*

4.3.2 Tidigare Mål

När det gäller mål som respondenterna tidigare haft så hade majoriteten av respondenterna mål som de antingen lyckats eller misslyckats med att nå. Majoriteten av de respondenter som hade mål tidigare hade lyckats med att uppnå målen. Dessa mål sattes främst på en ett-årsperiod och kunde exempelvis bestå av att spara en viss summa. Summan användes sedan till antingen resor eller till köp av bilar. En del av de respondenter som inte lyckades med sina liknande mål menar att de i slutändan nådde målet ändå. Argumentet för detta handlade om att dessa respondenter satte ett mål som med avsikt var för högt för respondenternas kapacitet. Respondenterna menade att det hjälpte att nå det egentliga målet då det krävdes mer av dem för att nå summan till det för höga målet vilket ofta i slutändan resulterade i ”rätt” summa sparad till slut ändå. När frågan kring vad som hände efter uppfyllandet av målet så hade samtliga respondenter samma attityd vilket vara att sätta nya mål. Detta på grund av att målen som uppnåddes först resulterade i en förhöjd känsla av stolthet, självsäkerhet och mod som respondenterna ville känna igen.

Minoriteten av de som inte hade haft ett mål menade att de inte var intresserade av att ha ett mål alls. Argumentet för detta var att man inte ville att livet skulle gå ut på mål utan att man istället skulle ”leva i nuet” istället för i framtiden. Däremot så har denna majoritet förändrat sin attityd på senare år när de upptäckte sparande på börserna. Dessa respondenter menar att det blivit mer intressant att spara till ett mål när det finns chans till avkastning på sina sparade pengar.

13. Respondent 6: *Mitt första riktiga sparmål var väl när jag skulle till Asien för en backpackresa. Då behövde jag en ordentlig summa pengar för att kunna ha råd med den resan. Det var ett mål som jag lyckades med och jag gjorde det på ett år. Samtidigt så bodde jag ju hemma vilket underlättade men oavsett det så kändes det riktigt bra att uppnå det målet.*

14. Respondent 5: *”Mitt första sparmål handlade om att spara en viss summa pengar under en period som skulle gå till en bil som jag hemskt gärna ville ha. Jag fick höra av min äldre bror att det är bättre om jag sätter ett någorlunda omöjligt mål istället för den ordinarie summan som bilen kostade. Detta var för att om man siktade på månen så hamnar man bland stjärnorna. Han hade helt rätt för det slutade med att jag till och med sparade mer än vad jag behövde. Det kändes helt fantastiskt.”*

Gällande de respondenter som hade satt mål tidigare och samtidigt inte lyckats med det utan avsikt, gentemot de som avsiktligt misslyckades med sina mål för att nå sina egentliga mål, så varierade svaren kring vad de trodde att det berodde på. Främst så handlade det om disciplin, att disciplinen var för ”låg” och att det resulterade i att sparandet aldrig nådde sitt mål. respondenter menar att det var andra faktorer som kom i vägen såsom att bli av med jobbet eller på grund av sjukdom som i sin tur ledde till förminskad inkomst eller totalt eliminerad inkomst. När dessa respondenter sedan fick frågan kring vad som hände efter misslyckandet av att uppnå målet så var alla respondenter överens. Nya mål sattes för samtliga respondenter som man strävade mot som förr eller senare uppnåddes.

15. Respondent 3: *”Jag hade som mål att spara till en mindre segelbåt och detta skulle jag uppnå på mindre än ett år. Allt gick bra men så blev jag av med mitt körkort som i sin tur resulterade i att jag blev av med jobbet då jag jobbade som budbilschaufför. Jag var arbetslös i 4 månader vilket verkligen gjorde ont. Däremot efter att jag överklagade på mitt indragna körkort så fick jag tillbaka det och då satte jag bara samma mål igen fast med ett senare slutdatum.”*

16. Respondent 9: *”Jag har alltid haft svårt med mitt sparande. Det har liksom aldrig funnits tillfälle. Jag har alltid hittat på saker som kräver pengar och visst nu efter några känns det ju lite tråkigt att jag inte har så mycket sparade pengar. Däremot nu på senare tid har jag försökt ta tag i det även fast disciplinen är svår att få till.”*

