

GÖTEBORGS UNIVERSITET
PSYKOLOGISKA INSTITUTIONEN

Rädslan att missa en bra investering

Simon Pasula

Självständigt arbete 15 poäng
Kandidatuppsats och forskningsmetod
PX1500
Hösttermin 2023
Handledare: Erik Mac Giolla

Rädslan att missa en bra investering

Simon Pasula

Sammanfattning. Studiens syfte var att undersöka sambandet mellan Financial Fear of Missing Out (F-FOMO) och antal kronor investerat. Studien särskiljer sig då den använder sig av experimentell manipulation för att undersöka om denna relation påverkas av ett tilldelat riskscenario. Datainsamlingen genomfördes genom en digital enkät där 135 deltagare samlades in genom ett bekvämlighetsurval. Efter exkludering bestod 100 deltagare till analysen och endast 66 av dessa klarade valideringstestet. Deltagarna fick göra en självskattning på F-FOMO skalan samt välja hur mycket av ett hypotetiskt arv de ville investera. Deltagarna randomiserades till antingen ett högriskscenario eller ett lågriskscenario. Resultatet visar på att Financial-FOMO kan påverka våra finansiella beslut och att sambandet är högre i ett scenario med högre risk. Det är av stor vikt att notera att fyndet är mindre robust när endast deltagare som klarade valideringen användes till analysen. Studien belyser ett fortsatt stort behov för att förstå denna dynamik bättre och kan markera början på ett spännande forskningsområde.

Rädslan för att missa något (FOMO - Fear of missing out) är en förklaring till det känslomässiga tillstånd man kan uppleva när man kan missa en möjlighet till en positiv upplevelse (Przybylski et al., 2013). Denna känsla kan visa sig i en typ av ångest som infinner sig när en person läser, ser eller lär sig om andras handlingar och själv får en känsla av att man missar något (Abel et al., 2016). FOMO är alltså en beteckning för en beteendeegenskap som påverkar en individ när de fattar olika beslut, dessa beslut kan vara allt från vilka sociala plattformar de väljer att använda till viktiga investeringsbeslut (Stead & Bibby, 2017). FOMO har tidigare studerats främst inom socialpsykologin och inom marknadsföringsvetenskap. En högre nivå av FOMO förklarar bland annat varför vissa ständigt uppdaterar sina sociala medier under föreläsningar (Przybylski et al., 2013). FOMO har nyligen satts i en finansiell kontext med en adapterat skala, Financial-FOMO scale (Financial-FOMO), som belyser rädslan att missa något i en finansiell kontext (Song, 2022). Song hittar i sin studie stöd för att högre Financial-FOMO är kopplat till deltagande i aktiehandel. Vidare så finner Song att dessa investerare i högre grad sysslade med spekulativ handel. Song gör kopplingar mellan Financial-FOMO och PGSI-ST som är en indikator för spelproblem. Denna studie ämnar att bygga vidare på Song (2022) ur ett bredare finansiellt perspektiv. Studien ämnar att bygga vidare på det samband mellan Financial-FOMO och aktiehandel som Song (2022) hittade genom att undersöka om detta samband påverkas utifrån typ av investering.

Enligt Oxford Dictionary står FOMO för “en känsla av oro för att en intressant eller spännande händelse händer någon annanstans” (Oxford Dictionary, 2023). Begreppet växte fram någon gång under 2000-talet och har de senaste åren synts allt mer i media. Begreppet FOMO har vuxit snabbt över hela världen och sett sina toppar över sök slås år efter år (Google Trends, 2023). Tidigare forskning som främst har belyst FOMO i en social kontext använder sig nästan uteslutande av den ursprungliga Fear of Missing Out Scale, FoMOS (Przybylski et al., 2013). Det är en självskattningsskala som består av tio påståenden. Skalan inkluderar påståenden som “jag är rädd för att andra har mer givande upplevelser än jag” och “jag blir orolig när jag inte vet vad mina vänner håller på med” och svarsalternativen är

tillämpade för att se hur mycket deltagaren själv finner sig i dessa påståenden (1 inte alls sant för mig, 5 mycket sant för mig). De studier som ligger till grund för skalan har alla visat på en god intern reliabilitet (Przybylski et al., 2013) vilket kan ses som en förklaring till att den nästan uteslutande används i forskning kopplat till FOMO. Nyligen så har en ny skala utvecklats med ett tillägg för att även mäta personlig grad av FOMO, denna skala har visat sig ha fortsatt god reliabilitet (Zhang et al., 2020). FoMOS är inte särskilt tillämpbar på finansiella beslut eftersom den är anpassad mot sociala beslut. Som svar på detta har en adaptation av skalan gjorts för att kunna vara tillämpbar i en finansiell kontext. Financial-FOMO som är skalan som används i denna studie är framtagen av Song (2022) som har tagit ut 4 påståenden från FoMOS och anpassat dessa till en finansiell kontext. Det är en svensk översättning som används i denna studien utifrån den feedback som har fåtts i en tidigare pilotstudie.

