

«Livet på børsen»

-

En kvalitativ studie av unge private investorers deltakelse i finansmarkedet



Espen Solbakken Nordheim

Masteroppgave

Vår 2017

Sosiologisk institutt, Universitet i Bergen

Sammenheng:

Denne studien tar for seg et lite utforsket tema i sosiologien. Den undersøker unge private investorer som deltar aktivt i finansmarkedet. Private investorer er ikke-profesjonelle aktører som investerer egne penger. Problemstillingen retter seg mot hvordan investorene formes som økonomiske aktører og hvordan de som investorer opererer i markedet. En viktig faktor i studien er nettopp at de er private investorer, og derfor investerer i en hverdagslig setting. Dette skaper egne premisser som skiller seg fra hvordan profesjonelle aktører handler. Studien baserer seg på empiri fra syv kvalitative intervjuer med personer som aktivt handler i finansmarkedet. Som rammeverk brukes begreper og tidligere studier fra økonomisk sosiologi og finanssosiologi.

For å svare på problemstillingen analyseres tre aspekter sosiale relasjoner, motivasjon og virkemidler. Sosiale relasjoner spiller ulike roller i både formingen av investorene og hvordan de opererer i markedet, og er særlig viktig i introduksjonsfasen og som kanal til informasjon som kan brukes i investeringene. Motivasjonen for å delta handler for informantene både om muligheten til å få avkastning på pengene sine, og finansinvesteringer som en hobby. Virkemidlene som investorene benytter seg av er mange og har ulik «profesjonalitetsgrad». De er alle med på hjelpe informantene å ta best mulig beslutning. Alle de tre aspektene spiller ulike roller for investorene som markedsaktører. Studien tar for seg mikrososiologiske faktorer ved investorene som kan være med på å øke forståelsen av private investorers oppførsel i markedet.

Antall ord i hovedteksten: 31 346

Forord:

Å skrive masteroppgave tenker jeg er litt som å sykle Tour de France. Det er mange oppoverbakker, veldig mange oppoverbakker, og noen nedoverbakker. På reisen fra start til mål er det mange som har bidratt og som jeg gjerne vil takke.

Først vil jeg takke veileder Odd Gåsdal som har guidet ferden med stoisk ro og gode råd.

Videre vil jeg sende en stor takk til informantene for deres deltakelse, og all hjelp jeg fikk for å komme i kontakt med de.

En stor takk til «hjelperytterne» Marthe, Martin, Niklas og Christian for uvurderlig hjelp.

Takk til «lagkameratene» på Sofie Lindstrøms, spesielt Jørgen, Lisa, Markus og Evelyn.

Til slutt, en stor takk til Mamma, Pappa, Bestefar, og ikke minst Anna som har heiet på meg gjennom hele masterperioden.

Espen Nordheim

Bergen 30. mai 2017

Innholdsfortegnelse:

Sammendrag:	iii
Forord:	iv
1.0 Innledning	1
1.1 Problemstilling og formål med denne studien	2
1.2 Veien videre	3
2.0 Kontekst	4
2.1 Innledning	4
2.2 Historien om Oslo børs	4
2.3 Den private investoren	5
2.4 Viktige utviklingstrekk	6
2.4.1 Økonomisk utvikling	6
2.4.2 Politisk påvirkning	8
2.4.3 Teknologisk utvikling	9
3.0 Teori og tidligere studier	10
3.1 Innledning	10
3.2 Sosiale relasjoner	10
3.3. Motivasjon	12
3.4 Virkemidler	14
3.4.1 Michel Callon	15
3.4.2 Finansiell kunnskap	16
3.4.3 Strategi - risikovurdering	17
3.3.3 Virkemidler og økonomisk beslutningstaking	18
3.4 Oppsummering	20
4.0 Metode	21
4.1 Innledning	21
4.2. Begrunnelse for kvalitativ metode	21
4.3 Forskningsprosessen	23
4.3.1 Utvalg	23
4.3.2 Gjennomføring av intervjuene	25
4.4 Reliabilitet, validitet og etiske problemstillinger	27
4.4.1 Reliabilitet	27
4.4.2 Validitet	27

4.4.3	Forskningsetikk	28
5.0	Analyse: Sosiale nettverk	29
5.1	Innledning	29
5.2	Investor og nettverk	30
5.2.1	Syn på sosiale relasjoner og aksjehandel	30
5.2.2	Sosiale nettverks påvirkning på deltakelse	30
5.2.2	Rekruttering av nettverk til aksjemarkedet	32
5.2.3	Sosiale møteplasser	33
5.2.4	Stigma	34
5.2.5	Informasjon og påvirkning på økonomisk handling	35
5.3	Del 2: Sosiale relasjoner på internett	37
5.3.2	Forum	37
5.3.3	Forum og analyse	39
5.3.4	Forumenes egne stjerner	40
5.3.5	Svake bånd	41
5.4	Oppsummering	41
6.0	Analyse: Motivasjon	43
6.1	Innledning	43
6.2	Avkastning	43
6.2.1	Formål med investering	44
6.2.3	Argumentasjon som underbygger deltakelse	45
6.2.4	Proffene	48
6.2.5	Sparemotivasjon	49
6.3	Hobby	49
6.3.1	Tidsbruk	50
6.3.2	Følelser	50
6.3.3	Samfunnsnyttig	53
6.3.4	Gambling	53
6.3.5	Børsklubb og aksjespill	54
6.3.6	Fremtidig karriere	54
6.4	Oppsummering	55
7.0	Analyse: Virkemidler	56
7.1	Innledning	56
7.2	Finansiell kunnskap	56
7.2.1	«Obsession fase»	57

7.2.2 Kilder	57
7.2.3 Private investorer som forbrukere	59
7.3 Strategi	60
7.3.1 Langsiktighet	60
7.3.2 Diversifisering.....	61
7.4 Verktøy for beslutningstaking.....	64
7.4.1 Samfunnsperspektiv	64
7.4.2 Teknisk og fundamental analyse.....	65
7.4.3 Momentum	66
7.4.4 Stoploss vs. Buy and hold	68
7.4.5 Magefølelse.....	68
7.4.6 Egne opplevelser	69
7.4.7 Etikk	70
7.5 Oppsummering	70
8.0 Sammenfatning og konklusjon.....	72
8.1 Innledning	72
8.2 Investorene i sosial kontekst.....	72
8.2.1 Sosiale relasjoner betydning for investorene	72
8.2.2 Investorenes motivasjon	73
8.2.3 Virkemidlenes betydning for investorene	74
8.4 Konklusjon.....	75
Litteraturliste:	77
Vedlegg:.....	81
Intervjuguide	81

1.0 Innledning

Når man snakker om børs og finans går tankene fort til Wall-Street i New Yorks finansdistrikt. En gate som er kjent for å være stedet hvor store penger bytter hender raskt, og hvor de rike blir stadig rikere. Det kan virke langt fra Norge til New York, men den teknologiske utviklingen som har funnet sted de seneste årene gjør at Wall-Street ikke lenger er så langt unna. Børsen er heller ikke lenger bare et sted for de rike eller profesjonelle aktørene, men det er også et sted hvor vanlige mennesker som ønsker å få avkastning på pengene sine til ulike formål. For noen er børs en jobb, for andre en plass å spare penger til pensjonstilværelsen eller bare for å spe på litt i hverdagen. Det er altså en arena for vanlige folk med forskjellig bakgrunn, og som har få likhetstrekk med den kjente filmkarakteren Gordon Gecko.

Mitt fokus i denne oppgaven vil være på de private investorene. Det innebærer bl.a. at jobben deres ikke er å kjøpe og selge aksjer for institusjonelle aktører og som investerer med egne penger. Det er altså et tydelig skille mellom private og profesjonelle aktører. Denne gruppen har mange kallenavn; «ikke-profesjonelle», «lay-investors», «noise-traders», men i denne oppgaven vil gruppen omtales som «private investorer».

I den sosiologiske forskningen på finansmarkeder og finansaktører har det vært mye fokus på de profesjonelle og deres praksis (f.eks. McKenzie 2006, Hertz 1997 og Zaloom 2006). Imidlertid har det også etter hvert vokst frem litt forskning på private investorer. Brooke Harrington (2008) studerer aksjeklubber i USA på 1990-tallet, og tar for seg både fremveksten av det hun kaller en «popularisering» av finans, og hvordan sosiale faktorer påvirker deres kjøp og salg av aksjer. Yu-Hsiang Chen (2014) tar for seg investorer i Taiwan, et land hvor over 50% av befolkningen deltar i finansmarkedene. Hun ser på forholdet mellom aksjehandel og hverdagslivet til private investorer, og skaper med det et rammeverk for hvilken betydning det at investorene handler i en hverdagslig setting får for dem som investorer. Begge studiene tar sikte på å undersøke hvilken rolle det sosiale har for private investorer både som deltakere, men også som økonomiske aktører.

Disse studiene har til felles at de undersøker investorene i land hvor det er et høyt antall personer som investerer. Dette er ikke tilfellet i Norge, men nettopp det gjør det interessant å undersøke hvordan det er å være privat investor i Norge.

1.1 Problemstilling og formål med denne studien

Det at aksjeinvestering er en lite utbredt aktivitet i Norge gjør det interessant å undersøke hvilke sosiale mekanismer som er med på å forme investorenes forhold til aksjehandel. At det er en lite utbredt aktivitet betyr ikke at ingen driver med det. Det er rundt 300 000 som eier aksjer på Oslo børs, og rundt 100 000 av disse er det vi kaller aktive private investorer. For noen privatpersoner er altså aksjehandel en sentral del av livene deres. For å forstå i hvilken grad og på hvordan måte dette er viktig for dem vil jeg i denne studien utforske norske private investorers forhold til aksjemarkedet. Jeg har også avgrenset studien til å omhandle unge private investorer, med dette menes personer i aldersgruppen 18-32.

Formålet med studien er å få innsikt i hvordan sosiale faktorer bidrar i formingen av private investoren, og undersøke hvordan ulike faktorer påvirker hvordan de opererer i markedet som økonomiske aktører. Studien kan gi bidra til bedre innsikt i private investorers deltakelse på børsen, og si mer om hva som karakteriserer dem som investorer. Videre kan den være med på å kaste lys over kulturelle og hverdagslige faktorer i finansmarkedene, samt å bidra med større forståelse for hvilken rolle finans har i hverdagslivet til investorene.

Problemstillingen i oppgaven er: *Hva former unge private investorer og hvordan opererer de i markedet?*

At investorene ikke er profesjonelle, men amatører er en viktig faktor for studien. Chen (2014:2) forklarer at der de profesjonelle gjør karrierer, jobber i et profesjonelt arbeidsmiljø og har «profesjonelle» kunnskaper, ferdigheter og verktøy, er det en annen kontekst de private investorene opererer i. De handler i hverdagslivet. Det påvirker hvilket miljø de har rundt seg, hvilken motivasjon de har for å delta, og hvilke virkemidler de som investorer har tilgjengelig. Det at de ikke er handler i en profesjonell setting kan altså få betydning for hva som former investorene. Bruken av begrepet "hverdagslivet" i min studie referer altså til denne konteksten investorene investerer i. Studien har en eksplorerende tilnærming og ønsker derfor å gi en tykk beskrivelse av hva det innebærer å være privat investor. For å underbygge analysen benytter jeg meg av et rammeverk hvor begreper fra økonomisk sosiologi og finanssosiologi står sentralt.

På bakgrunn av oppgavens omfang har det vært nødvendig å gjøre noen avgrensninger. For det første har det ikke vært mulig å undersøke hva informantene faktisk gjør i aksjemarkedet. Her får vi kun en forståelse av hva som kan være viktige faktorer, og som kan være med å påvirke dem som økonomiske aktører i finansmarkedet. For det andre gjør den eksplorerende

tilnærmingen at jeg dekker et stort antall temaer, noe som igjen gjør at noen temaer som kanskje hadde fortjent mer oppmerksomhet ikke får det.

1.2 Veien videre

I første del av oppgaven vil jeg redegjøre for konteksten som investorene investerer i. Det innebærer fokus på litt bakenforliggende statistikk og studier om private investorer, i tillegg til et blick på viktige samfunnsendringer som har bidratt til å legge til rette for investorene. Videre redegjør jeg for ulike teorier, begreper og tidligere studier som er med på å skape et rammeverk for analysen. Videre gir jeg en utdypende redegjørelse for blant annet metodevalg, utvalg og etiske problemstillinger.

I andre del av oppgaven foretar jeg en analyse. Her vil jeg forsøke å undersøke problemstillingen ut i fra tre ulike aspekter. Disse aspektene er sosiale relasjoner, motivasjon og virkemidler. Dette er tre aspekter som jeg mener får frem viktige sosiologiske poeng om investorene. Avslutningsvis følger en sammenfatning av noen av de viktigste funnene i studien.

2.0 Kontekst

2.1 Innledning

Vi hører stadig historier om investorer som har bygget seg opp fra ingenting, til å bli svært rike. I Norge er eksempelvis Øystein Spray Spetalen kjent for nettopp dette. Deres suksess hører imidlertid sjeldenheten til, og for den vanlige private investoren er situasjonen annerledes. Jeg vil i dette kapitlet prøve å belyse bakenforliggende faktorer for å bedre forstå den private investoren. Først vil jeg redegjøre for aksjehandel i Norge, videre vil jeg si noe om den norske investoren og forskning på private investorer, før jeg deretter ser nærmere på noen trekk ved samfunnsutviklingen som jeg mener har betydning for investorene.

2.2 Historien om Oslo børs

Muligheten til å investere på Oslo børs har en interessant historie og gir et godt bakteppe for hvordan og hvorfor nordmenn i dag har muligheten til å investere på børsen. Jeg vil også få frem hvordan hvilken rolle aksjehandel har hatt i Norge gjennom børsens historie.

Oslo børs ble opprettet i 1818, og åpnet den 15. april 1819. Otto Collet sa i en tale under åpningen at en av grunnene til at den ble opprettet var for å «bidra til endring i utlendingers visstnok ikke fordelaktige omdømme om Norges Handlende» (Erlandsen i kapitalkilde for næringslivet 1994: 36).

I begynnelsen av var det relativt lite aktivitet på børsen, men det tok seg opp mot slutten av 1800-tallet. Under, og like etter, første verdenskrig var det en periode med mye spekulasjon. Denne perioden kalles gjerne «jobbetiden», og med det siktes det til at det var svært mange som begynte å investere, blant annet fordi prisene nådde nye høyder. Den utbredte spekuleringen førte til en lov mot «aksjehopping» for å forhindre de mange som drev med det. I mellomkrigstiden sank aksjeomsetningen fra 207 millioner i 1919, til 4 millioner i 1932 (oslobors.no, hentet: 10.04.17). Perioden etter dette var preget av andre verdenskrig. Da krigen var over var den strenge reguleringsøkonomien med på å holde renten lav. På 1970-tallet kom oljeeventyret som naturligvis også fikk børsen i gang. Samtidig fikk man en internasjonalisering av børsen, og på 1980-tallet ser man at stadig mer utenlandsk kapital blir investert på Oslo børs.

Ved starten av 1980-tallet fikk børsen seg et oppsving, særlig på grunn av flere politiske tiltak som stimulerte til sparing i verdipapirer. Dette oppsvinget ble imidlertid avbrutt av det økonomiske kraket i 1987. I tillegg ble det innført en dokumentavgift som igjen var med på å

gjøre det mindre attraktivt å investere. Men markedet tok seg opp igjen, og i tillegg fikk børsen et nytt elektronisk handelssystem i 1988, som gjorde det lettere å handle med aksjer.

På 1990-tallet ble det utviklet en del nye finansielle produkter som opsjoner og derivater (Brynjulf Lomsdalen i kapitalkilde for næringslivet 1994: 175-177). Det var ikke lenger bare aksjer som kunne kjøpes, og en av grunnene til at disse produktene var velkommen var at de bidro til å spre risikoen ved å gjøre det mulig å investere i flere ulike produkter. Dette til tross for at slike produkter ofte assosieres med spekulanter, nettopp fordi det er ulik risikofaktor på slike produkter. I 1999 fikk børsen et nytt handelssystem som virkelig revolusjonerte den. Før dette var investorene nødt til å ha et «sete» for å kunne investere, men fra år 2000 ble det mulig å handle aksjer og andre finansielle produkter på internett. Endelig kunne den enkelte mannen i gata sitte hjemme og legge inn sine ordre til meglerhusene. I disse årene så man en gryende interesse for investeringer på børs. Optimismen var imidlertid kortvarig, for også på Oslo børs merket man godt til ringvirkningene av den såkalte dot.com boblen som sprakk (oslobors.no, hentet: 10.04.17). Omsetningstallene fra denne perioden viser en kraftig tilbakegang sammenlignet med perioden rett før.

2.3 Den private investoren

I 2015 var det tilsammen 632 939 personer som eide aksjer i Norge (SSB 2016 A). Av disse er det igjen ca. 351 000 personer som eier aksjer i selskaper registrert på Oslo børs (Aksjenorge 2016). De private investorene som jeg følger i denne studien er privatpersoner som aktivt handler på børsen mer enn en gang i året. Ifølge Øyvind Norlis (2012) studie om aktive private investorer er det rundt 100 000 investorer av dette slaget i Norge. Av alle som eier selskaper på Oslo børs utgjør det som privatpersoner eier litt over 4% av de samlede verdiene. Dette er et forholdsvis lavt tall sammenlignet med andre land, også andre skandinaviske land. Likevel handles det for betydelige summer. Tallene fra Aksjenorge viser at de 350 000 personene som eier aksjer på Oslo børs har en samlet verdi på 91,2 mrd. (aksjenorge.no 2017). Til tross for at privatpersoner eier en liten del av aksjene som omsettes, er det altså store verdier som er i sving, og de må derfor også kunne regnes som viktige aktører i norsk økonomi.

Det er et ganske kraftig skille mellom menn og kvinner når det kommer til hvem som eier aksjer i Norge. Mens menn eier rundt 77%, eier kvinnene kun 23%. (Verdipapirsentralen 2016). Et annet trekk som kommer tydelig frem er at investorene gjerne bor i fylker med store byer. Oslo og Akershus er stedet hvor det er flest, mens Rogaland og Hordaland følger etter

på andreplass. Også mellom aldersgruppene er det tydelige skiller mellom hvilke aldersgrupper som investerer, og hvilke som ikke gjør det. Av de som eier aksjer er det klart størst eierandel i aldersgruppen 40 til 69. Dette er en gruppe som gjerne har mer stabil økonomi enn andre grupper. Utvalget i denne oppgaven er en del yngre enn disse, og tilhører slik en ganske liten gruppe blant de private investorene på Oslo børs. Verdiene de investerer er også betydelig mindre enn i førstnevnte gruppe.

I den tidligere nevnte rapporten fra 2017 kommer det frem at investorene på Oslo børs har hatt en økning i verdier jevnt over det siste året. Likevel vet vi gjennom forskningen til Barber og Odean (2011) at oppførselen til private investorer ofte er annerledes enn måten som de ulike økonomiske modellene tilsier at de burde oppføre seg. Noen av de karakteristikkene som trekkes frem i rapporten er hvordan disse investorene ofte har underdiversifiserte porteføljer. Det er noe som også trekkes frem i av Aksjenorge (2016).

De investorene som handler mest aktivt har også ifølge Barber og Odean (2011) en tendens til å tjene minst. Høyt aktivitetsnivå kan altså bety mindre avkastning. Samtidig trekker Norli (2008) frem at det er likevel er noen dyktige investorer som klarer å tjene gode penger på å investere aktivt på børsen. Et annet karaktertrekk Barber og Odean (2011) trekker frem er at aktive investorer har en tendens til å selge vinnende, og kjøpe tapende, investeringer. Det er altså ikke entydig hvordan investorene gjør det til tross for at de deltar på børsen.

2.4 Viktige utviklingstrekk

2.4.1 Økonomisk utvikling

Det er noen viktige økonomiske utviklingstrekk som kan ha betydning for hvordan innbyggerne i et land forholder seg til aksjemarkedet. Det er tenkelig at gode økonomiske kår gjør innbyggerne mer villige til å investere. Det er dette Wu (i Chen 2014: 29) mener. Han knytter økonomisk vekst, altså faktorer som vekst i aksjemarkedet, vekst i GDP, husholdningers sparing og reformer i markedet til den sterke veksten av investorer i Taiwan. På samme måte vil jeg her trekke frem noen viktige faktorer ved norsk økonomi som jeg mener har betydning for dagens private investorer.

Oljefunnene i Nordsjøen i 1969 er en særdeles viktig faktor for norsk økonomi. Fra og med 1969 har det vært en stadig økning i norsk BNP, til tross for at det også har vært harde år etter den tid i Norge (OECD.org, hentet: 10.04.17). En særlig formidabel utvikling i BNP har det vært fra år 2000, og det fortsatte også forbi finanskrisen i 2008, før det i 2013 begynte å falle

litt. Denne utviklingen har også hatt betydning for lønnsveksten i Norge. Hvert år frem til 2000 var det stort sett en stabil økning i takt med BNP. Fra 2000 fikk nordmenn en kraftig økning i lønn. (SSB.no b, hentet: 10.04.17). Effekten av god lønnsvekst i befolkningen er at flere får mer å rutte med, som naturlig nok også får betydning for hvordan man ønsker å spare.

På starten av 90-tallet besluttet staten å opprette statens pensjonsfond utlandet eller oljefondet som det også kalles. Det innebærer kort fortalt at de store ressursene landet får inn via oljeinntekter plasseres i investeringer i utlandet. Der søker fondet best mulig avkastning på pengene gjennom de finansielle investeringene som gjøres. Det betyr at Norge per i dag egentlig er avhengig av finansmarkedet.

På samme måte som staten ønsker å oppnå god avkastning på sparepengene sine, ønsker privatpersoner det samme. Derfor er også renteutviklingen viktig i den økonomiske konteksten disse private investorene opererer i.

I 2008 opplevde verden en ny finansiell krise. Denne krisen blir ofte sammenlignet med finanskrisen i 1929. Krisen i 2008 var sterkt knyttet til store finansielle institusjoner som gav ut veldig mange lån, som de igjen pakket samme og solgte til institusjonelle aktører. Bankene brukte altså lånene i finansielle produkter, såkalt «verdipapirisering», som bidro til at finansmarkedet krasjet (Krugman 2009). Krisen fikk dramatiske konsekvenser, spesielt i USA, men også for mange andre land som hadde tatt del i den finansielle festen som foregikk på Wall-Street.

Men denne krisen som utløste resesjon i store deler av den vestlige verden fikk aldri de helt store konsekvensene i Norge. Dette til tross for at for eksempel norske kommuner hadde investert store summer i de samme finansproduktene som utløste krisen. En av grunnene til at effekten uteble for Norges del var den høye oljeprisen. Som følge av krisesituasjonen som de andre landene rundt befant seg i valgte man å sette renten ned for at den norske kronen ikke skulle bli for sterk (Aftenposten, hentet 10.04.17). Etter krisen i 2008 har det siden vært rentekutt og vi ser i dag et rentenivå under inflasjonsraten. Dette betyr altså at man taper penger på å spare penger i banken fordi renten "spises opp" av inflasjonen. Utviklingen får altså konkret betydning for hvor nordmenns sparepenger plasseres.

At renten har holdt seg stabilt lav etter 2008 har som sagt hatt noen tydelige konsekvenser for nordmenns sparing og investeringer. Vi har de siste årene sett en kraftig vekst i boligpriser, noe som forklares nettopp med den lave renten som gjør det gunstig å låne penger istedenfor å

spare pengene i banken. Boligmarkedet har vist seg å være en veldig god investering ettersom det har vært mulig å få stor gevinst. I tillegg har det vært vekst i sparing i aksjer og fond. Naturligvis sank eierskapet i aksjer og fond etter krisen i 2008 også i Norge, men når år 2016 gikk mot slutten kunne man se at tallene på privat eierskap på Oslo Børs har steget jevnt og trutt de siste årene. Tredje kvartal i 2016 viste de høyeste eiertallene av private investorer siden 2008.(aksjenorge.no 2017) Nordmenn har altså begynt å se etter nye måter å få avkastning på, og her er børsen blitt en mulighet.

2.4.2 Politisk påvirkning

En annen viktig faktor for at nordmenn investerer i aksjer og fond er de politiske valgene som er blitt tatt av de som styrer landet. Det er to faktorer som jeg spesielt vil trekke frem. Dette er skatt og pensjon som også Harrington (2012) trekker frem. Det er likheter mellom de endringene i skatte- og pensjonsreformer (som Harrington trekker frem i sin studie fra USA) og de som er gjort i Norge- og jeg vil i det videre kommentere dette ytterligere.

Bare det siste året har det vært flere politiske reformer som har fått betydning for utviklingen i Norge. Nylig har vi sett at dagens Høyre- og FRP-regjering legger ytterligere til rette for kjøp og salg av aksjer ved at de tillater aksjesparekontoer (regjeringen.no 09.10.16). Dette innebærer at man nå ikke trenger å skatte av hver enkelt transaksjon, men først når midlene tas ut av kontoen. Denne nye ordningen gjør at investering på børs blir mer lønnsomt, og dermed også mer attraktivt. Dette er det nyeste tiltaket for å få flere til å investere, men forsøkene for å få flere til å investere har vært en pågående politisk prosess siden 1990-tallet.

Aksjenorge er en interesseorganisasjon som jobber for å forbedre nordmenns finansielle kunnskaper. Organisasjonen ble i 1993 stiftet og inngikk samarbeid med flere andre viktige aktører som NHO og LO. Dette viser at det i lang tid har vært en politisk enighet om å forbedre nordmenns finansielle kunnskaper. Dette er en interessant trend som vi også kan se i USA, hvor det på 1990-tallet var det en enorm vekst i eierskap av finansielle verdipapirer som aksjer og fond. Dette har blant annet blitt kalt «shareholders democracy» av George W. Bush, et annet begrep er «shareholder society» (Harrington 2008: 2). Begge forklarer politikeres ønske om økt betydning av finansielle produkter som aksjer og fond.