5. Diskussion

I detta avsnitt kommer det presenteras en fördjupad diskussion kring resultaten i analysen samt presentera en slutsats som i sin tur svarar på rapportens frågeställningar. Detta kapitel kommer att fokusera på kopplingarna mellan det teoretiska ramverket och respondenternas erfarenheter för att se vilka likheter och skillnader som finns. Detta för att ta reda på vad det är som påverkar och förändrar en konsuments syn på finansiella instrument såsom fonder och aktier med fokus på pandemiperioden.

5.1 Diskussion av frågeställning 1.

Varför väljer fler unga människor att investera sina pengar på börsen och vad har lett till förändringen? Det som har framgått ur analysen är att det finns flera olika anledningar till att man väljer att spara sina pengar på börsen. Köp av boende, framtida ekonomisk stabilitet och chans till hög avkastning är några av de anledningar som respondenterna har gett. Det är tydlig att detta urval av intervjuobjekt har ambitioner av viss mån samt att ha mål med sitt sparande är något samtliga intervjuobjekt besitter. Intervjuobjekten startade sin förändring mot ett sparande på börsen med olika förutsättningar. En del av dem hade förkunskaper kring börsen innan förändringsprocessen kom till samtidigt som en del hade näst intill ingen kunskap alls. Vilka förutsättningar som fanns från start påverkade när förändringsprocessen startade i gång men inte med mer än ett par år. Det som sticker ut främst är attraktionen av avkastning. Samtliga intervjuobjekt menade att chansen till en högre avkastning gentemot sparräntan som tillhandahålls av ett bankkonto är den främsta anledningen till att förändringen kom till. Utöver förändringsprocessen i sig finns det även här en koppling till målsättningen. Även om intervjuobjektens målsättning var medveten eller omedveten så fanns den oavsett där. Det går att argumentera för målsättningen roll då om en målsättning inte fanns så hade intervjuobjekten eventuellt fortsatt spara sina pengar på hög på ett bankkonto. När det kommer till förändringsprocessen i sig så har samtliga intervjuobjekt genomgått de flesta stegen. Vad som menas att de flesta stegen har genomgåts är att vissa intervjuobjekt har hoppat över steg eller började på ett annat steg än det första, speciellt de som hade förkunskaper kring börsens fördelar när det kommer till sparande vilket i sin tur resulterade i att förbetraktelse steget hoppades över för att istället börja på betraktelse eller förberedelsesteget. Det fanns även de intervjuobjekt som ”kämpade” med förändringsprocessen på ett sådant sätt att faktorer såsom brist på disciplin och mod saktade ner processen. Med mod syftas det på pandemins påföljder på börsen att det har blivit mer volatilt vilket möjligen kan ha krävt mer ”is i magen” när det eventuellt börjat gå utför bland intervjuobjektens aktier och fonder.

