

Erbjuder vi människor för många alternativ?

”Med en tioårig erfarenhet som kvantitativ kapitalförvaltare och en period som VD för Skandia Fonder, upptäckte jag att det fanns kunder som inte alltid uppträder i överensstämmelse med de modeller som vi lärde oss på handelshögskolan. Människor är inte alltid rationella och de har vare sig tid eller intresse av att göra rationella utvärderingar.”

Det var bland annat den här insikten som ledde Jeanette Hauff in på det forskningsområde hon nu ägnar sig åt och som hon berättade om på ett medlemsmöte arrangerat av Svenska Försäkringsföreningen. Hon har inriktat sin forskning på vilka beteenden som ligger bakom, när människor fattar finansiella beslut. Jeanette har särskilt studerat vilka psykologiska faktorer som styr individen.

Inget nytt forskningsfält

Det här kallas för sparspsykologi och är inget nytt forskningsfält. Först kom det att intressera psykologerna, sedan ekonomerna och – under det senaste decenniet – även biologerna. Man har observerat verkliga människor, sett hur de agerar i olika situationer och sedan försökt förstå varför.

”Ser man till den finansiella marknaden som helhet, kan man säga att den agerar rationellt en stor del av tiden och om man ser det ur ett långsiktigt perspektiv. Men den agerar inte rationellt hela tiden, vilket finanskrisen 2008 är ett tydligt tecken på. Agerandet då styrdes i hög utsträckning av psykologiska faktorer”, konstaterar Jeanette.

Våra val styrs av de skillnader som finns mellan faktisk kunskap och självupplevd kunskap. Undersökningar visar att ifråga om människors PPM-val, styrs detta i högre grad av den självupplevda, subjektiva kunskapen, än av faktisk, objektiv kunskap.

Jeanette gjorde ett litet experiment, genom att låta deltagarna vid mötet försöka svara på ett antal frågor. Hon krävde inga exakta svar på frågorna, vilket visade sig vara svårt att komma fram till, utan istället lät hon dem lämna svar inom intervall som de själva fick ange.

Ta hänsyn till sin egen osäkerhet

”När man själv inte är säker på svaret tenderar man att sätta breda intervall. Det finns inget ’straff’ för ett sådant agerande. Det är helt enkelt ett sätt att ta hänsyn till sin egen osäkerhet.”

Jeanette tog en finansiell rådgivare som exempel och ställde frågan om han eller hon vågar ge uttryck för sin egna osäkerhet.

”Rådgivaren förväntas kunna ge exakta svar. Men istället för att bara borra i fakta och utomstående faktorer, borde man ägna mycket mer tid åt att försöka förstå individen och individens behov. Det här är en balans, som branschen borde diskutera”, tycker Jeanette Hauff och exemplifierar med hur många kunder kan ha en fel förväntansbild på rådgivningssamtalet:

”Kunden vill veta vart marknaden går och vad man objektivt skall satsa på, vilket naturligtvis rådgivaren inte kan ge något entydigt svar på. Det här spås på av medialt fokus kring ’kvartalets bästa fond’, osv.”

Det finns också en annan risk åt andra hållet. Det är att vi människor börjar överskatta oss själva och tro alltför mycket på vår egen förmåga. Brist på kunskap kan lätt bli ett problem när vi skall fatta komplexa finansiella beslut.

Ett pris på valfriheten

Låter vi människor välja helt fritt, får vi olika utfall i slutändan. Är vi i branschen beredda på de konsekvenser detta får, är något som Jeanette funderar över.

”Människor är valtrötta. Risken är att jag som individ väljer någon, som väljer åt mig.

Hon pekar på pensionssystemet och undrar om det är en generation med brustna förhoppningar, som vi har framför oss.

”När jag ser hur människor agerar kring sitt långsiktiga sparande, funderar jag ibland på om det inte vore rimligt att begränsa alla valmöjligheter som vi utsätter dem för. Det finns ett pris för valfriheten och branschaktörerna måste vara omhändertagande på ett frihetsälskande sätt. Vad det handlar om är att gå en balansgång”, betonar Jeanette.

Försöker se mönster i det som sker

Hon påpekar att vi aldrig kan bortse från människors känslor och rädsla.

”För att ta ytterligare ett exempel från PPM-världen, vet vi att människor ogärna loggar in på sitt PPM-konto när börsen gått ned.”

Vi människor försöker alltid se mönster i det som sker runt omkring oss. På det sättet vill vi att världen skall bli mer förståelig. Jeanette pratar om de små talens lag:

”Vi vill redan i de små talen kunna utläsa ett mönster. Men det är bedrägligt. Bara för att t.ex. en rådgivare fått rätt fyra gånger, betyder det inte att han eller hon är ett geni.”

En fråga om att ta risker

Jeanette Hauff tog också upp frågan om risktagande och konstaterade att risk är avhängigt om det är fråga om en vinst- eller förlustsituation. Hon gav ett par exempel:

Du spelar ett spel där du ställs för ett alternativ där du har 50 procent chans att vinna 1000 kr och 50 procent chans att inte vinna någonting och ett alternativ där det finns en säker vinst på 500 kr. I det fallet väljer du med största sannolikhet det andra alternativet.

I ett annat fall ställs du inför ett alternativ där du har 50 procent chans att förlora 1000 kr och 50 procent chans att inte förlora någonting alls och ett alternativ där du har en säker förlust på 500 kr. Här väljer du säkerligen det första alternativet.

”Vilka alternativ man väljer är beroende på vilket förtroende människor har för det system (t.ex. pensionssystemet) i vilket man tar risken. Det märkliga är att människor är mer engagerade i de 300 kr man avsätter i privat pensionssparande, än i de kanske 1800 kr som kommer in varje månad i tjänstepension.”

Rishtagandet beror också på hur alternativen presenteras.

”Vi skyr alternativ som vi upplever vara extrema och styrs mot mittenalternativen. Det här är inget svenskt mellanmjölksbeteende, utan bygger på globala studier. I bakgrunden finns det faktum att alltför många människor är osäkra på vad de egentligen behöver.”

Slutligen beror rishtagandet också på känslor. Om man är villig att ta risker eller inte, kan bero på rädsla, men även på ointresse - att sticka huvudet i sanden. Här kan stimulans av tävlingsinstikten vara ett sätt att väcka intresse.

Med i bilden finns också närhetsprincipen, som i en aktieportfölj kan resultera i att välkända tillgångar är mer attraktiva.

”Många resonerar som om svenska aktier skulle vara mindre riskfyllda, än utländska. Det kan leda till att landets tillgångar får en alltför stor plats i människors portfölj”, avslutar Jeanette Hauff.

Carl-Henrik Knutsson