

Förmåga, beteende, välbefinnande och stress bland finansiella rådgivare

Peter Öhman, Mustafa Nourallah och Hanan Shaban



Förmåga, beteende, välbefinnande och stress bland finansiella rådgivare

Peter Öhman, Mustafa Nourallah och Hanan Shaban

Denna kortrapport baseras på en studie om hur finansiell förmåga och finansiellt beteende hos finansiella rådgivare i USA påverkar deras ekonomiska välbefinnande och upplevd ekonomisk stress. Studien belyser även några livsstilsvanors roll, såsom livslångt lärande och fysisk aktivitet. Mustafa Nourallah och Peter Öhman vid CER genomförde undersökningen tillsammans med Ree Chan Ho från Taylor's University i Malaysia och Chia-Li Chien från The American College of Financial Services i USA samt med stöd av en ideell amerikansk utbildningsinstitution inom det finansiella området. Resultaten grundar sig på enkätsvar från 232 yrkesverksamma rådgivare och visar att rådgivarna generellt sett har god finansiell förmåga, vilket kan kopplas till ökat ekonomiskt välbefinnande och minskad ekonomisk stress. Däremot visar deras finansiella beteende inget entydigt samband med vare sig välbefinnande eller stress. Vidare har livslångt lärande en positiv effekt på sambandet mellan finansiellt beteende och ekonomiskt välbefinnande, medan fysisk aktivitet inte uppvisar någon signifikant påverkan. På ett övergripande plan pekar resultaten på ett gap mellan kunskap och handling, vilket sätter fingret på rådgivarnas egen ekonomiska hälsa och relaterar till FN:s globala mål om god hälsa och välbefinnande. Resultaten har tidigare publicerats i den internationella tidskriftsartikeln "Financial capability, behavior, well-being and stress among financial advisors" (Nourallah, Ho, Chien och Öhman, 2025)

Inledning

Finansiellt välbefinnande innebär att kunna hantera sina ekonomiska åtaganden med frihet och trygghet, både nu och i framtiden.¹ Detta välbefinnande kan kopplas till ökad livstillfredsställelse.² Samtidigt tenderar ekonomiskt relaterad stress att skapa oro, försämrad livskvalitet och även relationsproblem.³ Forskning pekar därför på vikten av såväl finansiell kunskap som finansiellt beteende och att utbildning kan bidra till bättre vanor.⁴

I detta sammanhang är kapabilitetsansatsen central eftersom den riktar intresset mot individers förmåga att uppnå önskade livskvaliteter genom aktiv handling.⁵ Ansatsen fokuserar med andra ord inte enbart på kunskap och färdigheter, utan även på förmågan att agera.⁶ Tidigare studier visar att hög kapabilitet tenderar att öka ekonomisk tillfredsställelse och trygghet⁷, medan goda beteenden, såsom disciplin och kontroll, kan minska stress⁸ och stärka individers uppfattningar om den egna ekonomin.⁹

¹ Tahir et al. (2021).

² Brügger et al. (2017).

³ Olajide et al. (2023).

⁴ Kaiser et al. (2022); Xiao et al. (2022).

⁵ Sen (2005).

⁶ Lusardi och Messy (2023).

⁷ Olajide et al. (2023).

⁸ Xiao och Kim (2021).

⁹ Anvari-Clark och Ansong (2022).

Finansiella rådgivare utgör en växande yrkeskår runt om i världen och deras uppdrag är att stärka andras ekonomi. Dessa rådgivare är ofta välutbildade och har bred erfarenhet av komplexa ekonomiska frågor. Man skulle därför kunna tro att de som till vardags hjälper andra att fatta välgrundade ekonomiska beslut har full kontroll på den egna privatekonomin. Men riktigt så enkelt behöver det inte vara. Tidigare forskning har mest handlat om hur rådgivare jobbar med sina klienter, till exempel hur de säljer sina tjänster eller vilka det är som söker ekonomisk rådgivning. Däremot vet vi ganska lite om hur rådgivarna använder sin egen kunskap i vardagen och hur de själva mår ekonomiskt. Faktum är att kunskapsläget är oklart i fråga om huruvida finansiella rådgivare tillämpar sina kunskaper för att stärka den egna ekonomiska situationen eller om de lägger sin mesta energi på att hjälpa sina klienter.¹⁰

