

Moderna trender inom sparande och placeringar

Generation Y:s sparande- och placeringsvanor

Robert Lindqvist

Examensarbete för Tradenom (YH)-examen
Utbildningsprogrammet för Företagsekonomi
Åbo 2016



EXAMENSARBETE

Författare: Robert Lindqvist

Utbildningsprogram och ort: Företagsekonomi, Åbo

Inriktning/alternativ/Fördjupning: Redovisning

Handledare: Helena Nordström

Titel: Moderna trender inom sparande och placeringar – Generation Y:s sparande och placeringsvanor

Datum 18.01.2016 Sidantal 59 Bilagor 1

Abstrakt

På grund av olika faktorer har världsekonomin under de senaste åren varit aningen ostabil. Därför har det blivit allt viktigare att tänka långsiktigt och spara, placera eller varför inte både och, för att kunna påverka sin egen livssituation om något plötsligt skulle drabba en själv. Men sparar folk verkligen?

Jag har undersökt generation Y:s sparande och placeringsvanor i syfte att kunna se om man kan urskilja några trender eller mönster i deras sätt att spara och/eller placera sina tillgångar. I arbetet har jag utgått från Nordeas produktutbud. Undersökningen baserar sig i huvudsak på en kvantitativ undersökning i form av en enkät där målgruppen är finlandssvenskar ur generation Y. För att komplettera min undersökning har jag också intervjuat sakkunniga personer inom ämnet som är anställda av Nordea koncernen.

Av resultatet framkom det att i enlighet med det aktuella marknadsläget så är aktier, fonder och bostadssparkontot de sparande- och placeringsalternativ som är populärast just nu. Man kan se en trend i form av att allt fler övergått till dessa produkter då de nuförtiden ger den bästa möjligheten till avkastning. Överlag kan man se en bristande kännedom om just sparande och placeringar då merparten av respondenterna inte anser sig ha tillräckliga kunskaper om detta. Därför hoppas jag genom mitt examensarbete kunna väcka läsarnas intresse för att börja spara och placera samt att i allmänhet öka kännedomen om ämnet.

Språk: Svenska Nyckelord: generation Y, sparande, placeringar

BACHELOR'S THESIS

Author: Robert Lindqvist

Degree Programme: Business administration, Turku

Specialization: Accounting

Supervisors: Helena Nordström

Title: Modern trends in savings and investments - Generation Y's savings and investment habits

Date 18.01.2016

Number of pages 59

Appendices 1

Summary

Due to various factors the global economy has become somewhat unstable in recent years. Therefore, it has become increasingly important for people to think in the longer term and either save or invest, possibly even both. People must do so in order to influence their own situation if something were to suddenly happen. But do people really save?

I have researched generation Y's saving and investment habits in order to determine if any trends or patterns can be traced. I have based the work in my thesis on Nordea's product range. The study is primarily based on a quantitative survey targeting Swedish speaking Finns within generation Y. To complement my research I have also interviewed experts employed by the Nordea group,

The results of my research revealed that stocks, funds and housing savings are the most popular saving and investment alternatives right now, according to the current market situation. A trend is noticeable here as more people are turning to these products due to a better chance of return. Overall, there is a lack of knowledge about saving and investing as the majority of respondents feel they don't obtain the skills necessary to do so. Therefore, I hope my thesis evokes the readers' interest as well as raises awareness about saving and investing in general.

Language: Swedish Key words: generation Y, savings, investments

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Robert Lindqvist

Koulutusohjelma ja paikkakunta: Liiketalous, Turku

Suuntautumisvaihtoehto/Syventävät opinnot: Laskentatoimi

Ohjaajat: Helena Nordström

Nimike: Modernit säästämiseen ja sijoittamiseen trendit - Sukupolvi Y:n säästämisen ja sijoittamisen tottumukset

Päivämäärä 18.01.2016

Sivumäärä 59

Liitteet 1

Tiivistelmä

Maailmantalous on ollut viime vuosina epävakainen, ja siksi on entistä tärkeämpää ajatella pitkällä aikavälillä: säästää ja sijoittaa. Säästämällä ja sijoittamisella voi vaikuttaa omaan taloudelliseen tilanteeseensa ja varautua äkkinäisiin elämäntilanteen muutoksiin.

Olen tutkinut sukupolvi Y:n säästämisen ja sijoittamisen tottumuksia voidakseni selvittää heidän säästämiseen ja sijoittamiseen liittyviä tapoja ja trendejä. Työn lähtökohtana olen käyttänyt Nordean tuotevalikoimaa. Tutkimus perustuu ensisijaisesti määrälliseen tutkimukseen, jonka olen toteuttanut kyselyn muodossa. Tutkimuksen kohderyhmänä olivat suomenruotsalaiset sukupolvi Y:n edustajat. Tutkimuksen täydentämiseksi olen myös haastatellut Nordea-konsernin asiantuntijoita aiheesta.

Tulosten mukaan osakkeet, rahastot ja asuntosäästöpalkkiotili ovat suosituimmat säästämisen ja sijoittamisen vaihtoehdot nykyisessä markkinatilanteessa. Trendinä voidaan nähdä, että yhä useampi on siirtynyt näihin säästämisen tapoihin, koska ne antavat nykytilanteessa parhaat mahdollisuudet saada tuottoa säästöille ja sijoituksille. Kaiken kaikkiaan voidaan kyselyn pohjalta todeta kohderyhmän tuntemuksen säästämisestä ja sijoittamisesta olevan puutteellista, koska heillä ei ole riittävästi tietoa asiasta. Toivonkin työni herättävän lukijan kiinnostuksen säästämistä ja sijoittamista kohtaan ja yleisesti lisäävän tietoisuutta aiheesta.

Kieli: Ruotsi Avainsanat: sukupolvi Y, säästäminen, sijoittaminen

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Syfte.....	2
1.2	Avgränsningar.....	2
1.3	Metod.....	3
2	Att spara.....	4
3	Risker.....	7
4	Olika typer av sparande.....	8
4.1	Bankdepositioner.....	8
4.1.1	Brukskonto.....	8
4.1.2	Förmånskonto.....	9
4.1.3	Tidsbunden deposition.....	9
4.2	Bostadssparkonto.....	10
4.3	Sparlivförsäkring.....	11
4.4	Pensionsspara.....	11
5	Att placera.....	12
5.1	Aktier.....	12
5.2	Placeringsfonder.....	13
5.2.1	Räntefonder.....	14
5.2.2	Aktiefonder.....	14
5.2.3	Blandfonder.....	15
6	Att välja placeringsformer.....	15
6.1	Anlita hjälp eller göra själv.....	17
7	Generation Y.....	21
8	Vad säger generation Y?.....	24
8.1	Enkätens planering.....	24
8.1.1	Introduktion till ämnet.....	25
8.1.2	Du som sparar och/eller placerar.....	25
8.1.3	Du som inte sparar.....	26
8.1.4	Allmänt om sparande och placeringar.....	26
8.1.5	Egna åsikter om sparande och placeringar.....	27
8.2	Genomförande.....	27
9	Resultatredovisning.....	28
9.1	Introduktion till ämnet.....	28
9.2	Du som sparar och/eller placerar.....	32
9.3	Du som inte sparar.....	37
9.4	Allmänt om sparande och placeringar.....	40

9.5	Egna åsikter om sparande och placeringar	42
10	Analys	42
10.1	Introduktion till ämnet	42
10.2	Du som spara och/eller placerar	44
10.3	Du som inte sparar	48
10.4	Allmänt om sparande och placeringar	49
10.5	Egna åsikter om sparande och placeringar	50
10.6	Kritisk granskning	51
11	Sammanfattning	52
	Källförteckning	55

Figurförteckning

Figur 1.	Flickor som tar "selfies"	23
Figur 2.	Respondenternas ålder, 1980-2000	29
Figur 3.	Respondenternas huvudsakliga inkomstkälla	29
Figur 4.	Respondenternas kunskaper om sparande och placeringar	30
Figur 5.	Vilka sparande- och placeringsformer som är bekanta för respondenterna..	31
Figur 6.	Hur stod del av respondenterna sparar	32
Figur 7.	I vilka former sparar och placerar respondenterna?	33
Figur 8.	Hur ofta sparar respondenterna?	34
Figur 9.	Hur mycket sparar respondenterna i medeltal per månad?	34
Figur 10.	Hur riskbenägna är respondenterna?.....	35
Figur 11.	Hur sköter respondenterna sitt sparande och placerande?	36
Figur 12.	Checking habits	37
Figur 13.	Vad beror det på att du inte sparar?	38
Figur 14.	Planerar du att börja spara i framtiden?	38
Figur 15.	Produkter och alternativ som respondenterna kan tänka sig att spara eller placera i	39
Figur 16.	Har respondenterna besparingar eller placeringar de inte skaffat själv?	40
Figur 17.	Skulle respondenterna anlita professionell hjälp?	41
Figur 18.	Inställningen till studielån som placeringsalternativ	41

Tabellförteckning

Tabell 1.	Miljonär som 65-åring (Hurmerinta, 2015).....	6
-----------	---	---

Bilagor

Bilaga 1	Enkät
----------	-------

1 Inledning

Då man hör ordet trend kopplar de flesta säkerligen ihop det med mode eller musik, men en trend kan vara så mycket mer än det. Ordet trend hänvisar till vad som är populärt eller hippt under en viss tid. Trender kan förekomma inom vilken bransch eller vilket område som helst. En trend kunde vara att vi går mot ett varmare klimat på grund av den globala uppvärmningen. (Voc15) En annan trend kunde vara världsekonomin, som under de senaste åren varit aningen ostabil. Det senaste exemplet på detta är uppståndelsen kring den ekonomiska krisen i Grekland. De flesta av oss är i behov av en regelbunden inkomst för att kunna upprätthålla de levnadsstandarder man har och jag vågar påstå att alla människor är på ett eller annat sätt i behov av pengar för att kunna överleva då mat, kläder och andra förnödenheter införskaffas med hjälp av pengar. Enligt statistikcentralens undersökning från maj 2015 var 324 000 personer arbetslösa, vilket var 28 000 fler än för ett år sedan (Statistik, Finlands Officiella, 2015). I november 2015 då samma undersökning gjorts på nytt var antalet arbetslösa 216 000, av de arbetslösa var 48 000 i en ålder mellan 15-24 år (Statistik, Finlands Officiella, 2015). Att antalet arbetslösa är så pass hög kan bland annat bero på den lågkonjunktur som vi befunnit oss i en längre tid. Därför har det inom de flesta branscher varit aktuellt med samarbetsförhandlingar som inneburit permitteringar och i vissa fall kanske till och med uppsägningar. På grund av liknande situationer är det viktigt att man tänker på och tryggar sin ekonomiska situation. Genom att spara och bygga upp en sparandepportfölj kan man delvis förebygga en potentiell krissituation samt i viss mån påverka sin egen livssituation om något plötsligt skulle drabba en själv. Just på grund av situationen som råder med ökad arbetslöshet och osäkerheten på marknaden samt andra faktorer som exempelvis ökad skuldsättning och Rysslands ekonomiska situation som påverkar vår export och har lett till att det blivit allt viktigare att tänka på och trygga sin ekonomi. Men tänker människor på detta, och sparar folk verkligen?

Svaret är aningen oroväckande då det i en undersökning framkommer att 67 procent inte har tillräckligt med pengar för att kunna spara eller placera och över en tredjedel av finländarna har svarat att de inte placerar sitt sparade kapital. Denna siffra har varit densamma under flera års tid. (Hurmerinta, 2015) Några stora förändringar är heller inte att vänta. Då den ekonomiska utvecklingen länge varit svag också i euroområdet, som kämpat med djup lågkonjunktur och lidit av hög arbetslöshet. Därtill är Finlands tillväxtsiffror fortfarande bland de sämsta i EU (Strandberg, 2015). På grund av detta är jag intresserad

av att undersöka om man kan se några tydliga trender bland unga människors sätt att placera och spara sina tillgångar.

1.1 Syfte

Syftet med mitt arbete är att kartlägga unga vuxnas ekonomiska kunskaper inom sparande och placering. Jag är intresserad av om man kan se några tydliga trender eller rentav mönster i deras sätt att spara och placera sina tillgångar.

För att ha möjlighet att spara, placera och också planera inför framtiden krävs det kapital. Här kommer lågkonjunkturen och arbetslösheten bland unga in. Hur har de personer jag kartlagt fått sitt kapital? Är det via gåvor eller från förvärvsarbete vid sidan av studierna? Eller sparar de inte över huvud taget?

Mitt sekundära syfte med arbetet är att det förhoppningsvis skulle fungera som en väckarklocka för unga personer och kanske få dem att börja spara, eller åtminstone att tänka ett steg längre och kanske börja planera sin ekonomiska framtid. Därför kommer jag i mitt arbete också att ta upp olika sparande- och placeringsformer så att läsarna skall få en insikt i hur sparande och placering fungerar, vilka olika alternativ som erbjuds och vad det går ut på.

1.2 Avgränsningar

Som jag redan tidigare nämnde har jag valt att koncentrera mitt arbete på att kartlägga unga personers sätt att spara och placera sina tillgångar. Därför har jag valt att avgränsa mitt arbete till generation Y. Med generation Y avses personer födda mellan åren 1980 – 2000 (Egidius). I arbetet kommer jag att ta upp olika placeringsformer men jag har valt lämna bort så kallade ”roliga” placeringar. Till ”roliga” placeringar hör exempelvis antikviteter, frimärken och mynt. I stort sett sådant som man kan samla på och som möjligen kan stiga i värde. Orsaken att jag valt att lämna bort denna kategori av placeringsobjekt är för att den är väldigt bred och oklar. Jag kommer inte heller ta upp bostäder, lokaler och skog som placeringsformer trots att det i Finland är väldigt populära placeringsobjekt bland privatpersoner. Orsaken till att jag valt att lämna bort just dessa placeringsalternativ är för att jag antar att de inte är så aktuella eller vanliga bland personer ur min målgrupp på grund av att det krävs stora summor pengar för att placera i bostäder, lokaler och skog. Jag har utgått från att det inom målgruppen skulle finnas endast ett fåtal

som har kapitalet som krävs för att möjliggöra placeringar i dessa alternativ och därför tänker jag inte ta med dem i arbetet utan istället koncentrera mig på sådana alternativ och produkter som merparten av målgruppen har möjlighet att spara och placera i.

I mitt arbete kommer jag inte heller att ta upp hur besparingar och placeringar beskattas då jag inte anser det relevant eftersom mitt huvudsakliga syfte är att försöka kartlägga hur generation Y sparar och placerar.

Terminologin i arbetet baserar sig på Nordeas tjänster och produkter. Jag har valt att göra arbetet ur Nordeas perspektiv trots att så gott som alla banker har liknande alternativ i sitt urval av sparande- och placeringsprodukter. Orsaken att jag valt att göra arbetet ur just Nordeas synvinkel beror på att jag både sommarjobbade och gjort min praktik inom Nordea och därför redan på förhand kände till och hade kunskap om produkterna.

1.3 Metod

I arbetet har jag använt mig av olika former av facklitteratur för att få fram information och fakta om konsumentbeteende, metoder, teorier om sparande och placeringar samt information om generation Y. Jag har också använt mig av bankpublikationer, främst för att få information om de olika sparande- och placeringsprodukterna. För att komplettera allt detta har jag även använt mig av källor från internet. På internet har jag fått fram relevant fakta om generation Y samt om sparande och placeringar. Internetkällorna har i stora drag bestått av artiklar och diverse andra sökresultat som jag ansett som relevanta för mitt arbete.

I mitt arbete har jag också använt mig av kvalitativa och kvantitativa metoder. Den kvantitativa delen kommer att bestå av en enkät. För att nå ut till rätt målgrupp kommer jag att dela enkäten på Facebook och skicka ut den via Novias mail då jag vet att där finns personer som hör till generation Y. Jag kommer också be respondenterna sprida enkäten vidare bland sina vänner och bekanta inom den rätta målgruppen. Man kan delvis säga att jag använt mig av ett bekvämlighetsurval samtidigt som jag på detta sätt var säker på att jag via de kanaler jag valt kommer att nå ut till rätt målgrupp, det vill säga generation Y.

Förutom enkäten har kompletterat arbetet med en kvalitativ undersökning i form av intervjuer. Jag har intervjuat och diskuterat ämnet moderna trender inom sparande och placeringar med sakkunniga som arbetar inom placeringsrådgivningen hos Nordea.

2 Att spara

Först av allt bör vi reda ut vad orden spara och placera verkligen betyder. Spara och placera används med olika betydelse i olika sammanhang. Därför vill jag definiera vad jag menar med orden och hur man ser på skillnaden mellan dem. Att spara är att lägga åt sidan en summa pengar till annat än konsumtion, ofta regelbundet under en lång tid. Att placera är att göra en större engångsinsättning som man kanske bara gör 1-10 gånger i sitt liv om man exempelvis fått ett arv eller dylikt. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 49) Givetvis kan man också placera mindre summor i exempelvis aktier osv. men det kommer jag att återkomma till senare i mitt arbete.

Alla har säkert sparat någon gång i sitt liv. Sparandet får sin början när man som liten sparar pengar för att exempelvis kunna köpa en glass eller godis till lördagen för att sedan utvecklas i takt med att man blir äldre och får andra prioriteringar som att spara till en bil, bostad eller varför inte unna sig någon form av vardagslyx. Men vad är att spara egentligen och fungerar det på samma sätt som det gjort tidigare?

Enligt kostcirkeln för utgifter definieras sparande ungefär såhär. Sparande är inkomsterna minus dina utgifter, vare sig utgifterna är nödvändiga eller frivilliga. Inkomster består av en aktiv del och en passiv del. Den aktiva delen av inkomsten fås normalt genom ett arbete där man får lön. Den passiva delen är pengar som kommer in på kontot utan att det krävs något aktivt arbete. De vanligaste typerna av passiva inkomster är räntor och utdelningar från aktier. Målet med att spara är att bevara sitt kapital och om möjligt öka de medel som står till ens förfogande, medan målet med utgifter är att de inte skall öka mer än inkomsterna. (Ekonomi, 2009) Alla människor befinner sig i olika skeden av sitt liv, men man behöver kanske inte nödvändigtvis tänka så långsiktigt som på pensionen då man inleder sitt sparande. Kanske man i första hand vill unna sig något på kortare sikt, såsom exempelvis en resa under sommarlovet eller sin semester.

Viktigast av allt är ändå att man använder sunt förnuft då man konsumerar, att man inte lever över sina tillgångar. Men viktigt att komma ihåg är också att man inte heller kan spara mer av sin inkomst än man har möjlighet att avstå från. Detta är i mitt tycke två väldigt enkla huvudregler som man kan rätta sig efter och som bör tas i beaktande när man börjar spara eller placera. (Ekonomi, 2009)

Själva principen i att spara har knappast ändrat så mycket genom åren, folk har sparat och kommer alltid att spara. Men sätten man sparar på och synen på pengar har förändrats.