Fear of missing out har tidigare använts för att mäta en känsla (ångest, upprördhet, rädsla) i social kontext, där denna känslan till exempel uppstår i situationer där dina vänner gör någonting utan att du själv är med. Przybylski et al (2013) fann i en av sina studier att rädslan att missa något kunde associeras till personens humör och livstillfredsställelse, en högre poäng på skalan kunde alltså vara en indikation på ett negativt humör och en negativ livstillfredsställelse. Denna negativa koppling mellan FOMO och negativa känslaspekt eller utfall återfinns i flera studier. En studie visar till exempel att högre FOMO är en prediktor för ångest vid sociala interaktioner, vilket i sin tur är en meningsfull prediktor för mobilberoende (Buyukbayraktar, 2020). FOMO och dess koppling till beroende återfinns bland annat i en studie som jämför FOMO's prediktionsmöjligheter för personlighetsdrag som extraversion. Denna studie fann att FOMO var en mer signifikant prediktor än andra personlighetsdrag för beroende av sociala medieanvändning hos ungdomar (Blackwell et al., 2017). Denna studie stöds av mer allmänna studier som har funnit FOMO som en viktig prediktor för social medieanvändning, vilket visar att desto mer rädd man är för att missa något viktigt eller roligt, desto mer tid kommer man spendera på sociala medier (Kostić et al., 2022).

I samtidens finansiella värld har relevansen för Financial-FOMO ökat allt mer. Den ökande relevansen är en konsekvens av att finansmarknaderna blivit allt mer globala och lättillgängliga samtidigt som komplexiteten och volatiliteten växt med tiden. I linje med detta har sociala medieplattformar spelat en betydande roll i att förstärka effekten av tankar, idéer och beslut från individuella investerare (Aral, 2021). Möjligheten att vara konstant uppdaterad om marknadstrender och finansiella nyheter är idag nästan obegränsad. Detta blev särskilt tydligt under Covid-19-pandemin då investeringsplattformen Robinhood upplevde en markant ökning av användare. Dessa, oftast små användare sett till kapitalkraft innehar endast en liten marknadsandel. Allt mer forskning visar dock på att de små användarnas agerande kan påverka aktiemarknaden i sin helhet (Van der Beck et al., 2021). På grund av detta kan Financial-FOMO bli en väsentlig faktor. Detta eftersom individer som är ständigt uppkopplade och informerade om marknaden har en ökad risk att påverkas av Financial-FOMO och fatta beslut baserade på rädslan av att missa en bra möjlighet till avkastning. Det är i denna snabbväxande och informationsintensiva miljö som min studie tar sikte på att utforska hur Financial-FOMO kan påverka investeringsbeteende i en svensk kontext. Genom att koppla samman tidigare forskning om Financial-FOMO med de aktuella förändringarna i finansvärlden, hoppas jag kunna bidra till en bättre förståelse av hur denna psykologiska faktor kan spela in i dagens investeringsbeslut.

FOMO har varit en återkommande drivande kraft bakom flockbeteenden under flera finanskriser, bland annat den globala finanskrisen som skedde mellan 2009 - 2010 (Ferreruela et al., 2021 ; Kabir et al., 2018). Men FOMO kan även leda till att man som företagsledare väljer att börja använda ny teknik, eftersom andra konkurrerande företag ändrar sitt arbetssätt (Gartner et al., 2022) Rädslan att missa en bra investering kan leda till att individer fattar

impulsiva finansiella beslut eller väljer att engagera sig i riskfyllda investeringsbeteenden. En förklaring till varför GameStop rusade under 2021 var att aktien plötsligt steg snabbt i pris vilket ledde till att medier uppmärksammade händelsen och aktien fortsatte att stiga. FOMO skulle kunna ses som en förklaring till varför vissa individer valde att investera, rädslan att missa en investering i en volatil marknad där priset snabbt stiger kan ha påverkat beslutet starkt (Ebeid & Hellgren, 2021). Denna typ av förklaring återfinns bland annat även när man försöker förklara den volatila bostadsmarknaden i Sydney, där man menar att marknaden kännetecknas av individer som gör beslut eftersom de är rädda för att missa en potentiell avkastning (Morris, 2019). Dessa studier belyser idén om att FOMO återfinns och har hög signifikans särskilt under volatila marknadsperioder. När man får höra om en volatil aktie så kan det till exempel vara genom en bild på en spikrak uppgång i pris, i dessa fall är vi särskilt sårbara för att kunna utsättas för FOMO. Denna sårbarhet reduceras dock när finansiell data och fakta presenteras i samband med eller efter bilden (Güngör et al., 2022).

I dagens uppkopplade värld så utsätts vi ständigt och kontinuerligt med överflöd av information. Varje nyhet, uppdatering och data är bara några klick bort. Vad som är fascinerande är att denna överflödiga information kan påverka våra beslut, ibland kan det leda oss till impulsköp eller reaktioner som vi inte alltid har övervägt. För att förklara dessa typer av beteenden har fenomenet FOMO börjat användas. FOMO är den känslan som uppstår när vi oroar oss för att gå miste om något spännande eller värdefullt. Barbey och Colvin (2019) diskuterar hur FOMO kan förklara varför vissa individer plötsligt väljer att ändra sin långsiktiga investeringsstrategi när de konfronteras med kortvariga marknadstrender. Liknande fenomen har även upptäckts i andra sammanhang. Kang med kollegor (2019) studerade kinesiska konsumenter och fann att FOMO var en avgörande faktor i deras beslut att köpa kosmetiska lyxprodukter. I en bredare undersökning av Wu och hans forskarteam (2021) kom man fram till att personer med hög finansiell FOMO var mer benägna att ta riskfyllda investeringsbeslut och att de upplevde mer negativa känslor när de fattade finansiella beslut. Det intressanta med dessa studier är att de pekar på att känslan av att potentiellt gå miste om en gynnsam investering kan vara en stark påverkande faktor i våra investeringsbeslut. FOMO tillämpas av Güngör et al (2022) som en möjlig förklaring till orimliga marknadsbeteenden som under Tulpanmanin i Nederländerna under 1600-talet. När man undersöker investeringsbeteende i samband med FOMO, är det vanligt att använda begreppet "flockbeteende". Detta beskriver när en investerare följer andra investerare i rädsla att missa en god affär. FOMO fungerar som en katalysator som triggas när man ser att andra investerare engagerar sig i en affär och man själv vill inte missa chansen till potentiell avkastning (Gupta & Shrivastava, 2022). Det är dock viktigt att notera att FOMO inte alltid är den enda förklaringen till flockbeteende. Nybörjare och oerfarna investerare tenderar också att kopiera mer erfarna investerare, en annan vanlig förklaring till detta fenomen (Ahmad & Wu, 2022).