Det som imidlertid fremstår som den aller viktigste politiske påvirkningen på nordmenns bruk av aksjer og andre finansprodukter er den nye pensjonsreformen som trådte i kraft 1. januar 2011. Denne omleggingen av pensjonsordningen innebærer at flere er avhengige av finans for å få pensjon. Den nye pensjonsreformen kan enkelt forklares med at pensjonsordningen deles

i to mellom ytelsespensjon og innskuddspensjon. Innskuddspensjon betyr at man i samarbeid med arbeidsgiver betaler pengene til et fond hvor man selv bestemmer premissene for sparingen. Pengene kan tas ut når man går av pensjon. Konsekvensen av dette er at risikoen flyttes over fra arbeidsgiver til arbeidstaker.

2.4.3 Teknologisk utvikling

Det har vært en kraftig teknologisk utvikling innen finansbransjen de siste 40 årene, som har fått stor betydning for utviklingen i finansmarkedene. Utviklingen har gitt nye muligheter for å kunne investere, og det er mulig å investere raskere og oftere. Den nye teknologiske bølgen som vokste frem på 1980- og 90-tallet gjorde at det kom mange flere finansprodukter og flere modeller som viste hvordan det var mulig å tjene penger på den teknologiske utviklingen. Dette er matematiske modeller som ofte er styrt av algoritmer, og som har skapt en stor økning i handler på finansmarkedet (McKenzie 2006).

Et annet trekk ved den teknologiske utviklingen er etableringen av elektroniske plattformer for kjøp og salg. Det gjorde at den tradisjonelle megleren har fått en ny rolle i dagens finansmarkeder, og at forbrukerne ikke lenger er avhengig av at noen kan legge inn ordrer for dem (Barber og Odean 2001: 42). Den teknologiske utviklingen har ikke bare endret tilgjengeligheten til investeringsmuligheter, men de har også endret hva det koster å investere. Flere har fått råd til å investere ettersom kurtasjeprisene har gått ned. Et eksempel er «The Robin Hood» project som har et uttalt mål om at aksjer og finans skal bli tilgjengelig for alle. De tar derfor ingen kurtasje. Tidligere har de høye kurtasjene gjort det vanskelig for aktører som ikke har nok kapital til å delta i markedet, og det er fortsatt etablerte banker som har veldig høye avgifter på tjenestene sine.

Den teknologiske utviklingen har ikke bare hatt betydning for hvordan handlene foregår, men har også hatt betydning for hvordan det sosiale rundt aksjehandel foregår. Det har de siste 25 årene vokst frem mange nye sosiale fora for diskusjon av aksjehandel. De nye forumene fremstår som alternativer til de gamle nettverkene for å diskutere nettopp ulike handler og bytte informasjon. Her blir det blant annet vanlig å dele egne analyser, korte rapporter eller egne oppsummeringer av lengre rapporter (Pollner 2002).

3.0 Teori og tidligere studier

3.1 Innledning

Private investorer er ikke et tema som har fått mye oppmerksomhet blant sosiologer, men det har likevel i de siste årene blitt flere som fokuserer på dette området innenfor økonomisk sosiologi. Ettersom dette er et relativt lite utforsket felt er det mange ulike temaer som utforskes. Blant temaene er aksjeklubber (Harrington 2008), teknisk analyse (Roscoe og Howorth (2009) og studie av private investorers forhold mellom hverdagsliv og aksjehandler (Chen 2014). Teorikapitlets rolle blir å skape et rammeverk som gjør at aspektene som undersøkes er relevante og få frem hvordan sosiale faktorer kan være med å påvirke private investorer.

En av de viktige faktorene som gjør temaet interessant er hvordan dette er aktører som i all hovedsak opererer alene, og som handler som anonyme aktører på elektroniske markeder. Dette gjør det til en nokså komplisert felt å undersøke ettersom aktørene kan være ganske isolerte. Likevel velger sosiologer å undersøke feltet. Teoriene til Granovetter (1985) og Callon (1998 og 2007) inneholder noen begreper som kan gi hjelp med å forstå private investorer.

Strukturen i kapitlet følger strukturen i analysen. Dette er for å få frem relevansen til teoriene jeg presenterer og for å få tydelig frem hvordan de ulike teoriene kan hjelpe å tolke forskjellige aspekter ved investorene. Ettersom dette er en eksplorerende studie ønsker jeg å få frem mangfoldet av tidligere studier slik at vi kan få et best mulig bilde av hvordan sosiale faktorer kan påvirke investorene, og på hvilken måte de gjør det.

3.2 Sosiale relasjoner

Et av de viktigste bidragene sosiologien kommer med i forskningen på økonomi og finans handler om betydningen av sosiale relasjoner for å forstå menneskenes posisjon og rolle i finansmarkedene. For at vi skal forstå private investorer er det viktig å forstå nettopp hvilken rolle sosiale relasjoner spiller. En av de som har utviklet teorier om dette er Mark Granovetter. Han mener klassisk økonomisk teori er «undersosialisert», og at sosiologer som Talcott Parson «oversosialiserer» handling (Granovetter 1985: 483). For Granovetter er ikke dette en fruktbar måte å forstå økonomisk handling. Han mener strukturer gir en bedre forklaring. I hans teori er sosiale nettverk stort sett de strukturene (Løyning 2006: 43). Det gjør at den økonomiske aktøren er knyttet til konkrete og pågående systemer av sosiale relasjoner, og at

disse relasjonene påvirker hvilke økonomiske handlinger aktøren gjør. De sosiale nettverkene har stor betydning blant annet for hva slags informasjon aktøren får tak i og hvor den kommer fra. Informasjon er noe som er viktig når økonomiske beslutninger skal tas. For at det skal fungerer er tillit en viktig komponent. Tilliten baserer seg på sosiale relasjoner fra nåtiden eller fortiden. På bakgrunn av dette gjøres det valg om det er mulig å stole på informasjonen. Tillit kan også være en negativ faktor ettersom det kan utnyttes, blant annet gjennom å gi dårlig informasjon. Nettverk har blitt brukt for å undersøke profesjonelle investorer (Baker 1984).

Granovetters teori om sosiale relasjoners tilknytting til økonomisk handling kan kaste lys over betydningen sosiale relasjoner har for private investorer. Koblingene mellom aktørene som handler er ikke like tydelige når de opererer i såkalte elektroniske anonyme markeder, men sosiale relasjoner kan på ulike måter påvirke dem som økonomiske aktører. Roscoe (2013) og Chen (2014) er to som på ulike måter har undersøkt hvilken rolle sosiale relasjoner har på private investorer. Deres studier viser ulike sider ved sosiale relasjoners betydning for private investorer. Jeg vil nå redegjøre for disse.

Chen (2014: 89) bruker «relational embeddedness» for å se på hvordan økonomiske aktiviteter er «meshed» med deres eksisterende sosiale relasjoner. Hun mener at til tross for at aktørene handler i såkalte anonyme elektroniske markeder, spiller fortsatt sosiale relasjoner en viktig rolle. Det betyr for Chen (2014: 38) også relasjoner utenfor markedsaktiviteten. Eksempler kan blant annet være i introduksjonen til finansmarkedene hvor hun trekker frem at familie og venner ofte spiller en viktig rolle. For å forklare hvordan de Taiwanske investorene blir introdusert til finansmarkedet bruker hun blant annet begreper som «the reliable endorser» som er med på å forklare hvordan inngangsnøkkelen til å begynne å investere går igjennom det sosiale nettverket. Et annet begrep hun bruker er «trading capital». Begrepet viser hvordan familiens investeringsbakgrunn kan være med på å påvirke om man begynner å investere selv. Ettersom det er et høyt antall investorer i Taiwan blir det ifølge Chen (2014:78) også en sosial aktivitet. Det vil si at det er en betydningsfull del av det sosiale livet til de Taiwanske investorene, og således med på å forme forholdene deres. Chen viser hvordan sosiale relasjonene får betydning for taiwanske investorer på ulike fronter. Som Granovetters teori sier, har også sosiale relasjoner betydning for hvor de får informasjonen deres fra. Til tross for stor informasjonsutveksling er det er ikke alltid informasjonen er like god, noe som ifølge Chen (2014: 83) kan være med på å påvirke relasjonene deres. Nettverkens store betydning viser hvordan private investorers økonomiske handlinger kan

knyttet til deres sosiale relasjoner. Det er likevel store forskjeller mellom det Taiwanske aksjemiljøet og det norske. Ettersom det er mye færre som driver med aktiviteten, og det er stor geografisk spredning mellom de som driver med det, har også sosiale relasjoner over nett fått en viktig rolle. Her er Roscoes (2013) beskrivelse av relasjoners og materialitetens påvirkning på engelske investorer viktig for å forstå hvordan norske investorer fungerer.

Roscoe (2013) knytter «embeddedness»-begrepet til det materielle. Det gjør han gjennom å undersøke hvordan sosio-økonomiske relasjoner oppstår for private investorer. Han mener at gjennom forsøk på å skaffe seg informasjon skapes det nettverk. PCen illustrer et verktøy for å skaffe seg informasjon, og internettforum blir kanalen hvor det er mulig å skaffe seg nettverk. Skapelsen av relasjonene over internett er ifølge Roscoe illustrert gjennom deres tillit, syn på informasjonen de får fra forumene, og en felles problemløsning mellom deltakerne på forumene. Chen (2014) mener at denne måten å skape sosiale relasjoner er noe som spesielt karakteriseres i vestlige markeder. Ettersom det er så få som investerer vil ikke det personlige nettverket være like sterk som i Taiwan, men forumene gjør det mulig å tilegne seg nettverk.

Chen og Roscoes studier gir ulike bilder av hvilken betydning sosiale relasjoner får for investorene. Jeg vil i min analyse undersøke den sosiale betydning i lys av begge disse studiene. Ettersom dette er en eksplorerende studie ønsker jeg å få et helhetlig bilde av hvordan det sosiale kan spille inn for de norske investorene.

Jeg vil som nevnt i innledningen følge den kronologiske rekkefølgen i analysekapitlene. Også i det neste kapitlet er Chen viktig for rammeverket.

3.3. Motivasjon

Jeg har vært inne på hvordan hverdagslivet er en viktig faktor. Ettersom aksjehandel spiller en rolle i livene til informantene, er den også knyttet til hverdagslivet til informantene.

Hverdagslivet må her ses på som en viktig faktor for hele studien, ikke bare for motivasjonen, og kan heller ikke sies å gi en tydelig forklaring på hva som er motivasjonen. Men slik som hverdagslivet brukes i studier som Chen (2014) og Martin (2002) kan vi få et bredt bilde av hva finans i hverdagslivet kan innebære, og hvordan det kan være med å gi et rammeverk når vi analyserer motivasjon. Jeg har i innledningen av oppgaven beskrevet hvordan Chen bruker hverdagsliv, mens jeg her ønsker å eksemplifisere hvordan hun bruker begrepet.

Flere av de viktigste studiene som er gjort om aktører på finansmarkedet fokuserer på de profesjonelle (McKenzie 2006 og Knorr Cetina 2005). Her har også Caitlin Zaloom (2006) bidratt. Hun gir oss en viktig innsikt om hvordan kultur og teknologi er med på å forme hverdagslivet i de profesjonelle miljøene. For aktørene som studeres blir det å handle tatt for gitt fordi det bare er jobben deres (Chen 2014: 96). De definerer jobben sin som å ta risiko. Slik skaffer de seg profitt, og anser seg som «pure economic people». Chen argumenterer for at det samme ikke gjelder for de private investorer. Deres definisjon vil ikke være lik de profesjonelles, men også de håndterer risiko. Hverdagslivet vil ifølge Chen være med å påvirke hvordan de håndterer risiko, noe som altså får betydning for dem som økonomiske aktører. I hennes studie argumenterer hun for at sosiale konvensjoner ligger til grunn for hvordan investorene håndterer risiko, og med det presenterer hun to ulike måter å håndtere risikoen som er knyttet til hvordan de definerer deres aksjehandel (ibid: 109). Den ene er «sideline business» og den andre er «hobby». Dette forklarer Chen er de vanligste formuleringene om hvorfor de investerer. Hun undersøker videre hvordan mekanismer knyttet til disse «hverdagslige» definisjonene brukes til å håndtere risiko. Jeg lar meg inspirere av Chens kategorier i min undersøkelse av motivene til informantene for å delta på børsen. Kategoriene som jeg bruker er inspirert av Chen. Hennes kategorier viser viktigheten ved å forstå at informantene er situert i hverdagslivet, og ikke i profesjonelle miljøer.

Chens beskrivelse viser skillet mellom de profesjonelle og private. Private investorer opererer altså i en hverdaglig setting som er med på å påvirke dem som økonomiske aktører. Chen gir oss en forklaring på hvordan hverdagslivet faktisk påvirker investorene. Teoretikere som Langley (2008), Aitken (2007) og Martin (2002) har en litt annen tilnærming. De bruker et litt større blikk og ser på hvordan finans blir en viktigere del hverdagslivet til folk. Med det mener de at det blir en finansiell kultur eller en finansialisering av hverdagslivet som Martin kaller det. Det er vanskelig å si om hans tanker om finansialisering av hverdagslivet eller fremtredelsen av en finansiell kultur gjelder i det norske samfunnet. Det som likevel gjør at denne teorien kan bidra til å øke forståelsen, er at dette er personer som allerede er aktiv på finansmarkedet, og finans er således allerede en viktig del av livene deres. Her vil jeg presentere noen av tankene til Randy Martin som jeg mener kan hjelpe oss å forstå hva som motiverer dagens investorer.

Martin bruker her begrepet finansialisering for å forklare hvordan finans ikke bare har endret det økonomiske livet, men også forandrer kulturen i hverdagslivet til folk. Han (Ibid: 190) forklarer selv at en tanke om utbredt finansialisering av hverdagslivet vil være spekulativt,

men likevel vil jeg si at noen av poengene hans kan hjelpe oss å forstå hvordan en finansiell hverdagslig kultur ser ut, og hvordan dette igjen kan hjelpe oss forklare hvordan informantene lar seg motivere. Martin (2002: 3) sier:

«Finance, the management of money's ebbs and flows, is not simply in the service of accessible wealth, but presents itself a merger of business and life cycle, as a means for the acquisitions of self. The financialization of daily life is a proposal for how to get ahead, but also a medium for the expansive movement of body and soul».

Det Martin forklarer er hvordan en finansiell kultur ikke bare handler om å få økt avkastning, men at det også blir en del av livene til folk. Noen av aspektene som han trekker frem er hvordan det i denne «kontrakten» blir mange «do it yourselfers» (2002: 194). Det er altså en individualisering hvor folk selv utvikler en kalkulerende atferd. Begrepet henter Martin fra Weber, og prøver å få frem at folk vil i større grad ønske å ta vare på egen økonomi og selv skaffe seg avkastning på ressursene sine. Slik gir også finansmarkedene en mulighet til å realisere seg selv gjennom mulighetene til å tjene penger. Finansmarkedet tilbyr derfor en slags «frihet» hvor alle er sin egen lykkes smed. I tillegg mener Martin at retorikken rundt å omfavne finansialisering er rundt oss stadig. Det kommer frem i den politiske retorikken, men også den politiske politikken. Retorikken og politikken går hånd i hånd, og påvirker hva vi forventer av velferdsstaten. En sammenheng av dette er at de som deltar må forholde seg til risikoen som kommer når en deltar på finansmarkedene.

Det Martin her sier om en finansiell kultur som preger hverdagen til de som er knyttet til finansmarkedene hjelper oss å forstå hvordan informantene selv forklarer sin motivasjon for å delta i finansmarkedene. Dette gir et rammeverk som kan gi oss en utvidet forståelse av hva som motiverer informantene.

3.4 Virkemidler

Forskningen på investorer handler ofte om hva investorene gjør som økonomiske aktører. Her er det mange forklaringer både fra det økonomiske feltet og det psykologiske feltet. Med det mitt datamateriale er det vanskelig å si noe om informantenes faktiske økonomiske handlinger, men det er mulig å si noe om hva som kan ligge bak deres økonomiske handlinger. Her er tanken at investorenes hverdagslige setting påvirker hvilke virkemidler de har tilgang til og bruker når de skal ta beslutningene. Her er det 3 faktorer som jeg ønsker å gå gjennom, nemlig finansiell kunnskap, strategi og verktøyet som brukes. Dette er tre ulike virkemidler som alle er viktig i prosessen for investorene. For at vi skal forstå hvilken rolle

virkemidler kan ha for økonomiske aktører vil jeg først presentere Michel Callons begrep «calculative tools» og litt begrep «performativity» som han er kjent for å bruke.

3.4.1 Michel Callon

Michel Callon (1998 og 2007) teorier om «performativity» og «calculative tools» kan her hjelpe oss å forstå virkemidlene investorene bruker. For å forklare dette støtter jeg meg veldig på David Fridmans (2016:10-12) forklaring av Callons begreper. «Performativity» refererer til hvordan markeder og økonomiske aktører er formet av økonomisk ekspertise. Ideen er her at økonomifeltet ikke bare studerer økonomien, men at de også «performs» økonomien. Det vil si at de økonomiske teoriene og modellene som skal forklare hvordan ting fungerer, også har makt til å forandre hvordan ting blir gjort. Dermed utøves teoriene og modellene slik det spås at de skal. Dette gjør også økonomiske aktører som ønsker å oppnå maks nytte, og minst mulig kostnader, som er det vi knytter til begrepet om homo economicus. Callon mener at homo economicus finnes, men at vi må se annerledes på det enn handlingsteorien som sosiologer i lang tid har forsøkt å diskreditere. For Callon er det ikke å bevise at homo economicus er en simplifisering som er viktig, men prosessen og verktøyene som de skaffer seg for å være så lik som mulig til idealet. Det kan likevel være lang avstand til idealet, men det er altså forsøket på å ligne som er viktig å forstå.

Slik har fokuset på «calculative tools», og hvordan de former økonomiske aktører, blitt interessant for flere å forske på. Blant annet ser McKenzie (2009) på dette. For Callon er homo economicus en form for kalkulasjoner, hvor det er sammensetningen av ulike verktøy som kan være både menneskelige og ikke-menneskelige. Det er altså ikke bare en mental prosess. Verktøyene kan være ulike, som datamaskiner, regnskapsverktøy, etc., og for Callon ses de på som «proteser», altså som en forlengelse av oss som økonomiske kalkulerende markedsaktører. Det hele hjelper oss å forstå rollen teknisk ekspertise og materielle verktøy har for økonomiske aktører. Slik er altså økonomisk handling en prestasjon som ikke er et resultat av «rett» tankesett av «enslige» aktører, men en kombinasjon av kalkulerende verktøy.

Det bringer oss over til hva som regnes som økonomisk ekspertise. Først og fremst snakker han om akademiske teorier og modeller, men kommer også med begrepet «economist in the wild». Her vil han få frem ekspertisen som ikke nødvendigvis blir klassifisert som «economics», men som likevel er med på å påvirke aktørene og dermed komplementerer allerede «contined» økonomer. Det vil si at de også produserer verktøy gjennom formler,

utsagn, ulike teknikker som er med på å forme den økonomiske verdenen og aktørene som deltar. Slik kan man si at grensene mellom praktisk og teoretisk økonomi er uklare.

Forskjellene handler mer om hierarkier enn ekte forskjeller i typer av produksjon. Her har flere «lavere-status» former for ekspertise en viktig rolle i å forme økonomiske aktører.

Callons teori om at de som deltar «performs» economics kan være vanskelig å tenke seg når man vet at det finnes så mange ulike tanker og modeller for hvordan en kan ha suksess på aksjemarkedet. Likevel viser Callons teori hvordan ulike virkemidler er med på å forme disse aktørene. Det gir et utgangspunkt når jeg skal belyse hvilke virkemidler informantene bruker, og med Callons teori vise at disse virkemidlene har betydning for de som investorer. Callons teori benyttes av flere andre studier som jeg redegjør for. Videre ønsker jeg å skape gi et bilde av hva som kan hjelpe oss å forstå tre sentrale faktorer ved investorene som jeg bruker i analysen.

3.4.2 Finansiell kunnskap

Finansiell kunnskap er kunnskap om hva som foregår i finansmarkedene, og om hvordan en kan agere på det. Flere mener det er et eget språk som må læres. Den finansielle kunnskapen er med på å danne grunnlaget for handlingene investorene gjør, og er også en sentral side ved utformingen av strategiene som brukes når de investerer. Men hva slags kunnskap er dette egentlig? Denne formen for kunnskap har noen interessante sosiologiske aspekter, og har blitt forsket på av Alex Preda. Her vil jeg trekke frem noen viktige faktorer som kan hjelpe oss å forstå betydningen av den finansielle kunnskapen informantene mine legger til grunn.

Preda (2001 og 2009b) forklarer hvordan finansiell kunnskap ble en faktor for investorene på midten av 1800-tallet. Tidligere hadde det vært lite fokus på dette, men det endret seg altså. Det ble da utviklet brosjyrer og hefter som skulle hjelpe flere å forstå aksjehandel, og som samtidig skulle få flere til å investere. Dette var noe nytt ettersom det tidligere hadde blitt sett på som moralsk problematisk å investere, og i tillegg hadde ledende aktørene et problem med at aksjeinvesteringer ikke var koblet til de «nye ideene» om vitenskapen som vokste frem på den samme tiden. Dette forsøkte de å endre på slik at det å investere også skulle bli en del av «de nye ideene». Disse endringene i tankegangen om investeringer gjorde det populært for massene å investere. Finansiell kunnskap ble dermed en sosial praksis, hvor en legitimerende diskurs, regler, ferdigheter og kognitive instrumenter skapte en sosialt akseptert aktivitet (Preda 2002). Det interessante er at den finansielle kunnskapen skapt på denne tiden fortsatt

preger praksisene til dagens investorer som investerer i et helt annet format enn de gjorde på 1800-tallet.

Her har vi sett hvordan den finansielle kunnskapen ble en viktig praksis, men hvem er det egentlig som bestemmer hvilke kunnskap som er viktig og ikke viktig. Preda (2009) mener det finnes noen som har makt til å bestemme hvilke diskurser som skal lede den finansielle kunnskapen. Han mener at vi kan forstå disse i lys av Webers ideer om legitimerende makt. Spesielt trekker han frem den karismatiske lederen som en som legitimerer feltet. Her trekkes Warren Buffet frem som et eksempel. Han har blitt et symbol på hvordan man skal investere. Hans råd og tanker er ledende for veldig mange investorer. Buffet er en tydelig ekspert som fremstår som en leder for alle som vil investere, og hans tanker og metoder har vært med på å prege bransjen. Den karismatiske lederen kan spesielt være viktig for de private investorene. Det fins også flere andre lignende karakterer eller «guruer» som har startet med lite kapital, men som har klart å bygge seg opp, og slik også skaper seg en viss makt (Preda 2009: 245). Buffet kommer jeg tilbake til i analysekapitlet.

3.4.3 Strategi - risikovurdering

Spesielt er det to ting jeg vil trekke frem her som er viktig for å forså hvordan dagens investorer handler og skaper egne strategier. Det er den rasjonelle aktøren og langsiktighet. I forrige del var jeg inne på hvordan ledende aktører ønsket å gjøre denne formen for handel mer attraktiv. Det gjorde også at tanken om den rasjonelle aktøren fikk en sentral rolle og ble tilknyttet de «nye ideene». Det ble sagt at folk som mistet pengene sine gjennom investeringer gjorde det på egenhånd, og det hadde lite med aksjehandel å gjøre. Dette var et argument som ble brukt for å forklare at det var et skille mellom urasjonelle og rasjonelle aktører (Preda 2009b: 92). Det var altså bare dårlig selvdisciplin. Den rasjonelle aktøren er med på å legitimere aksjehandel gjennom diskursen som ble fremmet på midten av 1800-tallet. Denne diskursen handlet om at så lenge investeringsrådende ble fulgt ville man også tjene penger. Tapte man penger var det ikke markedet som hadde gjort dette, her var det investoren selv som hadde tatt dårlige valg eller blitt for ivrig og dermed tapt pengene sine. Den «rasjonelle aktør» altså fått stor betydning for hvordan finanshandel anses, og spesielt for amatøren. Der de profesjonelle i lang tid har blitt sett på som «rasjonelle» aktører på markedet har amatørerne fått mye negativ omtale. Harrington (2008: 5) forklarer hvordan de private investorene ble sett på som aktører som ikke kan markedet eller at deres investeringer ikke hadde noe effekt på markedet. Det har til og med fått et eget navn og kalles «noise trading». Ordet er negativt ladet og skal altså her beskrive private investorer.

Å bli sett som en rasjonell aktør krever altså langsiktig tankegang. Preda forteller som sagt at aktørene på midten av 1800-tallet ble sett på som rasjonelle så lenge de fulgte instruksene som kom fra ekspertene. Tanken om langsiktighet står fortsatt sterk i aksjemiljøene. Det er likevel uenigheter om hva som er langsiktig som vi skal se blant mine informanter, men det er likevel en viktig faktor for investeringene deres. Retorikken er likevel veldig lik investorene på 1800-tallet. Det er likevel ikke kun retorikk rundt dette fenomenet, studiene til Barber og Odean (2000) finner, som jeg var inne på i andre kapittel, at de som aktiv handler også gjerne har minst suksess. Det som her er interessant, er at dette er noe som synes å være noe som i stor grad gjelder for private investorer, og ikke i like stor grad for hvordan eksperten opererer. Jeg ser det som om private investorer kan «være» rasjonell så lenge de følger denne tanken, men som Akerlof og Shiller (2009) sier i sin bok oppfører ikke aksjemarkedet seg like rasjonelt som vi ønsker å tro. Langsiktighet kan derfor være med å legitimere handel, men også gi en «forklaring» hvis det går dårlig.

