

Finansiell kunskap och riskattityd

En empirisk kvantitativ studie gällande Generation Z:s sparande på aktiemarknaden

Av: Clara Lindberg & Elin Ring

Handledare: Mikael Lönnborg

Södertörns högskola | Institutionen för Samhällsvetenskap

Kandidatuppsats 15 hp

Företagsekonomi C | Vårterminen 2023



SÖDERTÖRNS HÖGSKOLA | STOCKHOLM
sh.se

Förord

Vi vill rikta ett stort tack till vår handledare Mikael Lönnborg som hjälpt oss över de hinder som uppstått under arbetets gång. Vi vill även rikta ett tack till de opponenter som tagit sig tid att läsa och ge kärnfull feedback på arbetet. Sist men inte minst vill vi tacka våra respondenter, utan er hade denna studie inte varit möjlig.

Tack!

Clara Lindberg & Elin Ring

Clara Lindberg

Clara Lindberg

Elin Ring

Elin Ring

Abstract

Background

Young investors tend to exhibit a lower level of financial literacy which has a negative impact on their investment decisions. The level of financial literacy a person has therefore plays a major role and can be crucial for an investor's ability to make rational and sound financial decisions. An investor's investment decision can be influenced in many ways, but mainly psychological factors come into play. There is a clear difference between younger and older generations of investors. Previous studies show signs of riskier behavior among the younger generation, and there are therefore questions about how they will characterize their investing.

Aim

The aim of the study is to describe and analyze Generation Z's level of financial literacy and attitude towards risk on the stock market.

Research questions

The conformity between the alleged level of financial literacy and risk attitude of the younger generation and Generation Z in Sweden.

- Does Generation Z have a high or low level of financial literacy?
- What psychological factors can be found in Generation Z: s risk attitude on the stock market?

Method

This study has applied a quantitative research method in the form of a questionnaire. The questionnaire was divided into two sections. Each section contained questions that were used to answer selected subcategories within financial literacy and financial behavior. The financial behavior category was made up of different “bias” in accordance with the Behavioral finance theory.

Results and conclusion

The study found that the respondents within Generation Z possessed a high level of financial literacy and exhibited long-term saving behavior. No overrepresented risk behaviors were found for the generation in question.

Key words: Bias, Financial literacy, Investment behavior, Investment, Behavioral finance, Long-term saving, Short-term saving.

Sammanfattning

Bakgrund och problematisering

Yngre investerare tenderar att uppvisa en lägre nivå av finansiell kunskap vilket har en negativ påverkan på deras investeringsbeslut. Nivån av finansiell kunskap spelar därför stor roll och kan vara avgörande för en investerares förmåga att ta rationella och sunda finansiella beslut. En investerares investeringsbeslut kan påverkas på många sätt, men i huvudsak spelar psykologiska faktorer in. Det finns en markant skillnad mellan yngre och äldre generationer av investerare. Tidigare studier visar på ett mer riskfyllt beteende hos den yngre generationen och det finns därför frågor om hur de kommer att karaktärisera sitt sparande.

Syfte

Syftet med denna studie är att beskriva och analysera Generation Z:s finansiella kunskapsnivå och riskattityd på aktiemarknaden.

Frågeställningar

Överensstämmelsen mellan påstådd finansiell kunskapsnivå och riskattityd hos den yngre generationen och Generation Z i Sverige.

- Har Generation Z en hög eller låg nivå av finansiell kunskap?
- Vilka psykologiska faktorer återfinns i Generation Z:s riskattityd på aktiemarknaden?

Metod

Denna studie har tillämpat en kvantitativ forskningsmetod i form av en enkätundersökning. Enkäten delades upp i två avsnitt. Varje avsnitt innehöll frågor som användes för att kunna besvara utvalda underkategorier inom finansiell kunskap och finansiellt beteende. Finansiellt beteende utgjordes av olika "bias" i enlighet med "Behavioral finance theory".

Resultat och slutsats

Studien fann att respondenterna inom Generation Z besatt en hög nivå av finansiell kunskap och uppvisar ett långsiktigt sparande. Studien fann inga överrepresenterade faktorer inom riskattityder hos generationen i fråga.

Nyckelord: Bias, Finansiell kunskap, Investeringsbeteende, Investering, Behavioral finance, Långsiktigt sparande, Kortsiktigt sparande.

Begreppsdefinition

| | |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bias | Tendens till ett specifikt beteende |
| Finansiell kunskap | En kombination av olika kompetenser som behövs för att en individ ska kunna fatta rationella ekonomiska beslut |
| Investeringsbeteende | Benägenheten att bete sig eller ta investeringsbeslut på ett specifikt sätt. |
| Investering | Kapitalinsats som förväntas leda till framtida avkastning. |
| Behavioral finance | Teori gällande partiskhet i en investerares beslut, framställer att individer kan vara mindre än fullt rationella. |
| Avkastning | En tillgångs värdetförändring, vinst eller förlust. |
| Långsiktigt sparande | Sparar pengar under en längre tid, mer än fem år. |
| Kortsiktigt sparande | Sparar pengar under en kortare tid, mindre än tre år. |
| Riskattityd | Inställningen som en individ har gentemot risktagande. |

Innehållsförteckning

| | |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1. Inledning | 1 |
| 1.1 Bakgrund | 1 |
| 1.2 Problem och problemformulering | 3 |
| 1.3 Syfte | 4 |
| 1.4 Forskningsfrågor | 4 |
| 1.5 Avgränsningar | 5 |
| 2. Tidigare forskning och teori | 6 |
| 2.1 Tidigare forskning - Generation Zs investeringsbeslut | 6 |
| 2.1.1 Vikten av finansiell kunskap | 6 |
| 2.1.2 Investeringsbeteende | 9 |
| 2.2 Teorier och modeller | 13 |
| 2.2.1 Behavioral Finance Theory | 13 |
| 2.2.1.1 Övertro och optimism | 14 |
| 2.2.1.2 Flockbeteende | 15 |
| 2.2.1.3 Överreaktion..... | 15 |
| 2.2.1.4 Dunning-Kruger | 16 |
| 2.2.2 The Five Factor Model | 16 |
| 3. Metod | 18 |
| 3.1 Forskningsstrategi och val av ansats | 18 |
| 3.2. Forskningsdesign | 19 |
| 3.3 Enkätundersökning | 20 |
| 3.3.1 Utformning av enkät..... | 20 |
| 3.3.1.1 Likertskala | 21 |
| 3.3.1.2 Dunning-Kruger effekten..... | 22 |
| 3.3.2 Population och urval..... | 22 |
| 3.3.3 Datainsamling..... | 23 |
| 3.4 Operationalisering | 24 |
| 3.4.1 Dataanalys | 25 |
| 3.5 Trovärdighet | 26 |
| 3.5.1 Reliabilitet | 26 |

| | |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| 3.5.2 Cronbach's Alfa | 27 |
| 3.5.3 Validitet | 29 |
| 3.6 Etiska överväganden..... | 29 |
| 3.7 Källkritik | 30 |
| 3.8 Metodkritik och granskning av arbetet | 30 |
| 4. Empiri och resultat | 32 |
| 4.1 Resultat av enkät..... | 32 |
| 4.2 Avsnitt 1 - Finansiell kunskap | 33 |
| 4.2.1 Budgetering..... | 33 |
| 4.2.2 Investering..... | 34 |
| 4.2.3 Risktagande..... | 35 |
| 4.2.4 Planering | 36 |
| 4.3 Avsnitt 2 - Finansiellt beteende..... | 37 |
| 4.3.1 Övertro/ Optimism..... | 37 |
| 4.3.2 Flockbeteende..... | 38 |
| 4.3.3 Överreaktion; Five Factor Model | 39 |
| 4.3.4 Dunning-Kruger Test..... | 40 |
| 5. Diskussion och analys | 41 |
| 5.1 Diskussion | 41 |
| 5.1.1 Finansiell kunskap..... | 41 |
| 5.1.2 Finansiellt beteende..... | 43 |
| 5.2 Internationell jämförelse | 45 |
| 6. Slutsatser..... | 47 |
| 7. Fortsatt forskning | 50 |
| Referenslista | 52 |
| Bilagor | 59 |
| Bilaga 1 - Enkäten..... | 59 |
| Bilaga 2 - Resultat av enkät | 65 |

Tabell- och diagramförteckning

Tabell 1 - Sammanställning av tidigare forskning

Tabell 2 – Cronbach's Alfa

Diagram 1 - Antal respondenter i respektive ålder

Figurförteckning

Figur 1 – Budgetering

Figur 2 – Investering

Figur 3 – Risktagande

Figur 4 – Planering

Figur 5 – Övertro/Optimism

Figur 6 – Flockbeteende

Figur 7 – Överreaktion

1. Inledning

I det inledande kapitlet presenteras en introduktion, bakgrund och problemdiskussion till aktiemarknaden, Generation Z och vikten av finansiell kunskap hos den yngre generationen. Kapitlet avslutas med studiens syfte, frågeställningar och avgränsningar.

1.1 Bakgrund

Unga sparare har stora kunskapsbrister vad gäller privatekonomi (Finansinspektionen 2016). Trots det har intresset i att köpa och sälja aktier ökat markant, främst bland den yngre generationen (SCB 2021). Den nya trenden syns tydligt i åldrarna 21 till 30 år, där gruppen fick en kraftig ökning på drygt 267 000 aktiesparare från slutet av 2020 (SCB 2021.). En aktiemarknad är en handelsplats som är ämnad för köpare och säljare i syfte att handla tillgängliga andelar, även kallade aktier (Nordnet u.å.). En aktie är en andel av ett delägarskap i ett företag där aktieägarna gemensamt äger företaget. För att få köpa och sälja aktier måste individen vara över 18 år (Nasdaq 2021). Aktier köps enkelt på en handelsplattform på internet, vilket möjliggjort för en mer avdramatiserad köpprocess (Nasdaq u.å.).

Sparekonomen Joakim Bornold berättar i en intervju att användningen av internet och framför allt sociala medier är en bidragande faktor till att fler yngre investerar (Bränström 2021). Den stora utvecklingen av internet har ett till en förenklad åtkomst av aktiemarknaden. Idag kan vi se att 94% av den svenska befolkningen använder internet från 16-års ålder, varav 90% använder internet i dagligt bruk (Internetstiftelsen 2022).

I en artikel av Unga Aktiesparare påpekas att unga investerares risktagande och investeringsbeteende förändrats till följd av digitaliseringen (Karaszi & Wincent 2021). Medier, förebilder och investeringsapplikationer uppmuntrar unga investerare till att agera spekulativt, snabbt och riskfyllt på aktiemarknaden. Applikationerna har förenklat aktiehandeln och för den digitala generationen har det blivit mer av ett spel än ett sparande. Kritik har riktats mot digitala investeringsplattformar då de främjar ett riskfyllt investeringsbeteende (Karaszi & Wincent 2021). Plattformarna belönar investeraren vid köp och värvning av nya medlemmar med hjälp av ljud och bilder som associeras med positiv feedback. Belöningen främjar ett upprepat riskfyllt beteende, vilket kan leda till långvariga konsekvenser för den unge spararen.

Genom ett ökat utbud av förenklade investeringsmöjligheter ökar även möjligheterna för förluster och risker, speciellt för de investerare som saknar fullvärdig finansiell kunskap (Karaszi & Wincent 2021).

Finansiell kunskap är en kombination av olika kompetenser som behövs för att kunna fatta rationella ekonomiska beslut. Det innefattar bland annat förmågan att förstå och analysera ekonomiska alternativ, planera för framtiden och att reagera på ett lämpligt sätt på olika ekonomiska händelser (Philippas & Avdoulas 2019). Finansiell kunskap är i enlighet med OECD/INFE (u.å.) ett grundläggande krav för att vara delaktig i det moderna samhället. De menar på att när barn växer upp i en alltmer digitaliserad värld kommer de behöva ta ansvar för sin egen ekonomiska framtid. Forskning har funnit att finansiell kunskap har stor påverkan på en individs ekonomiska beteende (Lusardi & Tufano 2015). Finansiell kunskap är relaterad till de ekonomiska val som människor gör. Personer med låg finansiell kunskap löper större risk att få långsiktiga ekonomiska problem med exempelvis skulder. De med lägre finansiell kunskap visar sig vara mindre benägna att planera för pension, det vill säga spara långsiktigt (Lusardi & Tufano 2015). Fortsatta mätningar visar generellt på att den yngre generationen har ett lägre indexresultat än de äldre generationerna vad gäller finansiell kunskap (Boije & Ragnarsson 2020). Det har därför skapats en oro hos äldre investerare att den yngre generationen tar förhastade beslut och därmed kommer att begå kostsamma misstag (Bränström 2021). Den yngre generationen motsvarar unga vuxna vilket Karolinska Institutet (u.å.) definierar som personer mellan 19 och 24 år. En person mellan 19 och 24 år hamnar under studiens tidsförlopp i den yngre generationen; Generation Z, vilket i enlighet med Dimock (2019) och Beresford Research (2023) är personer födda mellan 1997–2012.

Generation Z är den nya generationen som växte upp i ett digitaliserat samhälle. Generationen skiljer sig från tidigare generationer, till stor del på grund av den teknologiska utveckling som skett under senare år. Michael Dimock (2019) förklarar att olika generationer formas efter de erfarenheter och globala händelser som tagit plats under deras livstid. Han menar att Generation Zs beteende och livssyn kommer att påverkas av teknologins utveckling och digitaliseringens övertagande av samhället. Forskning visar på markanta skiftningar i olika generationers investeringsbeslut och attityd gentemot risktagande på aktiemarknaden (Dimock 2019). Vid ett investeringsbeslut väger många faktorer in. Vanligt för en investerare är att involvera känslor vilket gör att de kan påverkas av psykologiska faktorer vilket kan göra besluten mindre rationella (Wijayanti, Suganda & Thewelis 2019). Med psykologiska faktorer menas

personliga inflytanden på beslut, i detta fall investeringsbeslut som påverkas av en individs egen uppfattning vilket kan leda till irrationalitet (Wijayanti, Suganda & Thewelis 2019). Dessa psykologiska faktorer förklaras närmare under teorin "behavioral finance".

1.2 Problem och problemformulering

I Sverige finns ett nytt bekymmer vad gäller framtiden för svenska ungdomars privatekonomi (Nordea 2019). I en undersökning av Nordea (2019) var slutsatsen att ungefär hälften av Sveriges ungdomar i åldrarna 13 till 18 saknade grundläggande kunskaper inom ekonomi. På grund av den konstaterade bristen på finansiell kunskap, menar Bakshi och Chen (1994) att ungdomar tenderar att vara alltmer benägna till att ta irrationella beslut vilket till stor del kan stödjas av livscykelhypotesen. Hypotesen förklarar hur investerare i olika faser av sitt liv kommer att investera annorlunda och vara mer benägna till att ta större risker vid en yngre ålder (Bakshi & Chen 1994).

Investerare på aktiemarknaden måste ta komplicerade ekonomiska beslut som kräver eftertänksamhet (Lusardi, Mitchell & Curto 2010). Finansiell kunskap är därmed ett krav för att kunna fatta sunda ekonomiska beslut (Philippas & Avdoulas 2019). Att den yngre generationen redan saknar grundläggande finansiella kunskaper från tidig ålder är ett bekymmer för framtiden som skapar ekonomiska problem (Nordea 2019). Vad gäller Generation Z visar forskning att de har ett markant skilt beteende på aktiemarknaden jämfört med äldre generationer (Hawkins, Versace & Absy 2022).

Ett kunskapsgap har konstaterats generationerna emellan när det gäller informationsinnehav och attityd gentemot risktagande. Det är därför inget nytt att yngre investerare har en högre risktolerans jämfört med äldre investerare (Wijayanti, Suganda & Thewelis 2019). Den äldre generationen tenderar att vara riskmedvetna genom att ta noggranna och genomtänkta investeringsbeslut, medan en investerare under 30 år tenderar att ta djärva investeringsbeslut. Den yngre generationen på aktiemarknaden har i tidigare studier visat på ett högt självförtroende (övertro) gällande egna investeringsbeslut. Detta leder till att de tenderar att handla mer frekvent och impulsivt, medan investerare med ett lågt självförtroende tenderar att vara försiktiga (Wijayanti, Suganda & Thewelis 2019). Ett sådant beteende karakteriseras av irrationalitet i samband med psykologiska faktorer som exempelvis övertro. Psykologiska faktorer är även med och påverkar karaktären av sparandet, det vill säga om individer sparar

långsiktigt eller kortsiktigt (Henager & Cude 2016). Mellan olika åldersgrupper skiljer sig sparformen vanligtvis åt. Generellt sett har den yngre generationen haft ett mer kortsiktigt och spekulativt sparbeteende, samtidigt som den äldre generationen betingas av ett långsiktigt sparbeteende (Henager & Cude 2016).

Med livscykelhypotesen som bakgrund och tidigare studiers forskning om yngre generationers brist på finansiell kunskap leder det till huvudproblemet; överensstämmelsen mellan påstådd finansiell kunskapsnivå och riskattityd hos den yngre generationen och Generation Z i Sverige. Studiens relevans återfinns i aktualiteten av problemet, med ett nyare problem och ämne finns stor anledning till vidare undersökning och därmed kan denna studies problem anses vara relevant. Kunskapsgapet gällande finansiell kunskapsnivå och riskattityd är intressant att undersöka och fylla, vilket ytterligare fastställer studiens relevans. Studien ämnar bidra till forskningen genom att på ett beskrivande sätt finna nivån av finansiell kunskap som generationen har och analysera för att se om de uppvisar någon karakteristisk riskattityd. Utöver detta utförs en jämförelse mellan studiens resultat och tidigare studiers resultat utanför Sverige, för att få ett internationellt perspektiv på problemet.

1.3 Syfte

Syftet med denna studie är att beskriva och analysera Generation Z:s finansiella kunskapsnivå och riskattityd på aktiemarknaden.

1.4 Forskningsfrågor

Överensstämmelsen mellan påstådd finansiell kunskapsnivå och riskattityd hos den yngre generationen och Generation Z i Sverige.

Studiens huvudproblem studeras med hjälp av följande forskningsfrågor:

- Har Generation Z en hög eller låg nivå av finansiell kunskap?
- Vilka psykologiska faktorer återfinns i Generation Z:s riskattityd på aktiemarknaden?

1.5 Avgränsningar

För att konstruera en så kärnfull och koncentrerad studie som möjligt, har ett antal avgränsningar tagits till hjälp. Att definiera urvalsgruppen för studien till Generation Z beslutades som en aktuell avgränsning då tidigare forskning visat på ett avvikande beteende hos generationen i fråga. Studien har därmed inte tagit hänsyn till de äldre generationerna, millennials, Generation X och babyboomers. Detta då de inte omfattas av begreppet “den yngre generationen”. Eftersom endast myndiga personer kan handla på aktiemarknaden har studien valt att inte studera åldrarna under 18 år, det vill säga personer födda mellan 2006 och 2012. Vidare har studien inte studerat handel med fonder och andra värdepapper. Detta eftersom handel med aktier kräver ett aktivt beteende från investeraren, tvärt emot fonder där sälj- och köpprocessen sker automatiskt (Avanza u.å.).

2. Tidigare forskning och teori

I avsnitt två följer en presentation av ett antal vetenskapliga artiklar som utgör kapitlet tidigare forskning. Vidare följer de två teorier som lägger en grund för de begrepp som kommer att brukas i analysen av empirin. Under detta avsnitt kommer det engelska begreppet "bias" att användas kontinuerligt. I denna studie har begreppet innebörden: tendens till ett specifikt beteende.

2.1 Tidigare forskning - Generation Zs investeringsbeslut

Med hänsyn till studiens internationella perspektiv har följande tidigare forskning och studier till viss del valts ut på grund av dess geografiska plats utanför Sverige. Detta för att det senare ska kunna dras slutsatser om skillnader och likheter vid jämförelsen av de olika resultaten. Med en internationell jämförelse kan resultaten bidra till mer nyanserade slutsatser som kan appliceras på andra situationer beroende på geografisk plats.

2.1.1 Vikten av finansiell kunskap

Finansiell kunskap har kommit att bli en viktig färdighet som krävs i vardagen runt om i världen vilket konstateras i en studie av Philippos och Avdoulas (2019). Individer med finansiell kunskap tenderar att fatta mer sunda ekonomiska beslut och är vanligtvis mer kapabla till att uppnå sina finansiella mål än individer som brister i att uppvisa kunskapen. Philippos och Avdoulas (2019) menar att det idag finns en komplexitet i att fatta finansiella beslut vilket har lett till att forskare funnit ett intresse i att undersöka detta. Exempelvis är det av största vikt för investeraren att kontinuerligt hålla sig informerad och uppdaterad gällande aktieinformation (Hallström 2020). Det har även riktats ett stort fokus på att undersöka yngre sparare då tidigare studier har visat att nivåerna av finansiell kompetens är låg och särskilt bland den yngre generationen (Phillippas & Avdoulas 2019).

Det finns även tendenser till olika typer av sparande generationerna emellan, det vill säga ett långsiktigt eller kortsiktigt sparande (Henager & Cude 2016). Ett långsiktigt sparande omfattar pensionssparande och större ekonomiska mål, ett sparande som pågår längre än fem år (Kapoor, Dlbay, Hughes, Stevenson & Kerst 2021). Ett kortsiktigt sparande karakteriseras i stället av ett sparande för oförutsedda utgifter som pågår kortare än tre år (Kapoor et al. 2021). I en studie av forskarna Henager och Cude (2016) undersöks kopplingen mellan finansiell kunskap och

ett lång- eller kortsiktigt sparbeteende hos olika åldersgrupper. Med respondenter i åldrarna 18–24 som referensgrupp kunde forskarna tydligt se en viss tendens till ett kortsiktigt sparbeteende hos de yngre jämfört med den äldre gruppen (25–54 år). De kunde även finna en koppling mellan den yngre generationen och ett långsiktigt sparande om åldersgruppen i fråga visade på en hög nivå av finansiell kunskap. Många respondenter tenderade dock att visa ett positivt beteende mot frågor angående ett sparbelopp för oförutsedda utgifter och gränser gällande hur mycket av ens personliga inkomst som spenderas på aktier. Därmed finns bevis på ett visst långsiktigt synsätt, även om resultaten av studien visar att de yngre investerarna vanligtvis är mer kortsiktiga (Henager & Cude 2016).