Syfte och tillvägagångssätt

Syftet med den genomförda studien var att beskriva och analysera i vilken mån finansiella rådgivares kunskaper och beteenden kan relateras till hur de mår ekonomiskt. Studien fokuserade bland annat på om de som har god finansiell förmåga, alltså god kunskap och förståelse för ekonomi, även upplever ett större välbefinnande och mindre stress kopplat till pengar. Studien undersökte också hur rådgivarnas faktiska finansiella beteenden kan kopplas till välbefinnande och stress. Utöver detta analyserades om livslångt lärande, som definieras som frivillig och självdriven kompetensutveckling över tid (det vill säga viljan att ständigt utvecklas och lära sig nytt)¹¹ kan påverka sambandet mellan beteende och välbefinnande. Kopplat till detta analyserades om fysisk aktivitet, som speglar frekventa kroppsliga vanor¹², kan ha en liknande inverkan.

Undersökningen riktade sig till finansiella rådgivare som deltog i utbildningar vid The American College of Financial Services, en ideell amerikansk utbildningsinstitution. Datainsamlingen genomfördes våren 2024 med hjälp av ett frågeformulär som distribuerades till 4 653 av de över 270 000 finansiella rådgivare som är verksamma "over there". Totalt inkom 232 kompletta enkätsvar, vilka inkluderades i analysen. Deltagargruppen bestod till något större del av män (58,2%) än av kvinnor, vilket representerar kåren relativt väl. Den största andelen respondenter var mellan 38 och 57 år (58,6%). Det indikerar att resultaten främst speglar erfarenheter från rådgivare med ett relativt etablerat eller etablerat yrkesliv bakom sig.

Frågeformuläret byggde till övervägande del på tidigare validerade studier och innehöll frågor om finansiell förmåga, finansiellt beteende, ekonomiskt välbefinnande,

¹⁰ Azamian et al. (2022).

¹¹ Jaldemark et al. (2024).

¹² Lesser och Nienhuis (2020).

ekonomisk stress samt vanor kopplade till livslångt lärande och fysisk aktivitet. Svaren gavs på en sjugradig skala (från 1 = instämmer inte alls till 7 = instämmer helt).

För att säkerställa att enkätfrågorna verkligen mätte det de var avsedda att mäta och att svaren var tillförlitliga över tid vidtogs en rad åtgärder. Frågorna testades i en pilotstudie (som ledde till att vissa klargöranden gjordes). Vidare bedömdes tillförlitligheten och träffsäkerheten gällande de olika frågeområdena med hjälp av statistiska mått (som alla översteg rekommenderade riktvärden).

Resultat

Tabell 1 visar vilka samband som testades statistiskt och utfallet av respektive hypotestest. Resultaten visar en signifikant och positiv korrelation mellan finansiell förmåga och upplevt ekonomiskt välbefinnande samt en signifikant och negativ korrelation mellan finansiell förmåga och ekonomisk stress. Detta var i linje med förväntningarna, vilket ger båda dessa hypoteser (H1 och H2) empiriskt stöd. Däremot visade sig inga signifikanta samband för finansiellt beteende, vare sig kopplat till välbefinnande (H3) eller stress (H4), vilket innebär att ingen av dessa hypoteser kunde bekräftas.

Tabell 1: Hypoteser och utfall av hypotestester

Hypotes	Resultat
H1: Det finns en positiv relation mellan finansiell förmåga och ekonomiskt välbefinnande bland finansiella rådgivare.	Hypotesen får stöd
H2: Det finns en negativ relation mellan finansiell förmåga och ekonomisk stress bland finansiella rådgivare.	Hypotesen får stöd
H3: Det finns en positiv relation mellan finansiellt beteende och ekonomiskt välbefinnande bland finansiella rådgivare.	Hypotesen får inte stöd (inget samband råder)
H4: Det finns en negativ relation mellan finansiellt beteende och ekonomisk stress bland finansiella rådgivare.	Hypotesen får inte stöd (inget samband råder)
H5: Livslångt lärande modererar relationen mellan finansiellt beteende och ekonomiskt välbefinnande bland finansiella rådgivare.	Hypotesen får stöd
H6: Fysisk aktivitet modererar relationen mellan finansiellt beteende och ekonomiskt välbefinnande bland finansiella rådgivare.	Hypotesen får inte stöd (inget samband råder)