Förut kom bankerna till skolor och delade ut broschyrer och spargrisar och uppmanade redan från ung ålder barn att spara. Nu har det kanske blivit mer på föräldrarnas ansvar att se till att deras barn får en sund uppfattning om vad ekonomi, pengar och sparande innebär. Men har deras uppgift försvårats genom att man i allt mindre utsträckning använder kontanter? Olika typer av bankkort och kreditkort har blivit allt mer populära i dagens samhälle, vilket kanske inte gör saken lättare när man inte ser pengarna i verkligheten, utan man bara drar sitt kort då man skall betala. Begriper man i dagens läge ändå värdet av sina tillgångar när man allt mer använder sig av elektroniska pengar? Allt ifrån App store till playstation store och inom näthandel överlag, som är i flitig användning bland ungdomar är det bara att fylla i sina kortuppgifter varefter man kan köpa spel, uppgraderingar, handla samt ladda ner Appar som kostar. Allt detta med bara några knapptryck, eftersom uppgifterna sedan lagras i databasen. Jag vill påstå att det krävs en helt annan självdisciplin för att kunna spara och tänka ekonomiskt i den elektroniska värld som vi lever i idag. Därför är det viktigt att som förälder börja i tid, kanske genom att ge en mindre summa till barnet för inköp av godis eller små leksaker som barnet själv får köpa men i föräldrars sällskap. Om man sen vill lära sina barn att det finns en relation mellan arbete och pengar kan man ge små ersättningar för sysslor av olika karaktär som barnen utför hemma. Småningom kan man sedan förlänga tidsperspektivet och börja ge en lite större summa i veckan istället för en mindre summa då och då. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 311) Då får barnet själv ransonera över sin veckopeng och lär sig på det viset att tänka ekonomiskt. Man kan sedan även uppmuntra barnet att spara sin veckopeng för att kunna införskaffa en dyrare sak, exempelvis en cykel, ett datorspel eller något dylikt (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 311).

Faktum är att man kommer lindrigare undan om man börjar placera och spara redan i tidig ålder. Men tyvärr verkar det som om intresset för sparande och placering ökar först när det börjar vara för sent. I investeringsbolaget Norvestians, undersökning som publicerats i Placeringsbarometern, framkommer det att man som ung kanske inte tar detta så seriöst. Av respondenterna, som var mellan 25-35 år, berättade så mycket som 38 % att placering inte intresserar dem. Hurmerinta menar i sin artikel att det är oroande men inte förvånande att det är så. Det kan bero på att skötsel av ekonomi och placering inte tas upp på grundskolenivå. (Hurmerinta, 2015)

Det allmänna hindret för att placera och spara var enligt undersökningen i barometern ändå det att man helt enkelt inte har tillräckligt med pengar, vilket vi redan konstaterat att inte är något ovanligt i dagens samhälle. Svaret var det samma i alla åldersgrupper från ung till

gammal (Hurmerinta, 2015). Också i en motsvarande undersökning som Norvestian gjort framkommer det att 67 procent av respondenterna svarat att de inte har tillräckligt med pengar för att placera (Hurmerinta, 2015).

Låt oss nu ändå tänka långsiktigt. Hur skall man gå till väga om man vill vara miljonär vid 65-års ålder? Om det är målet lönar det sig att börja placera tidigt för att kunna uppnå målet. I Hurmerintas artikel framkommer det att om man börjar placera som 20-åring behöver man endast spara 4,50 euro om dagen. Om man dagligen sparar 4,50 euro på ett vanligt bankkonto med 0 procent ränta, som de flesta finländare gör, skulle man vid 65-års ålder ha ungefär 73 900 euro. Skillnaden från om man istället skulle placerat dessa pengar är relativt stor. Jämför sedan detta med om du som 30-åring skulle börja spara. Då skulle summan man dagligen måste spara och placera vara 11 euro, vilket i medeltal motsvarar en timlön inom den privata sektorn. (Hurmerinta, 2015)

I tabellen nedan kan man avläsa hur mycket man dagligen bör placera med en uppskattad avkastning om man vill bli miljonär vid 65-års ålder beroende på när man inleder sitt placerande. I exemplen som är nämnda ovan så har man antagit att medeltalet av den årliga avkastningen skulle ligga på 9 %, vilket är i linje med aktiemarknadens långsiktiga avkastning på investeringen. (Hurmerinta, 2015)

Tabell 1. Miljonär som 65-åring (Hurmerinta, 2015).

Ålder då placerandet inleds	3 %	5 %	7 %	9 %
20	29	16	9	5
25	36	22	13	7
30	45	29	19	11
40	75	56	41	30
50	147	125	105	88

Siffrorna baserar sig på månatliga placeringar utan startkapital. Skatter och kostnader har inte tagits i beaktande i uträkningarna.

Alltså, om man har möjlighet att spara 88 euro om dagen skulle det på månatlig basis utan avkastning bli 2640 euro. Om man som 50 åring har råd till detta behöver man nog inte oroa sig över sina pensionsdagar, men ni förstår idén? Det lönar sig att börja spara i tid och då räcker det med en mindre summa.

3 Risker

Risken för att placeringar finns inte. Spridning minskar riskerna. Det finns alltså inga placeringar som är helt riskfria. Däremot finns det placeringar som är mindre riskabla än andra. Det finns ett ordspråk som passar väldigt bra in i placeringsvärlden, ”lägg inte alla ägg i samma korg!” (Hultkrantz, o.a., 2004 ss. 125-127)

Trots detta lönar det sig heller inte att ha alla sina surt förvarade slantar liggande på brukskontot. Som jag redan nämnde i kapitel 2 är detta det vanligaste sättet för finländare att spara på. Det är inte heller helt riskfritt på grund av inflationen. De pengarna du har förvarade på kontot ökar inte i värde fast exempelvis priserna på livsmedel stiger. Så sist och slutligen får man mindre för pengarna än vad man fick då man placerade dem på kontot. Genom att sprida på riskerna kan man gardera sig mot kraftiga värdeminskningar eftersom alla placeringsformer inte minskar i värde, åtminstone inte samtidigt (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 163).

Psykologiska risker är bland de främsta orsakerna till att man gör bort sig i sitt sparande eller placeringar. Psykologiska risker handlar främst om de dumheter man gör när man låter sina känslor styra. Rädsla eller glupskhet är exempel på sådana risker. Rädsla eller panik kan till exempel leda till att du säljer dina aktiebaserade placeringar när aktiekurserna sjunkit ordentligt trots att du är medveten om att detta är en långsiktig placering och att du därmed inte bör sälja till så lågt pris utan istället vänta tills priserna stiger igen. Glupsketskänslor kan exempelvis leda till att du avstår från att sälja dina aktiebaserade placeringar när priserna skjuter i höjden trots att du innerst inne vet att du nått ditt mål med placeringen och borde börja ta hem vinster. (Hultkrantz, o.a., 2004 ss. 147-148)

På grund av riskerna och alla faktorer som spelar in kan man drabbas av beslutsångest, en lösning på problemet kan vara att framskrida med köp- eller säljprocessen steg för steg. Placera eller sälj en del åt gången istället för hela summan på en gång. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 170)

På Nordea har man en riskskala från 1–7 där 1 innebär lägsta riskerna och 7 högsta riskerna. På Nordeas hemsida kan man läsa om alla fond- och aktieplaceringar och kolla upp vilken riskprofil just det objektet som du är intresserad av har.

När det kommer till att ta riskerna i beaktande då det gäller sparande och placeringar är det viktigast av allt är att man använder sunt förnuft och noggrant funderar igenom sitt beslut.

Det är vetenskapligt bevisat att man under stress fattar beslut snabbare och med mindre eftertanke. Enligt forskarna behöver det nödvändigtvis inte betyda att besluten blir sämre men det blir uppenbarare att dessa beslut inte är baserade på ett förnuftigt och väl övervägt resonemang. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 167)

4 Olika typer av sparande

Man kan spara på olika sätt. Beroende på kundens behov erbjuder bankerna olika alternativ för olika ändamål. De olika kontona har alla olika egenskaper och räntor. Med sparande avses att man deponerar olika summor pengar i olika sparprodukter. Detta görs oftast regelbundet, exempelvis månatligen vilket är det vanligaste sättet att spara på.

I detta stycke kommer jag att ta upp olika sparmöjligheter som Nordea erbjuder och berätta om dem utgående från Nordeas perspektiv.

4.1 Bankdepositioner

För dig som är ute efter ett tryggt alternativ att spara eller placera dina pengar på så är bankdepositioner alternativet för dig. Speciellt om du har en stor summa pengar som du kan tänka dig placera på någon form av bankdeposition kan det med dagens ränteläge ge en del vinst.

Bankdepositioner blir allt populärare. Enligt Bankbarometerns enkät från 2008 tror hela 95 procent av de bankdirektörer som besvarat enkäten att bankdepositionerna ökar i popularitet. (Svenska Yle, 2008)

Det finns olika typer av bankdepositioner som täcker kundernas olika behov. Bankerna kan erbjuda bruks-, förmåns-, tidsbundna konton, BSP-konton samt olika typer av placeringskonton enligt kundernas önskemål. De olika kontonas räntor och egenskaper varierar så det lönar sig att bekanta sig med dem innan man fattar sitt beslut. Jag kommer i korthet att gå igenom de olika kontonas egenskaper ur Nordeas synvinkel.

4.1.1 Brukskonto

Det allra vanligaste och mest förekommande kontot är brukskontot. Brukskontot är ämnat för skötsel av dagliga banktjänster och man kan styra sin lön, pension eller dylika återkommande depositioner till kontot. Till brukskontot kan man koppla alla nödvändiga

tjänster för skötsel av betalningsrörelser. Medlen som finns på brukskontot är fritt tillgängliga utan uttagsprovision. För tillfället är depositionsräntan på brukskontot 0 %. (Nordea, 2015)

Många anser att det är vettigt att spara men upplever att man inte behöver placera pengarna någon annanstans än på brukskontot. Många upplever rentav att brukskontot är det enda trygga stället att ha pengar på. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 29) Förstås är det bättre att spara pengar på ett brukskonto än att inte spara alls. Men det finns många sätt som är bättre lämpade för just sparande än brukskontot.

4.1.2 Förmånskonto

Förmånskontot lämpar sig för ypperligt för kortsiktigt och regelbundet sparande. Förmånskontot belönar en koncentrerad av banktjänsterna inom Nordea då räntan stiger i samband med kundklassificeringen. Räntan är bunden till Nordea Prime och minimiräntan sedan 1.10.2013 är 0,10 % oberoende av kundgrupp. Orsaken till den låga räntan beror på ränteläget överlag som just nu är dåligt. Även på förmånskonto är medlen fritt tillgängliga och man kan när som helst vid behov ta ut sina medel och inte är tvungen att binda sitt sparkapital. (Nordea, 2015)

4.1.3 Tidsbunden deposition

En tidsbunden deposition innebär att man binder sitt kapital under en på förhand överenskommen tid. Längden på den tidsbundna depositionen kan variera och diskuteras fram med banken. Beroende på kontoavtalet kan uttag ur den tidsbundna depositionen före förfallodagen ibland vara svåra att genomföra. Om det ens är möjligt kan det innebära att man riskerar att gå miste om räntan eller också kan det medföra andra kostnader.

På Nordea var den vanligaste formen av tidsbundna depositioner ett så kallat RännteExtra-konto. RännteExtra-kontot är en kortfristig ränteplacering på 12 månader (Nordea, 2015). Av egen erfarenhet så är de flesta alternativ som tas upp med kunderna de kortfristiga alternativen.

RännteExtra-kontot är ett konto som lämpar sig för de som vill spara kontinuerligt, lätt och flexibelt samtidigt som man får högre ränta på sina besparingar. Räntan fastställs för varje kommande period enligt marknadsläget. Du kan använda besparingarna på RännteExtra-kontot om du plötsligt behöver pengar, men då minskar den överenskomna ränteprocenten

med 1/12. Ränte procenten sänks endast en gång per kalendermånad oavsett hur många uttag som gjorts per kalendermånad. En RänteExtra-period är alltid 12 månader i taget. Kontot fortsätter därefter automatiskt men efterföljs av en försäljningsperiod där man kan ta ut eller sätta till kapital. Under försäljningsperioden bestäms räntan för den eventuella följande RänteExtra-perioden. Minimidepositionen på kontot är 500 euro och maximidepositionen 100 000 euro. Depositionsräntan på RänteExtra-kontot omfattas av finsk källskatt. (Nordea, 2015)

Som också nämndes i inledning av detta stycke så finns det även andra alternativ på tidsbundna depositioner. Bland annat ett "PlaceringsDepositions-konto" som är ett tidsbundet insättningskonto vars avkastning bildas av inlåningsränta och eventuell tilläggsränta. Tilläggsräntan binds per tranch till underliggande tillgång, såsom till exempel aktie, index och råvaror. Minimiplaceringen är 500 euro. (Nordea, 2015) Med tranch menas i princip en bit, portion eller del av en affär eller strukturerad finansiering. Denna del är en av flera relaterade säkerheter som erbjuds vid samma tid men har olika risker, belöningar eller förfallodag. I princip ett sätt att dela upp riskerna. (Investopedia)

Sedan finns också ett "Tidsbundet placeringskonto" där man själv kan välja insättningstiden beroende på hur länge man vill spara. En månad är dock den kortaste tiden man måste kunna binda sig till på ett "tidsbundet placeringskonto". Även här är minimidepositionen 500 euro. (Nordea, 2015)

4.2 Bostadssparkonto

Ett BSP-avtal är ett alternativ för personer som är mellan 18-39 år och planerar att köpa en första bostad. För att avtalet skall gälla måste dock bostaden vara belägen i Finland. Till BSP-avtalet eller bostadssparavtalet hör ett konto med skattefri inlåningsränta och tilläggsränta samt ett lån med förmånlig ränta under hela lånetiden. (Nordea, 2015)

Man skall på förhand ha sparat ihop 10 % av bostadens pris genom att spara mellan 150 – 3000 euro i minst åtta kalenderårskvartal för att sedan kunna beviljas ett lån som motsvarar 90 % av bostadens köpepris. På insättningarna som görs på BSP-kontot får man en årlig inlåningsränta på 1 %. Räntan betalas in på kontot årligen på så sätt att inlåningsräntan ökar sparbeloppet årligen. (Nordea, 2015)

Med ett BSP-avtal är låneräntan förmånlig under hela lånetiden och staten betalar en del av låneräntan i tio år om den överstiger 3,80 %. Som tilläggsäkerhet för lånet får man en

avgiftsfri delgaranti av staten och man behöver inte heller betala överlåtelseskatt om man är mellan 18-39 år. För att bli beviljad ett lån enligt BSP-avtalet bör man även uppfylla normala kriterier för beviljande av kredit då man tar ut lånet. (Nordea, 2015)

4.3 Sparlivförsäkring

Sparlivförsäkring är en flexibel och långsiktig spar- och placeringsform. Den lämpar sig särskilt väl för arvsplanering och kostnadseffektiv överlåtelse av förmögenhet till nära anhöriga på önskat sätt utan ett separat testamente. Nordea erbjuder sina kunder genom ett avtal tillgång till ett brett utbud av placeringsobjekt, t.ex. fonder, placeringskorgar och placeringsobligationer. Nordea Sparlivförsäkring tillhandahålls av Nordea Livförsäkring Finland Ab. (Nordea, 2015)

4.4 Pensionsspara

Pensionssparande är ämnat för att komplettera den lagstadgade pensionen som man är berättigad till samt för att trygga en bättre inkomstnivå under pensionstiden. Att pensionsspara är troligtvis inte den sparform som är mest aktuell för generation Y, men är ändå ett bra alternativ när det gäller långsiktigt sparande. Man kan pensionsspara på olika sätt, bland annat genom ett så kallat målspar-avtal eller via någon typ av pensionsförsäkring. I likhet med andra sparandeformer så kan man då man pensionssparar antingen spara regelbundet eller genom att sätta in ett engångsbelopp. Tidigare var det väldigt populärt att pensionsspara genom ett PS-avtal. Hos Nordea har PS-avtalet däremot dragits in på grund av försämrade villkor och minskad efterfrågan. Därför har Nordeas produkt målspar blivit ett väldigt populärt substitut för pensionssparande samt också ett populärt alternativ för övrigt långsiktigt sparande.

Målspar är alltså ett av de alternativ som Nordea rekommenderar för pensionssparande men man behöver nödvändigtvis inte spara till just pensionen för att öppna ett målspar-avtal. Målspar är ett sparandeanternativ som brukar tas upp i samband med att unga kunder bjuds in på diskussion då de fyllt 18 år.

Nordea målspar lämpar sig väl för regelbundet sparande. Vare sig målet med ditt sparande är att trygga kommande pensionsdagar eller förverkliga långvariga drömmar, så är målspar-avtalet ett flexibelt sätt att spara och njuta av sparmedlen. Genom att ingå ett målspar-avtal får man tillgång till ett brett utbud av placeringsobjekt. Fördelarna med

målspar är många, man kan i sin nätbank gratis byta placeringsobjekt utan skattekonsekvenser. Man kan också fritt och smidigt ta ut av sparkapitalet exempelvis månatligen. Den rekommenderade placeringstiden på ett målspar-avtal är minst fem år. Nyttan med ett målspar-avtal blir tydligast då spartiden är lång. Nordea målspar beviljas av Nordea Livförsäkring Finland Ab. (Nordea, 2015)

5 Att placera

Om man vill spara på lång eller medellång sikt och är beredd att ta en risk med pengarna för att i gengäld ha möjlighet till en högre avkastning så är placering i olika fonder eller aktier ett lämpligt val för dig. Man kan se placering som en investering i och med att man köper tillgångar som man förväntar sig att inom olika tidsperspektiv skall ge avkastning. På så vis kan man öka sitt kapital genom sina placeringar. Största skillnaden från sparande är just den, att då man placerar pengar har man möjligheten att öka sitt kapital beroende på hur placeringarna utvecklar sig. Jämfört med sparandet då man till största delen enbart strävar efter att bevara sitt kapital. Det är ändå viktigt att komma ihåg är att inte gripas av panik och direkt avbryta sin placeringsplan ifall kurserna sjunker. Därför är det viktigt att ha en klar strategi när det gäller placering.

5.1 Aktier

En aktie kan i korthet förklaras som en ägarandel i ett aktiebolag. Man kan indirekt säga att aktier representerar ett anspråk på bolagets tillgång och intäkter. När man införskaffar fler aktier ökar du din ägarandel i bolaget. (Investopedia) Aktieägarens ansvar är ändå begränsat, du är inte personligt ansvarig för bolagets skulder vid en eventuell konkurs. Om du äger aktier i ett bolag är det enda som riskeras för dig det satsade kapitalet. Som aktieägare har du också vissa rättigheter, som exempelvis rätt till dividend. Vanligtvis sker utdelningen varje år och är några procent av vad man satsat. Desto fler aktier du äger, desto större vinst är du berättigad. Ibland får aktieägarna dock ingen utdelning alls. Detta kan ske om bolaget behöver kapital inför framtiden eller om bolaget går med förlust. (Aktieskolan, 2009) Som aktieägare har man också rättighet till att få information om bolaget samt att i vissa fall kunna påverka beslut vid bolagsstämmor.

Aktier har genom tiderna varit de placeringsobjekt som gett den bästa avkastningen, trots alla de börsras som med några års mellanrum har drabbat aktiemarknaden. Efter varje börsras har prisnivån förr eller senare återhämtat sig och priserna har återigen stigit till nya

rekordnivåer. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 207) Fast aktierna är det tillgångsslag som avkastat bäst är det ändå omöjligt att uppskatta den framtida avkastningen när du köper aktier. Det lönar sig därför också att vara förberedd på att värdet på placeringen kan sjunka.

Den som handlar med aktier bör vara intresserad av att följa med bolagens utveckling och läget på marknaden, eftersom det är typiskt att aktiekurserna varierar kraftigt. Detta kan göras genom att studera kvartals rapporter, bolagsnyheter eller följa med rykten som kan tänkas påverka bolagens aktiekurser. På Nordeas hemsidor och via nätbanken kan man även få tidsenlig information om just detta.

I nätbanken kan man på ett smidigt sätt köpa och sälja aktier, samt följa upp sina handelsuppdrag och se hur sin egendom och läget på marknaden utvecklas. Nordeas nätbank har ett utbud på drygt 2500 aktieslag spridda på över 20 marknadsplatser i Europa och Nordamerika, på de största börserna från Lissabon till Helsingfors.

