Lennart Lynge Andersen (red.)

Lånefest?

Betydningen af kreditfinansieret forbrug blandt udvalgte grupper i den danske middelklasse

Center for kreditret og kapitalmarkedsret
Handelshøjskolen i København
Kredit- og kapitalmarkedsretsserien 7

Christian Poppe
Turf Böcker Jakobsen

THOMSON REUTERS

Lånefest?
Christian Poppe & Turf Böcker Jakobsen
1. udgave, 1. oplag
© Thomson Reuters Professional A/S, København 2009

ISBN 978-87-619-2485-8

Omslag: Birger Gregers mDD, Frederiksberg
Sats og tryk: Narayana Press, Odder

Mekanisk, fotografisk eller anden gengivelse
af denne bog eller dele af den er ikke tilladt
ifølge gældende dansk lov om ophavsret.
Alle rettigheder forbeholdes.

Indhold

Forord 9

Forfatternes forord 11

1. Indledning 12
1.1. Kreditfinansieret forbrug: hvad driver værket? *12*
1.2. Problemformulering *13*
1.3. Økonomi og forbrug *14*
1.4. Investering og forbrug *15*
1.5. Alder og forbrug *17*
1.6. Moral og forbrug *18*
1.7. Rapportens indhold *19*

2. Standardpakker 21
2.1. Innledning *21*
2.2. Standardpakker i klassisk sosiologi *22*
2.3. Pakker som grunnlag for sosial identitet *26*
2.4. Standardpakker og individuelle pakkefortolkninger *29*
2.5. Identifisering av standardpakkene *32*
2.6. Oppsummering *33*

3. Undersøgelsens design 35
3.1. Indledning *35*
3.2. Fokusgrupper som metode *35*
3.3. Undersøgelsens analysemodel *38*
3.3.1. Ressourcesituationen *38*
3.3.2. Aldersdimensionen *41*
3.3.3. Andre påvirkningsfaktorer *42*
3.4. Implikationer af det valgte design *43*
3.5. Fokusgruppernes sammensætning *44*
3.6. Fokusgruppernes forløb *45*
3.7. Opsummering *47*

4. Pakkeorienteret forbrug 48
4.1. Innledning *48*
4.2. Standardpakkenes ytterpunkt *48*

4.3. Unge leietakere og unge eiere *50*
4.3.1. Standardpakkenes nedre grense *51*
4.3.2. Standardpakkenes øvre grense *56*
4.3.3. Oppsummering *60*
4.4. Eldre leietakere og eldre eiere *60*
4.4.1. Standardpakkenes nedre grense *61*
4.4.2. Standardpakkenes øvre grense *65*
4.4.3. Oppsummering *67*
4.5. Aldersdimensjonens betydning *67*
4.6. Oppsummering *70*

5. At eje eller leje sin bolig 72
5.1. Indledning *72*
5.2. Unge informanter: At eje eller leje sin bolig *73*
5.2.1. Unge lejere *74*
5.2.2. Unge ejere *76*
5.2.3. Kort opsummering *78*
5.3. Ældre informanter: At eje eller leje sin bolig *78*
5.3.1. Ældre lejere *79*
5.3.2. Ældre ejere *81*
5.3.3. Kort opsummering *83*
5.4. Aldersdimensionens betydning *83*
5.5. Boligen som standardpakkens hjørnesten *85*
5.6. Opsummering *88*

6. Kreditfinansieret forbrug 90
6.1. Indledning *90*
6.2. Definition af det kreditfinansierede forbrug *91*
6.3. Kreditfinansierede forbrug: Unge lejere og unge ejere *93*
6.3.1. Unge lejere *93*
6.3.2. Unge ejere *97*
6.3.3. Opsummering *98*
6.4. Kreditfinansieret forbrug: Ældre lejere og ældre ejere *99*
6.4.1. Ældre lejere *100*
6.4.2. Ældre ejere *102*
6.4.3. Opsummering *105*
6.5. Aldersdimensionens betydning *105*
6.5.1. Den aldersbetingede lånevillighed *106*
6.5.2. De aldersbetingede låneformål *109*
6.6. Opsummering *111*

7. Lånemidler og risiko 113
7.1. Innledning *113*
7.2. Kategorisering av midler *114*
7.3. Kategorisering: Unge leiertakere og unge eiere *115*
7.3.1. Unge leiertakere *116*
7.3.2. Unge eiere *119*
7.3.3. Oppsummering *122*
7.4. Kategorisering: Eldre leiertakere og eldre eiere *122*
7.4.1. Eldre leietakere *122*
7.4.2. Eldre eiere *125*
7.4.3. Oppsummering *128*
7.5. Valg av kredittprodukter *128*
7.5.1. Unge leietakere *129*
7.5.2. Unge eiere *131*
7.5.3. Eldre leietakere *133*
7.5.4. Eldre eiere *133*
7.6. Aldersdimensjonens betydning *135*
7.7. Risiko *137*
7.7.1. Unge leietakere *137*
7.7.2. Unge eiere *139*
7.7.3. Eldre leietakere *140*
7.7.4. Eldre eiere *141*
7.8. Oppsummering *143*

8. Det moralske forsvar 145
8.1. Indledning: Legitimering af livsstil og låneadfærd *145*
8.2. Man skal ikke låne til forbrug, men ... *146*
8.2.1. De yngre lejere *146*
8.2.2. De yngre ejere *148*
8.2.3. De ældre lejere *150*
8.2.4. De ældre ejere *151*
8.3. Kreditfinansieret forbrug og drømmen om frihed *153*
8.3.1. De yngre lejere *154*
8.3.2. De ældre lejere *155*
8.3.3. Frihed gennem forbrug *156*
8.4. Opsummering *158*

9. Konklusion 161
9.1. Indledning *161*
9.2. Standardpakker som sociale mekanismer *162*

9.2.1. Det fornuftige overforbrug *164*
9.3. Risikoeksponering *168*
9.4. Moral *170*
9.5. Samfundsansvaret *172*

Referencer 178

Forord

Lennart Lynge Andersen

Gældsprojektet

I 2006 nedsatte Center for kreditret og kapitalmarkedsret (CKK) på Copenhagen Business School en arbejdsgruppe, der skulle se nærmere på en række spørgsmål i relation til navnlig danskernes gældsoptagelse. Dette skete efter afslutningen af en undersøgelse af, hvor danskerne optog lån – og i væsentlig grad øgede lånestørrelsen – som en konsekvens af en række nye låneformer og -muligheder navnlig på realkreditmarkedet. Undersøgelsen og en række konsekvenser er offentliggjort i *Lennart Lynge Andersen* og *Henrik Juul*: Hvor går lånerne hen? (2005). Initiativet skyldtes også deltagelsen i nogle konferencer i ECRI (*European Credit Research Institut*) i Bruxelles, hvor der navnlig var grund til at tænke over to forhold:

Det var for det første den måde, man europæisk definerer forbrugerkredit på. Set med danske briller ville en undersøgelse af udviklingen på forbrugerlånemarkedet være mangelfuld, hvis man kun medtog banklån, lån i finansieringsselskaber m.v. og ikke medtog lån i boligen. Men dette er ikke den almindelige "europæiske opfattelse". Det ses allerede af det gældende forbrugerkreditdirektiv, der i artikel 2, stk. 1, a) holder, hvad man samlet kan kalde boliglån, uden for direktivets anvendelsesområde, og samme bestemmelse finder vi i artikel 2, stk. 2, a-b) i 2008-forbrugerkreditdirektivet.

For det andet rejste der sig spørgsmål, om juraen som sådan har en (større?) rolle at spille, når det gælder håndteringen af gældsspørgsmål.

Gældsprojektet tager tillige sigte på at dokumentere tværfagligheden og er således et forsøg på gennem et samarbejde med sociologer, økonomer og jurister at give et praktikabelt og veldokumenteret instrument til at komme videre med disse spørgsmål og problemer, der jo i 2008 og 2009 synes at blive mere og mere aktuelle for hver dag, der går.

Denne bog er resultatet af de sociologiske overvejelser. Dr. polit. *Christian Poppe*, SIFO i Oslo, har sammen med forsker, ph.d. *Turf Böcker Jakobsen*, SFI-Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, skrevet redegørelsen, og jeg kan uden forbehold sige, at vi har været meget glade på CKK for dette samarbejde. Redegørelsen vil blive drøftet på en gældskonference i april 2009 på CBS.

Bogen er det 19. bind i Kredit- og kapitalmarkedsretsserien, der udgives som en af aktiviteterne i Kreditretsprojektet 2002-2010. Bogen udgives med støtte af *Margot og Thorvald Dreyers Fond*. Den udgives samtidig med det 20. bind, der redegør for Gældsprojektets økonomiske overvejelser.

Frederiksberg, februar 2009

Forfatternes forord

Sociologigruppens arbejde har været finansieret af Center for Kreditret og Kapitalmarkedsret (CKK) ved Handelshøjskolen i København, med co-finansiering af Statens institutt for forbruksforskning (SIFO) i Norge og SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd i København.

Forfatterne vil takke følgende personer for værdifulde diskussioner og indspil undervejs i processen: Lennart Lynge Andersen (CKK), Frederik Meding (CKK), Elling Borgeraas (SIFO), Ragnhild Brusdal (SIFO), Unni Kjærnes (SIFO), og Per Arne Tufte (SIFO). Forfatterne vil også takke Marketminds i København for konstruktive forslag og professionel gennemførelse af dataindsamlingen.

1. Indledning

1.1. Kreditfinansieret forbrug: hvad driver værket?

Danskernes forbrugslån er inden for de senere år blevet et hedt emne i samfundsdebatten. Økonomer peger på, at lånevilligheden har nået et omfang, som vækker bekymring, både samfundsøkonomisk og i forhold til den enkeltes finansielle fremtidsudsigter. Bekymringen bygger overvejende på statistiske opgørelser over forskellige typer udlånsaktiviteter samt på udviklingen i danskernes forbrug. Tal fra Danmarks Statistik viser eksempelvis et samlet 'overforbrug' i befolkningen på omkring 50 milliarder kroner i 2007, forstået som det forbrug, der ligger udover den totale indtjening (www.statistikbanken.dk). Det svarer til, at den enkelte dansker brugte 104 kroner, hver gang han eller hun tjente 100 kroner.

Det forhold, som i særlig grad skaber uro, er måden, hvorpå forbruget finansieres. Der kan således spores en kraftig vækst i de forbrugslån, som optages uden om bankerne. Et fællestræk ved disse lån er høje renter, indimellem 30 pct. eller mere, hvilket i mange tilfælde gør lånoptagelsen til et risikabelt forehavende. Et omtalt eksempel er de såkaldte SMS-lån, målrettet til og markedsført over for unge, hvor man med et enkelt tryk på telefonen kan sige ja til at låne penge og straks få beløbet overført til kontoen. Økonomer hæfter sig samtidig ved de senere års kraftige vækst i udlånet fra banker og realkreditinstitutter, hvor boligejere belåner deres friværdi. Boligejernes friværdier, der er øget voldsomt over en årrække, betragtes som en nøglefaktor med hensyn til at drive danskernes samlede forbrug i vejret.

Denne rapport beskæftiger sig netop med spørgsmålet om, hvad der 'driver værket', når almindelige danskere låner penge til forbrug. Udgangspunktet er dog et andet end det økonomiske makroperspektiv. På baggrund af en række fokusgruppeinterview med udvalgte grupper i den danske middelklasse belyser rapporten således, hvilken rolle låntagning indtager i et hverdagsperspektiv og hvordan omfanget såvel som karakteren af kreditfinansieret forbrug varierer mellem de undersøgte grupper.

Den beskrevne udvikling i forbruget nåede et toppunkt i 2007, hvor

materialet til denne rapport blev indsamlet. Siden har boligmarkedet såvel som samfundsøkonomien foretaget en kraftig opbremsning, hvor 'finanskrise' har afløst 'friværdi' som det centrale begreb i debatten om danskernes forbrug. Hvad den seneste udvikling vil betyde for befolkningens samlede forbrugstakt og for villigheden til at basere forbrug på lån og kredit, må tiden vise. Den seneste tids gennemgribende ændring af hele den finansielle dagsorden synes imidlertid kun at gøre emnet for den foreliggende rapport endnu mere aktuelt.

1.2. Problemformulering

Ud fra debatten om danskernes massive overforbrug kunne man let få den tanke, at vi bredt betragtet er villige til at optage forbrugslån for enhver pris. Det er billedet af en befolkning, som lever over evne og realiserer en ekstravant livsstil, enten ved at 'spise mursten' og formøble store friværdier i firehjulstrækkere og sejlbåde, eller ved at optage usikre og omkostningsfulde forbrugslån med henblik på rejser og kortvarige forbrugsgoder. Selve påstanden rummer dog en moralsk forargelse, som synes at indikere, at det i hvert fald ikke er alle, der finder overforbruget acceptabelt. De statistiske opgørelser over befolkningens udlån siger da heller ikke nødvendigvis en hel masse om, hvordan almindelige mennesker agerer på den økonomiske arena.

Pointen er dels, at vi ikke ved så meget om, hvorfor folk faktisk vælger at låne penge til forbrug, fordi denne praksis hurtigt indhylles i en normativ tåge, som foreskriver, at man grundlæggende ikke *bør* lade sit forbrug finansiere med lån og kredit. Dels ved vi stort set intet om, hvordan holdningerne såvel som den faktiske låneadfærd *varierer* mellem forskellige befolkningsgrupper.

To observationer, som begge udspringer fra undersøgelsens data, kan bidrage til at illustrere rapportens hovedfokus. Den første observation vedrører det forhold, at nogle af deltagerne i gruppeinterviewene ytrer ønske om at agere økonomisk fornuftigt i forhold til deres privatforbrug, men samtidig forsvarer en livsførelse, der på centrale områder fremstår decideret ufornuftig. Et godt eksempel er, at man lånefinansierer væsentlige dele af forbruget på trods af, at økonomien allerede er anstrengt. Den anden observation berører så at sige det modsatte forhold: at en del interviewpersoner ser ud til at agere væsentligt mere forsigtigt end deres faktiske økonomi tillader. På trods af betydelige muligheder for intensiv låneaktivitet – fx i boligens friværdi – omsættes dette ikke uden videre i et intensivt forbrugsmønster.

Hvis de to observationer repræsenterer yderpunkter på et kontinuum over økonomisk adfærd i forhold til kreditfinansieret forbrug, kan vi sige, at rapporten tilbyder forklaringer på, hvorfor folk ønsker at være økonomisk fornuftige, men i visse situationer alligevel optræder ufornuftigt; og hvorfor folk i andre tilfælde optræder fornuftigt, selvom de på papiret har alle muligheder for at slå sig løs og leve et behageligt liv. Rapportens problemformulering kan samlet udtrykkes i følgende spørgsmål:

> *Hvilken rolle spiller låntagning for danskere i den urbane middelklasse, og hvordan varierer betydningen af kreditfinansieret forbrug mellem udvalgte grupper?*

I resten af dette kapitel argumenterer vi for relevansen af denne overordnede problemstilling.