5.2 Diskussion av frågeställning 2.

Finns det en målsättning kring investeringarna och isåfall hur ser processen ut? När det kommer till målsättningen så har det som tidigare nämnt framgått i analysen att målsättning är något samtliga intervjuobjekt besitter. Däremot så skiljer sig målsättningen något mellan intervjuobjekten. En anledning kan bero på livssituationerna som ser olika ut för intervjuobjekten såsom ockupation och ålder. Boende, första miljonen, resor och fordon är några av de målen som presenteras av intervjuobjekten. De som redan ägde sitt boende hade som mål att spara upp till en viss summa eller så var det fordon eller resor som gäller medan de intervjuobjekt som antingen studerade eller bodde hemma eller i hyresrätt hade som primärt mål att spara till boende. När det kommer till målsättningsprocessen så har processen sett annorlunda ut gentemot det som presenteras i det teoretiska ramverket eller så är den i vart fall komprimerad till en viss grad. Intervjuobjekten har inte gått igenom de stegen på det sätt som presenteras i figur 1, i alla fall när det kommer till mål som är av det större slaget såsom boende eller första miljonen. Istället så upplevs intervjuobjektens målsättning som något som alltid har funnits inom dem. Något som har adopterats när de varit i mindre ålder utan att riktigt medvetet välja det. Det upplevs som om miljön runt omkring dem under uppväxten har format intervjuobjekten och på ett sådant sätt är målen självklara från början. Det som istället kopplas på ett tydligare sätt är målintentionen och strävandet efter målet. Inom bildandet av målintentionen så är det det vanliga målinriktade konsumentbeteendet som lyser igenom intervjuobjekten där målsträvandet aktiveras på ett sådant sätt att den medvetna processen är liten och mer omedveten. Det är också faktiska målsträvande aktiviteter som är otvunget i sin natur som sticker ut där det mer handlar om att målsträvandet startar otvunget tillsammans med målets avsikt. Målen är inriktade på specifika handlingar som utgår efter specifika resultat. När det sedan kommer till strävan efter målet så är det också mer tydligt att själva planeringen av handlingen och påbörjan av handlingen som är det som är starkast kopplat till intervjuobjekten. Istället så är intervjuobjektens målsättning mer likt det som presenteras i figur 2 med överordnade mål, fokala mål och underordnade mål. Där det fokala målet har som tidigare nämnt formats under uppväxten och att det är de överordnande målen samt underordnande målen som har mest vikt för intervjuobjekten.

5.3 Slutsats

Som slutsats angående frågeställningarna kan vi utgå ifrån att förändringsprocessen, som har presenterats i det teoretiska ramverket, är applicerbar fast i en komprimerad skala. Detta med anledning av att en del av intervjuobjekten har hoppat över steg i stegmodellen. Samtidigt så har modellen varit applicerbar på majoriteten av intervjuobjekt då de har haft andra förutsättningar gentemot den del av intervjuobjekt som endast "behöver" en komprimerad modell. När det kommer till vad som har fått unga människor att börja spara sina pengar på börserna kan vi utgå från avkastningen som börserna tillhandahåller. Avkastningen är det som samtliga intervjuobjekt har lett till sparandet på börserna. Detta går hand i hand med

målsättning och målsträvandet. Som tidigare nämnt så har samtliga intervjuobjekt någon form av mål, medvetet eller omedvetet, som har lett dem till börsen. Däremot är det viktigt att belysa att modellen som presenteras i figur 1 inte är fullt applicerbar på intervjuobjekten då de flesta av målen är formade under en längre period utan istället är det förberedelse av handling och påbörjan av handling som är den starkaste kopplingen inom den modellen. Däremot så har modellen som presenterats i figur 2 varit fullt applicerbar på samtliga intervjuobjekt då de fokala, överordnande och underordnande målen är bättre lämpade för just detta urval av intervjuobjekt.

5.4 Inför framtida studier

Inför framtida studier så kan det vara intressant att med ett bredare urval av intervjuobjekt med bredare diversifiering inom ålder och ockupation forska kring människor mellan 30–65 års ålder och hur deras syn på sparande på börsen eventuellt liknar eller skiljer sig från denna rapport. Dessutom kan det vara intressant att ta med pension som faktor för att ta reda på huruvida pension har en påverkan på det urvalet av intervjuobjekts sparande på börsen. Något som blir viktigt inför framtida studier är att behandla fler artiklar kring ämnet för att få ett så brett underlag som möjligt inför analysen.

Referenslista

Böcker;

Bell, E., Bryman, A. & Harley, B. (5th edition) . *Business research methods*. 2019

LeCompte, M. D., and Goetz, J. P. (1982). 'Problems of Reliability and Validity in Ethnographic Research', *Review of Educational Research*, 52: 31–60.

Patel, R. & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder*. Studentlitteratur. Lund.

Artiklar;

Bagozzi, R.P., & Dholakia, U. (1999). Goal Setting and goal striving in consumer behavior. *Journal of Marketing*, Vol 63(4), 19-32.