På grund av att tidigare forskning i huvudsak fokuserat på FOMO ur ett socialpsykologiskt perspektiv eller på Financial-FOMO i specifika investeringsbeslut är min ambition att utforska Financial-FOMO utifrån en mer allmän finansiell kontext. Tidigare forskning visar att högre FOMO leder till högre grad av investering, dock inte om detta samband återfinns utifrån typ av investering. I tidigare forskning har det påvisats att låga nivåer av psykologisk behovstillfredsställelse kan vara en sårbarhetsfaktor för allmän beteendestörning och en riskfaktor för högre FOMO (Przybylski et al., 2013). Min studie syftar till att undersöka om detta mönster replikeras inom en finansiell kontext. Alltså kommer jag undersöka om en högre nivå av FOMO leder till ökad investering, särskilt när deltagaren tilldelas ett högriskscenario.

Jag undersöker om det finns något samband mellan Financial-FOMO och investeringsgrad och om detta modereras genom grad av risk. Min hypotes är att desto

mindre risk, desto svagare samband mellan Financial-FOMO och investering, desto högre risk, desto starkare samband.

Metod

Deltagare

I studien deltog 135 personer från ett bekvämlighetsurval, 35 av dessa exkluderades eftersom de inte fullgjorde enkäten. Deltagarna rekryterades till studien genom plattformar som Facebook, LinkedIn och Instagram. Underlaget till analysen var 100 deltagare (57 män och 43 kvinnor). Deltagarnas ålder varierade mellan 19 och 65 år ($M=29.91$). Deltagarna randomiserades till en av två grupper, ena gruppen fick en högriskinvestering och andra gruppen en lågriskinvestering. Högriskgruppen bestod av totalt 52 deltagare (20 kvinnor, 32 män) med en medelålder på 30.6 år (19-65). Lågriskgruppen bestod av totalt 48 deltagare (23 kvinnor, 25 män) med en medelålder på 29.2 år (19-59). Deltagarna hade en varierad utbildningsnivå, 1 hade ingen gymnasieutbildning, 17 hade endast gymnasial utbildning, 48 hade eftergymnasial utbildning som var mindre än tre år och 34 hade eftergymnasial utbildning som var längre än tre år.

Instrument

Skalan som används i studien är en svensk översättning av Financial FOMO Scale (Financial-FOMO). Financial-FOMO är en adaptation av FoMOS (Przybylski et al., 2013) där fyra delar har valts ut och anpassats till ett finansiellt kontext (Song, 2022). Indexet framställs genom att ta svarens genomsnitt vilket skapar ett möjligt spann på 1-5. Svartalternativen är: Inte alls sant för mig (1), Lite sant för mig (2), Ganska sant för mig (3), Mycket sant för mig (4), eller Extremt sant för mig (5). Den svenska översättningen har efter feedback från en pilotstudie ändrats. Översättningen "I fear" ändrades från "Jag fruktar" till "Jag bekymrar" eftersom deltagarna upplevde "Jag fruktar" som för starkt och laddat. Den fullständiga Financial-FOMO skalan och dess svenska översättning kan hittas i Bilaga 1. Cronbachs alpha rapporteras inte i studien där Financial-FOMO skalan presenteras (Song, 2022). Denna studien fick ett Cronbachs Alpha på .798 vilket ligger i linje med tidigare genomförd pilotstudie vars värde låg på .735.

Studien använder sig av experimentell manipulation där deltagarna slumpmässigt tilldelas ett scenario där de får möjlighet att investera ett hypotetiskt arv. I detta fallet så blir beroende variabeln antal kronor investerat och deltagarna får 11 svartalternativ på grad av investering (0-100.000kr). Innan detta valet får deltagarna läsa sitt scenario, där det ena beskriver en lågriskinvestering och det andra en högriskinvestering. Lågriskinvesteringen beskrivs som en investering med relativt låg risk (2/7) och relativt låg avkastning (2.00%), för högriskinvesteringen fick deltagarna en investering med relativt hög risk (6/7) och relativt hög avkastning (15%). Riskskalan visar sambandet mellan avkastning och risk, där en hög placering innebär högre risk och möjlighet till högre avkastning, samtidigt som en lägre placering innebär lägre risk men möjlighet till mindre avkastning. Dessa hypotetiska scenarion finns i fulltext i Bilaga 2. För att undvika carry-over-effekter så får deltagarna svara på en kort Big5 skala innan Financial-FOMO skalan, jag försöker alltså undvika att deltagarna gör kopplingen mellan investeringen och Financial-FOMO skalan. Slutligen så har studien en valideringsfråga där deltagarna får svara på vilket scenario de har tilldelats, detta inkluderas för att försöka tyda på hur god uppmärksamhet deltagarna har haft under studien. Deltagarna fick 6 svartalternativ där bara ett av dem stämde överens med deras tilldelade