I en studie av Riska Rosdiana (2020) utförs en jämförelse mellan investeringsbeteenden hos individer som tillhör Generation Z och Millennial-generationen i Indonesien. Studien presenterar tydligt vikten av finansiell kunskap och den effekt som kunskapen har på individers köp- och konsumtionsbeteende. Rosdiana (2020) förklarar finansiell kunskap som en individs förmåga att kunna lösa finansiella problem på ett lämpligt och framgångsrikt sätt. Vidare förklaras att en hög nivå av finansiell kunskap kommer att leda till att en individs köpbeteende baseras på dess sparbeteende eller sparande i relation till situationen (Rosdiana 2020).

Vidare undersöktes den sociala omgivningen, vilket hon definierade som “interaktioner mellan grupper”, antingen direkt genom konversationer och diskussioner med en vän, eller indirekt genom observationer av vad andra gör (Rosdiana 2020). Den sociala omgivningen delades upp i två grupper med en sub-grupp, de två huvudgrupperna kallades för makro-social miljö och mikro-social miljö och subgruppen till mikro kallades för medlemsgrupper. Makro-gruppen bestod av indirekt och spontan interaktion mellan väldigt stora människogrupper. Mikro-gruppen bestod av direkt social kontakt med mindre grupper av människor, exempelvis familj och referensgrupper. Sub-gruppen som kallades för medlemsgruppen är de som hade en direkt påverkan på personen. Vissa av dessa medlemsgrupper var primära som en person interagerar med kontinuerligt och informellt, vilket kunde vara vänner, familj och grannar. Det fanns med andra ord en tydlig uppdelning av grupper som en person kan påverkas av när det kom till deras investeringsbeslut (Rosdiana 2020).

Rosdiana (2020) kommer med studien fram till att det finns en signifikant skillnad mellan Generation Z och Millennials när det kommer till investeringar. Efter statistiska tester fastställs att signifikanta skillnader i Generation Z och millennials investeringsintresse och beteende

föreligger. Exempel på dessa skillnader är ett mer restriktivt och långsiktigt beteende hos millennials jämfört med ett mer spekulativt och kortsiktigt beteende hos Generation Z. Med detta kan det sägas att det finns en signifikant skillnad mellan Generation Zs investeringstendenser och intresse jämfört med tidigare generationer (Rosdiana 2020). Det tyder på att generationen har ett annorlunda investeringsbeteende och andra tendenser, som påverkas av deras nivå av finansiell kunskap och deras sociala omgivning. Det är därför av intresse att studera den specifika generationens beteende på aktiemarknaden.

I dagens samhälle finns ändlösa resurser och möjligheter för investering, vare sig det är med ett klick på nätet, eller ett fysiskt möte på banken (Gupta & Nihalani 2021). Generation Z sägs vara den teknologiska generationen, och med alla dessa möjligheter som finns framför dem borde de kasta sig in på aktiemarknaden, men forskare ställer sig undrande till om de klarar överflödet av information. Har Generation Z nog med finansiell kunskap för att investera på ett riskfritt och rationellt sätt? Detta är vad forskarna Gupta och Nihalani (2021) ämnar undersöka i sin studie vid namnet *Decoding Investment Opportunities for Generation Z*. Forskarna förklarar att studien stammar från intresset av att se om medlemmarna i Generation Z pallar trycket som finns när det kommer till investeringar i aktier och vad som påverkar dem, samt hur deras finansiella kunskap ligger till grund för deras beteende (Gupta & Nihalani 2021).

Gupta och Nihalani (2021) presenterar att den grundläggande tanken med finansiell kunskap är att vara medveten om vad som bör och inte bör göras när det kommer till att sköta sina finanser. Information om viktiga aspekter av finansiell kunskap finns i överflöd på internet, det finns långa rader av källor som kan användas som grund för att bygga upp kunskapen som sedan kan användas för att ta sunda beslut. När det kommer till Generation Z, finns alla dessa resurser dem tillhanda för att de ska kunna ta rationella och informationsbaserade investeringsbeslut. Forskarna presenterar vidare att en majoritet av studiens respondenter är väl medvetna om de investeringsalternativ som finns, men att de brister i en enda aspekt, kunskap (Gupta & Nihalani 2021). Förenklat sagt har denna generation all information som är nödvändig för att ta sunda investeringsbeslut, men de håller sig inte uppdaterade.

Gupta och Nihalani (2021) förklarar vidare att detta beror på brist av aktivt deltagande och entusiasm i att regelbundet hålla sig uppdaterad och följa de finansiella resurser som finns medan de investerar i finansiella instrument. Enkelt sagt, Generation Z saknar intresset och

entusiasmen för att söka information och kunskap om de aktier de investerar i. Detta bristande intresse agerar som en stark indikator när Generation Z ska ta rationella och sunda beslut för att få så mycket nytta och avkastning som möjligt från sina investeringar. En låg nivå av finansiell kunskap som beror på bristande intresse och entusiasm, leder investerarna i Generation Z till osunda och irrationella beslut som inte baseras på tillgänglig information (Gupta & Nihalani 2021).

Utöver ett bristande intresse, finns det även indikatorer som visar att investerare inom Generation Z är mycket mer mottagliga för finansiella råd från vänner och familj än tidigare generationer (Gupta & Nihalani 2021). Detta innebär att en kombination av okunskap och personliga råd från den så kallade medlemsgruppen (definierades i Rosdiana 2020) kan leda en ung Generation Z investerare till irrationella investeringsbeslut med en högre grad av risk.

2.1.2 Investeringsbeteende

Det finns flera fördomar/faktorer som påverkar, och det är nästintill oundvikligt för en investerare att undvika dessa (Charles & Kasilingam 2013). Fördomarna påverkas till största del av demografiska faktorer där ålder, kön, utbildning, yrke, ekonomisk stabilitet och inkomst spelar roll. Faktorerna har delvis en direkt påverkan på en investerares beteendefördomar vilket indirekt påverkar investerarens investeringsbeslut (Charles & Kasilingam 2013). En vanlig faktor som studeras vid undersökningar är individens ålder (SCB u.å.). Det är nämligen åldern som tenderar att ha en avgörande roll för hur de beteendemässiga fördomarna ter sig och för framgången av ett investeringsbeslut, vilket konstateras av Charles och Kasilingam (2013). Det finns en utbredd vetenskaplig kunskapsbas när det kommer till människors sparvanor, vare sig det handlar om en specifik grupp, ett specifikt kön eller ett specifikt beteende (Charles & Kasilingam 2013).

För att mäta investeringsbeteenden och sparvanor tar den ekonomisk-psykologiska teorin "Behavioral Finance" stor plats i många vetenskapliga undersökningar. Exempelvis inom en konceptuell studie utförd av Prasetyo och Rahadi (2022) där forskarna undersökt påverkan av finansiell kunskap och beteende- "bias" på yngre generationens investeringsbeslut på aktiemarknaden i Indonesien. Inom ramen för studien i fråga undersöks olika "bias" som övertro och bandwagon-effekt, vilket kan liknas vid studiens valda "bias" flockbeteende. Genom att analysera tidigare litteratur inom ämnesområdet kommer forskarna med hjälp av

sina slutsatser fram till ett konceptuellt ramverk med de faktorer som påverkar investeringsbeslut. Ramverket visar på att finansiell kunskap och en rad olika "bias" som exempelvis övertro har en signifikant koppling till och påverkan på den yngre generationens investeringsbeslut (Prasetyo & Rahadi 2022).

I en liknande studie utförd av Kartini och Nahda (2021) har forskarna undersökt beteende- "bias" och dess påverkan på investeringsbeslut hos enskilda investerare i Indonesien. Forskarna utförde en enkätundersökning där de deltagande valdes ut enligt ett snöbollsurval. Undersökningen genererade en djupare insikt och förståelse för den underliggande dynamiken i investerares beteende. Forskarna undersökte hur de olika psykologiska "bias" kunde influera en enskild investerares beslut när det kom till att sälja och köpa aktier (Kartini & Nahda 2021). Genom medvetenheten om de "bias", exempelvis övertro och optimism och flockbeteende som diskuterades kunde forskarna dra slutsatser om hur detta kommer att påverka den enskilda investeraren och hans beslut (Kartini & Nahda 2021).

Resultaten från studien visar att en investerare kommer att agera snabbt och sälja sin aktie så fort säljpriset blir högre än inköpspriset (Kartini & Nahda 2021). Eftersom de baserar sina beslut på aktiens tidigare rörelser tenderar investeraren att överestimera sina egna tankar och expertis. Denna typ av beteende har likheter med "bias" vid namn överreaktion. Vidare visar resultaten på att övertro är ett "bias" som är vanligt förekommande hos de yngre respondenterna (Kartini & Nahda 2021). De tenderar att vara mer entusiastiska och motiverade att komma in på marknaden, men de saknar den korrekta erfarenheten. Forskarna visar hur optimism- "bias" var mer framträdande hos unga investerare. Detta då de påverkas av övertro och kommer därför i samma led att bli överoptimistiska (Kartini & Nahda 2021).

På grund av dessa "bias" i kombination har investeraren en illusion om kontroll och kunskap (Kartini & Nahda 2021). Hen kommer konstant att förvänta sig att avkastningen i framtiden kommer vara bättre än den förra utdelningen. Till sist presenteras resultatet gällande flockbeteende och dess påverkan, vilket visar på att investeraren förlitar sig på kollektiv information och andra investerare samt att de agerar impulsivt på förändringar i andras beslut. Resultaten stödjer forskarna med hjälp av referenser till tidigare studier som fått liknande svar, vilket tyder på att denna typ av "bias" -beteende hos en investerare är vanligt förekommande och mer framstående hos unga vuxna (Kartini & Nahda 2021). Psykologiska faktorer som "bias"

har en signifikant effekt på investeringsbeteendet hos enskilda investerare och det är därför av största vikt att dessa studeras och analyseras.

Ytterligare en studie som utförts på den Nigerianska aktiemarknaden av Ogunlusi och Obademi (2021) undersöker påverkan av ”behavioral finance”- ”bias” på investeringsbeslut. Studien undersökte investeringsbeteende och beslut hos yngre för att se om det fanns en stark koppling mellan irrationalitet och beslutstagande. Genom att distribuera 200 enkäter till kunder hos utvalda investeringsbanker kunde Ogunlusi och Obademi (2021) samla in en mängd data för att dra slutsatser kring de hypoteser som ställts. Frågor gällande hur personen tog beslut och vad de baserar dem på ledde till resultat som visade på att det fanns irrationalitet i de yngres investeringsbeslut på den Nigerianska aktiemarknaden. Detta innebär att investerarna tar sina beslut baserat på tidigare erfarenheter och med påverkan av psykologiska faktorer, i detta fall ”bias” (Ogunlusi och Obademi 2021).

Vidare fanns en stark koppling mellan vinst och beslutstagande, det vill säga att riskattityd varierar beroende på upplevd sannolikhet för vinst eller förlust (Ogunlusi & Obademi 2021). Med detta presenterar forskarna ett antal rekommendationer för investerare i syfte att undvika att deras beslut blir påverkade av dessa ”bias”. Rekommendationerna hänvisar till att en ökad rationalitet i samband med finansiell kunskap leder till bättre investeringsbeslut och att det kan vara gynnsamt att vara kritisk (Ogunlusi & Obademi 2021). I skenet av detta resultat kan det ses att i princip alla investerare påverkas av psykologiska ”bias” och kognitiva fel när det kommer till investeringsbeslut. Därför bör det tas hänsyn till ”behavioral finance” i studier gällande investeringsbeteenden.

Tabell 1 - Sammanställning av tidigare forskning

Följande tabell ger en överblick över de tidigare studier som redogjorts för under avsnittet tidigare forskning, detta för att studien skulle få en tydligare bild över vilken del av forskningen som var av vikt, vilka teorier de antagit och hur de resultatet de gav kunde operationaliseras för denna studie. Ur den tidigare forskning som presenterats har undersökningens plats beaktats med hänsyn till den internationella vinkeln som studien antar.

| Författare och år | Land | Mätobjekt | Resultat och <u>operationalisering</u> |
|------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Phillippas & Avdoulas (2019) | Grekland | · Finansiell kunskap | Den yngre generationen har en <u>låg nivå av finansiell kunskap.</u> |
| Henager & Cude (2016) | USA | · Långsiktigt vs. kortsiktigt sparande · Finansiell kunskap | Den yngre generationen <u>sparar kortsiktigt,</u> men kan uppvisa långsiktighet i vissa fall. |
| Rosdiana (2020) | Indonesien | · Behavioral finance theory · Finansiell kunskap | Generation Z tenderar att spara <u>kortsiktigt</u> |
| Gupta & Nihalani (2021) | Indien | · Finansiell kunskap · Digitalisering | Generation Z har en <u>låg nivå av finansiell kunskap och är irrationella</u> |
| Prasetyo & Rahadi (2022) | Indonesien | · Behavioral finance theory · Finansiell kunskap | Den yngre generationen <u>uppvisar ett beteende som liknar övertro</u> |
| Kartini & Nahda (2021) | Indonesien | · Behavioral finance theory · Irrationella och rationella investerare | Yngre generationen uppvisar ett beteende som liknar <u>övertro, flockbeteende och överreaktion</u> |
| Ogunlusi & Obademi (2021) | Nigeria | · Behavioral finance theory · Irrationell vs. rationell investerare | Finns ett <u>samband mellan unga investerares beteende och psykologiska "bias"</u> |

2.2 Teorier och modeller

Studien har utgått ifrån två huvudteorier, "behavioral finance theory" och "five factor model". Följande kapitel presenterar först hur "behavioral finance theory" fungerar, sedan följer en genomgång av de valda "bias" som applicerats inom ramen för studiens undersökning och hur de använts. Dessa "bias" är det som studien baserats på, och de agerar därför som huvudvariabler. "Five factor-model" presenteras sedan med en genomgång för hur den fungerar och en förklaring av de personlighetsdrag som applicerats inom ramen för undersökningen samt hur de använts. Endast de aktuella "bias" och personlighetsdrag som var relevanta för undersökningen presenteras.

2.2.1 Behavioral Finance Theory

"Behavioral finance"-teorin är ett nytt paradig där investerares fördomar och investeringsbeteende kan studeras (Charles & Kasilingam 2013). Teorin presenterar en ny aspekt inom den ekonomiska världen, att investerare påverkas av partiskhet som gör att deras beslut kan vara mindre än fullt rationella (Byrne & Brooks 2008). Traditionell ekonomisk teori presenterar investeraren som en konsistent rationell person som är effektiv, opåverkad av partiskhet i information och tar alla sina beslut i enlighet med nyttoximering. Av den anledningen kommer "behavioral finance"-teorin med ett nytt perspektiv där den presenterar "bias" som kan påverka en investerares beslut. Exempelvis överdriven optimism och självsäkerhet, konservatism, tillgänglighetsbias etcetera. "Bias" översättes direkt till svenska ordet partiskhet vilket innebär att tendera sig till ett specifikt beteende. Inom denna teori innebär "bias" olika beteendetendenser vid investering på aktiemarknaden (Byrne & Brooks 2008).

Det finns en pågående diskussion om att de olika "bias" påverkar både välinformerade professionella investerare och vanliga privatpersoner där resultaten visar på att de professionella investerarna inte är immuna mot "bias" (Byrne & Brooks 2008). Forskarna Byrne och Brooks (2008) menar att om de "bias" som finns kommer att påverka båda grupperna, kommer det att påverka de privata investerarna i en större utsträckning.

Riskattityden hos en investerare är en del av "behavioral finance" teorin (Byrne & Brooks 2008). Inom alla risksituationer finns en psykologi som talar om hur en människa kommer att reagera på en viss risk. En gedigen beskrivning av hur "bias" kan leda till ökad risk är hur

överoptimism kan göra att en person underskattar nivån av risk som faktiskt råder (Byrne & Brooks 2008). Shiller (2003) diskuterar i sin bok *The New Financial Order: Risk in the 21st Century* om hur psykologin tar en stor plats i hur en person ser på och uppskattar risk och risknivå. Psykologin är isjälva verket hur vi kategoriserar och beskriver något, i detta fall en eventuell investering. På detta sätt kan en tydlig koppling mellan psykologiska faktorer, "bias" och riskhantering ses, och därför påverkas riskattityden av dessa faktorer.

Även känslor kan ha effekt på risksynsättet (Shiller 2003). Därför presenteras begreppet risk som känsla vilket innebär att en intellektuell igenkänning av en risk inte är nog för att ge upphov till en hantering av risken. För att personen i detta fall skall hantera eller undvika risken krävs en emotionell koppling eller reaktion till risken. Med detta menas att om en investerare står framför ett beslut om en investering med risk för förlust, men utan någon specifik känsla angående dess konsekvenser kommer investeraren att investera och därmed bortse från risken som finns, trots att investeraren är medveten om den (Shiller 2003).

2.2.1.1 Övertro och optimism

"Overconfidence", benämns vidare som övertro, är ett av de "bias" från "behavioral finance"-teorin som kommer att studeras. Övertro brukar sammanställas eller slås ihop med optimism eftersom de har liknande utfall (Forbes 2009). Därför kommer dessa två "bias"-förteckningar att agera som utbytbara med varandra i följande kapitel.

Investerare är i grund och botten optimistiska eftersom optimism är ett socialt eftersträvansvärt drag (Forbes 2009). De måste därför ta hänsyn till när en analys av investeringsbeteende skall utföras. Optimism i relation till investeringar innebär en överskattning av den genomsnittliga tron om tillgångens värde, i relation till vad som är rationellt eller rimligt givet resultatet. Detta innebär att om en investerare är optimistisk, har denne en tro på ett bättre resultat och en högre avkastning än vad som är rimligt baserat på fakta. Övertro innebär att spridningen av tron om framtida tillgångsvärde inte är brett nog för att korrekt återspegla verkligheten och överensstämma med faktiska resultat (Forbes 2009). Kort sagt betecknar övertro och optimism en investerares överestimering av sina förmågor och riktigheten hos informationen de innehar (Byrne & Brooks 2008). Övertro och optimism leder till en underestimering av risk och en lång rad av finansiella konsekvenser för både investeraren själv och för marknaden (Byrne &

Brooks 2008). En investerare som drivs av övertro och optimism handlar för mycket och tror att de kan vinna mot marknaden (Forbes 2009).

2.2.1.2 Flockbeteende

Det har under senare tid blivit alltmer intressant att undersöka, teoretiskt och empiriskt, i vilken utsträckning handel på de finansiella marknaderna präglas av ett flockbeteende (Cipriani & Guarino 2009). Flockbeteende, även kallat “herding”, är det andra “bias” från “behavioral finance”-teorin som kommer att studeras. Ett flockbeteende präglas av att investerare tar ett investeringsbeslut genom att följa och ta efter andra investerare (Choi & Skiba 2015).

Ett flockbeteende är av intresse att studera då de härrör från vilka effekter det kan komma att ha på såväl stabiliteten på de finansiella marknaderna som marknadernas förmåga att dela upp resurser på ett effektivt sätt (Cipriani & Guarino 2009). Det har dock visat sig vara svårt att testa hur detta beteende förekommer på de finansiella marknaderna, då det behövs bevis för huruvida aktörernas beslut är oberoende av privat information. Detta då det inte finns någon tillgänglig data om den privata informationen. Det är därför vanligt att mätningar av flockbeteende sker med hjälp av observationer kring hur investerare tar sina beslut baserat beroende eller oberoende information (Cipriani & Guarino 2009).

2.2.1.3 Överreaktion

Forskning visar på att det finns en koppling mellan personlighetsdrag och överreaktion på finansmarknaden (Durand, Newby, Tant, & Trepongkaruna 2013). För att mäta hur ett beteende agerar på finansmarknaden vänder sig många forskare till psykologi för att kunna förklara hur vissa fenomen inom beteendemönster uppstår, vilket är något som Fama (1998) tidigare påstått. Han menar på att beteendemodeller från historiens kognitiva psykologer ligger till grund för att kunna förklara varför avvikelser inom ett finansiellt beteende uppstår (Fama 1998). Studien i fokus, likt tidigare forskning, menar på att en persons benägenhet till att fatta ett visst beslut är beroende av vilken typ av individ personen är (Durand et al. 2013). Det betyder att en individs personlighet kan relateras till beslut som tas och vi drar därmed slutsatsen att psykologiska modeller för personlighet är källan till en investerares beslut.

Överreaktion kännetecknas av en individs övertygelse om att precisionen i deras prognoser är större än vad som faktiskt är motiverat (Durand et al. 2013). Det finns dock ännu inget faktiskt mått som kan mäta överreaktion men med hjälp av tydliga observationer går det att mäta

manifestationer av övertro. För att hitta ett samband mellan psykologiska personlighetsdrag och finansiellt beteende är en vanligt förekommande modell Normans "big five", även kallad "The Five-Factor model" (Durand et al. 2013).

2.2.1.4 Dunning-Kruger

Dunning-Kruger effekten klassas som en teori, vilken används som metod för att utföra mätningar av självförtroende för sin egen förmåga, i form av enkäter (Dunning & Kruger 1999). Denna teori kan utmärka irrationalitet i en individs beteende, och passar därför teoretiskt bra ihop med "behavioral finance"-teorin i en vetenskaplig undersökning. I syfte att granska studiens respondenters förmåga att bedöma sin egen kunskap och kompetens har ett så kallat Dunning-Kruger test tillämpats i studien. Detta operationaliserades genom två allmänna faktafrågor angående aktiehandel och en följdfråga gällande hur respondenten trodde att de hade gått för hen på föregående frågor. Denna teori/metod förklaras närmare i metodavsnittet enkätens utformning under rubrik 3.3.1.2

2.2.2 The Five Factor Model

"The Five-Factor model" är en teori som placerar människors beteenden i en hierarkisk organisering utifrån fem personlighetsdrag, kallade "the big five" (McCrae & John 1992). Dessa personlighetsdrag (eller dimensioner som de kallas) är: extraversion, vänlighet, samvetsgrannhet, "neuroticism" och öppenhet. En människa som anses vara extrovert är social och bestämd i stället för blyg och reserverad, samtidigt som en människa som en vänlig människa är samarbetsvillig och trevlig i stället för fientlig och otrevlig. Dessa dimensioner har tagits fram genom enkäter och en lång rad forskning, och har sedan etablerats som de rätta dimensionerna som bör ingå i en personlighetsanalys (McCrae & John 1992).