Vid aktieplacering lönar det sig att placera mindre delar i många bolag istället för att placera en större summa i ett bolag. När man äger aktier i olika bolag så kallas det för en aktieportfölj. På det viset kan man sprida riskerna på sin aktieplacering vilket är bra i och med att aktieplacering inte är helt riskfritt. Risker kommer att behandlas mer specifikt senare i arbetet men jag vill ändå i det här skedet ta upp ett exempel. Om man exempelvis fördelar en summa jämnt i tio bolags aktier så förlorar man inte mer än en tiondel av sin placering även om ett bolag skulle gå i konkurs. Om man ytterligare vill utöka sin riskspridning kan man placera aktier i 20 olika företag, då förlorar man högst 5 % om ett av dem går i konkurs. (Pengar för livet s.210)

5.2 Placeringsfonder

Placeringsfonder eller kort sagt fonder är ett relativt tryggt alternativ i jämförelse med aktierna. Fonderna kan ge dig en bra ränta eller avkastning och är dessutom lättskötta tack vare strukturen på hur de är uppbyggda. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 183) Jag kommer i detta kapitel inte att behandla alla fondtyper som existerar utan endast berätta vad fonder är och ta upp de vanligaste alternativen.

Med placeringsfonder kan man på ett lätt sätt placera och sprida sina placeringar i olika värdepapper. Då man placerar i placeringsfonder sprids risken bättre än om man själv skulle placera direkt i ett företag genom aktier eller andra placerings objekt och alternativ. De tre vanligaste alternativen på placeringsfonder är blandfonder, räntefonder och

aktiefonder. De olika namnen uppger vad just den fonden placerar i. Om du placerar i fonder behöver du egentligen inte följa upp dina olika placeringsobjekt, en fondförvaltare följer fortlöpande upp utvecklingen på marknaden, sköter fonden och placerar enligt fondens kriterier. Att placera i fonder kan för många vara det första steget in i placeringsvärlden.

Nordeas fondutbud kan man lätt ta del av under ”Fonder Nytt” på deras hemsida. Där framkommer alla möjliga fonder som Nordea har att erbjuda. I ”Fonder nytt” kan man också ta del av urvalskriterierna för placeringsobjekten i fonderna, det vill säga placeringsinriktningen. Allt detta tas upp i faktabladet om fonden och fondstadgarna.

Som kund kan man också placera mindre summor pengar i fonderna. Minsta teckningen i alla dessa fondkategorier är 10 euro och man kan sedan köpa till eller sälja fondandelar när som helst. (Nordea, 2015)

Principen med fonder är att då man väljer att placera i en fond så köper man andelar i fonden. Man får då en liten del av alla värdepapper som finns i fonden. Alla som köper andelar i fonden äger fonden gemensamt. Kapitalet i fonden kan sedan variera från dag till dag beroende på nya in-teckningar och hur många andelar som frigörs samt hur värdet på placeringarna ändrar i samband med börskurser och räntenivåer. (Avanza)

5.2.1 Räntefonder

Räntefonder kan användas för att undvika stora värdefluktuationer i placeringarna. Fonderna placerar på penning- och masslånemarknaden där värdefluktuationerna är måttligare än på aktiemarknaden. I Nordeas utbud ingår fonder för både kort och lång placeringstid. (Nordea, 2015)

Fonder som placerar i ränteinstrument är ett alternativ till direkta ränteplaceringar, såsom till exempel masslån. Fondsparare kan med en liten summa börja placera i flera placeringsobjekt, vilket ger en bättre förväntad avkastning till följd av den spridda fördelningen. Ränteplaceringarna avkastar ofta väl när aktiekurserna sjunker och tvärtom. Det är bra att fördela sina placeringar i både aktier och ränteprodukter. (Nordea, 2015)

5.2.2 Aktiefonder

Aktiefonder är färdigt diversifierade placeringar på aktiemarknaden. Aktiefonder är långsiktiga placeringsobjekt och passar dig som söker hög avkastning och tolererar den

fluktuation som förknippas med aktiemarknaden och söker högre avkastning än på räntemarknaden. Aktiefonder placerar främst i aktier och passar bäst för långsiktig placering som alternativ till eller parallellt med direkta aktieplaceringar. (Nordea, 2015)

5.2.3 Blandfonder

Blandfonder placerar både på ränte- och aktiemarknaden. De passar dig som vill ha ett färdigt diversifierat och smidigt alternativ för långsiktig placering. Fondplacerare får med en placering tillgång till flera placeringsobjekt. Med hjälp av diversifieringen minskar risken med placeringarna. Fondernas medel sprids på olika marknader och sektorer, så de ger tillgång till många olika placeringsobjekt. (Nordea, 2015)

6 Att välja placeringsformer

Nu när vi i de två föregående kapitlen bekantat oss med olika de spar- och placeringsprodukterna ur Nordeas sortiment är det dags att ta nästa steg. Då man ska börja spara eller placera lönar det sig först att ta ett par frågor i beaktande. I detta kapitel kommer jag att steg för steg gå igenom vad det lönar sig att tänka på innan man placerar sina pengar. Processen består av 10 olika delar.

1) Placeringssumma

- Hur stor summa skall placeras?
- Har du intresse av att senare lägga till summor?

2) Beslutsfattare

- Vem ska fatta besluten? Du ensam eller tillsammans med någon? Tänk på att ju fler som är med, desto jobbigare kan det vara.
- Anlita experthjälp?

3) Målsättning och flexibilitet

- Vad är pengarna till för? Är de till för allmän trygghet eller har de något speciellt användningssyfte?

- Vilken är sannolikheten att dina planer ändras? Ju större sannolikheten är, desto viktigare är det att placeringsobjekten är flexibla, d.v.s. att du kan ta ut pengar tidigare än tänkt och att placeringsstrategin kan ändras på ett flexibelt sätt.

4) Avkastningsmålsättning

- Hur stor avkastning vill du ha? 2 % eller 20 % per år? Kom ihåg att ju högre avkastningsgrad du väljer, desto högre risk måste du ta eller välja ett längre tidsperspektiv.
- Regelbunden avkastning eller ränta på ränta?

5) Tidsperspektiv

- Hur länge kan pengarna vara placerade?
- Det kan vara bra att dela upp placeringssumman i t.ex. tre delar och fundera över hur stor del som sannolikt kan vara placerad i över 5 år, hur stor del som sannolikt kan vara placerad i 2-5 år och hur stor del som kommer behövas inom 2 år.

6) Risktålighet

- Kan du stå ut med osäkerhet? Kan du acceptera att räntan är osäker? Ju högre risktålighet du har desto högre avkastning kan du sträva efter.
- Kan du acceptera att förlora en del av kapitalet för gott? Hur stor del av kapitalet?

7) Delegering av beslut

- Hur mycket tid, intresse och kunskap har du att arbeta aktivt med dina placeringar?
- Ju mindre tid, intresse och kunskap du har, desto vettigare är det att delegera en stor del av dina placeringsbeslut till en expert.

8) Beskattning

- Vill du beakta skattekostnaderna i dina placeringar?
- Vill du sträva efter att minimera skatterna om det är möjligt med lagliga metoder?

9) Vilken valuta

- De flesta placeringar kan i dagens läge göras i euro, men vissa specialfonder finns bara som dollar- eller pundbaserade. Då kan det innebära en valutarisk att placera i dem.

10) Kvalitets-/kostnadsfilosofi

- Tror du det är bättre att sträva efter att minimera kostnaderna för placeringstjänster eller tror du att kostnader och kvalitet går hand i hand? (Hultkrantz, o.a., 2004 ss. 171-178)

Alla dessa frågor är viktiga att ta i beaktande när man skall välja placeringsformer. Men jag vill särskilt lyfta fram punkt 5, tidsperspektivet. Då man väljer placeringsform bör man fundera noggrant över hur länge pengarna kan vara placerade. I en långsiktig placering kan man ta en större risk medan om man behöver pengarna inom en snar framtid kanske skulle välja en placeringsform med lägre risk. På det viset förebygger man risken för att placeringen, om man är tvungen att ta ut kapitalet, skulle vara på minus vid tiden för uttaget.

Man kan använda dig av dessa punkter som riktlinjer för att komma igång med ditt sparande eller placerande. Om man känner sig osäker eller inte riktigt vågar ta steget fullt ut, så finns det som vissa av punkterna redan var inne på hjälp att få, man behöver faktiskt inte göra allting själv.

6.1 Anlita hjälp eller göra själv

Finländare är kända som ett gör-det-själv-folk, vi vill gärna klara oss själva och fungera självständigt så långt det går. I vissa fall kan det däremot vara bättre att anlita en expert än att göra allting själv. Jämförelsevis går det bättre om man låter en läkare utföra en operation eller att man låter en utbildad frisör klippa håret än att försöka göra det själv.

Detsamma gäller din ekonomi, det är bara för dig att gå in på din bank så finns där rådgivare och experter som har både utbildning och erfarenhet inom området och som kan hjälpa dig på vägen. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 277)

Om du har en större placeringsförmögenhet än människor i medeltal har och om du vill delegera förvaltningen av din placeringsegendom helt och hållet till ett proffs som du själv kan ha personlig kontakt med och som kan beakta dina individuella önskemål, så kan det vara intressant att överväga att anställa en kapitalförvaltare. Kapitalförvaltarna, eller förmögenhetsförvaltarna som de också kallas, är företag eller personer som har specialiserat sig på att förvalta sina kunders placeringsportföljer. Möjligheten finns att till dessa kapitalförvaltare ge fullt mandat att för din räkning köpa och sälja aktier eller andra värdepapper i kundens portfölj. Denna mer personliga kontakt med sin kapitalförvaltare kan inge en känsla av trygghet hos kunden, i det här fallet placeraren som då samtidigt har möjligheten att lära sig att bättre förstå ekonomin och placeringsvärlden. (Hultkrantz, o.a., 2004 ss. 259-261)

För att få svar på frågor angående detta och komplettera min teori har jag intervjuat Henrik Malmberg och konsulterat Marie-Louise Sundblom. Malmberg jobbar som placeringsdirektör på Nordeas Private Bank och Sundblom fungerar som personlig bankrådgivare hos Nordea.

När frågan om huruvida man bör anlita experthjälp när det kommer till spar- och placeringsråd behandlas vill jag på samma gång ta upp kostnader i samband med olika spar- och placeringsprodukter. Som jag redan tidigare nämnt finns kostnader inbakade i stort sätt alla placeringsalternativ. Oberoende hur du placerar dina pengar så är det alltid kostnader involverade (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 277). I det här fallet skiljer sig Private banking-sidan kostnadsmässigt från övriga placeringsrådgivare. För att kunna anlita Nordeas Private banking-tjänst bör man minst ha möjlighet att placera 250 000€, Nordea tar även ut en procent av vinsterna på placeringarna. Här menar Malmberg att de kunder som anlitar experterna på Private Banking-sidan har en så pass stor förmögenhet att de uppskattar att få sin portfölj planerligt skött och i allmänhet är väldigt nöjda över att ha en sakkunnig konsult att använda som bollplank för att förbättra bland annat riskspridningen i portföljen samt få en professionell synvinkel på deras placeringar. Malmberg lyfter här fram vikten med att ha en röd tråd i sin sparande- och placeringsportfölj. Sundblom anser också att experthjälp behövs och är viktig. Hon menar att de flesta kunder nog klarar av att sköta sitt sparande på egen hand, men då det kommer till placering och framför allt att

placera på längre sikt anlitar folk gärna experthjälp, då det är en så liten procent som förstår sig på och är intresserade av placeringar.

Banken eller andra instanser du valt att spara eller placera via har som mål att tjäna pengar på dina placerade pengar. Om du placerar i en fond så tar fondbolaget förvaltningsprovision för att förvalta dina och andra placerares pengar. Sätter du dina pengar på en deposition så lånar banken pengarna vidare och får en lite högre ränta än vad den betalar till dig. Om du köper aktier så har naturligtvis aktiebolaget kostnader som du och andra placerare indirekt lider av. Om dessa är höga i förhållande till inkomsterna, påverkar det börskursen negativt. Med andra ord finns alltid kostnader involverade, ibland mer synliga och exakt definierade som i fallet med fonder, och ibland mer osynliga som i fallet med exempelvis bankdepositioner. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 277)

Att diskutera med experter eller rådgivare kostar sällan något i sig. Ett första möte är för de flesta rådgivare och företag en marknadsföringssatsning där de har en chans att få en ny kund (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 278). De flesta inom denna bransch bygger sin affärsverksamhet på att sälja och förmedla olika typer av placeringstjänster och får därmed sina inkomster genom provisioner. Så om man väjer att anlita någon typ av experthjälp och gör placeringar enligt deras rekommendationer bör man ta i beaktande de kostnader som oftast är involverade eller inbakade på något sätt redan i placeringarna. Därtill kan själva placeringen i sig ha en startavgift eller dylikt.

Malmberg hävdar dock att alla de tjänster som de står till förfogande med, allt ifrån kassaflödesbehov ur portföljen, arvsplanering, skatteaspekter till att kontrollera samt övervaka att riskerna är välspredda och att i allmänhet fungera som ett bollplank eller en rationell röst för kunden som kommer med professionella idéer och åsikter. Allt detta görs med mottot att det är för kundens bästa och att affärerna kommer till nytta för kunden, absolut inte för försäljningens skull! Viktigast av allt är ändå att se över kundernas behov och intressen.

Kostnaderna till trots kan det verkligen vara värt att anlita experthjälp. En rådgivare eller kontaktperson som ger dig den tid som behövs för att analysera din situation och dina mål och möjligheter och för att förklara helheten för dig, kan skapa mycket mervärde både ekonomiskt och känslomässigt. Största delen av de pengar som finländarna har liggande på konton och depositioner i dagens läge kunde troligtvis hitta ett bättre hem om deras ägare

skulle få bättre service, alltså i form av rådgivning och information om alternativ. (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 281)

Här har Nordea lyckats, tidningen The Banker som ägs av Financial Times har under evenemanget Global Private Banking Awards utsett Nordeas Private Bank till årets förmögenhetsförvaltare 2015 i Norden, Finland och Norge. Det är andra året i rad som Nordea får detta pris. Malmberg nämner även andra liknande utmärkelser som exempelvis Euroawards pris som är en motsvarighet. Även detta pris har Nordeas Privat Bank tilldelats flera år i rad.

Trots att varje kund är unik menar Malmberg att de flesta kunderna vill ha en bättre avkastning men som ändå är relativt förutsägbar, utan att på grund av det riskera att förlora hela sitt kapital. Då trender och mönster i folks sparande- och placeringsvanor kommer på tal säger Malmberg att aktieplacering håller i sig men att allt fler på grund av det aktuella världsläget har börjat inse fördelarna med fullmaktsförvaltning där experter ser till att riskspridningen är på en bra nivå. Om man inte är beredd att ta risker har man i dagens läge ingen som helst chans att få någon avkastning. Då man ändå är tvungen att ta risker, vill allt fler gärna göra det med hjälp av en kapitalförvaltare trots att inte ens det garanterar vinst. Som jag redan tidigare nämnde, kan anlita en expert ändå inte ge en viss trygghetskänsla. Sundblom är inne på samma linje när det gäller mönster och trender. Allt fler kunder har övergett de tidsbundna kontona just på grund av de dåliga räntorna och istället valt att placera i fonder. Det är då främst blandfonder som blivit populära när man placerar.

Aktuellt överlag är att folk börjar ha mer placeringsbara medel då vi i Finland nu börjar ärva de generationer som levt efter kriget. Malmberg menar att detta är en trend som kommer att fortsätta då finländare tills nu inte haft någon nämnvärd egendom eller kapital att ge vidare för att förvalta jämfört med övriga länder i Europa där detta varit aktuellt redan länge. Det beror på att man där redan i många år ägt placeringar och fastigheter, medan man i Finland först efter andra världskriget kunnat samla på sig egendom och värdepapper m.m.

Av Malmbergs kunder är det väldigt få som hör till generation Y, men bland de få han förestår tycker han sig kunnat urskilja vissa tendenser till att de är villiga att ta större risker än vad folk överlag gör. Vidare menar Malmberg att dessa risker kanske inte alltid lönar sig med ändå har unga kunder haft en benägenhet att göra så. Även Sundblom känner igen

generation Y:s tendenser till att vilja ta risker, men hon menar att då man går närmare in på riskerna och förklarar hur det kan gå, så är de sedan inte heller så intresserade.

7 Generation Y

Benämningen generation Y användes första gången 1993 i en artikel som publicerades i det Chicago-baserade magasinet om marknadsföring och media, *Advertising Age*. Då beskrevs generation Y de som föddes mellan 1984 och 1994. Exakt vilka som tillhör generation Y är dock inte helt klart och inte heller avgörande. Beroende på vilka källor man använder sig av varierar årskullarna. Parment utgår i sin bok "Generation Y – Framtidens konsumenter och medarbetare gör entré!" från att generation Y består av personer födda mellan 1980 eller senare. (Parment, 2008 ss. 21-22) Enligt psykologiguident på nätet sträcker sig generation Y ända fram till personer födda runt millennieskiftet, år 2000 (Egidius). Det är också den indelning jag hittat i de flesta sammanhang där generation Y tagits upp, alltså år 1980 till 2000. Därför har även jag valt att i mitt arbete använda mig av den åldersindelningen.

Vilka är då generation Y? Det har gjorts flera studier kring generation Y eller The Millennials som de också kallas. Dessa studier lyfter fram viktiga drag hos generation Y, såsom god förmåga att hantera internet och ny teknik samt viljan att förverkliga sig själva och betyda något. (Parment, 2008 s. 21) Detta beror på att generation Y har formats av den teknologiska revolutionen som inträffade under hela deras uppväxt. Utrustade med den senaste teknologin, såsom iPhones, bärbara datorer och senare läsplattor är generation Y online och uppkopplade dygnet runt 365 dagar om året. Många ur generation Y växte upp och såg sina föräldrar jobba dag och natt med stressiga jobb. Detta har format deras egen syn på arbete och behovet av ett arbetsliv som är i balans. (Waterworth, 2013) Generation Y har hela livet varit en kommersiell målgrupp till följd av att internet varit en så självklar del av deras liv. Aldrig tidigare har det funnits en så globalt homogen generation som just generation Y, på grund av att samma information är tillgänglig för alla oavsett var i världen man befinner sig. (SvD, 2012) Detsamma gäller också inom ekonomin. Så som marknaden fungerar i dagens läge när det mesta sköts via internet har alla aktörer på börsen information om volatiliteten på de olika marknaderna hela tiden var de än befinner sig.

En annan sak som starkt brukar kopplas samman med generation Y är att de gjort sig kända som en generation av varumärkesorienterade materialister som är villiga att ta risker.

Beskrivningen hedonistisk passar också in på denna generation av hänsynslösa och entreprenörsinriktade individer. (Evans, o.a., 2008 ss. 118-119)

På grund av att internet används i så stor utsträckning i dagens samhälle där generation Y är uppväxt och lever i exponeras de ofta för olika val. Marknadsföringen finns runt omkring oss i stort sett hela tiden. Ett stort utbud av varor, varumärken och försäljningskanaler har gjort att generation Y utvecklats till att bli medietrötta och mediemättade konsumenter. På grund av detta måste man hitta nya, smarta vägar, som talar till konsumentens förnuft och känslor på ett sätt som upplevs tilltalande för konsumenten. (Parment, 2008 s. 175)

I och med detta kan vi gå närmare in på hur generation Y är som konsumenter av spar- och placeringstjänster, samt om man kan urskilja några tydliga tendenser i deras konsumtionsbeteende. Konsumentbeteende handlar i stort sett om vem som konsumerar, varför det konsumeras och vem som deltar i konsumtionen. Man kan likna konsumentbeteendet med en beslutsprocess, där ett köp leder till en utvärdering och ett beslut om produkten skall köpas igen eller bytas ut. Processen kan skilja sig beroende på produkt, inköpsituation samt kundens egenskaper. Besluten kan också kompliceras av att det oftast finns många produkter och tjänster att välja mellan. (Fröjd, 2015) Generation Y är av sådan karaktär att de vill vara med och forma sin tillvaro och inte enbart vara passiva (Parment, 2008 s. 23). Generation Y som sägs bestå av starka individer som alla vill bli behandlade på olika sätt har gjort att efterfrågan på olika individuella lösningar blir allt viktigare (Parment, 2008 s. 69). Därför har det ur bankernas synvinkel nu för tiden blivit allt viktigare att vara tillmötesgående och kunna skraddarsy olika lösningar enligt kundernas behov. Då kundernas kunskapsnivå är så varierande är det upp till banken att se till att kunden får just den produkt som hen anser sig vara ute efter. Att kunskapsnivån är så varierande kan också ställa till problem, då vissa kunder vet att de kan kräva vissa saker medan andra är nöjda med det första bästa som erbjuds. Oftast är det de insatta kunderna som vet exakt vad de är ute efter och vad de vill ha.