3.3.3 Virkemidler og økonomisk beslutningstaking

Jeg har her gjennomgått noen av faktorene som skaper en strategi. Strategien brukes når det skal tas beslutninger om man skal handle eller ikke. Flere studier, blant andre sosiologiske studier undersøker hvordan aktørene faktisk handler. Jeg vil presentere noen av de fordi de kan hjelpe oss å forstå hvilke verktøy som brukes for å ta beslutninger.

En av de som her har inspirert meg til å gjøre denne studien er Brooke Harringtons (2008) studie om investeringsklubber i USA. Hun undersøker hvordan det vokste frem en «aksjebølge» i USA på 1990-tallet. På slutten av 90-tallet eide nesten 50% av amerikanere verdipapirer av et eller annet slag. Harrington forklarer dette som en popularisering av verdipapirer, og hun studerer det ut ifra aksjeklubber i USA. Disse klubbene er sosiale møteplasser hvor det kjøpes og selges aksjer. Dette er et fenomen som ikke er veldig utbredt i Norge. Harringtons andre fokusområde handler om hvordan sosiale faktorer spiller inn i beslutningsprosessen til klubbene. Et av hovedfunnene er hvordan kjønn spiller inn når det skal velges aksjer. Hun forklarer hvordan en klubb bestående av bare menn kom frem til at de ønsket kjøpe aksjer i et selskapet som produserer golfkøller, fordi køllene fungerer bra for flere klubbmedlemmer, eller at en klubb bestående av kun kvinner kjøpte aksjer i selskaper som produserte klær de selv syntes var bra. Her er det ikke bare kjønn som spiller inn, men også den faktorer at dette er produkter som deltakerne bruker de selv. Da vet de at selskapene har gode produkter som kan være en faktor for kjøp av aksjer. Harrington trekker også frem noen andre faktorer. Det er ønskelig med en balansert gruppe som gjør at man i solidaritet

med andre går med på å kjøpe aksjer for å ikke skape uro i gruppen. Også om man anser seg selv som etiske og gode mennesker spiller inn i beslutningsprosessen. Det gjør at det er noen aksjer man ikke er villig til å investere i fordi det går imot de etiske prinsippene til gruppemedlemmene. I tillegg trekker hun frem hvordan investeringskulturen i gruppen påvirker beslutningene. Denne investeringskulturen kan være knyttet til hvilken analyseverktøy de bruker. Er de en gruppe som bruker fundamental analyse, skal dette være en del av beslutningsprosessen.

Der Harringtons studie omhandler investorene som grupper og deltakerne i gruppene så har de fleste andre studiene sett hvordan individuelle investorer opererer. Margery Mayall (2006) undersøker nærmere det som Harrington forklarer som investeringskultur. Hun tar for seg investorer som bruker teknisk analyse som analyseverktøy. Hun argumenterer for at gjennom å undersøke hvordan investorene bruker teknisk analyse kan vi få en forståelse av hvordan informantene forstår markedet. Hun finner fire idealtyper av investorer: «system traders» «art traders», «game traders» og «explorer traders». Her er det søken etter det gode verktøyet eller teknikken som er stilen i seg selv. Artikkelen hennes handler altså om at synet informantene hennes har på markedet avhenger av hvordan de tenker de skal skaffe seg profitt. Hun sier videre at deres visjon skaper en distinkt metode for å organisere og forstå finansmarkedene.

Roscoe og Howorth (2009) videreutvikler i sin artikkel Mayalls fire idealtyper. De ser på hvordan informantene tar beslutninger gjennom kalkulerende strategier og deres markedsforståelse. De tar først og fremst med seg de to første typene «system» og «art» fra Mayall. Videre kommer analysen deres frem til at det er ulik forståelse av markedet innad i disse gruppene også. Du har de som ser på markedet som kaotisk, mens den andre gruppen mener det på overflaten er kaos, men at markedet er organisert etter noen gjennomgående prinsipper som kan være mønster i tall. Et interessant poeng i en av kategoriene handler om hvordan momentum brukes for å investere. Her handler det om å henge seg på trendene som skjer, og her kalles det «wave surfing». Her er det snakk om å surfe på momentumet i markedet som er skapt av andre. En strategi som ofte er brukt i Taiwan ifølge Chen (2014: 155). Dette er blant det jeg analyserer i det siste analysekapitlet. Hovedpoenget til Roscoe og Howorth er at det som appellerer med teknisk analyse ikke er resultatene ettersom de viser seg å fort være negative, men at det er et heuristisk verktøy som hjelper med å ta beslutninger. Der disse kategoriene kan hjelpe oss å forstå hvordan investorer ser markedet sier Roscoe og Howorth (2009: 219) på slutten av artikkelen at de mener individuelle strategier må også

undersøkes for å få et større bilde av hvordan investorene bruker strategien. Dette vil være utgangspunktet i siste analysekapittel om strategi.

3.4 Oppsummering

Jeg har i dette kapitlet lagt frem teorier og tidligere forskning for å gi et bilde av hvordan vi skal forstå private investorer i et sosiologisk lys. Den eksplorerende innfallsvinkelen på studien gjør at rammeverket er bredt. I dette kapitlet presenterer jeg blant annet begreper fra Granovetter, Martin og Callon og ulike studier som gir et sosiologisk blikk på investorer. De ulike begrepene gir meg muligheten til å undersøke aspektene sosiale relasjoner, motivasjon og virkemidler, og si noe om hvordan de tre delene er med på å forme investorene. I tillegg gjennomgår jeg flere tidligere studier hvor blant annet Chens studie av private investorer i Taiwan er en sentral kilde. Hennes forståelse av hvordan vi skal analysere og tolke private investorer er med på å gi verktøyene for analysen.

4.0 Metode

4.1 Innledning

Ettersom private investorene er en gruppe det er forsket lite på i sosiologi, ønsker jeg å bidra med kunnskap til feltet. Målet med oppgaven er å øke forståelsen av private investorer. Finans påvirkning på folks liv kan virke vanskelig og meningsløst gjennom noen få kvalitative intervjuer, men som Knorr Cetina (2005) forklarer kan man gjennom mikrososiologi supplere forståelsen av globale fenomener som vanligvis er vanskelig å måle. Chan (2013) mener i sin artikkel at for å få økt forståelse av finansialisering av hverdagsliv er det lurt å få innsikt i det individuelle perspektivet. Disse forklaringene viser hvorfor kvalitative intervjuer kan være hjelpe å forklare lignende temaer. I dette kapitlet vil jeg redegjøre for valg av metode, og diskutere fordelene og baksiden ved å bruke en slik metode. Videre vil jeg redegjøre for prosessen med datainnsamlingen og analysen gjennom å diskutere utvalg, validitet, reliabilitet og etiske refleksjoner.

4.2. Begrunnelse for kvalitativ metode

Utgangspunktet for oppgaven var et ønske om å undersøke aktivitetene til private investorer. Dette er en gruppe som for det meste er forsket på av økonomer, enten i en tradisjonell økonomisk teori hvor de som rasjonelle aktører ønsker å maksimere nytte, eller av atferdsøkonomene som ser på hva folk gjør når de står ovenfor valg. Sosiologene har begynt å forske på temaet, men ettersom det er gjort få undersøkelser av private investorers aktiviteter både internasjonal og i Norge, vil jeg gjøre en eksplorerende studie av denne gruppen. Det betyr at jeg ønsket en åpen tilnærming til empirien. Formålet med oppgaven er å øke forståelsen av private investorers aktiviteter ut fra en sosiologisk tilnærming. Derfor startet jeg studien uten en tydelig problemstilling, og altså en eksplorerende innfallsvinkel for å finne ut av hva som er de viktigste fenomenene. Denne formen for empirinærhet trekkes ofte mot Glaser og Strauss (1967) grounded theory. Her er utgangspunktet at teorien skal utledes av empirien gjennom kontinuerlig kategorisering av data til du kommer til saturasjon. Kategoriene som skapes blir da utgangspunktet for teoriskapningen. Det er altså ikke tidligere teorier som styrer prosjektet. Deler av kritikken går akkurat på dette at metoden ikke tar høyde for implisitte teorier i starten av prosjektet (Silverman 2011: 73). Denne delen av kritikken er jeg enig i, og jeg har derfor ikke kun basert prosjektet mitt på empirien, men latt meg inspirere av annen forskning på feltet. Det har gjort at jeg ikke har fulgt en fullstendig grounded tilnærming av analysen, men i stedet har forsøkt å etterstrebe Karen Christensen

(1998: 68) tanker om at alle deler av forskningsprosessen preges av en dialog mellom teori og empiri. Denne måten å jobbe på har hjulpet meg i analysearbeidet med å finne kategorier som litteraturen ikke tidligere har brukt, samtidig som teorien/tidligere forskning har vært med på å spisse analysen. Et eksempel på denne dialogen finnes i neste kapittel om sosiale nettverk. Intervjuene handlet for det meste om motivasjon og strategi, men under arbeidet med empirien ble det tydelig at sosiale nettverk også burde være et eget kapittel. Her var det altså empirien som viste behovet for et nytt kapittel, men tanken om sosiale nettverk kommer fra Granovetter (1985) og viser hvilken rolle teori kan ha i denne prosessen. Denne måten å jobbe er mer en abduktiv tilnærming hvor det induktive og det deduktive ifølge Blakie (2010: 89) inkorporeres. Det er personenes forståelse, tolkninger, motiver og intensjoner i hverdagslivet som studeres, altså deres «innside» som tolkes i lys av allerede eksisterende teorier for å forstå hvordan de samhandler. Denne kombinasjonen mener jeg skaper de beste betingelsene for å kunne åpne nye dører, men likevel forstå de norske investorene i lys av andres forskning. For å få data fra «innsiden», altså beskrivende data, har jeg valgt å gjøre kvalitative intervjuer. De kvalitative intervjuene gir fleksibilitet og muligheten for informantene til å beskrive i større detalj hvordan de opplever å være investorer. Akkurat dette er kan være interessant å undersøke videre ettersom deres egen forståelse også må tas inn i bildet når vi ser på hvordan de agerer som investorer.

Det kvalitative intervjuet har altså flere fordeler som jeg mener er passende for å få de dataene jeg ønsker i dette prosjektet. Et eksempel på hvorfor intervjuet er egnet kommer fra David Silverman (2011: 168) som forklarer hvordan Bridget Byrne brukte intervjuene til å utforske feministiske stemmer og deres opplevelser som hun mener til vanlig blir neglisjert. Slik kan vi også tenke om den private investoren. Det er en gruppe som er lite utforsket, og gjennom kvalitative intervjuer får jeg frem data om deres livsverden og erfaringer hvor aksjehandel er en del av livet. Akkurat denne måten å forske på skiller seg altså fra økonomene i den forstand at mange mener at det informantene sier ikke nødvendigvis er sant, og det derfor ikke er relevant å undersøke hvordan de opplever dette. Til tross for dette kan informantenes egen forståelse uavhengig om de agerer slik de faktisk sier de gjør gi oss informasjon om hvordan informantene selv ønsker å bli fremstilt. Det kan også få frem hva det er de faktisk tenker om aktiviteten de deltar i. Deres forståelse av det hele mener jeg er vel så viktig som deres handlinger. En grunn til å velge denne metoden er også at få tidligere har gjort slike studier. Robert Weis (1994: 12) mener at det kvalitative intervjuet har bidratt til å avdekke ny kunnskap som vi ikke tidligere har hatt.

Samtidig er det mulig å være kritisk til intervjuet her. I min studie har jeg kun gjort intervjuer, mens i de fleste lignende studiene er intervjuer blitt kombinert med andre former for datainnsamlinger, spesielt er deltakende observasjoner en ofte brukt metode (Preda 2009a og Chen 2014). Her må vi ta tid, ressurser og andre restriksjoner inn som en faktor, men det er mulig at jeg hadde hatt enda mer beskrivende data om jeg i tillegg hadde benyttet meg av andre metoder sammen med intervjuene.

4.3 Forskningsprosessen

4.3.1 Utvalg

Utvalget i denne studien er i motsetning til de kvantitative studier ikke et tilfeldig utvalg, men valgt av teoretiske grunner for å finne informanter som jeg mener er relevant for å besvare problemstillingen slik som Mason (i Silverman: 390) forklarer. Det vil si at informantene oppfyller noen kriterier som kan hjelpe med å teste teorien og forklare resultatene. Kriteriet for at de kunne delta i utvalget var at de hadde handlet minst to ganger i løpet av det siste året. Dette kriteriet ble gjort slik at jeg ville få investorer som var aktiv på børsen ettersom Norli (2008) forklarer «medianinvestoren i denne populasjonen holder kun én aksje og handler aldri utenom det først kjøpet og det endelige salget». Kriteriet som ble satt var for å få investorer som er aktive i egne kjøp og salg, og relativt ofte handler. Det kan virke som om at kriteriet på å kjøpe 2 aksjer er lite, men jeg ønsket en åpen tilnærming til hvem jeg kunne få med i utvalget så lenge de var aktive investorer. Den åpne tilnærmingen kom godt med i rekrutteringsprosessen.

I likhet med andre lignende studier (Mayall 2006 og Roscoe og Howorth 2009) viste det seg at å komme i kontakt med private investorer var ganske vanskelig. En grunn til dette kan være at denne gruppen som i grunnen ikke er så stor, gjerne har det som en hobby, og derfor ikke identifiserer seg som investorer. Og ikke minst er det en aktivitet som gjerne gjøres alene foran PCen. Det gjør at investorene kan være ganske geografisk spredt. I likhet med de andre studiene som jeg tidligere nevnte kom jeg frem til at det var 3 måter å rekruttere på som virket som de beste: snøballmetoden, møte opp på aksjearrangement eller over forum. Jeg forsøkte alle tre metodene, men det var rekruttering over forum som viste seg å være det mest suksessfulle. I tillegg kom jeg i kontakt med en som blogger om investeringer og som passet mine kriterier. Ved snøballmetoden fikk jeg tak i én informant, mens på aksjearrangementet fikk jeg ikke rekruttert noen. Her var det nok flere aktuelle kandidater, men det viste seg vanskeligere enn forventet å komme i kontakt med deltakerne på arrangementet. Forumene på

nettets er også et samlingspunkt for aktive investorer og virket derfor som det perfekte stedet å samle inn informanter. Det er flere forskjellige forumer hvor det er aktive investorer. Likevel var det to hvor det virket å være enklest å komme i kontakt med deltakerne. Før jeg la ut annonse på de to forumene tok jeg kontakt med administrator for å forsikre meg om at det gikk greit å dele annonsen på deres forum. Begge godkjente dette, og på det ene forumet valgte den ansvarlige å dele innlegget på et annet sosialt medium som hjalp meg å komme i kontakt med 2 av informantene. I tillegg var det to som svarte på det andre forumet. Pia fikk jeg tips om via en annen jeg hadde kontaktet på det ene forumet, og brukte forumet for å komme i kontakt med henne.

Utvalget består altså av 7 personer, 6 menn og 1 kvinne, hvor alle er under 32 år. Det er to investorer som skiller seg fra de andre. Den ene er Pia som til vanlig jobber i en investorbank. Arbeidsoppgavene hennes er ikke knyttet til kjøp og salg av aksjer, og jeg valgte derfor å ta henne med i utvalget. En av grunnene var at det var vanskelig å rekruttere kvinner. Jeg ønsket å ha med kvinner for å få litt ulike perspektiv. I tillegg investerer hun selv på samme måte som de andre i utvalget. Den andre er Johan som er mer en «day trader». Det vil si at han handler mer aktivt enn de andre i utvalget, i tillegg handler han for det meste valuta og ikke aksjer som resten av utvalget, selv om han tidvis også handler aksjer, noe som gjør at han kvalifiserer til kriteriet. Jeg mener det at han er en annerledes investor enn de andre er med på å gjøre utvalget mer interessant, og gir ulike innblikk i hvordan det er å være investor. Resten av utvalget er unge menn som i ulik grad er aktiv på børsen. Det at de alle er under 35 år kan gi økt forståelse av hvordan investorer i denne aldersgruppen investerer. Det er tenkelig at både måten de investerer på, hvordan de forholder seg til det sosiale rundt det å investere og hvor de investerer er annerledes enn de gruppene som topper statistikken for investeringer, nemlig menn over 40 år. Likevel gir altså de unge oss et bredt spekter av grunner for å investere, og flere av dem har i hele sitt voksne liv drevet med investeringer. Det at de har startet med dette i ung alder gjør det også interessant å se på hvordan de formes som investorer. Det vi ser er altså at de har ulik grad av erfaring. En gruppe har erfaring over 5 år, og noen har 2 år eller mindre. Dette gir innsikt i ulike faser av investeringsvirksomheten, og kan gi oss gode data og forklaringer på hvordan investorene påvirkes underveis i løpet. Alle har høyere utdanning eller påbegynt høyere utdanning. Det er 3 informanter som har status som studenter, mens de andre er i arbeid. Jeg har også grovt kategorisert hvor mye de tjener i året. Det er ingen av informantene som tjener mer enn 1 million i året, noe som påvirker ressursene de har til å investere.

Tabell 1: Oversikt over informantene

Navn:	Erfaring:	Inntekt
Stian	Under 1 år	Under 500 000
Mikkel	10 + år	Mellom 500 000 og 1 million
Johan	5 + år	Mellom 500 000 og 1 million
Magne	7 år	Mellom 500 000 og 1 million
Pia	2 år	Under 500 000
Thusant	Under 1 år	Under 500 000
Markus	10 år	Mellom 500 000 og 1 million

4.3.2 Gjennomføring av intervjuene

Jeg valgte å bruke to ulike måter å intervjuer på, personlig oppmøte og over Skype. Intervjuene var semi-strukturerte, hvor jeg tok utgangspunktet i en intervjuguide¹, men hvor jeg samtidig forsøkte å være en aktiv lytter og følge opp med nye spørsmål når noe var interessant å diskutere videre. Jeg beholdt for det meste den opprinnelige intervjuguiden gjennom alle intervjuene, noe som gjorde at informantene fikk like spørsmål. Det ble gjort enkelte endringer både i formuleringen, og i strukturen i intervjuene for å få bedre og mer utdypende svar fra informantene. Etersom dette var en eksplorerende studie var jeg innom flere temaer som jeg mente ville være interessante å få svar på. I en eventuell videre studie ville det vært mulig å gå enda dypere i noen utvalgte temaer, men det var ikke ønskelig i denne studien fordi her ville jeg ha mer oversikt for å finne hvilke temaer som er viktig for å forstå informantene.

¹ Vedlegg nr. 1

Det var altså to forskjellige måter å gjøre intervjuer på. I all hovedsak var det stor geografisk forskjell som bidro til dette. Av de 4 personlige intervjuene jeg gjorde var det bare ett som ble gjennomført i Bergen. De 3 andre ble gjort i henholdsvis Oslo og Tromsø. Alle de fire intervjuene ble gjort på kafeer. Jeg fikk inntrykk av stemningen avslappet og at lokalet ikke påvirket intervjuprosessen i negativ retning. Tidvis kunne det være mye støy i form av musikk eller andre som snakket, men det virket ikke som noen av informantene ble satt ut av dette. Jeg opplevde ikke at informantene var spesielt nervøse. En av grunnene til det kan være temaet for intervjuet. Det virket som de fleste av informantene setter stor pris på aksjehandel, og noe som gjorde det enkelt å snakke om temaet. Dette til tross for at penger kan være ganske personlig. Personlige intervju har den fordelen at det er lettere å få god dynamikk i samtalen enn med Skype-intervjuer.

Det er mulig at det blir litt dårligere dynamikk i samtaler over Skype, men jeg vil ikke si at det trekker ned denne formen for intervju. Det som dog trakk litt ned var internettforbindelsen til to av de jeg intervjuet. Begge studerer i utlandet, noe som muligens påvirket internettforbindelsen. Til tross for delvis dårlig forbindelse med tidvis hakkete samtale, mener jeg at jeg fikk gode og utdypende svar av alle informantene. Selv om det derfor var litt vanskelig å få med alt i transkripsjonen mener jeg også at jeg har ivaretatt informantenes personlige ord og holdninger i oppgaven. Fordelen med slike intervjuer er at du snakker ansikt til ansikt, men intervjuobjektene er fortsatt komfortable i sitt eget hjem, og ikke minst krever det mindre innsats av informantene.

Det som kan trekkes frem som litt problematisk underveis i noen av intervjuene er hvordan egen rolle og egen kunnskap påvirker informantene (Christensen 1998: 76). For noen av dem virket det som de tok hensyn til min kunnskap til feltet og ikke forklarte de mest tekniske aspektene ved det de gjør og hvilke instrumenter de bruker. Dette virker å komme av at de var usikker på hvor mye kunnskap jeg hadde om feltet, spesielt siden det gjerne kom opp i samtalen at jeg selv aldri har investert. En annen grunn kan være at dette er en sosiologistudie og ikke økonomi, noe som kanskje bidro til mangel på kredibilitet. Likevel er det en del sannhet i dette, og mine kunnskaper om de tekniske aspektene ved børsen kan ha vært et hinder for enda bedre og enda dypere svar omkring deres prosess, men jeg tror likevel at de fikk uttrykt det de ønsket, og at jeg fikk svarene jeg ønsket.

4.4 Reliabilitet, validitet og etiske problemstillinger

4.4.1 Reliabilitet

«Reliability refers to the degree of consistency with which instances are assigned to the same category by different observers or by the same observer on different occasions» (Hammersley 1992 i Silverman 2011: 360). Meningen bak begrepet reliabilitet handler om det er mulig å stole på forskningen som er gjort, og at den ikke er et produkt av min egen subjektive mening om hvordan verden ser ut. For å unngå dette har jeg forsøkt å etterstrebe Silvermans (2011: 360) prinsipper for reliabilitet for å gjøre innsamlingen av data så transparent som mulig. Gjennom metodekapitlet har jeg forklart i detalj hvordan forskningsprosessen har pågått, og jeg har vært åpen, og forsøkt å drøfte ulike problemer som oppstod og hvordan jeg løste det. I tillegg har jeg tydelig forklart hvilket teoretisk perspektiv jeg bruker, og hvilke tolkninger som følger av med det teoretiske blikket. Ettersom denne studien er i tråd med flere andre lignende studier mener jeg det er med på å øke reliabiliteten i oppgaven.

I selve arbeidet med intervjuene brukte jeg det Silverman (2011: 365) kaller «low-inference descriptors» og består av 3 punkter: ta opp all interaksjon, forsiktig transkriber opptakene, presenter lengre utdrag i selve studien. Jeg hadde en intervjuguide som jeg bygde intervjuene på. Det gjorde at informantene fikk like spørsmål, og kunne svare på de samme problemstillingene. Intervjuene ble tatt opp og transkribert i etterkant av intervjuene for å være tro mot informantenes utsagn. Det gjør også at jeg hadde intervjumaterialet tilgjengelig gjennom hele analysen.

4.4.2 Validitet

«By validity, I mean... the extent to which an account accurately represents the social phenomena to which it refers» (Hammersley i Silverman 2011: 367). Kan studien si noe som samsvarer med virkeligheten? Det er noen faktorer her som jeg mener det er viktig å drøfte. Jeg har tidligere forklart hvordan utvalget ble gjort. Det lave antallet respondenter gjør at det ikke her er mulig å generalisere ut i fra studien som jeg gjør, likevel mener jeg det er et interessant og viktig tema som påpeker hvordan noen informanter opplever det å være investor. Utvalget følger kriteriene som er satt for å kunne være med i studien. Det betyr at jeg ikke kan konkludere med at alle investorene oppfører seg slik, men det er heller ikke utgangspunktet for studien. Et annet poeng som er viktig å nevne når vi diskuterer validitet. Hvordan vet vi egentlig at informantene forteller det som er riktig? Det kan være at de ønsker

å fremstå på en annen måte enn de egentlig er, eller at de ønsker å skjule negative faktorer. Svarene er likevel interessante fordi både det narrative informantene fremsetter har betydning for hvordan vil tolker fenomener. Derfor har jeg sammenlignet dataene med hverandre slik at vi får en bredere forståelse av hvorfor dette blir fortalt. Videre presenterer jeg leseren for intervjumaterialet slik at det tydelig er deres forklaringer som kommer frem her.

4.4.3 Forskningsetikk

Temaet i studien er potensielt en ganske personlig ting å svare på ettersom det er snakk om pengene til informantene. Likevel opplevde jeg ikke at informantene hadde noen problemer med å snakke. Intervjuguide og meldeskjema ble før jeg startet på prosjektet godkjent av Norsk Senter for Foskningsdata (NSD). Jeg ba om samtykke fra informantene og jeg har også anonymisert intervjuene slik at de ikke kan gjenkjennes. Deres identitet hadde ingen relevans for denne studien. I tillegg til deres identitet har jeg også anonymisert hvilke aksjer de har i porteføljen, hvilket forum de tilhører eller hvilken bank de investerer i. Anonymiseringen gjorde det lettere for informantene å snakke om temaet, spesielt om hvilke aksjer de eier og personlige meninger, noe også informanten Magne understreket. Deltakere i finansverdenen får tidvis mye kritikk, spesielt de som er på toppen. Dette har nok ført til at de har fått et dårlig rykte. Jeg har etterstrebet nøytralitet i intervjuene slik at informantene fikk snakke om sine opplevelser. Jeg har i tillegg etterstrebet nøytralitet i fremstillingen av informantene. Det «dårlige ryktet» mener jeg kan underbygge viktigheten ved å studere disse informantene.