1.3. Økonomi og forbrug

Rapportens problemstilling udspringer af den betydelige vækst i udlånet til private, som blev nævnt indledningsvist. Væksten har været markant gennem en årrække, hvilket dokumenteres af tal fra Danmarks Statistik. Den samlede forbrugerkredit er på mindre end fire år (2004-2007) vokset fra omkring 14 mia. kr. til mere end 20 mia. kr. I samme periode er omfanget af blankolån – det vil sige kontantlån uden sikkerhedsstillelse, fx via GE Moneybank eller Citibank – fordoblet fra ca. 5 mia. kr. i 2004 til godt 10 mia. kr. ved udgangen af 2007. Brugen af købe- og kontokort har vist en støt stigende takt med en gennemsnitlig årlig vækst siden 2002 på ca. 4,5 pct. Af alle lånetyper er det dog blankolånene, der har undergået den største udvikling med en årlig vækst på over 14 pct. siden 2002. Desuden har væksten i disse lån været progressiv, således at man i 3. kvartal af 2007 nåede op på en årlig vækstrate på mere end 25 pct. Vi inddrager ikke de allernyeste tal i diskussionen her, da vores interview blev gennemført i 2007 og det derfor er den økonomiske situation i Danmark på det pågældende tidspunkt, som er interessant i denne sammenhæng.

Når den danske låneaktivitet vækker bekymring, skyldes det ikke mindst udviklingen gennem de seneste år, hvor det kreditfinansierede forbrug har taget et markant opsving. Det fremgår af en rapport fra Finansrådet, som udkom i slutningen af 2007, og som bygger dels på officielle statistikker, dels på en spørgeundersøgelse om lån til forbrug.

Rapporten fastslår, at danskerne aldrig før har lånt så meget til forbrug som netop i disse år. Det er både bankernes forbrugerkredit og finansieringsselskabernes udlån, som er i vækst.

I 2007 havde hver voksen dansker i gennemsnit en forbrugsgæld på knap 39.000 kr., fordelt med ca. 34.000 i banken og 5.000 kr. hos finansieringsselskaberne. Det lyder måske ikke i sig selv dramatisk. Men ser man på *væksten* i udlånet, tegner der sig et billede, hvor hver dansker gennemsnitligt har lånt over 6.000 kr. mere hos banken til forbrug end året før. Set over en årrække er udviklingen i bankernes forbrugerkreditter – herunder fx billån og private kassekreditter – gået fra en lille negativ vækst i 2002 til en kraftig og ekspanderende vækst, mest markant i 2006 og 2007 med vækstrater på mellem 15 og 20 pct. Danskernes gennemsnitlige gæld hos finansieringsselskaberne er på dette ene år steget med ca. 600 kr., svarende til en vækst på mere end 50 pct. (Finansrådet 2007: 8).

Væksten i danskernes forbrugsbaserede gæld skal ses i sammenhæng med andre nøgletal. Forbrugslån udgør i dag 25 pct. af bankernes udlån, mens boliglån tegner sig for 43 pct. (ibid.: 6). Boliglån betragtes almindeligvis som adskilt fra forbrugslån, fordi der i førstnævnte tilfælde er tale om en investering. Samtidig er det dog klart, at lånoptagelse i egen bolig ofte indgår som en del af låntagerens forbrug. Det er påvist i anden sammenhæng, at mere end en tredjedel af alle omlægninger af realkredit i 2004 foregik med henblik på et øget privatforbrug (Andersen & Juul 2005). Under den norske gældskrise blev en tilsvarende tendens omtalt som forbrugssløjfen i husholdningernes accelererende låneoptag (Poppe 1990: 33). Pointen er, at man til det registrerbare kreditfinansierede forbrug må lægge et yderligere forbrug af ukendt omfang, finansieret gennem låneomlægninger. Mens den reelle størrelsesorden af dette forbrug kan være vanskelig at afgøre, er der ingen tvivl om, at den generelle udvikling på boligmarkedet i navnlig de sidste ti år (frem til 2007) har muliggjort et langt større forbrugsniveau for denne befolkningsgruppe end tidligere. Det har derfor også været et centralt emne i denne undersøgelse at belyse betydningen af begrebet *friværdi*, herunder deltagernes opfattelser af, hvorvidt og hvordan et sådant økonomisk råderum får relevans for privatforbruget.

1.4. Investering og forbrug

Problemstillingen kan desuden belyses med afsæt i en skelnen mellem investering og forbrug. For husholdningernes vedkommende drejer

investering sig først og fremmest om køb af fast ejendom (bolig) og i visse dele af befolkningen også om engagement i andre typer aktiviteter, fx køb af aktier og værdipapirer. Under normale forhold fører investeringer til værdiforøgelse og et bedre økonomisk fundament i fremtiden. Forbrug, derimod, betyder per definition at midlerne bruges op. Dette er ikke i sig selv negativt; en vis andel af husholdningernes indtægter skal selvfølgelig gå til formål som mad, tøj, bolig og transport. Desuden skal husholdets knappe ressourcer bruges til at finansiere medlemmernes sociale liv, herunder fritidsaktiviteter, fornøjelser og oplevelser. Det er i den sammenhæng, at begrebet 'rådighedsbeløb' dukker op, det vil sige de penge, man har til rådighed, når alle faste, nødvendige udgifter er betalt.

Forholdet mellem investering og forbrug er imidlertid afgørende, både i en hverdagssammenhæng og i et livsforløbsperspektiv. Den tyske jurist Udo Reifner skelner i den forbindelse mellem *'investeringshushold'* og *'cashflow-hushold'*. De førstnævnte er hushold, som har mulighed for at drage fordel af andre typer kapital end blot deres egen arbejdskraft. De kan dermed spare op og bruge lån til at opbygge værdier som formue og uddannelse. Cashflow-husholdninger, derimod, modtager kun inflationsjusterede lønninger. Af den grund er de langt hen ad vejen forhindret i at spare op og investere og i stedet henvist til at forbruge hovedparten af den kredit, de kan få på markedet (Reifner 2000: 10-11). Forskellen mellem de to typer hushold følger et skel mellem 'produktiv' og 'uproduktiv' gæld, hvor det førstnævnte henviser til lån anvendt på opbygning af værdier og sidstnævnte henviser til forbrugsrelateret kredit (Reifner 2003).

I den økonomiske hverdagspraksis genfindes de to husholdstyper som et blandingsforhold mellem investering og forbrug, mellem produktiv og uproduktiv gæld, for i de allerfleste samfundsgrupper anerkendes forbrug som en væsentlig kilde til social status. I den grad dette er tilfældet, vil uproduktiv gæld indgå som en del af de fleste husholdningers budget. Dette er ikke i sig selv kritisk, så længe der er et balanceret forhold mellem indtægter og gældsbyrde. I et sådan perspektiv knytter bekymringen for overforbrug sig først og fremmest til, at mængden af uproduktiv gæld kan blive større end den økonomiske bæreevne – uanset om den kun er baseret på inflationsjusterede indtægter eller også har grundlag i formue og anden kapital, som kan sikre indtægterne på sigt.

Forholdet mellem investering og forbrug har imidlertid afgørende betydning i et livsforløbsperspektiv. Investering i egen bolig har været

lønsomt i de sidste 15-20 år i Danmark og generelt ført til en væsentlig forbedring af disse husholds økonomiske stilling. I et moderne kreditsamfund kan sådanne værdiforøgelser trækkes ud til forbrug, enten i form af refinansiering eller ved at benytte den skabte friværdi i boligen. Dette betyder, at boliginvesteringer over tid ikke bare sikrer et vist forbrugsniveau, men desuden skaber større rum for udvidede forbrugsmuligheder og derigennem bidrager til at berige livsførelsen, befæste og måske også hæve ens sociale status.

Selvom der ikke er noget én-til-én forhold mellem det at eje sin egen bolig og det at tilhøre de højere samfundslag, understreger Udo Reifner (2000: 25), at hushold, som ikke investerer, risikerer at blive sejlet agterud i velstandsudviklingen og over tid at opleve en reel devaluering af deres livschancer. Udsagnet er ikke uproblematisk, for sandhedsværdien er afhængig af markedets udvikling og en hel række andre historiske forhold. Også det at eje sin egen bolig kan i perioder være meget dyrt, fx for den yngre del af den danske befolkning, som inden for de senere år har skullet finde vej ind på et dyrt og til tider løbsk boligmarked. Det er ikke nødvendigvis sådan, at det økonomiske overskud, der kan anvendes på forbrug, er højere blandt boligejere end lejere. Ikke desto mindre er boligformue en afgørende faktor for forbruget i forskellige sociale grupper og livsfaser. Derfor er kapitalvariationer i form af forskellen mellem boligejere og lejere da også en hoveddimension i de kommende analyser.

1.5. Alder og forbrug

På linie med økonomiske ressourcer er også alder grundlæggende for at forstå det lånefinansierede forbrug. I et livsfaseperspektiv er det nærmest en selvfølgelighed – men ikke desto mindre nødvendigt – at påpege, at både livsstil og behov ændres over tid. Derfor vil ikke bare forbrugsmønstrene, men også ønskerne om, mulighederne for og brugen af lån til forbrugsformål variere gennem livet. Et vigtigt træk ved det moderne samfund er, at kreditinstitutionen har gennemgået en demokratiseringsproces; dereguleringen af kreditmarkederne i 1980'erne har i de fleste vestlige lande ført til, at kredit er blevet alment tilgængelig for alle, som kan betale den gældende markedspris. Men som denne rapport vil demonstrere, er efterspørgslen efter kredit alligevel aldersbetinget.

Aldersdimensionen drejer sig imidlertid ikke bare om livsfase, men også om de sociale bindinger, som knytter sig til kohorter. Enhver

generation socialiseres således som økonomiske aktører på forskellige historiske tidspunkter. Gennem opvækst, skolegang og samvær med andre lærer vi grænsedragninger mellem socialt acceptable og uacceptable mål, normer og værdier for økonomisk handling. Ideen om kohortspecifikke sociale bindinger peger på, at visse elementer i denne læreproces ser ud til at være relativt modstandsdygtige over for samfundsmæssige ændringer over tid. Et godt eksempel er normen om at spare først og købe bagefter, som typisk knyttes til samfundsforholdene før 1970, og som stadig kan spores i de ældre befolkningsgruppers økonomiske handlingsmønstre. Et komplementært eksempel er de yngre generationer, som er vokset op i 1980'ernes og 1990'ernes forbrugersamfund, og som typisk tildeles en tilbøjelighed til at praktisere den modsatte norm: køb først, betal senere. Mellem disse to normative yderpunkter vil der være glidende overgange, men i det omfang beskrivelsen stemmer, er det rimeligt at antage, at yngre forbrugere er mere indstillet på at låne til forbrug end de ældre økonomiske aktører. Der kan også være mange gode grunde til at antage, at denne tilbøjelighed vil følge dem gennem livet, selvom dette naturligvis er noget, som kun fremtiden vil vise.

I praksis kan det være vanskeligt at afgøre, om et fænomen skyldes livsfase eller egenskaber ved bestemte alderskohorter. Dette gælder ikke mindst i et studie som det foreliggende, som ikke er baseret på tidsseriedata. Eftersom alder er grundlæggende for de økonomiske aktørers forbrug, vil begge disse aspekter ikke desto mindre være fremtrædende i de kommende analyser.

1.6. Moral og forbrug

Enhver form for lånoptagelse må forklares og retfærdiggøres over for en selv og andre i ens nære sociale omgivelser. Dette gælder ikke mindst kreditfinansieret forbrug. Selvom vi som anført kan forvente at finde forskelle mellem generationerne i opfattelsen af, hvilke økonomiske handlinger der betragtes som acceptable og uacceptable, er det stadig en hovednorm i samfundet, at man ikke skal bruge penge, man ikke har. Stillet over for sådanne sociale forventninger, er det særligt udfordrende at legitimere forbrug med lånte penge.

Dette er også baggrunden for, at den offentlige debat om danskernes forbrug har så tydelig en moralsk undertone. Diskussionen om kreditfinansieret forbrug bliver hurtigt et spørgsmål om økonomisk ansvarlighed, eller mangel på samme. Dette gælder for så vidt alle typer

"overforbrug" – i sig selv en formulering med moralsk klang – fra lån i boligens friværdi til glødende kreditkort på permanent overarbejde. Især de hurtige og dyre forbrugslån, der optages uden om bankerne, står for skud, som når det i en avisartikel påpeges, at de "mest tiltaler dem, der ikke kan regne, eller dem, der ikke har andre muligheder" (Politiken, den 9. marts 2008).

Den moralske indfaldsvinkel til forbrugslån er interessant af flere årsager. For det første ligger der en dobbelthed i privatforbrugets betydning på samfundsniveau, som ofte forbliver uudtalt. Når økonomiske vismænd og toneangivende bankanalytikere fremhæver de risici, som er forbundet med danskernes aktuelle låneadfærd, fremgår det således ikke, at befolkningens villighed til at optage lån også er en vigtig drivkraft i markedsøkonomien. Privatforbruget er med til at skabe arbejdspladser og vækst, og der er af den grund indlysende samfundsmæssige interesser i at opretholde et højt forbrug. I et sådan perspektiv kan det forekomme urimeligt at læsse hele ansvaret for væksten i det lånefinansierede forbrug over på den enkelte borger. For det andet har det vist sig, at moral også repræsenterer et nøgletema i denne undersøgelse. På grund af de normative bindinger, som omkranser kreditfinansieret forbrug, er deltagernes udsagn om acceptabel og uacceptabel låneadfærd typisk viklet ind i et finmasket net af moralske distinktioner. Hvad der gør forbindelsen mellem moral og forbrug særlig interessant i denne sammenhæng, er at deltagernes opfattelser af "rigtig" og "forkert" låneadfærd retfærdiggøres med lige så forskellige moralske argumenter. Det er et centralt formål med rapporten at vise, hvordan kreditfinansieret forbrug kan spille så forskellige roller og blive tillagt så varierende betydning i bestemte sociale grupper.

1.7. Rapportens indhold

Dette er en kvalitativ analyse af låntagningens betydning for danskere i den urbane middelklasse, særligt med fokus på variationer i det kreditfinansierede forbrug blandt udvalgte grupper. Fremstillingen er organiseret på følgende måde. I kapitel 2 etableres den teoretiske ramme for studiet. Udgangspunktet er et begreb om såkaldte *'standardpakker'*, som knytter økonomisk handling til et sæt af statusspecifikke sociale bindinger. Det antages, at forskellige sociale grupper har forskellige forbrugsmæssige mål og midler – knyttet til gruppens normer og værdier – og at dette bidrager til en varierende efterspørgsel efter lån og kredit. Ræsonnementet videreudvikles i kapitel 3, hvor der redegøres

nærmeres for undersøgelsens metodiske grundlag. Studiet er således baseret på fire fokusgrupper, som varierer systematisk med hensyn til alder og investering, nemlig *unge lejere, unge boligejere, ældre lejere* og *ældre boligejere*.

De følgende kapitler præsenterer den empiriske analyse. Først identificeres fire forskellige standardpakker med udgangspunkt i de fire gruppeinterview (kapitel 4). Dernæst koncentrerer vi os om en grundlæggende ressourceforskel mellem informanterne, nemlig spørgsmålet om at eje eller leje sin egen bolig, og de rammer, som dette opsætter for den faktiske brug af kredit til forbrugsrelaterede formål (kapitel 5). Med dette som udgangspunkt studerer vi den plads, som kreditfinansieret forbrug indtager, og den betydning, låneoptaget tildeles i de forskellige grupper (kapitel 6). I forlængelse heraf undersøger vi, hvilke midler, der betragtes som legitime for at realisere vigtige dele af standardpakkens indhold, og i hvilken grad man i de enkelte grupper knytter disse overvejelser til risikovurderinger (kapitel 7). I den sidste empiriske analyse ser vi nærmere på, hvilke moralske dilemmaer, som kreditfinansieret forbrug rejser for deltagerne, og hvordan disse dilemmaer løses i praksis (kapitel 8).