Vidare förklaras de personlighetsdrag som applicerats inom ramen för studiens undersökning. De olika dimensionerna motsvarar de följande personlighetsdragen (Wijaya, Tannia, Wonda, Faujiah & Vebrin 2022).

Extraversion: Social, utåtgående, bestämd och energisk. Extraversion relaterar till en persons bekvämlighet med att interagera med andra människor (Wijaya et al. 2022).

Vänlighet: Tendenser att respektera social harmoni, hur de kommer överens med andra, hur samarbetsvilliga och medgörliga är de samt hur de fungerar inom en grupp. De är

godhjärtade, pålitliga och hjälpsamma och försöker i huvudsak att undvika konflikt (Wijaya et al. 2022).

Neuroticism: Neuroticism relaterar till hur väl en person kan hantera stress eller press, denna person är lugn och metodisk samt självsäker i sin position (Wijaya et al. 2022).

Det finns en stor skala av personlighetsdrag som kan avgöras med hjälp av denna modell och i huvudsak kan dessa test utföras med hjälp av enkäter. Därav kan denna teori med fördel testas för att avgöra andra variabler, exempelvis som inom denna studie där det gäller kopplingen mellan personlighetsdrag och risktagande och köpbeteende.

3. Metod

I metodavsnittet följer en presentation av forskningsstrategi, design och forskningsmetod vilken användes för att samla in data för undersökningen. Vidare redovisas utformningen av enkäten, populationen och urvalet samt ett avsnitt gällande den konkreta insamlingen av data och hur den har analyserats. Vidare presenteras ett avsnitt gällande studiens trovärdighet för att säkerställa studiens relevans och tillförlitlighet. Under detta avsnitt kommer begreppet "bias" återigen att användas kontinuerligt, i denna studie har begreppet innebörden: tendens till ett specifikt beteende.

3.1 Forskningsstrategi och val av ansats

Studiens undersökning tillämpar en empirisk kvantitativ forskningsstrategi i form av en enkätundersökning. En kvantitativ forskningsstrategi innebär insamling av numeriska data med ett fokus på sammankopplingen av teori och forskning (Patel & Davidson 2019, s.51). Vidare förklaras kvantitativt inriktad forskning som mätningar som avser belysa frågor som rör mängd, frekvens, samband mellan variabler, orsak och verkan. Viktigt för den kvantitativa forskningen är att det som mäts faktiskt är det som avses mätas och att det utförs på ett tillförlitligt sätt (Patel & Davidson 2019, s.55). Därför har det inom denna studie utförts ett statistiskt mått vid namn Cronbach's Alfa för att kunna säkerställa exaktheten i de ställda frågorna. Förhållningssättet inom en kvantitativ studie är logiskt, analytiskt och objektivt. Det finns därför ingen personlig involvering i den verklighet som studeras i denna undersökning. Valet av en kvantitativ ansats var tydligt eftersom målet var att effektivt kunna samla in en stor mängd data inom en specifik tidsram för att sedan kunna se samband mellan variabler. Studiens metodik kunde därmed ses som explorativ, då syftet var att inhämta så mycket information som möjligt om det aktuella problemområdet.

Studien hade en abduktiv ansats, vilket likt det induktiva och deduktiva angreppssättet innebär att dra logiska slutsatser och utveckla teorier (Bryman & Bell 2017, s.46). Abduktion i sig baseras på ett pragmatiskt synsätt vilket innebär att det först presenteras ett problem som sedan skall förklaras, detta genom att forskaren väljer ut den "bästa" förklaringen bland ett antal konkurrerande tolkande data. En abduktiv ansats gör det möjligt att bli överraskad av data, i stället för att använda den för att bekräfta en förutfattad mening (Bryman & Bell 2017, s.46). Den abduktiva ansatsen i denna studie innebar att problemet angående en avvikande riskattityd

hos Generation Z analyserades, men förklaringen till problemet togs fram genom en tolkning av data utan några förutfattade meningar. Det vill säga att studien kunde generera överraskade data och resultat. Därför antogs så objektiva frågor som möjligt för att se till att resultatet inte skulle baseras på ledande information. Den abduktiva ansatsen sågs som rimlig och mest passande av de olika synsätten gällande relationen mellan teori och forskning, eftersom studien drevs av motivationen i att se om det faktiskt fanns en avvikande riskattityd, och vad detta egentligen berodde på. Det abduktiva synsättet i denna studie sammankopplades nära med den forskningsdesign och datainsamlingsmetod som brukats, då en enkätundersökning kan leda till mer objektiva resultat till skillnad från exempelvis intervjuer.

3.2. Forskningsdesign

Inom den kvantitativa forskningsstrategin är den forskningsdesign som antogs inom ramen för denna studie en tvärsnittsdesign (Bryman & Bell 2017, s.81). Denna forskningsdesign innebär att samla in data från fler än ett fall, vanligtvis ett stort antal, vid en specifik tidpunkt, för att få fram ett antal kvantitativa data med en koppling till två eller fler variabler som sedan granskas för att kunna se olika slags sambandsmönster (Bryman & Bell 2017, s.81). Patel och Davidson (2019, s. 76) definierar tvärsnitt som en undersökning på en större avgränsad grupp med hjälp av en enkät. Motivationen för att anta en tvärsnittsdesign fanns i ett intresse av att se variation och sambandsmönster, genom att samla in data samtidigt som studien pågår och simultant för alla variabler. Tvärsnittsdesignens innefattande för denna studie att en enkätundersökning skickades ut till ett stort antal personer vid en specifik tidpunkt med en specifik tidsram. Detta för att samla in data till studiens empiriska del. Denna design brukades för att den data som samlats in genom enkätundersökningen skulle kunna kvantifieras och analyseras för att generera slutsatser. Tvärsnittsdesign ansågs som lämplig för denna studie, då studien fann intresse i att se om det fanns ett sambandsmönster mellan Generation Zs beteende och olika "bias", vilka agerade som variabler. Eftersom informationen samlades in simultant vid en tvärsnittsdesign, kunde data ej manipuleras, vilket bidrog till en högre reliabilitet för studien.

3.3 Enkätundersökning

3.3.1 Utformning av enkät

Enkäten för studien utformades med hjälp av programmet Google Formulär och var därmed en digital enkät. Valet av en digital enkät motiverades av att det skapade en förenklad insamlingsmetod i form av effektivitet och variation i svarsfrekvensen. Enkäten utformades på ett specifikt sätt för att kunna mäta attityder och personligheter. Konceptet utarbetades från en tidigare teoretisk modell vid namn "The Financial Management Behavior Scale", FMBS (Xiao & Dew 2011). Enkäten bestod totalt av 28 frågor som uppdelades i två huvuddelar där den första delen mätte finansiell kunskap genom en viss typ av ställda påståenden relaterade till budgetering, investering, risktagande och planering. Inom kategorin budgetering ingick fråga ett, två, tre och fyra. Frågorna formulerades för att kunna få en uppfattning om respondentens kunskap och vana när det handlar om budget och budgetering. Kunskap om budgetering och förmåga att budgetera utgör en stor del av den finansiella kunskapen och är nödvändig för att kunna ta sunda ekonomiska beslut, som nämnt av Philippos och Avdoulas (2019). Kategorin investering bestod av fråga fem, sex, sju och åtta. Risktagande bestod av fråga nio, tio, elva och tolv. Fråga 13, 14, 15 och 16 tillhörde planering vilket var den sista kategorin inom den första delen av finansiell kunskap.

Enkätens andra avsnitt testade respondentens finansiella beteende i enlighet med tre "bias" vilka växte fram från teorin "Behavioral Finance". Varje "bias" bestod av tre frågor vilka formulerats i enlighet med FMBS (Xiao & Dew 2011). En av enkätfrågorna formulerades utifrån en liknande fråga i Swedbanks rapport om unga vuxnas sparande som publicerades mars 2023, detta på grund av dess relevans och aktualitet för studien. Övertro/ optimism testades genom fråga 17, 18 och 19. Fråga 20, 21 och 22 testade respondenternas tendenser till flockbeteende. Fråga 23, 24 och 25 testade förutom tendenser till överreaktion olika personlighetsdrag inom "five-factor model". De personlighetsdrag som testades var extraversion inom fråga 23, vänlighet inom fråga 24 och neuroticism inom fråga 25. Enkätens tre sista frågor (26, 27 och 28) utgjordes av ett Dunning-Kruger test för att testa huruvida respondenterna överskattade sin egen kompetens och kunskap eller inte.

Inom enkätens avsnitt fanns väl genomtänkta påståenden som valdes ut för att de ansågs generera svar som sedan bidrog till dragandet av slutsatser om Generation Zs finansiella

kunskapsnivå och riskattityd. Enkätens svarsalternativ utformades i enlighet med likertskalan för att kunna mäta respondentens attityd och beteende. För att garantera enkätens legitimitet för studien och för att kunna säkerställa att urvalet ansågs trovärdigt utfördes en förstudie. Förstudien innebar att enkäten delades ut till en handfull personer, för att testa frågorna och se om respondenterna hade samma eller en liknande uppfattning gällande frågorna och dess betydelse. Dessa personer ingick inte i det urval av respondenter som studien sedan testat. Med hänsyn till att studiens enkät hade en svarsskala baserat på likertskalan, fanns det stor mening att utföra en förstudie, då likertskalans legitimitet kräver ett för-test av frågorna. Med hjälp av responsen från de personer som deltog i förstudien kunde frågorna korrigeras och svarsalternativen i enkäten förändras för att göra den så konkret och förståelig som möjligt. Denna förstudie kunde därför säkerställa att de frågor som nyttjades hade en nog stor spridning och genererade de applicerbara svaren.

3.3.1.1 Likertskala

Likertskalan är en summationsskala där resultaten från flera olika frågor slås samman (SCB 2016). Likertskala är ett sätt att utforma en enkät för att mäta individens attityd, snarare än ett rakt ja- eller nej- svar. Att utforma en enkät enligt Likertskalan innebär att framställa ett påstående, som respondenten sedan får ta ställning till i en gradskala från ett till fem. Genom att använda denna skala mäter enkäten respondentens attityd i stället för åsikt, detta kan bidra till ett förenklat sätt att koppla ihop vissa egenskaper med respondenten (SCB 2016).

I och med att denna studie ämnade beskriva och analysera hur en viss generation betedde sig inom ett visst scenario, passade likertskalan bra som ett slags mätverktyg för attityder. En viktig aspekt med likertskalan är att dess påståenden/frågor skall för-testas, det vill säga att en slags förstudie skall ta plats innan enkäten skickas ut till urvalsgruppen (SCB 2016). Detta för att se att påståenden genererar utslag mellan de olika nivåerna av attityder, de påståenden som inte uppnår en nog stor spridning bör tas bort. På detta sätt kan likertskalan vara till hjälp för att säkerställa en enkät med hög kvalitet som genererade de svar som behövdes för studiens resultat (SCB 2016).

3.3.1.2 Dunning-Kruger effekten

Dunning-Kruger effekten är en psykologisk effekt som behandlar kognitiv "bias" (Duignan u.å.) Detta innebär att en person med begränsad kunskap eller kompetens inom ett visst ämne grovt överskattar sin egen kompetens och kunskap inom det ämnet jämfört med objektiva kriterier eller andra personers prestationer (Duignan u.å.). Personer som har denna slags överskattning av sin egen kompetens visar sig sakna det som psykologer kallar för metakognition (Dunning & Kruger 1999). Metakognition är människans förmåga att bedöma sin egen kompetens och prestation och den hjälper även med att avgöra om ens omdöme är rätt eller fel. Forskarna Dunning och Kruger (1999) redovisar att människor som har denna kognitionsbrist vanligen dras med två problem eftersom de inte bara kommer till orimliga och felaktiga slutsatser och tar olyckliga beslut, utan de saknar även den kognitiva förmågan att inse deras misstag. Dessa personer kan med andra ord inte skilja rätt från fel när det kommer till beslut och slutsatser (Dunning & Kruger 1999). Även om personen som saknar kompetensen får negativ feedback angående sin prestation, kommer hen mest troligt att bortse från detta och skylla det på en annan faktor än sin egen kompetens (Dunning & Kruger 1999).

Baserat på denna information, kunde Dunning-Kruger effekten appliceras på investerare och dess irrationalitet inom ramen för denna studie. En investerare som är irrationell men som ändå verkar tro att hen har hög kompetens, kommer att ta irrationella finansiella investeringsbeslut och därmed uppvisa ett specifikt beteende. Enligt Dunning-Kruger effekten ger en brist på metakognition upphov till olika "bias" för personen, vilket leder till investeringsbeslut som påverkas av dessa "bias". Det finns därför en tydlig koppling mellan Dunning-Kruger effekten och "behavioral finance", och därmed en stark koppling mellan teori och riktigt investeringsbeteende.

3.3.2 Population och urval

Populationen för studien i fråga bestod av alla unga vuxna som ingår i Generation Z i Sverige. Denna population är omfattande och utbredd, därför antogs ett urval för studien för att kunna analysera problemet och dess omfattning inom en undergrupp av hela populationen. Motivationen till urvalet var inte eftersträvan av ett generaliserbart resultat, det var snarare intresset av att se hur problemet manifesteras inom den utvalda urvalsgruppen som drev utförandet av studien. Urvalet inom denna studie begränsades till urvalsgruppen som definierats som Generation Z, denna generation representerades i denna studie av medlemmar mellan åldrarna 18–26. Det urval som tillämpats inom ramen för studien var ett

bekvämlighetsurval, det vill säga ett urval av respondenter som fanns lättillgängliga. Detta urval tillämpades genom att enkäten publicerades på egna plattformar, till exempel Instagram och Facebook. Ett bekvämlighetsurval resulterar med största sannolikhet inte i ett generaliserbart resultat, däremot kan mätningssinstrumentet, i detta fall enkäten, testas och legitimeras med hjälp av en förstudie (Bryman & Bell 2017, s.204). Detta förklaras vidare under kapitlet datainsamling.

3.3.3 Datainsamling

För att garantera enkätens legitimitet för studien och för att kunna säkerställa att urvalet ansågs trovärdigt utfördes en förstudie. Förstudien innebar att enkäten delades ut till en handfull personer, för att testa frågorna och se om respondenterna hade samma eller en liknande uppfattning gällande frågorna och dess betydelse. Dessa personer ingick inte i det urval av respondenter som studien sedan testat. Med hänsyn till att studiens enkät hade en svarsskala baserat på likertskalan, fanns det stor mening att utföra en förstudie, då likertskalans legitimitet kräver ett för-test av frågorna. Med hjälp av responsen från de personer som deltog i förstudien kunde frågorna korrigeras och svarsalternativen i enkäten ändras för att göra den så konkret och förståelig som möjligt. Förstudien kunde därför säkerställa att de frågor som nyttjades hade en nog stor spridning och genererade de applicerbara svaren. Efter förstudien skickades studiens enkät ut.

Enkäten skickades ut den 18 april klockan 16:00 och var tillgänglig under sju dagar fram till den 25 april klockan 16:00. Under den tidsperiod som enkäten fanns tillgänglig genererades 156 svar som sedan analyserades för att få fram de dragna slutsatserna. För att minska antalet bortfall hade enkäten ålder som första fråga, valde respondenten alternativet >18 blev respondentens enkätsvar direkt inskickat och enkäten avslutades. Det fanns även en vidare fråga gällande respondentens aktivitet på aktiemarknaden, varav svarsalternativen varierade mellan respondentens sparvanor. Svarsalternativen löd som följande för att kunna klargöra vilket typ av sparbeteende som respondenten hade: alternativ ett - *“Ja, jag sparar en fast summa varje månad”*, alternativ två - *“Ja, jag sparar varje månad men inte en fast summa”*, alternativ tre - *“Ja, jag sparar när jag får pengar över”* och slutligen alternativ fyra - *“Nej, jag sparar inga pengar”*. Om respondenten valde det sista alternativet skickades svaret in direkt då dessa respondenter ej hade någon relevans för studien. Svarsalternativen angående respondentens sparbeteende på aktiemarknaden baserades på de frågor som ställdes i Swedbanks (2023) rapport vid namnet “Unga vuxnas sparande”. Valet av att använda

svarsalternativen från rapporten i fråga baserades på den relevans de ansågs ha för studien. Frågorna genererade en viss trovärdighet då de testats på liknande sätt innan.

Enkäten bestod av två huvudavsnitt som mätte finansiell kunskap och finansiellt beteende genom att ställa ett antal frågor inom olika kategorier av finansiell kunskap för att avgöra kunskapsnivån, och ett antal frågor relaterade till olika "bias". Detta för att se om det var möjligt att koppla ihop respondenternas (Generation Z:s) beteende med ett specifikt "bias". Frågorna i enkäten utformades på ett sådant sätt att det högsta alternativet (fyra - *stämmer mycket bra*) alltid skulle ha samma betydelse. Detta vill säga att i ett intervall av påståenden inom kategorin budgetering, kommer alternativ fyra alltid att innebära att personen i fråga har en bra kunskap om budgetering. Exempelvis betyder detta att om en respondent svarar en fyra på alla fyra frågor inom en kategori är det ett synonymt svar att denna person innehar bra kunskap om den specifika kategorin. Detta sätt att ställa frågorna antogs för att kunna mäta enkätens interna reliabilitet via det statistiska måttet Cronbach's Alfa. Måttet förklaras närmare under avsnitt 3.5.2.

Enkätens svarsskala hade fyra alternativ, detta i stället för de traditionella fem-svarsalternativen enligt likertskalan. Motiveringen till att anta endast fyra svarsalternativ var att undvika mitt emellan-svar, något som kallas för "central tendency bias" (Heery & Noon 2008). Detta innebär respondentens tendens att svara det så kallade mitt emellan-svaret, på grund av att det är enkelt och sparar på respondentens tid och energi. Dessa svar som exempelvis brukar lyda "varken eller" och "vet inte" blir överflödiga och genererar inte speciellt kärnfulla svar (Heery & Noon 2008). I en studie som denna hade svar som exempelvis "varken eller" inte varit av bidrag till studiens resultat. Därför togs beslutet att endast anta fyra svarsalternativ som löd som följande: ett - "*stämmer inte alls*", två - "*stämmer ganska dåligt*", tre - "*stämmer ganska bra*" och fyra - "*stämmer mycket bra*".

3.4 Operationalisering

Operationalisering är en viktig del av den kvantitativa ansatsen då den utgör bryggan mellan teori och empiri, det vill säga hur det mäter värdet för samt tillämpar ett begrepp (Bryman & Bell 2017, s.167). För att få ett värde ur ett begrepp som i praktiken inte kan mätas, exempelvis budgetering, har denna studie utformat kategorier med ett antal frågor i syfte att uppfylla mätvärdet för begreppet i fråga. Operationaliseringen betyder i praktiken att definiera begrepp

på ett sådant sätt som tillåter dess exakta mätning (Andrade 2021). Inom ramen för denna studie mättes följande begrepp med hjälp av operationaliseringen i syfte att besvara studiens frågeställningar. Operationaliseringen tog även en viktig plats i studiens teoretiska och empiriska implikationer, där det bidrog för möjliggörandet av applicerbara slutsatser. Studiens teoretiska och empiriska implikationer diskuteras och fastställs under avsnitt sex; slutsatser.

Begreppen som omfattade området finansiell kunskap var budgetering, investering, risktagande och planering. Dessa operationaliserades genom att det för varje begrepp utformades fyra påstående relaterade till beteendet som motsvarade begreppet. Det vill säga att kategorin gällande budgetering innefattade påståenden som representerar ett sunt budgeteringsbeteende och detsamma gällde för övriga kategorier. Därav innebar höga svar på dessa påståenden att beteendet uppvisades. Begreppen som omfattade kategorin finansiellt beteende och "behavioral finance"-teorin var övertro och optimism, flockbeteende och överreaktion. Dessa "bias" operationaliserades genom att det för varje "bias" utformades tre påståenden relaterade till beteendet som motsvarade begreppet. Därmed testades övertro och optimism genom påståenden som representerar ett finansiellt beteende påverkat av övertro och optimism och detsamma gällde för övriga kategorier. Därav innebar höga svar på dessa påståenden att beteendet uppvisades. Vidare testades tre begrepp inom teorin "five factor"-modellen vilka operationaliseras i samband med de påståenden som motsvarade "bias" överreaktion. Detta eftersom de två tidigare visats ha sammankopplingar. Personlighetsdragen applicerades på frågor som ansågs motsvara dem, och därav innebar höga svar på dessa påståenden att personlighetsdragen uppvisades.

3.4.1 Dataanalys

Den data som samlats in för studien analyserades i enlighet med de teorier som presenterats under tidigare kapitel. Detta genom att de frågor som ställdes i enkäten kategoriserades utefter vissa kunskapsområden och "bias". Genom att kategorisera enkätfrågorna på det sättet var det möjligt att på ett bra sätt analysera de olika svaren och koda dem för att kunna dra slutsatser om respondenternas finansiella kunskapsnivå och riskattityd. Kategorierna gav upphov till ett förenklat sätt att se hur kunskapsnivån för Generation Z såg ut. På samma sätt kunde det urskiljas vilka eventuella "bias" som respondenterna drog sig till. Genom att kategorisera enkätens frågor på detta sätt kunde ett analysverktyg tas fram, vilket till stor del bidrog till slutsatserna. Vidare analyserades svaren med hjälp av de teoretiska ståndpunkterna angående "bias", vilket härstammade från teorin "behavioral finance". Generation Z:s metakognition

analyserades genom ett så kallat Dunning-Kruger test. En djupanalys av den data som samlades in under studiens gång var nödvändig för att säkerställa studiens resultat och dess nivå av samstämmighet med de frågor som studien ställt.