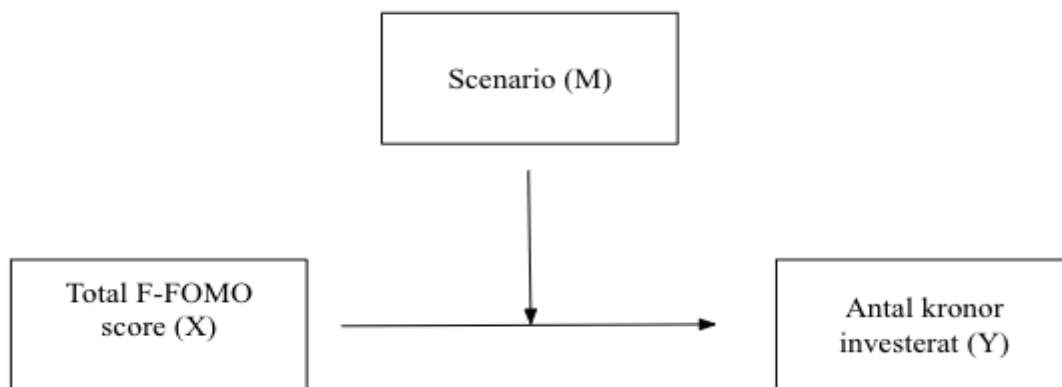
scenario, dessa var: låg risk-medel avkastning, låg risk-låg avkastning, låg risk-hög avkastning, hög risk-hög avkastning, hög risk-medel avkastning.

Tillvägagångssätt

För datainsamlingen så användes enkätverktyget Qualtrics och enkäten i sig bestod av digitala frågor som kunde utföras på både mobila och stationära enheter. Genom Qualtrics skapades en digital länk som distribuerades via LinkedIn, Facebook och Instagram. Datainsamlingen utfördes under perioden 6/4-23 till 24/4-23. Deltagarna blev informerade om enkätens utformning, sitt frivilliga deltagande, att deltagarna skulle hållas anonyma och hur deras svar kommer att användas och behandlas samt vad resultatet skulle användas till.. Deltagarna randomiserades sedan till att läsa antingen lågriskscenariot eller högriskscenariot. De fick sedan själva välja hur mycket av deras arv, om något, de ville investera. Innan deltagarna fick göra en självskattning utifrån Financial-FOMO skalan så fick de svara på en kort filler-skala som var en egen adaption av BIG5. Deltagarna fick slutligen svara på demografiska uppgifter som ålder, kön och utbildningsnivå samt en valideringsfråga.

Analys

För att se om mina scenarion har påverkat eller inte så har jag valt att utföra en moderationsanalys. Detta möjliggörs genom Process Macro som är ett tillägg till SPSS (Hayes, 2013). Den första modellen (Model 1) har använts. Denna modell består av en moderator (M-Scenario), en beroende variabel (Y-antal kronor investerat) samt en oberoende variabel (X- Financial-FOMO), se Figur 1.



Figur 1. Representation av moderationsanalysen.

Resultat

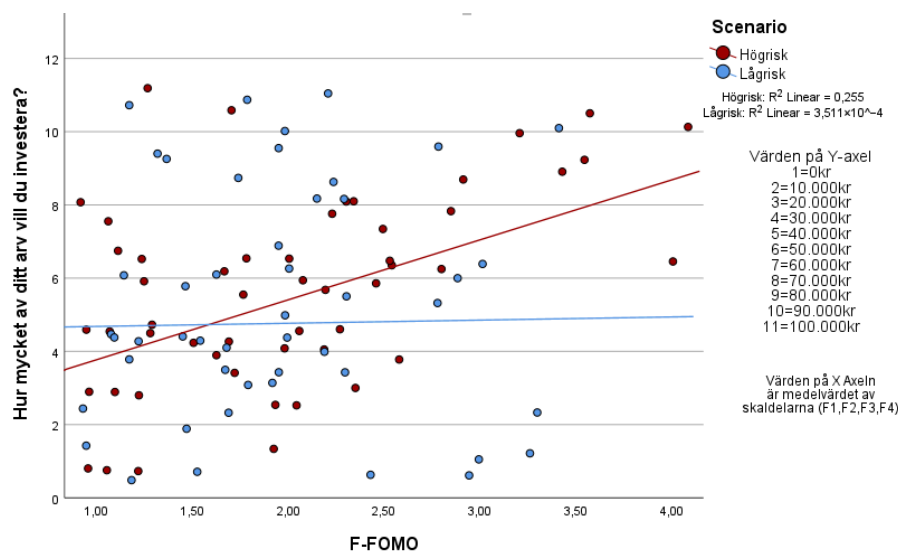
Medelvärdet för deltagarna på antal kronor investerat var 44.000kr (*SD* 2.843) och medelvärdet för Financial-FOMO var 1.983 (*SD* 0.742). Det var en svag till måttlig korrelation mellan variablerna, $r(100) = .275$, $p = 0.06$. Korrelation innebär därav att desto högre nivå på Financial-FOMO, desto mer väljer man att investera i det hypotetiska scenariot. *P*-värdet var ej statistiskt signifikant och därav bör resultaten tolkas med försiktighet.