Hovedfundene fra studiet samles og diskuteres i kapitel 9. Det er en hovedpointe, at økonomiske handlinger – konkret i form af kreditfinansieret forbrug – er baseret på en grundlæggende social orientering. Opfyldelsen af 'standardpakkens' indhold bidrager således til, at aktørerne kan realisere socialt anerkendte tilværelser. Men i den grad opfyldelsen af de sociale mål baseres på kredit, udsættes aktørerne også for risiko. Konklusionskapitlet vurderer derfor også de urbane forbrugeres risikoudsathed i forhold til dagens komplicerede og omskiftelige markedssituation.

2. Standardpakker

2.1. Innledning

Utgangspunktet for det påfølgende resonnementet er de to forbruksparadoksene som ble skissert i kapittel 1.2; på den ene siden at noen forbrukere ønsker å opptre økonomisk fornuftig men likevel ikke gjør det, og på den annen side at noen ser ut til å opptrer mer fornuftig enn de trenger og dermed ikke utnytter fullt ut de økonomiske mulighetene de faktisk har. Utfordringen består i å etablere et teoretisk perspektiv som tar høyde for at begge typer atferd kan forklares.

Utgangspunktet for den kommende analysen er at økonomisk handling ikke bare kan, men også må forstås i lys av de sosiale kontekstene hvor slike handlinger utøves. Dermed føyer vi oss inn i en lang tradisjon hvor både sosiologer og mange økonomer legger til grunn at sosiale føringer er primære beveggrunner i det økonomiske liv (McMeekin mfl 2002; Smelser og Swedberg 2005). Mange store navn kunne her vært nevnt – og noen vil også bli nevnt utover i kapitlet. Innledningsvis kan imidlertid tradisjonen illustreres ved å trekke fram den engelske økonomen Senior (1863), som midt på 1800-tallet hevdet at forbrukernes behov for sosiale distinksjoner er en av de viktigste drivkreftene i økonomien. Drøye hundre år senere er sosial distinksjon blitt et hovedfokus i moderne sosiologi og studier av forbruk, ikke minst pga. Bourdieu's (1995) klassiske studie av klassebestemt smak og behag (Swann 2002).

Den foreliggende analysen plasserer økonomisk handling i en sosial ramme ved hjelp av begrepet om *'standardpakker'*. Grunnideen er at forbrukerne primært investerer og forbruker med det for øyet å omsette sine ofte knappe økonomiske ressurser i sosial status, og at lån og kreditt er vesentlige midler for å oppnå dette. Det antas videre at denne orienteringen ikke er tilfeldig, men tvert imot er underlagt varierende sosiale føringer i ulike samfunnslag. Innledningsvis kan vi si at begrepet om standardpakker viser til klasse- og statusspesifikke forestillinger om hvordan økonomiske ressurser bør brukes for å realisere og vedlikeholde sosialt akseptable identiteter.

I dette kapitlet utvikles et teoretisk rammeverk for den foreståande analysen. Selv om vi trekker på omfattende sosiologisk teori har fremstillingen likevel først og fremst et avgrenset praktisk siktepunkt,

nemlig å etablere et analyseverktøy for den empiriske analysen. I den anledning er vi primært opptatt av standardpakkene som normative og verdimessige føringer i det økonomiske liv. Andre sentrale aspekter, som for eksempel pakkenes historiske, materielle, organisatoriske og regulative betingelser, får mindre plass i den teoretiske diskusjonen, men vil bli trukket fram senere i rapporten der dette bidrar til å klargjøre de empiriske funnene.

I det følgende presenteres først standardpakkebegrepet slik det opprinnelig framstod i klassisk sosiologi. Dernest videreutvikles begrepet i en praktisk-analytisk retning for å tilrettelegge den kommende analysen. Dette innebærer at det settes et særlig fokus på spørsmål om normative føringer, sosial identitet, endring og hvordan standardpakkeorienteringer kan spores empirisk.

2.2. Standardpakker i klassisk sosiologi[1]

I klassisk sosiologi ble ideen om *'standardpakker'* utviklet i 1950-årene (Riesman og Roseborough 1955; Parsons og Smelser 1984). I sin mest konkrete form refererer begrepet kort og godt til en liste av varer og tjenester som til sammen gir husholdningene en sosialt akseptabel levestandard. Slik sett inneholder standardpakkene både livsnødvendigheter og såkalte signalvarer som er spesielt egnet til å markere sosial status. I en markedsøkonomi gjør dette forbruket til en nøkkelaktivitet i etableringen og vedlikeholdet av sosial prestisje og identitet. Det som skiller pakkene fra matkurver og lignende minimums- og fattigdomsstandarder er at de viser til normalforbruket i familier i sosiokulturelle kontekster. Dette betyr først og fremst at pakkenes innhold må være i overensstemmelse med gjeldende verdisystemer. Dermed må listen av varer og tjenester tillate symbolsk differensiering mht. kjønn, alder og sosiale roller. Som sådan er de å betrakte som normative føringer som læres i oppveksten og gjennom sosialiseringsprosesser i andre deler av livsløpet. Parsons og Smelser (1984:222) påpeker at standardpakkene er relativt stabile over tid så lenge inntektsendringene er moderate og forbruksmulighetene tilsvarende begrenset.

Ved å vise til *'sosialt akseptable levestandarder'* bygger standardpakkebegrepet på en mer eller mindre direkte forbindelse mellom sosiokulturelle verdier og økonomiske ressurser. Dermed er begrepet helt fra begynnelsen av knyttet til sosiale klasser og lag. I pionerartikkelen

1 Fremstillingen bygger på Poppe (2008:76-79).

om standardpakker er utgangspunktet for Riesman og Roseborough (1955) at forbruket av en rekke varer og tjenester – inkludert møbler, TV og standard merkevarer innenfor mat og klær – er bemerkelsesverdig likt i store deler av den amerikanske befolkning. Dette tolkes dit hen at middelklasseverdiene er i ferd med å spre seg i det amerikanske samfunnet, og at dette i sin tur fører til en særlig orientering i økonomisk handling og til en uniformering av forbruksmønstrene. I den grad dette er korrekt, fungerer middelklassestandarden ideologisk sett som en mekanisme i retning av større likhet – både materielt og verdimessig. Slike ideer har mer eller mindre eksplisitt funnet veien inn i de såkalte standardbudsjettene. Dette er kort fortalt konkrete lister av varer og tjenester som til sammen utgjør et slags felles nasjonalt multiplum for et *'rimelig forbruk'* – altså en standard som folk flest vil kunne si seg enig i utgjør en akseptabel levestandard som verken er for knapp eller for luksuriøs. Mange land har slike standardbudsjetter, deriblant Danmark.

Selv om slike budsjetter gjerne får allmenn tilslutning fordi listen over varer og tjenester er typisk, er det i virkelighetens verden betydelig variasjon rundt slike standarder. Som Parsons og Smelser (1984:223) påpeker, er symbolisering av sosial tilhørighet og prestisje en vesentlig del av enhver husholdnings forbruksorientering. Som en følge av dette kan vi tenke på variasjonen rundt nasjonale pakker som bestående av en rekke klasse- og statusspesifikke standarder. Slike differensieringer betyr at vi står overfor ikke bare én, men mange typiske forbruksorienteringer som hver representerer et sett av varer og tjenester som i sum signaliserer spesifikke sosiale tilhørigheter og identiteter. Dette ligger for så vidt implisitt i standardbudsjettene idet de opererer med det vi kan kalle representantvarer; det settes av en bestemt sum til en gitt vare, for eksempel bukser, men det overlates til forbrukeren selv å velge type, merke, farge, osv. Forbrukeren kan t.o.m. velge å bruke mer penger til bukser enn det som er avsatt i budsjettet, men da blir det tilsvarende mindre igjen til andre formål – noe som i sin tur gir forbruksmønstre som i praksis kan ligge langt fra det definerte budsjettet. Det er et avgjørende poeng at en nasjonal standard manifesterer seg i det sosiale rom som differensierte – og ikke ensrettede – praksiser. For den analytiske kraften i begrepet om standardpakker ligger i å åpne eksplisitt for denne variasjonen og snakke om en serie av klasse- og statusspesifikke standarder hvor den nasjonale pakken framstår som et spesialtilfelle.

Pakkebegrepet forankrer økonomisk handling i en sosial referanse-

ramme. Sosialt anerkjente økonomiske karrierer starter allerede ved fødselen hvor individet ufrivillig blir tilskrevet en posisjon i den sosiale strukturen (Archer 2000:262). Innenfor rammene av husholdningens ressurssituasjon blir man i oppveksten underlagt sosialiseringsprosesser og internaliserer sosialt aksepterte normer og verdier for økonomisk handling i det sosiale sjiktet man tilhører. Man lærer dermed et sett av sosialt betingede koder og hvordan det skiller seg fra tilsvarende føringer i andre samfunnsgrupper. Man får også etter hvert en forståelse av hvordan disse kodene inngår i helhetlige og mer overgripende verdisystemer (Riesman og Roseborough 1955). Slik konstitueres standardpakkene som klasse- og statusspesifikke normative føringer i det sosiale rom. Fra individets synspunkt framstår disse norm- og verdisystemene som objektive realiteter som danner grunnlaget for omfattende vaner og rutiner i økonomisk handling. Slik sett er pakkene orienteringsparametre som, hvis de blir fulgt, sikrer at økonomiske ressurser brukes på sosialt akseptable måter og dermed omsettes i relevant sosial prestisje. Dette gjør også pakkene til viktige integrasjonsmekanismer; ved å implementere en økonomisk praksis som slutter opp om anerkjente normer og verdier bidrar den symbolske manifesteringen av husholdningens plass i den samfunnsstrukturen til å etablere sosial tilhørighet til spesifikke grupper (Parsons og Smelser 1984:223). Dette aspektet blir enda tydeligere hvis vi tar i betraktning de som *ikke* orienterer seg i retning av kjente standardpakker; de forblir mer eller mindre fremmede i sine sosiale omgivelser.

Selv om det er enkeltpersoner som investerer og forbruker, er standardpakkene uløselig knyttet til husholdningen som økonomisk enhet. Hvis vi foreløpig ser bort fra énpersonhusholdet, er det viktig å legge merke til at det bare er gjennom husholdningen man tilhører at det er mulig å etablere individuelle livsstiler og sosiale identiteter. Dette henger dels sammen med at enkelte nøkkelsymboler er svært kapitalintensive og derfor noe som alle husholdsmedlemmene henter noe av sin identitet fra. Gode eksempler på dette er bolig og bil. Andre gjenstander er kollektive av natur, slik som møbler, kjøkkenutstyr og TV. Men fremfor alt består flerpersonhushold av personer med ulik alder, kjønn og sosiale roller. Siden det ofte er slik at ikke alle medlemmer har inntekt, må husholdningens felles ressurser deles slik at både fellesgoder og individuelle behov dekkes. Selv om Pahl (1995) har rett i at slike fordelingsprosesser kan føre til konflikter og ulikhet innad i familien, vil pakkeorienteringene likevel måtte bygge på en eller annen felles forståelse av hvert enkelt medlems behov for å etab-

lere og vedlikeholde en akseptabel sosial identitet. Forekomsten av enpersonhusholdninger endrer ikke prinsipielt på dette resonnementet. Men mens fordelingsprosessen ikke er et tema i slike tilfeller, er single personer ofte mer utsatt for knapphetsproblematikk i den forstand at livsstilen må baseres på kun én inntekt og ett tidsbudsjett.

Som et sett av normative føringer er standardpakkene konservative i dobbelt forstand. For det første danner de som allerede påpekt grunnlaget for vaner og rutiner i økonomisk handling. Dette forenkler hverdagslivet og reduserer behovet for stadig å måtte gå gjennom tidkrevende og omfattende valgprosesser (Berger og Luckman 1984) Som Dahl (2006:54) påpeker, skaper rutiner også grunnlag for trivsel, mening og glede over å kunne utfolde seg innenfor trygge og kjente rammer og målstrukturer. Men samtidig reduseres mulighetsrommet fordi normative føringer typisk innebærer at økonomiske ressurser bindes opp i langsiktige forpliktelser for å finansiere sosialt attraktive kapitalvarer og forbruksgoder. Et godt eksempel er hjemmet; ikke bare er boligen kostbar å leie eller eie, men den må også utstyres og vedlikeholdes – ofte med knappe ressurser – for å opprettholde den markedsmessige så vel som den sosiale og verdien. Dette legger i sin tur beskrankninger på det øvrige forbruket. Slik sett er det all grunn til å understreke at rutiniserte økonomiske karrierer langt fra er passive forløp. Tvert imot, som Bertaux og Bertaux-Wiame (1997:64) påpeker, er det ingenting mekanisk ved reproduksjonen av sosial status; fra individets ståsted er det snakk om dynamiske prosesser hvor livsstilene, statusen og identiteten framstår som prestasjoner.

Standardpakkene er imidlertid også konservative i en mer fundamental forstand. Siden de er direkte knyttet til husholdningenes ressurssituasjon, vil enhver orientering i henhold til pakkene implisitt ta sikte på å sikre den handlendes klasse- og statusposisjon. Riktignok er mindre endringer i status over livsløpet normalt, bl.a. som følge av endringer i samfunnsstrukturen og det faktum at en rekke sosiale roller er aldersbetinget. Likevel er sosial mobilitet – og da særlig store bevegelser på tvers av klassegrensene – et spørsmål om å endre orienteringen i økonomisk handling fra én pakke til en annen. Dette er dramatisk av mange grunner vi ikke kan gå inn på her. Men rent empirisk er det for eksempel demonstrert i en rekke vitenskapelige arbeider at rekrutteringen til høyere utdanning forblir relativt beskjeden fra de lavere samfunnslag. Dette har bl.a. sammenheng med at slike utdanningskarrierer innebærer at man etter hvert mister den opprinnelige sosiale tilhørigheten og følgelig må erstatte den med

andre miljøer man i utgangspunktet er fremmed for (Boudon 1991; Hansen 1995). Slike prosesser er også risikofylte, for husholdninger i de lavere samfunnslag har vanskelig for å støtte de som feiler siden de ofte mangler både økonomiske ressurser og nødvendige sosiale og profesjonelle nettverk (Keller og Zavalloni 1964). Når det samtidig er slik at det å leve opp til en bestemt standardpakke framstår som en prestasjon i seg selv, er kvintessensen i pakkeorienteringen at *'status quo'* skal bevares.

2.3. Pakker som grunnlag for sosial identitet

Tendensene til konserverende handlingsmønstre og barrierer mellom alternative standardpakker har bl.a. sammenheng med at sosiale institusjoner knyttes til den individuelle erfaringshorisont gjennom roller (Berger og Luckman 1984). Etter hvert som gitte pakkeorienteringer blir internalisert relateres de med andre ord til sosiale posisjoner som for eksempel husfar, husmor, venn og innehaver av bestemte yrkesstatuser. I vid forstand er dette et spørsmål om å anpasse husholdningens ressurssituasjon til klasse- og statusmessige forventninger om hvordan økonomiske karrierer bør se ut og implementeres. Slik sett blir rolleinnehavere agenter for bestemte verdier og interesser i samfunnsstrukturen. Men i mer snever forstand innebærer det at konkrete personer i konkrete roller blir underlagt spesifikke føringer i sine sosiale omgivelser mht. å forbruke sine økonomiske ressurser på bestemte måter. Dermed blir det å orientere seg mot en bestemt pakke et spørsmål om sosiale forpliktelser i komplementære rollerelasjoner; man er ganske enkelt kvalitativt forpliktet til å yte i forholdet til sin livspartner, sine barn, sine venner og kolleger i henhold til veletablerte og velkjente sosiale koder. I moderne samfunn har svært mange av disse forpliktelsene et forbruksaspekt. Dette alene gjør forbruket til en nøkkel i etableringen av sosial identitet, anerkjennelse og tilhørighet.