3.5 Trovärdighet

För att mäta en studies trovärdighet användes måtten Reliabilitet och Validitet (Bryman & Bell 2017, s.174). I studien användes ett tredje mått för att mäta enkätens trovärdighet, vilket var ett mått vid namn Cronbach's alfa. Detta är ett vanligt mått som främst förekommer vid mätning av den interna reliabiliteten (Bryman & Bell 2017, s.174).

3.5.1 Reliabilitet

I vetenskapliga studier används reliabilitet som ett mått för att mäta hur tillförlitligt ett mått på ett begrepp är, det vill säga hur väl mätinstrumentet kan motstå slumpens inflytande (Patel & Davidson 2019, s.131). Med andra ord mäter reliabiliteten en studies replikerbarhet, nämligen hur sannolikt det är att studiens resultat skulle bli detsamma om studien utförs igen (Patel & Davidson 2019, s.131). Olika forskningsansatser bemöter reliabiliteten olika vilket innebär att en kvantitativ ansats skiljer sig markant från en kvalitativ ansats vid mätning av studiens reliabilitet och validitet (Mälardalens Universitet 2023). Vid en kvantitativ ansats är vikten av både validiteten och reliabiliteten stor vid datainsamlingen. Detta skiljer sig från en kvalitativ ansats, där begreppen är av vikt vid både datainsamlingen och studiens analys (Mälardalens Universitet 2023). Vid en kvantitativ undersökning i form av en enkät finns det minsta möjliga tillfälle att fastställa tillförlitligheten i förväg (Patel & Davidson 2019, s. 132). Det som i stället kan göras för att säkerställa att respondenterna uppfattar frågorna på rätt sätt är att försäkra sig om att all information och instruktion är utformad på ett noggrant och specifikt sätt. Detta har inom ramen för denna studie tagits hänsyn till och det har utförts på flera sätt. Exempelvis genom förstudien, en grundlig genomgång och bearbetning av frågor samt mätverktyg. Ytterligare en aspekt som stärker denna studies tillförlitlighet är valet av enkät som mätverktyg, detta eftersom enkäten på ett förmånligt sätt undviker risken för att interaktionen mellan forskaren och respondenten ska påverka svaren (Patel & Davidson 2019, s.95). Vidare finns det i kvantitativa ansatser tre viktiga faktorer att utgå ifrån vid mätning av studiens tillförlitlighet; stabilitet, intern reliabilitet och interbedömarreliabilitet (Bryman & Bell 2017, s. 174–175).

När det kommer till studiens stabilitet, det vill säga sannolikheten för ett liknande resultat med ett högt samband mellan mätningstillfälle ett och två, kommer denna studie troligen inte att generera liknande resultat. Detta inte eftersom studien har en låg stabilitet, utan på grund av att mätning alltid skulle ske på Generation Z, men individer som tillhör Generation Z kommer inte för alltid att vara 18–26 år gamla. Om en studie utfördes om 10 år, skulle dessa respondenter vara 28–36 år gamla och förmodligen ha mer erfarenhet och en förändrad livssituation. Dessutom bör det beaktas att det finns högre/lägre sannolikhet att respondenterna faktiskt är intresserade av handling med aktier. Inom ramen för denna studie, med hänsyn till bekvämlighetsurvalet, fanns det möjligen risk för en överrepresentation av exempelvis studenter som kan inneha en högre nivå av kunskap och intresse. Därmed kan det inte antas att liknande resultat skulle genereras, men på grund av de underliggande omständigheterna kan detta inte spegla studiens stabilitet negativt. När det kommer till analys av studiens empiri kan observatörerna komma att vara partiska och ha skiljaktiga åsikter när det gäller tolkningen av den insamlade data, vilket kan påverka studiens tillförlitlighet (Bryman & Bell 2017, s.174). För studien i fråga kan interbedömarreliabiliteten däremot betraktas som hög då de ställda enkätfrågorna är utredande. På grund av detta fanns begränsat utrymme för studien att ha olika uppfattningar då formuleringen av frågorna genomfördes gemensamt och förstudien fastslog att frågorna uppfattades som avsett.

När det kommer till den interna reliabiliteten för studien har denna säkerställts genom ett statistiskt mått för att se att frågorna mätte det som de avsett mäta. Den interna reliabiliteten riktar sig till de mått som har mångfaldiga indikatorer (Bryman & Bell 2017, s.175). En hög intern reliabilitet speglar studien positivt eftersom det tyder på att de mätverktyg som använts är tillförlitliga och korrekta. För att mäta den interna reliabiliteten för enkäten och studien användes måttet Cronbach's alfa.

3.5.2 Cronbach's Alfa

Studiens enkätundersökning mätte respondenternas finansiella kunskapsnivå och hur de tenderade att uppvisa olika "bias". Enkätens tillförlitlighet mättes därför genom Cronbach's alfa, vilket är ett användbart mått för att mäta en studies interna reliabilitet. Cronbach's alfa är en korrelation som mäter den interna reliabiliteten med ett möjligt intervall från 0 till 1,00 (Cronbach & Shavelson 2004). Den generella tumregeln bland vetenskapliga forskare är att ett alfavärde ska ligga på ungefär 0,70 för att anses som bra (Taber 2018). Syftet är att koefficienten ska avgöra hur olika komponenter avser att mäta samma sak (Frisk 2021).

Cronbach's alfa beräknas i enlighet med följande formel där alfa står för den grekiska bokstaven α :

$$\alpha = \left(\frac{k}{k-1}\right) \left(1 - \frac{\sum s_i^2}{s^2 t}\right)$$

Ekvation 1 (Cronbach & Shavelson 2004)

Inom ramen för studien beräknades den interna reliabiliteten i statistikprogrammet SPSS. Resultatet presenteras i *tabell 2 - Cronbach's Alfa*. Studiens resultat presenterar ett alfa mått under den enligt forskare godkända nivån 0,7. Cronbach själv är dock kritisk till denna nivå och menar att forskarna måste ta hänsyn till huruvida de ställda frågorna utgörs strikt eller genom intryck (Cronbach & Shavelson 2004). Ytterligare en faktor som kan påverka värdet på Cronbach's alfa är antalet frågor som ställts inom en kategori. Detta eftersom skalan är känslig för kategorier med ett lågt antal frågor, exempelvis under tio, och därför kan generera lägre resultat som exempelvis 0,5 (Pallant 2016). Det är därför inte ovanligt att koefficienten underskattar det förväntade sambandet mellan frågorna (Cronbach & Shavelson 2004; Pallant 2016). Av den anledningen togs beslutet att fortsätta genomförandet av enkäten och anta att frågorna mäter vad de avser att mäta. Detta med hänsyn till omständigheterna och den uttalade kritiken från Cronbach själv. Testet ansågs vara av nytta för studiens interna reliabilitet och resultatet kan anses vara positivt då det ligger på en relativt godkänd nivå. Frågorna är som tidigare nämnt utformade med hjälp av olika verktyg inom "five-factor model" och "behavioral finance theory" samt granskade genom tidigare forskning för att frågorna på ett så tillförlitligt sätt som möjligt skulle kunna mäta Generation Z investeringsbeteende.

Tabell 2 - Cronbach's Alfa

| <i>Testobjekt</i> | <i>Cronbach's Alfa</i> |
|-----------------------|------------------------|
| <i>Budgetering</i> | 0,682 |
| <i>Investering</i> | 0,71 |
| <i>Risktagande</i> | 0,512 |
| <i>Planering</i> | 0,5 |
| <i>Overconfidence</i> | 0,597 |
| <i>Herding</i> | 0,531 |
| <i>Overreaction</i> | 0,529 |

Källa: Egen uträkning

3.5.3 Validitet

Validitet är ett mått som vanligtvis hör ihop med en studies reliabilitet. En studie som har hög reliabilitet har vanligen även hög validitet (Eliasson 2022, s.16). Validitet är ett mått som refererar till en studies relevans och precision (Denscombe 2018, s.386). Det avgör ifall ett begrepp i synnerhet mäter det ursprungliga begreppet i fråga (Bryman & Bell 2017, s.175). Denna studie utformades för att utforska investeringsbeteende hos Generation Z och mätte därmed olika beteenden med hjälp av enkätfrågor som utformats efter specifika "bias". Av den anledningen mättes olika komponenter inom huvudbegreppet "bias", på grund av att frågorna endast mäter komponenter kommer det oftast inte att motsvara en mätning av huvudbegreppet. Detta i samband med att en tvärsnittsdesign antogs på grund av valet av enkät som mätverktyg, gör att studien möjligen hade en lägre intern validitet än önskvärt. Däremot är det nämnvärt att en tvärsnittsdesign innebär en högre extern validitet, vilket kan väga upp för den bristande interna validiteten.

3.6 Etiska överväganden

Under studiens arbetsprocess och utformning av den enkät som ligger till grund för empirin har begreppen etik och moral beaktats i enlighet med "God forskningssed" (Vetenskapsrådet 2017). Inom god forskningssed finns olika kodex att ta hänsyn till. Dessa kan skilja sig åt beroende på vilken form av forskning som bedrivs men ett vanligt krav som följs är individskyddskravet. Under arbetets gång togs stor hänsyn till informationskravet och samtyckeskravet genom att tydligt informera respondenterna kring enkätens syfte och att deltagandet var helt frivilligt. Vidare gjordes ett aktivt val att hela enkäten skulle förbli anonym, vilket innebar att det inte på något sätt kunde ses vem som svarat vad. Det var inte heller möjligt att koppla ett visst svar till en specifik person då ett ytterligare beslut som togs innebar att inga personuppgifter sparades, vilket medför att ingen respondent kunde identifieras och de skyddades därmed enligt konfidentialitetskravet (Vetenskapsrådet 2017). Deltagandet var helt frivilligt och respondenterna fick själva välja att aktivt gå in på den medföljande länken om de ville delta i studien.

3.7 Källkritik

Studiens användning av källor bestod till största del av vetenskapliga artiklar, rapporter och studentlitteratur. Valet av källor gjordes med noggrannhet och försiktighet. Hemsidor som inte ansågs vara trovärdiga har medvetet undvikits i syfte att höja studiens kvalitet. Vid det granskande arbetet av val av källor beaktades kriterier som *äkthet, tidssamband, oberoende och tendens* (Thurén & Werner 2019, s.12). Det innebar bland annat att användning av äldre källor nog utreddes för att se om informationen fortfarande var giltig. Detta genom granskning av huruvida den äldre källan överensstämde med nyare källor. Vidare undveks sekundärkällor och primärkällor prioriterades i högsta grad. Vetenskapliga artiklar valdes ut efter kriteriet "peer reviewed" där den publicerade journalen kontrollerades med hjälp av Norska listan. Äktheten av en källa bestämdes efter vart källan var publicerad. Därmed har studien aktivt avstått från källor som exempelvis Investopedia, Wikipedia och i stället använt hemsidor från myndigheter, stora banker och organisationer som aktivt arbetar med det valda ämnet, aktier och investeringar. Vad gäller källor för studiens teorier har studien utgått från originaldokument av teorins grundare för att stötta upp med vetenskaplig forskning som konfirmerar teorins användningsområden. Nyhetsartiklar och skrifter av enskilda skribenter har använts med försiktighet för att undvika snedvridning och förfalskning. Det var därför alltid av stor vikt att bekräfta källans äkthet genom att styrka argument med annan forskning eller källa. Vid val av metodlitteratur undvek studien att förhålla sig till endast en källa. En variation av metodlitteratur användes i syfte att undvika partiskhet. Därmed har hänsyn tagits till fler perspektiv för att garantera studiens trovärdighet.

3.8 Metodkritik och granskning av arbetet

Kvalitativa forskare har lyft kritik mot användningen av kvantitativ forskning då de anser att det genererade resultatet endast illustrerar en liten del av vad som faktiskt ligger bakom (Bryman & Bell 2017, s.184). De menar att resultatet inte speglar den riktiga verkligheten och ifrågasätter hur forskarna kan garantera att urvalet har den kompetens som efterfrågas (Bryman & Bell 2017, s.184). I studien i fråga var det därmed av stor vikt att beakta kritik mot den valda metoden vid valet av ett bekvämlighetsurval. Ett bekvämlighetsurval leder till att studiens resultat inte är generaliserbara för hela populationen då urvalet bygger på forskarens bekvämlighet (Denscombe 2018, s.71). Användningen av ett bekvämlighetsurval var orsaken till att studiens resultat hade en överrepresentation av åldern 21–24 år. En studie med ett resultat

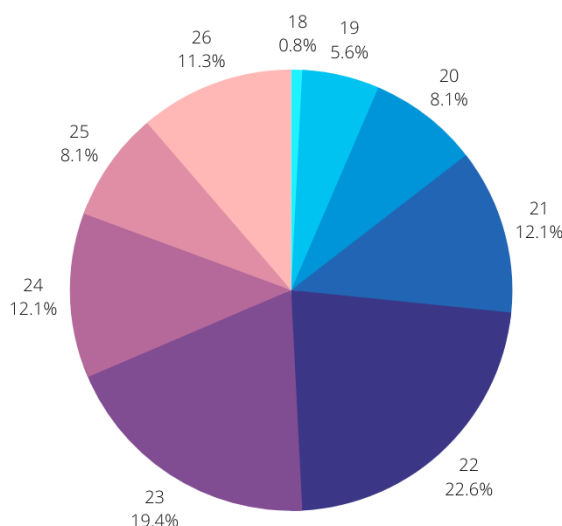
som är generaliserbart för populationen kan ge ett större bidrag till forskningen och kunskapen om ämnet i fråga. I denna studie hade ett slumpmässigt representativt urval varit att föredra för att generera en studie som kan generaliseras för populationen. Vidare hade ett representativt urval kunnat ge en större variation av åldersgrupperna inom Generation Z och därmed generera ett bredare resultat. Det aktiva valet av ett bekvämlighetsurval togs dock då studien på ett så effektivt sätt som möjligt kunde samla in en nog stor mängd data för den population som analyserades.

4. Empiri och resultat

I detta avsnitt presenteras resultatet av den insamlade data som studiens undersökning genererat. Empirin består av sammanställda figurer med statistik från enkätsvar. Resultatet av enkäten och dess svarsfrekvens presenteras kortfattat under första rubriken. Empirin är sedan uppdelad i två delar där avsnitt ett gällande finansiell kunskap presenteras först och efteråt presenteras avsnitt två gällande finansiellt beteende. Resultatet av enkäten bidrar till de slutsatser som dragits för att svara på studiens frågeställningar.

4.1 Resultat av enkät

Enkäten gav 156 svar, varav 124 kunde användas för studiens analys och slutsatser. Bortfallet berodde på användandet av en spärrfråga för att sälla bort respondenter som inte sparar pengar i aktier. En spärrfråga definierar vi som en fråga vars ena svar avslutar enkäten direkt. Bortfallet representerade 20,5% av studiens totala respondentsvar, varav störst andel utgjordes av 21-åringar. De resterande 124 enkätsvaren utgjordes till största del av 22-åringar (22,6%) och 21-åringar (19,4%). Överrepresentationen av respondenter i åldersgruppen 21 till 24 år berodde på valet av ett bekvämlighetsurval.



Källa: Egen undersökning

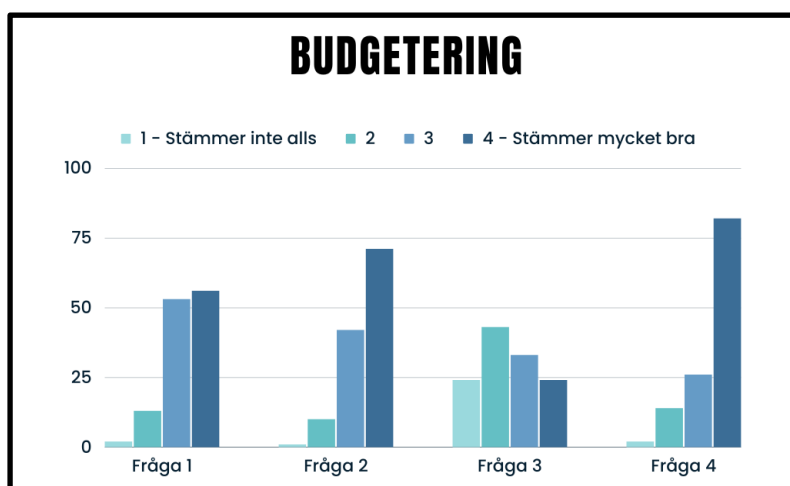
Diagram 1: Antal respondenter i respektive ålder

4.2 Avsnitt 1 - Finansiell kunskap

4.2.1 Budgetering

Det sammanställda resultatet av den första kategorin budgetering visade på en hög nivå av överensstämmelse hos respondenterna. Frågorna relaterade till kategorin budgetering gav därmed höga svar för ett positivt beteende med få tendenser till låga svar, se *figur 1*. I denna figur kan det alltså ses att respondenterna uppvisade ett positivt budgeteringsbeteende utifrån de ställda påståendena, vilket kan ses ha en positiv inverkan på finansiell kunskapsnivå.

Den högsta nivån av överensstämmelse utgjordes av fråga ett, två och fyra, se *figur 1*. Resultatet visade att 87,9% anser att de har en strukturerad ekonomi. 91,2% anser att de har en god uppfattning om relationen mellan deras inkomster och utgifter. Slutligen ser 87,1% till att alltid ha ett överskott av pengar varje månad. Det som utmärker sig i den första kategorin budgetering är att det endast var 46% som satte upp ekonomiska mål varje månad.



Källa: Egen undersökning

Figur 1 - Budgetering.

Anmärkning:

Fråga 1. Jag anser mig ha en strukturerad ekonomi

Fråga 2. Jag har en bra uppfattning om relationen mellan mina inkomster och utgifter

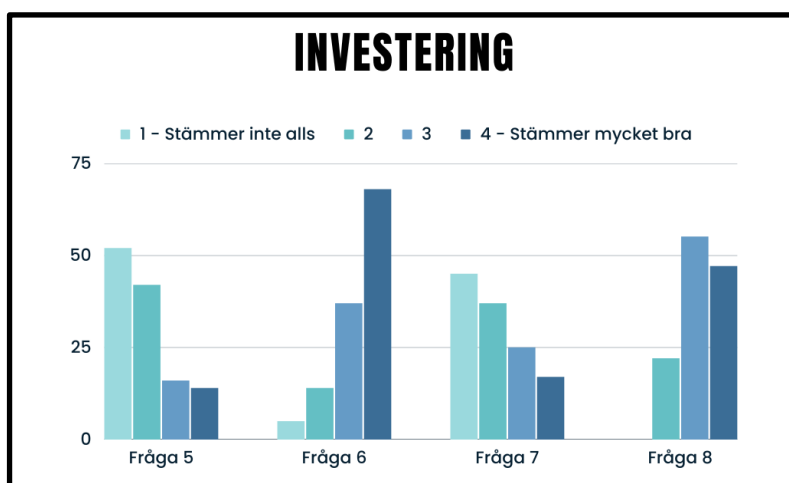
Fråga 3. Jag har ekonomiska mål som jag sätter upp varje månad

Fråga 4. Jag ser till att alltid ha ett litet överskott av pengar för oförutsedda utgifter

4.2.2 Investering

Det sammanställda resultatet av den andra kategorin investering visade generellt på ett lägre resultat av överensstämmelse inom respondenternas investeringar. Frågorna relaterade till kategorin investering gav därmed låga svar för ett engagerat investeringsbeteende men tendenser till högre svar när det gällde respondentens egen avsikt och förmåga, se *figur 2*. I denna figur kan det alltså utläsas att respondenterna hade en positiv syn på sina egna investeringar, men ett mindre aktivt och engagerat investeringsbeteende vilket kan sammankopplas på både ett positivt och negativt sätt till finansiell kunskapsnivå.

84,6% av respondenterna sa sig investera med avsikt att tjäna pengar, därmed var det endast 15,3% som investerade med annan avsikt än att tjäna pengar. 82,3% av respondenterna ansåg sig ha en positiv attityd gentemot sina egna investeringar. När det kom till delen av inkomsten som spenderades på aktier var det 75,8% som svarade att de inte investerar en stor del och 24,2% som svarade att de investerade en stor del. Vidare var det 33,9% som fann det av vikt att hålla sig uppdaterad angående aktiemarknadens händelser medan 66,1% inte fann det av större vikt.



Källa: Egen undersökning

Figur 2 - Investering.

Anmärkning:

Fråga 5: Jag spenderar en stor del av min inkomst på aktier

Fråga 6: Jag investerar med avsikt att tjäna pengar

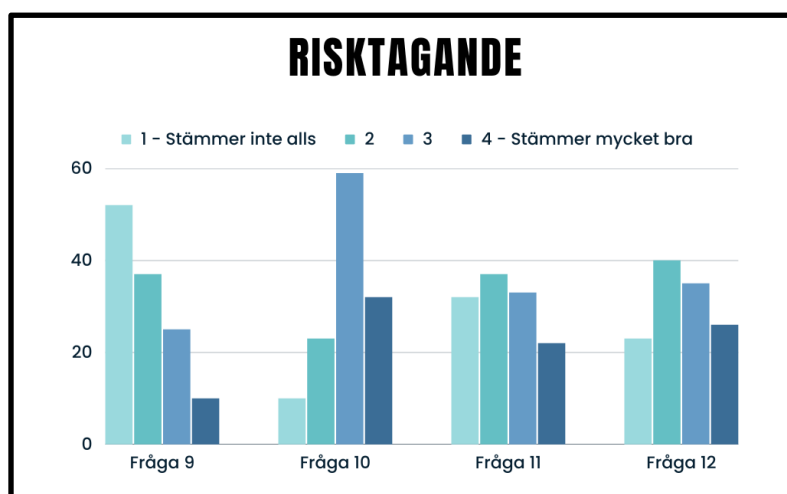
Fråga 7: Det är av stor vikt för mig att dagligen hålla mig uppdaterad kring vad som händer på aktiemarknaden

Fråga 8: Jag anser mig själv ha en positiv attityd gentemot mina investeringar.