En viktig del i konsumentbeteendet hos generation Y är deras syn på och relation till olika varumärken. Detta är något som påverkar konsumentbeteendet hos generation Y då de anses vara mycket mer varumärkesmedvetna än tidigare generationer. (Parment, 2008 s. 58) Däremot är de heller inte likna varumärkestrogna som tidigare generationer, just för att de genom hela livet varit en kommersiell målgrupp och blivit väldigt varumärkesorienterade. Så om produkten inte motsvarar deras förväntningar har generation

Y inga problem med att byta ut den till förmån för att testa nya varumärken. (Parment, 2008 s. 63)

Generation Y har i folkmun fått smeknamnet ”let me take a selfie-generationen” eller ”generation Yolo”. Detta på grund av värderingarna generationen har. (Wallop, 2014) Sättet man nu umgås på har ändrats från hur det såg ut för låt oss säga 20 år sedan. Då satt man och diskuterade och socialiserade när man träffade vänner istället för att som i dagens läge kommunicera genom att tagga varandra i bilder, samla Instagram material och ta selfies i hopp om att någon är bra nog för att laddas upp. (Williams, 2015)



Figur 1. Flickor som tar "selfies"

Bland personer som hör till generation Y är det vanligare än bland tidigare generationer att de blivit uppfostrade i familjer med delade hushåll och ekonomier eller alternativt av en ensamstående förälder på grund av skilsmässor. Detta skall ha lett till att familjerna har varit mer involverade med understöd och bidrag för generation Y:s inköp vad gäller allt från livsmedel till en ny bil. Enligt teorin har en av nio ur generation Y ett parallellkort till någon av föräldrarnas kreditkort. (Schroer) Saker som dessa påverkar givetvis generation Y:s sätt att tänka ekonomiskt. Därför anser jag att det är mycket upp till föräldern eller föräldrarna till barnet att se till att barnet i fråga ändå kan hantera sin ekonomi. Man bör därför ta i beaktande det som redan nämnades i kapitel 2, att spara där jag tog upp Hultkrantz och Masalins teorier om att man redan i tidig ålder bör skola in sitt barn så att hen skall få ett sunt förhållande till pengar och vad ekonomi överlag går ut på. Men när det verkligen gäller tror jag inte det finns en enda förälder, förutsatt att det bara är möjligt för dem, som inte skulle vilja hjälpa sitt barn i någon form.

8 Vad säger generation Y?

Jag har valt att använda mig av en enkätundersökning för att samla empiri till mitt arbete. Min avsikt med enkäten var att försöka kartlägga generation Y:s kunskaper inom sparande och placering. Jag var också intresserad av att undersöka om man kan se några tydliga trender eller rentav mönster i deras sätt att spara och placera sina tillgångar. Genom att använda mig av en kvantitativ undersökning i form av en enkätundersökning kommer jag att kunna nå ut till många fler i generation Y för att få svar på mina undersökningsfrågor och på en kortare tid än vad jag gjort om jag exempelvis skulle intervjuat personer ur generationen. Att använda mig av en enkät blir också ett förmånligare alternativ för mig då jag inte behöver ta varken telefon- eller resekostnader i beaktande för att nå mina respondenter. En enkät lämpar sig även bättre för respondenterna eftersom de då kan besvara den när de själva har tid och möjlighet. På grund av dessa faktorer var valet av metod var väldigt enkelt för mig. (Bryman, o.a., 2011 ss. 246-247)

8.1 Enkätens planering

I detta kapitel kommer jag att gå närmare in på vad syftet med min enkät är samt motivera mina frågeställningar. För att få en klar struktur på min enkät har jag valt att dela upp enkäten i 5 olika delar. Att jag gjort detta beror på att respondenterna kommer att i enkäten få besvara olika frågor beroende på om de sparar eller inte. För att få en helhetsuppfattning kommer jag också att ha frågor i enkäten som riktar sig till alla respondenter. Som bara kommer att behandla åsikter och kunskap om sparande och placering i allmänhet. Underrubrikerna i stycke 9.1 symboliserar varje del av enkäten och jag kommer att ta upp och berätta om varje del skilt för sig.

Som jag redan nämnde var målet med enkäten att kartlägga generation Y:s sparande- och placeringsvanor samt att se om man kan se några tydliga trender eller mönster i sättet de sparar eller placerar. För att kunna göra detta har jag byggt upp min enkät utifrån forskningens syfte och tagit teorin i beaktande i planerandet av enkäten.

Jag valde att använda mig av en elektronisk enkät, vilket i efterhand underlättat mitt arbete avsevärt i samband med analyserandet och redovisandet av svaren. Med en elektronisk enkät var det också lätt att få ut den till respondenterna utan att jag själv behövde sätta tid på att dela ut den, utan kunde koncentrera mig på andra delar av arbetet medan jag väntade på svar. Innan jag öppnade upp enkäten för respondenterna pilottestade jag den genom att

låta fem personer svara på förhandsversionen av denna, för att försäkra mig om att frågorna uppfattas på ett korrekt sätt och att den i sin helhet är väl utformad. Det är viktigt att enkäten uppfattas på rätt sätt av respondenterna då de kommer att fylla i den på egen hand, utan möjlighet att ställa frågor eller liknande om det skulle vara något respondenten inte förstår. (Bryman, o.a., 2011 s. 276) Efter feedbacken jag fick av de som pilottestade enkäten gjorde jag några små förbättringar innan jag publicerade den riktiga versionen.

8.1.1 Introduktion till ämnet

Som namnet säger fungerar denna del som en introduktion till enkäten hur sparar och placerar generation Y. I introduktionsdelen var jag intresserad av att få ett grepp om respondenterna, så jag vet vilka som svarat på min enkät. Detta för att underlätta i analysen då jag skall dra mina slutsatser och kombinera teorierna med mina egna åsikter. Kön, ålder och huvudsaklig inkomstkälla ger mig en bra överblick om vilka respondenter som besvarat enkäten. Jag bad också respondenterna uppskatta sin totala nettoinkomst per månad och deras totala utgifter på månatlig basis. Genom denna frågeställning borde jag också få en bra insikt i respondenternas möjligheter till att spara. Sedan var jag även intresserad av respondenternas kunskaper inom sparande och placeringar, detta undersökte jag genom att låta dem bedöma sina kunskaper på en skala från 1-5 samt genom att be dem fylla i vilka olika sparande och placeringsformer som är bekanta för dem. Detta för att kunna förstå mina respondenter och dra paralleller mellan svaren de uppgett samt varför senare svar möjligen ser ut som de gör.

Som avslutningsfråga i det första stycket ställde jag den för mig kanske mest avgörande frågan i enkäten. Sparar du? Denna fråga delade upp respondenterna i två olika grupperingar och beroende på deras svar styrdes de vidare till olika kapitel. Svarade man ja på frågan fortsatte man med frågor relaterade till sparande under rubriken du som sparar. Svarade man däremot nej så hoppade man vidare till kapitel 3, med frågor riktade till de som inte sparar.

8.1.2 Du som sparar och/eller placerar

Kapitlet du som sparar och/eller placerar koncentrerar sig till de respondenter som uppgett att de sparar. Denna målgrupp var kanske den på förhand mest intressanta för mig, men så klart påverkar även de som inte sparar eller placerar resultatet i min undersökning och utgången på mitt arbete.

I den här delen är jag intresserad av att få reda på vilka produkter respondenterna sparar och placerar i samt hur ofta och vilka summor det rör sig om. En annan sak som är relevant när det kommer till placeringar är risker. På grund av detta var jag intresserad av att undersöka hur riskbenägna respondenterna är. Denna fråga ansåg jag det var lättast att få besvarad genom att låta respondenterna välja ett alternativ på en skala från 1 – 5.

Eftersom mitt arbete är avgränsat sig till generation Y, var jag också intresserad av att undersöka hur respondenterna sköter sitt sparande och sina placeringar. Görs det i banken med hjälp av någon tjänsteman, via nätbanken på egen hand eller hjälper någon annan privatperson dem? Som följdfråga till denna fråga var jag också intresserad av respondenternas checking habits. Hur ofta kollar respondenterna upp sina besparingar och placeringar?

8.1.3 Du som inte sparar

Nu har turen kommit till de respondenter som inte sparar. I det här kapitlet är jag ute efter att ta reda på vad det beror på att dessa personer inte sparar och om de har planerat att börja spara eller placera sina pengar någon gång i framtiden. I den sista frågan i detta kapitel vill jag undersöka vilka sparande- och placeringsprodukter som de personer som i nuläget ännu inte valt eller haft möjlighet att börja spara eller placera skulle kunna tänka sig att använda sig av. Eftersom jag i enkäten tar upp olika former av sparande- och placeringsalternativ hoppades jag genom detta kunna väcka intresset och göra steget kortare för de respondenter som besvarat frågorna i detta kapitel att gå till sin bank och be om hjälp för att börja spara.

8.1.4 Allmänt om sparande och placeringar

Kapitlet allmänt om sparande och placeringar riktar sig återigen till alla respondenter. Jag är här intresserad av att få veta om respondenterna har besparingar eller placeringar som de inte skaffat själv. Ofta kan det ändå vara så att fast man själv inte sparar så gör exempelvis ens föräldrar eller någon annan släkting det åt en.

Eftersom jag i min teori hittade ett kapitel i Hultkrantz och Masalins bok, Pengar för livet angående att finländare är kända som ett ”gör-det-självt-folk” så ville jag naturligtvis ha med detta i min enkät (Hultkrantz, o.a., 2004 s. 277). Alltså ställde jag frågan till respondenterna om de skulle anlita eller har anlitat professionell hjälp när det gäller sparande och placeringar.

Studielån har varit ett populärt samtalsämne i dessa ekonomiskt svåra tider. Slutligen har jag därför valt att i enkäten ta upp just studielånet samt alternativet att lyfta studielån för att möjligen placera det. Av intresse ville jag därför ta reda på hur respondenterna ställer sig till ett dylikt alternativ.

8.1.5 Egna åsikter om sparande och placeringar

Enkätens sista fråga bestod av en kommentarruta där respondenterna med egna ord fick ge sina åsikter, erfarenheter och kommentarer på ämnet sparande och placeringar. Jag valde att ha frågan frivillig i och med att jag inte tyckte det var nödvändigt att tvinga alla respondenter att skriva något. Min avsikt med frågan var att den främst skulle rikta sig till de respondenter som kände att de efter att ha svarat på enkätens övriga frågor ännu hade något osagt eller hade något de ville dela med sig av.

8.2 Genomförande

Enkäten bestod sammanlagt av 21 frågor varav 11 riktade sig till samtliga respondenter. Sex frågor har endast besvarats av de respondenter som uppgett att de sparar, medan de som inte sparar hade 3 frågor som var speciellt riktade till dem. Enkäten avslutas med en frivillig fråga där respondenterna med egna ord får fylla i sina åsikter om sparande och placeringar.

Enkäten ”Hur sparar och placerar generation y” var öppen för respondenterna i 14 dagar från och med den 17.11.2015 till den 30.11.2015 och under den tiden fick jag 261 svar. Enkäten delades på Facebook och via skolans mail till studeranden vid campuset i Åbo. Utöver det skickade jag den per mail till bekanta jag visste att hörde till den målgrupp som enkäten riktade sig till. Jag bad sedan vänner och bekanta att dela enkäten vidare på Facebook eller skicka länken vidare per mail. Jag är nöjd med antalet respondenter jag fick på den tid som enkäten var öppen och anser att jag baserat på deras svar kan göra en bra analys av hur generation Y sparar och placerar. I och med att jag valde detta tillvägagångssätt kan man säga att jag använt mig av ett så kallat bekvämlighetsurval. Ett bekvämlighetsurval innebär i princip att man väljer de respondenterna som man lättast kan få tag på (Jacobsen, 2002 ss. 350-351).

Att jag valde bekvämlighetsurvalet berodde på att jag visste att jag via Facebook och Novias mail kunde vara rätt säker på att jag skulle nå ut till rätt målgrupp och högst troligen kunde få in tillräckligt med svar av respondenterna för att kunna göra en analys av

undersökningen. Man kan också säga att jag avgränsat min enkät och arbetet i överlag till finlandssvenska då merparten av respondenterna och de som varit delaktiga i arbetet är finlandssvenskar. Att jag enbart publicerade enkäten på svenska var medvetet eftersom de flesta som hade tillgång till den via de kanaler jag valt har svenska som modersmål.

9 Resultatredovisning

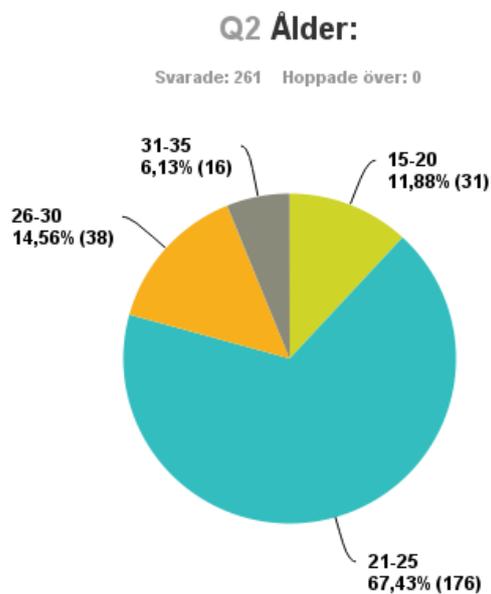
Kapitel 9 går ut på att redovisa resultatet från enkäten som jag använt mig av i min undersökning. Frågorna som redovisas i kapitel 9.1 har alla respondenter svarat på, medan frågorna i kapitel 9.2 du som sparar och/eller placerar endast riktar sig till de respondenter som uppgett att de sparar. De frågor som riktar sig till respondenter som inte sparar redovisas i kapitel 9.3. Som jag redan nämnde avslutades enkäten sedan med tre frågor som återigen var obligatoriska för alla respondenter. Dessa frågor behandlade ämnet sparande och placeringar på en allmän nivå.

I resultatredovisningen bör man ta i beaktande att alla graferna inte är pålitliga till 100 procent. Att man inte kan förlita sig på resultatet som graferna uppvisar till fullo beror på den felmarginal som uppstått då respondenter har missuppfattat vissa frågor. Att varje person kan tolka frågorna på sitt eget sätt orsakar också en viss snedvridning av resultatet.

9.1 Introduktion till ämnet

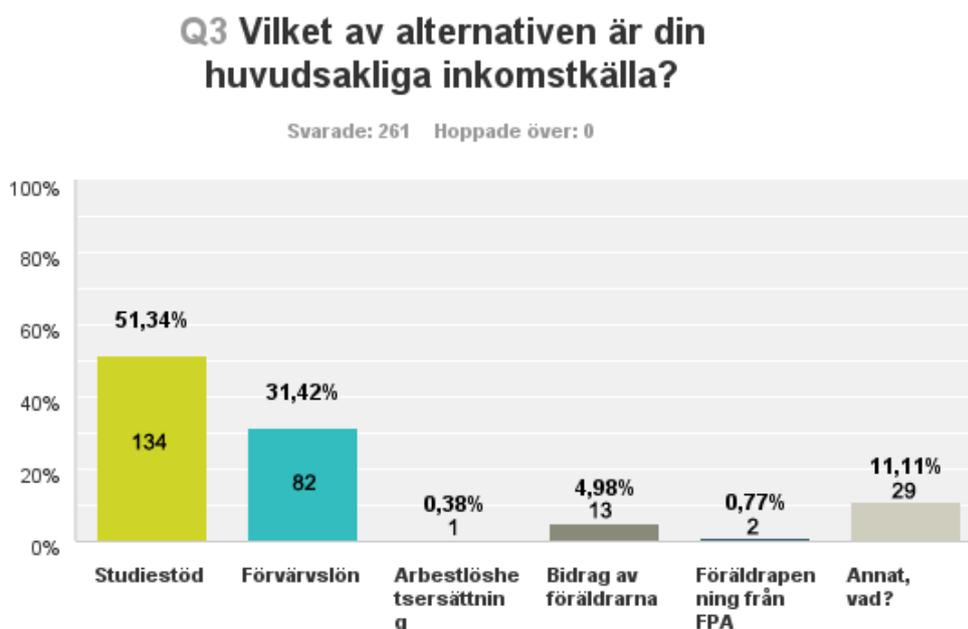
Enkätens första fråga behandlade respondenternas kön. Könsfördelningen på respondenterna var relativt jämnt fördelad men majoriteten av de 261 personer som besvarade enkäten var kvinnor, 56,70 % och resterande 43,30% var män.

I den andra frågan var jag intresserad av åldersfördelningen bland respondenterna. Det finns respondenter inom alla åldersgrupperna vilket jag är mycket nöjd med. Som man kan se i diagrammet var majoriteten mellan 21-25 år gamla.



Figur 2. Respondenternas ålder, 1980-2000

Enkätens tredje fråga undersöker respondenternas huvudsakliga inkomstkälla. De flesta respondenter har antingen studiestöd eller förvärvslön som sin huvudsakliga inkomstkälla. Många av de respondenter som valt alternativet annat, vad har troligtvis missförstått begreppet förvärvslön då de besvarat frågan med lön från jobb eller enbart lön. Detta betyder alltså att svarsprocenten på alternativet förvärvslön borde vara aningen högre.



Figur 3. Respondenternas huvudsakliga inkomstkälla

I frågorna fyra respektive fem behandlades respondenternas totala nettoinkomst per månad samt uppskattade totala utgifter per månad. I dessa två frågor fick respondenterna fritt skriva in sina svar och dessa har varit mycket varierande. Medeltalet bland alla respondenters nettoinkomst ligger på 1 215,03 euro och den högsta inkomsten som någon uppgav var 9000 euro. En respondent hade uppgett sig ha en nettoinkomst på 26 000 euro i månaden, jag har tolkat det som att respondenten har missuppfattat min fråga och uppgett sin årliga nettoinkomst. Därför har jag dividerat svaret med 12 och använt det i mina uträkningar istället så att det inte skall snedvrída resultatet. Ett par av respondenterna hade ingen inkomst alls. Medeltalet av respondenternas totala utgifter per månad ligger på 907,76 euro. Även här uppgav samma respondent att den skulle ha utgifter på 17 000 euro per månad, vilket skulle vara väldigt mycket. Därför har jag återigen dividerat svaret och tagit det i beaktande i uträkningarna. En respondent uppgav sig ha utgifter på endast 30 euro i månaden, vilket var det lägsta som framkom i undersökningen. Av de 261 personer som besvarat min enkät var det 59,39 % som uppgett att de har mindre utgifter i förhållande till sina inkomster, vilket betyder att åtminstone dessa borde i någon mån ha möjlighet att kunna spara.