Bagozzi, R. P., Gopinath, M., & Nyer, P. U. (1999). The role of emotions in marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(2), 184–206

Carver, Charles S. and Michael F. Scheier (1996). *On the self-regulation of behavior*. Cambridge University Press.

Gollwitzer, Peter M. (1996). Planning and coordinating action. 283-312

Peter, P.C., & Honea, H (2012). Targeting social messages with emotions of change: The call for optimism. *Journal of Public Policy & Marketing*, 31 (2) 269 -283.

Prochaska. James O., & Carlo C. DiClemente., & John C. Norcross (1992). In search of how people change: an application to addictive behaviour, *American psychologists*, 47 (9), 1102 – 1114.

Lawson, Robert (2001). Self-Regulation of Unwanted Consumption, Psychology, and marketing. 18 (4), 317-36

Hemsidor;

Affärsvärlden (2021) - 36 000 nya miljonärer på Avanza – här är deras favoritaktier. (Hämtad 2021-10-14)

<https://www.affarsvarlden.se/artikel/36-000-nya-miljonarer-pa-avanza-har-ar-deras-favoritaktier>

Euroclear (2021) - Fortsatt rekordstort intresse för aktieäggande i Sverige. (Hämtad 2021-10-11)

https://www.euroclear.com/sweden/sv/nyheter-och-insikter/pressmeddelanden/fortsatt-rekordstort-intresse-for-aktieagande-i-sverige.html?offset=24&f.facet_entity=esw&language=sv

Ekonomitrend (2021) – Arbetslöshet. (Hämtad 2021-10-11)

<https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Arbetsmarknad/Arbetsloshet/Arbetsloshet/>

Ekonomitrend (2021) – Läget i ekonomin. (Hämtad 2021-10-11)

<https://www.ekonomifakta.se/Fakta/coronakrisen/>

SCB (2021) - Portföljvärde, totalt innehav, miljoner kronor efter kön, ålder och 2 ggr/år. (Hämtad 2021-10-22)

https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_FM_FM0201_FM0201B/Hu shallAktieAgarMNKR/table/tableViewLayout1/

Svd (2021) – Rekordmånga unga har börjat investera i aktier (Hämtad 2021-11-07)

<https://www.svd.se/rekordmanga-unga-har-borjat-investera-i-aktier>

Svt (2021)– Unga hittar börsen via Facebook (Hämtad 2021-10-14)

<https://www.svt.se/nyheter/lokalt/sodertalje/intresset-for-aktiesparande-okar-marks-tydligt-bland-unga-i-sodertalje>

Bilagor;

Intervju-Guide

1. Vad gör du just nu, studier/jobb?
2. Sparar du pengar på börsen?
3. Aktier eller fonder?
4. När började du spara pengar på börsen?
5. Vad fick dig att börja? (Förändring, målintention)
6. Vad är ditt syfte med att spara pengar på börsen? (Målsättning)
7. Under pandemin så har börsen varit väldigt volatil enligt många som har resulterat i fler möjligheter till högre avkastning, är detta en faktor som kan ha fått dig att börja spara på börsen?
8. Hur mycket började du spara varje månad? (förändring)
9. Hur mycket sparar du nu? Denna ska in under förändring
 - vad fick dig att öka eller sänka mängden? (förändring, målsättning)
10. Hur mycket vill du spara i framtiden?
 - varför vill du spara just denna summa? (Målsättning, förändring)
11. När restriktionerna kom så begränsades våra möjligheter kring besök på restaurang etc. Har det lett till att du har konsumerat mindre?
 - Isåfall, har du börjat använda överskottet av lönen till att spara?
12. Har du något mål som du sparar till? Boende, bil etc. (målsättning)
 - Varför tycker du att det är bra att spara till just det? (överordnande mål)
13. Har du haft något mål tidigare med sparandet som du har uppfyllt eller misslyckats med?
 - Hur kändes det att nå eller inte nå målet? (målsättning, feedback till sig själv)
 - vad berodde det på? (målsättning, feedback till sig själv, underordnande mål)
 - vad hände efter uppfyllandet eller misslyckandet med målet?