4.2.3 Risktagande

Det sammanställda resultatet av den tredje kategorin risktagande visade i helhet på ett lägre resultat av överensstämmelse inom respondenternas hänsyn till olika risktagande. Frågorna relaterade till kategorin risktagande gav därmed relativt låga svar för hänsyn till moraliska och miljömässiga risker men relativt höga svar gällande ekonomiska risker och volatilitet, se *figur 3*. I denna figur kan det ses att respondenterna tar hänsyn till prisrisker men bortser från andra risker för en högre avkastning, vilket kan ha en negativ inverkan på finansiell kunskapsnivå.

Vad gäller gröna investeringar var det endast 8,1% av respondenterna som svarade att de tar hänsyn till miljömässiga risker, medan 71,7% svarade att de inte tänker grönt vid investering. Ekonomiska risker visade sig vara den risk som respondenterna beaktade mest då 73,4% av respondenterna svarade att de tar hänsyn till bland annat prisrisk. Vad gällde moraliska risker var det endast 44,3% som anser sig ta hänsyn till det, medan 55,6% av respondenterna inte anser sig göra det. För marknadens volatilitet blev utfallet relativt jämnt. 50,8% av respondenterna ser inte möjligheter i marknadens volatilitet medan 49,2% svarade att de gör det.



Källa: Egen undersökning

Figur 3 - Risktagande.

Anmärkning:

Fråga 9: Jag tänker grönt vid investering i aktier och tar därför hänsyn till miljömässiga risker

Fråga 10: Jag tar hänsyn till ekonomiska risker, såsom prisrisk

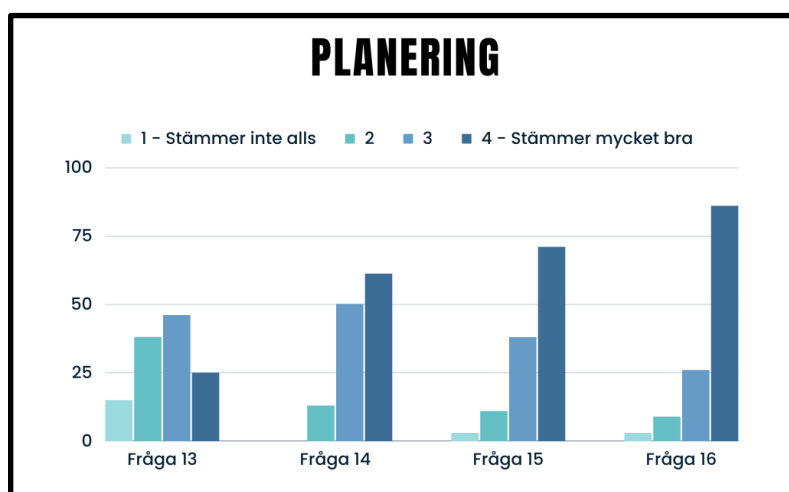
Fråga 11: Jag tar hänsyn till moraliska risker vid investering i aktier

Fråga 12: Jag ser möjligheter i marknadens volatilitet och tar gärna större risker i förväntan på en hög avkastning.

4.2.4 Planering

Det sammanställda resultatet av den fjärde och sista kategorin planering visade i helhet på ett högre resultat av överensstämmelse hos respondenterna. I princip alla frågorna relaterade till kategorin planering gav höga svar gällande ett planerat ekonomiskt beteende, se *figur 4*. I denna figur kan det alltså utläsas att respondenterna uppvisade kunskap om planering vilket har en positiv inverkan på finansiell kunskapsnivå. Resultatet visar att respondenterna har stora mål för framtiden och investerar endast med pengar de har råd att förlora.

En större del av respondenterna, 89,5%, svarade att de befinner sig i en stabil ekonomisk situation. Av dessa svarade 87,9% att de har stora ekonomiska mål för framtiden och 90,4% svarade att de bara investerar med pengar de har råd att förlora. Det var därför endast små andelar av respondenterna som svarade på frågorna på ett sätt som liknade ett oplanerat beteende. Trots den höga överensstämmelsen på tre av fyra frågor var det dock endast 57,3% som svarade att de planerade för sina investeringar



Källa: Egen undersökning

Figur 4 - Planering.

Anmärkning:

Fråga 13: Jag planerar mina investeringar noggrant med stor eftertanke

Fråga 14: Jag har en stabil ekonomisk situation

Fråga 15: Jag har stora mål för framtiden, ekonomiskt

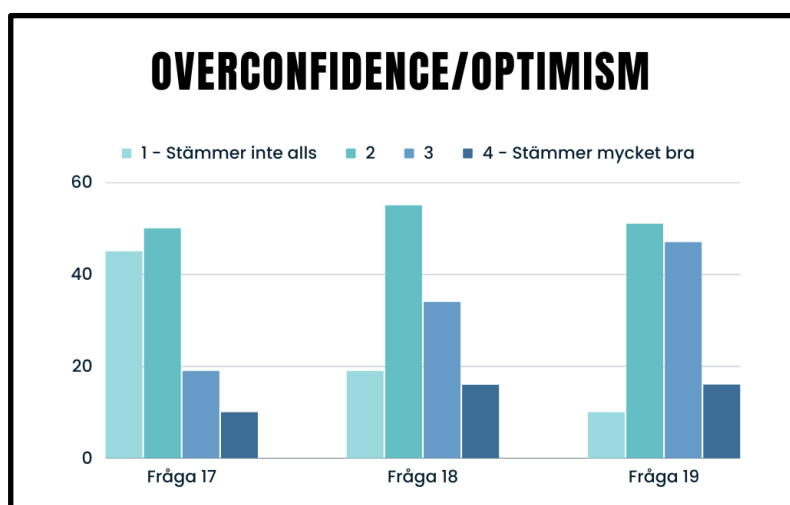
Fråga 16: Jag investerar med pengar jag har råd att förlora

4.3 Avsnitt 2 - Finansiellt beteende

4.3.1 Övertro/ Optimism

Det sammanställda resultatet av det första “bias” som testades, “overconfidence/optimism”, i denna studie benämnt som övertro/optimism, visade i helhet att respondenterna till största del inte påvisade ett sådant investeringsbeteende. Frågorna relaterade till övertro/optimism gav därmed låga svar för ett beteende som skulle vara likt det aktuella beteendet, men tendenser till högre svar fanns när det gällde personlig risk och förmåga, se *figur 5*. I denna figur kan det ses att respondenterna har ett mer rationellt beteende som största del inte påverkas av de psykologiska faktorerna gällande “bias” övertro/optimism.

76,6% av respondenterna svarade att de inte anser sina analyser vara bättre än andras. Vidare sa 40,3% att de inte tar hänsyn till risker som inte påverkar dem personligen, medan 59,7% svarade att de visst tar hänsyn till risker oavsett dess personliga påverkan. Över hälften av respondenterna, 50,8%, svarade att de vet att de tar bra investeringsbeslut, medan 49,2% svarade att de inte vet det.



Källa: Egen undersökning

Figur 5 - Övertro/optimism

Anmärkning:

Fråga 17: Jag ser mina investeringar och analyser som bättre än andras

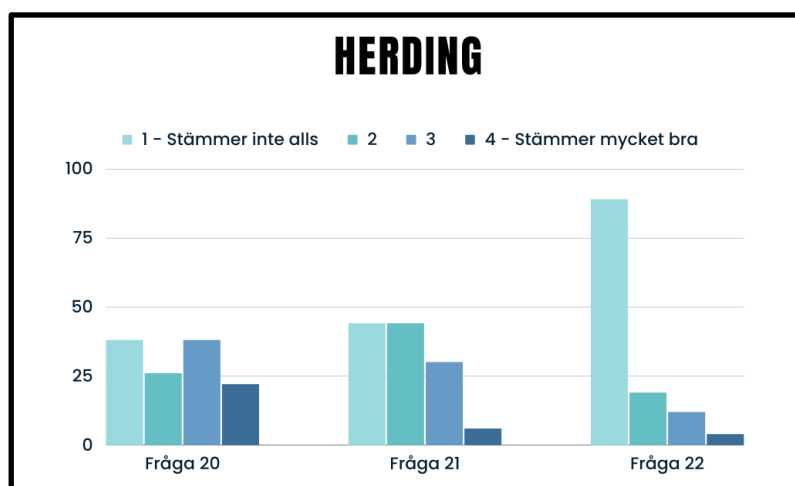
Fråga 18: Jag tar ingen större hänsyn till en risk om den inte påverkar mig personligen

Fråga 19: Jag vet att jag tar bra investeringsbeslut

4.3.2 Flockbeteende

Det sammanställda resultatet av det andra “bias” som testades, “herding” i denna studie benämnt flockbeteende, visade i helhet ett relativt jämnt resultat men där respondenterna till största del återigen inte påvisade ett sådant investeringsbeteende. Frågorna relaterade till flockbeteende gav därmed låga svar för ett beteende som skulle vara likt det aktuella beteendet, men det fanns tendenser för högre svar på fråga 20 och 21, se *figur 6*. I denna figur kan det ses att respondenterna har ett mer rationellt beteende med endast små inslag av de psykologiska faktorerna gällande flockbeteende.

Angående investeringsbeslut baserat på information från familj och vänner var resultatet relativt jämnt, där 51,6% svarade att de inte tar investeringsbeslut baserat på information från vänner och familj, medan 48,3% svarade att de gör det. Endast 29% svarade att de tog investeringsbeslut för att de sett en stor grupp människor göra samma sak, därav påverkades 71% av respondenterna inte av stora grupper beslut. För beslutstagande baserat på influencers syntes det tydligt att detta inte var speciellt aktuellt, då 12,9% svarade att de hade tagit ett investeringsbeslut utifrån influencers, medan 87% inte gjort det.



Källa: Egen undersökning

Figur 6 - Flockbeteende

Anmärkning:

Fråga 20: Jag tar ofta investeringsbeslut baserat på information från vänner/familj

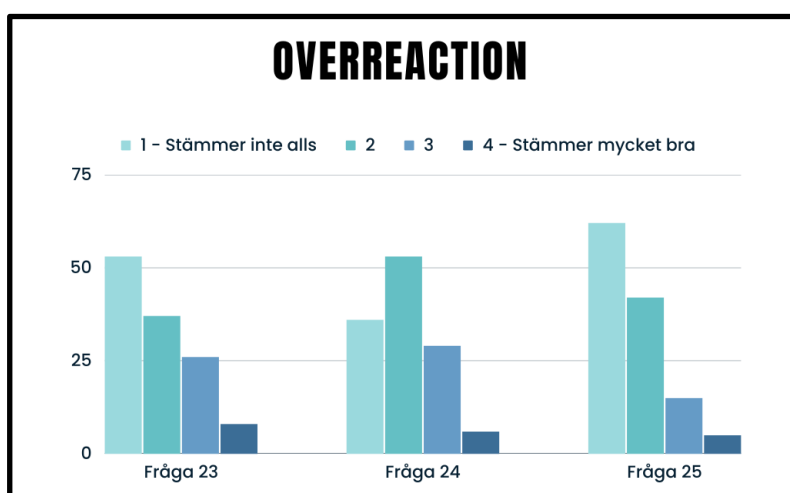
Fråga 21: Jag tar ofta investeringsbeslut för att jag sett att en stor grupp människor gjort samma sak

Fråga 22: Jag har tagit investeringsbeslut efter vad influencer på sociala medier rekommenderar

4.3.3 Överreaktion; Five Factor Model

Det sammanställda resultatet av det tredje "bias" som testades, "overreaction" i denna studie benämnt överreaktion, visade i helhet ett resultat som indikerar att respondenterna till största del inte påvisade ett sådant investeringsbeteende. Frågorna relaterade till överreaktion gav generellt låga svar för ett beteende som skulle likna det aktuella beteendet, men det fanns tendenser till högre svar gällande fråga 23 och 24, se *figur 7*. I denna figur kan det ses att respondenterna har ett mer rationellt beteende med små inslag av de psykologiska faktorerna gällande "bias" överreaktion.

Totalt var det 27,5% av respondenterna som ansåg att de agerade snabbt vid nyheter om aktier de investerat i. Gällande att följa strömmen vid ett investeringsbeslut visade det sig att endast 28,2% av respondenterna gjorde detta. Att vara snabb på att investera i aktier som stiger fort hade även en lägre överensstämmelse med endast 16,1% av respondenterna som ansåg att de gör det medan 83,9% inte anser att de är tillräckligt snabba på att investera i nya aktier.



Källa: Egen undersökning

Figur 7 - Överreaktion

Anmärkning:

Fråga 23: Jag agerar ofta snabbt och excessivt när det framkommer nyheter om en aktie jag investerat i (Extraversion)

Fråga 24: I mina investeringsbeslut följer jag gärna "strömmen" (Vänlighet)

Fråga 25: Jag är snabb på bollen när det kommer till att investera i aktier som stiger fort (Neuroticism)

4.3.4 Dunning-Kruger Test

Detta test inkluderades i enkäten för att testa respondenternas kognitiva förmåga i syfte att förstå om de saknade metakognition och om de regelbundet överskattade sin förmåga att lösa uppgifter. Följande frågor tillhörde den aktuella kategorin:

Fråga 26: Vad kallas det när ett företag börjar erbjuda sin aktie på aktiemarknaden?

Fråga 27: Vad bestämmer aktiepriset?

Fråga 28: Hur tror du att det gått för dig på föregående frågor?

På fråga 26 var det rätta svaret IPO, vilket 80,6% av respondenterna svarade.

På fråga 27 var det rätta svaret utbud och efterfrågan, vilket 85,5% respondenter svarade.

På fråga 28 svarade 34,7% alternativ fyra - mycket bra. Det vill säga att en stor del av respondenterna har en positiv uppfattning angående deras prestation på Dunning-Kruger testet. Efter genomgång av svaren kunde det ses att av alla 43 respondenter som svarat mycket bra, var det endast en respondent som svarade fel, och det var på frågan angående IPO:s innebörd. 12 respondenter svarade alternativ ett - mycket dåligt. En av de 12 respondenterna hade svarat rätt på båda frågorna, men ändå trott att det gått mycket dåligt. 28 respondenter svarade alternativ två - ganska dåligt. Av dessa 28 var det 14 som svarat fel på någon av frågorna, men ingen som svarat fel på båda. Dessa respondenter hade svarat rätt på åtminstone 50% men trodde ändå att det gått ganska dåligt. 41 respondenter svarade alternativ tre - ganska bra, varav elva av dessa respondenter hade svarat fel på minst en av frågorna. Av dessa elva respondenter var det bara en som svarat fel på båda frågor, men denne respondent trodde ändå att det hade gått ganska bra. Sammantaget kan det alltså ses att respondenterna för studien i fråga inte uppvisade ett beteende som samstämmer med en brist på metakognition.

5. Diskussion och analys

Följande diskussionsavsnitt behandlar det som observerats i resultat och analysavsnittet, diskussionen förs bland annat genom tolkning av frågor och svarsfrekvenser. Detta för att bringa klarhet i vad den insamlade data säger och hur det kan tolkas i enlighet med tidigare forskning och applicerade teorier.

5.1 Diskussion

5.1.1 Finansiell kunskap

Majoriteten (75,8%) av de respondenter som besvarat enkäten för denna studie, spenderar inte större delen av sin inkomst på aktier. Respondenterna är däremot alla aktiva på aktiemarknaden, men till en mindre utsträckning. Av resultatet kan vi dock tyda att 17 respondenter av 52 som svarade att de ej spenderar en stor andel av sin inkomst på aktier, svarade att de sparade en fast summa varje månad. Denna motsättning kan bero på tolkandet av frågan, om respondenten själv inte anser att en fast summa varje månad blir en stor del av ens inkomst. Däremot kan det ses att om en person aktivt väljer att spara i aktier i form av en fast insättning varje månad kan det ackumulera större summor än vad som förväntas. Därför kan resultatet av denna fråga vara tolkningsbart, har respondenten missförstått frågan, eller bara inte tänkt långsiktigt i sitt svar.

Resultatet visade att mer än hälften av respondenterna investerade i aktier med avsikt att tjäna pengar. Detta svar kan dock vara tolkningsbart och värt att diskuteras, eftersom en avsikt att tjäna pengar kan innefatta både ett lång- och kortsiktig beteende. Baserat på tidigare forskning kan detta resultat dock refereras till att yngre generationer, även Generation Z, vanligtvis är mer kortsiktiga (Henager & Cude 2016).

Enligt den tidigare forskning som har redogjorts inom ramen för denna studie är yngre investerare mer benägna att ta mer spekulativa beslut i syfte att tjäna mer pengar, till skillnad från de äldre generationerna som siktar på ett långsiktigt och riskfritt sparande (Henager & Cude 2016). En stor del av respondenterna, som inom ramen för denna studie tillhör Generation Z, svarade att det inte är av stor vikt att dagligen hålla sig uppdaterade om vad som händer på aktiemarknaden, även om majoriteten av dem svarade att de investerar för att tjäna pengar på

föregående fråga. Att hålla sig uppdaterad om det senaste som hänt på marknaden, inte minst information som rör investerarens egna aktier, är A och O för att kunna framgångsrikt investera på ett sätt som gör att du kan tjäna pengar (Hallström 2020). Utan ett spekulativt, undersökande och nyfiket beteende på aktiemarknaden kommer investeraren inte "hinna med" att köpa de aktier som har hög volatilitet vilka därmed kan generera högre säljintäkter (Hallström 2020). Däremot, även om respondenterna svarat som de gjort, kan det inte antas att de alla undviker ett spekulativt beteende. Då de flesta svarade att de faktiskt investerar för att tjäna pengar.

För kategorin gällande risktagande visade resultaten från respondenternas svar tydligt på att det i huvudsak var prisrisk som de tog hänsyn till när det kom till investeringsbeslut. Ytterligare bevisning på att denna grupp av Generation Z har ett mer spekulativt beteende när det kommer till investeringar var andelen respondenter som svarade att de ser möjligheter i marknadens volatilitet och gärna tar större risker för möjligheten att få högre avkastning. För respondenterna i denna studie var miljömässiga risker inte av speciellt hög prioritet, andelen respondenter som tog hänsyn till moraliska risker var något större, men inte anmärkningsvärt. Detta visar alltså på att den svenska Generation Z antar ett mer riskbenäget beteende, om än lite mindre extremt. Tidigare studier visar på denna typ av riskattityd, exempelvis Kartini och Nahda (2021), Ogunlusi och Obademi (2021) och Rosdiana (2020). Värt att nämna är dock dessa studiers tydliga koppling till psykologiska faktorer i samband med "behavioral finance"-teorin, vilket inte kan anses stötta inom denna studie.

För kategorin planering uppvisar respondenterna ett starkt positivt beteende, till skillnad från den yngre generationen som den tidigare forskning redogjort för. Respondenterna svarar att de planerar sina investeringar noggrant, har en stabil ekonomisk situation, har stora ekonomiska mål för framtiden och att de endast investerar med pengar de har råd att förlora. Detta tyder på ett sunt finansiellt planeringsbeteende.

I samband med detta uppvisar respondenterna även ett mer långsiktigt sparbeteende. Vad detta beror på kan variera, men statistiken visar på att majoriteten av respondenterna tillhörde de högre åldersgrupperna inom generationen, vilket skulle kunna vara en aspekt att ta hänsyn till. En högre ålder innebär i regel mer erfarenhet, vilket i detta fall kan innebära en högre nivå av finansiell kunskap. Däremot kan det av resultatet tydas en viss högre grad av risktagande vid chans för högre avkastning. Detta bör tas hänsyn till vid analys av finansiellt beteende eftersom

det tenderar att stämma överens med det tidigare påstådda beteendet hos den yngre generationen.

5.1.2 Finansiellt beteende

I enlighet med "behavioral finance"-teorin och kategorierna för "bias", övertro/optimism, flockbeteende och överreaktion, fanns ingen specifik riskattityd som respondenterna tydligt drog sig till. Vissa frågor hade större svarsfrekvens för alternativ tre och fyra medan andra hade större frekvens för alternativ ett och två. Med detta som bakgrund kan det ses att studiens respondenter, det vill säga svenska Generation Z, inte på ett tydligt sätt visar på ett specifikt "bias". Därmed fanns inga starka överensstämmelser mellan respondenternas attityder och övertro/optimism, det visades dock tendenser till ett högre självförtroende vad gäller synen på egna investeringar. Inom ramen för den aktuella studien visades heller inga märkvärdiga tendenser till överreaktion. Däremot kan det ses i svarsfrekvens för frågorna 23 och 24 att en större mängd av respondenterna valde alternativ tre, det skulle därför kunna diskuteras om detta tyder på två av de personlighetsdrag som analyserats utifrån "five factor model". Personlighetsdragen extraversion och vänlighet kan därmed anses ha viss koppling till studiens teori "five factor model".

Extraversion och vänlighet är båda personlighetsdrag som handlar om en individs beteende i grupp, därför kan det diskuteras om detta har någon slags koppling till ett flockbeteende. Vidare är personlighetsdragen extraversion och vänlighet båda betingade av ett socialt och respektabelt beteende där en person som har dessa drag vanligen är medgörlig, pålitlig och rationell (Wijaya, Tannia, Wonda, Faujiah & Vebrin 2022). Sådana personlighetsdrag kan ses som applicerbara hos en individ med en högre nivå av finansiell kunskap. Är du en person som är logisk, bestämd och rationell uppvisar du det beteenden som krävs för att inneha en hög nivå av finansiell kunskap. Därför kan dessa tendenser till personlighetsdragen poängteras, då de kan relateras tillbaka till kunskapsnivån hos respondenterna i fråga.