5.0 Analyse: Sosiale nettverk

5.1 Innledning

I dette kapitlet skal jeg analysere hvilken betydning sosiale nettverk har for private investorer. Analysen skal belyse hvordan nettverkene påvirker private investorer på ulike måter. Tanken bak, er at informantene er situert i en hverdagslig kontekst, og at det påvirker deres sosiale miljø knyttet til aktiviteten. Granovetter (1985) peker på viktigheten av sosiale relasjoner for økonomisk handling, også Chen (2014) og Roscoe (2013) viser ulike måter nettverk kan får betydning for private investorer. Sosiale relasjoners betydning for informantene kan også hjelpe med å forstå informantene som markedsaktører. Analysen bidrar til å svare på det overordnede ønsket i kapitlet om å forstå hva som former den private investoren, og hva som kan være med å påvirke aktørene når de deltar på markedet.

Et karakteristikum ved de fleste av de private investorene jeg intervjuer er at de gjør relativt få transaksjoner. Samtidig brukes det mye tid på å samle inn informasjon. I denne fasen spiller nettverk en stor rolle. Hvis man ikke kan innhente informasjon gjennom sine relasjoner er internett og forum en arena hvor informasjon er tilgjengelig for investorene. Dette betyr også at det skapes nye nettverk og tillit til andre som deltar på de samme forumene/sosiale mediene som de deltar på.

Det som gjør det interessant, men også vanskelig å analysere denne påvirkningen, er at de fleste private investorene er relativt anonyme aktører når de handler på markedet. Det gjør at sosiale relasjoner ikke er like fremtredende i deres økonomiske transaksjoner. Likevel vil jeg her analysere hvordan nettverk fortsatt er en viktig del av investorenes økonomiske liv. Ettersom det er et komplisert forhold deler jeg analysen i to. I første del av dette kapitlet tar jeg for meg hvilken rolle sosiale nettverk spiller for investorene både i startfasen og underveis. Videre går jeg nærmere inn på hvilken rolle internettforum, som et litt annerledes fora, kan spille for investorene. Ved å gjøre en slik deling ønsker jeg å få frem hvordan nettverkene kan påvirke i en klassisk forstand, men også hvordan informantene skaper seg nettverk gjennom kanaler på internett.

5.2 Investor og nettverk

5.2.1 Syn på sosiale relasjoner og aksjehandel

Jeg starter denne delen av analysen med å se på hvordan informantene selv ser på betydningen av sosiale nettverk når de investerer. De private investorene som jeg har intervjuet har forskjellig syn på akkurat dette.

Pia sier de sosiale relasjonene er viktig for at hun investerer, og for informanten Stian er det sosiale miljøet han har rundt seg med på å gjøre det mye gøyere å investere. Her skal det sies at Pia er den eneste av informantene som til daglig jobber i et miljø hvor aksjer er hovedfokus, og det derfor har en naturlig tilknytning til jobb. Meningene er likevel delte på dette området og flere av informantene sier at dette er en ganske ensom aktivitet hvor deres sosiale nettverk har liten betydning. Til tross for dette spiller det sosiale en rolle for de fleste informantene. De ulike meningene omkring temaet er med på å få frem kompleksiteten ved å forstå aksjeinvesteringer i lys av sosiale relasjoner.

5.2.2 Sosiale nettverks påvirkning på deltakelse

Det finnes flere måter å bli introdusert til aksjehandel på. For mange har sosiale relasjoner en viktig rolle i startfasen, og spesielt nære relasjoner virker å spille en viktig rolle.

For informantene Stian og Thusant hadde det sosiale nettverket påvirkning for hvorfor de begynte å investere. Begge var på tidspunktet da jeg intervjuet dem ganske ferske aksjeinvestorer. Stian forteller hvordan svigerfaren hans fikk ham interessert i aksjer. Svigerfaren var selv lei av de lave rentene, og mente at å investere i aksjer var mye mer lønnsomt. Dette argumentet gjorde Stian interessert, og slik begynte han å undersøke mer om aksjer. Thusant har en litt annen historie. Her var det venner som nærmest rekrutterte han. Han forteller:

«eh.. ja vi er et sosialt nettverk rett og slett.. ja det er 3-5 stykker, og de går jo økonomi da, de går jo matematikk og økonomilinja og satser faktisk på dette her, så... så siden jeg er ganske god venn med de så ble jeg jo dratt med det.. og ville være med i det samfunnet.. det er rett og slett sånn jeg ble introdusert da..»

For begge var det sosiale nettverket det som plantet ideen om å investere. Denne måten å bli rekruttert på ligner på det Chen (2014: 46-47) kaller «the reliable endorser» som forklarer at informanter i Taiwan også blir påvirket av nære relasjoner. En av de bakenforliggende faktorene kan være at vi gjerne er villig til å ta til oss nye innovasjoner som anbefales fra

nettverket vårt. Det å ha et sosialt nettverk med fra starten av, kan også ha betydning for hvor stor betydning det sosiale nettverket har for nye aktører på markedet.

Ettersom de fleste av informantene, med unntak Pia og Stian, begynte å investere i tenårene fremstår det som at spesielt den nærmeste familie har betydning for introduksjonen til aksjemarkedet. Likevel har de spilt ulike roller, der noen har vært mer direkte påvirkende, mens andre har spilt en mindre rolle. De ulike rollene gir et bilde av hvordan slike relasjoner ikke nødvendigvis har noe å si for valgene vi gjør, men at de på andre måter kan påvirke som kan få betydning for deltakelse på børsen.

For Magne betydde det mye at faren også investerte. Han trekker frem en periode hvor faren hadde investert i Kina, og de hadde stor vekst. Da ble faren hekta, noe som var med på å gjøre også Magne giret. De diskuterer ofte aksjer, og faren vet som regel hvilke aksjer Magne sitter på. En annen ting som familien, her faren til Magne, bidrar med, er en viss trygghet i startfasen. For Magne var det litt skummelt å starte med sparepengene sine. Han mente at det ville vært en større barriere dersom han ikke «hadde hatt en såpass støttende far».

For Magne var faren en tydelig inspirasjon til å begynne med, og spilte en stor rolle i introduksjonen til aksjemarkedet. For informantene Markus, Johan og Mikkel er det andre faktorer som har hatt en mer markant påvirkning på hvorfor de begynte å investere. Likevel kan sosiale relasjoner ha spilt en rolle i startfasen, og flere av disse informantene har til felles at de har noen i nærmeste familie som har vært interessert i feltet. Markus presiserer på spørsmålet om familien hans har mye kunnskap om å investere selv.

«(nøling).. min far har gode kunnskaper.. det er vel ikke noe sånn, det er vel en interesse som jeg har hatt kanskje mer personlig, enn mange andre.. Så jeg har ikke blitt noe, jeg har ikke vært oppvokst i en børsfamilie for å si det på den måten [@²] det er liksom en sånn egen hobby, interesse som har utviklet seg selv da.. i kraft av den jeg er.. så er jeg jo kanskje litt nerd da, ikke sant.. @ når du blir interessert i ting så er det jo veldig.. det er jo en.. nerdete.. nerdete ting å være interessert i.. det er jeg fullstendig klar over.. men, men jeg synes det er spennende så derfor så.. så er det interessant kan du si.. så jeg kan ikke si at jeg har blitt påvirket av noe familiert nei.. det har jeg ikke blitt..»

For Markus virker de ikke å ha noen rolle hvor interessen kom fra. Likevel har både han og Johan, som også kommer fra en familie med kunnskaper, fått litt praktisk hjelp i startfasen fra

² @ står for latter. [] betyr at intervjuer kommenter, her latter.

familiemedlem. Markus fikk låne VPS³-konto hos faren før han ble myndig og kunne opprette sin egen, og Johan spurte om råd fra onkelen i starten. Svaret han fikk, at det kommer til å ta mye tid, var med på å trigge han til å starte. Mikkel er den eneste av informantene hvor det ikke kommer frem noen form for sosiale nettverk i startfasen. Han sier til og med at skepsisen var stor fra familien og at dette ikke var noe han ble oppmuntret til. Han forteller at foreldrene sparer i fond, men det virker ikke som det er stor entusiasme rundt det å investere i Mikkels familie.

For informantene Magne, Markus og Johan spilte altså familien en rolle i starten. Der det kanskje for informantene ikke fremstår som veldig viktig, er altså disse relasjonene med på å gjøre at man har et nettverk i bunnen når man kommer i gang. Her er det kanskje ikke informasjonen som kommer fra de nærmeste, men det kan være snakk om en «trading capital», et begrepet Chen (2014: 53-54) bruker. Hun argumenter for at oppmuntringen fra familien kan ses på som et reproduksjon av Bourdieu begreper habitus og livsstil. Oppmuntringene kan altså være et signal på en kultur i hjemmet hvor det er aksept for å investere, og kunnskap for å investere som ligger til grunn for noe som ligner er kultur for handel av aksjer.

5.2.2 Rekruttering av nettverk til aksjemarkedet

Sosiale relasjoner har for de fleste av informantene på et vis hatt betydning for deres introduksjon til børsen. Det vi ser er at flere av informantene forsøker å rekruttere andre til å investere når de selv har begynt. Slik prøver man å spre budskapet om hva som kan komme ut av å investere på børsen. Det omtales som nesten en misjonsplikt for informantene og informere om denne muligheten til å få avkastning på pengene. Her kan også «the reliable endorser» trekkes inn igjen. Ettersom dette er en relativt lite utbredt aktivitet blant nordmenn blir det enda viktigere å dele informasjonen om denne muligheten. I nettverkene er det mulig å spre denne «innovasjonen».

Mikkel som ikke hadde noe særlig sosialt nettverk til å begynne med, har også begynt å rekruttere andre til å drive med investeringer. Salgsargumentet er sjelden «invester» i aksjer, men råd om hva som kan være nytten av å spare i fond, og mulig avkastning på pengene. Dette er også et av «salgsargumentene» som Stian bruker. Han uttrykker at han aktivt jobber for å utvide nettverket av investorer:

³ VPS-konto oppbevarer verdipapirene dine, og er nødvendig for å starte å handle på børsen. Det er dog aldersgrense på 18 år som skaper restriksjoner for yngre som ønsker å delta.

«Jeg må jo innrømme at jeg har vært en storrekruttør.. Jeg jobber på lageret (navn sensurert) på, jeg tror at etter at jeg begynte å snakke om dette her med mine medarbeidere så har jeg sikker fått 10-12 personer til å opprette kontoer og begynne å handle, men... jeg kjente egentlig veldig få andre som gjorde det fra før, men jeg har møtt noen som hadde egen portefølje før jeg hadde snakket med de. Det er jo alltid veldig kjekt, at det er gøy å snakke om sånne ting, men det er veldig få, utenom svigerfar kjenner jeg kanskje 3 andre som jeg har funnet ut driver med aksjer sånn før jeg rekrutterte de til å...»

For Stian er det ekstra gøy å kunne snakke om børs. Det er en av motivasjonsfaktorene for at han ønsker å rekruttere nettverket sitt til å investere og dermed utvide nettverket av kjente som investerer. Det viser hvordan sosiale relasjoner kan ha en positiv effekt på å motivere til å holde på.

Pia, som er den eneste kvinnen i utvalget, forteller at hun også tenker at hun har en slags misjonsplikt når det kommer til å rekruttere andre kvinner. Hun kaller det «hjertesaken» sin å få flere kvinner til å investere. Ingen av venninnene hennes investerer til tross for at de er opptatt av økonomi. Det virker som hun opplever at det er vanskelig å rekruttere venninnene.

Ved å rekruttere andre i nettverket sitt utvider man relasjonene rundt seg som driver med den samme aktiviteten. Det kan være ulike grunner til at man ønsker å rekruttere bekjente til samme aktivitet. For Stian er det altså blitt en morsommere aktivitet når han har flere han kan diskutere investeringer med. Det at nettverket utvides gir også fordelen med å få informasjon fra relasjoner det allerede eksisterer tillit til, noe som gjør det lettere å stole på informasjonen. Rekrutteringen legitimeres med at de mener de har en misjonsplikt slik at andre ikke skal gå glipp av muligheten til avkastning på pengene, spesielt i dagens renteklima. Rekrutteringen er med på å underbygge viktigheten av sosiale relasjoner for investorene. Både i startfasen, men også for at det skal være noe sosialt rundt aktiviteten. Det nære nettverket har også den fordelen at det allerede er tillit mellom aktørene, noe som kan være gunstig når man opererer i marked med høy risiko.

5.2.3 Sosiale møteplasser

Forrige delkapittel handlet om hvordan informantene introduserer aksjehandel til nettverket sitt, hvor en av grunnene var ønsket om noe sosialt rundt aktiviteten. Aksjehandel har altså en sosial side. Det blir fort et samtaleemne i nettverket som har kunnskap om feltet, og gjerne er aktive selv. I tillegg behøver det ikke være knyttet til at man skal hente ut informasjon om aksjer, det kan også bare være noe sosialt. For informantene finnes det flere fora hvor man

gjærne snakker om børs. Jeg vil her trekke frem noen av dem for å vise hvordan informantene er sosiale, og oppsøker sosiale møteplasser.

Et eksempel på akkurat det er Magne som sier han liker å ta noen øl på byen og snakke om aksjer. Som regel når gjør han det med noen av de som han var sammen med i børsklubben ved universitetet han gikk på. Han sier at dette ikke er noe som påvirker om han er aktiv i markedet, dette underbygger poenget med at den sosiale aktiviteten ikke behøver å være en plass å få informasjon fra, men heller en måte å opprettholde kontakt, og beholde nettverket, og ikke minst gjør det litt gøyere å investere.

Tidligere hadde Magne også et sosialt miljø rundt seg i aksjeklubben han var med i da han studerte på universitetet. Aksjeklubber er en plass hvor informasjon kan spres via nettverket, en plass hvor man kan diskutere aksjer, og en plass hvor det er mulig å lære seg ferdigheter knyttet til å investere. Dette er også noen av faktorene som Brooke Harrington (2008) trekker frem i sin studie.

En annen vanlig del av det å være en privat investor er å gå på aksjekvelder. Det arrangeres blant annet av Aksjenorge for å spre budskapet og inneholder ofte presentasjoner om ulike selskap. Likevel er det også en sosial aktivitet for mange investorer hvor man i avslappede omgivelser kan møte andre likesinnete med samme interesse. Thusant, som studerer i utlandet, forteller blant annet om hvordan han synes det er synd at han går glipp av muligheten til å delta på slike aksjekvelder.

At aksjehandel også kan ses på som en sosial aktivitet blant de private investorene har nok også sammenheng med at de er situert i en hverdagslig setting. De profesjonelle er stadig i et miljø knyttet til det å investere hvor de er omringet av teknologi og andre personer som også investerer. Forane jeg presenterer kan ses på som muligheter til å møte og diskutere med andre. Gjennom slike møteplasser skaffer man seg et sosialt miljø i hverdagslivet.

5.2.4 Stigma

Til tross for flere positive sider ved det å investere er det også noen negative sosiale konsekvenser. Ønsket om å ha et nettverk rundt seg betyr ikke at det er like lett å skaffe seg nettverk. De fleste av informantene opplever at det kan være stigmatiserende å delta på aksjemarkedet, hvor mangel på kunnskap om feltet trekkes frem. Det kan være med på å påvirke hvorfor man ønsker å rekruttere andre til å delta, men er også med på å skape noen skillelinjer mellom de som deltar og de som ikke deltar.

Mikkel beskriver hvordan bekjente av han har sett på det å investere. På spørsmålet om kjenner mange som investerer svarer han:

«njaa... ikke så mye egentlig.. alltid vært en litt sånn... akkurat, jeg vært litt alene om akkurat det der.. så det er jo mange som har vært skeptiske.. "jaja, hvor mye har du tjent på dette nå liksom, hold på i 10 år liksom" [@] @ hvor er "millionane".. folk har et sånt urealistisk bilde ikke sant.. Tutler litt med aksjer så er du enten steinrik eller så har mistet alt..»

Beskrivelsen hans tyder på at flere kobler børsen opp mot gambling. Det er ganske vanlig at det blir gjort, og det er kanskje ikke så rart når vi ser på de historiske trekkene som Preda (2009b) viser oss. Tanken om finans som gambling sitter nok i folk fortsatt, men det kan være med på å skape et skille mellom de som deltar og de som står utenfor og gjør seg opp en mening om det.

De opplever at forståelsen av aktiviteten deres ikke er stor blant andre som ikke driver med det. Informantene Mikkel og Stian sier at familien deres har lite kunnskap om det å investere og at de derfor møter en del skeptiske venner og familiemedlemmer. Stigmaet som informantene opplever kan gjøre det vanskelig å finne nettverk rundt seg. Stian forteller om foreldre som har opplevd og sett mye knyttet til finansbransjen og at dette har vært med på gjøre dem skeptisk til aktiviteten. Finanskrisen er en av disse opplevelsene og er nok med på å gjøre folk skeptisk til det finansielle systemet.

Jeg vil ut ifra det vi har sett argumentere for at stigmaet knyttet til å investere er med på å påvirke nettverket, og det kan være med på å forklare hvorfor det ikke er så mange som driver aktivt med aksjehandel slik informantene gjør det. Betydningen trenger likevel ikke å være så stor, men gjør det kanskje nødvendig å lete andre plasser etter nettverk for å ha noen og diskutere med.

5.2.5 Informasjon og påvirkning på økonomisk handling

Vi har tidligere vært inne på hvordan sosiale relasjoner påvirker introduksjonen til aksjemarkedene, og hvilken betydning de har for deltakelsen i aksjehandel. Sosiale relasjoner er også viktige for deling av informasjon. Informasjon har fundamental betydning for økonomiske handel, og også her spiller sosiale relasjoner inn slik teorien til Granovetter (1985) sier. At informantene i denne studien har et lite miljø rundt seg, og at de fleste aktiviteter foregår over internett, har påvirket informasjonsflyten. Dette vil jeg fokusere enda

mer på i neste del, men først vil jeg analysere hvordan «peer groups» påvirker informasjonsflyten.

Pia er informanten som jobber i et profesjonelt miljø. Selv er hun kun privat investor. For henne har jobbkollegene avgjørende innflytelse på hvilke valg hun tar. På spørsmålet om hvor mye det sosiale nettverket har å si for investeringene hennes svarer hun

«Egentlig alt... for jeg, jeg føler ikke at jeg selv kan ta de avgjørelsene.. jeg føler at.. de rundt meg har veldig mye ekspertise som ikke jeg har.. så det har egentlig absolutt alt å si..»

For Pia betyr tilliten til nettverket mye ettersom hun ikke har like mye tid til å kunne «overvåke» selv, og får mye hjelp til å fatte avgjørelser knyttet til investeringene hun gjør. Dette kan også vise hvor viktig det miljøet rundt kan være. Ettersom hun jobber med andre som investerer har nok dette nettverket stor betydning for informasjonen og tipsene hun får.

Andre informanter som Magne og Thusant forteller at nettverket i stor grad blir brukt for å få ulike synspunkter på ting. Kompisene til Thusant som for det meste studerer for økonomi, noe han selv ikke gjør, er med på gi han andre synspunkter og synsvinkler på hvordan forstå informasjonen som legges til grunn for hvilke aksje(r) som skal kjøpes.

Det nærmeste sosiale nettverket blir en informasjonskanal, og tilbyr alternative synspunkter for informantene. Tilliten er stor til de man kjenner, og her kommer Granovetters poeng om nettverks betydning for økonomisk handling til sin rett. En ser hvordan de påvirker aksjehandelen. Det er helt klart en faktor man må undersøke for å forstå hvordan investorene forholder seg til informasjon, og hvordan nettverket påvirker betydningen for deres økonomisk handling. Det fremstår som at det er skille mellom Pias nettverk og de andre informantenes nettverk i betydning for avgjørelsene. Dette kan være med å vise skillet hvor de private investorene ikke har dette miljøet rundt seg slik Pia har. Til tross for at nettverket kan være en veldig god kilde til informasjon fremstår det blant informantene som mindre nødvendig enn det en gang var for å få tak i informasjon. Nå er informasjonen blitt så tilgjengelig gjennom internett at de tradisjonelle nettverkene synes å ha mindre betydning. Dette skaper nye muligheter for nettverksdanning over internett og nettfora som jeg vil fremheve i andre del av dette kapitlet. En av grunnene til at det kan være slik kan være mangelen på nettverk for informantene mine ettersom det er en ganske liten del i Norge som investerer. Derfor vil det være vanskelig å komme i kontakt med andre om man ikke oppsøker

ulike arrangementer hvor børs står i fokus eller bruker internett for å skaffe seg sosiale nettverk.

5.3 Del 2: Sosiale relasjoner på internett

Skapelsen av nettverk i «the real world» kan være vanskelig. Forum og andre sosiale medier er blitt en møteplass som på en enkel måte fasiliteter kontakt med andre med lignende interesser. Her kan det skapes sosiale nettverk uavhengig av sosial bakgrunn. Et interessant aspekt med denne formen for relasjoner er hvordan tillit skapes ettersom du kan komme i kontakt med hvem som helst. Informantene forteller om noen mekanismer som hjelper med å skape tillit. Jeg vil i den følgende delen gjennomgå noen måter forum og sosiale medier skaper relasjoner, og hvordan det kan påvirke investorene som økonomiske aktører. Internett er en av informantenes viktigste verktøy til å hente informasjon, og er en del av hverdagslivet.

5.3.2 Forum

Flere av informantene forklarer at det å investere er en ganske ensom aktivitet. Forumene blir en måte å komme i kontakt med andre i samme situasjon. De fleste av informantene mine handler ikke aksjer daglig, og derfor er en stor del av jobben å samle inn informasjon som kan ligge til grunn når de skal kjøpe. I tillegg har forumene en spesiell rolle fordi det gir en mulighet til å skaffe seg informasjon fra ulike kilder, annen informasjon enn den du får presentert i media. Dette handler også om amatørernes tiltro til ekspertene, men det skal jeg komme tilbake til i neste kapittel. Først vil jeg se på hvordan informantene bruker forum og hvordan det kan knyttes opp til sosiale nettverk.

Forumene er sosiale møteplasser hvor informasjon deles. Magne forklarer at forumene er en plass hvor man kan lære seg det finansielle språket, men at det har en viktigere betydning også. Han sier:

«... jeg vært med på ett nettforum som var lukket i starten, der man måtte bli medlem for å få tilgang til den informasjonen som ble delt der.. extrainvestor heter det.. og, men nå er det mer sånn.. det er blitt ganske stort.. starten så var det 50 stykk som var med kanskje.. men nå er det masse 100 folk der.. så sanne ting er.. viktig kilde til informasjon.. fordi der har du andre i samme båt som deg som deler informasjon som de mener er viktig.. da får du litt oversikt..»

Informasjonen som kommer fra forumene er fra «folk i samme båt». Det kan derfor tenkes at informasjonen blir enda mer relevant og nyttig ettersom den deles mellom deltakerne, og ikke

nødvendigvis er skapt for å generere klikk eller for å få folk til strømme til den aksjen. Båten som Magne referer til gjør at informasjonen kan tilskrives en større kredibilitet ettersom de alle forsøker å tjene penger på gode aksjer.

Thusant sier at han deltar på forum for å se hva andre sier om ulike selskaper han selv synes virker interessante. Gjennom andre kan han supplere sine egne analyser, særlig hvis andre har mer dyptgående kunnskap og kan bidra med verdifull informasjon fra andre synsvinkler enn hans egen, på samme måte som han bruker kompisene sine. Det har for Thusant også betydning for det kan kaller å holde seg objektiv, samtidig kan de ulike synspunktene være med på å skape forvirring. Derfor er det viktig å være kritisk.

Thusants tanker om forumene synes å være ganske illustrerende for hvordan informantene tenker og bruker forumene. Her er det muligheter til å hente informasjon og ulike perspektiver, men det kommer også mye støy som må skilles ut. Noe som kan være med å skape forvirring. Forumene viser hvordan sosial interaksjon fungerer for investorene, og hvordan de bruker dem for å skaffe seg informasjon, men samtidig må en være påpasselig med hva slags informasjon som deles. De negative sidene med forumene er altså støyen som skyldes at mange debatterer og ønsker å bidra med sitt synspunkt på hva som er riktige valg. Markus mener at forumer hvor fullt navn blir brukt er bedre ettersom det betyr at man må stå for det man sier. Spesielt trekker han frem et forum hvor det ikke bare er fullt navn, men også mulighet til å se porteføljen til folk:

«... jaja, at de sitter med egne penger i det så.. da er det sannsynligvis litt mer sannsynlighet for at ting.. ting fungerer da eller at ting er riktig da.. at de sier ting riktig i stede for at man bare buser ut et eller annet..»

Åpenheten er med på å gi og underbygge tilliten til andre som deltar på forumet. Ettersom dette er sider hvor man ikke behøver å kjenne hverandre fra før av vil en slik åpenhet kunne være med på å øke tilliten blant deltakerne. Dette gjør det lettere å stole på informasjonen som kommer. Det som er sikkert er at forumene virker å spille en sentral rolle i hvor informantene henter informasjonen sin fra. Det sosiale nettverket spiller med andre ord fortsatt en rolle i informasjonsinnhenting, men det er nye relasjoner som ligger bak disse sosiale nettverkene. Forumene gjør det enkelt å koble sammen folk med like interesser.

5.3.3 Forum og analyse

Jeg var litt inne på bruken av analyser i forrige avsnitt, og hvordan Thusant bruker forumene til dette. Analysene er en viktig del av informasjonsgrunnlaget til noen investorer og det er derfor interessant å undersøke hvilken rolle analysene har. På forumene deles det mange analyser og tips til hva som kan være gode kjøp. Dette er viktig informasjon for noen, og gjør ikke minst at man kan spare tid ved å slippe å undersøke faktorer som nøkkeltall i kvartalsrapporten. Det er altså en mulighet til å slippe unna litt av det «harde» arbeidet, men det fordrer at du er villig til å stole på informantene som kommer med analysen, og at de som har laget den faktisk får med seg de viktige momentene for selskapet.