	Mycket bra kunskaper	Bra kunskaper	Känner till ämnet	Dåliga kunskaper	Inga kunskaper alls	Totalt	Viktat genomsnitt
Hurudana kunskaper anser du dig ha inom sparande?	12,64% 33	39,85% 104	34,87% 91	11,49% 30	1,15% 3	261	2,49
Hurudana kunskaper anser du dig ha inom placeringar?	5,75% 15	15,71% 41	37,16% 97	27,20% 71	14,18% 37	261	3,28

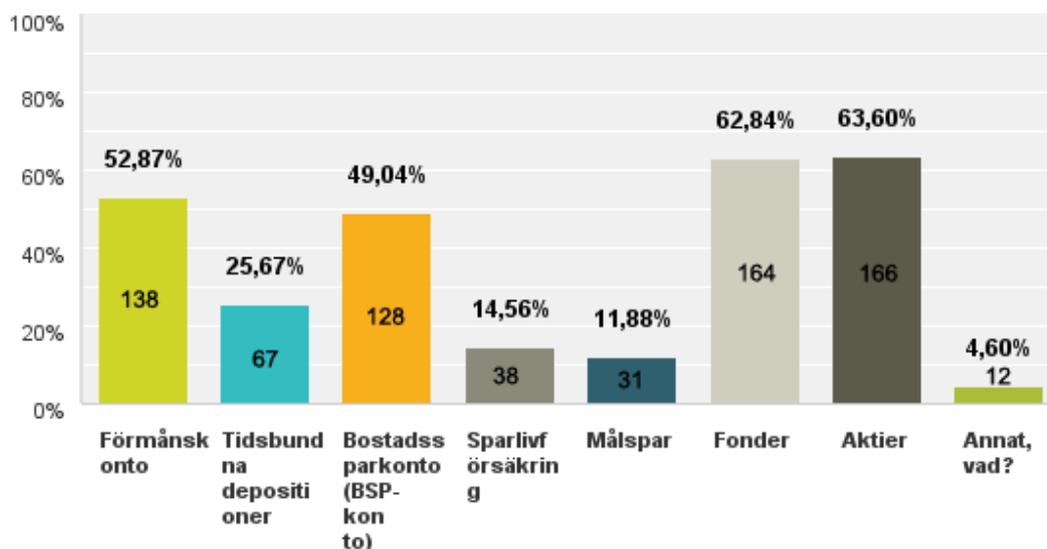
Figur 4. Respondenternas kunskaper om sparande och placeringar

I fråga sex undersöktes respondenternas kunskaper angående sparande respektive placeringar. Respondenterna fick pricka in hurdana kunskaper de anser sig ha angående just sparande och placeringar på en skala från 1-5, motsvarande mycket bra kunskaper till inga kunskaper alls. 1 symboliserar ”mycket bra kunskaper och 5 motsvarar ”inga kunskaper alls”. De flesta respondenter, 104 stycken eller 39,85 % anser sig ha bra kunskaper om sparande. Medan största delen, 97 stycken motsvarande 37,16 % endast ansåg sig känna till ämnet när frågan riktade sig till placeringar. Genomsnittet på skalan 1-5 ligger för kunskaper inom sparande på 2,49 medan det för kunskaper inom placeringar ligger på 3,28. Det vill säga för sparande med tyngdpunkt mot det positivare hållet och

tvärtom gällande kunskaper inom placeringar. Eftersom ”mycket bra kunskaper” motsvarar en etta på skalan så resultatet lite bakvänt ut. Enkätprogrammet använde på denna typ av frågeform vikter och då jag noterade missen i ett så sent skede var det tyvärr redan försent att ändra på detta.

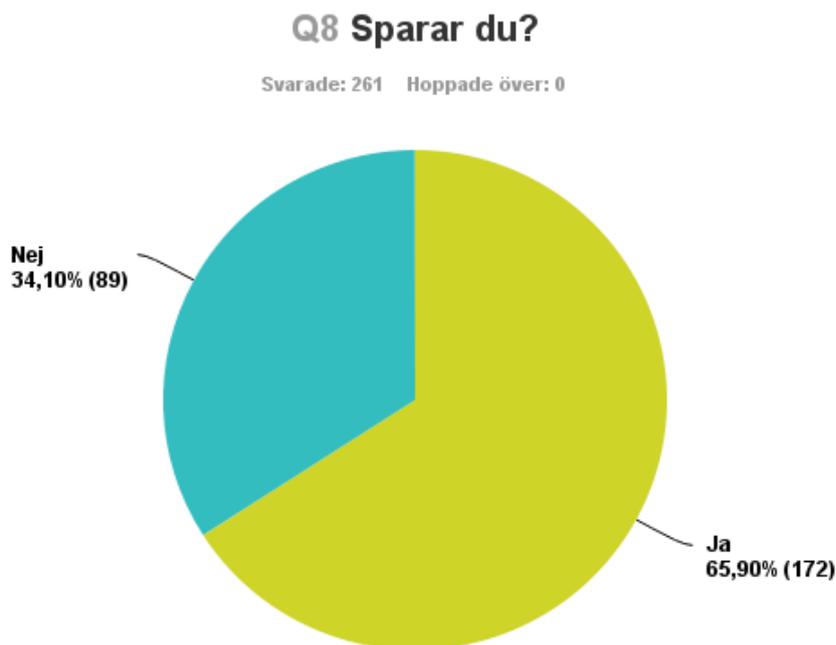
Q7 Vilka olika former av sparande och placeringar är bekanta för dig? (välj ett eller flera)

Svarade: 261 Hoppade över: 0



Figur 5. Vilka sparande- och placeringstyper som är bekanta för respondenterna

I denna fråga var jag intresserad av vilka sparande- och placeringstyper som är bekanta för respondenterna. Respondenterna kunde välja flera av alternativen. Som man kan se i figur fem har det varit relativt stor spridning på vilka av produkterna som är bekanta för respondenterna. Såväl fonder som aktier är bekanta för majoriteten av respondenterna. Bägge alternativen har valts av över 60 % av respondenterna. Bekant för respondenterna är också förmånskontot, 52,87 % av respondenterna har fyllt i det alternativet, likaså bostadssparkontot som 49,04 % av respondenterna säger sig ha vetskap om. De övriga sparande- och placeringstyperna har betydligt färre av de personer som besvarat enkäten uppgett sig känna igen.



Figur 6. Hur stod del av respondenterna sparar

Sparar du var den frågan som jag på förhand var väldigt intresserad av i och med att den utgör en så stor del av mitt arbete. Man kan i princip säga att det var denna fråga som gav mig idén till vad jag ville göra mitt examensarbete om. Men hur uppfattar man ordet spara? Också denna fråga kan tolkas på olika sätt av respondenterna, men meningen med denna fråga var att den också skulle inkludera placerande. Sparar och/eller placerar du skulle kanske varit en tydligare formulering av denna frågeställning.

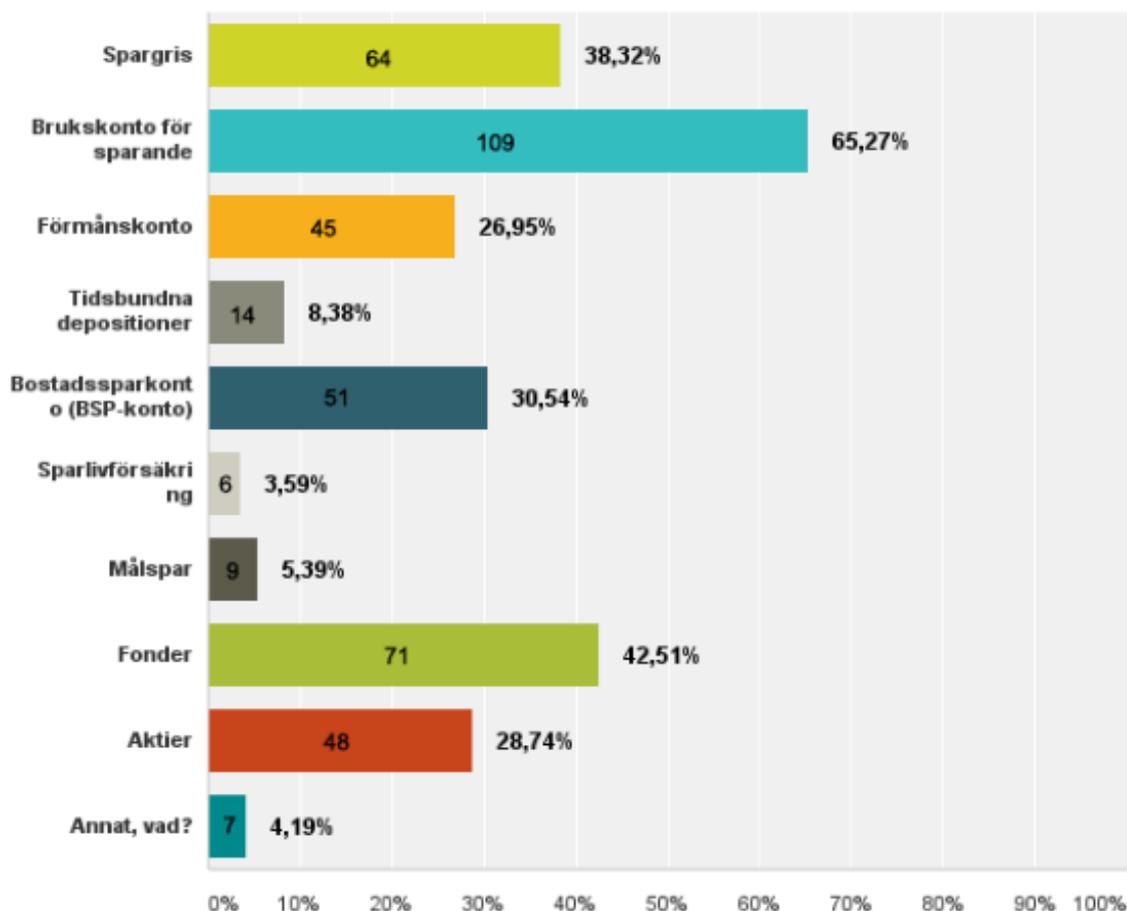
Som man kan avläsa från figur 6 så sparar majoriteten av de personer ur generation Y som besvarat min enkät. 172 stycken motsvarande 65,90 % av respondenterna har uppgett att de sparar i någon form medan resterande 34,10 % eller 89 stycken uppgett att de inte sparar.

9.2 Du som sparar och/eller placerar

I fråga 9 så har de respondenter som sparar alternativt placerar fått tillkännage vilka produkter de valt att använda sig av. Figur 7 illustrerar detta. Även i denna fråga kunde respondenterna välja flera alternativ.

Q9 I vilka former sparar och placerar du? (välj ett eller flera)

Svarade: 167 Hoppade över: 94

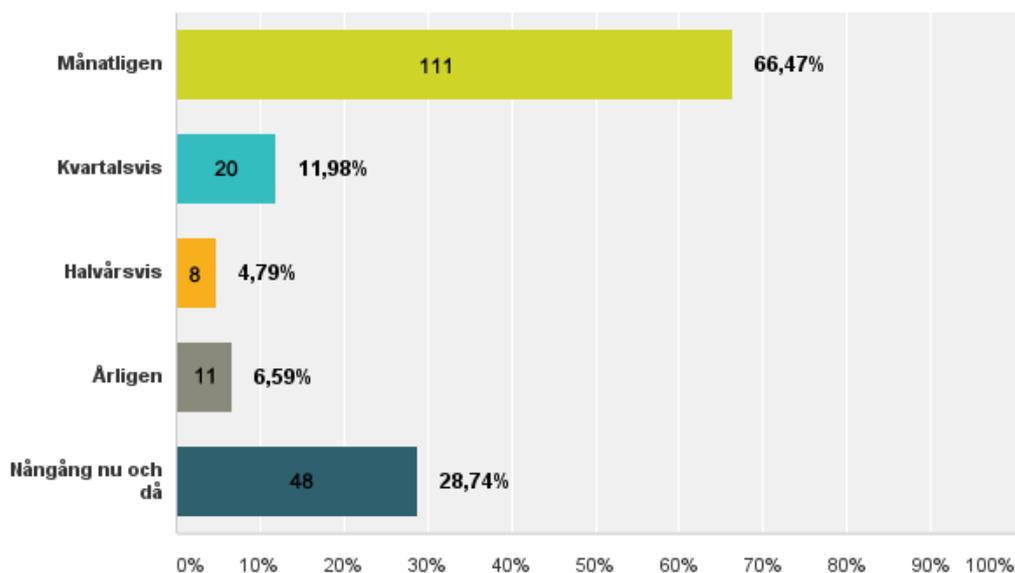


Figur 7. I vilka former sparar och placerar respondenterna?

På första plats och enligt respondenterna det absolut vanligaste sättet att spara på är ett brukskonto avsett för sparande. Hela 109 stycken av respondenterna eller 65,27 % har valt att det som ett av alternativen de använder sig av. På andra plats med 71 respondenter och 42,51 % kommer fonder. Förvånansvärt många av respondenterna, 38,32 % vilket är 64 stycken har uppgett att de sparar i en spargris. Det betyder att alternativet spargris tar hem tredje platsen på listan över hur mina respondenter sparar och placerar sina tillgångar. Det bör också nämnas att det är både intressant och positivt att så många som 30,54 % av respondenterna vilket motsvarar 51 stycken, har uppgett att de har ett bostadssparkonto som de sparar på. Bostadssparkontot är det fjärde mest populära alternativet bland respondenterna, tätt följt av aktier som hade en svarsprocent på 28,74.

Q10 Hur ofta sparar du? (välj ett eller flera)

Svarade: 167 Hoppade över: 94

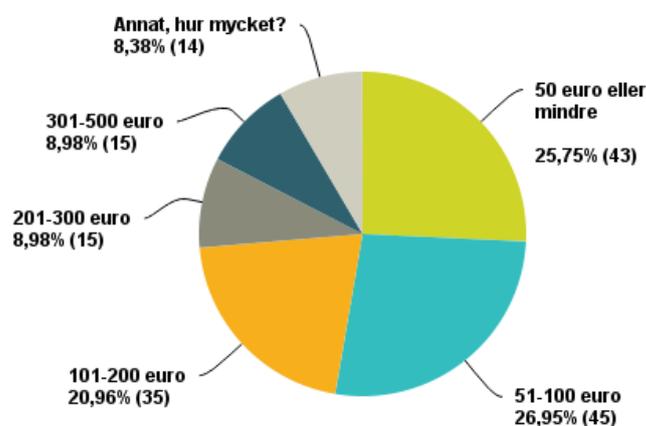


Figur 8. Hur ofta sparar respondenterna?

Fråga nummer 10 undersökte hur ofta respondenterna sparar. Som figur 8 visar har en klar majoritet av respondenterna uppgett att de sparar månatligen. Hela 66,47 % vilket motsvarar 111 respondenter har uppgett att de sparar månatligen medan det näst populäraste alternativet, att spara någon gång nu och då endast valt av 28,74 %.

Q11 Hur mycket anser du dig spara i medeltal per månad?

Svarade: 167 Hoppade över: 94

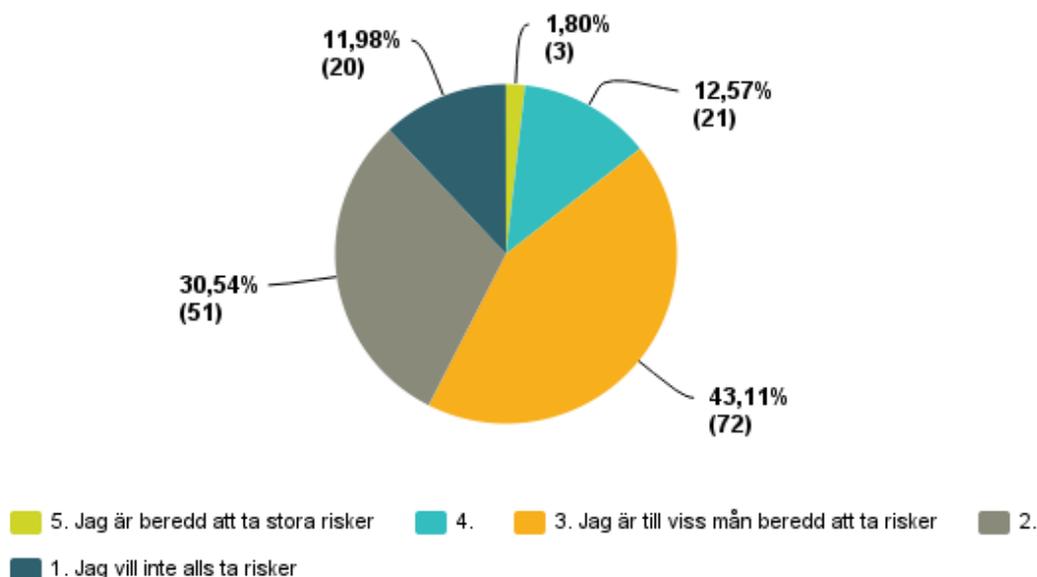


Figur 9. Hur mycket sparar respondenterna i medeltal per månad?

På fråga 11, hur mycket anser du dig spara i medeltal per månad var det väldigt jämnt mellan alternativen ”50 euro eller mindre” och ” 51-100 euro”. Endast 2 respondenter skilde de båda svarsalternativen åt, till fördel för alternativet ”51-100 euro”. Också i övrigt var svarsalternativen ganska jämnt fördelade. Av de respondenter som valt alternativet annat, vad har 4 stycken uppgett att de sparar mellan 1000-2000 euro månatligen.

Q12 Alla placeringsformer medför olika typer av risk

Svarade: 167 Hoppade över: 94

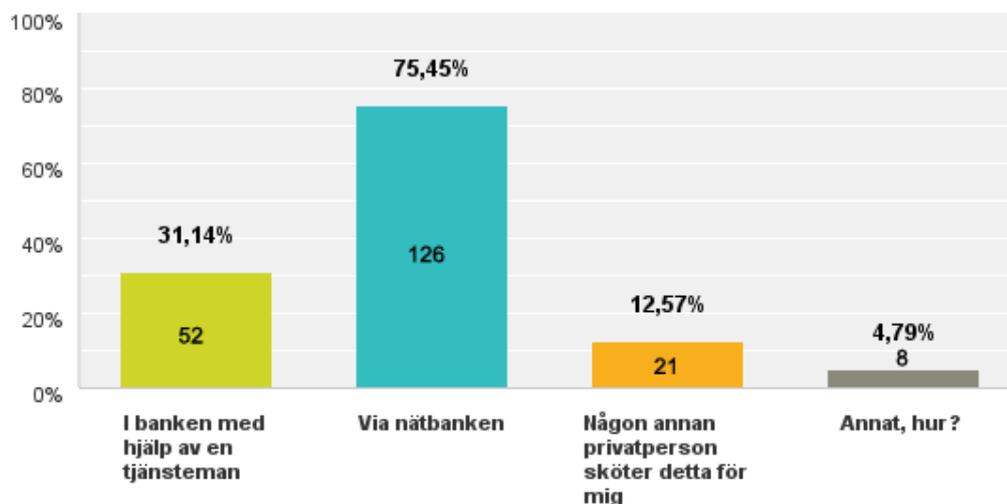


Figur 10. Hur riskbenägna är respondenterna?

Som bekant medför alla typer av placeringsformer olika risker, hur riskbenägen är du? I fråga 12 ville jag undersöka hur riskbenägna respondenterna är. Endast 3 stycken av de som besvarat frågan har valt alternativet ”jag är beredd att ta stora risker” medan 20 stycken har uppgett att de inte alls vill ta risker. Majoriteten på 43,11 % av respondenterna har ändå valt alternativet ”jag är till viss mån beredd att ta risker”, som jag valt att klassificera med en trea och som är alternativet mitt emellan att ta stora risker och att inte ta några risker alls.