Moderne institusjonell teori peker imidlertid på at etablerte handlingsmønstre ikke bare er en følge av at økonomiske aktører responderer på normer og regler. Nok engang med utgangspunkt i Berger og Luckmann (1984), er det all grunn til å understreke at standardpakkene først og fremst er et reservoir av kunnskap og felles oppfatninger av hvordan økonomiske ressurser i praksis skal kunne anvendes og omsettes i sosial prestisje. Ifølge dette synet vil økonomiske aktører trekke på et vidt spekter av tilgjengelig kunnskap når de handler. Denne kunnskapsbanken inneholder også en felles forståelse av

hvordan sosialt akseptable økonomiske karrierer kan sikres ved hjelp av andre typer av ressurser som for eksempel utdanning og sosiale nettverk. Dessuten omfatter den innsikter i hvilke midler som kan anvendes for å realisere de mål som pakkene foreskriver. Dette omfatter faktakunnskap om markedet og lovverket såvel som normative preferanser omkring bruken av bestemte finansielle tjenester og mer uformelle finansieringskilder som familie, venner og kanskje også det grå marked.

Det at ulike sosiale posisjoner gir grunnlag for ulike standardpakker innebærer også at symbolsk kompetanse blir en særlig viktig del av denne kunnskapsbanken. I den grad forbruk anvendes til å markere status, må kompetente aktører vite hvordan den sosiale verden er oppdelt og hvordan visse varer og tjenester er egnet til å symbolisere disse skillelinjene. Douglas (1986) peker på at det å ordne gjenstander i sosiale kategorier betyr å polarisere, ekskludere og trekke grenser. Ifølge henne er dette den eneste måten at institusjoner kan være likhetsfremmende og bli en reell kilde til sosial tilhørighet og identitet. Douglas (1996) argumenterer også for at det å realisere en livsstil, og implementere et sett av symboler som markerer den, i praksis betyr å velge bort alle andre eksisterende alternativer. Dessuten er det poeng at forbrukere flest har begrenset med økonomiske midler. Følgelig må de brukes med kløkt og dyktighet for å få regnestykkene til å gå opp samtidig som man faktisk oppnår de mål som pakkene definerer. Av disse årsaker kan man ikke forfølge flere standardpakker samtidig – i hvert fall ikke i det lange løp.

Til tross for at sosiale skillelinjer eksisterer og legger betydelige beskrankninger på aktørenes økonomiske handlinger, er det ikke dermed sagt at de er bestandige i den betydning at endringer ikke kan finne sted. Et knippe av helt sentrale endringsfaktorer faller inn under det vi i tråd med metodelitteraturen kan betegne som *'periodeeffekter'* (Ringdal 2007). Dette viser til at enhver pakkeorientering foregår i sosiale kontekster på bestemte historiske tidspunkt, og at pakkenes innhold derfor er betinget av gjeldende materielle strukturer og institusjonelle ordninger. Som antydet innledningsvis vil det sprenge rammene for denne framstillingen å diskutere dette i sin fulle bredde. Men med tanke på den kommende analysen er det likevel på sin plass å peke på at pakkenes mulighetsrom bl.a. defineres av den til enhver tid gjeldende markedsregulering. Poenget illustreres ikke minst av overgangen fra regulerte til et deregulerte markedsregimer i løpet av 1980-årene; opprettelsen av frie markeder for arbeid, bolig og kreditt har utvil-

somt endret pakkenes innhold radikalt og bidratt til et mangfold som tidligere generasjoner neppe har kunnet forestille seg muligheten av. Det har også skapt nye økonomiske handlingsmønstre og stilt store krav til markedskunnskaper for å lykkes i pakkeorienteringen.

En særlig viktig faktor her er inntektssituasjonen. Parsons og Smelser (1984) peker utvilsomt på et helt sentralt element i pakkenes dynamikk når de hevder at standardpakkene er relativt stabile over tid såfremt at inntektssituasjonen ikke endrer seg. For det er jo nettopp det den har gjort; i mange vestlige land inkludert Danmark har inntektene økt vesentlig i de fleste samfunnsgrupper i løpet av de siste tiår. Dette betyr først og fremst at pakkene er blitt mer innholdsrike og kostbare. Utviklingen har et kvantitativt såvel som et kvalitativt aspekt; de varer og tjenester vi omgir oss med til daglig er både blitt flere i antall og ofte knyttet til bedre og mer avansert teknologi, samtidig som enkelte nøkkelbehov som for eksempel bil og bolig typisk legger beslag på store deler av inntekten. Dessuten har pakkeorienteringen blitt mer markedsrettet og basert på tilgang til lån og kreditt, noe som både øker risikoen for, og konsekvensene av, å feile.

Utover periodeeffektene skal vi også fremheve en endringsfaktor som krever spesiell oppmerksomhet med tanke på den kommende analysen, nemlig den som skyldes livsløpet. Som tidligere nevnt peker Parsons og Smelser (1984) på at standardpakkene må tillate symbolsk differensiering av aldersbestemte sosiale roller. Dette betyr at pakkenes innhold varierer som følge av at behovet for varer og tjenester er forskjellig i ulike faser av livet. En "omvendt" illustrasjon er evighetsstudenten; en person som aldri helt gjør seg ferdig med studiene og fortsetter å opptre som om han fortsatt er i en studentrolle, framstår som tiltagende feilplassert i det sosiale rom etter hvert som årene går. Dette betyr ikke bare at vi alle er sosialt forventet til å gå gjennom livet etter et noenlunde kjent mønster, men også at man må tilpasse sin atferd til aldersbestemte sosiale roller og symbolisere overgangen til nye livssituasjoner gjennom å justere bruken av økonomiske ressurser. Det betyr også at den sosiale identiteten endres gjennom livsløpet og kommuniseres til omgivelsene gjennom å orientere seg i retning av nye, aldersrelevante pakker.[2]

---

2 Det kan være et spørsmål hvorvidt standardpakkebegrepet skal vise til en serie av aldersbestemte pakker, eller om det isteden skal referere til mer overordnede livsløp hvor forskjellen mellom eldre og yngre i samme samfunnslag blir sett på som naturlige justeringer av den samme grunnleggende pakken. Dette er en del av en overordnet teoretisk diskusjon som ikke tas opp her. Som nevnt innledningsvis er

Nyorienteringer i økonomisk atferd kan være både frivillige, som i forbindelse med livsløp eller planlagt mobilitet oppover den sosiale rangstigen, og ufrivillige som i tilfeller av inntektsbortfall og uoverstigelige gjeldsproblemer. Fellesnevneren for alle slike endringer er at den sosiale identiteten endres som følge av at standardpakken man forfølger ikke lenger er den samme som før – noe som ikke minst er aktuelt for dem som rammes av dagens finanskrise (Jf. Poppe 2008). Slike forskyvninger setter søkelyset på en helt bestemt del av standardpakkene, nemlig symbolgjenstandene – altså varer og tjenester som er spesielt egnet til å markere sosial tilhørighet og identitet. Dette gjør personlige fortolkninger av pakkene til et sentralt aspekt ved aktørenes økonomiske orientering.

2.4. Standardpakker og individuelle pakkefortolkninger

Standardpakkebegrepet har helt fra begynnelsen av vært knyttet til begrepet livsstil. Riesman og Roseborough (1955) peker for eksempel på at den empiriske variasjonen rundt middelklassepakken identifiserer aktørene som innehavere av bestemte livsstiler knyttet til deres lokalisering i spesifikke regioner, sosiale grupper, etniske grupper og yrkeskulturer. Vi på vår side skal begrense oss til å fokusere på personlige fortolkninger av pakkenes innhold. På individnivå kommer m.a.o. enhver standardpakkeorientering empirisk til uttrykk gjennom oppbyggingen av individuelle forbruksmønstre og unike kombinasjoner av gjenstander og tjenester. I moderne samfunn er dette langt på vei resultat av markedsbaserte aktiviteter.

Den konkrete fortolkningen av pakkens innhold foregår i hverdagskontekster. Som uttrykk for tilslutning til bestemte standardpakker inngår for det første differensiering som et hovedelement. Som Dahl (2006:89) påpeker, er hverdagsrutinene i all institusjonalisert praksis basert på rettferdighetsfortolkninger av helt konkrete ressurssituasjoner hvor aktørens egen livsfase og familiens økonomiske biografi inngår som sentrale parametre. Dernest er det all grunn til å fremheve det

vårt anliggende å etablere et analyseverktøy for den kommende empiriske analysen hvor alder er én av to grunndimensjoner. Som det redegjøres for i det neste kapitlet er det enklest å anvende standardpakkebegrepet i den førstnevnte betydningen og altså snakke om aldersspesifikke pakker innenfor nærmere angitte statussituasjoner. Dette vil også gi et bidrag til den mer overordnede teoretiske diskusjonen.

Dahl (2006) kaller *'narritivisering'*. I et velferdssamfunn hvor pakkenes innhold er blitt både rikholdig og variert, og hvor svært mange – bl.a. gjennom kreditt – har fått tilgang til goder som tidligere var forbeholdt de få, er det ikke lenger nødvendigvis sosialt distinktverende å eie en gitt gjenstand eller benytte seg av bestemte tjenester. Selv om for eksempel det å eie en bil fortsatt kan være en kilde til status, er det ofte vel så viktig å eie dette godet på en riktig måte – noe som betyr at selve fortellingen rundt anskaffelsen og bruken av bilen blir en viktig identitetsbærer. Det samme kan sies om den måten slike fortellinger passer inn i forhold til de øvrige elementene i aktørens totalpakke – altså det helhetsinntrykk som kommuniseres til omgivelsene.

Inspirert av Bourdieu peker Dahl (2006:74) på at slike fortolkninger skjer i helt konkrete, artikulasjonsfelt. Når det gjelder livsstil mener han at dette først og fremst gir mening i tilknytning til angjeldende felt – slik som *'kulinarisk livsstil'*, *'aestetisk livsstil'* og *'politisk livsstil'*. Det er imidlertid tvilsomt om *'forbruk'* kan oppfattes som et eget felt i Bourdieu's forstand (Jf. Warde 2005a, 2005b), og at vi dermed kan snakke om en *'forbrukslivsstil'*. Slik sett går pakkefortolkningene på tvers av Dahls forståelse av livsstiler, idet det viser til mer helhetlige økonomiske handlingsmønstre der pakkenes innhold hentes fra en lang rekke historisk-materielle kontekster av sosial betydning for aktørene. I tråd med den foregående diskusjonen er det også grunn til å minne om at konkrete fortolkninger er underlagt de gjensidige sosiale forpliktelsene slik de defineres av de sosiale rollene som aktørene er innehavere av. Det er dette som definerer interessen for å hente pakkens byggeklosser på visse sosiale arenaer framfor andre, og som angir mulighetsrommet for denne orienteringen. Det er også denne gjensidigheten som gjør at vi gjenkjenner hverandres forbruksvalg og personlige pakker, og på bakgrunn av erfaring kan tolke dem innenfor rammene av et felles "kart" over generaliserte sosiale identiteter.

Dette betyr at det eksisterer en ikke ubetydelig sosial *inertia* i økonomisk handling. De normative og kunnskapsbaserte føringene som legges på aktørenes handlingsvalg kommer til uttrykk i hverdagen både som regelorientert atferd og i det som Dahl (2006:56) kaller *'konkret vedlikeholdsarbeid'* i form av "... *små bebrejdelser, humoristiske tilrettevisninger, talemåder, domme over andres handlinger, støtteerklæringer til det ene og afvisning av det andet. Kort sagt, al den snak der fyller hverdagen op*". Disse hverdagslige begivenheter bidrar sterkt til å holde en selv og andre fast i rutiner og forestillinger om *'det selvsagte'* – noe som i sin tur reduserer krevende valgsituasjoner til et minimum. Slik sett

går mesteparten av pakkeorienteringen mer eller mindre på "autopilot". Derfor har økonomisk handling som regel en høy grad av sosial forutsigbarhet.

Likevel er det all grunn til å fremheve at det tross alt alltid fins valg. Som sosial føring angir standardpakkene kun rammer for økonomisk handling, og er som sådan ikke deterministiske. Som nevnt tidligere kommer dette til uttrykk i standardbudsjettene ved at de opererer med såkalte representantvarer. Tilsvarende snakker Dahl (2006) om *'substitution'* – dvs. sosiale forestillinger om gjenstander som hører inn under samme kategori og som delvis framstår som likestilte alternativer. Det fins m.a.o. ikke bare ett aktuelt klesmerke eller kun ett nabolag det går an å kjøpe bolig i. Denne egenskapen ved standardpakkene, som kan betegnes som pakkenes *'elastisitet'*, åpner for prisbevisst kreativitet og meningsfull utfoldelse i den konkrete sammensettingen av den personlige pakken.

Helt i tråd med Parsons og Smelser's (1984) idé om at standardpakkene varierer innenfor ytterpunktene på en skala fra lav til høy pris, må standardpakkene og de individuelle operasjonaliseringene av dem altså tilkjennes en ikke ubetydelig variasjonsbredde. Fra et kvalitativt synspunkt kan vi på den ene siden snakke om et bunnivå i form av et minimumssett av varer og tjenester. Dette er samtidig en "billigutgave" av pakken – altså et kreativt sammensatt, men fortsatt sosialt akseptabelt, forbruksmønster som for en relativt lav pris sikrer en bestemt sosial identitet og tilhørighet. Det følger også at dersom man av ulike årsaker ikke lenger har råd til dette minimumet faller man utenfor og inn i en annen pakke som gir et annet sosialt ståsted og som regel en lavere prestisje. Tilsvarende kan vi tenke oss et toppnivå bestående av spesielt attraktive varer og tjenester som man strekker seg etter og prøver å skaffe seg råd til. Konsekvensen av å overoppfylle dette nivået er at man er på vei inn i en annen standardpakke og en annen status.

Det å bryte pakkenes yttergrenser – den øvre så vel som den nedre – er imidlertid sosialt vanskelig og noen ganger gjenstand for både fordømmelse og eksklusjon fra miljøer man tidligere definerte tilhørighet til (Poppe 2008). Slik sett er det viktig å understreke at pakkene er relative i forhold til hverandre, og at det ligger et betydelig element av sosial kontroll i det faktum at feilskjær kan føre til at man ufrivillig påføres en uønsket sosial identitet. Det er m.a.o. et betydelig risikomoment innebygget i enhver pakkeorientering. I et moderne forbrukersamfunn er denne risikoen som sagt særlig er knyttet til markedene for arbeid, bolig og kreditt.

I den grad standardpakkene framstår som en "oppskrift" på hvordan økonomiske ressurser kan omsettes i identitet og tilhørighet, kan de sees på som en type sosial mekanisme. Som en normativ, verdirettet og kunnskapsbasert føring i konkrete historiske kontekster bidrar de til å etablere forbruksmønstre som systematisk varierer mellom sosiale grupper. Til tross for en betydelig intern elastisitet, har hver standardpakke likevel et bestemt prisleie og impliserer ulike behov for lånefinansiering av bestemte økonomiske karrierer. I den empiriske analysen danner dette nøkkelen til å forstå informantenes holdning til, og bruk av, finansielle produkter til forbruksformål.