Sammanfattningsvis kan det dock ses att respondenterna uppvisar, till viss del, tendenser till övertro/optimism och extraversion och vänlighet. Vad dessa svaga tendenser hänvisas till inom ramen för denna studie är exempelvis överrepresentation av vissa åldersgrupper och bekvämlighetsurvalet. Därav kan de valda "bias" inom "behavioral finance"-teorin inte ses som applicerbara för respondenterna inom denna studie. "Behavioral finance"-teorin bygger på att

investerare konstant påverkas vilket leder till irrationella beslut (Byrne & Brooks 2008). Dock kan resultatet utläsas på så sätt att även om respondenterna inte visade sig påverkas till stor del, fanns ändå tendenser till riskattityder som påverkas av den närmsta cirkeln. I denna urvalsgrupps var det familj och vänner som influerade vid beslutstagande. Vidare framgår det även att studiens urvalsgrupp inte tagit investeringsbeslut efter influencers på sociala medier. En möjlig anledning till detta kan bero på den höga nivån av finansiell kunskap respondenterna har. Tidigare forskning diskuterade kring mediernas och influencers påverkan på unga investerares beslut. Bland annat uppmanas unga investerare att agera spekulativt, snabbt och riskfyllt på aktiemarknaden (Karasi & Wincent 2021). Denna uppfattning stämmer inte överens med studiens resultat vilket visar på en låg överensstämmelse med "bias" överreaktion från "behavioral finance"-teorin. I stället visar urvalsgruppen på en riskattityd som inte är snabb, spekulativ.

Enligt det kognitiva testet, Dunning-Kruger, som utfördes inom ramen för studien visade resultaten på att de flesta respondenterna inte saknade metakognition. En majoritet av respondenterna hade svarat korrekt i skalan av hur det hade gått för dem på föregående frågor, det vill säga att de flesta som haft fel, hade valt alternativ ett eller två och vice versa. Detta kan antingen visa att de har en hög nivå av metakognition, eller generellt sagt ett lägre självförtroende. Det var nämligen vanligare att de som svarat rätt sa att de trodde att de hade gått dåligt. Detta säger forskarna Dunning och Kruger (1999) är vanligt förekommande för personer med en hög nivå av metakognition. Ett uppvisande av metakognition är enligt tidigare studier ovanligt hos den yngre generationen, vanligtvis finns en hög nivå av överskattning för sin egen förmåga ibland dem (Dunning & Kruger 1999). Bristen på metakognition och överdrivet högt självförtroende för sin egen förmåga hos den yngre generationen syns alltså inte på samma sätt inom ramen för denna studie. Resultatet visade på att de individer som analyserades hade en klarare bild och ett medvetande om sin egen kunskapsnivå och förmåga, vilket inte representerats i tidigare forskning. I samband med en individs medvetenhet om sina egna begränsningar kan det positivt relateras till en hög kunskapsnivå. Någon som vet om att de vet något, har vanligtvis en högre kunskapsnivå än någon som tror sig veta om att de vet något.

5.2 Internationell jämförelse

Tidigare forskning inom liknande områden innefattar extensiva mängder studier gällande investeringsbeteende kopplat till "behavioral finance" och finansiell kunskap. De flesta av dessa studier har utförts på internationell nivå och en stor andel av dem har utförts i Indonesien. Flera av dessa studier har redogjorts för under denna studies avsnitt vid namn tidigare forskning. För att få en internationell koppling inom ramen för denna studie kommer det härnäst att utföras en jämförelse mellan de resultat som denna studie har genererat och de resultat som tidigare studier i Indonesien har genererat. Detta för att sedan kunna dra slutsatser gällande om det finns skillnader i attityd och andra faktorer beroende på den geografiska positionen av studien.

I de studier som utförts internationellt, specifikt i Indonesien, har forskare undersökt Generation Z:s investerare och i vissa fall jämfört dem med andra generationer, exempelvis Rosdiana (2020), Prasetyo och Rahadi (2022) och Kartini och Nahda (2021). De resultat som dessa liknande studier har genererat stämmer överens med tidigare antaganden som forskningen gjort gällande "behavioral finance" och investeringsbeteende hos unga vuxna. De flesta av studierna har fastställt att unga vuxna som tillhör Generation Z tenderar att ha en lägre nivå av finansiell kunskap, vilket leder till sämre finansiella beslut. Resultaten visar även på att de unga investerarna tenderar att anta "bias"-beteenden som övertro/optimism, flockbeteende och överreaktion. Detta visar på ett irrationellt och mer kortsiktigt investeringsbeteende. Tidigare studier i Indonesien har visat på ett beteende som tydligt påverkas av olika "bias" och en bristande nivå av finansiell kunskap hos generationen, jämfört med standarden samt tidigare generationer (millennials - Rosdiana 2020).

Denna studie har dock fått ett skiljaktigt resultat, som visar på en högre nivå av finansiell kunskap hos generationen. Tendenserna som respondenterna antog för specifika "bias" var inte alls lika tydliga eller konkreta. Detta tyder på att Generation Z i Sverige har ett annat investeringsbeteende och en annan finansiell kunskapsnivå än andra länder, de är nämligen mer långsiktiga i sitt sparande. Med de resultat som denna studie producerat kan det ses att Generation Z i Sverige är väl medvetna om budgetering, investering, risktagande och planering, vilket visar på en högre nivå av finansiell kunskap. Det beteende som de dock tenderar visa på som kan innebära en lägre nivå av finansiell kunskap är benägenhet att ta större risker för högre

avkastning. Men i helhet skiljer sig svenska Generation Z från andra länder, specifikt Indonesien, i denna jämförelse.

Vad denna skiljaktighet beror på kan diskuteras, men efter läsning av de tidigare studierna och en genomgång av den egna studien, kan det antas att det förmodligen beror på olika förutsättningar inom utbildning och välfärd. Vanligtvis är det inte speciellt förvånande att ett utvecklingsland som Indonesien har ett annat sparbeteende än ett land som Sverige. Däremot kan detta ifrågasättas och jämföras på ett mer aktuellt sätt i de yngre generationerna med tanke på de teknologiska utvecklingarna och spridningen globalt. Allt fler unga i utvecklingsländer finner intresse i att spara i aktier, enligt den tidigare forskning som presenteras. Därför finns substans i en jämförelse mellan de olika grupperna, då åldersspann och digitalisering kan ha en effekt på de likheter och skillnader som finns. I Sverige finns det ett stort antal resurser som exempelvis gratis utbildning, medan det i länder som Indonesien inte finns lika brett tillgängligt. En bra utbildning och tillgång till resurser är grunden till ett sunt och rationellt investeringsbeteende, och därför kan detta vara en av de största anledningarna till de olika resultaten. En internationell syn på en sådan här studie kan vara gynnsam för att kunna föra vidare diskussionen om hur ett sunt investeringsbeteende ser ut, och vilka tendenser som bör undersökas. Genom att jämföra denna studie som tagit plats i Sverige med de tidigare studier som tagit plats i Indonesien, kan skillnader och likheter ses på ett tydligt sätt. Sammantaget kan det sägas att investerarna som tillhör Generation Z i Sverige uppvisar ett relativt sunt, långsiktigt och rationellt investeringsbeteende och en högre nivå av finansiell kunskap, jämfört med vad yngre generationen investerare i Indonesien gör.

6. Slutsatser

I helhet är resultaten för studien positivare än vad som återfunnits i tidigare studier, med hänsyn till finansiell kunskapsnivå och finansiellt beteende, men det finns ett antal förbättringsområden relaterade till riskattityder. Följande text besvarar studiens frågeställningar med hjälp av de slutsatser som kunnat dras utifrån studiens empiri i samband med tidigare forskning och teori.

Har Generation Z en hög eller låg nivå av finansiell kunskap? – Empiriska implikationer

Utifrån ovanstående diskussion och analys av resultatet kan studiens empiriska implikationer sammanfattas till att respondenter tillhörande Generation Z uppvisar en högre nivå av finansiell kunskap än vad som påvisats inom tidigare studier. Nivån av finansiell kunskap påverkas märkbart av en mer riskfylld taktik, då det kan leda till otänkta beslut som resulterar i förluster. Med den tidigare forskningen samt studiens resultat som bakgrund kan det ses att tidigare resultat inte är applicerbara för urvalsgruppen. Baserat på de svar som studiens undersökning resulterat i, kan det dras en slutsats angående svenska Generation Z:s finansiella kunskapsnivå. Slutsatsen som besvarar ovanstående frågeställning lyder som följande: Med ett mer långsiktigt investeringsbeteende visar svenska Generation Z:s investerare på en hög nivå av finansiell kunskap i form av god kännedom om budgetering, planering, investering och risktagande. En hög nivå av finansiell kunskap bidrar positivt till mer rationella investeringsbeslut. Slutsatsen är annat än vad som påvisats för den yngre generationen i tidigare studier. Därmed finns låg överensstämmelse med den tidigare påstådda låga nivån av finansiell kunskap hos den yngre generationen.

Vilka psykologiska faktorer återfinns i Generation Z:s riskattityd på aktiemarknaden? – Teoretiska implikationer

Studiens teoretiska implikationer visar att Generation Z inte ter sig överdrivet mycket till de valda "bias" inom "behavioral finance"-teorin. Respondenterna uppvisar ingen överrepresentation av varken övertro/optimism, flockbeteende eller överreaktion. Även om de inte fanns en överrepresentation av beteendena kunde tendenser till flockbeteende ses i beslutstagande i samband med vänner och familj. Detta stämmer överens med den tidigare forskningen angående flockbeteende. Vidare kunde tendenser till övertro/optimism utläsas

gällande positiv syn på egna investeringsbeslut och personlig risk, vilket stämmer överens med tidigare forskning angående övertro/optimism. Däremot ansågs dessa tendenser vara så pass svaga, att de inte kan antas återfinnas i riskattityd på ett sådant sätt att de kan konstateras som en fast psykologisk faktor. Med detta som bakgrund, kan teorin ”behavioral finance” inte ses som applicerbar för urvalsgruppen.

Utifrån det psykologiska Dunning-Kruger testet syns det att respondenterna i denna studie inte uppvisat en brist på metakognition, då helheten har uppskattat sin prestation på en rimlig nivå. Med stöd av detta kan det antas att svenska Generation Z på ett korrekt sätt kan uppskatta sin egen förmåga för att fatta rationella investeringsbeslut. Med stöd av resultatet och analysen kan följande slutsatser om ”bias” och personlighetsdrag hos Generation Z dras för att svara på ovanstående frågeställning. Slutsatsen lyder som följande: Inom ramen för riskattityden hos svenska Generation Z på aktiemarknadens återfinns inga av de undersökta psykologiska faktorerna. Detta resultat överensstämmer alltså inte väl med den tidigare påstådda existensen av psykologiska faktorer, även kallade ”bias”, i den yngre generationens riskattityd. Detta eftersom den yngre generationens beteende och riskattityd tydligt påverkats av olika ”bias” inom ”behavioral finance”-teorin, bland annat de som undersökts inom ramen för denna studie.

Sammantaget med hjälp av ovanstående forskningsfrågor kan huvudproblemet *Överensstämmelsen mellan påstådd finansiell kunskapsnivå och riskattityd hos den yngre generationen och Generation Z i Sverige* besvaras som följande: Den påstådda finansiella kunskapsnivån och riskattityd som observerats hos den yngre generationen i tidigare forskning kan inte ses överensstämma väl med respondenterna inom Generation Z i Sverige. Detta eftersom de visar på en hög nivå av finansiell kunskap och ingen av de psykologiska faktorerna bakom ”bias” återfanns i dess riskattityd. De kan därför ses som mer rationella och informerade investerare. Även om respondenterna för studien inte utgör ett representativt urval, kan det ändå dras slutsatser kring nivån på den finansiella kunskapen i landet då de resurser som krävs för en högre nivå finns offentligt tillgängliga. Tidigare studier och forskning har påpekat att det funnits en oro gällande den yngre generationens beteende på aktiemarknaden, men efter denna studie kan befogande för denna oro ifrågasättas. Studiens respondenter är endast en liten grupp, men de utgör en del av befolkningen som har tillgång till de offentliga resurser som gett dem en hög nivå av finansiell kunskap. En hög nivå av finansiell kunskap i samband med den till synes rationella riskattityden kan leda till att de förutfattade meningarna bör ifrågasättas i framtiden vid bedömning av den yngre generationen. Därmed är den teoretiska implikationen

att "behavioral finance"-teorin inte är applicerbar för Generation Z i Sverige och den empiriska implikationen är att Generation Z i Sverige uppvisar en hög nivå av finansiell kunskap till skillnad från tidigare forskning.

7. Fortsatt forskning

Efter genomgång av studien, teorierna och tidigare forskning kunde en granskning av arbetet utföras. Att ha ett kritiskt perspektiv på en egen studie är viktigt för att kunna se dess begränsningar i syfte att föra forskningen vidare men även för att säkerställa självständigheten i studien. Genom en självkritisk granskning av arbetet kunde ett antal punkter som inte togs upp inom den aktuella studien ändå ses som av vikt att granska. Exempelvis hade det varit önskvärt att ha ett mer representativt urval, för att kunna generalisera de resultat som studien kommit fram till. Det hade även varit av fördel att utreda respondenternas utbildningsnivå närmare, för att se om det fanns en korrelation mellan svaren och nivån av utbildning som de besatt.

Utöver detta hade det även varit positivt för studien att få ett mera spritt åldersspann av respondenter, det vill säga en mer jämn fördelning av respondenternas åldrar då det inom denna studie endast fanns en 18-årig respondent medan det fanns 32 22-åringar. Med ett mer representativt urval, en tydlig bild av utbildningsnivå och en mer jämn åldersfördelning hade denna studie kunnat ge ett mer kraftfullt bidrag. Ett självkritiskt tänkande i form av vad som studien kunnat göra bättre bidrar med nyansering samt mer självständighet i hela texten. För att kunna se utvecklingspotentialen för en studie är det självkritiska tänkandet högst nödvändigt och därför har konkreta reflektioner angående detta förts. Med ovanstående som bakgrund, kommer det nedan att presenteras förslag för vidare forskning för att belysa det aktuella ämnet ytterligare.

Studera riskattityd och finansiell kunskap i samband med kön för att se skillnader och likheter. Det finns tidigare forskning angående män och kvinnors olika beteende på aktiemarknaden, att granska detta i samband med en specifik generation, exempelvis Generation Z, hade kunnat vara av intresse. Detta för att kunna vidareutveckla teorier och hypoteser samt för att kunna bidra till en mer generaliserbar bild hos investerare.

Studera utbildningsnivån hos investerare för att se skillnader och likheter mellan de olika individerna med olika utbildningsnivåer. Detta för att kunna se om en person med en högre utbildningsnivå uppvisar starkare finansiell kunskap och ett mer planerat beteende än en investerare med lägre utbildningsnivå, eller vice versa. Även detta kan vara intressant att

granska i samband med generation och även kön. Med dessa tre variabler kan en bredare studie med mer generaliserbara och exakta resultat genereras.

Studera på ett djupare plan med en bredare internationell inriktning för att se på tydliga skillnader och likheter, med fokus på länder som har liknande ekonomisk situation och utvecklingsnivå. Att jämföra mellan två länder som är mer lika varandra kan ge ett ytterligare intressant perspektiv för att se om och hur olika beteendet kan vara även om länderna är lika ekonomiskt och utvecklings-sett.

Referenslista

Tryckta källor

Andrade, C. (2021). A Student's Guide to the Classification and Operationalization of Variables in the Conceptualization and Design of a Clinical Study: Part 1. *Indian Journal of Psychological Medicine* 43(2): 177–179. doi: 10.1177/0253717621994334

Bakshi, G.S. & Chen, Z. (1994). Baby Boom, Population Aging, and Capital Markets. *The Journal of business (Chicago, Ill.)* 67(2): 165–202. doi: 10.1086/296629

Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 3. uppl. Stockholm: Liber

Charles, A. & Kasilingam, R. (2013). Does the investor's age influence their investment behaviour? *Paradigm* 17(1-2): 11–24. doi: 10.1177/0971890720130103

Choi, N. & Skiba, H. (2015). Institutional herding in international markets. *Journal of banking & finance* 55: 246–259. doi: 10.1016/j.jbankfin.2015.02.002

Cipriani, M. & Guarino, A. (2009). Herd behavior in financial markets: an experiment with financial market professionals. *Journal of the European Economic Association* 7(1): 206–233. doi: 10.1162/JEEA.2009.7.1.206

Cronbach, L.J. (1951). Coefficient alpha and the interval structure of tests. *Psychometrika*, 16(3): 297–334. doi: 10.1007/BF02310555

Cronbach, L.J. & Shavelson, R.J. (2004). My Current Thoughts on Coefficient Alpha and Successor Procedures. *Educational and psychological measurement* 64(3): 391–418. doi: 10.1177/0013164404266386

Denscombe, M. (2018). *Forskningshandboken: För småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. 4. uppl. Lund: Studentlitteratur.

Dunning, D. & Kruger, J. (1999). Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology* 77(6): 1121–1134. doi: 10.1037//0022-3514.77.6.112.

Durand, R., Newby, R., Tant, K. & Trepongkaruna, S. (2013). Overconfidence, overreaction and personality. *Review of behavioral finance* 5(2): 104-133. doi: 10.1108/RBF-07-2012-0011.

Eliasson, A. (2022) Kvantitativ metod från början. 5. uppl. Lund: Studentlitteratur.

Fama, E.F. (1998). Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance. *Journal of financial economics* 49(3): 283–306. doi: 10.1016/S0304-405X(98)00026-9.

Forbes, William. (2009). *Behavioural finance*. New York: Wiley.

Heery, E. & Noon, M. (2008). *A Dictionary of Human Resource Management*. 2. uppl. Oxford: Oxford University Press

Henager, R. & Cude, B.J. (2016). Financial Literacy and Long- and Short-Term Financial Behavior in Different Age Groups. *Financial counseling and planning* 27(1): 3–19. doi: 10.1891/1052-3073.27.1.3

Kapoor, J.R., Dlbay, L.R., Hughes, R.J., Stevenson, L. & Kerst, E.J. (2021). *Personal finance*. 8. uppl. Toronto: McGraw Hill.

Kartini, K. & Nahda, K. (2021). Behavioral Biases on Investment Decision: A Case Study in Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* 8(3): 1231–1240. doi:10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.1231

Lusardi, A., Mitchell, O-S. & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *The Journal of consumer affairs* 44(2): 358–380. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x.

Lusardi, A. & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of pension economics & finance* 14(4): 332–368. doi: 10.1017/S1474747215000232

- McCrae, R.R. & John, O.P. (1992). An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications. *Journal of Personality* 60(2): 175–215. doi: 10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x.
- Ogunlusi, O-E. & Obademi, O. (2021). The Impact of Behavioural Finance on Investment Decision-making: A Study of Selected Investment Banks in Nigeria. *Global business review* 22(6): 1345–1361. doi: 10.1177/0972150919851388
- Pallant, J. (2016). *SPSS survival manual*. 6. uppl. New York: McGraw Hill Education.
- Patel, R. & Davidson, B. (2019). *Forskningsmetodikens grunder*. 5. uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Philippas, N.D & Avdoulas, C. (2019). Financial literacy and financial well-being among generation-Z university students: Evidence from Greece. *The European journal of finance* 26(4-5): 360–381. doi: 10.1080/1351847X.2019.1701512
- Prasetyo, A.A. & Rahadi, R.A. (2022). A Conceptual Study on the Influence of Financial Literacy and Behavioral Biases on Generation Z Investment Decision Making in the Stock Market. *Himalayan Journals Economics and Business Management* 3(2): 11–23. doi: 10.47310/Hjebm.2022.v03i02.002
- Shiller, Robert J. (2003). *The New Financial Order: Risk in the 21st Century*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Taber, K.S. (2018). The Use of Cronbach’s Alpha When Developing and Reporting Research Instruments in Science Education. *Research in science education (Australasian Science Education Research Association)* 48(6): 1273–1296. doi: 10.1007/s11165-016-9602-2
- Thurén, T. & Werner, J. (2019). *Källkritik*. 4. uppl. Stockholm: Liber.
- Wijayanti, D., Suganda, T.R. & Thewelis, F.S. (2019). Gambler’s Fallacy as Behavioural Bias of Young Investor. *Journal of Business and Behavioural Entrepreneurship* 3(2): 72–80. doi: 10.21009/JOBBE.003.2.05

Xiao, J.J. & Dew, J. (2011). The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation. *Journal of Financial Counseling and Planning* 22(1): 43–59.

Elektroniska källor

Avanza. (u.å.). *Hur handlar man med aktier?*

<https://www.avanza.se/lar-dig-mer/avanza-akademin/aktier/hur-handlar-man-med-aktier.html>

[2023-02-27]

Beresford Research. (2023). *Generations defined by name, birth-year, and ages in 2023.*

<https://www.beresfordresearch.com/age-range-by-generation/> [2023-02-28]

Boije, E. & Ragnarsson, R. (2020). *Rapport om hushållens ekonomi 2020*. Mölndal:

Finansinspektionen.