Q13 Hur sköter du ditt sparande eller dina placeringar? (välj ett eller flera)

Svarade: 167 Hoppade över: 94

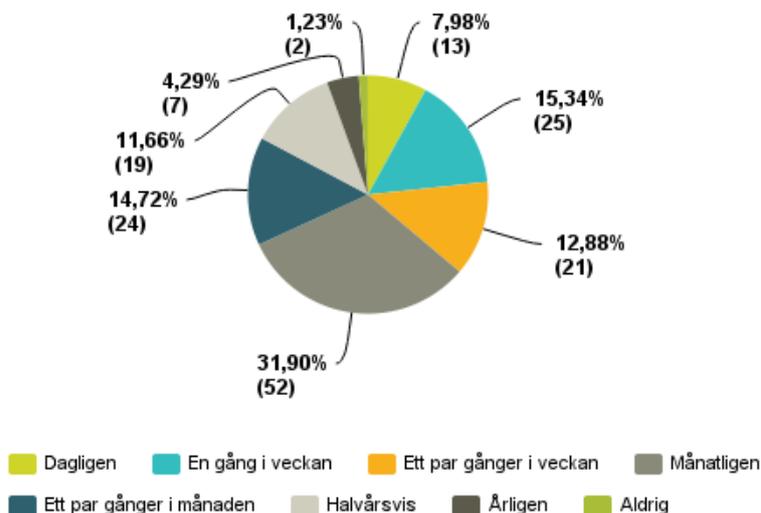


Figur 11. Hur sköter respondenterna sitt sparande och placeringar?

Det populäraste sättet att sköta sina besparingar och placeringar är enligt respondenternas svar på fråga 13 via nätbanken. 75,45 % av respondenterna har valt detta alternativ vilket är solklar majoritet då alternativet ”i banken med hjälp av tjänsteman” kommer på andra plats med 31,14 %. Bland dem som valt alternativet annat, hur fanns det några som uppgett att det inom familjen eller i bekantskapskretsen finns personer som besitter tillräckliga kunskaper angående sparande och placeringar, så nödvändig hjälp samt råd fås därifrån.

Q14 Checking habits, att följa med hur dina besparingar och placeringar utvecklar sig.

Svarade: 163 Hoppade över: 98



Figur 12. Checking habits

I fråga 14 var jag intresserad av hur ofta respondenterna följer med hur sina besparingar och placeringar utvecklar sig. Jag har alltså undersökt respondenternas checking habits, som jag har valt att kalla det i frågan. Direkt översatt betyder checking habits ungefär kontroll vanor och kan exempelvis kopplas ihop med yngre generationers fula ovana att regelbundet titta till sina smarttelefoner (Booth, 2015).

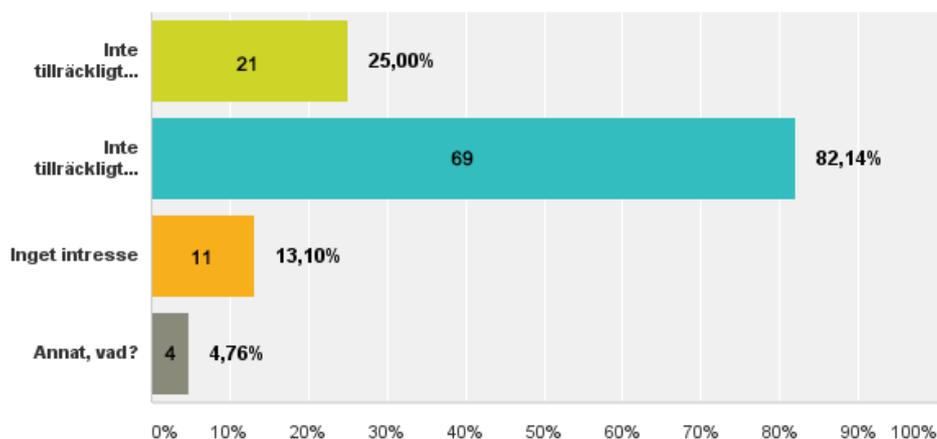
Som man kan se i figur 12 har det även på denna fråga varit väldigt stor spridning på respondenternas svar. De flesta, 52 stycken vilket motsvarar 31,90 % har svarat att de följer med sina besparingar och placeringar månatligen. 25 av respondenterna har uppgett att de följer med sina besparingar och placeringar en gång i veckan, det är också det näst populäraste alternativet efter att följa upp sina spar-och placeringsprodukter på månatlig basis. Endast två respondenter har svarat att de aldrig kollar sina produkter.

9.3 Du som inte sparar

Frågorna som tas upp i detta kapitel riktade sig till de respondenter som svarat nej på fråga 8, sparar du? Därmed var jag i fråga 15 intresserad av att ta reda på vad det beror på att dessa respondenter inte sparar.

Q15 Om du inte sparar, vad beror det på? (välj ett eller flera)

Svarade: 84 Hoppade över: 177

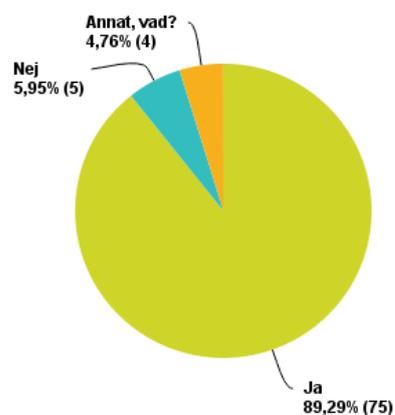


Figur 13. Vad beror det på att du inte sparar?

Som man kan avläsa i figur 13 är den klart största orsaken till att folk inte sparar att de inte anser sig ha tillräckligt med pengar för att kunna göra det. Majoriteten av mina respondenter som inte sparar, 69 stycken av 84 eller 82,14 % har valt det alternativet. Inte tillräckligt med kunskap har 25 % av respondenterna uppgett som orsaken till att de inte sparar. En av respondenterna som valt alternativet annat, vad har sagt att orsaken till att hen inte sparar är att det sker ständiga förändringar i livssituationen vilket förhindrar långsiktiga planer.

Q16 Planerar du att börja spara i framtiden?

Svarade: 84 Hoppade över: 177

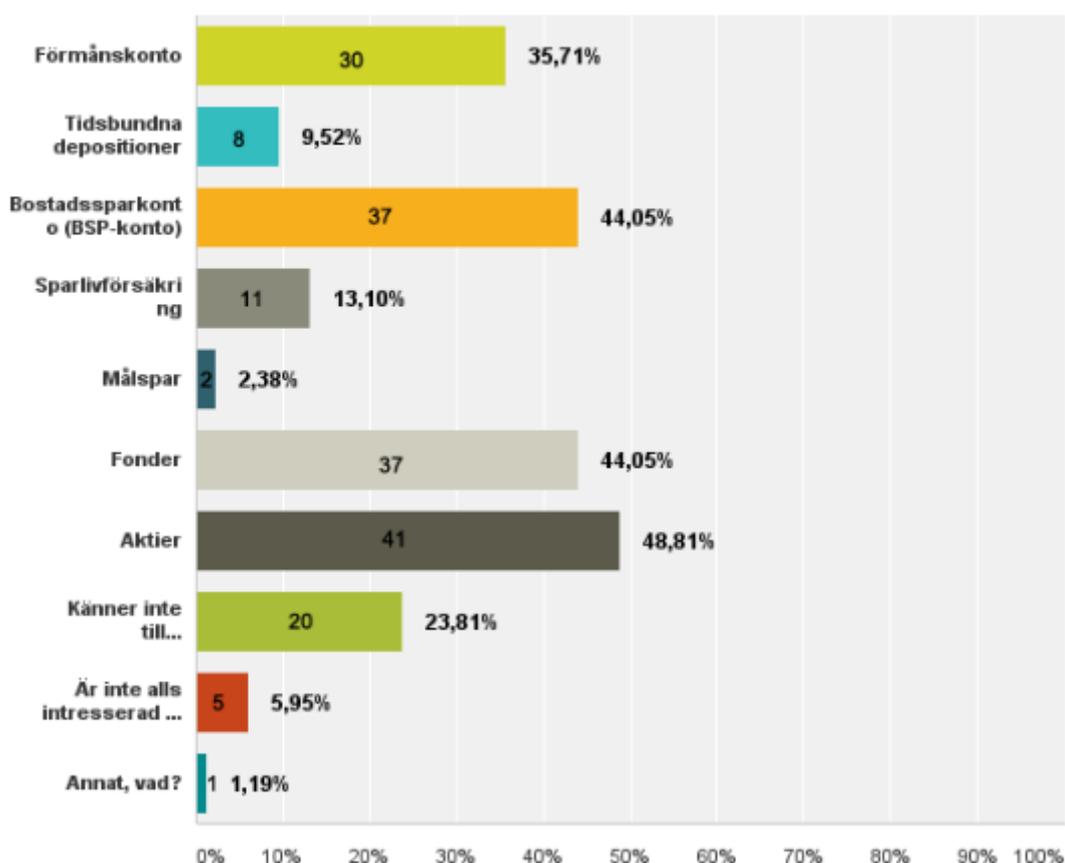


Figur 14. Planerar du att börja spara i framtiden?

I fråga 16 var jag intresserad av att få veta hur många av de som inte sparar som planerar att börja spara någon gång i framtiden. Detta var frågan som har enat flest respondenter i hela enkäten. Som figur 14 uppvisar har 89,29 % av respondenterna som svarat på denna fråga tillkännagivit att de planerar att börja spara i framtiden. Endast 5 stycken har sagt att de inte kommer att spara i framtiden. Som följdfråga ville jag i fråga 17 undersöka i vilka olika sparande- eller placeringsprodukter dessa personer var villiga att i framtiden placera sina pengar i.

Q17 Vilka av alternativen skulle du kunna tänka dig att spara eller placera i? (välj ett eller flera)

Svarade: 84 Hoppade över: 177



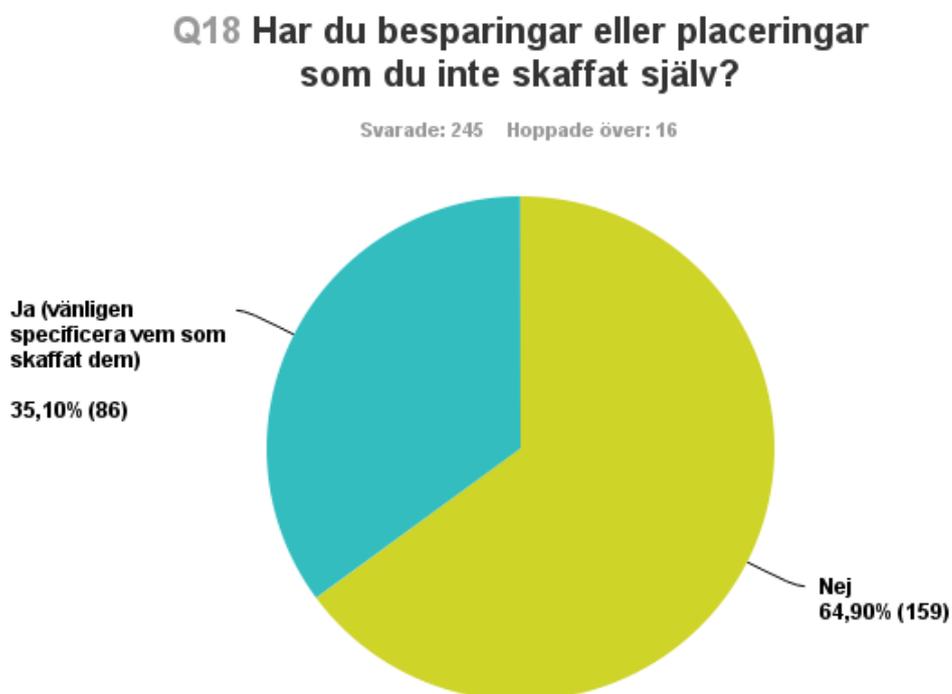
Figur 15. Produkter och alternativ som respondenterna kan tänka sig att spara eller placera i

Man kan i figur 15 se att de som tänker börja spara i framtiden antingen vill göra det i fonder eller genom att öppna ett bostadssparkonto. Bägge alternativen har valts av 44,05 % av respondenterna. Populäraste alternativet i denna fråga var aktier då 48,81 % av respondenterna uppgett att de i framtiden skulle kunna tänka sig att placera i just aktier. Av

respondenterna har 20 stycken vilket motsvarar 23,81 % sagt att de inte känner till alternativen men gärna skulle börja spara eller placera.

9.4 Allmänt om sparande och placeringar

De tre sista frågorna är återigen riktade till alla respondenter. I fråga 18 var frågeställningen följande, har du besparingar eller placeringar som du inte skaffat själv? Där säger 35,10 % av respondenterna att de äger sådana. De flesta har fått dem av sina föräldrar eller mor- och farföräldrar. Dock har merparten, 64,90 % av respondenterna svarat att de inte har besparingar eller placeringar de inte skaffat själv.

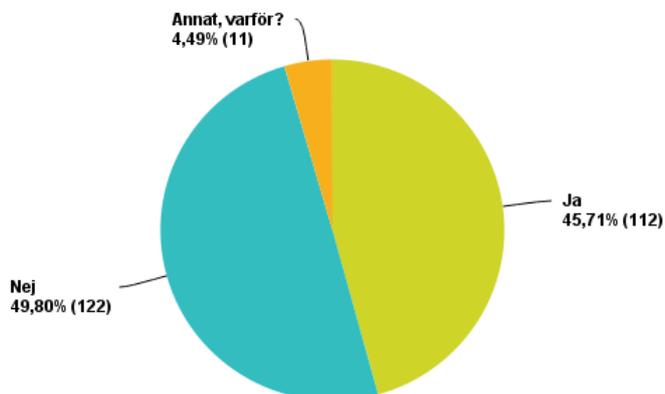


Figur 16. Har respondenterna besparingar eller placeringar de inte skaffat själv?

Finländare har gjort sig kända som ett så kallat ”gör-det-själv-folk”. Därför var jag i fråga 19 intresserad av att veta om de har eller skulle anlita professionell hjälp när det kommer till sparande och placeringar. I figur 17 kan man se att alternativet nej valts av de flesta respondenter, 49,80 %. Svaren på denna fråga är dock väldigt jämnt fördelade då 54,71 % valt alternativet ja.

Q19 Finländare är kända som ett gör-det-själv-folk. Skulle du anlita eller har du anlitat professionell hjälp när det gäller sparande och placeringar?

Svarade: 245 Hoppade över: 16

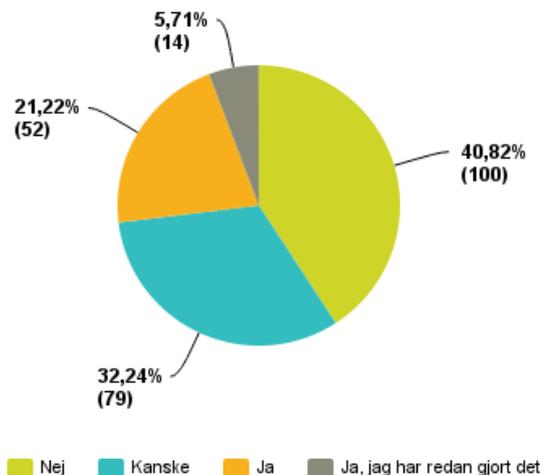


Figur 17. Skulle respondenterna anlita professionell hjälp?

Den sista egentliga frågan i enkäten behandlar studielån som ett placeringsalternativ. En majoritet av respondenterna på 100 stycken motsvarande 40,82 % har svarat att de inte skulle kunna tänka sig att ta ett studielån för att placera det medan 32,24 % har uppgett att de skulle kunna överväga det. En minoritet av respondenterna på 5,71 % har svarat att de redan lyft studielån och placerat det.

Q20 Studielån som placeringsalternativ

Svarade: 245 Hoppade över: 16



Figur 18. Inställningen till studielån som placeringsalternativ

9.5 Egna åsikter om sparande och placeringar

I enkätens sista fråga som var fritt formulerad har 54 respondenter valt att ge sin synpunkt på ämnet sparande och placeringar. Bland dem som skrivit fanns det ett par som berömt och gett feedback på enkäten medan de flesta med egna ord kommenterat ämnet. Även ett känt talesätt har smugit sig in bland kommentarerna, den som spar han har.

Bland respondenternas svar hittade jag många intressanta kommentarer. Många har bland annat skrivit att någon form av kurs eller dylikt för sådana som inte är så insatta i sparande och placeringar skulle vara ett bra alternativ. Många har också preciserat orsakerna till att de inte kan spara. Exempelvis småbarnsföräldrar kan ha det tufft ekonomiskt och då kan det vara svårt att få pengar över för sparande. Likaså har många av respondenterna som studerar kommenterat att studiestödet och bostadsstödet inte räcker till och att det därför krävs någon form av extra inkomst, som ett jobb vid sidan av studierna eller studielån för att ens klara sig med alla de utgifter man har. Som en respondent har poängterat så måste man äta, vissa utgifter kommer man inte ifrån hur mycket man än skulle vilja.

10 Analys

I det här kapitlet kommer jag att analysera resultatet av min enkät. I analysen kommer jag att hänvisa och dra paralleller till den litteratur jag använt mig av tidigare i arbetet och försöka dra slutsatser av svaren utifrån detta. Utöver teorin kommer jag också att i analysen inkludera egna tankar samt fundera över vad det beror på att respondenterna svarat just som de gjort. Resultatet på vissa frågeställningar var givetvis ganska väntade men det fanns även en och annan överraskning bland svaren, jag har försökt ta upp dessa och fundera varför det är just så. Jag kommer även att ta ställning till svarsprocenter samt svarens kvalitet och reliabilitet.

10.1 Introduktion till ämnet

Enkätens första fråga angående respondenternas kön kräver ingen djupare analys. Jag kan dock tänka mig att eftersom merparten av Yrkeshögskolan Novias studeranden är kvinnor, förklarar det varför antalet kvinnliga respondenter är så pass högt jämfört med manliga, då jag skickade ut enkäten via skolans mail. I fråga två som behandlar respondenternas ålder är de flesta mellan 21-25 år, hela 67,43 % av respondenterna befinner sig i den åldersgruppen. Det beror med största sannolikhet igen på de kanaler jag valt att dela min

enkät i. De flesta studeranden och merparten av mina vänner på Facebook är i just den åldern.

Eftersom majoriteten av respondenterna är mellan 21-25 år går det hand i hand med att 51,34 % i fråga tre har uppgett studiestödet som sin huvudsakliga inkomstkälla. Positivt är att endast en av respondenterna har uppgett arbetslöshetsersättningen som sin huvudsakliga inkomstkälla trots den höga arbetslöshetsprocenten som råder i Finland i dagens läge.

I fråga fyra och fem som behandlade respondenternas nettoinkomst och totala utgifter per månad kunde jag konstatera att i enlighet med vad respondenterna uppgett så skulle cirka 59,39 % av dem ha möjlighet att spara. Endast 12,64 % av respondenternas uppskattade inkomster och utgifter gick jämnt ut. Övriga 27,97 %, alltså 73 stycken av respondenternas utgifter var högre än den uppskattade månatliga nettoinkomst de uppgett. De uppskattade nettoinkomsterna och utgifterna var mycket varierande och beror förstås på respondentens livssituation. Vissa hade i fråga fyra uppgett att den inte hade några inkomster alls. Det fanns också i fråga fem ett par respondenter som uppgett att de inte hade några utgifter alls och en som uppgett sig ha endast 30 euro. Detta kanske beror på att just dessa respondenter bor hemma hos föräldrarna och inte har några större utgifter förutom nöjen eller dylikt.