2.5. Identifisering av standardpakkene

Akkurat som standardbudsjettene er en konkretisering av et nasjonalt, felles multiplum, er det mulig å tenke seg at også klasse- og statusspesifikke standardpakker kan operasjonaliseres på tilsvarende måte. Det er til nå ikke gjort. Kunnskap om pakkene må derfor baseres på de økonomiske aktørenes egne fortellinger. Men hvis vi spør folk direkte om å definere "deres" pakke, er det lite sannsynlig at de vil forsyne oss med en komplett liste av varer og tjenester. Dette skyldes bl.a. at pakkeorienteringen som virksomhet langt på vei er basert på rutiner og kunnskaper som tas stort sett for gitt Pakkenes innhold er slik sett en selvfølge. Videre er det velkjent fra sosiologien at normative og verdimessige føringer i det sosiale rom sjelden kommer til syne før man bryter med dem – altså frivillig eller ufrivillig, og mer eller mindre uforvarende, handler på måter som går imot de uskrevne regler for atferd i den konteksten man står i. Men det har også sammenheng med at pakkene er generelle og lite spesifikke mht. konkrete gjenstander og tjenester. Når vi i den forestående analysen likevel inviterer økonomiske aktører til å snakke om deres forbruksatferd vil vi selvsagt få noen svar. Imidlertid er det all grunn til å forvente at informasjonen som blir oss til del vil ha en bestemt karakter, og mer være spor etter pakkene enn detaljerte beskrivelser av deres innhold.

Med utgangspunkt i den foregående teoretiske diskusjonen kan det forventes at empirisk informasjon om pakkene vil ha særlig to viktige kjennetegn. For det første er det grunn til å tro at den vil dreie seg om pakkenes ytterpunkter. Siden institusjonalisering av praksis er basert på en grensedragning mellom det som hører til handlingsfeltet og det som faller utenfor, vil disse grensene trolig være blant det mest eksplisitte i informantenes bevissthet omkring egen pakkeorientering.

Dette vil dels referere til nivået på pakken – altså nøkkelforestillinger om innholdets omfang, kvalitet og pris. Men det vil også handle om symbolisering av pakkens ytterpunkter. Det å anskaffe slike symboler vil være et hovedanliggende for ethvert hushold og dets medlemmer. Dermed er det rimelig å forvente at informantenes beskrivelser av egen atferd vil handle om nettopp denne siden ved forbruket. I den grad det er tilfellet vil informasjonen bære preg av det vi kan kalle positiv grensedragning.

For det andre er det grunn til å tro at grenseoppgangen mellom det som faller innenfor og det som faller utenfor pakkene ikke bare rapporteres i form av rene symbolbeskrivelser. Her peker Douglas (1996) på at mye av den sosiale kategoriseringen er negativ. Det vil i dette tilfellet bety at viktige aspekter ved en gitt pakkefortolkning typisk avgrenses ved å peke på hva som *ikke* hører til, snarere enn hva som genuint faller innenfor dens rammer. I den grad dette er tilfelle, vil økonomiske aktører typisk legitimere sin egen atferd gjennom å gi negative vurderinger av andres orientering i retning av andre pakker enn den man selv forfølger.

Som den empiriske analysen vil vise, er informantenes synspunkter og rapportering om eget forbruk preget av både positiv grensedragning og negativ kategorisering.

2.6. Oppsummering

Dette kapitlet har presentert standardpakkebegrepet slik det opprinnelig ble framsatt i amerikansk sosiologi. Det har også utdypet noen av begrepets sentrale aspekter og redegjort for hvordan det skal anvendes i den kommende analysen. Hovedidéen er at målet med økonomisk handling er å omsette økonomiske ressurser i sosial prestisje. Dette oppnås gjennom å orientere seg i retning av såkalte standardpakker; altså klasse- og statusspesifikke forestillinger om hva sosialt akseptable økonomiske karrierer inneholder av gjenstander og tjenester på ulike tidspunkt i livsløpet. Slik atferd er instituert praksis som tilegnes gjennom sosialiseringsprosesser i oppveksten og til en viss grad også senere i livet; man lærer så og si økonomi ved å internalisere sosialt akseptable normer og verdier for økonomisk handling. På den måten tilegner man seg også klasse- og statusspesifikke kunnskaper om hvordan knappe økonomiske ressurser bør anvendes og hvordan økonomiske karrierer kan sikres ved hjelp av andre typer av ressurser som for eksempel utdanning og sosiale nettverk. Siden ressurssituasjonen er ulik i ulike

deler av samfunnshierarkiet vil både innholdet og prislappen for de ulike standardpakkene være tildels svært forskjellige.

Det er et hovedpoeng at orienteringen i retning av spesifikke standardpakker skjer med utgangspunkt i de roller som aktørene på ethvert tidspunkt innehar. Dette betyr at økonomisk atferd ikke er tilfeldig og instrumentelt styrt av tilbud og etterspørsel på markeder, men tvert om uttrykk for grunnleggende sosiale forpliktelser i komplementære rollerelasjoner. Man er ganske enkelt kvalitativt forpliktet til å yte i forhold til livspartnere, barn, venner og kolleger. Implikasjonen er at økonomisk handling er underlagt en ikke ubetydelig sosial *inertia*. I analysen som følger er vi spesielt opptatt av hvordan sosiale føringer virker styrende og skaper forutsigbarhet i husholdningenes økonomiske disposisjoner – og da spesielt på forbruksatferd og holdninger til kredittfinansiert forbruk.

3. Undersøgelsens design

3.1. Indledning

I dette kapitel præsenterer vi undersøgelsens metodiske grundlag. Som redegjort for i kapitel 2, er det teoretiske udgangspunkt en forestilling om, at økonomisk handling foregår i sociale sammenhænge og som følge deraf er underlagt påvirkninger fra disse omgivelser. Dette har vi kaldt standardpakkeorientering. Målet med det foreliggende kapitel er at bygge bro mellem den teoretiske model og de metodiske valg, vi har foretaget i forbindelse med indsamlingen og analysen af de relevante data.

Rapportens analyser er baseret på fokusgruppeinterview. I det følgende argumenterer vi for, at fokusgruppen er en særlig velegnet metode til at besvare projektets problemstilling inden for rammerne af det valgte teoretiske perspektiv. Først gennemgår vi de vigtigste karakteristika ved fokusgruppeinterviewet, og vi diskuterer, på hvilken måde fokusgrupper kan bruges til at undersøge variationer i forbrugsadfærd og holdninger til kreditfinansieret forbrug. Efterfølgende opstilles den analysemodel, som har dannet grundlag for dataindsamlingen. Dernæst præsenteres de undersøgelsestemaer, som har dannet grundlag for gruppediskussionerne, og endelig beskrives fokusgruppernes sammensætning og struktureringen af interviewforløbene.

3.2. Fokusgrupper som metode

I kapitel 2 argumenterede vi for, at forbrug hverken er tilfældigt eller snævert knyttet til udbud og efterspørgsel, men grundlæggende orienteret i retning af standardpakker. Mens forbrug umiddelbart fremstår som et individuelt anliggende, så implicerer ræsonnementet om standardpakker, at folk som udgangspunkt har forskellige, men klasse- og statusspecifikke forestillinger om, hvordan økonomiske ressourcer bør bruges for at skabe og vedligeholde socialt acceptable identiteter. Inden for rammerne af den aktuelle undersøgelse bliver et centralt spørgsmål, hvilken rolle kreditfinansieret forbrug spiller i forskellige livssammenhænge. Nedenfor demonstreres det nærmere, hvorfor netop fokusgrupper udgør en relevant metode i en undersøgelse af forbrugsbaserede standardpakker.

Fokusgruppen er et kvalitativt gruppeinterview, hvor et antal deltagere – typisk mellem 4 og 12 personer – bliver bedt om at forholde sig til og indbyrdes diskutere en række udvalgte temaer (Demant 2006: 132). Metoden er velegnet til at undersøge erfaringer, synspunkter, holdninger, ønsker og bekymringer i forhold til et bestemt emne (Kitizinger & Barbou 1999: 5). Gruppeinterviewet passer særlig godt til undersøgelser af, hvordan deltagerne foretager afvejninger mellem forskellige hensyn og principper (Tufte 2005: 199). Man opnår således ikke bare viden om, *hvad* interviewpersonerne mener om det valgte tema, men måske i særlig grad *hvorfor* de mener, som de gør, fordi argumenterne må fremføres over for de øvrige deltagere i gruppen og således 'afprøves' i en specifik social sammenhæng (Morgan 1988). Metoden egner sig derudover godt til at belyse temaer, der involverer komplekse handlingsmønstre og motivationsstrukturer, og hvor der er et gab mellem den professionelle viden på området – fx om økonomisk rationel låntagning – og lægmandens forståelse af fænomenet – fx om låntagningens sociale betydning i forhold til status og identitet.

Der er navnlig to forhold, som adskiller fokusgruppen fra andre kvalitative metoder. For det første er dialogen mellem deltagerne i centrum. En moderator præsenterer de udvalgte temaer og sørger for at holde diskussionen på rette spor. Denne funktion har stor betydning, men det er meningsudvekslingen mellem interviewpersonerne, som er særlig interessant, og som adskiller metoden fra andre tilgange, fx det kvalitative dybdeinterview. I fokusgruppen frembringes data gennem forhandling af meninger og holdninger og ved, at man som individ er nødt til at forklare sig og begrunde sit ståsted over for de øvrige gruppemedlemmer (Morgan 1988). På den måde opnås mulighed for at få indblik i de gruppedynamikker, som er med til at skabe enighed – eller uenighed – om bestemte tematikker. Fokusgruppen er således interessant, hvis man ønsker viden om, hvordan sociale grupper etablerer grundlag for social identitet og tilhørsforhold ved at trække grænser mellem godt og dårligt, det fornuftige og det uacceptable, det moralske og det umoralske, osv.

For det andet udgør fokusgruppeinterviewet en form for "socialt eksperiment". Sammenholdt med andre kvalitative metoder adskiller fokusgruppen sig markant *"... ved ikke bare at spørge til og observere det sociale, men ved simpelthen at virke aktivt ind i konstruktionen af det"* (Demant 2006: 131). Med fokusgruppen forsøger man at reproducere nogle af de aktive processer, som kendetegner social interaktion i den virkelige verden. Man gør det imidlertid med et strategisk

mål for øje ved at bede deltagerne om at diskutere afgrænsede og på forhånd definerede temaer. Deltagerne udvælges på grundlag af, at diskussionstemaerne på forhånd kan forventes at være relevante for dem, og hensigten bliver da gennem iagttagelse af gruppens interaktion – sprogligt, men også nonverbalt – at opnå viden om, hvordan disse temaer sættes i tale, forhandles og tillægges betydning.

Disse to forhold – dialogen og den sociale konstruktion af virkelighedens interaktion – gør fokusgruppen til en særligt velegnet metode i forhold til vores diskussion af standardpakker. Som redegjort for i kapitel 2, etableres standardpakker i det sociale rum og får her betydning som en fælles erfaringsbase og orienteringshorisont. Pakkeorienteringen er langt hen ad vejen en rutiniseret og vanepræget virksomhed. Men samtidig vil markante afvigelser fra de forventede handlingsmønstre blive korrigeret i det sociale rum gennem talemåder, værdiytringer og sanktioner. Som metode har fokusgruppen en særstilling, når det gælder om at reproducere de diskussioner og retoriske positioner, som udfolder sig i deltagernes hverdagssammenhænge. Ved at lade deltagernes indbyrdes dialog og forhandling af synspunkter danne omdrejningspunkt for undersøgelsens temaer, opnås således en mulighed for at iagttage, hvordan forbrug – og lån til forbrug – tillægges betydning, når disse aktiviteter skal forklares og legitimeres i en konkret social kontekst. Hvis ellers diskussionstemaerne og gruppen sammensættes på en fornuftig måde, vil fokusgruppemetoden med stor sandsynlighed også reflektere centrale diskussioner og grænsedragninger fra deltagernes hverdagsliv.

Samtidig er der grund til at understrege, at undersøgelsen kun bygger på kvalitative data og dermed ikke kan sige noget om omfanget af forbrugs- og låneaktiviteter eller om udbredelsen af bestemte holdninger – hverken i København eller i Danmark som helhed. Når vi alligevel har en begrundet forventning om, at datamaterialet fra et mindre antal fokusgrupper har en udsigelseskraft, der rækker ud over deltagerne selv, så hænger det sammen med, at også kvalitative undersøgelser rummer et potentiale for generalisering. Der er blot ikke tale om statistisk generalisering, men om det, Kvale (2006[1997]: 161-162) betegner *analytisk* generalisering. Grundlaget for generalisering består her i "... *teoretiske principper snarere end populationer eller universer*" (Bryman 1988: 90). Konkret betyder det, at analysen må demonstrere sin generelle relevans ved at underbygge, hvordan deltagernes handlinger og holdninger med rimelighed kan forventes at gælde for andre aktører, som er underlagt tilsvarende muligheder og begrænsninger.

3.3. Undersøgelsens analysemodel

Som påpeget i kapitel 2, er standardpakker klasse- og statusspecifikke. Dette danner kernen i den model, som er grundlaget for analyserne, og er på sin side også udgangspunktet for fokusgruppernes sammensætning. Hvis vi begynder med analysemodellen, er den defineret med afsæt i det, vi opfatter som standardpakkens hoveddimensioner, nemlig ressourcesituation (i bred forstand) og alder. Modellen er fremstillet skematisk i figur 3-1 på næste side. Vi skal se nærmere på begge dimensioner.

3.3.1. Ressourcesituationen

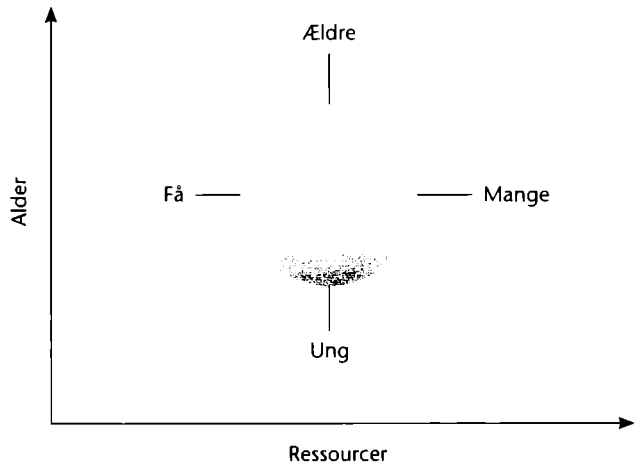
I figur 3-1 findes ressourcedimensionen på den horisontale linie. Som figuren viser, kan denne dimension overordnet betragtes som et kontinuum fra få til mange ressourcer. I en empirisk analyse må der naturligvis foretages nogle strategiske valg, som på den ene side begrænser dette ressourcespænd og på den anden operationaliserer det sæt af ressourcer, som er særligt vigtige for det undersøgte fænomen. Vi står med andre ord over for et afgørende spørgsmål vedrørende analysens udformning.

Et vigtigt valg har været fra starten at begrænse ressourcedimensionen – og dermed også selve analysen – til udelukkende at dreje sig om den danske middelklasse. Det ville utvivlsomt være interessant at sammenligne forbrugsmønstre og holdninger til kreditfinansiering blandt grupper med vidt forskellige socioøkonomiske muligheder og forventninger. Af hensyn til tid og ressourcer er klasseforskelle ikke desto mindre blevet fravalgt som undersøgelsestema.