<https://www.fi.se/contentassets/5b622c8e76f04dbfaf390f2a72367052/hushallens-ekonomi-2020-rapport.pdf> [2023-03-01]

Bränström, S. (2021). Rekordmånga unga har börjat investera i aktier. *SvD Näringsliv*. 4

mars. <https://www.svd.se/a/dlqv2q/rekordmanga-unga-har-borjat-investera-i-aktier> [2023-03-31]

Byrne, A. & Brooks, M. (2008). Behavioral Finance: Theories and Evidence. *The Research Foundation of CFA Institute Literature Review* 3(1): 1–26.

https://www.cannonfinancial.com/uploads/main/Behavioral_Finance-Theories_Evidence.pdf

[2023-03-01]

Dimock, M. (2019). *Defining generations: Where Millennials end and Generation Z begins.*

<https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/01/17/where-millennials-end-and-generation-z-begins/> [2023-02-28]

Duignan, B. (u.å.). *Dunning-kruger effect.*

<https://www.britannica.com/science/Dunning-Kruger-effect> [2023-03-06]

Finansinspektionen. (2016). *Stabiliteten i det finansiella systemet*. Stockholm: Finansinspektionen.
<https://www.fi.se/contentassets/1f424236c1534de99bfc6205e3fd9f04/stab2016-1ny6.pdf>
[2023-03-06]

Frisk, E. (2021). Cronbachs alfa. *Statistisk ordbok*.
<https://www.statistiskordbok.se/ord/cronbachs-alfa/> [2023-04-28]

Gupta, V. & Nihalani, S. (2021). Decoding Financial Investment Opportunities for Generation Z. *International Journal of Financial Management* 11(2): 19–31.
https://www.academia.edu/82235951/Decoding_Financial_Investment_Opportunities_for_Generation_Z?f_r=826746 [2023-02-28]

Hallström, M. (2020). *Håll dig informerad!* <https://www.swedbank-aktiellt.se/blogg/hallstrom/uuilbw.csp> [2023-04-30]

Hawkins, L-O., Versace, C. & Absy, M. (2022). *Gen Z: What to Know About the Next Generation of Investors*.
<https://www.nasdaq.com/articles/gen-z%3A-what-to-know-about-the-next-generation-of-investors> [2023-02-28]

Internetstiftelsen (2022). *Svenskarna och internet 2022*. Stockholm: Internetstiftelsen.
<https://svenskarnaochinternet.se/app/uploads/2022/10/internetstiftelsen-svenskarna-och-internet-2022.pdf> [2023-03-31]

Karaszi, P. & Wincent, P. (2021). *Se inte på börsen som ett casino*.
<https://www.ungaaktiesparare.se/artiklar/se-inte-pa-borsen-som-ett-casino> [2023-04-06]

Karolinska Institutet. (u.å.). *Young Adult*. <https://mesh.kib.ki.se/term/D055815/young-adult>
[2023-03-30]

Mälardalens Universitet. (2023). *Metoddoktorn - vägledning för uppsatser och PM i företagsekonomi*. <https://libguides.mdu.se/c.php?g=678062&p=4832301> [2023-03-14]

- Nasdaq. (2021). *How old do you have to be to invest in stocks?* <https://www.nasdaq.com/articles/how-old-do-you-have-to-be-to-invest-in-stocks-2021-01-31> [2023-03-31]
- Nasdaq OMX Nordic. (u.å.). *Hur köper och säljer man aktier?* <https://www.nasdaqomxnordic.com/utbildning/aktier/hurkoperochsaljermanaktier?languageId=3> [2023-03-31]
- Nordea (2019). *Varannan ungdom saknar baskunskaper i ekonomi* [pressmeddelande], 29 mars. <https://mb.cision.com/Main/434/2776149/1016474.pdf>
- Nordnet. (u.å.). *Vad är börsen?* <https://www.nordnet.se/blogg/kunskapsbanken/aktier/vad-ar-borsen/> [2023-03-31]
- OECD INFE. (u.å.) *Financial education and youth.* <https://www.oecd.org/finance/financial-education-and-youth.htm> [2023-03-01]
- Rosdiana, Riska. (2020). Investment Behavior in Generation Z and Millennial Generation. *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting* 1(5): 766–780. <https://doi.org/10.38035/dijefa.v1i5.595> [2023-02-28]
- SCB. (2021). *Fler unga satsade på aktieköp under 2020.* <https://www.scb.se/hitta-statistik/redaktionellt/fler-unga-satsade-pa-aktiekop-under-2020/> [2023-03-12]
- SCB. (2016). *Frågor och svar om frågekonstruktion i enkät- och intervjuundersökningar.* Stockholm: Statistiska Centralbyrån. https://www.scb.se/contentassets/c6dd18d66ab240e89d674ce728e4145f/ov9999_2016a01_br_x08br1601.pdf [2023-03-14]
- SCB. (u.å.). *Att välja metod och intervjupersoner.* <https://www.scb.se/dokumentation/statistikguiden/undersokning-och-urval/att-valja-metod-och-intervjupersoner/> [2023-04-19]

Swedbank. (2023). *Unga vuxnas sparande - nya sparvanor i krisernas spår*.
<https://mb.cision.com/Public/67/3744133/90e569646a453ae9.pdf> [2023-04-05]

Vetenskapsrådet. (2017). *Forskningsetiska principer*. Stockholm: Vetenskapsrådet.
https://www.vr.se/download/18.2412c5311624176023d25b05/1555332112063/God-forskningssed_VR_2017.pdf [2023-04-28]

Wijaya, A., Tannia, T., Wonda, V., Faujiah, A.Z. & Vebrin, E. (2022). *The Effect of Financial Literature and Big Five Personality Trait on Investment Intention on Millennials in Pandemic Era*. Universitas Bunda Mulia, Tangerang, Indonesia.
<https://ojs.uph.edu/index.php/IConEnt/article/view/6224> [2023-03-01]

Bilagor

Bilaga 1 - Enkäten

Ålder:

- >18 → Avslutas automatiskt, ej intressanta för studien.
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23
- 24
- 25
- 26

Sparar du i aktier i dagsläget?

- Ja, jag sparar en fast summa varje månad
- Ja, jag sparar varje månad men inte en fast summa
- Ja, jag sparar när jag får pengar över
- Nej, jag sparar inga pengar

Avsnitt 1: Finansiell kunskap

Svara på följande påståenden enligt din finansiella kunskap, svaren utformas efter en skala där 1 är Stämmer inte alls och 4 är Stämmer mycket bra (1 - stämmer inte alls, 2 - stämmer ganska dåligt, 3 - stämmer ganska bra 4 - stämmer mycket bra).

1. Jag anser mig ha en strukturerad ekonomi

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

2. Jag har en bra uppfattning om relationen mellan mina inkomster och utgifter

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

3. Jag har ekonomiska mål som jag sätter upp varje månad

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

4. Jag ser till att alltid ha ett litet överskott av pengar för oförutsedda utgifter

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

5. Jag spenderar en stor del av min inkomst på aktier

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

6. Jag investerar med avsikt att tjäna pengar

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

7. Det är av stor vikt för mig att dagligen hålla mig uppdaterad kring vad som händer på aktiemarknaden

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

8. Jag anser mig själv ha en positiv attityd gentemot mina investeringar.

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

9. Jag tänker grönt vid investering i aktier och tar därför hänsyn till miljömässiga risker

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

10. Jag tar hänsyn till ekonomiska risker, såsom prisrisk

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

11. Jag tar hänsyn till moraliska risker vid investering i aktier

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

12. Jag ser möjligheter i marknadens volatilitet och tar gärna större risker i förväntan på en hög avkastning.

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

13. Jag planerar mina investeringar noggrant med stor eftertanke

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

14. Jag har en stabil ekonomisk situation

| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

15. Jag har stora mål för framtiden, ekonomiskt

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

16. Jag investerar med pengar jag har råd att förlora

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

Avsnitt 2: Finansiellt beteende

Svara på följande påståenden enligt ditt finansiella beteende, svaren utformas efter en skala där 1 är Stämmer inte alls och 4 är Stämmer mycket bra (1 - stämmer inte alls, 2 - stämmer ganska dåligt, 3 - stämmer ganska bra 4 - stämmer mycket bra).

17. Jag ser mina investeringar och analyser som bättre än andras

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

18. Jag tar ingen större hänsyn till en risk om den inte påverkar mig personligen

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

19. Jag vet att jag tar bra investeringsbeslut

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

20. Jag tar ofta investeringsbeslut baserat på information från vänner/familj

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

21. Jag tar ofta investeringsbeslut för att jag sett att en stor grupp människor gjort samma sak.

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

22. Jag har tagit investeringsbeslut efter vad "influencer" på sociala medier rekommenderar

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

23. Jag agerar ofta snabbt och excessivt när det framkommer nyheter om en aktie jag investerat i

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

24. I mina investeringsbeslut följer jag gärna "strömmen"

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

25. Jag är snabb på bollen när det kommer till att investera i aktier som stiger fort

| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Stämmer inte alls | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Stämmer mycket bra |

Dunning-Kruger test

26. Vad kallas det när ett företag börjar erbjuda sin aktie på aktiemarknaden?

- IBO
- EBO
- IPO
- EPM

27. Vad bestämmer aktiepriset?

- Utbud & Efterfrågan
- Företaget själv
- Inflationsläget
- Riksbanken

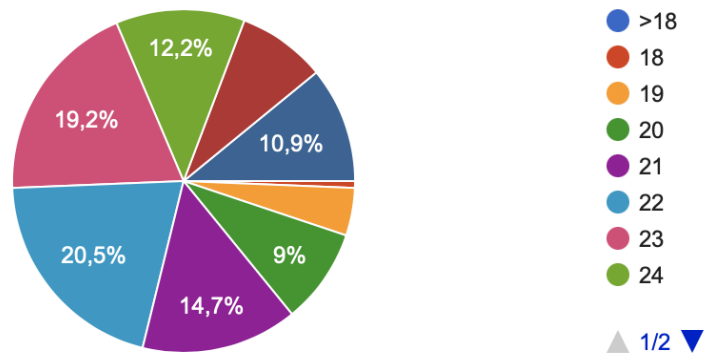
28. Hur tror du att det gått för dig på föregående frågor?

- | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|---------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------|
| Mycket dåligt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Mycket bra |

Bilaga 2 - Resultat av enkät

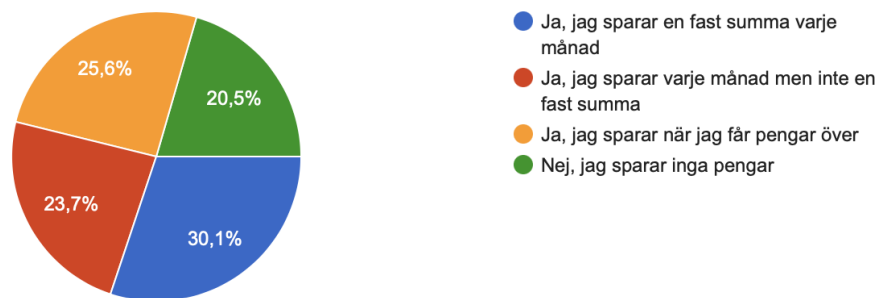
Ålder

156 svar



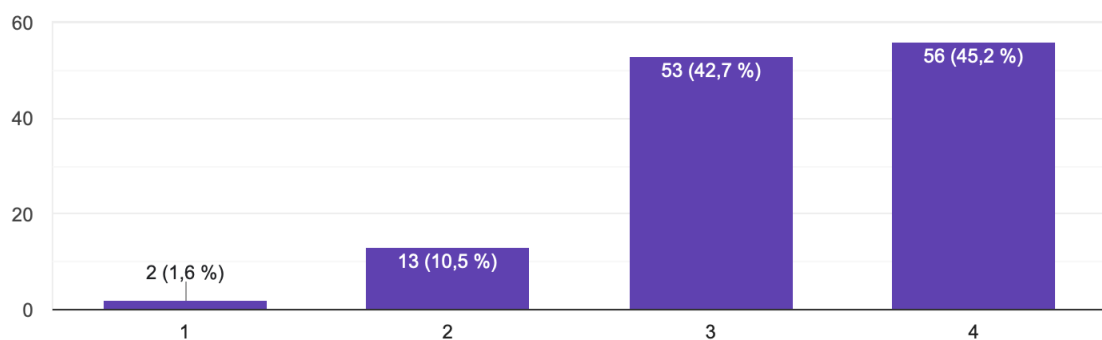
Sparar du i aktier i dagsläget?

156 svar



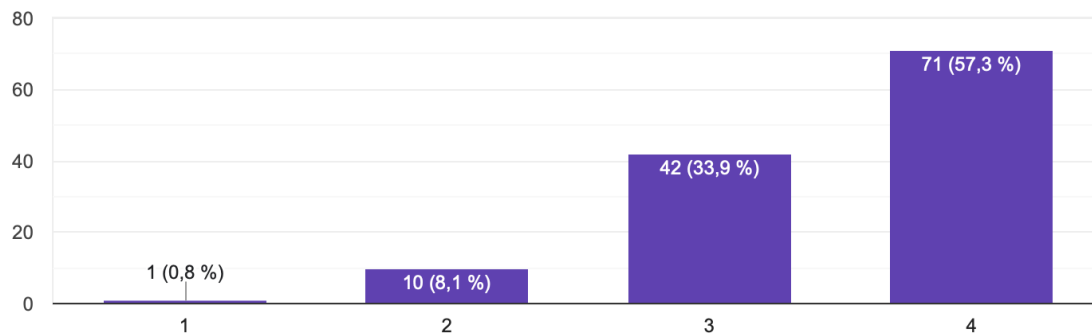
1. Jag anser mig ha en strukturerad ekonomi

124 svar



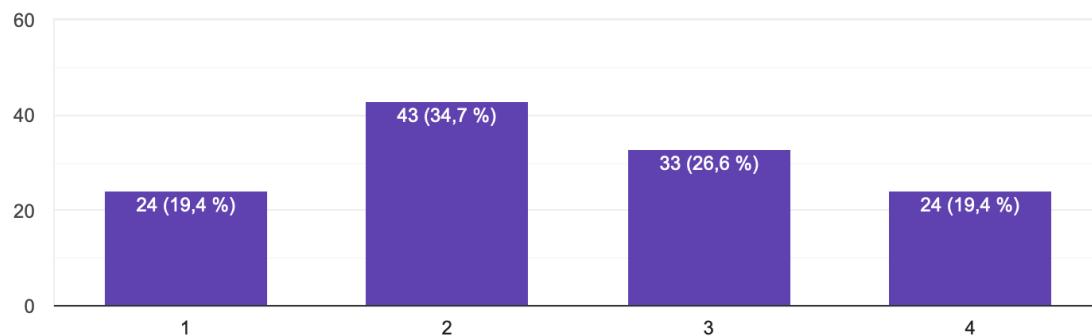
2. Jag har en bra uppfattning om relationen mellan mina inkomster och utgifter

124 svar



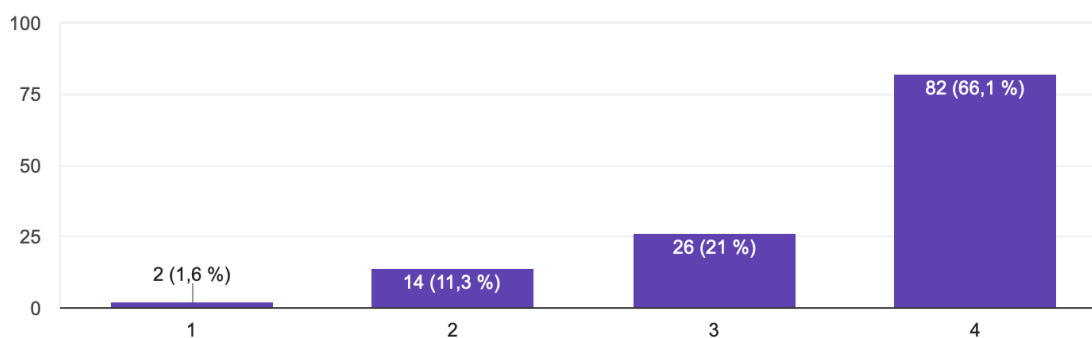
3. Jag har ekonomiska mål som jag sätter upp varje månad

124 svar



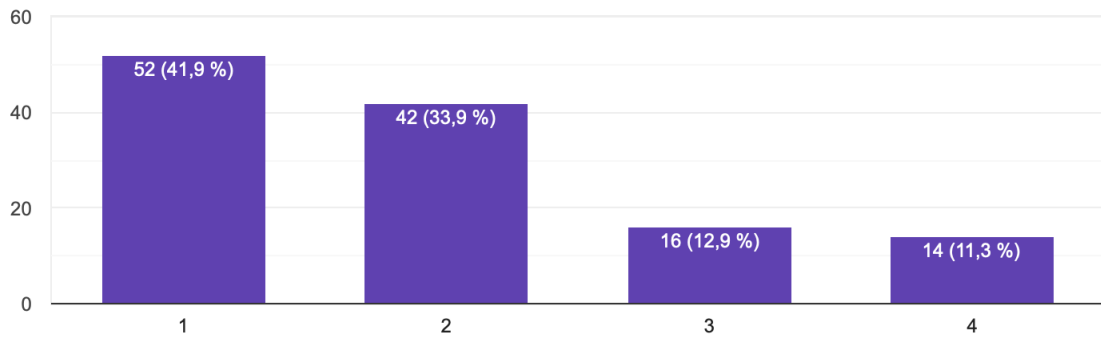
4. Jag ser till att alltid ha ett litet överskott av pengar för oförutsedda utgifter

124 svar



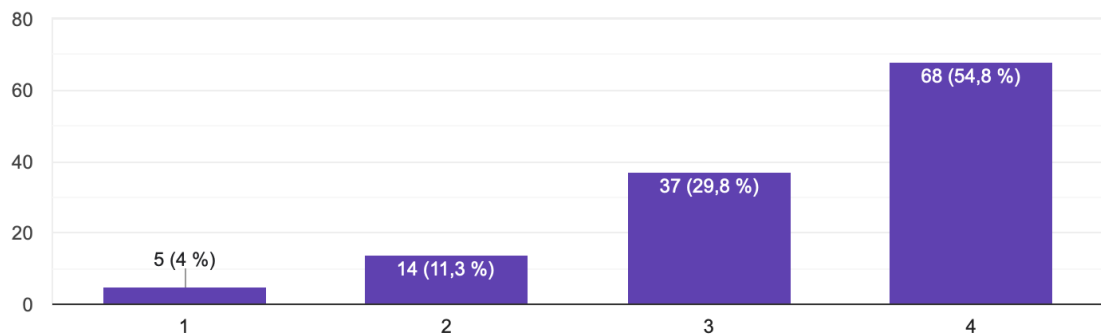
5. Jag spenderar en stor del av min inkomst på aktier

124 svar



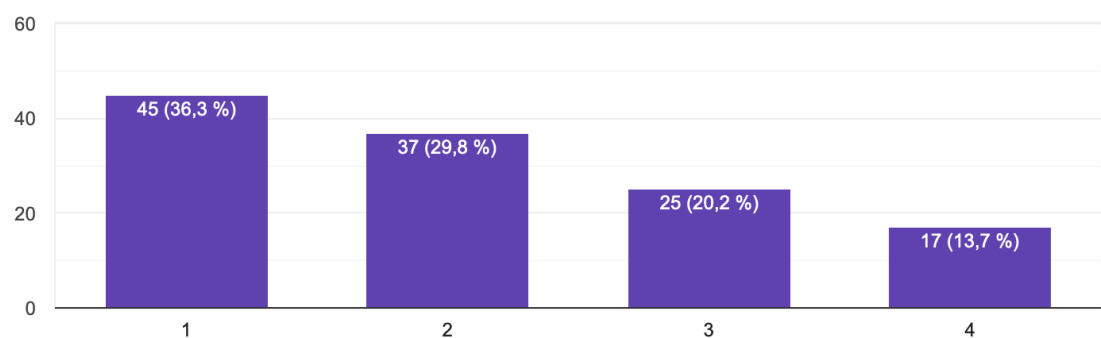
6. Jag investerar med avsikt att tjäna pengar

124 svar



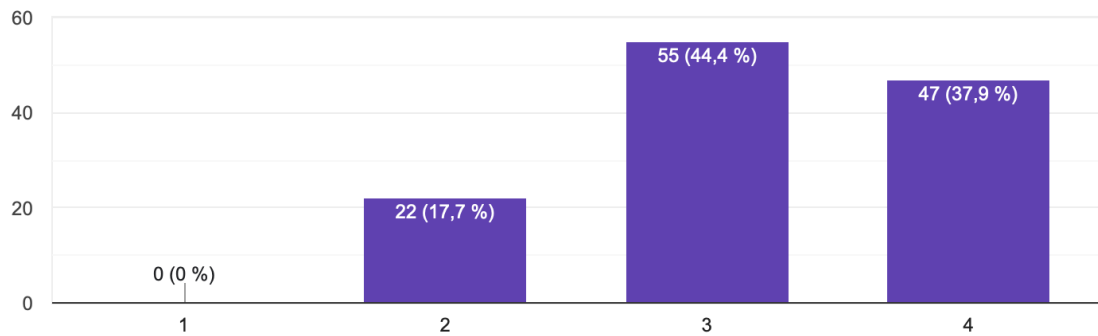
7. Det är av stor vikt för mig att dagligen hålla mig uppdaterad kring vad som händer på aktiemarknaden

124 svar



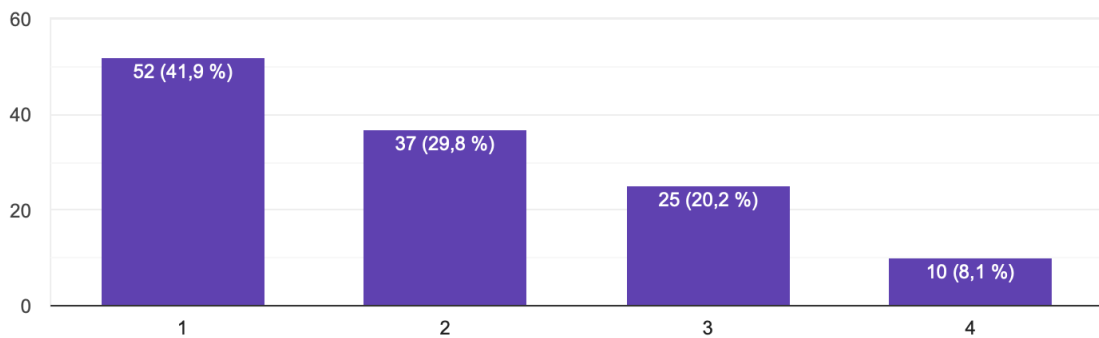
8. Jag anser mig själv ha en positiv attityd gentemot mina investeringar.