Stian forteller hvordan en analyse av selskaper kan se ut:

«...Det er jo det du av og til får på Skandiform, det er det jo folk som legger ut sånn 5 forskjellige posts for å få plass fordi de må ha maksimum.. og der har de sånn supergrundig analyse av dette selskapet her, og hvorfor de mener dette er et bra eller dårlig case.. det er.. appalerer mer til meg i alle fall.. Jeg tror det er mange andre og som synes det er litt lettere og tryggere å forholde seg til da...»

Her kommer det frem hva som appellerer til han med analysene fra forumene. Her får man analyser med en subjektiv mening, og som er enkel å være kritisk til. Analysen har den funksjonen at de kan gi en annen type informasjon for informantene enn den de får fra ekspertene og mediene. Analysene som dukker opp på forumene har den fordelen at det virker som informasjon som kommer fra noen i nettverket, og det derfor kan være en mer tillitsskapende form for informasjon enn den som kommer fra ekspertene. Det fremstår blant informantene som tilliten til ekspertene og mediene er ganske tynnslitt, og de mener at de gjerne har en agenda bak utspillene, altså en del mistillit. Flere av informantene mener at ekspertene kan komme med utspill som preger prisen, og flere hevder de har opplevd unormal oppførsel på markedet. Analysens muligheter til å skape tillit er nok også en måte for informantene til å oppnå legitimitet på slike forumer.

Et annet viktig aspekt ved analysene som Roscoe (2013) trekker frem er at disse ofte er felles problemløsning, hvor alle kan bidra med synspunkter om hva som er viktig. Slik blir analysene på forumene en viktig nettverksbygger ettersom flere kan være med å bidra gjennom innspill. Det vil også være med på å skape tillit blant andre deltakere på forum ettersom du viser at du er villig til å bidra, og ikke lage for mye «støy».

Analysene synes å spille en spesielt viktig rolle på fora og sosiale medier. Dette gir både muligheter til å skaffe seg informasjon om mulige investeringer og en mulighet til å skaffe seg tillit hvis man deler analyser. Gjennom interaksjoner om analysen skaffer en seg også sosiale relasjoner til andre. Denne interaksjonen viser ikke bare hvordan aksjehandel kan være en sosial aktivitet, men også at denne formen for sosiale relasjoner kan være med å påvirke hvilke valg de gjør som økonomiske aktører.

5.3.4 Forumenes egne stjerner

Jeg har vært gjennom hvordan analysene på forumene kan være med å skape tillit til andre deltakere på forumene. De kan også være med å skape egne stjerner blant amatørerne eller knytte profesjonelle nærmere vanlige investorer. Det at du oppnår status på forumene er med på å skape legitimitet rundt tipsene dine, og gjøre at folk er villig til å følge deg.

Forumenes muligheter utvikler seg med dagens teknologi. På i hvert fall ett forum er porteføljen din en viktig del av profilen din, og folk kan følge dine kjøp og salg. Mens Stian forteller om hvordan han har skapt sin strategi beskriver han også hvordan denne funksjonen har skapt stjerner som har innflytelse på andres kjøp.

«Du har noen personer med stor personlig autoritet sant, min portefølje har ekstremt bra.. mine råd er sånn og sånn, min strategi er sånn og sånn... eh.. jeg vet jo folk som baserer seg utelukkende på Skandiform og ser noen av de som har mange 1000 % på nivå og kopierer deres manøvrer sant.. de får en epost når de de følger kjøper noe.. så hvis du sitter litt klar og så får du epost og så sier det plump.. og så bare fyker du inn så kjøper du det samme.. Det er jo blant annet en finne inn på der.. som handler sånne kanadiske gruveselskaper.. og når han kjøper et sånt kanadisk gruveselskap så er det sånn 50 andre som kjøper det samme.. øyeblikket etterpå. Du kan se at kursen går til himmels når han kjøper det fordi det er så mange andre som kommer og skal kjøpe, og det er helt vanvittig..»

Denne brukeren har altså skaffet seg en viss mengde legitimitet fra de andre på forumene gjennom å vise at han prestert tidligere. Det interessante er hvordan mekanismene er lik de hvor det kjøpes på tips fra media, bare at det i dette tilfellet er det brukere som deltar i forumene som er med på å skape denne «stormen». Det er altså muligheter til å skape kredibilitet og oppnå status på slike forumer. Dette skjer blant annet gjennom nettverket som skapes over forum hvor tillit er blitt en viktig faktor for hvem du skal stole på i all informasjonsoverfloden.

5.3.5 Svake bånd

Forumene og andre sosiale medier gir også muligheter til å utvide nettverket sitt. Her er det muligheter til å knytte kontakter til dyktige folk som kanskje ligger på et annet nivå enn deg selv, eller har mer status i finansverden. Johan forteller blant annet at det kan være vanskelig å prate med andre som ikke har like mye kunnskap om:

«J: eh... eh... nei det er ikke noe jeg går rundt å prate med mine nærmeste om, fordi det er ikke så mange som forstår seg på det.. men altså når det () når det er mennesker som er på samme bølgelengde som meg, og venner i ()⁴, ja da er det ganske interessant. Det blir, du får litt sånn pustet ut, hvis det gir mening.. eh.. det kommer ikke noe spesiell interesse fordi andre () driver med det.. men jeg ble kjent med veldig mange via (forumer) og folk som.. som virkelig henter hjem penger, og folk som () dyktig med det de driver med, altså.. ja.. ja...

E: Kan du si litt om hvordan det her, sånn forum fungerer for ditt sånn her nettverk kan man si?

J: ja, ja forum, ja, jeg er ganske aktiv på twitter ()... jeg (alliert) meg med veldig mange andre flinke folk, og... og deler litt sånn hva jeg gjør.. for å skape litt sånn.. exposure, og fordi det er liksom, det er, ja, ja, hvorfor (), og så er jeg på flere sånne chattromgrupper.. på () aktiveinvestorer.com.. Der sitter det mye Oslo børns folk.. og mye sånne, ringrever... eh... og det er, da, du blir kjent med folk da, og så får folk da vite hvordan du gjøre det, og liksom, ja...()»

Johan bruker ikke bare forumene som en mulighet til å få snakke med andre investorer, men også for å bli kjent med dem og spre ordet om seg selv. Det er med på å skape svake bånd som kanskje kan være til hjelp i fremtiden. Dette er en av bruksområdene til sosiale nettverk slik Grannovetter (1985) forklarer styrken i svake bånd.

5.4 Oppsummering

Kapitlet har fokusert på hvilken betydning sosiale relasjoner har for investorer. Dette bygger blant annet på Granovetters (1985) tanker om at økonomiske transaksjoner er knyttet til sosiale relasjoner. Chen (2014) og Rocoos (2013) studier bidrar også, ved ulike betydninger og hvordan relasjonene brukes av private investorer. For informantene som opererer i et anonymt marked kan det være vanskelig å forstå hvilken rolle det sosiale spiller for investorer

⁴ () betyr at jeg ikke har forstått hva som ble sagt

som økonomiske aktører. Det vi ser er at sosiale relasjoner har både direkte, men også indirekte betydning i begynnelsen av aksjehandel. Det betyr ikke at informantene har særlig stort nettverk rundt seg som investerer, noe som vanskeliggjør det sosiale i den «ekte» verdenen. Da er det to mekanismer som viser seg, hvor det er mulig å skaffe seg nettverk. Enten gjennom å rekruttere fra det eksisterende nettverket man har, eller å delta på ulike arrangement i regi andre med lik interesse. Det kan være vanskelig å rekruttere i nettverket sitt, og slike arrangement arrangeres ikke så ofte. Dette medfører at det er mindre informasjon tilgjengelig fra de sosiale relasjonene. Unntaket virker å være Pia hvor sosiale relasjoner har stor betydning for hun som økonomiske aktør. Her tilbyr internett og forum en mulighet til å komme i kontakt med andre med den samme interessen. Du får tilgang til et sosialt miljø som kan både utvide nettverket ditt, og hjelpe deg med hvilke handler du skal gjøre, men det krever tillit til de andre deltakerne. Både vanlige sosiale relasjoner og de over forum gjør at aksjehandel blir en viktig del av informantenes sosiale interaksjoner i hverdagslivet. Dette er viktig fordi informantene (unntatt Pia) ikke har tilgang til et profesjonelt miljø hvor informasjon og oppdateringer om selskaper er mer tilgjengelig i nettverket. Slik spiller altså det sosiale inn både på investorenes introduksjon til aktiviteten, men også på deres deltakelse på aksjemarkedet.

6.0 Analyse: Motivasjon

6.1 Innledning

Vi har i det forrige kapitlet gått gjennom hvilken betydning sosiale relasjoner rolle i introduksjonsfasen, og hvilken betydning det sosiale spiller for de som investorer. I dette kapitlet skal jeg å se på hva som motiverer investorene. For at vi skal analysere dette må vi ta utgangspunkt i at dette er ikke-profesjonelle aktører som opererer på markedet i en hverdagsliv kontekst. Det betyr at ingen av informantene gjør dette i en profesjonell sammenheng, men som en fritidsaktivitet. Tanken er at det i større grad skal kunne tydeliggjøre forholdet mellom hverdagsliv og aksjehandel.

I analysen ønsker jeg å få frem hva som motiverer informantene gjennom å bruke hverdagslivet som en analytisk faktor. Jeg har brukt to kategorier, kapital og hobby, som jeg analyserer motivasjonen gjennom. Dette er sentrale faktorer for hvorfor informantene deltar. Kategoriene får på ulike måter frem hvordan motivasjonen er sammensatt av både indre og ytre påvirkninger. I en videre forstand kan dette øke forståelsen av hvordan informantenes hverdagslivet påvirker og former investorene.

Kategoriene jeg bruker er inspirert av Chens (2014) studie. Der hennes kategorier ser på hvordan det hjelper de å håndtere risiko, mener jeg lignende kategorier kan hjelpe å forstå hva er det som motiverer investorene til å delta på finansmarkedet. For hjelpe å underbygge disse kategoriene kan påpekningene til Martin (2002) hjelpe oss å forstå motivasjonen til informantene.

I dette kapitlet ser jeg først på hvordan det jeg kaller «kapital» påvirker motivasjonen for å tjene penger. I den andre delen ser jeg på aksjeinvesteringen som en hobby. Til slutt oppsummerer jeg funnene, og diskuterer litt hvordan vi skal forstå denne analysen.

6.2. Avkastning

Det er enkelt å tenke at informantene velger å investere i finansprodukter kun fordi de ønsker seg mer penger. Det er selvfølgelig en stor del av hvorfor de faktisk investerer, men det forklarer nok ikke hele bildet om hva som ligger bak deltakelse på børsen. Det ligger ulike begrunnelser til grunn for hva de ønsker å oppnå, hvordan de begrunner deltakelsen og andre mekanismer som ønsket om å styre egne penger. Motivasjonen ligger også i hvilken rolle avkastningen spiller i hverdagslivet til informantene. Ettersom det er en stor del av økonomien deres knyttet til aksjehandelen preger det hverdagen deres. Det kan være penger

de lever av i dag, eller kanskje skal leve av om 60 år. Det er også slik at denne motivasjonen kan ses i lys av både institusjonelle endringer i samfunnet, og en finansiell kultur som kommer gjennom å delta.

6.2.1 Formål med investering

Formålet for hvorfor informantene investerer gir oss en bilde av hvilke muligheter informantene mener handel i finans kan gi. Informantene oppgir noe forskjellige svar, og de er ikke like entydig som denne kategoriseringen. Det gir likevel et overordnet bilde for hva som er formålet med investeringene. I hver av de ulike kategoriene er formål knyttet til informantene som private investorer og deres hverdagsliv på ulike måter. For Johan som handler aktivt er pengene en stor del av inntekten han lever av, mens for andre er penger som settes av til fremtidige muligheter. Investeringene har delvis stor betydning på deres liv, og gir oss et interessant innblikk i hva som får private investorer til å investere på børsen. Det er tre formål som skiller seg spesielt ut; sparing, passiv inntekt og tjene mest mulig.

Tabell 2: Inndeling etter formål for investering

Sparing	Passiv inntekt	Mest mulig
Pia	Markus	Johan
Stian	Mikkel	Magne
Thusant (Magne)		

Sparing

For Thusant, Stian, Pia og til dels Magne er sparing hovedformålet for å investere i aksjer. Det er ulik horisont på hvor lenge de ønsker å spare. Pia er den eneste som sier at hun sparer til pensjon. Stian har også et veldig langsiktig perspektiv, men har ikke definert hva det spares til, og Thusant ønsker å bygge opp en formue til studiene er over. Magne sier han har endret ambisjonsnivået fra å tjene mye penger til å inkludere sparing i formålet med investeringene.

Passiv inntekt

For informantene Markus og Mikkel er tanken om en passiv inntekt motivasjon for å delta. Det er et ønske om at dette skal bidra til en ekstra inntekt som skal gi ulike muligheter i fremtiden. Tanken om at pengene selv gjør jobben var noe som begge synes var forlokkende. Markus sier han var fasinert av «å sitte på.. sitte på ræva å tjene penger».

Tjene mest mulig

Informantene Johan og Magne sier at målet er å tjene mest mulig. For Johan som kan regnes som en «day trader» er dette et normalt ønske. Inntjeningene han har gjort så langt har også gjort at han ønsker å fortsette å leve av det når han er ferdig. Magne, som nevnt tidligere også har en ambisjon om å spare, har fortsatt et ønske om å tjene mest mulig. Han beskriver dette som et «all or nothing» prosjekt for deler av porteføljen. Til tross for at han har senket ambisjonsnivået sitt med å sette mer over på sparing sier han «..hovedmålet er nok.. å gjøre en skikkelig kule».

Formålene i kontekst

Informantenes begrunnelse for å delta i finansmarkedet er ulike, men får frem de mest sentrale faktorene av det finansmarkedet kan tilby private investorer. De ulike mulighetene har til felles at de gir private personer muligheten til å styre egen kapital, og ta økonomiske beslutninger som de mener er det beste. Med finansmarkedene kommer det en balanse mellom sikkerhet (arena for sparing) og risiko (arena for å tjene mye). Det er også disse faktorene som Martin (2002) trekker frem som de forlokkende faktorene med finansmarkedene, og grunnen til at de appellerer til så mange. Til tross for at det er en arena hvor det er mulig å spare, og for mange ses på som en sikker arena er det også en risiko forbundet med dette. Martin (2002) beskriver at dette blir en måte å akseptere risiko, og at risiko blir en tydeligere del av hverdagslivet. Slik er altså formålene uavhengig om det er sparing eller til å tjene til livets opphold med på å påvirke hverdagsliv i en eller annen form.

6.2.3 Argumentasjon som underbygger deltakelse

Det er noen vanlige argumenter som går igjen for å underbygge hvorfor det er ønskelig å delta på børsen. Utsagnene understreker deres motivasjon for å delta. Denne argumentasjonen er også knyttet til den sosiale verden informantene lever i, og forståelsen av denne argumentasjonen kan vise hvordan hverdagen er en del av informantene når de velger å investere på børsen.

«Nok til å tape»

For informantene er det viktig at pengene de investerer med er penger de har råd til å tape. Det er sure penger å tape hvis alt går galt, men det er penger som det skal være mulig å tape. Tanken om at pengene kan tapes er nok knyttet opp til risikoen som kommer med å investere på børsen. Magne sier:

« eh... jeg aksepterer at.. aksjemarkedet innebærer veldig høy risiko.. og det.. gjør jeg den dag i dag fordi jeg har erfart at med de tapene jeg har tatt til tider.. så... jeg tenker egentlig at de pengene jeg legger bort i aksjemarkedet, selv om det er ganske mye i forhold til.. egne midler så er det.. de blir på en måte der, og da er risikoen akseptert.. så.. ja en risikoaversjævel»

Denne måten å tenke på må ses på som en forsvarliggjøring av sitt eget bruk av penger til å investere noe som noen i dagliglivet vil se på som et «høyrisikoprojekt». Det er altså en legitimering for å delta. Uttrykket er kan også være en måte å motivere ettersom de har ingenting å tape på å delta. Tanken om dette som en legitimering kommer til uttrykk videre når vi diskuterer om å investere i aksjer kan knyttes til gambling. Da sier Magne:

«E: er det viktig for deg at det er et skille i hvordan man ser på det?»

M: Ja! det er litt viktig fordi.. jeg putter jo det som er spare.. det som kalles for @sparepenger for de fleste@ det er det jeg putter i aksjer [ja].. og det er litt viktig at.. ikke er en person som gamble sparepengene mine.. og gambling drar jo tankene til.. tipping på fotballkamper, poker og denslags.. der du risikerer å tape alt.. basert på tilfeldige utfall..»

Det at det knyttes til sparepenger gjør at man må legitimere investeringene sine via argumentasjon som at «jeg kan tape de pengene». Dette kan være en mekanisme for de selv for å akseptere risikoen som kommer med å delta i aksjemarkedet, men det kan også være en måte å argumentere og legitimere overfor de i nettverket deres som ikke investerer. Til tross for at de akseptere at de kan tape pengene vil det være surt når så mye tid og penger er investert.

Renten

Rentenivået i Norge er særdeles lavt, som resulterer i en lav avkastning på kapitalen for de som sparer i bank. Det nevnte rentenivået har både i Norge og generelt på verdensbasis vært veldig lavt i årene etter finanskrisen, og det er blitt spådd at renten kommer til å holde seg lav i en god stund fremover. Vi har allerede sett hvordan argumentet var med på å vekke interessen til Stian da svigerfaren kom med dette argumentet.

Spesielt ser vi at informantene Pia og Stian som ser på investeringene som sparing er opptatt av rentenivåer. Pia forklarer, på spørsmål om det er høy terskel for å starte med aksjer og

fond, at renteklimaet er med på å gjøre det mer akseptabelt å investere. Det gjør også at investeringer får stort fokus i media. I tillegg er det et av hovedargumentene for interesseorganisasjonene som jobber for økt deltakelse. Noe som underbygger hvordan renten er motivasjonsfaktor er forklaringen til Pia når hun snakker om å ha pengene i bankene:

«Nei, jeg ville hatt dårlig samvittighet om jeg hadde pengene i banken egentlig.. Men de er jo bare fordi jeg vet at jeg taper på det.. i lengden.. nå har ikke jeg så mye penger, så det er ikke sånn at jeg betaler noe formueskatt eller sånne ting.. men, allikevel så.. er det jo så utrolig lav rente så det er liksom ikke noe.. det er ikke noe vits da..»

Renten er en del av den økonomiske hverdagen informantene må forholde seg til. Det viser hvordan den økonomiske situasjonen kan motivere informantene til å handle på børsen. Det er likevel interessant hvordan dårlig rente kan føre til dårlig samvittighet. Det fremhever også hvordan påvirkning penger kan ha på hverdagslivet ettersom det kan skape bekymringer.

Fremtidens velferdsstat

Det langsiktige perspektivet til flere av informantene gjør at tanken om den norske velferdsstaten også er en motivasjonsfaktor for deltakelse på børsen. En mulig endring i velferdsstaten gjør at usikkerheten rundt hvilke goder staten vil bidra med til et argument for hvorfor det er viktig å allerede nå begynne å tenke på sin egen individuelle fremtid.

Endringene i pensjonssystemet har allerede satt i gang denne tankeprosessen hos Pia. Hun mener at de dårlige pensjonsløsningene som er i dag gjør det viktig å tenke på pensjon allerede nå. Også Stian mener at usikkerheten i fremtiden er en motiverende faktor for å delta på børsen. Næringslivet vil bestå selv om maskiner vil ta over mange av arbeidsoppgavene som er i dagens arbeidsliv.

Dette argumentet står i stil med tanken om et mer individualisert samfunn hvor vi selv er sjefen over eget liv. Dette bygger også under den finansielle kulturen som Martin (2002:109) snakker om. Det vi ser er at frykten for at velferdsstaten ikke skal vedvare gjør at man selv ønsker å ta kontroll over det som i dag er velferdsstatens oppgaver. Ideen om at om at vi skal klare oss selv, og dermed bruke finansmarkedene til hjelp er blant annet det Martin legger i hva som er finansialisering, altså den finansielle kulturen.

6.2.4 Proffene

Troen på ekspertene spiller også inn her. Blant informantene (i denne studien) later det til å være en viss skepsis til ekspertene – i alle fall til hvor mye du kan tjene på å la andre styre porteføljen din. Dette gjør seg særlig gjeldende for de høye honorarene ekspertene krever, og hvor varierende fortjenesten de leverer er. Stian beskriver dette best:

*«E: ja, kan du si litt om hvorfor du har valgt å investere selv og ikke la andre..
S: ja, såklart, jeg har jo sikkert 95% av verdiene min ei aksjer, 5% i fond og av de så er... så har jeg 4-5 indeksfond og så har jeg et aktiv forvaltet fond, og det er, det er litt sånn, jeg har veldig troen på akkurat han som styrer det fondet, men jeg er prinsipielt veldig sterkt imot aktivt forvaltete fond [ja].. eh, tanken er kanskje god, men det fremstår som, hele konseptet er veldig uheldig for den som kjøper seg inn i disse fondene med mindre du har ekstremt dyktige og heldig forvaltere så... så lønner det seg ikke fordi de tar jo ingen personlig risiko, altså folk setter inn penger i fondene, de tar en ganske solid chunk av disse pengene hvert år, og.. hvis fondet går ned så får de fremdeles pengene sine, mens du mister penger.. og ja, jeg synes det er veldig uheldig, jeg har sett en del tall på det her med bransjen der du ser at.. det er veldig få fond som klarer å levere år på år på år av aktiv forvaltede fond.. det er noen som klarer det, men de er ekstremt få og statistikken ser jo litt ut til å lyge litt og fordi veldig mange av de som ikke klarer det bare avvikles [ja], sant, da sitter du igjen med bare med de fondene som klarte seg. og så er det jo, hvis man føler at man har litt kontroll selv så føler jeg at.. jeg tror ikke jeg er like dyktig som en aktiv fondsforvalter, eh, men.. jeg tror at jeg kan gjøre det bedre enn, bare ved å gjøre solide og veldig langsiktige investeringer med få transaksjoner der jeg ikke tappes hvert år.»*

Tanken om at man kan klare å tjene penger selv i konkurranse mot proffene er altså en motiverende faktor. Vi kan nærmest betrakte på aksjemarkedet som et marked hvor de som har internettilgang har muligheter til å tjene penger og dette er med på å motivere. Denne formen for motivasjon viser hvordan informantene selv ønsker å gjøre det på egenhånd, såkalt DIY (Do-it-yourself). Dette preger mange aspekter av det å være privat investor som vi skal se i neste kapittel.

Til slutt vil jeg trekke frem medias påvirkning og hvordan de trolig er med på å forsterke hvordan informantene forholder seg til ekspertene. Særlig NRK-programmet «Folkeopplysningen» har fått mye oppmerksomhet, spesielt innad i denne gruppen. I

programmet stiller de spørsmål omkring effektiviteten til ekspertene. Blant annet trekker de frem at mange fonds levetid er ganske kort fordi de ikke er effektiv. Det opprettes altså mange fond, men alle de som ikke leverer legges fort ned igjen, og gjør at det ser ut som treffprosenten er mye høyere enn den egentlig er. Dette trekkes frem av informantene som et argument for at aktive forvaltede fond ikke behøver å være pålitelig og at dette kan unngås gjennom å investere pengene sine selv.

6.2.5 Sparemotivasjon

For informantene er det motivasjon i det å spare penger gjennom investeringene. Ikke bare er det artig å investere, men at det er sparing som er gøy virker å være positivt. Det motiverer til å delta på børsen fordi det er store fordeler med det. Dette til tross for at argumentet «nok til å tape» ofte blir brukt. Denne motivasjonen kan også gjøre at man ønsker å samle inn kapital som kan investeres. Et godt eksempel er informantene Thusant beskriver det at han har begynt å investere på børsen har motivert han til å jobbe hardere slik at han kan skaffe kapital til å investere. Han sier:

«T: Ja generelt med jobbvilje og.. til og ikke bruke penger på unødvendige ting som jeg gjorde før veldig mye, mhm... tenker gjerne, jeg kunne kanskje satt de pengene her, det er kanskje mer verdi hvis.. [@] @ sånn sett så har man jo spart på den måten også, det synes jeg er veldig fint faktisk.. og får veldig god innføring i økonomi også, det er jo også ganske greit å ha, mhm»

Aksjesparingen påvirker dermed også hverdagslivet. Kapital blir viktig for å kunne drive med det, og derfor er man villig til å spare litt ekstra når pengene kan investeres. Det gjør at investorer som Thusant jobber hardere i ekstrajobben for å skaffe seg kapital. Dette viser hvordan forholdet mellom hverdagsliv og aksjehandel påvirker hverandre. Han er villig til å legge ned mer arbeid for å bygge opp ny investeringskapital.

6.3 Hobby

Foruten å være en måte å få avkastning på kapital virker motivasjonen for de fleste å være at dette er en aktivitet det er gøy å holde på med. Dette tilfører investeringer en ekstra dimensjon for hvorfor det er interessant å investere i aksjer. Det understrekes av at flere av informantene bruker begrepet hobby for å forklare hvordan de anser deres aksjehandel. De virker å ha en klar formening om at det ikke bare er en mulighet til å tjene penger, men at motivasjonen bak aktiviteten også ligger i hobbyaspektet. Hobbydelen er viktig fordi det understreker at dette er en viktig aktivitet for informantene uavhengig om de tjener/når målene sine. Noe som kan

være viktig ettersom flere av informantene rapporterer om mindre overskudd eller tap. Dette er noe Odean og Barber (2000) viser at er et relativt kjent fenomen blant aktive investorer.