En præcis definition af *'middelklassedanskeren'* er dog vanskelig, og man kan altid diskutere, hvilke kriterier, der bør lægges vægt på. I denne sammenhæng har der i overvejende grad været tale om en negativ definition. Det vil sige, at rekrutteringsgrundlaget udgør et forholdsvis bredt udsnit af den danske befolkning, og at der mere end et tilvalg af en præcist defineret gruppe er tale om et *fravalg* af andre grupper som irrelevante. Det har fx ikke været hensigten at medtage en knaphedseller fattigdomsproblematik i undersøgelsen, fx gennem en diskussion af forbrug og låntagning i de husholdninger, som befinder sig i udkantsområdet af det danske forbrugssamfund (se Bonke m.fl.: 2005 for et sådant perspektiv). Det har heller ikke været aktuelt at introducere knaphedsaspektet ved at fokusere på marginaliserede grupper i middelklassen; dette ville forudsætte et helt andet rekrutteringsgrundlag, også selvom et par af undersøgelsens interviewpersoner betegner sig selv som "fattige i dagens Danmark". Omvendt har det ikke været en

ambition at undersøge mere spektakulære forbrugsmønstre – hverken af den type, som kan forekomme i mere eksklusive samfundskredse eller i den mindre spektakulære øvre middelklasse. Undersøgelsen er til gengæld formet med henblik på at sige noget om kreditfinansieret forbrug i de relativt "almindelige" husholdninger. Ved rekrutteringen af informanter er der således lagt vægt på, at alle interviewpersoner:

Figur 3-1: Analysemodellen.



- *... som minimum har en afsluttet gymnasial uddannelse (gymnasium, HF, HTX, HHX) og som maksimum en 4 års videregående (boglig) uddannelse;*
- *... besidder jobs, der svarer til disse kvalifikationer (fx pædagog, sygeplejerske, kontorfunktionær, IT-konsulent, falckredder) og således ikke arbejder ufaglært og heller ikke har avanceret til helt andre stillingskategorier, fx en overordnet lederstilling;*
- *... har en husstandsindkomst før skat på mellem 300.000 og 800.000 kr. og/eller (hvis man bor alene) en personlig indtægt før skat på mellem 200.000 og 500.000 kr.;*
- *... er bosiddende i hovedstadsområdet.*

Ressourcedimensionen er derudover blevet præciseret, så det drejer sig om forskellen mellem at have og ikke have boligformue – konkret mellem lejere og boligejere. Begrundelsen for dette valg er den principielle forskel mellem investeringshushold og cashflow-hushold, som vi redegjorde for i kapitel 1, hvor hovedpointen er, at boligformue

udgør en særlig vigtig faktor for forbruget i forskellige sociale grupper og livsfaser. For at kunne studere forbindelsen mellem formue og forbrug har vi lagt vægt på, at alle boligejere i undersøgelsen som et kriterium for deltagelse skal have en vis friværdi i boligen (minimum 500.000 kr.). Således er ressourcedimensionen ikke bare et spørgsmål om boligformue eller ej, men også om megen eller ingen friværdi.

En vigtig bevæggrund for disse strategiske valg er netop, at de voksende friværdier har været afgørende for væksten i privatforbruget i de senere år og herunder også, mere indirekte, for ændringer i befolkningens opfattelse af kreditfinansieret forbrug. Et ofte hørt argument i debatten er, at de eskalerende friværdier og opmærksomheden omkring boligejernes hurtigt voksende gevinster har trukket hele befolkningen med i en forbrugs- og lånefest, hvor forventninger til en højere levestandard slår igennem, også hos de grupper, der i udgangspunktet ikke besidder disse muligheder. Dette står i kontrast til det traditionelle syn på friværdi, som går ud på, at den primært skal være husholdningernes økonomiske sikkerhed og buffer, og derfor ikke skal stilles til disposition for forbrug. Undersøgelsens inddragelse af både lejere uden friværdi og ejere med friværdi gør det muligt at belyse, hvorvidt og i så fald på hvilken måde, adgangen til sådanne midler afspejles i forskellige pakkeorienteringer og herigennem får betydning for opfattelser af kreditfinansieret forbrug.

Dette betyder dog ikke, at ressourcedimensionen kan reduceres til et spørgsmål om variationer i boligformue. En grund til dette er, at en ressource som boligformue typisk korrelerer med andre ressourcer såsom indtægt. Her har vi som anført styret rekrutteringen til fokusgrupperne for at få fat i informanter fra et bestemt indtægtsleje. Resultatet er, at boligejerne som gruppe betragtet har noget større indtægter end lejerne. Spændet mellem den økonomiske top og bund er dog stadig relativt bredt, hvilket vi kommer tilbage til senere i kapitlet og undervejs i analyserne.

En anden type ressource, som ligger indbygget i denne dimension, er *rådighedsbeløb*. Det har imidlertid ikke været muligt at opgøre deltagernes rådighedsbeløb på baggrund af de tilgængelige oplysninger, og datamaterialet påviser relativt store forskelle mellem interviewpersonerne, navnlig som følge af kompleksiteten i familieforhold (singlehushold vs. husstande med dobbeltindtægt, ægtefælle og dennes økonomiske status, forpligtelser i forhold til børn, formue i form af arv, osv.). Selvom det ikke har været muligt at indarbejde sådanne forhold systematisk i undersøgelsesdesignet, er det klart, at de kan spille en

vis rolle for deltagernes pakkeorienteringer. De steder i analysen, hvor disse undertemaer ser ud til at have sammenhæng med individuelle forhold, vil de dukke op som nuanceringer af det samlede billede.

3.3.2. Aldersdimensionen

Som figur 3-1 illustrerer, er alder den anden grundlæggende dimension i standardpakken. I udgangspunktet er det nærmest en selvfølge at pege på, at unge har andre behov end ældre, og at standardpakkeorienteringen som følge heraf vil ændre indhold og form i takt med, at aktørerne bliver ældre. Der er derfor al mulig grund til at antage, at forskellige aldersgrupper har forskellige opfattelser af betydningen af forbrug. Ved at foretage fokusgruppeinterview med henholdsvis yngre og ældre middelklassedanskere bliver det muligt at undersøge, hvordan der inden for aldersgrupperne etableres fælles forestillinger om, hvordan kreditfinansieret forbrug indgår i den hverdag og de projekter, som er relevante på det pågældende tidspunkt i interviewpersonernes liv.

Eftersom aldersdimensionen generelt er et kontinuum fra ung til gammel, må den naturligvis indsnævres og præciseres i et empirisk studie. Igen vælger vi at forankre undersøgelsen i relativt brede befolkningsudsnit, men samtidig at vægte analysen af grupper, som kan siges at repræsentere substantielt forskellige punkter på kontinuumet. På den måde etableres en principiel afstand mellem alderskategorierne, som maksimerer muligheden for at opdage eventuelle alderseffekter. I dette studie er fokusgrupperne udvalgt inden for aldersspektrene 25-35 år og 55-65 år. Det betyder, at vi på den ene side inddrager deltagere, som befinder sig i etableringsfasen i forhold til centrale sociale og økonomiske forhold såsom egen bolig, familieliv, karriere, osv. På den anden side har vi personer, som er i en fase af livet, hvor de samme sociale og økonomiske forhold begynder at få en grundlæggende anden betydning, typisk i forbindelse med tilbagetrækning fra arbejdsmarked, udsigt til pensionisttilværelse, børn der flytter hjemmefra, ændrede boligbehov, osv.

Det er imidlertid ikke bare deltagernes position i forhold til *livsfase* som skaber de principielle forskelle mellem grupperne. Der er også *kohortspecifikke* forskelle, som bunder i, at de holdninger, normer og værdier, som enhver generation lærer gennem opvæksten, i større eller mindre grad vedbliver med at dirigere forbrugsadfærden, når man senere i livet indgår i nye rollepositioner og forventningsstrukturer. Den aversion mod kreditfinansieret forbrug, som stadig præger dagens ældre generationer, er et godt eksempel på, hvordan viden og erfaring,

som er blevet indlært under helt andre samfundsforhold, fortsætter med at øve indflydelse på ens økonomiske handlinger.

Derudover er det relevant at nævne det, som i metodelitteraturen omtales som en *'periodeeffekt'*. Begrebet henviser til de historisk-materielle forhold, som sociale fænomener – herunder forbrug – udfolder sig indenfor. I vores tilfælde er det rimeligt at pege på, at varemarkedet, arbejdsmarkedet og kreditmarkedet i det nye årtusinde på en række områder adskiller sig på afgørende fra de systemer, der gjorde sig gældende i 1970'erne. Disse forskelle kan forventes at være konstituerende for forbrugsadfærd. I metodelitteraturen ses periodeeffekter gerne som en alderseffekt (Ringdal 2007), og vi følger en sådan betragtningsmåde i de kommende analyser. Man kan imidlertid også argumentere for, at de historisk-materielle forhold bør anskues som standardpakkernes tredje grunddimension. Denne diskussion går vi ikke nærmere ind i her, men betydningen af pakkeorienteringernes historisk-materielle betingelser trækkes eksplicit ind i analyserne, da periodeeffekten er særligt vigtig for at forstå forskelle mellem yngre og ældre informanters adfærd og holdninger.

3.3.3. Andre påvirkningsfaktorer

Andre faktorer kan naturligvis formodes at have relevans for undersøgelsestemaet, selv om de ikke figurerer direkte i analysemodellen. Det gælder blandt andet køn. Ved rekrutteringen af deltagerne er der tilstræbt en ligelig kønsfordeling i grupperne, men dette har ikke i alle tilfælde været praktisk muligt. Navnlig én gruppe havde en særligt skæv kønsfordeling (seks kvinder og én mand). Fordelingen har givetvis påvirket gruppediskussionen – om end i betydelig mindre grad end frygtet på forhånd. En mere grundig behandling af forbindelsen mellem køn og forbrug ville imidlertid forudsætte kønsopdelte fokusgrupper eller en spørgeguide, der eksplicit tog hensyn til køn.

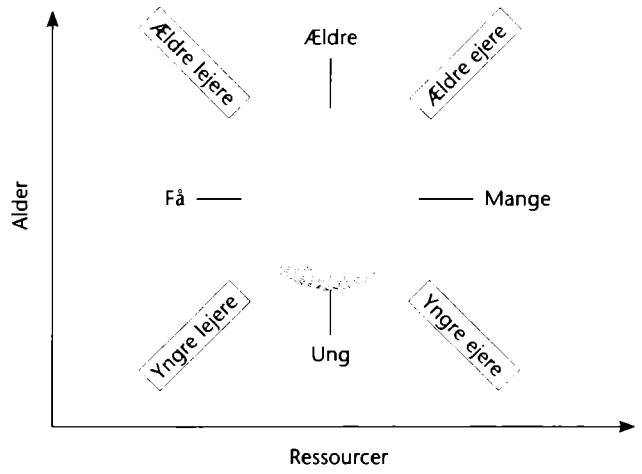
Noget tilsvarende gælder i forhold til deltagernes erfaringshorisont. Det er oplagt, at tidligere erfaringer med forskellige former for kreditfinansiering spiller en central rolle for deltagernes aktuelle adfærd og holdninger. Det har således også været en central overvejelse i forbindelse med gruppernes sammensætning, om der både skulle inddrages deltagere som har og ikke har haft lån til forbrug. På grund af prioriteringen af alder og boligformue har det imidlertid ikke været muligt at anvende erfaringer med kreditfinansieret forbrug som et egentligt undersøgelsestema. I praksis har det dog også vist sig, at

stort set alle deltagere på et eller andet tidspunkt har benyttet sig af forbrugslån, når dette defineres så relativt bredt, som der er tale om her. Løsningen har således været at spørge åbent i fokusgrupperne til erfaringer med kreditfinansieret forbrug. I de tilfælde, hvor dette tydeligvis har betydning for deltagernes aktuelle adfærd og holdninger, vil deltagernes forskellige erfaringshorisonter blive trukket ind i analysen som nuanceringer af det samlede billede.

3.4. Implikationer af det valgte design

Som figur 3-2 viser, giver analysemodellens to hoveddimensioner grundlag for at sammensætte fire fokusgrupper, bestående af *unge lejere*, *unge ejere*, *ældre lejere* og *ældre ejere*. Som rapporten vil vise, er både forbrugsmønsteret, låneadfærden og holdningerne til kreditfinansieret forbrug stærkt forskelligartede i de fire grupper. I kapitel 4 specifikt – og i analyserne mere generelt – argumenterer vi for, at dette reflekterer gruppernes orientering i retning af ganske forskellige pakker.

Figur 3-2: Fire fokusgrupper.



Det følger på flere måder af designet, at forventer at finde fire forskellige pakker. Alligevel er det analytisk vigtigt at fastslå, at gennemførelsen af de fire fokusgrupper ikke automatisk resulterer i et tilsvarende antal forbrugsbaserede standardpakker. Først og fremmest må det understreges, at vi med gennemførelse af fire fokusgrupper kun kan

forvente at opfange *spor* efter eller *omrids* af egentlige standardpakker. Men derudover er pointen, at selvom fokusgruppen ofte etablerer enighed på en række punkter, opstår der ligeledes kontrasterende opfattelser blandt deltagerne. Sådanne kontraster har vi også set i den aktuelle undersøgelse, hvor deltagerne indimellem er blevet splittet i undergrupper, som har fremsat konkurrerende argumenter og hver især gjort krav på legitimitet. Det er ikke mindst i disse tilspidsede situationer, at låntagningens stærke moralske undertoner er dukket frem. Det kan diskuteres, hvorvidt nogle af disse uenigheder reflekterer så dybtgående forskelle, at der mere er tale om to konkurrerende pakker inden for samme fokusgruppe end nuancer af samme type orientering. Som nævnt i kapitel 2, kan det for så vidt også diskuteres, hvorvidt der findes én middelklassepakke med mange nuancer eller en række forskellige statusforankrede pakker med udgangspunkt i middelklassens værdier. Dette er temaer, som vil følge i kølvandet af den foreliggende analyse, og som har plads i andre sammenhænge og fremtidige publikationer.

Tabel 3-1: Kendetegn ved informanterne i hver fokusgruppe.

Gruppe	Alder	Friværdi	Indtægt [1)]	Kvinder	Mænd	Deltagere
Unge lejere	25-35	Nej	321.000	6	1	7
Unge ejere	25-35	Ja	360.000	2	3	5
Ældre lejere	55-65	Nej	300.000	4	3	7
Ældre ejere	55-65	Ja	342.000	2	5	7

[1)] Gennemsnittet af gennemsnittet for de indtægtsintervaller informanterne opgiver.

3.5. Fokusgruppernes sammensætning

Når formålet er at indfange og forklare variationer i forbrugsadfærd og holdninger til kreditfinansieret forbrug, giver fokusgruppen unikke muligheder for at afprøve teser om, hvilke faktorer der har betydning, ved at lægge disse faktorer ind i selve undersøgelsesdesignet. På den måde er fokusgrupper ikke bare et metodisk værktøj, men en del af den samlede analysestrategi (Demant 2006). Derved bliver sammensætningen af fokusgrupperne samtidig alt andet end et trivielt metodisk anliggende. Udvælgelsen af relevante karakteristika ved såvel grupperne som gruppedeltagerne udgør centrale strategiske valg, som er afgørende for, hvilken viden om forbrug og låntagning,

der kan etableres. I dette afsnit redegør vi for, hvad der kendetegner deltagerne i hver af de fire fokusgrupper. En summarisk præsentation findes i tabel 3-1.

De fire fokusgruppeinterview involverede i alt 26 deltagere. I udgangspunktet var der kalkuleret med otte personer i hver gruppe, men rekrutteringen viste sig en smule vanskelig. Det gjaldt især i forhold til gruppen af ældre lejere. Den største vanskelighed viste sig reelt at være at opnå af en ligelig kønsfordeling i grupperne. Dette lykkedes kun i to af grupperne, nemlig blandt unge ejere og ældre lejere. De øvrige to grupper bærer præg af en vis skævhed i fordelingen, med en klar overvægt af kvinder blandt de unge lejere og en vis overvægt af mænd i gruppen av ældre ejere.