I det fortsatta analysarbetet testades om de två undersökta livsstilsvanorna kunde påverka sambanden mellan finansiellt beteende och ekonomiskt välbefinnande. Här visade sig livslångt lärande ha en signifikant och positiv inverkan på sambandet mellan beteende och välbefinnande, vilket ger H5 stöd, medan fysisk aktivitet inte

visade sig ha någon motsvarande effekt, vilket gör att H6 saknar stöd. Detta innebär att de rådgivare som aktivt utvecklar sina befintliga och/eller nya kunskaper har större nytta än andra rådgivare av att medvetandegöra sina finansiella beteenden kopplat till ekonomiskt välbefinnande. Däremot förstärker inte fysisk aktivitet i sig sambandet mellan beteende och välbefinnande.

Slutdiskussion

Ambitionen med denna studie var att beskriva och analysera finansiell förmåga, finansiellt beteende, ekonomiskt välbefinnande och ekonomisk stress bland finansiella rådgivare i USA och att därmed, till skillnad från tidigare studier, rikta intresset mot de finansiella rådgivare som bistår andra med ekonomisk sakkunskap, snarare än mot rådgivarnas klienter.

Resultaten visar att rådgivarna har god finansiell förmåga, vilket bidrar till ökat ekonomiskt välbefinnande och minskad stress i fråga om att hantera pengar. Detta är i linje med tidigare studier som betonar kunskapens betydelse för god ekonomisk hushållning.¹³ Samtidigt visar resultaten att det finansiella beteendet inte har någon signifikant koppling till vare sig välbefinnande eller stress, vilket indikerar att rådgivarna inte omsätter sin kunskap i praktisk handling. Dessa resultat går emot argument som talar för att beteenden är kopplade till utfall.¹⁴ Samtidigt ger resultaten stöd för argumentet att god förmåga i sig inte garanterar gynnsamma utfall.¹⁵ Likaså för behovet att ta kapabilitetsansatsens antaganden på allvar.¹⁶

Det verkar alltså finnas ett gap mellan vad finansiella rådgivare vet och hur de agerar för sin egen skull. Det påminner om ordspråket "skomakarens barn går med trasiga skor" och det faktum att vissa läkare röker trots att de vet hur farligt det är. Tidigare forskning har dessutom pekat på att finansiella rådgivare tenderar att fokusera på sina klienter och att de av det skälet kan försumma sin egen ekonomiska planering.¹⁷ Därutöver är det möjligt att arbetsbördan, marknadsförhållanden och/eller personliga omständigheter påverkar deras möjligheter att agera på ett ekonomiskt sunt sätt.¹⁸ Ett förslag är därför att finansiella rådgivare får tillgång till egen finansiell rådgivning och att branschorganisationer uppmärksammar rådgivarnas ekonomiska hälsotillstånd vid utbildningar och konferenser.

Ett annat sätt att överbrygga gapet mellan förmåga och handling kan vara att främja hälsosammare vanor. Studien visar att livslångt lärande har en positiv inverkan på

¹³ Lusardi och Messy (2023).

¹⁴ Xiao och Kim, (2021); Xiao et al. (2022).

¹⁵ Chowdhry och Dholakia (2020).

¹⁶ Sen (2005).

¹⁷ Azamian et al. (2022).

¹⁸ Tharp et al. (2021).

sambandet mellan finansiellt beteende och ekonomiskt välbefinnande. Även om inte fysisk aktivitet visade någon tydlig effekt indikerar studien att livsstilsvanor kan ha betydelse för i vilken mån rådgivare omsätter sin kunskap i egen praktisk handling. Genom att integrera sådana perspektiv i utbildningen av finansiella rådgivare kan man stärka deras förmåga att inte bara ta hand om klienterna utan även om sin egen ekonomi.

Utifrån detta bidrar studien till att lyfta fram behovet av en konceptuell modell som skiljer mellan finansiella rådgivares förmåga och det beteende de uppvisar samt vilka utvecklingsmöjligheter som finns. Enligt kapabilitetsansatsen är distinktionen mellan potential och faktisk tillämpning viktig.¹⁹

Studien är begränsad till högt utbildade rådgivare i USA och kan inte generaliseras till alla verksamma finansiella rådgivare. Det finns således ett behov av framtida studier som inkluderar andra grupper av rådgivare från olika länder och som även tar hänsyn till ytterligare variabler, exempelvis könsskillnader i fråga om upplevd ekonomisk stress.²⁰ Särskilt intressant vore det att göra snarlika studier i en svensk kontext, där finansiella marknader, arbetsförhållanden och sociala trygghetssystem skiljer sig åt från hur det ser ut i USA och som kan påverka både arbetsförhållanden och stress-nivåer hos finansiella rådgivare.