Tabell 1

Effekten av scenario på sambandet mellan FOMO och investering (n=100)

	Koefficient B	Standardfel SE	<i>t</i>	<i>p</i>	Nedre konfidensint ervall	Övre konfidens intervall
Konstant	-.314	2.357	-.133	.894	-4.994	4.365
Financial- FOMO	3.187	1.106	2.882	.004	.992	5.383
Scenario	2.655	1.589	1.670	.098	-.499	5.581
Interaktion	-1.550	.755	-2.052	.042	-3.050	-.050
Scenario						
Högrisk	1.637	.466	3.511	<.001	.711	2.562
Lågrisk	.086	.594	.145	.884	-1.094	1.266

För att testa påverkan av scenariot på sambandet mellan Financial-FOMO och investering, utfördes en moderationsanalys. Den övergripande modellen var statistisk signifikant, $F(3, 96) = 4.34$, $p = .006$, och förklarade 11.9% av variansen. Financial-FOMO har ett signifikant samband med investering ($p=.004$). Scenario visar dock inte på något signifikant samband med investering ($p=.098$). Interaktionen (Financial-FOMO x Scenario) visar dock på ett signifikant samband med investering ($p=.042$). Ett simple slopes test utförs för att se var skillnaderna i data finns. Det finns ett tydligt signifikant positivt samband mellan Financial-FOMO och investering för högriskgruppen, medan något sådant inte återfinns för lågriskgruppen (se Figur 2).



Figur 2. Sambandet mellan rädslan att missa en investering och antal kronor investerat med färgkodade punkter utifrån tilldelat scenario.

Uppföljningsanalys

För att undersöka robustheten i ovan analys så upprepas analysen endast med de deltagare som klarade valideringstestet. Det var 66 deltagare som gick vidare (33 lågrisk, 33 högrisk). Det var 19 personer som exkluderades från högriskgruppen respektive 15 från lågriskgruppen eftersom de ej svarade rätt på vilket scenario de hade fått tilldelat till sig.

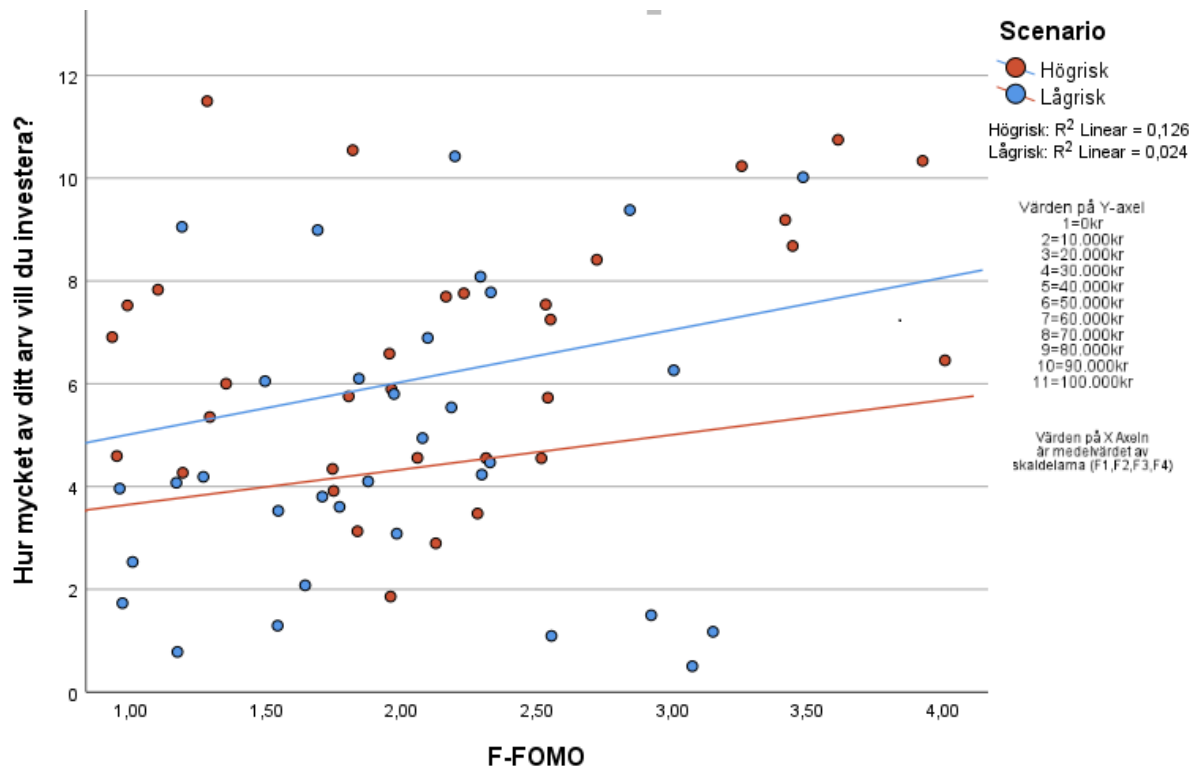
Medelvärdet för deltagarna på antal kronor investerat var 45.000kr (SD 2.813), respektive så var medelvärdet för Financial-FOMO 2.079 (SD .771). Det var en svag till måttlig korrelation mellan variablerna, $r(66) = .309$, $p = 0.011$. Korrelationen innebär därav att desto högre nivå på Financial-FOMO, desto mer väljer man att investera i det hypotetiska scenariot. Jämfört med tidigare analys med samtliga deltagare ($r(100) = 2.75$, $p = 0.06$) så är resultatet efter validering statistisk signifikant och något starkare.

Tabell 2

Effekten av scenario på sambandet mellan FOMO och investering ($n=66$)

	Koefficient B	Standardfel SE	t	p	Nedre konfidensi ntervall	Övre konfidensi ntervall
Konstant	5.104	2.918	1.749	.0852	-.729	10.938
Financial- FOMO	1.352	1.289	1.048	.298	-1.226	3.930
Scenario	-.8772	1.935	-.4533	.6519	-.474	2.991
Interaktion	-.338	.884	-.382	.703	-2.106	1.430
Scenario						
Högrisk	1.0140	.5419	1.8710	.0661	-.0693	2.0973
Lågrisk	.6760	.6994	.9666	.3375	-.7220	2.0741

En moderationsanalys utfördes. Den övergripande modellen var statistiskt signifikant $F(3, 62) = 3.82 = p = .014$. Financial-FOMO har i denna analys inte ett signifikant samband med investering ($p = .298$) jämfört med samtliga deltagare ($p = .004$). Sambandet mellan scenario och investering är fortsatt inte signifikant ($p = .6519$). Till skillnad mot analysen med samtliga deltagare så återfinns inget signifikant samband för interaktionen (Financial-FOMO x Scenario) ($p = .703$). Simple slopes analysen är därför ej applicerbar även om ett positivt samband mellan Financial-FOMO och investering återfinns (se Figur 3).