Som en del af rekrutteringsgrundlaget har deltagerne opgivet deres indtægtsgrundlag. Der er imidlertid ikke tale om præcise årsindtægter, men om beløbsrammer for den personlige indtægt før skat (henholdsvis 200.000-400.000 kr./400.000-500.000 kr.). Langt den overvejende del af interviewpersonerne har en årsindkomst på mellem 200.000 og 400.000 kr. Tallene i skemaet er således ikke præcise årsindtægter, men beregnede gennemsnit, baseret på de indtægtsintervaller, informanterne har opgivet. Dette resulterer i relativt små, men alligevel interessante forskelle mellem grupperne. Generelt har lejerne således gennemsnitligt en noget mindre indkomst end ejerne, både blandt unge og ældre. Ingen af de ældre lejere har således en indtægt over beløbsgrænsen på 400.000, mens dette gælder for flere blandt både de yngre og ældre ejere.

3.6. Fokusgruppernes forløb

De fire fokusgruppeinterview blev gennemført i maj 2007 på Handelshøjskolen i København. Deltagerne til grupperne var rekrutteret af analysefirmaet *Marketminds*, som også varetog moderatorfunktionen under interviewene. Rapportens forfattere observerede interviewene direkte via videokamera og havde desuden mulighed for at give kommentarer løbende til moderator. Alt interviewmateriale er efterfølgende blevet udskrevet og danner grundlag for rapportens resultater.

Forløbet af de fire fokusgrupper blev struktureret ud fra en fælles interviewguide, udviklet i samarbejde mellem Marketminds og Gældsprojektets sociologigruppe/CKK efter oplæg fra sidstnævnte. Interviewguiden rummer følgende hovedsamtaleemner:

- *Beskrivelse og diskussion af forbrugsområder, hvor deltagerne ville føle sig henholdsvis "fattige", hvis de skulle undvære dem, og "privilegerede", hvis de havde adgang til dem;*
- *Beskrivelse og diskussion af, hvilke muligheder for lånefinansiering som findes, og hvordan disse lånetyper logisk kan grupperes;*
- *Beskrivelse og diskussion af, hvilke persontyper som kan forventes at gøre brug af kreditkort og hurtige forbrugslån;*
- *Beskrivelse og diskussion af risikoopfattelser for deltagernes økonomiske liv, herunder "worst case" scenarier.*

Det første samtalepunkt har til hensigt at give et billede af de grundlæggende forbrugsdefinitioner og -præferencer, herunder hvad der opleves som basalt forbrug og privilegeret forbrug. Punktet tjener desuden til at give et overordnet billede af, hvilke forbrugsområder deltagerne prioriterer højt/lavt (fx madvarer, tøj, bil, kulturoplevelser, osv.) og i hvilke situationer, de selv ville vælge at låne til forbrug.

Det andet samtalepunkt har deltagernes kendskab til forskellige låneformer som omdrejningspunk, herunder en diskussion af, hvilke typer af lån der betragtes som relevante med henblik på at finansiere forbrug. Desuden bliver deltagerne bedt om at kategorisere lånetyperne efter kriterier, de selv finder på, og herefter at diskutere, hvad der henholdsvis samler og adskiller de enkelte former for lån. Vurderingerne tjener til at give et overordnet billede af deltagernes orientering i kreditmarkedet.

Det tredje samtalepunkt vedrører brug af og holdninger til kreditkort og hurtige forbrugslån, og en fiktiv personbeskrivelse fungerer som indgang til at diskutere deltagernes egne holdninger til og eventuelle erfaringer med disse lånemuligheder. I forlængelse heraf diskuteres det, hvilke typer kreditkort deltagerne selv har og bruger, baggrunden for at benytte kreditkort og optage hurtige forbrugslån, i hvilke situationer sådanne lån er berettigede, mv.

Det fjerde og sidste samtalepunkt fokuserer på deltagernes risikovurderinger i deres økonomiske liv. Diskussionen tager udgangspunkt i beskrivelser af "worst case" scenarier og omfatter spørgsmål om, hvordan henholdsvis personlige og samfundsmæssige faktorer indgår i disse scenarier, hvorvidt risikovurderinger spiller ind på deltagernes forbrugs- og lånemønstre, og om overvejelserne udløser konkrete handlinger, fx i form af opsparing og forsikring.

3.7. Opsummering

De kommende analyser er baseret på fire fokusgruppeinterview. Metoden betragtes som særligt velegnet til at håndtere projektets problemstillinger, da man med fokusgruppen kan reproducere diskussioner og positioner, som udfolder sig i deltagernes hverdagsliv. De fire grupper er defineret ud fra det, vi betragter som standardpakkernes hoveddimensioner, nemlig ressourcer og alder. De empiriske analyser er tilrettelagt således at ressourcedimensionen operationaliseres som et spørgsmål om man har eller ikke har boligformue (og friværdi på mindst 500.000 kr.), mens aldersdimensionen konkretiseres til to aldersintervaller, nemlig 25-35 år og 55-65 år. På denne måde opnår vi at forankre analyserne i kontraster, der optimerer mulighederne for at opdage betydningsfulde forskelle fra hver af de to dimensioner i forhold til forbrug generelt og lånefinansieret forbrug specifikt. Undersøgelsens resultater er således baseret på fokusgruppeinterview med henholdsvis yngre lejere, ældre lejere, yngre ejere og ældre ejere. Alle informanter kommer fra middelklassen og er bosat i Storkøbenhavn. Interviewene blev gennemført i maj 2007.

4. Pakkeorienteret forbrug

4.1. Innledning

Som redegjort for i de to foregående kapitlene er utgangspunktet for den empiriske analysen at anvendelsen av økonomiske ressurser verken er tilfeldig eller primært et resultat av individuelle, markedsrasjonelle handlinger. Tvert om legger vi til grunn at både investering og forbruk følger en sosialt betinget systematikk, og er underlagt forpliktelser og hensyn til signifikante andre i en hel rekke sosiale kontekster. Disse føringene har vi begrepsfestet med et resonnement rundt såkalte *'standardpakker'*, og argumentert for at fokusgrupper er en egnet metode til å frambringe data om dette fenomenet. I det foreliggende kapitlet er ambisjonen å beskrive og systematisere informantenes forbruksvaner i lys av dette begrepet.

Vi begynner med å definere den empiriske utfordringen i dette kapitlet, nemlig å identifisere standardpakker i termer av å avgrense deres ytterpunkter. Dernest vender vi oss til fokusgruppene. Med utgangspunkt i designets to hoveddimensjoner – alder og boligformue – er fremstillingen av det empiriske materialet bygget opp slik at aldersdimensjonen først holdes konstant mens boligdimensjonen varieres. Det betyr at analysen starter med å beskrive standardpakkene i de to fokusgruppene bestående av henholdsvis yngre leietakere og yngre eiere. Selv om også andre faktorer av betydning trekkes inn, vurderes eventuelle forskjeller mellom disse pakkene primært som utrrykk for ulikheter i informantgruppenes ressurssituasjon. Deretter gjøres det samme for de to tilsvarende fokusgruppene med eldre informanter. Til slutt går vi på tvers i materialet og diskuterer alderens betydning for økonomisk orientering innenfor hver av de to formueposisjonene.

4.2. Standardpakkenes ytterpunkt

Som det fremgår av samtaleplanen for fokusgruppene i kapittel 3 (afsnit 3.6), ble hvert gruppeintervju innledet med å be informantene om å skrive ned tre ting som ville gi dem en følelse av å være fattige hvis de mistet dem, og tilsvarende tre ting som ville få dem til å føle seg privilegert hvis de fikk dem. Dette var ment å være en innledning til en større og mer detaljert diskusjon om konkrete varer og tjenester

og måten disse ble finansiert på – og da helst ved at hver gjenstand ble knyttet til spesifikke finansieringsformer varierende fra opptjente og oppsparte midler til lån og dyre kredittprodukter. Ambisjonen var å komme i inngrep med et klassifikasjonssystem av forbruksgoder med tilhørende finansieringsformer som i sin tur kunne bidra til å kaste lys over noen av de mekanismer som ligger til grunn for veksten i husholdningenes lånevolum. Som denne rapporten vil vise, fikk vi noe annet og langt mer.

I dette tilfellet har mergevinsten mye med fokusgrupper som metode å gjøre. Som allerede pekt på i kapittel 3 (afsnit 3.2) må utsagn som framsettes i et slikt forum stå seg i den påfølgende meningsutvekslingen. Resultatet er at vi ikke bare får lister med tre gjenstander fra hver deltaker, men også en redegjørelse for og, ikke minst, en diskusjon omkring, hvorfor nettopp disse tingene er nevnt. Dermed oppstår en fellesforståelse rundt et sett av varer og tjenester som definerer tilstander av henholdsvis deprivasjon og privilegerthet. Denne fellesforståelsen har flere viktige kjennetegn. Ett av dem er at den ikke nødvendigvis har oppslutning fra samtlige fokusgruppedeltakere. Dette indikerer i så fall at det finnes konkurrerende forståelser av de to tilstandene. Men uansett er hovedpoenget at selv om deltakerne kan nevne mange av de samme tingene, vil den samlede beskrivelsen av deprivasjon og priviligerthet være rikere enn hver enkelt deltakers individuelle bidrag. Det skyldes ikke først og fremst at antall varer og tjenester blir større enn tre, men at de plasseres i en begrunnet, sosial helhet.

Videre er det viktig å understreke at verken gjenstandene som nevnes eller fellesforståelsen(e) som oppstår er tilfeldige. Deltakerne anvender åpenbart sine kunnskaper, normer og verdier systematisk når de trekker fram bestemte varer og tjenester som er spesielt knyttet til henholdsvis deprivasjon og priviligerthet. Videre er det meget tydelig at det er gjenstandenes egnethet til å symbolisere tilstandene som vektlegges i fellesforståelsene som vokser fram i samtalens løp. Gruppediskusjonene er m.a.o. ikke fokusert på tingene som sådan, men på hvilken livssituasjon og sosiale status som er assosiert med dem. Det er denne symbolvinklingen på samtalene som setter oss på sporet etter standardpakkene allerede ved gruppeintervjuenes begynnelse.

En meget viktig tilleggskilde til denne type informasjon er at det ikke bare er én, men fire fokusgrupper å trekke veksler på. Som redegjort for i kapittel 3, er gruppene sammensatt slik at de systematisk varierer langs to sentrale statusdimensjoner, nemlig boligformue og alder. I den grad det teoretiske resonnementet i kapittel 2 har noe for

seg, er det grunn til å forvente at standardpakkeorienteringene i de fire fokusgruppene vil være forskjellige. Dessuten innebærer Douglas' (1996) begrep om negativ definisjon av sosiale kategorier at pakkene i noen grad vil være avgrenset i forhold til hverandre gjennom at egenskaper ved alternative forbruksmønstre eksplisitt defineres ut som lite attraktive og uaktuelle for ens egen atferd. Det gjelder også synspunkter på deprivasjon og det å være privilegert. I sum betyr dette at betydelig innsikt kan oppnås gjennom å sammenligne diskusjonene i de fire fokusgruppene. Dette tas det da også hensyn til rent framstillingsmessig ved at dataene gjennomgående presenteres komparativt.

Analysen som presenteres nedenfor dreier seg altså om fokusgruppediskusjonenes innledende del hvor det etableres fellesforståelser rundt hva som gir en følelse av henholdsvis deprivasjon og priviligerthet. Disse forestillingene markerer rammene for forbruket av varer og tjenester, og definerer som sådan både risikoelementet og ambisjonene i den rapporterte forbruksatferden. I tråd med at standardpakkebegrepet viser til en kreativ virksomhet innenfor et avgrenset økonomisk mulighetsrom (jf. kapittel 2), kan forestillingene om deprivasjon og priviligerthet også sees på som standardpakkenes yttergrenser. I den grad det kan identifiseres substansielle variasjoner i disse ytterpunktene på tvers av fokusgruppene vil dette indikere tilslutning til ulike pakker. Vi begynner analysen med å se på diskusjonen blant de yngre informantene.

4.3. Unge leietakere og unge eiere

De yngre leietakerne og selveierne har det til felles at de kommer fra middelklassen, bor i København og er mellom 25 og 35 år. Det at de tilhører samme generasjon vil med stor sannsynlighet føre til visse likheter i økonomisk orientering, noe vi kommer tilbake til i avsnitt 4.5. Men som redegjort for i kapittel 3 er de imidlertid også ulike langs en rekke statusdimensjoner, hvorav den kanskje viktigste er at eierne har boligformue mens leierne ikke har. Den sistnevnte gruppen har dessuten ingen annen formue, heller. Denne resursulikheten gir ulik status, og vil dessuten kunne skape ulikheter i deres forbruksatferd. I så fall vil deres økonomiske disposisjoner være orienteringer i retning av potensielt ganske forskjellige standardpakker.

Tabell 4-1: Standardpakkenes nedre og øvre grenser. Unge leiere og unge eiere fra middelklassen. København 2007.

Grense	Unge lejere	Unge ejere
Nedre: (Gir en følelse av å være fattig hvis man mister dette)	• Mat • Tøy og sko • Tøy og utstyr til barna • Strømregning • Husleie • For liten leilighet • Bil • Fylle tanken • Spise ute • Kino • Frisør • Nye møbler • Gaver	• God mat og god vin • Ferie • Reiser • Weekend-turer • Shopping • Uteliv • Kulturliv • Bøker • Sigaretter • Bil med stor motor
Øvre: (Gir en følelse av å være privilegert hvis man oppnår dette)	• God mat • Spise på restaurant • Ferie utenfor Danmark/EU • Bil • Eie en leilighet	• Luksusshopping • Designerklær og -sko • Lange reiser • Miniferier • Bil • Nye møbler • Bøker • Eksklusivt bryllup • Dyre hobbyer • Større hus

Tabell 4-1 ovenfor rapporterer resultatene fra fokusgruppediskusjonene om deprivasjon og priviligerthet. Som vi ser er det vesensforskjeller i innholdsbestemmelsen av disse fenomenene. Vi skal se på standardpakkenes nedre og øvre grenser etter tur.

4.3.1. Standardpakkenes nedre grense

Hvis vi begynner med de unge leietakerne, er standardpakkens nedre grense først og fremst definert ved tap av en rekke basisbehov. Det er stor enighet gruppen om at knapphet i form av mat, klær, sko og klær og ustyr til barna ville representert en annen økonomisk realitet. Mat er en bekymring som åpenbart deles av mange av deltakerne. Følgende utsagn kan stå som typisk:

> *"Mad, det er mit punkt 1. Jeg ville have det forfærdeligt, hvis jeg stod nede i Fakta ... og måtte tænke gud nej, champignoner 30 kroner og peberfrugter,*

gud hvor det er dyrt, så ville jeg føle meg fattig, hvis jeg ikke havde råd til at sætte mad på bordet. Det er helt back to basic."

Selv om informanten nok mener at det er *'back to basic'*, noe som også understrekes ved at det er Fakta og ikke Irma som nevnes, er det likevel et poeng at det tross alt dreier seg om champignoner og peberfrugter og ikke vann og brød. Det er altså snakk om et minimumsbegrep som riktigmok er knapt, men som først og fremst er et sosialt minimum som ligger over det som forbindes med dyp eller absolutt fattigdom. Det samme gjelder på området klær og barn:

"At have råd til at købe tøj til min søn ... og alt sådan noget. Så skal han ha ny seng. Jeg synes det er fedt, at jeg ikke skal vente til der kommer børnepenge. Jeg har nogle venner som hver gang der kommer børnepenger siger nå, hva skal I så have denne gangen?"