Genom att uppmärksamma rådgivarnas ekonomiska hälsa och vikten av hälsosamma vanor bidrar studien till ökad kunskap om en hållbar ekonomisk livsstil. Den belyser även vikten av framtida forskning kopplad till FN:s tredje globala mål om god hälsa och välbefinnande.

¹⁹ Sen (2005); Nussbaum (2011).

²⁰ Tharp et al. (2021).

Referenser

- Anvari-Clark, J. och Ansong, D. (2022). "Predicting financial well-being using the financial capability perspective: The roles of financial shocks, income volatility, financial products, and savings behaviors". *Journal of Family and Economic Issues*, Vol. 43, Nr. 4, s. 730-743.
- Azamian, N., Beck, K., Chiu, H.H. och Timmerman, I. (2022). "Do as I tell you, not as I do: Financial advisors and personal financial decision-making". *Financial Services Review*, Vol. 30, Nr. 1, s. 57-68.
- Brüggen, E.C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. och Löfgren, M. (2017). "Financial well-being: A conceptualization and research agenda". *Journal of Business Research*, Vol. 79, s. 228-237.
- Chowdhry, N. och Dholakia, U.M. (2020). "Know thyself financially: How financial self-awareness can benefit consumers and financial advisors". *Financial Planning Review*, Vol. 3, Nr. 1, s. e1069.
- Jaldemark, J., Mozelius, P. och Öhman, P. (2024). "Applying community of inquiry in designing higher education lifelong learning courses: The case of the BUFL-project". I Cleveland-Innes, M., Stenbom, S. och Garrison, R. (Red.), *The design of digital learning environments*, New York: Routledge, s. 193-214.
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L. och Urban, C. (2022). "Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors". *Journal of Financial Economics*, Vol. 145, Nr. 2, s. 255-272.
- Lesser, I.A. och Nienhuis, C.P. (2020). "The impact of COVID-19 on physical activity behavior and well-being of Canadians". *International Journal of Environmental Research and Public Health*, Vol. 17, Nr. 11, 3899.
- Lusardi, A. och Messy, F. A. (2023). "The importance of financial literacy and its impact on financial wellbeing". *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, Vol. 1, Nr. 1, s. 1-11.
- Nourallah, M., Ho, R.C., Chien, C-L. och Öhman, P. (2025). "Financial capability, behavior, well-being and stress among financial advisors". *Financial Planning Review*, Vol. 8, Nr. 2, e70002.
- Nussbaum, M. (2011). *Creating capabilities the human development approach*. USA: Harvard University Press.
- Olajide, O., Asebedo, S. och Little, T. (2023). "Affect and financial satisfaction: The mediating role of financial self-efficacy". *Financial Planning Review*, Vol. 6, Nr. 4, e1173.
- Sen, A. (2005). "Human rights and capabilities". *Journal of Human Development*, Vol. 6, Nr. 2, s. 151-166.
- Tahir, M.S., Ahmed, A.D. och Richards, D.W. (2021). "Financial literacy and financial well-being of Australian consumers: A moderated mediation model of impulsivity and financial capability". *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 39, Nr. 7, s. 1377-1394.
- Tharp, D.T., Parks-Stamm, E.J., Kitces, M. och Lurtz, M. (2021). "Gender differences in COVID-19-related stress and relationships with life satisfaction among financial advisors". *Financial Planning Review*, Vol. 4, Nr. 3, s. e1129.
- Xiao, J.J., Huang, J., Goyal, K. och Kumar, S. (2022). "Financial capability: A systematic conceptual review, extension, and synthesis". *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 40, Nr. 7, s. 1680-1717.
- Xiao, J.J. och Kim, K.T. (2021). "The able worry more? Debt delinquency, financial capability, and financial stress". *Journal of Family and Economic Issues*, Vol. 43, Nr. 1, s. 138-152.