124 svar



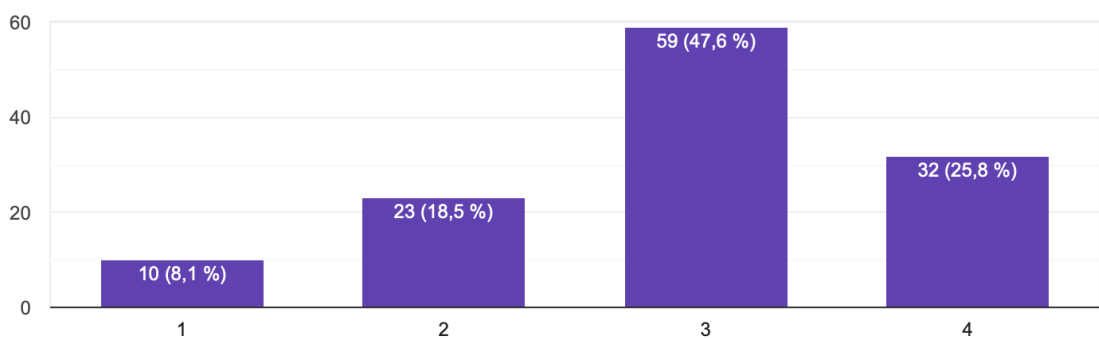
9. Jag tänker grönt vid investering i aktier och tar därför hänsyn till miljömässiga risker

124 svar



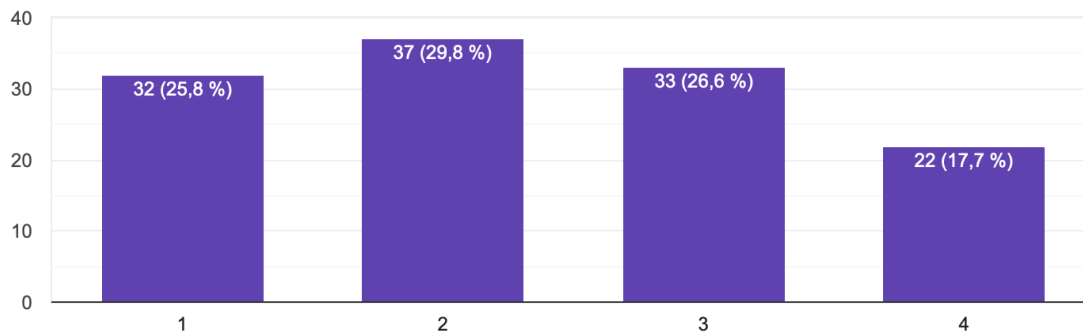
10. Jag tar hänsyn till ekonomiska risker, såsom prisrisk

124 svar



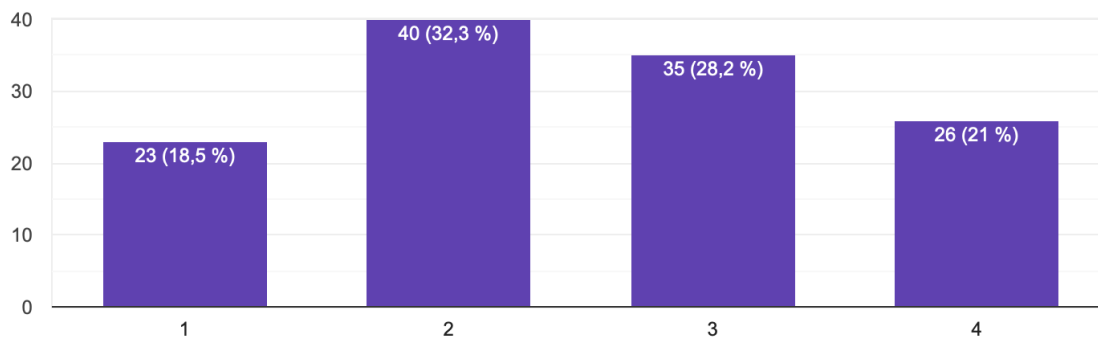
11. Jag tar hänsyn till moraliska risker vid investering i aktier

124 svar



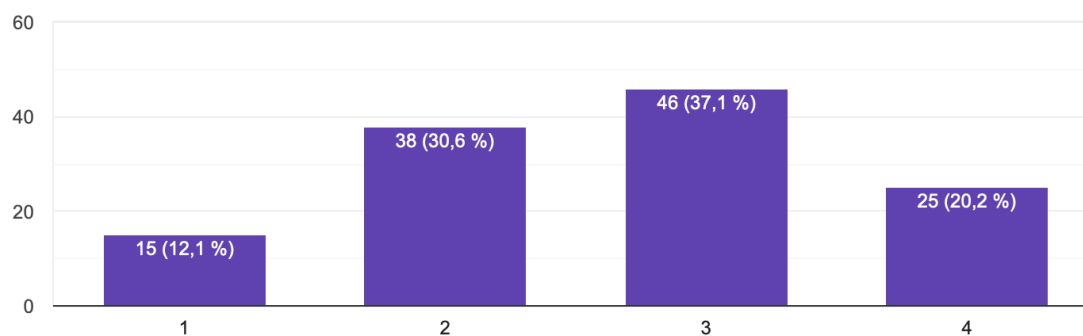
12. Jag ser möjligheter i marknadens volatilitet och tar gärna större risker i förväntan på en hög avkastning.

124 svar



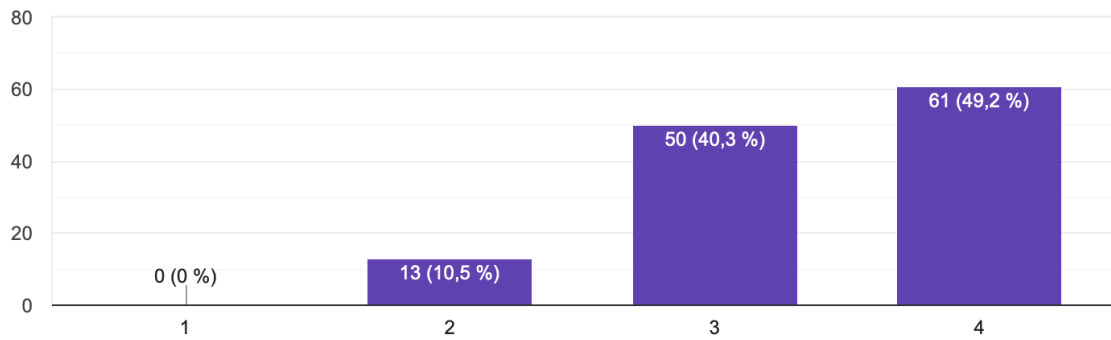
13. Jag planerar mina investeringar noggrant med stor eftertanke

124 svar



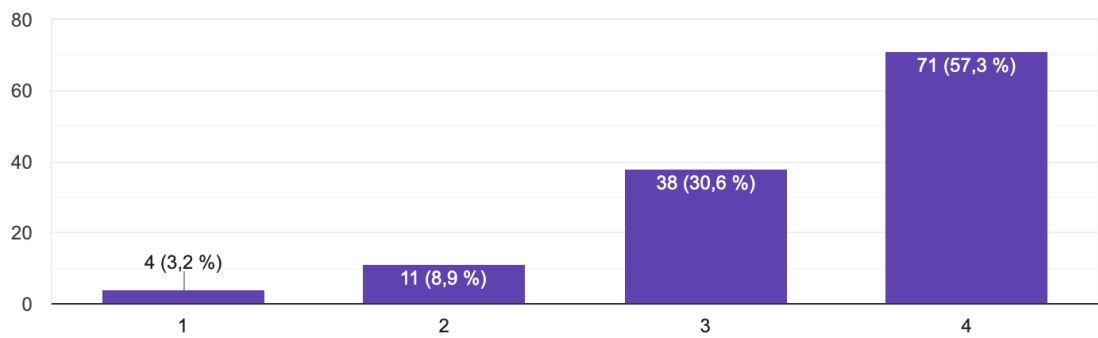
14. Jag har en stabil ekonomisk situation

124 svar



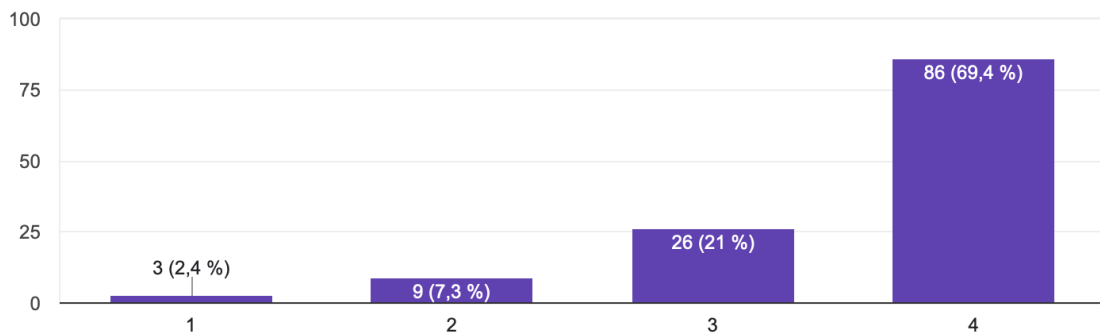
15. Jag har stora mål för framtiden, ekonomiskt

124 svar



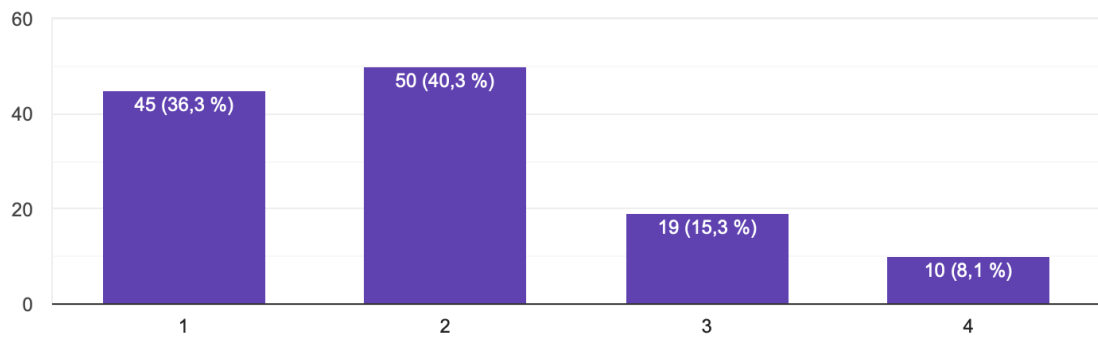
16. Jag investerar med pengar jag har råd att förlora

124 svar



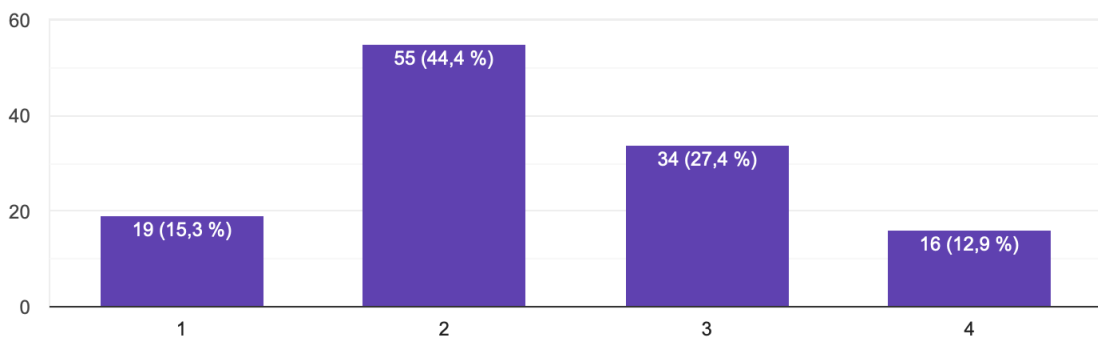
17. Jag ser mina investeringar och analyser som bättre än andras

124 svar



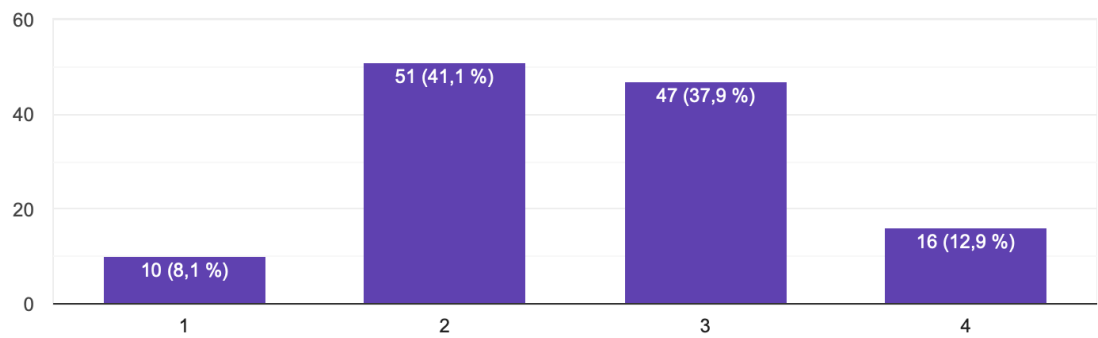
18. Jag tar ingen större hänsyn till en risk om den inte påverkar mig personligen

124 svar



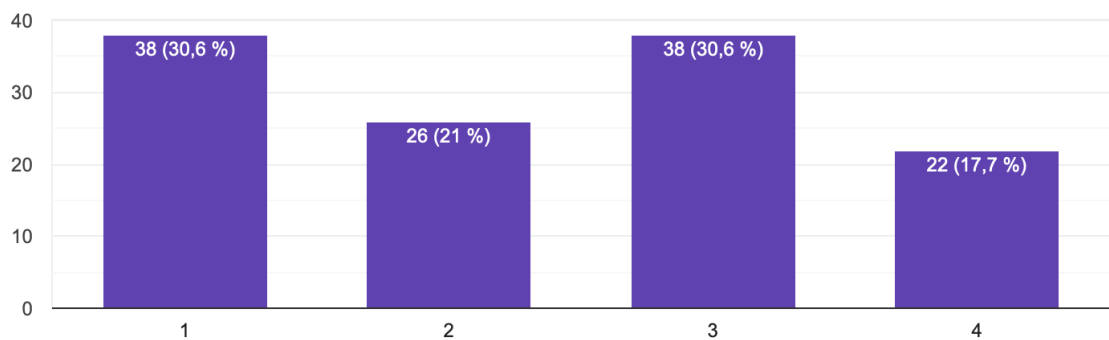
19. Jag vet att jag tar bra investeringsbeslut

124 svar



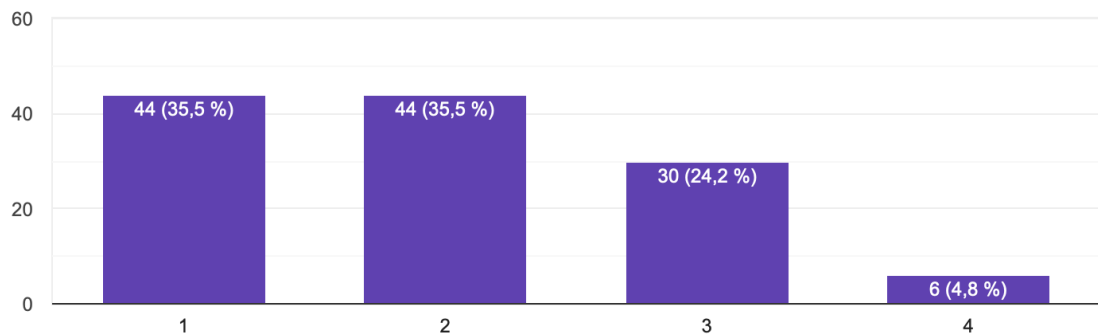
20. Jag tar ofta investeringsbeslut baserat på information från vänner/familj

124 svar



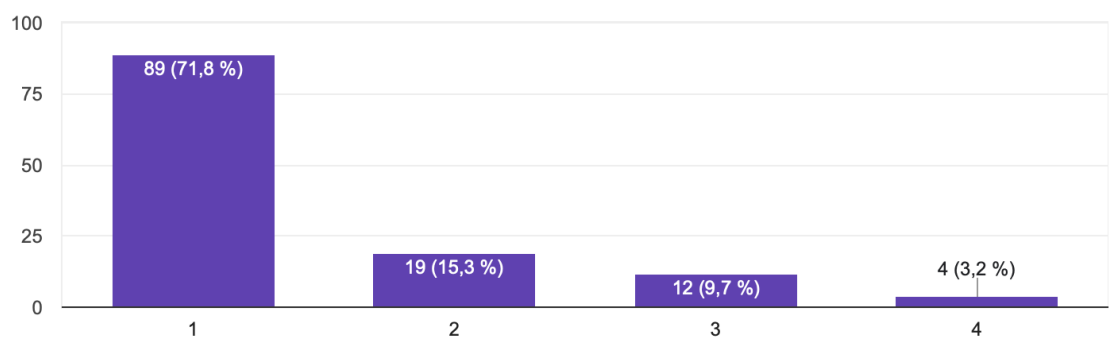
21. Jag tar ofta investeringsbeslut för att jag sett att en stor grupp människor gjort samma sak

124 svar



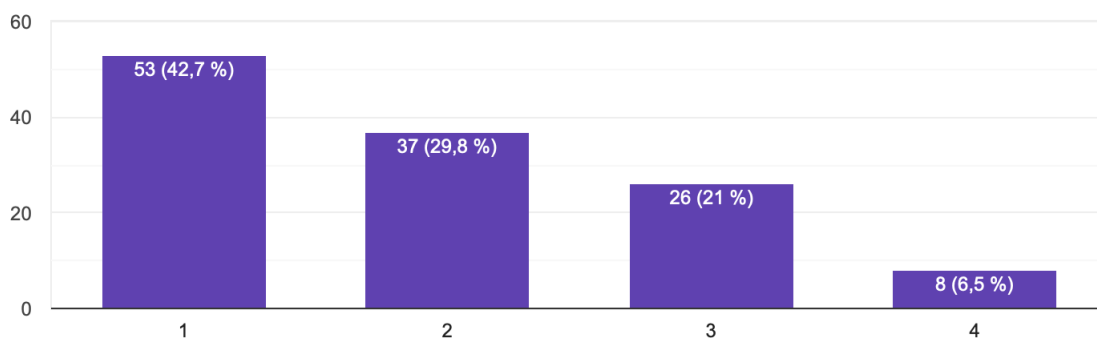
22. Jag har tagit investeringsbeslut efter vad "influencer" på sociala medier rekommenderar

124 svar



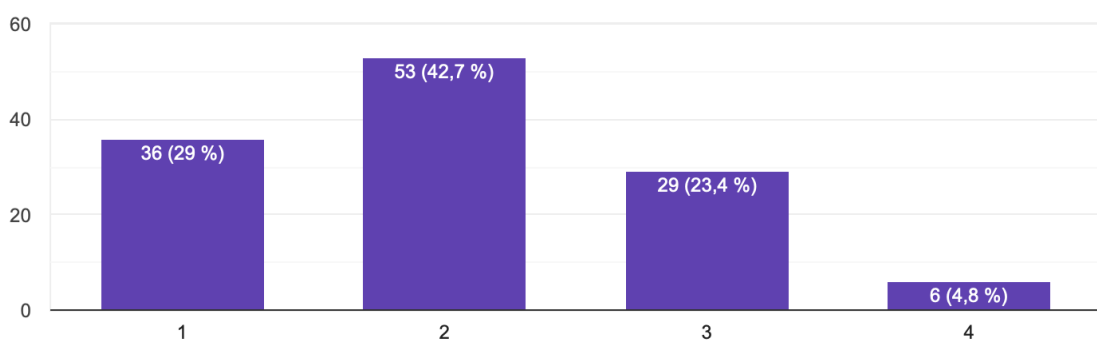
23. Jag agerar ofta snabbt och excessivt när det framkommer nyheter om en aktie jag investerat i

124 svar



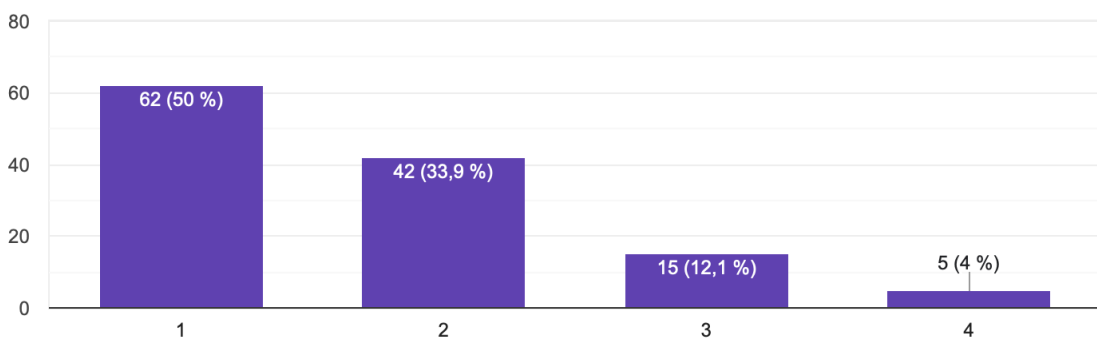
24. I mina investeringsbeslut följer jag gärna "strömmen"

124 svar



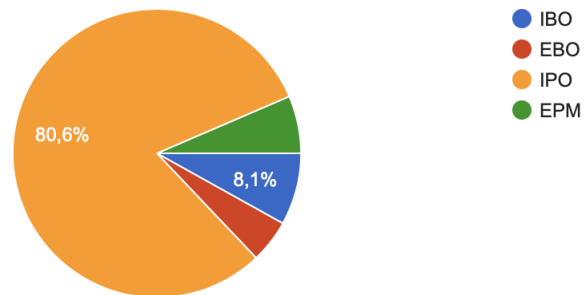
25. Jag är snabb på bollen när det kommer till att investera i aktier som stiger fort

124 svar



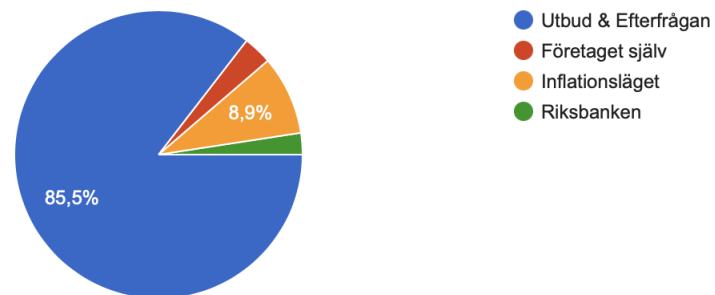
26. Vad kallas det när ett företag börjar erbjuda sin aktie på aktiemarknaden?

124 svar



27. Vad bestämmer aktiepriset?

124 svar



28. Hur tror du att det gått för dig på föregående frågor?

124 svar