6.3.1 Tidsbruk

Aksjeinvesteringer virker å være en aktivitet som tar mye tid og er en viktig del av hverdagen til informantene. For de fleste av informantene er det daglig prosedyre å sjekke hvordan det står til. Pia sier

«P: mhm.. jeg sjekker jo hver dag da, men jeg kan jo ikke gjøre noe hver dag, men.. men... jeg er jo inne på kontoen min og på Skandiform.. minst en gang om dagen.. det henger jo også sammen med jobben min, men.. men det er jo ikke jobben min å sitte å sjekke kontoen, men det er jo veldig spennende å følge med på utviklingen, og akkurat nå sitter jeg med en del aksjer som er litt sånn small caps som er.. veldig volatile.. så da er det litt kult å se hva som skjer..»

Interessen er altså så stor at Pia er villig til å bruke tid på jobben for å sjekke om det har skjedd noe. Likevel er hun den som kanskje bruker minst tid på å samle inn informasjon selv. Markus sier han bruker en time-halvannen hver dag.

«... altså noen leser kjendisstoff på VG, og jeg leser.. Hegnar Online eller finansavisen da.. så det er egentlig.. det er en kanskje annen type prioritering da.. enn.. mange andre.. så det er det jeg bruker den tilgjengelige tiden jeg har.. da leser jeg økonomi og finans og sånne type ting, enn akkurat Kim Kardashian for eksempel [@ ja] @ .. hvis jeg kan si de sånt..»

Her eksemplifiserer han hvordan folk kan ha ulik interesse, og for han er finansnyheter spennende. Tidsbruken viser at dette er en hobby, som for informantene, er viktig ettersom de er villig til å bruke tid på aktiviteten. Akkurat denne villigheten til å bruke tid illustrer en motivasjon for aktiviteten. Ser vi det i et bredere perspektiv er det tenkelig at tidsbruken kan være et hinder for at dette blir en aktivitet og hobby for flere. Det å være aktiv investor tar nemlig mye tid.

6.3.2 Følelser

Følelser er en stor del av aktiviteten, på godt og vondt. Det er den gode følelsen når du tjener penger, men samtidig er det følelser du ønsker å redusere når du skal bestemme deg for aksje eller når du kjøpe/selge. For den private investoren er det andre spilleregler enn for de profesjonelle. Vi har vært inne på hvordan de i motsetning til de profesjonelle investerer sine

egne penger, og følelser er ifølge klassisk økonomisk teori med på å distansere den private investoren fra homo economicus. I intervjumaterialet finner jeg at følelser som begeistring, lidenskap, tilfredshet trukket frem som en motivasjonsfaktor for å delta. Dette er følelser som Chen (2014: 118-119) også trekker frem. Dette til tross for at det også er mange negative følelser knytte til investeringene. Det forteller oss noe om at dette kan være en viktig faktor av det å investere for private investorene.

Begeistring og mismot

Begeistring og mismot er to av følelsene som informantene beskriver de har opplevd når de har investert. Informantene som har investert over en kortere periode forteller om flere følelser knyttet til det å investere. Det kan nok ha noe med at flere forteller at følelsene forsvinner litt etter hvert eller at man har hatt stort fokus på det selv for ikke å la følelsene ta overhånd. For Pia er den gode følelsene hun får av oppgang på aksjene hun eier en av hovedgrunnene til at hun kjøper og selger aksjer. Hun svarer følgende på spørsmålet om det er noen følelser spesielt positive knyttet til aksjene hun har kjøpt:

«P: ja herregud, jeg tror det er derfor jeg gjør det.. Fordi det er.. traust og kjedelig å sitte å følge med på fond.. men hvis du har disse småaksjene som.. altså en dag, i dag hadde jeg en kjempedag.. og da er det liksom sånn at jeg kjenner at bare aaaah, deilig.. men så vet jeg at det kommer en dag til hvor det plutselig er rødt ikke sant, og det verste er at man, at man husker de røde dagene litt bedre.. så det er rart det der.. det er kjempegøy med oppgang, og så.. på en måte så tenker jeg også at jeg vet at jeg ikke.. det er ikke noe problem, jeg blir ikke sånn kjempe.. det går ikke veldig utover meg, jeg blir ikke deppet hvis.. det er en dag det går ned da.. men.. men.. nei, jeg gjør det nok mest fordi jeg får.. den godfølelsen hvis det går bra..»

For Pia er det i fond hun investerer mest, men den positive følelsen er altså en stor motivasjonsfaktor for henne hun kjøper og selger aksjer. Her er hun inne på hvordan de negative følelsene er de som sitter best i. Thusant forklarer en lignende følelser. På oppfølgingsspørsmålet etter han fortalte om sine gevinster og tap sier han dette om de negative følelsene tilknyttet tap:

«Du blir veldig satt utfor når du har tapt så store summer, du bare ser på skjermen at.. obs så.. var @halve@ kontoen din blitt barbert bort, så... du blir liksom litt nede, dagen blir ødelagt og hvis man skal sove, og man har gira portefølje så er det jo..

sover ikke så godt den natten og problemet er jo at du blir mer satt ut av de store tapene enn de store gevinstene også, så.. mhm.. det er mye mer følelser i tap enn.. faktisk gevinst.. men ellers, har jeg kommet meg over det og.. funker greit faktisk nå.. så, mhm..»

Begge viser hvordan hvilken påvirkning følelsene knyttet til det tap eller gevinst på markedet kan være med å prege hverdagen. Likevel er de mange følelsene med å skape en spenning i hverdagen.

Tilfredshet

For investorer som investerer selv er bekreftelsen på at man har gjort riktig valg en viktig faktor. Det følger en tilfredshet ved å gjøre den rette analysen. For Markus er det ikke bare knyttet til å tjene penger, men også å vite at han har gjort en god jobb. På spørsmålet om formålet med å investere forteller han både at å være oppdatert på samfunnet og å tjene penger, men også bekreftelsen på å gjøre en god analyse er viktig for han:

«...det er mer tilfredsstillende for min del og ha rett.. på en analyse av for eksempel et selskap da som.. altså du ser grønt på skjermen det er jo en ting, at du ser X antall tall eller X antall prosenter, men det er jo bare den bekreftelse av at.. markedet er enig med deg.. du har jo de riktige kalkylene, og de riktige beregningene og den riktige analysen.. som på en måte tiltrekker meg mest»

Chen (2014:119) mener at dette er en følelse av seier, og det gir en mental belønning. Slik er det også en motiverende faktor å fortsette når man oppnår denne tilfredsheten.

Følelsenes betydning

Følelsene knyttet til det å investere er ikke bare noe som informantene ønsker å redusere for å kunne gjøre mest mulig rasjonelle valg, men er også en viktig motiverende faktor for at man ønsker å delta i markedet. Det er også slik at de mange følelsene som kommer med å delta kan være med å påvirke hverdagslivet til private investorer. De gir en spenning i hverdagen, som kanskje ville vært kjedeligere uten. Den kan samtidig få negative konsekvenser dersom det går dårlig som at man ikke får sove om natten. Dette viser også hvordan det også er andre motiver utenfor det å skaffe seg kapital som motiverer informantene til å investere.

Spenningen og tilfredsheten gir en ekstra dimensjon i hverdagen og må tas med inn i bildet når man skal diskutere private investorer. De fleste av informantene ønsker nok å være «følelsesfri» når de investerer, men ser vi det i lys av at det også er en hobby kan følelsene også være en motiverende faktor for å investere.

6.3.3 Samfunnsnyttig

En mindre motivasjonsfaktor er tanken om at investeringer kan samfunnsnyttig. Informantene Mikkel, Markus og Stian ser på det å investere penger i næringslivet som noe som er nødvendig for at det skal gå rundt. Mikkel mener det er bedre å investere i næringslivet enn å investere i en sekundærbolig fordi det bidrar til mer kapital til selskapene, i motsetning til sekundærbolig som er med på å presse opp bolig- og leieprisene.

Det er ikke bare gjennom å kjøpe aksjer investeringene kan være samfunnsnyttig. Stian forteller hvordan han i introduksjonsfasen leste om en investor som hadde gått fra fattig til rik. Da hadde han valgt å gi bort store deler av pengene han hadde tjent til veldedige formål. Han kaller det «stormannstanker», men liker fortsatt ideen om at stor fortjeneste kan bli brukt til veldedige formål i fremtiden.

Informanten mener det kan være samfunnsnyttig å delta. Denne tanken virker ikke å være en veldig stor motivasjonsfaktor, men det er interessant at det ses på som en mulighet til å gjøre noe samfunnsnyttig. Det kan altså være samfunnsnyttig bare ved å delta i aksjehandel, eller om alt går veldig bra i fremtiden. Det er likevel interessant at informantene har denne innstillingen ettersom det er noe som sjeldent knyttes til narrative om finans.

6.3.4 Gambling

Forbindelsen mellom investeringer og gambling går langt tilbake i tid, det gjør nok også tanken om aksjehandel som gambling. Til tross for meningen mener alle informantene at det er en klar forskjell mellom gambling og investeringer. Det er ulike grunner til at de mener det er forskjell, og at det er viktig å skille de to. Magne mener det er et skille mellom spekulering og gambling, likhetstrekkene til tross. Spesielt siden han selv bruker «*sparepengene*» sine er det viktig at folk også forstår forskjellen. Selv om de fleste av informantene mener det er forskjell mellom gambling og investeringer brukes det likevel et språk som kan assosieres med «gambling». Dette språket brukes gjerne når informantene snakker om risikofylte aksjer hvor spenningen er litt av grunnene til at de blir kjøpt. At det er lignende ord som brukes om investeringer som gambling er forståelig ettersom de har like røtter som Preda (2009b) viser. Begrep som «bets» og «lodd» blir brukt for å omtale noen risikofylte investeringer.

Bruken av denne typen begreper gjør at vi kan knytte spenningsmomentet eller spillfølelsen som også Chen (2014: 118) forklarer til at slike transaksjoner. Dette synliggjøres av Pia, som snakker om, noen investeringer som bets. Det er disse aksjene hun synes er gøyest å handle. Den gambling-lignende følelsen som man kanskje får når man investerer kan i dette tilfellet

vurderes som være en viss motivasjon for deltakerne, men at det finnes forskjell innad i porteføljen deres om hva som kan karakteriseres etter «gambling» språket.

6.3.5 Børsklubb og aksjespill

Magne er den eneste av informantene som sier han har vært med i en aksjeklubb. Klubben han var en del av var tilknyttet universitetsmiljøet og var kjennetegnet ved at de ikke investerte med ekte penger. Her la de frem analyser om potensielle gode kjøp som de kunne vurdere om de fiktivt burde kjøpe. Aksjeklubber har blitt populært i Norge, og flere av universitetene har egne aksjeklubber. Flere av de konkurrerer i aksje-NM⁵, «et fiktivt spill» hvor det handler om å ha høyest gevinst etter en måned. Slike aksjeklubber er et sosialt sted hvor man sammen kan gjøre analyser av potensielle gode kjøp. Slik kan man bygge opp et sosialt nettverk slik vi så i forrige kapittel. Det viser hvordan gjøre analyser av potensielle gode kjøp. Det er også en mulighet til å få prøve og feile uten at det får store konsekvenser for sparepengene, og dermed også bygge seg opp finansiell kunnskap. En av grunnene til at slike spill har oppstått er fordi organisasjoner som Aksjenorge som jeg har nevnt i andre kapittel ønsker å øke folks finansielle kunnskap. Gjennom slike spill gir de muligheten for å få en innføring uten konsekvenser og kanskje blir man så hektet at man velger å investere som spareform. Simulerende spill som dette blir altså brukt for å motivere flere til å begynne med finanshandel i en eller annen form. Denne formen for simulerte spill er vanlig i andre land, blant andre Taiwan (Chen 2014: 122).

6.3.6 Fremtidig karriere

For flere av informantene finnes det en motivasjon i å kunne gjøre karriere av hobbyen en gang i framtiden. Stian store tanker om hva han kunne gjør dersom han tjente nok. Markus, Mikkel er de to som har uttalt at de ønsker å ha en inntjening på siden, men begge har også tanker om dette som et framtidig levebrød. De mener likevel at det kun er gjennom en langsiktig tankegang at en slik mulighet kan åpne seg.

Johan er den som er mest ambisiøs. Han har en klar ambisjon om å jobbe i bransjen etter endt studie. Det at han er ung investor kan ha noe med å ambisjonene om en framtidig karriere å gjøre. Vi har sett hvordan han bruker forumer for å skaffe seg nettverk som kan ha en mulig verdi i framtiden. Han gjør det allerede så bra at han lever av investeringene sine, og pengene han tjener vil være med å få han gjennom studietiden. Gjennom kontakter og «track record»

⁵ Fiktiv konkurranse ledet av askjenorge.no og finansavisen E24. Konkurransen går ut på å tjene mest mulig i løpet av en måned.

tenker han at det er mulig å komme seg inn i «økosystemet», altså bransjen, og ambisjonene er å kunne starte sitt eget selskap når han har lært seg å kjenne bransjen.

Valgene han gjør nå som privat investor kan altså gi muligheter til å gjøre karriere og ikke bare muligheten til inntekt. Mulighetene som ligger i bransjen kan dermed være motivasjon for å starte, men også for å fortsette. Hobbyen har med andre ord den fordel at det er muligheter for en karriere hvis man klarer å gjøre det skarpt.

6.4 Oppsummering

Kapitlet har med utgangspunkt i to faktorer, avkastning og hobby, gjennomgått hva som er med på å motivere informantene til å delta i aksjemarkedet, og det gir oss et interessant innblikk i akkurat dette. Det vi ser er at det er flere ulike faktorer som ligger til grunn for deltakelse, noe som kan tyde på at det er et mer komplekst bilde enn bare ønsket om å tjene penger. At informantene er private investorer, og ikke situert i en profesjonell setting får også betydning for motivasjonen. Aksjehandelen er en viktig faktor i informantenes liv, og i så måte med på å prege hverdagslivet deres på ulike måter. Faktorene kan være mange, fra pengene informantene skal leve av til en giret portefølje gjør det vanskelig å sovne. Likeså vil jeg hevde på bakgrunn av det som er gjennomgått at de ulike formene for motivasjon også kan være med å påvirke hvilke økonomiske valg de gjør som investorer. Ønsker du å tjene penger til pensjonen kjøper du «sikrere» aksjer, ønsker du spenning som gjør hverdagen og aksjehandel litt gøyere kjøper du aksjer med høyere risiko. Dette er noe jeg undersøker videre i neste kapittel. Et annet aspekt som jeg er innom er hvordan ytre faktorer som kan være med på å påvirke «motivasjonen». Vi ser at institusjonelle samfunnsendringer som lav rente og nye pensjonsordninger også kan være med på å påvirke. Forklaringene noen av informantene gir tyder på at vi tar inn over oss de forandringene, og de velger altså å delta i finansmarkedene som en måte å unngå «kollektivets fall». Dette kapitlet er med på å forklare hvorfor informantene velger å delta på markedet, i neste kapittel vil jeg se på hva er de gjør, og hvilke virkemidler de bruker når de investerer.

7.0 Analyse: Virkemidler

7.1 Innledning

I februar 2017 kom det nyheter om at en mann i Florida, USA hadde plassert ut bomber i ulike butikker til kjeden Target. Planen hans var at bombetruslene skulle føre til at aksjekursen til Target gikk rett til bunns, og at han skulle kunne kjøpe seg inn billig (Levenson, Sayer og Lynch 17.02.2017). Ønsket om å påvirke prisene og bli rik førte altså til at denne mannen benyttet seg av helt ekstreme midler. Det viser likevel bredden i ulike virkemidler som finnes når man skal investere, og at ikke alle følger rådene fra ekspertene.

De virkemidlene vi har til rådighet får betydning for hvilke økonomiske beslutninger vi tar. Ifølge Callon (i Fridman 2016) er altså virkemidlene en del av investorene som kalkulerende markedsaktører. Virkemidlene er med på å skape økonomisk handling. Dette er en interessant innfallsvinkel på spørsmålet om hva som er grunnlaget for økonomisk beslutningstaking - noe som diskuteres ofte både innad og mellom fagmiljøer, og hvor det er mange ulike forklaringer på hva som ligger til grunn.

Callon (Ibid) viser til at «calculative tools» er en sentral del av investorene som økonomiske aktører, og et viktig grunnlag for deres økonomisk handling. Virkemidlene som informantene tar i bruk må ses på som viktige karakteristikk hos de som økonomiske aktører, og kan hjelpe oss å forstå hvordan informantene opererer i markedet. Et viktig aspekt, som også Chen (2014) trekker frem, er Callons bruk av «Calculative tools». Begrepet er i stor grad en forståelse av virkemidlene som de profesjonelle bruker. For de private investorene er virkemidlene til en viss grad annerledes, og karakteriseres av Chen (2014) som «bricolage» eller «DIY» (do-it-yourself). På denne måten knyttes altså virkemidlene som informantene bruker til den ikke-profesjonelle settingen de opererer i. Jeg vil i dette kapitlet derfor undersøke hvilke virkemidler det er informantene selv forklarer de bruker.

7.2 Finansiell kunnskap

Finansiell kunnskap er en viktig del av det å investere, og ligger til grunn for investorers kalkulerende praksis. Denne kunnskapen er med på å forme investorene som økonomiske aktører. En slik form for kalkulerende egenskaper kan innebære å lære seg det finansielle «språket», strategier og tekniske verktøy. Den finansielle kunnskapen kan ses på det som Callon snakker om som «economics». Her er det likevel slik at den kunnskapen de private investorene tar til seg ikke alltid behøver å være den samme som de profesjonelle.

Kunnskapen kan komme fra andre viktige økonomiske aktører, og mindre akademiske aktører. Kilder som kan ses på «economist in the wild» virker å ha en større betydning på informantene. Hvilken og hvordan finansiell kunnskap informantene tar til seg blir viktig for å forstå hvilke ideer ligger bak deres handlingene deres.

7.2.1 «Obsession fase»

I oppstartsfasen handler det for de fleste å skaffe seg nok kunnskap kjappst mulig slik at de får en forståelse av alle de ulike aspektene med å investere. Denne fasen er noe både Stian og Magne kaller «the obsession fase». Det er altså en fase hvor du konstant er på utkik etter ny kunnskap og forståelse av «språket».

Stian beskriver dette som en fase hvor man hele tiden leser relevant litteratur, eller for eksempel at alt som dukker på opp Facebook handler om aksjer. Dette kan være med på å gjøre at man miste konsentrasjonen i det daglige livet. Magne forteller at han leste utallige bøker for å få innsikt i metodene.

«The Obsession fase» er altså introduksjonsfasen hvor informantene bruker mye tid på å sette seg inn i aksjer. Det må ses på som en fase hvor mye av konsentrasjonen deres går til å forstå aksjehandel slik at de da lærer seg språket og metodene. Spenningen som følger med en ny aktivitet og det at de må lære seg innsider-språket gjør at informantene går inn i denne «obsession fase» for å tilegne seg nok kunnskap snarest mulig. Dette er en erfaring som de fleste av deltakerne opplever. I denne fasen er det også sentralt for deltakerne å finne ut av hvilke kunnskap som er tilgjengelig. I denne fasen er de helt nye aktører som har lite kunnskap, og kommer inn på et felt hvor det er mange som ønsker å forklare og/eller dele sin løsning på hva som fører til suksess. Det er mye forskjellig de kan ta til seg. Derfor blir kildene viktige for deltakerne.

7.2.2 Kilder

Fordi den finansielle kunnskapen som private investorer skaffer seg er med på å påvirke hvilke valg de tar når de skal investere, er det interessant for meg å undersøke hvilke kilder det er mine informanter tillegger størst vekt. Dette vil ha betydning for deres finansielle kunnskap og ikke minst valg av egen strategi. Bøker og internett er to viktige kilder til å skaffe seg kunnskap. For noen av informantene mine er det spesielt én investor som trekkes frem som inspirasjonskilde. Det er den nevnte investoren Warren Buffet. Han har skrevet flere biografiske bøker hvor han blant annet forklarer sin egen investeringsstrategi. Noe av det som

ligger bak stjernestatusen til Warren Buffet er at han er en av få investorer som har klart å prestere med profitt over en lengre periode.

Magne forklarer at han i «The obsession fase» leste veldig mange forskjellige bøker, og at han endret strategi like ofte som han leste en ny bok. Mikkel forklarer at han synes det blir litt meningsløst å lese alle bøkene om investeringer og strategier, fordi jo flere bøker han leste jo mer innså han sin egen utilstrekkelighet. Likevel er det spesielt en bok som har vært viktig for Mikkel. Han forklarer at han har stjålet filosofien sin fra en klassiker som heter «den intelligente investoren».

Bøkene er altså en viktig faktor for å forstå hvor kunnskapen til informantene kommer fra, og er tydelige inspirasjonskilder for strategiene til informantene. Dette viser hvordan private investorer internaliserer informasjonen de tar inn over seg inn i strategiene sine, men også at de raskt endrer mening når de kommer over en ny og interessant teori.

Av informantene er det kun Markus som har fullført et studie med finans som spesialfelt. På den måten har Markus gjennom kilder knyttet til studiene fått tilgang til mye finansiell kunnskap. Han forklarer likevel at det er måten man tenker på i finans som har vært det viktigste for han som privat investor. Et eksempel på dette vil bli presentert under delen om «samfunnsperspektiv».

En annen som forklarer at han har lest finanspensum knyttet til BIs studier i faget er Thusant. Likevel forteller han at dette pensumet ikke var spesielt nyttig for hans investeringer fordi det er så mye fokus på det matematiske og det teoretiske, noe som for han ikke er særlig relevant som enkeltinvestor

Dette er interessant ettersom betydningen er at bøker som Buffets som har mindre «faglig tyngde», og mer historier kan ha større betydning for informantene både som inspirasjon, men også for hvilke finansielle kunnskaper de tar inn over seg. Det er dette Fridman (2016) mener når han forklarer hvordan private investorer bruker finansielle selvhjelpsbøker, og hvorfor det er en vanlig kilde for private investorer.

Internett er også en av de sentrale kildene som blir trukket frem av informantene. Den vage betegnelsen "internett" illustrerer også de mange ulike kildene som finnes på nettet, og som dermed kan være med å forme investorene. Som nevnt tidligere er internett-forum typiske kilder som er sentral når informantene tilegner seg kunnskap.

Thusant svarer dette på spørsmålet om hvilke kilder han bruker for å skaffe seg finansiell kunnskap.

«Det er mest egentlig på nettet så.. jeg leser mest på investorpedia og... ulike sider fra Skandinaviske nettbankbloggen.. diverse youtube videoer, (kahnakademiet, mohnevik) og, bruker også ulike sosiale forum...»

Thusant nevner her en stor del av kildene som også flere av de andre informantene oppgir som kilder de selv bruker. Blant annet er bloggen tilknyttet Skandinaviske nettbank ofte oppgitt som en ofte brukt kilde. Her finnes det folk som er i samme situasjon som informantene som blogger om egne strategier og tanker om markedet.

Kildene som informantene snakker om knytter seg ofte ikke til økonomisk teorier eller modeller slik som Callon (i Fridman 2016) mener preger «the economist». Her er det gjerne investorer som har en form for ekspertise eller makt innenfor investeringer som ofte snakkes om. Den finansielle kunnskapen til informantene stammer altså ofte fra, hvis vi skal bruke Callons begrep, «economist in the wild».

7.2.3 Private investorer som forbrukere

Finansielle kunnskap er en slags sidebransje av finansverdenen. Det kommer stadig nye bøker om hvordan man skal tjene penger, og gjerne er det tidligere meglere nå som skal forklare triksene som gjør investorene rike. Til tross for at det gjerne er mer biografiske bøker er det innbakt et element som går ut på at forfatteren skal vise deg hvordan du tjener penger på aksjehandel. Denne litteraturen er som sagt en stor del av kildene til kunnskap for informantene, slik som også Fridman (2016) viser i sin bok. På internett er også informantene konsumenter. Gratis tips fra blogger tilknyttet aksjebanker er også en måte å gjøre informantene til konsumenter. Dette er noe Preda (2009a) har skrevet om, for eksempel om hvordan noen av de private investorene kan knyttes til ulike banker og nettsteder gjennom deres profiler på forum eller sosiale medier. Det betyr likevel ikke at innholdet ikke er bra eller relevant. Johan forklarer godt hvordan han startet med å investere i mye forskjellige typer finansiell kunnskap for å få den nødvendige kunnskapen.

«Ja, jeg har tatt forskjellige kurs holdt jeg på si... ()bøker, valutahandel eller aksjehandel på Youtube eller Facebook så er det.. nei google så er det 20 forskjellige typer, ting som kommer opp, og.. og jeg kjøpte mye av det, og mye av det er bare ræl... (3), jeg prøvde å suge til meg mest mulig informasjon og så var det egentlig bare da,

bare da å prøve å forme sitt eget da, og jeg da.. det er veldig mange som selger sine kurs der ute holdt jeg på å si, til sin egen vinning holdt jeg på å si, eh.. og overpriser mye som er underpriset.. eh.. @jeg@.. det kurset jeg tok, det er ikke noe, det eksisterer ikke lenger.. Det var sånn ræl med du fikk 2-3 PowerPoints så var det sånn, du så på noen charter, dette er en dobbeltop, og dette er hammer, dette er support and resistance.. gå ut og gjør det.. det var ikke noe sånn, det var ikke.. til og med kunne lagd det holdt jeg på å si.».

Det å tilegne seg finansielle kunnskap kan koste mye penger, spesielt er det tenkelig når informantene går inn i en «obsession fase». Det er noen aktører som sitter på kunnskapen, og ekspertisen som nye investorer ønsker. Slik er ikke aksjehandel bare en business i seg selv, men er det er også en helt egen business knyttet til det å selge kunnskap om finansmarkedet og investeringer. Det gjør at det finnes en del eksperter og kunnskap som ikke nødvendigvis trenger å være god kvalitet på, men som får være med å prege markedet fordi investorer tar til seg denne kunnskapen og får dermed en form for makt.