Respondenternas kunskaper om sparande och placeringar togs upp i fråga sex. Som väntat ansåg sig respondenterna ha bättre kunskaper om sparande, men frågan kan tolkas väldigt olika. Vad är egentligen sparande för just dig? Någon kan ha stenkoll på hur man sparar i en spargris medan samma person inte vet något om hur man sparar på ett förmånskonto. Trots det så har majoriteten tyckt att de har bra kunskaper inom sparande, hela 39,85 %. Därtill anser sig 12,64 % ha mycket bra kunskaper om sparande. Endast tre respondenter har uppgett att de inte har några kunskaper om sparande alls, vet dessa vad en spargris är?

Då det gäller placeringar var resultatet ganska väntat. Jag anser själv att placeringar är ett svårare ämne än sparande och av respondenternas svar kan man tolka att de är av samma åsikt. Majoriteten 37,16 % har uppgett att de känner till ämnet och merparten av de resterande respondenterna har valt alternativen dåliga kunskaper eller inga kunskaper alls.

I fråga sju frågade jag efter vilka sparande- och placeringsformer som var bekanta för respondenterna. Jag var mest intresserad av att få en överblick på vilka av de olika alternativen respondenterna hört om och vilka som var bekanta för dem, man behövde alltså inte nödvändigtvis vara desto mer insatt i produkterna för att kunna välja dem. Detta

ger vissa möjligheter till tolkning för respondenterna, hur bra måste jag känna till produkten i fråga för att den skall vara bekant för mig? Som väntat hörde aktier och fonder till de produkter som fått den högsta svarsprocenten. Också förmånskontot och bostadssparkontot var sådana produkter som många av respondenterna uppgett att de kände igen. På Nordea har man valt att lyfta fram BSP-kontot för unga kunder vilket säkerligen ökat kännedom kring produkten bland kunderna. Att de övriga produkterna inte har högre svarsprocent kan bero på att möjligtvis inte är så vanliga bland yngre människor om vi återigen tar i beaktande att de flesta respondenter är mellan 21-25 år. Sedan tror jag att folk allmänt inte vet vad ett målsparavtal är. Som jag nämnde tidigare är målspar ett av de alternativ som Nordea rekommenderar för exempelvis pensionssparande. Det är dock inget måste att pensionsspara med målsparavtalet. Till ett målsparavtal kan man sedan knyta olika fonder och aktier som var mer kända bland respondenterna.

Den sista frågan i det inledande stycket av enkäten ställdes en mycket simpel fråga, sparar du? Enligt svaren så sparar 65,90 % eller 172 av respondenterna, vilket är mer än hälften. Om vi blickar tillbaka på frågorna fyra och fem som behandlade nettoinkomster och totala utgifter så kan man konstatera att det är fler än de 155 respondenter som uppgett sig ha mindre utgifter än sin inkomster som ändå sparar. Oroväckande är att det ändå är 34,10% som enligt undersökningen uppgett att de inte sparar på något vis.

Resultatet på denna fråga stämmer relativt bra överens med den undersökning som Sparbanken gjort angående hur finländare sparar om man tar deras avgränsning i beaktande. I deras undersökning framkom det att 84 % sparar jämfört med 65,90 % i min. Sparbankens undersökning besvarades av över 3000 personer och riktades till personer som fyllt 14 år och äldre, vilket såklart påverkar resultatet på ett annat sätt. (Sparbanken, 2015)

10.2 Du som spara och/eller placerar

Enkätens nästa stycke riktar sig till de respondenter som sparar och i fråga nio fick respondenterna uppge vilka produkter de använder för att spara och placera sina tillgångar. Överlägsen vinnare med 65,27 % var att man har ett brukskonto avsett för sparande. Detta är inte överraskande då det här sättet bland finländare är det vanligaste sättet att spara på. Samtidigt är detta också det simplaste och lättaste sättet att spara på då brukskonton är gratis och det medför ingen direkt risk. Men att ha pengarna liggande på ett konto betyder inte att det är det smartaste sättet att spara på. På grund av inflationen, vilket innebär att

penningvärdet minskar trots att övriga kostnader ökar är det inte särskilt smart att ha stora summor som bara ligger på ett brukskonto då ränteläget nuförtiden är så dåligt. Detta behandlades redan i ett tidigare skede av arbetet i samband med kapitlet risker. Förmånskontot som egentligen är ämnat för sparande och som tidigare hade en viss ränta men som också det i dagens läge är 0 på grund av det dåliga ränteläget var inte lika populärt. Endast 26,95 % av respondenterna lägger undan pengar på ett förmånskonto. Däremot har överraskande många av respondenterna, 38,32 % vilket är 64 stycken uppgett att de sparar i en spargris. Det är ett gammalt och klassiskt sätt att spara på men då kort eller elektroniska betalningssätt blir allt vanligare som betalningsform kan man tänka sig att folk inte använder kontanter i samma utsträckning längre vilket automatiskt gör att man mer sällan har mynt att stoppa i en spargris. Men o andra sidan så är de flesta av generation Y:s plånböcker heller inte utformade för att innehålla mynt vilket gör att de få gånger de har mynt vill de gärna bli av med dem, varför inte då lägga dem i en spargris? Personligen sätter jag alla mynt jag får direkt i min spargris. Detta är bra och lätt sätt att spara sekundärt på.

Även bostadssparkontot är en produkt som relativt många respondenter uppgett att de sparar i vilket är aningen överraskande. En respondent har kommenterat detta placeringssätt som den absolut mest givande placeringen just nu med riskprofilen låg risk. Med tanke på de förmåner man får med BSP-kontot är det en väldigt bra produkt för personer som ännu inte köpt någon bostad. Att hela 30,54 % uppgett att de sparar i ett BSP-avtal tyder på att folk insett betydelsen av kontot. Sedan har vi fonder och aktier som hittills genom hela enkäten nått höga resultat. Att 42,51 % av de respondenter som sparar eller placerar uppgett att de gör de i fonder jämfört med 28,74 % som äger aktier kan bero på risknivån. På lång sikt har aktierna varit det tillgångsslag som avkastat bäst men som jag tog upp tidigare så har de flesta fonder en betydligt lägre risk än aktier i och med att spridningen i en fond är betydligt större än om man placerar direkt i aktier. Detta har gjort att fonderna blivit så populära på senare tid om man vill få avkastning då ränteläget i skrivande stund är så dåligt. Eftersom respondenterna inte rankat sina kunskaper angående placeringar särskilt högt antar jag att de respondenter som inte är så insatta också hellre placerar i en fond, vilket resultatet i denna fråga tyder på. Att svaren är fördelade just som det är tyder på en tydlig trend enligt marknadsläget då endast 8 % placerar i tidsbundna konton, som nuförtiden avkastar väldigt dåligt, medan 42,51 % valt fonder och 28,74 % aktier som på senare tid gett betydligt bättre utdelning.

I fråga 10 undersöktes hur ofta respondenterna sparar. I min teori framkom det att det vanligaste sättet att spara är att göra det månatligen vilket också framkom av respondenternas svar. Av respondenterna har 66,47 % uppgett att de sparar månatligen. Det näst populäraste alternativet var att spara någon gång nu och då. Det alternativet har 28,74 % av respondenterna valt. De som valt detta alternativ har troligtvis någon produkt de sparar i och utökar sitt sparande eller placerande i den produkten då de anser sig ha möjlighet till det. I fråga 11 har 26,95 % av respondenterna uppgett att de sparar mellan 51-100 euro och 25,47 % av respondenterna 50 euro eller mindre i månaden. Eftersom det enligt undersökningen var populärast att spara månatligen kan svaren i denna fråga kopplas ihop med att minimidepositionerna i de flesta produkter som BSP-kontot och målspar är 50 euro per månad. Om man även tar i beaktande att de flesta respondenter är mellan 21-25 år och har studiestöd som sin huvudsakliga inkomstkälla så har man knappast möjlighet att spara några större summor i månaden. Då kan man tänka sig att 50 euro i månaden är en förhållandevis stor summa för dessa personer trots att det i sig inte är så mycket. Jag utgår därför från att merparten av respondenterna som svarat att de sparar mer än 100 euro i månaden hör till de som inte studerar och har en högre månatlig nettoinkomst. Fyra av respondenterna hade på frågan under alternativet annat, vad uppgett att de sparar mellan 1000-2000 euro månatligen, vilket är en hel del. Här kan var och en räkna ut att detta inte är möjligt med studiestöd som huvudsaklig inkomstkälla, så dessa personer hör till de som hade en betydligt högre nettoinkomst än medeltalet av respondenterna.

Alla människor förhåller sig olika till risker. Man säger att man aldrig skall placera en summa pengar som man inte är beredd att gå minste om. Fråga 12 behandlade just detta, alltså riskbenägenhet. Majoriteten av respondenterna, 43,11 % har i enkäten uppgett att de till viss mån är beredda att ta risker. Det är svårt att göra någon djupare analys på denna fråga i och med att alla människor fungerar så olika men en sak är säker, ingen vill förlora sina pengar. Sedan har folk olika mål med sina placeringar och sitt sparande, vissa strävar efter en högre avkastning och måste då vara beredda på att ta en större risk medan andra nöjer sig med att endast bevara sitt redan existerande kapital. Att generation Y i teorin nämns som en generation som är villiga att ta risker avspeglas delvis i svaret på denna fråga. Sammanlagt har 57,48 % av respondenterna uppgett att de i någon form är villiga att ta risker när det gäller sitt sparande eller placerande. Enligt Henrik Malmberg, som är titulerad placeringsdirektör och arbetar inom Nordea koncernen stämmer detta relativt bra överens med hans egna erfarenheter vad gäller risktagandet. Malmberg poängterar också att om man i dagens läge vill få någon form av avkastning på sina

placeringar är man tvungen att ta risker. Då nämner han aktier eller räntepaceringar i den mer riskfyllda delen av räntemarknaden som alternativ för att få avkastning. För att få ett perspektiv ligger riskfyllda placeringar på räntemarknaden riskmässigt nära aktieplaceringar.

Som vi i resultatredovisningen konstaterade så är det klart populäraste sättet att sköta sitt sparande eller sina placeringar via nätbanken. Respondenternas svar stämmer bra överens med den information jag fått fram via teorin, generation Y har god förmåga att hantera internet samt ny teknik och är i stort sett uppväxta med datorer. I och med att de allra flesta bankärenden nuförtiden sköts via nätbanken är detta inget problem för generation Y som finner det både bekvämt och snabbt anpassar sig till detta. Av de respondenter som på fråga 13 valt alternativet annat, vad är det en som nämnt Nordnet och en annan har uppgett att den sköter sina affärer via svenska nätmäklaren Avanza. Båda dessa tjänster fungerar via internet. Eftersom jag tidigare inte tagit upp dessa företag i mitt arbete kommer jag att i korthet förklara dem.

Nordnet är ett svenskt bankaktiebolag som grundades 1996 och i dagens läge är verksamt i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Inledningsvis var Nordnet en av Sveriges första internetmäklare men har senare utökat verksamheten till att även omfatta bank- och pensionstjänster. Man kan dock säga att de i huvudsak sysslar med värdepappershandel. År 2014 använde över 400 000 sparare Nordnets plattform. (Nordnet)

Avanza i sin tur är en svensk nischbank som grundades 1999 som HQ.se och tog år 2001 namnet Avanza. Med nischbank menas alltså en bank som vanligtvis inte har något bankkontor utan helt och hållet betjänar sina kunder via telefon eller internet. Vid utgången av år 2014 hade Avanza drygt 371 200 kunder och är en av Sveriges största nätmäklare. Avanza erbjuder sparande- och placeringstjänster till sina kunder. (Avanza)

Nordeas nätbank har i medeltal cirka 3 330 000 inloggningar varje månad, naturligtvis studerar man inte sina besparingar och placeringar varje gång man är inloggad men säkerligen alltid nu som då. Eftersom de flesta sparar månatligen påverkar det även deras checking habits och därför är det relevant för dessa respondenter att följa med sina besparingar och placeringar på månatlig basis. Så har också de flesta respondenter uppgett att de gör men förstås finns det undantag. I detta fall beror det också på vilka typer av sparande- och placeringsobjekt man har, vissa sköter sig ganska självständigt medan andra kräver att man är mer aktiv och följer med marknaden på ett helt annat sätt, exempelvis

aktier. Sen är det upp till var och en hur intresserad man är av utvecklingen på sitt sparande, kanske man endast uppdaterar sig om läget ifall man är i behov av att göra ett uttag eller tänker sälja andelar från någon produkt.

10.3 Du som inte sparar

De flesta respondenter hävdar i fråga 15 att orsaken till varför de inte sparar är för att de inte tillräckligt med pengar. Detta är fullt förståeligt eftersom de flesta respondenter hade uppgett att deras huvudsakliga inkomstkälla var studiestöd. Det är svårt att få ekonomin att gå ihop med alla utgifter och att därtill få något över till sparande kan vara tufft. Resultatet på denna fråga överensstämmer också med Placeringsbarometerns undersökning som Hurmerinta nämner i sin artikel. Även där framkommer det att det vanligaste hindret för att spara är just att få pengarna att räcka till.

Andra orsaker som kom fram under alternativet annat var lathet, att man spenderar för mycket, inte skärpt sig och gått till banken samt att ständiga förändringar i livssituationen förhindrar långsiktiga planer. Dessa svar kan inte direkt förknippas med någon teori utan beror enbart på den enskilda individens val. Jag kan däremot tänka mig att generation Y är väldigt bekväma och därför helt enkelt inte orkar eller bryr sig om att ta tag i att börja spara eller placera. Antagligen vill alla personer ändå ha det så bra ekonomiskt som det bara är möjligt. Därför har också 89,29 % av respondenterna uppgett att de planerar att börja spara i framtiden.

I fråga 17 är alternativen som respondenterna valt ganska väntade. De alternativ som fått de högsta svarsprocenten är också de alternativen respondenterna i fråga 7 uppgett att är mest bekanta för dem. Man vill ju inte spara eller placera i en produkt man inte har kunskap eller kännedom om. Att 20 stycken respondenter har uppgett att de inte känner till alternativen men gärna skulle spara bekräftar än en gång att kunskapen inom ämnet inte är tillräcklig. En respondent har valt alternativet annat, vad på denna fråga. Respondenten i fråga vill i framtiden placera sina pengar i skog och mark. Det är naturligt för vissa personer att placera i sådana produkter, exempelvis om man är bosatt på landet och äger mark och är insatt i ämnet. Det populäraste alternativet i denna fråga var aktier som 48,81 % av respondenterna valt. Att så pass många av de som inte sparar eller placerar valt alternativet aktier är intressant eftersom det i dagens läge med det aktuella marknadsläget är det tillgängsslag som avkastar bäst men också en relativt riskfylld placering som kanske inte är optimal för nybörjare.

Eftersom det endast är två av respondenterna som uppgett att de skulle kunna tänka sig spara i ett målsparavtal så tror jag att övriga respondenter och folk överlag inte är bekanta med vad detta är då ett målsparavtal annars är ett bra och enkelt sätt att spara månatligen. Endast 5 av respondenterna har medgett att de inte alls är intresserade av att spara eller placera. Att siffran på det alternativet är så pass låg är positivt eftersom det enligt teorin blir allt viktigare att tänka långsikt och spara för att trygga sin framtid i dessa ekonomiskt osäkra tider.

10.4 Allmänt om sparande och placeringar

Fråga nummer 18 i ordningen behandlade besparingar eller placeringar som respondenterna inte skaffat själv. Denna fråga är svår att analysera djupare då man bör ta i beaktande att risken finns att alla respondenter inte vet om att någon sparar åt dem. På grund av detta kan resultatet vara aningen missvisande i denna fråga. Att 35,10 % av respondenterna uppgett att de har besparingar eller placeringar de inte skaffat själv är ändå bra om man tar detta i beaktande. För anhöriga till de som tillhör generation Y var det ännu möjligt att i bankerna relativt fritt kunna öppna konton och placeringar av olika slag för att ge bort eller dylikt. Men i och med att finansinspektionen har skärpt sina regler i syfte att förhindra till exempel penningtvätt, finansiering av terrorism och annan ekonomisk brottslighet har det numera blivit allt svårare att öppna tjänster till andra personer. Detta varierar från fall till fall men man måste nuförtiden allt som oftast ha föräldrarnas lov för att öppna tjänster till en minderårig person. Processen med att öppna tjänster till en annan person medför också en hel del papperskrig då grunduppgiftsblanketter och övriga dokument bör fyllas i för att uppfylla de nya lagarna och bestämmelser som satts upp för bankerna.

De respondenter som har svarat att de har besparingar eller placeringar som de inte själv skaffat har mestadels fått dem av sina föräldrar eller mor- och farföräldrar vilket bekräftar denna teori. Några respondenter nämnde också att de fått stipendier i form av fonder eller vunnit någon tävling där priset varit fonder. Vissa hade även ärvt besparingar eller placeringar.

Att svarsfördelningen bland respondenterna på fråga 19, som behandlar anlitaandet av experthjälp för skötseln av ens banktjänster har varit så jämn mellan ja och nej är intressant. De som svarat ja är säkerligen de som känner sig osäkra på ämnet och gärna anlitar experthjälp för att känna sig säkra i sitt sparande och placeringar. Bland de

respondenter som på denna fråga valt alternativet annat, vad är åsikterna delade. En respondent hävdar att bankens placeringsrådgivning inte är värd avgifterna som man blir debiterad för medan en motsätter sig detta påstående och nog skulle anlita bankernas expertis. En respondent menar att det kan bli aktuellt vid placeringsrådgivning över 100 000€ och får medhåll av en annan respondent som likaså tycker att det beror på summan. Av de som svarat nej kan man tänka sig att de flesta respondenter där har en del kunskap om ämnet och kanske är typiskt finländska och gärna sköter detta på egen hand. En respondent uppger att släkten är kunnig och att nödvändiga råd fås via dem.

Den sista egentliga frågan i enkäten behandlade studielån som placeringsalternativ, skulle du kunna tänka dig att ta studielån för att placera det? Enkäten besvarades också av sådana personer som inte för tillfället studerar så svaren på denna fråga baserar sig på tidigare erfarenheter och kommande beslut. 40,82 % vilket är en majoritet av respondenterna har uppgett att de inte skulle tänka sig detta som ett alternativ. Som vi tidigare konstaterat är folk överlag inte så riskbenägna och alla är måna att göra vinst på sina placeringar. Det skulle således bli dubbel förlust om man går back på en placering gjord med lånade pengar. Trots detta var det 32,24 % av respondenterna som skulle överväga detta som alternativ och 21,22 % som hävdar att de skulle lyfta studielån med syfte att placera det. Hur man valt att svara på denna fråga påverkas av hur insatt man är i placerande och vad man är ute efter med sin placering, men som sagt finns det inga helt säkra placeringar så det lönar sig att tänka över ett sådant scenario noggrant. Pondera att om studielånet är det som skall hålla dig flytande under studietiden eller kort därefter, är det kanske inte ett så smart alternativ att placera dessa pengar och det skulle vara aningen bittert om studielånet försvinner om aktiekurserna rasar eller liknande. Däremot finns det inget måste att placera hela studielånet.

10.5 Egna åsikter om sparande och placeringar

Samtidigt som många kommenterat att det är ett intressant ämne så kan man se en tydlig trend i att många av respondenterna anser att de har allt för lite kunskap om sparande och placeringar. Om man ska tolka respondenterna baserat på deras kommentarer, så är okunskap alltså den största orsaken till att folk inte sparar. Detta bevisar att behovet av en kurs eller dylikt samt överlag mer information om sparande och placerande skulle vara på sin plats. Också faktorer som tidsbrist har tagits upp. Sparande och framförallt placerande är en tidskrävande sysselsättning och kräver att man sätter sig in i ämnet, detta är delvis en fråga om inställning. Vill man verkligen spara och placera hittar man nog tid för det. Man

behöver inte ge sig på de allra svåraste placeringsformerna direkt. Enligt Hultkrantz och Masalins bok, Pengar för livet är det heller inte att rekommendera. Börja enkelt och jobba dig stegvis mot mer krävande sparande- och placeringsformer. Faktum kvarstår, sparande och placering av pengar är ett svårt ämne och på grund av det vågar många inte börja i någon större utsträckning.