Figur 3. Sambandet mellan rädslan att missa en investering och antal kronor investerat med färgkodade punkter utifrån tilldelat scenario. Endast deltagare som har klarat validiteringstestet är med.

Diskussion

I denna studie undersökte jag om det föreligger någon skillnad i hur Financial-FOMO påverkar investeringsbeslut utifrån två tilldelade investeringsscenarion. Deltagarna randomiserades till antingen ett högriskscenario eller ett lågriskscenario. Därefter har jag låtit deltagarna självskatta sin nivå av finansiell FOMO utifrån en svensk översättning av skalan Financial-FOMO (Song, 2022). Detta gör jag utifrån hypotesen att de med högre Financial-FOMO tenderar att investera mer när både risken och den potentiella avkastningen är högre. Resultatet av min analys visar på en signifikant interaktion mellan nivån av Financial-FOMO och investeringsscenario. Ett samband mellan Financial-FOMO och investering återfinns i samtliga analyser. Sambandet för samtliga deltagare visar på ett starkare samband mellan investering och Financial-FOMO för högriskgruppen, medans nästan inget samband mellan investering och Financial-FOMO återfinns för lågriskgruppen. Det är dock att stor vikt att notera att mitt resultat förändrades efter att underlaget av deltagare minskade drastiskt efter att ett valideringstest genomfördes. När analysen endast inkluderade de som klarade testet så blev sambandet mellan Financial-FOMO och investering starkare, men typ av investering resulterade inte i en signifikant moderationsseffekt.

Resultatet visar att deltagare med högre Financial-FOMO tenderar att investera mer i högriskscenarion. Detta stämmer delvis överens med tidigare forskning som har funnit att FOMO kan vara mer framträdande i volatila marknadssituationer (Güngör et al., 2022). Mitt resultat stärker kopplingen mellan Financial-FOMO och finansiellt beslutsfattande, särskilt i högriskmiljöer. Det är dock viktigt att notera att detta samband endast återfanns i analysen med samtliga deltagare. Om man endast ser på sambandet mellan Financial-FOMO och investering och bortser från interaktionen så återfinns ett samband i båda grupper. Trenden där deltagarna investerar mer oavsett scenario kan ses som ett möjligt flockbeteende. Det stöds av tidigare forskning som har föreslagit att FOMO kan vara en drivkraft bakom flockbeteenden, särskilt under finanskriser (Kabir et al., 2018; Ferreruela et al., 2021). Mitt resultat ger insikt i hur Financial-FOMO kan påverka investeringsbeteenden under perioder av ekonomisk osäkerhet och volatilitet. Både före och efter validering finns det en koppling mellan högre Financial-FOMO och investeringsgrad, vilket bekräftar tidigare forskning som visar på att högre Financial-FOMO var kopplat till deltagande i aktiehandel. (Song 2022).

I analysen med deltagare som klarade valideringstestet fanns det ett samband som visade att desto högre Financial-FOMO desto högre investering oavsett scenario. Detta liknar tidigare forskning som visar att FOMO är en prediktor för ökad användning av sociala medier (Kostić et al., 2022). Dessa resultat kan i liten utsträckning visa på någon typ av brygga mellan att FOMO tenderar att vara en prediktor både för ökade investeringar och ökad social-medieanvändning. Denna idé kan ligga i linje med fynd som pekar på att sociala medier påverkar de beslut individuella investerare tar (Arval 2021).

Resultatet som återspeglas i Figur 2 visar dock på en intressant trend som antyder att högre nivåer av Financial-FOMO kan leda till ökad investering i båda riskgrupper, någon statistisk signifikans återfinns inte, dock är det viktigt att notera att stickprovet var väldigt lågt. Korrelationen mellan Financial-FOMO och investering var dock fortsatt signifikant. Även om det tidigare har visat sig föreligga någon trend så visar tidigare forskning att detta samband eventuellt inte är lika stabilt som man tidigare har trott. Song (2022) tar i sin diskussion upp att FOMO kan vara en viktig konstruktion i frågan om problemspel i traditionella speldomäner, dock i mindre grad den spekulativa handelsdomänen. Skillnaderna i styrkan av sambandet mellan denna studie och Songs (2022) studie kan kopplas till skillnaden av investering, alltså att en attraktiv investering kan påverka sambandet mellan Financial-FOMO och investering.

Att resultatet varierade så pass mycket efter validering testet kan bero på flera orsaker, bland annat att de deltagare som klarade testet kan ha haft olika karaktärsdrag eller

motivation vilket kan ha påverkat deras beslut. En intressant möjlig förklaring skulle kunna vara att de med högre FOMO tar beslut utan att ta till sig all information, vilket leder till en fråga om det kanske föreligger någon koppling mellan FOMO och användningen av tillgänglighetsheuristiken (Kahneman, 2017). Tillgänglighetsheuristiken innebär en mental genväg vi använder för att bedöma sannolikheten för att något ska hända med information vi redan har. Om man skulle bygga vidare på denna tanke skulle man även kunna undersöka om det föreligger någon koppling mellan Financial-FOMO och System 1, "snabba tankar" eller System 2 "långsamma tankar" (Kahneman, 2017). En framtida studie skulle kunna förklara flertalet scenarion med flertalet valideringstester och undersöka om de med högre Financial-FOMO i högre grad svarar fel på valideringsfrågor.