7.3 Strategi

Informantenes kunnskap om å investere er med på å forme deres strategier når de investerer. Strategien skal hjelpe informantene å gjøre de beste valgene, eller i hvert fall valg som de kan være fornøyde med. Den skal hjelpe med å øke gevinsten og ikke minst håndtere risiko, og den kan hjelpe oss å forstå hva som ligger bak valgene som denne typen investorer gjør. Strategien til informantene blir hjelpemidler for nyttemaksimering og styrende mekanismer for hvordan informantene opptrer i markedet. En grunn til at det kan være fruktbart studerer denne typen informanter er at de bruker den meste av tiden sin på å samle informasjon, og når de skal kjøpe er det som regel kalkulerte kjøp de gjør i motsetning til «day traderne» som Preda (2009B) undersøker.

7.3.1 Langsiktighet

Langsiktighet er en av de ledende tankene for hvordan private investorer skal klare å tjene penger, og som også har vist seg å være viktig for mine informanter. Preda (2009b) viser hvilken rolle langsiktighet har hatt for private investorer fra midten av 1800-tallet, og det er tydelig at dette fortsatt er viktig. Det interessante er likevel at "langsiktighet" er en vid betegnelse som ser ut til å ha ulik betydning for informantene jeg har snakket med, og derfor bruker de på det ulike måter.

Det interessante er hvilken rolle langsiktighet spiller i strategien til informantene. For Stian er fremstår det som det viktigste elementet i hans deltagelse på børsen. Hovedstrategien hans forklares i korte trekk som «*utbytteaksjer, prøve å kjøpe billige, veldig stabile.. langsiktig, ekstremt langsiktige aksjer som betaler godt utbytte..*». Langsiktigheten ligger altså som et grunnprinsipp i strategien hans, og han sier også at han har et evighetsperspektiv på det å investere. Mikkel har et lignende syn på langsiktighet, inspirert av boken «den intelligente investorene» og tidligere ha brent seg på litt raske beslutninger. Han sier «*..bestemte meg for at jeg skulle legge en langsiktig plan og å skal jeg holde meg til den.. Så skal jeg ikke bli nervøs fordi det går nedover og gjøre alle de dumme tingene som jeg har gjort tidligere da..*». For begge to er langsiktighet en viktig del av strategien, noe de bygger den på. Magne ønsker også å være langsiktig i strategien sin, men det han er likevel litt skeptisk til begrepet langsiktighet.

«...Overordnet strategi... er nok... å prøve og ikke være for kortsiktig.. og holde hodet kaldt.. og tenke litt langt frem tid, men samtidig ikke for langt.. ved.. jeg blir alltid litt sånn... ikke helt fornøyd med alle som går sånn helt forbeholdsløst ut og melde at man bare må ha uendelig lang tidshorisont så går det bra.

Det er interessant at de har et ulikt syn på hva som ligger i langsiktighet, men det er tydelig at det er viktig for de fleste. Prinsippet om langsiktighet gjør det mulig å tjene penger, men er også en måte å håndtere risiko på. I tillegg har nok langsiktighet, som Preda (2009b) viser til, et visst psykologisk aspekt, fordi det bidrar til at de blir sett på som rasjonelle aktører som ikke bare kaster bort pengene sine om de gjør noen feil. Preda forklarer at tanken om langsiktighet har vært der siden 1800-tallet, og det var en måte å legge ansvaret over på individene. Langsiktigheten kan her sammenlignes med argumentene som vi så i forrige kapittel, men det er også blitt internalisert inn i strategiene til de fleste informantene til tross for at de er ulikt syn på hvor langsiktig de skal være.

7.3.2 Diversifisering

Uavhengig av formålet og ambisjonene ved å investere er diversifisering en viktig del av hvordan informantene ønsker å oppnå målet sitt. Det å dele opp pengene som investeres i ulike former for investeringer er ganske vanlig, og anbefalt av ekspertene for å spre risikoen i porteføljen. Diversifiseringen er altså en tydelig strategi for å spre risiko som vi skal se nærmere på. Det er slik at nesten alle informantene (usikkert med Johan) har spredt pengene sine på ulike fronter, men det kan naturligvis også ha ulike formål ved siden av å spre

risikoen. De ulike måtene å spre risiko på kan ses på det som Chen kaller bricolage eller DIY. Måten de sprer risiko på er på sett og vis tilknyttet at de ikke er profesjonelle, men private investorer. Jeg argumentere også for at diversifiseringen har en motiverende faktor som kan kobles til kapital og hobby omtalt i forrige kapittel.

Aksjenes ulike betydning

Pengene blir investert på ulike måter, og har som vi har sett ulike formål. Flere av informantene forklarer at de har ulike kontoer hvor de gjør sine investeringer. Den ene er for aksjer med langsiktig formål, mens den andre kontoen er for aksjer som er mer volatile og gjerne har mer kortsiktig horisont. De siste aksjene blir omtalt som aksjer som skal gjøre det litt mer gøy, og hvor det er høy gevinst, men at troen på gevinst er mye mindre.

Thusant beskriver hvordan det fungerer for han:

«Du pratet jo litt om, eh.. om.. krent.. at du hadde litt forskjellige typer kontoer, eller at du noen ganger tradet litt mer og hadde høyere risiko.. Kanskje du kan si noe mer om hvordan du gjør akkurat de her tingene?»

T: Ja, for før hadde jeg en konto, og da merket jeg veldig fort at hvis for eksempel følte for at, greit en aksje som skal falle.. da bare går jeg (bears sedler) da ble det mye sånn der, da begynte jeg å ta ut pengene fra de longinvesteringene mine og så, bare for å gå inn der.. og plutselig så går det dårlig og da... er nesten alt tapt.. og jeg tenkte det var ganske greit å ha.. to ulike kontoer, investeringskonto.. for bare investeringer og en liten trading konto, for å trade, bare for underholdning og moro slags skyld.. så.. synes det funker fint egentlig, i stede for bare ha en konto, greit å få separert de...»

«E: ... Eh.. altså å ha to kontoer hjelper deg litt å, å.. holde på de aksjene du har et langsiktig perspektiv på..»

T: det er akkurat det.. så slipper jeg å ta ut fra den, fra jeg føler den trade nå, for det er en veldig god trade.. og det tvinger deg til å sitte long og sette, jeg er ikke @helt@ tålmodig for å si det sånn@, greit å være tvunget til det, og den kontoen kan du uansett ikke trade med så.. da er det like greit..»

De ulike kontoene kan altså ha ulike roller for hvilke aksjer som kjøpes. Det skilles mellom hvilke kontoer som er ment til å spare og hvilken man kan «trade» med, dette er også en disiplinierende faktor. Ved å skille kontoene beskyttes sparepengene fra impuls kjøp som kan ødelegge for de langsiktige planene og forsikrer én at det ikke kjøpes basert på følelser. De

ulike kontoene blir således virkemidler for å håndtere impulskjøp som kanskje har høyere risikoprofil en ønskelig. I tillegg virker muligheten til å ha to forskjellige kontoer med ulike hensikter som det som gjør investeringer til en artigere aktivitet, noe jeg var inne på tidligere i motivasjonskapitlet. Investorene får rett og slett muligheten til å kjenne på følelsen av å investere uten at konsekvensene er at alle sparepengene er satt på risikofylte investeringer kjøpt etter nyhetsoppdrag.

Et poeng som er verdt å nevne når det kommer til muligheten for å ha to ulike kontoer med ulik profil er den teknologiske utviklingen, og påvirkningen på kurtasjeprisene som denne utviklingen har medført. Dette gjør det mulig for at aksjehandel også kan være en veldig gøy hobby ettersom informantene har råd til å handle mer fordi kurtasjeprisen på handlingen har gått ned. Dette er spesielt verdt å nevne ettersom dette er unge investorer, og det har sannsynligvis vært med å påvirke mulighetene deres til i det hele og det store å delta på børsen.

Fond

Selv om de er aktive investorer er det vanlig å ha kapital i fond. Fondene blir delvis brukt for å «hedge» sine egne investeringer. Det vil si at de har penger i f.eks. indeksfond som vil gi en viss gevinst, samtidig som de gjennom investeringene sine forsøker å slå indeksen og dermed få høyere avkastning. Mikkel er blant de som forklarer at dette er noe han gjør. Indeksfondene gir en viss trygghet på grunn av den årlig avkastning.

Bankkonto

Stian og Mikkel forteller begge at de har en konto hvor de setter inn penger som de har tenkt å bruke på å investere i aksjer når et forventet krasj i markedet kommer og det blir mulig å komme seg billigere inn på markedet. Sparekontoen inngår i strategien som skal føre til avkastning. Det er altså forventninger om at det kommer et krasj som kan føre til lavere priser for informantene slik at de kan gå inn billigere. Det kan nærmest virke som det også er en psykologisk faktor, fordi de føler seg skjermet dersom det kommer et krasj. Da har de fortsatt penger til å delta. Mikkel viser blant annet til at det er lenge siden det har vært et krasj nå, og at det vanligvis regnes å forekomme i sykluser på 5 år. Det er altså ganske korte perioder mellom krasjene, noe som informantene er villig til å ta høyde for når de deltar.

7.4 Verktøy for beslutningstaking

Det er stor ulikhet i bruk av verktøy, og hvilken betydning de har for beslutningene, men de er viktige virkemidler for informantene. Verktøyene er ulike. Der noen kan vær lik de verktøyene de profesjonelle bruker, er noen knyttet til hverdagslivet informantene opererer i. Disse verktøyene benyttes for å ta det informantene mener er gode økonomiske beslutninger. Bruk av ulike verktøy blir en viktig del av informantenes kalkulerende atferd, uavhengig av profesjonalitetsgrad.

7.4.1 Samfunnsperspektiv

Samfunnsperspektiv, som jeg har valgt å kalle dette verktøyet, er det som virker å være mest vanlig for informantene. Det er i bunn og grunn en forenkling og en blanding av andre analysemetoder. Det kan ikke like tydelig klassifiseres som teknisk analyse, fundamental analyse eller trendanalyse.

Flere av informantene oppgir dette som en typisk fremgangsmåten når de skal finne gode aksjer å investere i. Eksempelvis forklarer Markus det på denne måten:

«Jeg er jo type, i mangel av noe bedre ord da.. så jeg har tenkt mye på dette her.. men i mangel av noe bedre ord så kaller jeg meg selv en, en trendinvestor.. det går egentlig på at jeg stiller meg spørsmål... og ser litt rundt meg, at.. hva, hvordan er situasjonen i dag.. jo, for eksempel hvis vi tar i dag, så er det veldig lave renter.. eh.. det er svak norsk krone i forhold til hva det har vært tidligere, de er lav oljepris, også.. kikker jeg.. så tenker jeg liksom hva.. hva kan dra nytte av en lav rente da.. og da tenker jeg, ja det er jo eiendom.. det er jo innlysende... for hva er en av de største kostnadene til eiendomsselskaper.. jo det er renter.. altså de låner penger for å kjøpe bygg, eller leiligheter eller prosjekter.. og når den renten er på 1% kontra 8% så er det innlysende at de.. de tjener ganske mye penger da implisitt... på å funde seg billigere.. og da selekterer jeg meg ned, okei eiendomsbransjen.. også går jeg ned på selskaper og finner.. gjør en såkalt kvantitativ analyse.. jeg ser gjennom årsrapporter, regnskaper og sånne type ting.. og ser på de selskapene som er best inn bussines da, kan du si... også jobber jeg meg utifra det.. også kjøper jeg de selskapene som jeg synes.. som jeg selv har troen på.. så det blir på en måte en topp-down analyse kan du si.. at jeg begynner helt øverst, altså type i makro.. de store spørsmålene da, de store tingene som angår verden, hva er trenden, og.. lav rente.. svak norsk krone, type sånne type ting, jeg begynner med de store spørsmålene, så selekterer jeg meg ned på bransjer

som, ja er i vinden da, på grunn av det.. eller for eksempel noe så enkelt som, som helse.. verden blir stadig.. mer overvektig kan du si.. Altså Kina kommer etter og begynner å bli.. det begynner å komme MacDonalds, begynner å komme Subway, og sånne type ting der også.. og, og da blir folk mer overvektig, overalt fordi folk har bedre råd.. og da.. som en konsekvens av det vil sannsynligvis, altså diabetes.. øke mye.. okei, da vil jeg se, ja okei hvilke selskaper.. hvilke selskaper produserer diabetes (medisin), og er flinke på det, og vil sannsynligvis.. nyte godt i anførselstegn av den trenden.. det er stygt å si, men.. altså.. bare for å ta et eksempel det er jo.. forferdelig at flere blir smittet av diabetes, men sånn er det jo.. og da kan du se for eksempel et dansk selskap i, i.. i den sektoren som heter (anonymisert) som er markedsledende innenfor diabetes, og da har.. mye gode produkter og innovative og flinke til det.. og da, gjør jeg det.. da kan man for eksempel lese.. ja, helserapporter fra WHO, eller world health organization eller ett eller annet sånt nå.. så ser jeg på trendene hvordan det ser ut da.. så det er jo på en måte, to eksempler på hvordan jeg.. kanskje jobber som investor om man kan si det på den måten...

E: ja, veldig interessant

M: ja, du starter liksom... du ser, du stiller litt spørsmålet hva.. hvordan ser verden ut i dag, og hvilke selskaper kan dra nytte, altså kan få ekstra vind i seilene av de store linjene da, og driverne..»

Samfunnstrendene er gjerne utgangspunktet for flere av informantene når de skal lete etter gode aksjer. Markus har tenkt over, og er villig til å definere seg selv som en trendinvestor, det gjør ikke Mikkel, Magne eller Thusant, men de følger de samme prinsippene.

Her er samfunnets behov blitt et verktøy for å analysere hvilke aksjer som kan bli gode kjøp. Det viser i stor grad hvilken påvirkning samfunnet informantene lever i har på valgene deres av aksjer. Her er både verdensbilde, og nyhetsbilde som informantene omringer seg med i beregningen når de kalkulerer seg frem til gode aksjer.

7.4.2 Teknisk og fundamental analyse

I forrige avsnitt redegjorde jeg for det verktøyet som jeg det jeg valgte å kalle samfunnsperspektiv. To andre verktøy som brukes av flere av informantene er teknisk og fundamental analyse. Selv om «samfunnsperspektivet» virker å være det som er mest utbredt, er også disse elementene viktig for informantene og brukes som verktøy i lag med det «samfunnsperspektiv». Det er interessant hvordan informantene kombinerer flere ulike

analyseverktøy i strategiene sine. Det betyr også at de er ikke like dedikerte til en bestemt type analysestrategi, og derfor er det ikke like lett å kategorisere dem slik som Mayall (2006) og Roscoe og Howorth (2009) gjør. Likevel gir deres analyser av «day tradere» som bruker teknisk analyse oss et perspektiv for å skjønne at det er interessant å forstå private investorers strategi og bruk av analyseverktøy. Det de fleste av informantene sier er at det er med i den samlede vurderingen de gjør, men legger tydelig vekt på at det ikke er det som er den avgjørende faktoren for hvilke aksjer de skal kjøpe.

For Thusant anses fundamental analyse som noe «basic», og hjelper han å tenke seg logisk frem til ulike posisjoner. Slik har han flere aspekter å spille på enn kun det tekniske. Stian sier at han bruker teknisk analyse for å time inngangene på kjøpene. Grafene er for han en måte å se historiske endringer som gjør at når han har bestemt seg for en aksje får han hjelp av grafen til å se når han ønsker å kjøpe seg inn, spesielt hvis han mener aksjeprisen er litt for høy. Mikkel derimot forklarer skepsisen sin til teknisk analyse slik:

«Det er mange ulike indikatorer og strategier man kan bruke da, for å prøve å spå fremtiden.. men alt det har jeg egentlig bare innsett at det... jeg har ikke troa på det.. jeg har lest en del sånne bøker.. men.. ja.. men det blir for fjernt altså.. at liksom man skal spå hva som skjer i fremtiden basert på.. på historiske.. på historiske tall...»

Vi ser at disse informantene ikke skaper sin «børs» identitet gjennom analyseverktøyene de bruker. Samtidig kan vi se liknende tendenser hos informantene mine som er lik de i kategoriene Mayall skaper, og som Roscoe og Howorth videreutvikler. Dette er vil jeg gå nærmere inn på i neste avsnitt.

7.4.3 Momentum

Momentum er en av kategoriene til Roscoe og Howorth (2009) og noe Chen også (153-154) diskuterer. Momentum er tanken om å hoppe på en bølge og dermed følge trenden. Den eneste av informantene som forklarer at han har vektlagt momentum er Johan:

«J: ja, sånn som strategien min, som jeg begynte da.. da jeg begynte, altså da jeg mest... liksom (tradet) med aksjer på... på... NASDAX, det var egentlig bare å bruke moment.. til sånne aksjer som ble promotert, eh.. og bare bli med på (reisen) oppover, sånne drittaksjer, marijuanaaksjer.. sånne som blir hypet opp, sånne dårlige newsletters.. som så ut som en tredjeklassing hadde laget i paint.. altså sånne drittaksjer () som var.. billig priset og () som fikk momentum.. sånne aksjer kan gå fra

10 til (70) på en dag sant, og så kan de krasje dagen etterpå.. eh... så de var ikke noe sånn strategier med aksjer da.. som jeg begynte.. Det var veldig stupid, simple ().. og sånn der sett i retrospekt så er jeg ikke sånn super sånn hva skal man si skilled på akkurat den type investering.. Det var mer å bruke andres... altså leverage seg på andres.. andres momentum da... eh.. og da jeg da begynte med.. valuta med som er, som står for 95% av min investering nå, så er det det.. jeg begynte som alle andre som begynner med valuta fordi det er veldig enkelt å signe up på et meglerhus og alt er jo, noen er ikke uregulerte og noen driver å tuller med stoppplassen din ().. tuller med varene dine, du blir bebooket og sånn.. de hedger mot deg.. eh.. da jeg begynte var det sånn bruke mest mulig indikatorer, kjøpe mest mulig... eh.. sånne (virces) på skjermen, chartene som sier ifra kjøp og selg her.. hadde liksom ingen forståelse over det mest tekniske.. eh.. så begynte jeg å forstå sånn der support and resistance, og trender.. og alle handler mot trenden.. sånn nybegynner nivå da sånn () mentale.. eh, det gikk fint det også en periode, også, også begynte jeg egentlig bare å skjønne at det, at aksjer () valutamarkedet er egentlig en lekeplass for banker og store finansielle institusjoner.. Og da tenkte jeg hvorfor ikke bruke samme metode som jeg brukte med aksjene da, og bruke momentumet til alle disse store bankene og institusjonene som manipulerer valutamarkedet i sinn fordel.. eh.. og da begynte ettersom () forskjellige kurs da, hadde mer sånne der.. sånne institusjonetrading da.. ikke nødvendigvis handle, handle, handle på nyheter, men da å være sånn.. se etter ting i chartene og.. forskjellig mønstre.. hvor forskjellige institusjoner og banker kjøpte.. og da er det veldig mye rundt sånn der.. sånn styre.. rentestyringsmøter, osv.. ja.. for sånne banker og.. og.. federal reserve for eksempel, de kan flytte.. manipulerer kurser så mye som de vil holdt jeg på å si... så da er det med å finne den der, og liksom bli med på den der, bli med på toget deres da...»

Her ser vi hvordan han har vektlagt momentumet fra starten av som en del av strategien sin.

Videre sier han:

«Fordi som en.. som en retail trader som det kalles på valutamarkedet, det er, du er, man er en sau.. og med en gang man begynner å tro noen mer enn det, og at det er vi som skaper likviditet, og vi som skaper (indirekte) arbeidskraft til meglere osv.. så har man liksom.. da har man tapt da...»

Johans beskrivelse av å være en sau i saueflokken er han ikke alene om. Magne bruker også denne forklaring for å beskrive hvordan det er å være privat investor. Det er interessant

hvordan informantene nærmest identifiserer seg som en sau på en positiv måte. Det er en forståelse av private investorer er bare en liten del av markedsaktørene, og at det er de virkelig store institusjonene som styrer showet. Slik kan de private investorene henge seg på de store og spise nedfallsfrukten.

7.4.4 Stoploss vs. Buy and hold

Et annet viktig verktøy som informantene er litt uenige om er effekten av stoploss eller kjøp og hold på aksjen. Dette handler om hvordan man skal håndtere tap, og er et verktøy som kan knyttes til langsiktighet som jeg var inne på tidligere. Der stoploss selger aksjen automatisk når den når et visst nivå, men man fortsatt ønsker å være i markedet betyr det «buy and hold» at man holder på aksjen gjennom hele perioden og tenker at den skal komme seg opp igjen.

Thusant bruker vanligvis stoploss for å stoppe tapet på et nivå han kan akseptere. Mikkel er derimot en representant for «buy and hold» metoden. Som nevnt tidligere tror han ikke på historien som en viktig faktor for å forutse hva som vil skje i fremtiden, og han er altså derfor villig til å holde på aksjen i påvente av at den skal komme opp på samme nivå igjen. Det er en del av han langsiktige perspektiv.

Informantenes bruk av denne metoden er altså forskjellig, men det er en viktig del av hvordan verktøy de velger å bruke. Det er også en viktig del av strategiene til informantene for hvordan de skal håndtere risikoen for tap, og for hvordan de ser på markedet.

7.4.5 Magefølelse

Magefølelsen som et analytisk verktøy er et litt interessant fenomen. Det er veldig ulikt de andre metodene som jeg har gjennomgått frem til nå, men viser hvordan andre og mindre "vitenskapelige" verktøy blir brukt av informantene. Magefølelsen er altså intuisjonen som informantene bruker. I tillegg er det litt motsatt av det følelsesaspektet mange av informantene prøver å eliminere når de skal bestemme seg for hvilke aksjer de skal kjøpe. Magefølelsen er noe informantene Pia og Magne snakker om.

Pia forklarer at magesfølelsen blir en pekepinne ettersom hun ikke har noen fast strategi. Hun forklarer også at hun ikke gjør like mye research selv, og at magesfølelsen kanskje derfor er med på å ta valg som ellers ville vært basert på ellers tilgjengelig informasjon.

Magne forklarer hvordan han bruker magesfølelsen litt på samme måte som Pia. Han sier:

"...og det er også en ting som jeg har lært.. spill litt mer på magesfølelse, det høres ufornuftig ut, det høres ut som gambling.. tiltak.. men magesfølelse er faktisk.. det er en

form for intelligens.. den bygger på.. informasjon, på informasjon som du har, men som du ikke har.. analysert.. bevist.. så.. rett og slett, jeg har gått mye bort ifra.. tunge ekspertanalyser og mer over på.. ikke feeling, men ting som du kan forstå som amatør.. så jeg forstår at.. at folk kommer til å spise mye laks de neste årene, og du ser liksom de store bevegelsene i samfunnet i retning av.. et grønt skifte.. ting skal være.. mat skal være sunnere.. ikke så kjemisk bearbeidet og sånt.. sånne store trender som du kan se som amatør.. det har jeg lært meg å legge mer merke til.. prøve å bruke det.. "

Det interessante her er hvordan Magne viser til magesfølelsen som et verktøy for amatørerne. Den er med på gjøre beslutninger enklere, spesielt når du ikke har alle verktøyene ekspertene har.

7.4.6 Egne opplevelser

Egne opplevelser er et av de sentrale funnene til Harrington (2010) når hun studerer hvordan aksjeklubber tar beslutninger. Hun forklarer at det er vanlig for investorene å kjøpe aksjer ut fra hvilke produkter de kjenner fra hverdagen sin, altså som de selv bruker. Det virker som om mine informanter har litt ulike tanker for om hvorvidt dette er praksis for dem. Stian er den som tydeligst sier at han eier aksjer som han kjøpt fordi han er begeistret for produktet deres. Her er det snakk om et legemiddelselskap som har produkter som han benytter knyttet til styrkeløft som er idretten han driver med.

Mikkel har en litt annerledes forklaring på hvorfor han ikke gjorde det når han startet med aksjer. Det var fordi navnene på selskapene på børsen var så ulik og vanskelig å kjenne igjen at det var ikke like lett å kjøpe aksjer i kjente varemerker. Her er sikkert alternativene på den norske børsen en av grunnene til at det er mulig, i motsetning til de amerikanske børsene som er mye større.

Her ser vi hvordan det er ulike holdninger til om informantene handler etter egne opplevelser. Det hele må ses i lys av det er på den norske børsen aktørene handler, og at det her ikke er like mange gjenkjennbare selskaper som var registrert på Oslo børs da Mikkel starte. Dette er nok med på å hindre et slikt verktøy som egne opplevelser fra å ikke bli brukt mer. Det er likevel ikke helt uvanlig, og det interessante med Stians forklaring er at med legemiddelselskaper er det gjerne knyttet kontroverser til produktene. Dette har også sammenheng med informantenes vektlegging av etiske problemstillinger når de skal investere.

7.4.7 Etikk

Flere av informantene viser til at de har en form for moralsk kompass som de følger når de skal investere. Det vil si at de ikke er villig til å investere i selskaper som for eksempel driver med uetisk handel. Markus trekker frem at selskaper som driver med barnarbeid kunne han aldri investere i. Rekkevidden av dette «moralske kompasset» er individuelt for den enkelte informant, det betyr naturligvis at det er deres egne personlige verdier som er med på å bestemme hva de skal investere i. Stian sier at han har vurdert å investere i et kontroversielt selskap som driver med genmodifisering. Dette er noe han selv har troen på, men som veldig mange andre ser på som uetisk. Det er hans egne personlige verdiene som gjør at han vurderer dette selskapet som egnet til å investere i.

Etikk blir således en måte å håndtere beslutningene på. De etiske valgene til den enkelte investor er med på å bestemme hvilke selskaper som de styrer unna, og de ønsker altså ikke profitt for enhver pris. Dette er altså selvpålagte restriksjoner som de profesjonelle ikke trenger å forholde seg på samme måte.

7.5 Oppsummering

Virkemidlene som brukes er av ulik karakter, men illustrer godt de ulike mekanismene som ligger bak informantenes økonomiske handling.