10.6 Kritisk granskning

Validiteten i en forskning anger överrensstämmelsen mellan vad vi säger att vi skall undersöka och det vi faktiskt undersöker (Bryman, o.a., 2011 s. 172). En forsknings kvalitet avgörs utöver validiteten även på om forskningen går att lita på, det vill säga hur god reliabiliteten är (Bryman, o.a., 2011 s. 170).

Jag upplever att svarens kvalitet i enkäten har varit bra och att enkätens validitet och reliabilitet överlag har varit god. Tack vare att enkäten pilottestades tycker jag att jag kunnat minimera felmarginalen på svaren. Ett par saker anser jag att kunde gjorts annorlunda för att förtydliga och förenkla kvalitén av resultatredovisningen, men som helhet är jag nöjd med genomförandet. Vad gäller objektiviteten i arbetet och undersökningen har jag försökt vara så opartisk som möjligt och tycker också att jag lyckats med detta. Trots att fokus varit på Nordeas produkter är jag mycket medveten och håller det inte alls omöjligt att någon annan bank har en motsvarande produkt som är bättre. Min åsikt är således att jag förhåller mig objektiv till undersökningen och i analysen av resultatet, jag har inte kunnat påverka respondenterna och har analyserat resultatet utan att ta någons parti.

Efter att enkäten och arbetet är gjort anser jag att förutom några få finjusteringar på enkäten, såsom ett par stavfel och omformulering av ett par frågor för att förtydliga dem samt att ändra vikterna i fråga sex som blivit omvända, inte att jag skulle kunna göra något annorlunda. Det som däremot har varit den största utmaningen för mig med arbetet var att hitta relevant information om generation Y samt att sedan kunna tillämpa den och tolka hur det påverkar generation Y som sparare eller placerare och om man utifrån det kunnat se några tydliga trender.

För att kunna fördjupa arbetet kunde man tagit upp placeringsalternativ som bland annat skog och mark som en av respondenterna uppgett att låg hen nära hjärtat och var beredd att placera i. Det finns också andra placeringsalternativ som jag valt att lämna bort i detta

arbete. Nu hade jag valt en avgränsning som innebar att jag gjorde mitt arbete utifrån Nordeas utbud av produkter, man kunde eventuellt inkludera andra banker i arbetet men produkterna är ändå relativt likvärdiga, så vet inte om det skulle påverkat arbetet i slutändan.

11 Sammanfattning

Sparande och placering är ett aktuellt ämne, speciellt bland ungdomar i dagens läge och något som jag personligen tycker är väldigt intressant. Eftersom jag jobbat inom bankbranschen de senaste somrarna var det rätt självklart att jag ville skriva om något som behandlar just bankvärlden. Dessutom har det under de senaste åren blivit allt viktigare att tänka på och trygga sin ekonomiska situation. På grund av situationen som råder med ökad arbetslöshet och lågkonjunkturer kan man genom att spara och placera delvis påverka sin livssituation. Att jag sedan valde att avgränsa arbetet till generation Y beror på att det är framtidens generation som kommer att ha en stor betydelse i hur Finland och världen överlag kommer att se ut om några år. Att jag själv hör till generation Y bidrog också till att jag ville undersöka hur vi sparar och placerar då det är just generation Y som nu är den generation som bankerna vill nå ut till för att få oss att börja spara och placera.

I arbetets teoridel valde jag att ta upp de vanligaste sparande- och placeringsformerna ur Nordeas synvinkel för att förhoppningsvis öka kännedomen om ämnet bland läsarna samt att väcka intresset för sparande och placering just på grund av att det blir allt viktigare. Att ta upp generation Y var självklart också en viktig del av arbetet för att kunna förstå vad som kännetecknar framtidens generation i syfte för att kunna undersöka om man kan se några tydliga trender bland unga människors sätt att placera och spara sina tillgångar. Därför har jag behandlat konsumentbeteende och tagit fasta på viktiga drag hos denna tekniskt kunniga generation.

Att valet föll på en enkät för att undersöka generation Y:s sparande- och placeringsvanor var ett lätt beslut. Jag visste att jag på det viset kunde samla in nödvändig information om ämnet samtidigt som jag når ut till stort antal personer ur rätt målgrupp på ett smidigt och enkelt sätt. Utöver enkäten kompletterade jag mitt arbete med Marie-Louise Sundblom och Henrik Malmbergs synpunkter och åsikter om ämnet samt fick deras sakkunniga insyn av det aktuella läget på marknaden. Både Sundblom och Malmberg arbetar inom Nordea med olika sysslor som berör sparande och placeringar.

Då jag inledde mitt arbete hade jag egentliga inga förväntningar. Jag var bara allmänt intresserad över vilket resultat undersökningen medför och vilka slutsatser man kan göra baserat på det. En positiv överraskning för mig personligen var att av mina 261 respondenter var det 172 stycken, motsvarande 65,90 % av respondenterna som har uppgett att de sparar eller placerar i någon form. Det är en väldigt bra siffra med tanke på att majoriteten av respondenterna är mellan 21-25 år och att de flesta endast har studiestödet som sin huvudsakliga inkomstkälla. Att hela 89,29 % av de respondenter som uppgett att de i nuläget inte sparar är intresserade av att någon gång i framtiden börja spara är också positivt. Det bevisar att viljan och intresset finns, men det är många andra faktorer som också måste stämma in för att man skall kunna inleda sitt sparande. Viktigast av allt är ändå att man använder sunt förnuft då man konsumerar, att man inte lever över sina tillgångar (Ekonomi, 2009). Viktigt att komma ihåg är också att man inte heller kan spara mer av sin inkomst än man har möjlighet att avstå från (Ekonomi, 2009).

Däremot är det en fördel om man kan börja spara redan i ett tidigt skede av sitt liv. Som Hurmerinta nämner i sin artikel kan man genom att spara mindre summor åt gången, exempelvis månatligen komma upp till en respektabel slutsumma om man börjar spara redan i ung ålder. Faktum är, som även framkommer ur respondenternas svar i enkäten, att folk överlag har för lite kunskap om sparande och placeringar. Man kunde kanske rentav gå tillbaka till som det var förr i tiden, då bankerna kom till skolorna och presenterade sin verksamhet och delade ut spargrisar för att väcka ungas intresse till att i första hand börja spara. Detta är förstås en kostnadsfråga ur bankernas synvinkel. En annan idé kunde däremot vara att man skulle kunna ordna en kurs under grundskoletiden som behandlar sparande och placeringar.

I resultatet av undersökningen kunde man nog se ett visst mönster i respondenternas sätt att spara och placera. Rentav en trend i anknytning till hur marknadsläget ser ut just nu. Vill man med det aktuella ränteläget ha avkastning är man tvungen att ta risker, vilket respondenterna nog till viss mån var beredda att göra. Fonder och aktier medför en viss risk men är i stort sätt de placeringar som ger vinst numera om man inte enbart är intresserade av att bevara sitt kapital. Att just fonder och aktier är de som möjliggör vinst bidrar till att de blivit allt populärare. Också bostadssparkontot är en produkt som blivit allt mer aktuell bland generation Y, då många inom kort kommer att köpa sin första bostad och därigenom insett betydelsen av det. Dessa tre produkter är de som flest respondenter sparar och placerar i eller skulle tänka sig att spara i, alltså kan man säga att dessa produkter har en uppåtgående trend. Man kan också konstatera att produkter som förmånskontot och

tidsbundna depositioner som inte längre är så populära har en nedåtgående trend. Helt klart är att trenderna inom sparande och placering går hand i hand med hur marknadsläget ser ut. Avslutningsvis vill jag citera en av respondenterna från enkäten, att spara är viktigt men att leva under tiden är ännu viktigare.

#YOLO

Källförteckning

- Aktieskolan., 2009. *Vad är en aktie?*. [Online] <http://www.aktieskolan.se/pages/vadarenaktie.php?select=aktieskola> [hämtat: 11.1.2016]
- Avanza., (u.å) *Avanza Corporate web.* [Online] <https://www.avanza.se/kundservice/avanza-akademin/fonder/vad-ar-fonder.html> [hämtat: 7.1.2016]
- Avanza., (u.å) *Vad är fonder?*. [Online] <https://www.avanza.se/kundservice/avanza-akademin/fonder/vad-ar-fonder.html> [hämtat: 12.1.2016]
- Balanserad Ekonomi., 2009. *Vad är sparande?*. [Online] <http://balanserad-ekonomi.blogspot.se/2009/08/vad-ar-sparande.html> [hämtat: 24.9.2015]
- Booth, F. eds., 2015. *How To Break The Habit Of Just Checking Your Smartphone Yet Again.* [Online] <http://www.forbes.com/sites/francesbooth/2015/02/13/how-to-break-the-habit-of-just-checking-your-smartphone-yet-again/#17e9560de11d> [hämtat: 17.2.2016]
- Bryman, A. & Bell, E. red., 2011. *Företagsekonomiska forskningsmetoder.* Stockholm: Liber Ab
- Egidius, H., (u.å). *Psykologiguiden.* [Online] <http://www.psykologiguiden.se/www/pages/?Lookup=generation%20Y> [hämtat: 7.1.2016]
- Evans, M., Jamal, F. & Foxall, G., 2008 *Konsumentbeteende.* Malmö: Liber Ab
- Finlands Officiella Statistik., 2015. *Det relativa arbetslöshetstalet för maj 11,8 procent.* [Online] http://www.stat.fi/til/tyti/2015/05/tyti_2015_05_2015-06-24_tie_001_sv.html [hämtat: 9.9.2015]
- Finlands Officiella Statistik., 2015. *Det relativa arbetslöshetstalet för november 8,2 procent.* [Online] http://www.stat.fi/til/tyti/2015/11/tyti_2015_11_2015-12-22_tie_001_sv.html [hämtat: 6.1.2016]
- Fröjd, E., 2015. *Konsumentbeteende/Hållbar kommunikation.* [Online] http://fek.handels.gu.se/sektioner/marknadsforing/forskning/forskningsomraden/konsumentbeteende-hallbar_konsumtion [hämtat: 7.1.2016]
- Hultkrantz, J. & Masalin, B., 2004. *Pengar för livet - Praktisk guide för varje hem.* Tammerfors: Nemo.
- Hurmerinta, M. toim., 2015. *Miksi nuoret eivät sijoita? "Ei ole rahaa, ei kiinnostaa".* [Online] <http://www.arvopaperi.fi/uutisarkisto/miksi+nuoret+eivat+sijoita+quotei+ole+raha+a+ei+kiinnostaquot/a1070780> [hämtat: 5.11.2015]

- Hurmerinta, M. toim., 2015. *Miljonääriksi 65-vuotiaana? Se on mahdollista alle viidellä eurolla päivässä.* [Online] <http://www.arvopaperi.fi/uutisarkisto/miljonaariksi+65vuotiaana+se+on+mahdollista+alle+viidella+eurolla+paivassa/a1071170> [hämtat: 3.11.2015]
- Investopedia., (u.å). *Grunderna i aktiehandel: vad är aktier?* [Online] <http://www.investopedia.se/guider/grunderna-i-aktiehandel-vad-aer-aktier/> [hämtat: 11.1.2016]
- Investopedia., (u.å). [Online] <http://www.investopedia.com/> [hämtat: 5.2.2016]
- Jacobsen, D-I., 2002. *Vad, hur och varför? - Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen.* Lund: Studentlitteratur.
- Nordea., (u.å). [Online] <http://www.nordea.fi/Privatkunder/729004.html> [hämtat:17.9.2015]
- Nordnet., (u.å). *Nordnet Corporate web.* [Online] <http://org.nordnet.se/sv/> [hämtat: 7.1.2016]
- Parment, A., 2008. *Generation Y - Framtidens konsumenter och medarbetare gör entré!* Malmö: Liber AB.
- Schroer, W, J. eds., (u.å). *Generations X,Y,Z and the Others.* [Online] <http://www.socialmarketing.org/newsletter/features/generation1.htm> [hämtat: 7.1.2016]
- Sparbanken., 2015. *Så sparar Finland: TRON PÅ DEN EGNA EKONOMIN HAR FÖRSTÄRKT.* [Online] <http://www.saastopankki.fi/sv/pankki/nooa-saastopankki-oy/-/nain-suomi-saastaa-tutkimus-usko-omaan-talouteen-vahvistunut> [hämtat: 12.1.2016]
- Strandberg, B., 2015. *Det allmänna ekonomiska läget och kommunernas ekonomi.* [Online] <http://www.kommunerna.net/sv/databanker/nyheter/2015/Sidor/allmanna-ekonomiska-laget-och-kommunernas-ekonomi.aspx> [hämtat: 10.11.2015]
- SvD., 2012. *Generation Y tar över.* [Online] <http://www.svd.se/generation-y-tar-over> [hämtat: 3.12.2015]
- Svenska Yle., 2008. *Bankdepositioner blir allt populärare?* [Online] <http://svenska.yle.fi/artikel/2008/03/27/bankdepositioner-blir-popularare> [hämtat: 22.10.2015]
- Vocabulary, eds., (u.å). [Online] <http://www.vocabulary.com/dictionary/trend> [hämtat:22.10.2015]
- Wallop, H. eds., 2014. *Gen Z, Gen Y, baby boomers - a guide to the generations.* [Online] <http://www.telegraph.co.uk/news/features/11002767/Gen-Z-Gen-Y-baby-boomers-a-guide-to-the-generations.html> [hämtat: 3.12.2015]
- Waterworth, N. eds., 2013. *Generation X, Generation Y, Generation Z, and the Baby Boomers.* [Online] <http://www.talentedheads.com/2013/04/09/generation-confused/> [hämtat:2.11.2015]

Williams, C. eds., 2015. *"First, Let Me Take A Selfie!" What's wrong with our generation?*. [Online] <http://theodysseyonline.com/texas-am/first-let-me-take-selfie-generation/185202> [hämtat: 3.12.2015]

BILAGA 1

Hur sparar och placerar generation Y?

Introduktion till ämnet:

Hej!

Mitt namn är Robert Lindqvist och jag studerar företagsekonomi vid Yrkeshögskolan Novia. Denna undersökning är en del av mitt examensarbete som baserar sig på generation Y's sparande- och placeringsvanor. Generation Y är de som är födda mellan åren 1980 - 2000.

Alltså, om du som läser detta är mellan 15 och 35 år vore jag väldigt tacksam om du kunde ta dig tid att besvara min enkät!

Enkäten är uppbyggd utifrån Nordeas produkter och produktbenämningar.

Alla svar behandlas anonymt och redovisas endast i form av statistiska diagram.

Tack på förhand.

Mvh, Robert Lindqvist

Om det uppstår frågor kring enkäten kan ni kontakta mig på: robert.lindqvist@novia.fi

* 1. Kön:

* 2. Ålder:

* 3. Vilket av alternativen är din huvudsakliga inkomstkälla?

- Studiestöd
- Förvärvslön
- Arbetslöshetsersättning
- Bidrag av föräldrarna
- Föräldrapenning från FPA
- Annat, vad?

* 4. Uppskatta din totala nettoinkomst per månad (all inkomst inräknad)?

* 5. Uppskattade totala utgifter per månad? (t.ex. boende, nöje, resor, mat m.m. OBS. inte sparande)

*** 6. Dina kunskaper om sparande och placeringar**

	Mycket bra kunskaper	Bra kunskaper	Känner till ämnet	Dåliga kunskaper	Inga kunskaper alls
Hurudana kunskaper anser du dig ha inom sparande?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hurudana kunskaper anser du dig ha inom placeringar?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

*** 7. Vilka olika former av sparande och placeringar är bekanta för dig? (välj ett eller flera)**

- Förmånskonto
- Tidsbundna depositioner
- Bostadssparkonto (BSP-konto)
- Sparlivförsäkring
- Målspar
- Fonder
- Aktier
- Annat, vad?

*** 8. Sparar du?**

- Ja
- Nej

Nästa

Hur sparar och placerar generation Y?

Du som sparar och/eller placerar

Dessa frågor riktar sig endast till de respondenter som svarat "ja" på fråga 8 (sparar du?).

9. I vilka former sparar och placerar du? (välj ett eller flera)

- Spargris
- Brukskonto för sparande
- Förmånskonto
- Tidsbundna depositioner
- Bostadssparkonto (BSP-konto)
- Sparlivförsäkring
- Målspar
- Fonder
- Aktier
- Annat, vad?

10. Hur ofta sparar du? (välj ett eller flera)

- Månatligen
- Kvartalsvis
- Halvårsvis
- Årligen
- Nångång nu och då

11. Hur mycket anser du dig spara i medeltal per månad?

- 50 euro eller mindre
- 51-100 euro
- 101-200 euro
- 201-300 euro
- 301-500 euro
- Annat, hur mycket?

12. Alla placeringsformer medför olika typer av risk

	5. Jag är beredd att ta stora risker	4.	3. Jag är till viss mån beredd att ta risker	2.	1. Jag vill inte alls ta risker
Hur riskbenägen är du? Välj ett av alternativen på skalan.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Hur sköter du ditt sparande eller dina placeringar? (välj ett eller flera)

- I banken med hjälp av en tjänsteman
- Via nätbanken
- Någon annan privatperson sköter detta för mig
- Annat, hur?

14. Checking habits, att följa med hur dina besparingar och placeringar utvecklar sig.

	Dagligen	En gång i veckan	Ett par gånger i veckan	Månatligen	Ett par gånger i månaden	Halvårsvis	Årligen	Aldrig
Hur ofta kollar du upp dina besparingar och placeringar?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annat, när?

Bakåt

Nästa

Hur sparar och placerar generation Y?

Du som inte sparar

Dessa frågor riktar sig endast de respondenter som svarat "nej" på fråga 8 (sparar du?).

9. Om du inte sparar, vad beror det på? (välj ett eller flera)

- Inte tillräckligt med kunskap
- Inte tillräckligt med pengar
- Inget intresse
- Annat, vad?

10. Planerar du att börja spara i framtiden?

- Ja
- Nej
- Annat, vad?

11. Vilka av alternativen skulle du kunna tänka dig att spara eller placera i? (välj ett eller flera)

- Förmånskonto
- Tidsbundna depositioner
- Bostadssparkonto (BSP-konto)
- Sparlivförsäkring
- Målspar
- Fonder
- Aktier
- Känner inte till alternativen men skulle gärna spara eller placera
- Är inte alls intresserad av att spara eller placera
- Annat, vad?

Bakåt

Nästa

Hur sparar och placerar generation Y?

Allmänt om sparande och placeringar

Dessa frågor riktar sig till alla respondenter.

* 15. Har du besparingar eller placeringar som du inte skaffat själv?

- Nej
 Ja (vänligen specificera vem som skaffat dem)

* 16. Finländare är kända som ett gör-det-själv-folk. Skulle du anlita eller har du anlitat professionell hjälp när det gäller sparande och placeringar?

- Ja
 Nej
 Annat, varför?

* 17. Studielån som placeringsalternativ

	Nej	Kanske	Ja	Ja, jag har redan gjort det
Skulle du kunna tänka dig att ta studielån för att placera det?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bakåt

Nästa

Hur sparar och placerar generation Y?

Sparande och placeringar

Jag är väldigt intresserad av att höra era kommentarer och åsikter angående sparande och placeringar. OBS. denna fråga är inte obligatorisk.

18. Egna åsikter om sparande och placeringar:

Ett stort tack för att ni tagit er tid att besvara denna enkät!

Bakåt

Klar

Driven av

 SurveyMonkey®

Se hur lätt det är att [skapa en enkät](#).