Begränsningar och framtida riktlinjer

En av de utmaningar jag stötte på inför min studie var rekrytering av deltagare. Jag fick endast ihop ett begränsat urval ($n = 100$) och samtliga från ett bekvämlighetsurval, vilket försvårar möjligheten till generaliserbarheten av mitt resultat. Vidare så begränsades antalet deltagare ytterligare efter att ett valideringstest genomfördes, vilket minskade deltagarna avsevärt ($n = 66$) vilket blev en ytterligare begränsning. Studiens visar på två relativt olika resultat eftersom analyser gjordes för gruppen som helhet samt för den grupp som klarade valideringen. Framtida studier kan ha stor nytta av att undersöka om detta typ av samband återfinns i deras studier istället för att direkt exkludera de deltagare som ej klarade valideringen.

Finansiell Fear of Missing out är ett relativt nytt begrepp, även om FOMO har börjat användas allt mer i studier och populärmedia så är det ännu inte välutforskat inom den finansiella kontexten. En styrka i min studie är att jag använder en skala som inte tidigare har tillämpats i svensk forskning och att jag utforskar ett samband som inte tidigare har undersökts tidigare. Detta blir samtidigt en av studiens främsta begränsningar, då bristen på andra studier inom ämnet leder till att det saknas jämförelsebara resultat och referensvärden, särskilt för skalan Financial-FOMO. Det saknas också vägledning kring vad som anses vara normala, låga eller höga värden på Financial-FOMO-skalan, vilket kunde varit behjälpligt för att förstå urvalet av deltagare.

För att hantera problemet med lågt antal deltagare och bristande generaliserbarhet i mitt urval kan framtida studier överväga att använda representativa urvalsmetoder och inkludera monetära belöningar för att göra deltagarnas investeringsbeslut mer realistiska och engagerade. Eftersom det föreligger ett intresse att deltagarna ska göra beslut i linje med sina vanliga preferenser och risktolerans så borde den monetära belöningen vara baserad på deras investeringsbeslut. Detta förutsätter dock att studien följer en annan utgångspunkt och öppnar upp för att deltagaren själv får möjlighet till att välja sin investering utifrån en rad olika risk/avkastningsscenario.

Slutsats

Denna studie visar på att Financial-FOMO kan påverka våra finansiella beslut. Studiens resultat visar att på ett samband mellan Financial-FOMO och investering samt att detta samband verkar påverkas av investeringstyp, detta eftersom sambandet är starkare för deltagarna i högriskgruppen jämfört med lågriskgruppen. Detta samband betyder att högre desto högre man hamnar på F-FOMO skalan, desto mer väljer man att investera. Det är dock av stor vikt att nämna att det andra fyndet är mindre robust eftersom samma fynd inte återfinns när endast deltagarna som klarade valideringen är med. Detta pekar på behovet av ytterligare forskning för att förstå denna dynamik bättre. Denna studie markerar början på ett spännande område med potential att förbättra vår förståelse för hur Financial-FOMO påverkar våra investeringsbeslut.

Referenser

- Abel, J. P., Buff, C. L., & Burr, S. A. (2016). *Social Media and the Fear of Missing Out: Scale Development and Assessment*. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 14(1), 33–44. <https://doi.org/10.19030/jber.v14i1.9554>
- Ahmad, M., & Wu, Q. (2022). *Does herding behavior matter in investment management and perceived market efficiency? Evidence from an emerging market*. *Management Decision*, 60(8), 2148–2173.
- Aral, S. (2021). *The Hype Machine: How Social Media Disrupts Our Elections, Our Economy, and Our Health--and How We Must Adapt*. National Geographic Books.
- Barbey, A. K., & Colvin, R. (2019). *Financial FOMO: How social media amplifies irrational exuberance in equity crowdfunding campaigns*. *Frontiers in Psychology*, 10, 2441.
- Blackwell, D., Leaman, C., Tramposch, R., Osborne, C., & Liss, M. (2017). *Extraversion, neuroticism, attachment style and fear of missing out as predictors of social media use and addiction*. *Personality and Individual Differences*, 116, 69-72.
- Buyukbayraktar, C. G. (2020). *Predictive relationships among smartphone addiction, fear of missing out and interaction anxiousness*. *European Journal of Educational Sciences*, 7(2), 1-16.
- Ebeid, D & Hellgren, I. (2021). "We're not selling" : En studie av r/wallstreetbets. Uppsala universitet.
- Ferreruela, S., & Mallor, T. (2021). *Herding in the bad times: The 2008 and COVID-19 crises*. *North American Journal of Economics and Finance*, 58(August), 101531. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2021.101531>
- Gartner, J., Fink, M., & Maresch, D. (2022). *The Role of Fear of Missing Out and Experience in the Formation of SME Decision Makers' Intentions to Adopt New Manufacturing Technologies*. *Technological Forecasting and Social Change*, 180(March 2021), 121723. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121723>
- Google Trends. (2013). *Fomo*. Worldwide, 2004 - present, all categories, web search. <https://trends.google.com/trends/explore?date=all&q=fomo>
- Goyal, P., Gupta, P., & Yadav, V. (2021). *Antecedents to heuristics: decoding the role of herding and prospect theory for Indian millennial investors*. *Review of Behavioral Finance*, 15(1), 79–102. <https://doi.org/10.1108/RBF-04-2021-0073>
- Güngör, S., TOMRİS KÜÇÜN, N., & Erol, K. (2022). *Fear of Missing Out Reality in Financial Investments*. *International Journal of Business & Management Studies*.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford Press.