Finansiell kunnskap sier noe om hva som ligger til grunn for informantenes beslutninger. Litteratur og internett er kilder som ofte blir benyttet, men det er i stor grad kilder med mindre «teoretisk» tyngde som virker å være hovedkildene. Det betyr ikke at kildene er dårlige, eller lite anvendbar, men kan ses i sammenheng med at de er private investorer. Hvor det i det profesjonelle miljøet nok vil være mer «krav» til en viss kunnskap gjelder nok ikke dette for de private. Kildene ligner på det som forklares som «economist in the wild». Den finansielle kunnskapen er et virkemiddel for å kunne gjøre gode økonomiske beslutninger, og gir kunnskap om hvordan agerer i ulike situasjoner. Kunnskapen er også med på å skape det som jeg har kalt strategien. Strategi er et virkemiddel som brukes blant annet for å enklere ta valg og håndtere risiko. Hvordan informantene har en diversifisert portefølje og pengene plassert ulikt er eksempel på strategi. I tillegg kommer deres langsiktige tilnærming til investeringene. Her viser jeg noen av de mange ulike verktøyene som informantene bruker for å ta beslutninger til å investere. Det kan være fra de mer «profesjonelle» som teknisk analyse til hvordan personlige erfaringer hjelper å ta beslutninger.

De ulike virkemidlenes påvirkning på beslutningen viser i likhet med Callons syn at det er mange verktøy som er med på å hjelpe å ta beslutningene, og som er en del av de private investorene som økonomiske aktører. Det er tydelig at flere av disse praksisene er styrt av «regler» for hvordan investorer skal oppføre seg, likevel er det ikke alle mekanismene som har en tydelig tilknytting til en økonomisk teori eller modell som Callons teori sier.

8.0 Sammenfatning og konklusjon

8.1 Innledning

Denne studien har fokusert på hva som former informantene som investorer og hvordan de opererer i markedet. I analysen har jeg tatt for meg 3 ulike aspekter, nemlig sosiale relasjoner, motivasjon og virkemidler, i et forsøk på å besvare problemstillingen. I dette kapitlet vil jeg oppsummere noen av de viktigste funnene i studien.

8.2 Investorene i sosial kontekst

Studien har forsøkt å belyse noen av de sentrale faktorene som er med på å forme investorene, og ikke minst hvordan de opererer i markedet. En faktor i undersøkelsen har vært hvordan det hverdagslige er en noe som informantene må forholde seg til. Det at de ikke er profesjonelle, og dermed ikke får med seg alt det som kommer med det har en betydning for hvordan de opererer. De må forholde seg til markedet med det miljøet og de ressursene de har til rådighet.

8.2.1 Sosiale relasjoners betydning for investorene

I sosiologiske studier av markeder og markedsaktører har nettverkene hatt en viktig rolle i forståelsen av økonomisk handling. Også i denne studien har jeg undersøkt sosiale relasjoners betydning for private investorers aksjehandling. Til tross for at noen av informantene er skeptiske til hvilken betydning nettverk har for dem som deltakere i finansmarkedene kommer det frem at sosiale relasjoner spiller en rolle for det aller fleste av dem. Blant annet har det vært viktig for i det hele tatt å komme i gang med aksjehandel. Altså har sosiale relasjoner enten på en direkte eller indirekte måte hatt betydning for at de begynte å investere på børsen.

Det sosiale nettverket som er med på å rekruttere informantene er også en del det sosiale hverdagslivet til informantene. Dette kan knyttes til det Chen (48) påpeker som «the reliable endorser». Altså at man er mer villig til å bli påvirket av nye innflytelser hvis det kommer fra nære relasjoner. I tillegg til at nære sosiale relasjoner er med på forme dem som investorer kan vi også si at investeringene har en sosial faktor ved seg for noen av informantene. For noen vil nettopp det sosiale aspektet øke trivselsfaktoren ved å investere fordi man har noen å diskutere det med. Denne sosiale delen blir sentral i hverdagslivet til informantene og gjør investering til noe interessant å følge med på og som man kan snakke om med venner og kolleger. Aksjehandelen blir for noen av informantene dermed en sentral del av det sosiale livet knyttet til hverdagslivet deres.

Det som synes å gjelde for informantene i denne studien er at det er mindre informasjon for dem å hente i såkalte ansikt-til-ansikt relasjoner. Dette er noe som skiller seg veldig fra Chens studie i Taiwan hvor informasjonsflyten mellom ansikt-til-ansikt relasjonene er mye sterkere. For informantene mine virker det også som at sosiale relasjoner spiller en rolle i informasjonsflyten, men nettverkene knyttes på en annen måte. I stedet blir forumene på internett en arena for nettverk hvor de deler informasjon. Det som er interessant her er hvordan det skapes tillit gjennom slike forumer. Dette er for Granovetter en viktig funksjon for muligheten til å stole på informasjonen man får. Tillit kan være vanskelig å opparbeide seg, og man må nesten være en aktiv deltaker og komme med flere analyser for å skaffe seg ordentlig tillit blant andre deltakere på forumene. Informasjonen informantene skaffer seg gjennom forum kan være viktig for vurderingen som ligger til grunn når de skal kjøpe og selge aksjer.

Sosiale relasjoner spiller altså en viktig rolle både i startfasen før privatpersonene begynner å investere, men også senere når de er i gang med handlingen – der nye plattformer som forum er gode alternativ for å finne likesinnede personer. Det som er tydelig er at aksjehandel ikke er en like stor del av det sosiale livet til informantene som Chen viser at det er i Taiwan. Det skyldes nok at i Norge er det eksisterende nettverket rundt denne typen finansaktivitet for lite. Det hele spiller seg ut i den hverdagslige konteksten. Blant annet fordi det er nettopp mangelen på et miljø i hverdagslivet som gjør at informantene enten rekrutterer andre i nettverket rundt seg, deltar i ulike sosiale aktiviteter knyttet til aksjehandel eller deltar på forumene. Nettverkene er viktig ikke bare for å finne informasjon som er relevant for investeringene, men også for det å ha et sosialt miljø rundt aktiviteten, eller som Johan viser til - at nettverket på internett vil kunne hjelpe ham med å skaffe kontakter som kan være nyttige i en fremtidig karriere.

8.2.2 Investorenes motivasjon

Med motivasjon mener jeg to ting; avkastning og hobby. Med dette, sikter jeg til at aksjehandel både har økonomisk betydning, men at det også kan være en hobby for privatpersonen som investor.

Informantens formål med deltakelsen i finanshandel har konsekvenser for hvordan de forholder seg til markedene eller angriper dem. Det er tydelig hvordan alle informantene sier at de vet at de kan miste det de går inn med. Dette sier noe om hvordan de ser på risikoen knyttet til å investere. Til tross for dette er det altså en ganske stor del av deres økonomi som går til aksjehandel. Eksempelvis ser vi at en informant som Thusant sier at han er villig til å

jobbe mer på den vanlige jobben for å få penger til å investere. Det viser at aksjehandel også får konsekvenser i andre deler av informantens økonomiske hverdagsliv. En annen av grunnene til at de private investorenes deltakelse på børsen er at dette også er en hobby for dem. Dette viser hvordan aktiviteten blir en intrikat del av livene deres. Blant annet viser tidsbruken informantene at dette er noe som preger hverdagen deres, og ikke minst forklaringen om følelsene som er knyttet til det å investere. Flere av informantene sier dette gir dem en «spenning» i hverdagen.

Motivasjon synes også å kunne ha betydning for hvilke aksjer man velger å kjøpe. Det viser seg i forskjellen på om det er aksjer «for gøy» eller aksjer for «avkastning». Er det for gøy er det tydelig at risikoen kan være mye høyere når de velger aksjer. Formålet spiller også inn. Magne som ønsker å gjøre en «riktig kule» har valgt noen aksjer som ikke gir ham noen sikre sparepenger i fremtiden, men om de slår de vil han kunne tjene ganske mye penger. Dette i motsetning til Stian som stort sett velger «sikre» utbytteaksjer. Det er nærmest to dimensjoner her hvor motivasjonen kan påvirke aksjehandelen til den enkelte.

Argumentasjonen og tankene rundt informantenes motivasjon kan ses i lys av Martins (2002) tanker om en finansiell kultur. Tanker om velferdsstaten, og en økt individualisering virker å påvirke argumentasjonen for at de deltar. Blant annet er frykten for den fremtidige velferdsstaten en av begrunnelsene for å delta. Individualiseringen kan også forstås i lys av deres ønske om å investere alene, uten hjelp av ekspertene. Dette er likt de funnene som Roscoe (2013) finner i sin studie.

8.2.3 Virkemidlenes betydning for investorene

Virkemidlene som informantene tar i bruk påvirkes av den hverdagslige konteksten de er en del av. Ifølge Chen driver informantene «bricolage», hvilket vil si at de bruker de virkemidlene som er for hånden, noe som igjen fører til at det er et stort utvalg av hjelpemidler som brukes når investorene skal ta økonomiske valg. Vi må likevel se det i lys av det Callon mener er en samling av virkemidlene for å oppnå best mulig resultat. Virkemidlene til investorene brukes å oppnå best mulig resultat, altså et forsøk på nyttemaksimering. Virkemidlene er her «calculative tools» som hjelper å oppnå best mulig resultat.

Det fremstår som om dette påvirker hvilken finansiell kunnskap man tar til seg, og hvilken type kunnskap det er. Vi ser at informantene mine til tross for å lest finansbøker legger mer vekt på andre kilder, som kan ses på å komme fra det Callon kaller «economics in the wild».

Det er mulig at den hverdagslige konteksten påvirker hvilken kunnskap man legger vekt på. Det synes også som at lettere stoff, eller mer biografiske bøker er noe som blir satt mer pris på i denne gruppen. Det vi ser er at tankene om spredningen av risiko og langsiktighet er viktig. Som Preda forklarer det har dette eksistert som «ekspertkunnskap» siden 1800-tallet. Disse tankene er fortsatt gjeldene i dag, noe som diversifisering på ulike måter kan indikere. Det er ikke bare spredning i aksjene de velger, men også i valg av finansprodukter. Et interessant aspekt med denne spredningen av risiko er at flere av informantene har egne sparekontoer hvor de plasser penger i påvente av en krise de tror vil komme. Dette er penger som er satt av for at de skal kunne komme inn i markedet igjen dersom det skulle komme et slikt kraftig fall.

Det er tydelig at den hverdagslige konteksten kan få betydning for handlingene til informantene. Vi ser hvordan noen av informantene velger aksjer ut ifra merker de kjenner, og bruker i hverdagen. Dette er et karakteristikum som også Harrington (2008) finner i sin studie. Informantene tar også i bruk analyseverktøy som ligner på de som de profesjonelle bruker. Dette viser altså at den teknologiske utviklingen har gjort det mulig for informantene å bruke lignende verktøy som de profesjonelle bruker. Dette viser hvordan informantene har et klart ønske om å bruke de «beste» verktøyene.

De store forskjellene mellom hvilke virkemidler, og hvilken kontekst virkemidlene brukes i, synes å skille seg fra Zallooms påpekning om det profesjonelle miljøet. Virkemidlene synes å være en essensiell del av investorenes søken etter mest mulig avkastning/moro.

8.4 Konklusjon

Studien har undersøkt hva som former investorene, og hvordan de opererer i markedet. Svarene jeg har fått viser blant annet at sosiale nettverk er viktig i introduksjonsfasen, i tilknytning til informasjonsinnhenting og bidrar til et sosialt miljø rundt en aktivitet som ellers kan være ganske ensomt. Det er to sentrale faktorer som motiverer informantene til å delta, nemlig avkastning og hobby. At hobbyaspektet er viktig illustreres blant annet av at noen av informantene har til gode å ha stor avkastning på investeringene. Virkemidlene som brukes er av ulik profesjonalitet, men er en viktig del for dem som økonomiske aktører. Virkemidlene er med på å styre deres økonomiske beslutninger og må ses på som en viktig del av dem som markedsaktører. Alle disse ulike aspektene er på ulike måter knyttet til hvordan investorene påvirkes av hverdagslivet. I oppgaven peker jeg altså på noen karakteristikum som viser hvordan denne konteksten former privatpersoner som økonomiske aktører, men viser også et større bilde av hva det vil si å være privat investor i en sosial verden.

Studien plasserer seg således inn blant andre sosiologiske studier på private investorer som søker etter mer informasjon om denne lite studerte, men på en global skala, store gruppen som deltar og eier store summer via finansmarkedene.

Denne oppgavens omfang medfører noen naturlige begrensninger i hvor detaljert man kan gå til verks i studien. Likevel mener jeg at studier som denne er relevant for å få frem et større bilde av den private investoren. Flere av funnene i min studie sammenfaller med funn som er gjort i andre liknende studier både i andre vestlige lang, og i Taiwan. Dette viser, etter min mening, at studien har vært nyttig for å vise hvilken rolle sosiale aspekter spiller for private investorer, samt har bidratt med interessante karakteristikum ved investorene.

Oppgaven har her tatt for seg flere forskjellige temaer, og for videre forskning så ville alle aspektene vært interessante kunne vært interessante temaer. Det jeg vil trekke frem for videre forskninger er om hvilken rolle finans får i utviklingen i tiden som kommer og spørsmålet om hvorvidt finans vil få en større rolle i samfunnet vi lever i. Som vist til i denne studien ser vi nå mange likheter mellom norske forhold og utviklingen som har vært i andre land med lignende strukturer, og på bakgrunn av dette er det ikke utenkelig at finans og aksjehandel i økende grad vil bli en sentral del av hverdagslivet til en større gruppe privatpersoner enn den som på nåværende tidspunkt opererer på børsen.

Litteraturliste:

Aitken, R. (2007) *Performing capital: Toward a cultural economy of popular and global finance*. Springer Press.

Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton University Press.

Aksjenorge (2016 a) *Året 2015 Statistikk private* [internett], Aksjenorge. Tilgjengelig fra <<http://cdn.aksjenorge.no/wp-content/uploads/2016/01/%C3%85rsstatistikk-2015-AksjeNorge.pdf>> [lest 27.09.16].

Aksjenorge (2017) *Første kvartal 2017: Statistikk nordmenn og aksjer* [internett], Aksjenorge. Tilgjengelig fra <<http://aksjenorge.no/wp-content/uploads/2017/04/Statistikk-f%C3%B8rste-kvartal-2017-AksjeNorge.pdf>> [lest 09.04.17]

Baker, W.E. (1984) The social structure of a national securities market. *American journal of sociology*, 89(4), 775-811.

Barber, B.M. and Odean, T., (2000). *Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors*. The journal of Finance, 55(2), pp.773-806.

Barber, B.M. and Odean, T., (2001). *The internet and the investor*. The Journal of Economic Perspectives, 15(1), pp.41-54.

Barber, B.M. and Odean, T., 2011. *The behavior of individual investors* [internett]. Tilgjengelig fra: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1872211> [lest 25.05.17]

Blaikie, N. (2010) *Designing social research*. Cambridge, Polity Press.

Callon, M. (1998) Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics, I: Redaktør, Michel Callon. *The Laws of Markets*, Oxford: Blackwell Publishers, 1-57

Callon, M (2007) What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?, I: Redaktør, Donald MacKenzie, Redaktør, Fabian Muniesa, Redaktør, Lucia Siu. *Do Economists Make Markets: On the Performativity of Economics*, Princeton og Oxford: Princeton University Press, 311-357

Chan, S., 2013. 'I am King': Financialisation and the paradox of precarious work. *The Economic and Labour Relations Review*, 24(3), s.362-379.

- Chen, Y.H., 2014. Stock trading and daily life: lay stock investors in Taiwan [Internett]. Tilgjengelig fra: < <https://www.era.lib.ed.ac.uk/handle/1842/9753>> [lest 25.05.17].
- Christensen, K. (1998) I skyggen af Hellevik. Om utfordringer ved at arbejde empirinært. I: Karen Christensen, Else Gjerdal, Atle Møen, Per Solvang og Liv Johanne Syltevik. *Prosess og metode: Sosiologisk forskning som metode*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Fridman, D. (2016). *Freedom from Work: Embracing Financial Self-Help in the United States and Argentina (Vol. 3)*. Stanford University Press.
- Glaser, B. & Strauss, A. (1967) *The Discovery of Grounded Theory*. Chicago, Aldine.
- Granvotter, Mark. 1985. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. American Journal of Sociology 91: 481-510.
- Harrington, B. 2008). *Pop finance: Investment clubs and the new investor populism*. Princeton University Press.
- Harrington, B., (2012). Scenes from a Power Struggle: The Rise of Retail Investors in the US Stock Market. *Rethinking Power in Organizations, Institutions, and Markets* (pp. 233-260). Emerald Group Publishing Limited.
- Hertz, E. (1998). *The trading crowd : An ethnography of the Shanghai stock market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kapitalkilde for næringslivet : Oslo børs gjennom 175 år : Utgitt i tilknytning til Oslo børs' 175-årsjubileum 15. april 1994*. (1994). Oslo: Bedriftsøkonomens forlag
- Knorr-Cetina, K (2005) How are Global Markets? The Architecture of a Flow World, I: Redaktør, Karin Knorr Cetina, Redaktør, Alex Preda. *The Sociology of financial markets*. Oxford: Oxford University
- Krugman, Paul (2009) *Finanskriser og depresjonsøkonomi – og hva kan gjøres med finanskrisen*. Hegnar Media.
- Langley, P. (2008). *The everyday life of global finance: Saving and borrowing in Anglo-America*. OUP Oxford.
- Langberg, K. (2015). Rentene i Norge er de laveste på 200 år. Aftenposten [Internett], 15 februar. Tilgjengelig fra: < <http://www.aftenposten.no/okonomi/Rentene-i-Norge-er-de-laveste-pa-200-ar-64247b.html>> [lest 10.04.2017]

- Levenson, E., Sayer, D., & Lynch, J. (2017). Florida man arrested in plot to get rich by bombing Target stores. CNN [Internett], 17 Februar. Tilgjengelig fra: <http://edition.cnn.com/2017/02/17/us/target-bomb-arrest/> [lest 20.03.2017]
- Løyning, T. (2006). *Økonomisk sosiologi* (Basis). Oslo: Samlaget.
- Martin, R. (2002). *Financialization of daily life*. Temple University Press.
- Mayall, M. (2006). "Seeing the Market": technical analysis in trading styles. *Journal for the theory of social behaviour*, 36(2), 119-140.
- MacKenzie, Donald (2006) *Engine, Not a Camera : How Financial Models Shape Markets* Cambridge, Mass.: MIT Press.
- MacKenzie, D. (2009) *Material markets: How economic agents are constructed*. Oxford University Press on Demand.
- Norli, Ø. (2008). Individuelle investorer på Oslo børs. *Magma*, 11(3), 47-54.
- Norli, Øyvind (2012) *individuelle investorer på børsen* [internett] tilgjengelig fra: <https://www.magma.no/individuelle-investorer-paa-oslo-boers> [Lest: 09.04.17]
- Pollner, Melvin (2002) Inside the bubble: communion, cognition and Deep Play at the intersection of wall street and cyberspace. I: Redaktør, Steve Woolgar. *Virtual reality*. New York: Oxford university press.
- Preda, A. (2001). THE RISE OF THE POPULAR INVESTOR: Financial Knowledge and Investing in England and France, 1840–1880. *Sociological Quarterly*, 42(2), 205-232.
- Preda, A. (2009a). Brief encounters: Calculation and the interaction order of anonymous electronic markets. *Accounting, Organizations and Society*, 34(5), 675-693.
- Preda, A. (2009b) *Framing finance: The boundaries of markets and modern capitalism*. University of Chicago Press.
- OECD (2017), Gross domestic product (GDP) (indicator). Tilgjengelig fra: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm> [Lest: 10. April 2017]
- Oslo børs (2017) *Børsen historie* [internet], oslobors.no. Tilgjengelig fra: <https://www.oslobors.no/Oslo-Boers/Om-Oslo-Boers/Boersens-historie> [lest: 10.04.2016]

Regjeringen (2016) *Statsbudsjettet fra A til Å: Aksjesparekonto* [internett], regjeringen.no. Tilgjengelig fra: < <http://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2017/Statsbudsjettet-fra-A-til-A/Aksjesparekonto/>> [lest: 09.10.16]

Tilgjengelig fra <http://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2017/Statsbudsjettet-fra-A-til-A/Aksjesparekonto/#artikkel> [lest 09.10.16].

Roscoe, P. og Howorth, C. (2009) Identification through technical analysis: A study of charting and UK non-professional investors. *Accounting, Organizations and Society*, 34(2), 206-221.

Roscoe, P., 2013. Economic embeddedness and materiality in a financial market setting. *The Sociological Review*, 61(1), 41-68.

Silverman, D. (2011). *Interpreting qualitative data: A guide to the principles of qualitative research* (4th ed.). Los Angeles: SAGE Press.

SSB (2016) *Aksjer og kapitalutdelinger, 2015, foreløpige tall, tabell 4* [Internett], SSB. Tilgjengelig fra < <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/aksjer/aar-forelopige/2016-06-30?fane=tabell&sort=nummer&tabell=269131>> [lest 27.09.16].

SSB (2017) *Årlig nasjonalregnskap* [Internett], SSB. Tilgjengelig fra <https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/saveselections.asp> [lest 10.04.17]

Verdipapirsentralen (2016) *personstatistikk* [internett], Verdipapirsentralen. Tilgjengelig fra <http://vpsinfo.manamind.com/sectorstats/personStatList.do?f=s&d=2015&p=&l=no&m=p> [lest 27.09.16].

Weiss, R.S. (1994) *Learning from strangers: The art and method of qualitative interview studies*. Simon and Schuster.

Zaloom, Caitlin. (2006) *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago og London. The University of Chicago Press

Vedlegg:

Intervjuguide

Personalialia:

1. Aldersintervall, sivilstatus
2. Hvor mye tjener du?
 - Under 500 000
 - 500 000 til 100 0000
 - Over 100 0000
3. Har du utdanning/hvor lang
4. Hva har du studert?

Strategi

1. Hvor lenge har du investert i aksjer og hvor interessen for finans kom ifra?
 - Børsgruppen
 - Andre skoler som gjør det samme
2. Kan du fortelle litt om hvem du er som investor?
 - Ambisjoner
 - Hvor mye tid bruker du i uken?
3. Hvilke typer verdipapirer handler du?
 - Hva er grunnen til at du har valgt akkurat den formen for verdipapirer?
4. Kan du fortelle litt om porteføljen din?
5. Hvor kjøper du verdipapirene/aksjene dine?
 - Har du alltid kjøpt elektronisk?
6. Har du en strategi når du investerer og i så tilfelle hva den går ut på?
 - Har strategien endret seg fra du startet?
 - Hva legger du vekt på når du skal kjøpe aksjer?
7. Hvordan håndterer du risiko knyttet til investeringene dine?
 - Handler du kun aksjer eller handler du også andre former for verdipapir?
 - Er det stor spredning i aksjene dine?
8. Hvordan har du lært deg om aksjehandel?
 - Er det noen spesielle kilder du har brukt for å lære deg?
 - Har du brukt selvhjelps litteratur?

- Hvilken kilder brukte du for å skape strategien din?
 - Hvilken kilder bruker du i dag?
 - Er det noen kilder du setter høyere enn andre
9. Har hele familien din stor kunnskap om finans eller er det bare du som styrer med aksjer?
 10. Hva tenker du om medias rolle i dine, men også andres aksjekjøp?
 11. Hva karakteriserer en god investor?
 - Hva er dine tanker om den rasjonelle investorer?
 12. Hvilke type aksjehandler vil du karakterisere deg selv som da?
 - Vil du si at personlige verdier betyr noe når du investerer, i så fall kan du utdype litt om det?
 13. Er det mye følelser knyttet til det å investere, og setter du noen gang restriksjoner på deg selv for at følelsene ikke skal ta overhånd?
 14. Kan du fortelle litt om hva som er forskjellen mellom profesjonelle investorer og amatører?
 - Er det forskjell i mulighetene for profitt?
 15. Hvordan ser du på den teknologiske utviklingen på børsen og hvordan tror du det vil påvirke amatørernes rolle på børsen?

Motivasjon for å investere på børsen

1. Hva er formålet med investeringene?
 - Hva er det som gjør børsen så attraktiv?
2. Har du noen tanker om hvor mye du vil ha i avkastning i året?
3. Hvordan ser du på risiko knyttet til aksjehandel og påvirker risikoen din motivasjon for å handle aksjer?
 - Har du noen gang tatt for høy risiko? Noe du angres på?
 - Føler du at det er blitt mer legitimt å ta den risikoen?
 - Hvordan opplevde du finanskrisen i 2008?
 - Hvordan ser familien din på at du investerer på børsen og er de aktive selv?
4. Hvor mye betyr det sosiale nettverket for at du investerer?
 - Snakker du med mange om investeringer?
 - Er det viktig å være finansielt aktiv i din vennekrets?
 - Har du opplevd noen forandring i hvem som investerer siden du startet?

5. Bruker du sosiale medier som en måte å skape nettverk?
 - Hva gjør at du kan stole på noen på nettet?
 - Hvordan anser du de foran de bekjente som investerer, hvem stoler du mest på?
6. Hvorfor bestemte du deg for å håndtere dine egne investeringer i stedet for å la andre håndtere de?
7. Har du noen tanker om hvordan aksjehandling står sammenlignet med andre investeringsformer som eiendom?
8. Har du noen tanker om hvordan posisjon aksjehandel og –sparing har i det norske samfunnet i dag, og hvordan tror du utviklingen vil bli videre?
 - Spesielt med tanke på pensjonsreformen
9. I Norge så er ikke aksjer eller verdipapirer den mest utbredte formen for investering. I den grad vil du si at du er en slags foregangsmann/kvinne på dette feltet?
10. Har du noe du vil tillegge?