- Hayes, A. F. (2022). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (3rd edition). New York: The Guilford Press.
- Humayun Kabir, M., & Shakur, S. (2018). *Regime-dependent herding behavior in Asian and Latin American stock markets*. *Pacific Basin Finance Journal*, 47(September 2016), 60–78.
- Kahneman, D. (2017). *Tänka, snabbt och långsamt*. Volante.
- Kang, I., Cui, H., & Son, J. (2019). *Conformity consumption behavior and FoMO*. *Sustainability (Switzerland)*, 11(17), 4734. <https://doi.org/10.3390/su11174734>
- Kostic, J O., Pedovic, I., Stosic, M. *Predicting social media use intensity in late adolescence: The role of attachment to friends and fear of missing out*. *Acta psychologica*, 2022, 229: 103667.
- Kumari, S., Chandra, B., & Pattanayak, J. K. (2020). *Personality traits and motivation of individual investors towards herding behaviour in Indian stock market*. *Kybernetes*, 49(2), 384–405. <https://doi.org/10.1108/K-11-2018-0635>
- Morris, A. (2019). *House prices plummet in Sydney: the financialisation of housing comes unstuck*. *Housing Finance International*, Vol. 23 No. 4, pp. 19-24.
- Oxford Learner's Dictionaries. *FOMO*. (2023). Oxford University Press. <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/fomo?q=fomo>
- Przybylski, A. K., Murayama, K., DeHaan, C. R., & Gladwell, V. (2013). *Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out*. *Computers in Human Behavior*, 29(4), 1841–1848. <https://doi.org/10/w42>
- Song, F. (2022). *FOMO, Financial Trading, and Problem Gambling in College Students*. University of Washington ProQuest Dissertations Publishing. 29252405.
- Stead, H., & Bibby, P. A. (2017). *Personality, fear of missing out and problematic internet use and their relationship to subjective well-being*. *Computers in Human Behavior*, 76, 534–540. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.08.016>.
- VAN DER BECK, Philippe; JAUNIN, Coralie. *The equity market implications of the retail investment boom*. Swiss Finance Institute Research Paper, 2021, 21-12.
- Wu, L., Wei, H., & Zhou, M. (2021). *Fear of missing out on investment opportunities: Scale development and validation*. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 30, 101570.
- Zhang, Z, Jiménez, FR, Cicala, JE. *Fear Of Missing Out Scale: A self-concept perspective*. *Psychology & Marketing*. 2020; 37: 1619– 1634. <https://doi.org/10.1002/mar.21406>

Bilaga 1

Financial Fear of missing out Scale (Financial-FOMO)

Egen översättning från engelska till svenska.

1. I fear that other people are making more profitable investments than I am.
 2. I fear that my friends are making more profitable investments than I am.
 3. I get worried when I find out my friends are making more profitable investments than I am.
 4. It bothers me when I miss a good investing opportunity.
- Response options: Not at all true of me (1), Slightly true of me (2), Moderately true of me (3), Very true of me (4), or Extremely true of me (5).

Egen översättning till svenska

1. Jag bekymrar mig över att andra människor gör mer lönsamma investeringar än jag gör
 2. Jag bekymrar mig över att mina vänner gör mer lönsamma investeringar än jag gör
 3. Jag blir orolig när jag får reda på att mina vänner gör mer lönsamma investeringar än jag gör
 4. Det stör mig när jag missar en bra investeringsmöjlighet
- Svarsalternativ: Inte alls sant för mig (1), Lite sant för mig (2), Ganska sant för mig (3), Mycket sant för mig (4), eller Extremt sant för mig (5).

Bilaga 2

Hypotetiska scenarion

Scenario 1 (låg-risk, låg-avkastning)

Du har fått ett arv på 100.000 kronor och har fått möjligheten till att investera detta. En kompis rekommenderar att du investerar dessa pengar i en fond som består av räntefonder.

Räntefonden innehåller korta räntefonder, även kallade penningmarknads- eller likviditetsfond och har generellt sett en lägre risk än långa räntefonder, blandfonder och aktiefonder. Räntefonden har en genomsnittlig avkastning på 2.00%. Sambandet mellan risk och möjlig avkastning i fonden baseras på hur mycket fondens värde har förändrats över de senaste fem åren, ovanstående fond har en låg risk, den placerar sig på nivå 2 över en skala upp till 7, där en högre siffra innebär högre risk. Förklaring: Du ärver pengar och får möjligheten i att investera i en fond med relativt låg risk(2/7) och relativt låg avkastning (2.00%).

Scenario 2 (hög-risk, hög-avkastning)

Du har fått ett arv på 100.000 kronor och har fått möjligheten till att investera detta. En kompis rekommenderar att du investerar dessa pengar i en fond som består av aktier i nordens små/medelstora bolag. Fonden innehåller aktier i mindre och medelstora bolag som främst är baserade i Europa. Fonden har en genomsnittlig avkastning på 15.00%. Sambandet mellan risk och möjlig avkastning i fonden baseras på hur mycket fondens värde har förändrats över de senaste fem åren, ovanstående fond har en hög risk, den placerar sig på nivå 6 över en skala upp till 7, där en högre siffra innebär högre risk. Förklaring: Du ärver pengar och får möjligheten i att investera i en fond med relativt hög risk(6/7) och relativt hög avkastning (15%).