Her er det all grunn til å legge merke til at grenseoppgangen innholdsbestemmes gjennom et dobbelt budskap hvor nødvendighet kobles direkte til et sett av sosiale verdier. Her dreier det seg om fleksibilitet og det å slippe å telle penger for den minste ting. Andre deltakere følger opp med å peke på verdier som livsglede og selvtillit:

"Man mister fornøjelsen, tror jeg, hvis ikke man kan købe [tøj]." / "Selvtillid. Ens personlighed ligger meget i hvordan man klæder sig. Hvis man for eksempel står nede i H&M og tænker at nej, det kan først blive om to måneder, når jeg får et eller andet tilbage i skat ... så ville jeg føle mig fattig."

De sosiale ambisjonene ved forbruksatferden går igjen i svært mye av det som blir sagt. Dette blir ikke minst tydelig i forbindelse med bolig. I utgangspunktet er det å ha tak over hodet et basisbehov som det knyttes visse bekymringer til. En av deltakerne trekker for eksempel fram uteliggere og husløse som eksempler på hvor lett man kan bli satt på bar bakke hvis man ikke betaler sine regninger. Men det er den kulturelle definisjonen av boligbehovet som dominerer gruppediskusjonen. En viktig dimensjon er det vi kan kalle standsmessig bosituasjon:

"Lige nu har vi en tre-værelsers ... Jeg synes det ville være rigtig surt, hvis vi var nødt til å flytte til en to-værelsers, for eksempel. For at have råd."

Dette utløser i sin tur en rekke prinsipielle synspunkter på det å bo. Ett av dem er at boligen må oppfylle visse minimumskrav dersom man skal kunne leve et "ordentlig" liv. Begrepet om *'trivsel'* får i denne sammenheng allmenn oppslutning:

> *"Vi ville for eksempel ikke trives i en to-værelses, vi ville gå hinanden på nerverne."*

Videre engasjerer flere av deltakerne seg i begrepet *'status'*. Det etableres tidlig en fellesforståelse om at sosial prestisje både har å gjøre med ære knyttet til punktlighet i regningsbetaling, og med dyder som selvrespekt og personlig velvære:

> *"Det [å betale husleje, elregningen, varmeregningen] handler om, hvordan man har det med sig selv, om man føler sig respekteret, hvordan man ser ud og man har et sted at bo, det er der selvfølgelig også noget status i ... [Ellers] ville man komme ned i en helt anden klasse eller kategori ... Det er status."*

Det er interessant å legge merke til at et tilsvarende resonnement bringes inn i diskusjonen om bil. I utgangspunktet er det ingen som bestrider at dette kan være et nødvendighetsgode. Men begrunnelsene tyder likevel på at det først og fremst er sosiale verdier som bevegelsesfrihet, tidsbesparelse og forenklede hverdagsrutiner som gjør bilen til en sentral del av livet. I tillegg knyttes bilen til personlig velvære. For en av deltakerne er det nærmest blitt en fobi:

> *"Jeg føler mig fattig når jeg ikke har råd til at fylde tanken helt op, når jeg tanker. Det er ikke fedt, så går jeg ind og betaler og tænker uh, hvor jeg er ussel."*

Å føle seg "ussel" i forbindelse med en handling som ingen andre kan se resultatet av kan virke noe spesielt. Utsagnet blir imidlertid ikke motsagt eller på annen måte kommentert av de øvrige deltakerne. Dette bunner sannsynligvis i at samtalen primært verken dreier seg om bil eller bensin, men de sosiale føringer og internaliserte forestillinger som man møter når man nærmer seg eller bryter med pakkeorienteringens minimumskrav. Som sådan er utsagnet en viktig spissformulering av de krefter som er i sving.

Den siste tredjedelen i de unge leietakernes liste dreier seg om

sosial deltakelse på eksterne arenaer. En av informantene knytter således det å kunne spise ute, gå til frisøren og se en film på kino til en forestilling om at *'selvforkærligelse'* er en nødvendig del av hverdagen. Tilæsvarende er en annen deltaker opptatt av at dagens samfunn krever at ting må skiftes ut i ny og ne, og at man derfor må ha muligheten til å anskaffe nye møbler omtrent hvert annet år. En tredje informant peker på nødvendigheten av å ha råd til å kjøpe gaver i forbindelse med sosiale ritualer som konfirmasjoner og fødselsdagselskaper. Som minimumsbehov betraktet ligger slike dette langt fra et begrep om *'fattigdom'* i betydningen alvorlig deprivasjon. I lys av standardpakke-begrepet, derimot, får disse grenseoppgangene mening; dersom man skulle miste slike muligheter på permanent basis ville den sosiale identiteten ganske enkelt framstå som grunnleggende annerledes.

De unge leietakernes fellesforståelse av minimumsnivået skiller seg ganske skarpt fra den tilsvarende begrepsfestingen blant de unge selveierne. Riktignok står mat på begge gruppenes liste over ting som vil gi dem en følelse av å være fattig. Men for selveierne er det ikke snakk om peberfrugt og champignoner, men om god mat og gjerne også god vin. Dette knyttes også til kafebesøk og det å kunne spise på restaurant i ny og ne. Flere av informantene uttrykker at de gjerne bruker en del penger på dette. Det oppstår en fellesforståelse om at mat som minimumsgrense er et spørsmål om livsnytelse:

> *"God mad, god rødvin, at kunne gå på café. At nyde livet. Den der livsnyderting. Det betyder meget for mig."*

Livsnytelse er også stikkordet for diskusjonen rundt ferier og reiser. Informantene skiller her mellom kortere weekendturer, alminnelige ferieopphold og lengre reiser, og sier ja takk til alt. Det dreier seg om å få et avbrekk fra hverdagen. Selv kortere turer i tide og utide for å besøke familie og venner, og det en av dem kaller wellnessturer til Tyskland og andre steder i *"nærområdet med biltransport"* fyller denne funksjonen:

> *"Det er den primære følelse, at jeg kan gøre, hvad jeg vil, slappe af og få lov til at komme lidt væk. [Det giver] nogle ekstra dage til at få brudt den rytme, som ellers ville være meget monoton for mit vedkommende."*

Som minimumsstandard betraktet representerer dette en helt annen operasjonalisering av verdier som handlefrihet, fornøyelse, trivsel og fleksibilitet enn den som uttrykkes blant leietakerne. Det samme gjel-

der innkjøp hvor minimumsterskelen knyttes til et begrep om shopping og ikke til spørsmålet om å ha nok penger til å slippe å vente på barnepengene. I selveiergruppen er de fleste deltakerne opptatt av shopping. Som en av dem uttrykker det,

> *"Mit primære [punkt på listen] er shopping, det må jeg jo indrømme. Det ville jeg simpelthen ikke leve uden."*

Dette er en type sosial aktivitet som involverer både en selv, familie og venner, og som jo per definisjon er basert på at man har penger å forbruke. Dette står åpenbart sentralt i de unge selveiernes livsstil – i hverdagskontekster så vel som på weekendturer, ferier og reiser. Forbruksbasert livsnytelse preger da også deres forhold til deltakelse på en rekke eksterne, sosiale arenaer som for eksempel i utelivet og på kulturfronten. Følgende utsagn kan stå som typisk for diskusjonen:

> *"Jeg har skrevet udeliv: teater, biograf, cafeer, koncerter, andre arrangementer. Det løfter en arbejdsfuld hverdag rigtigt kraftigt, og koster nok også en del penge."*

Nytelsesdimensjonen kommer dessuten til uttrykk i kommuniseringen av spesifikke livsstiler, som når en av dem forteller at han ikke kan unnvære bøker og sigaretter:

> *"Det giver mig glæde i dagligdagen. Cigaretter til afslapning, jeg kan godt lide at ryge. Bøger, jeg elsker at læse. Jeg sluger bøger i ét væk."*

Dette får en annen deltaker til å utbryte:

> *"Jeg får sådan et billede af dig, hvor du sidder derhjemme i sådan en morgenkåbe med cigaretter og en bog og sådan en halvtredserlampe."*

Men stilen ligger åpenbart innenfor rammen av det akseptable idet kommentaren blir gitt i en vennskapelig tone og ikke som en negativ karakteristikk. Heller ikke at vedkommende setter opp dyre biler på listen over minimumsbehov får motstand:

> *"Jeg har en stor motor i min bil ... Jeg vælger at bruge 1.000 kr. mere om måneden på min bil, end det egentlig er nødvendigt, for det kan jeg godt lide."*

Den gode stemningen blant de unge selveierne tyder på at de er vel forlikte om en minimumsgrense som vektlegger nytelse, frihet og bred deltakelse på en hel rekke sosiale arenaer og forbruksområder. De innser riktignok at dette koster penger. Men det er en prislapp de gjerne betaler for en akseptabel sosial identitet.

La oss til slutt nevne at det er viktig å legge merke til det som ikke blir sagt. Selveierne er ikke, som leietakerne, opptatt av nøvendigheter som husleie, strømregningen, mat, klær og bensin til bilen. Til tross for store lån uttrykker eierne heller ikke noen bekymring for å miste boligen eller måtte flytte til en billigere bolig. Dette er en klar indikasjon på at de har flere ressurser til rådighet, og at pakkens bunnivå ligger et stykke høyere enn hva tilfellet er for leietakerne.

4.3.2. Standardpakkenes øvre grense

Hvis vi så vender oss til standardpakkenes øvre grenser og ser på det som får informantene til å føle seg priviligert, er det første vi kan legge merke til i tabell 4-1 at leietakernes liste er meget kort. Dette kan tas som uttrykk for at ambisjonene i det økonomiske livet er relativt få. Det er ikke dermed sagt at de nødvendigvis er beskjedne. Men de er åpenbart mer opptatt av å styre unna den nedre grensen enn de er å strekke seg mot den øvre og kanskje t.o.m. sprenge den.

Øverst på leietakernes korte liste står mat. det dannes tidlig en enighet om at større handlerom på matområdet vil gi en følelse av å være privilegert. En av informantene peker for eksempel på hvor deilig det hadde vært om man bare kunne gå ut på restaurant og spise akkurat det man vil. En annen legger for dagen den samme tankegang når det gjelder de daglige innkjøp:

> *"At kunne handle i de butikker, man gerne vil. Jeg ville gerne kunne handle kun i Irma og Egefeldt, hvis jeg havde råd til det. Det har jeg desværre ikke ... [At handle der] er helt vildt dyrt. Så det er kun et par gange om måneden."*

Utsagnet illustrerer også at pakkens øvre grense typisk defineres i termer av varer og tjenester som så vidt ligger innenfor rekkevidde. Dette kommer også til uttrykk når det gjelder det neste punktet på listen: ønsket om å kunne reise mer – og da særlig utenfor Danmarks og EU's grenser. En av informantene gir her uttrykk for at han foretar slike lange reiser årlig, og må forsake en rekke goder for å få det til.

De andre har bare muligheten til det en sjelden gang eller kanskje ikke i det hele tatt. I så fall framstår tilslutningen til reiser som en ønskedrøm eller ambisjon.

Når begrepet om å være privilegert assosieres med ekstraordinær måloppnåelse, er implikasjonen at identiteten lett endres dersom slike begivenheter blir til regelmessige begivenheter i hverdagen. Det er i den forbindelse et poeng å peke på at den øvre grenseoppgangen i leietakernes pakke inneholder elementer som inngår i de unge eiernes bunnivå; altså nettopp god mat, hyppige restaurantbesøk og lange reiser.

Det gjelder også neste punkt på listen: bilen. Dette er riktignok noe som de fleste leietakerne faktisk har. Men det er en stor utgiftspost, og det knytter seg betydelig innsats til det å holde fast ved dette godet. Slik sett framstår det som en betydelig økonomisk prestasjon. Dette kommer ikke minst til uttrykk ved at en av deltakerne, som er gravid, forteller at bilen må selges for å få råd til å ha barn. Man skulle tro at bilen som privilegium først og fremst ville knytte seg til hvor fin eller passende den er. Men igjen blir standardpakkens gjenstander først og fremst begrunnet med henvisning til en sosial verdi. Denne gangen dreier det seg om fleksibilitet i forbindelse med samvær med venner og familie. En av deltakerne forklarer:

> *"Jeg har bil, det er et stort privilegium, og jeg tænker over det. Alle mine venner bor rigtig langt væk, så det giver socialt samvær. Og alle mine venner og familie har bil ... Jeg tror jeg ville føle mig ussel, hvis jeg var den neste, som ikke havde."*

Det siste punktet på listen er bolig. Som kjent er ingen i denne fokusgruppen selveiere. En av dem har imidlertid eid bolig for noen år tilbake. Når det å bli eier defineres som del av pakkens øvre grense, skiller dette seg derfor fra de øvrige grensegjenstandene ved å være en drøm snarere enn en faktisk, ekstraordinær måloppnåelse. En av informantene skulle gjerne eie den leiligheten hun bor i av sikkerhetsmessige grunner. To andre innser at dersom de skal kunne realisere drømmen må de flytte til andre deler av Danmark hvor prisene er lavere. Det er imidlertid også enighet om at det å leie er fornuftig. Dette kommer vi mer tilbake til i neste kapittel. La oss foreløpig nøye oss med å peke på at et skifte i formuesstatus selvsagt også ville implisere endringer i pakkeorienteringen.

Om de unge leietakernes liste er kort, er de unge eiernes innholdsbestemmelse av toppnivået desto mer omfattende. I utgangspunktet

legger vi merke til enkelte gjengangere; for eksempel gjenfinnes både shopping og reiser som både nedre og øvre grenseverdier i eiernes pakker. Men dette er bare tilsynelatende, for toppnivået er gjennomgående definert som luksusvarianter av allerede godt innarbeidede forbruksvaner. Hvis vi begynner med shopping, dreier det seg altså om:

"... luksusshopping. Det er dyrere mærker. Det er noget, jeg godt kan lide at gøre, jeg synes det er fantastisk. Men det er måske ikke lige der, behovet ligger. Og i de perioder, hvor det står stramt til, er det også der, jeg skærer fra."

Denne typen shopping kombineres gjerne med en reise. Det ovenstående utsagnet følges opp av en annen deltaker på følgende måte:

"Jeg har skrevet designertøj og designersko. Jeg bruger nok rigtig mange penge på at købe tøj, jeg kan godt lide, og er lidt ligeglad med, hvad det koster ... Jeg tager et par gange om året til London eller Paris eller et andet og bruger penge på shopping og at slappe af."

Det oppstår så en dialog mellom de to informanter som understreker at luksusshopping ikke kan kombineres med en hvilken som helst reise:

" – Eller Malmø. De påstår der er god shopping derovre."

"– Det har jeg ikke gidet prøve endnu."

"– Det har jeg heller ikke."

Reiser som en øvre grenseverdi dreier seg altså om flotte reiser, enten det er snakk om en luksusweekend eller lange turer. Selv om det kan være ulike synspunkter på hvor mye penger som man har råd til å bruke på dette formålet, kan følgende utsagn stå som et godt eksempel på hvilket nivå det kan være snakk om:

"Vi rejser ikke så længe, men vi har de sidste fire-fem år været af sted tre eller fire uger hver vinter. New Zealand, Venezuela og lignende. Godt nok ikke primitivt på nogen måde, men eksklusivt. Et bevidst tilvalg. Vældig privilegeret, absolut ikke nødvendigt, men det er værd at arbejde hen imod."

Den samme holdningen går igjen i forhold til de andre tingene på listen, også. Hvis biler og nye møbler skal tjene som statussymboler

på høyeste nivå, må det være nettopp fordi de signaliserer luksus, eller i det minste kjøp som ligger i overkant av det som normalt forventes innenfor det sosiale skiktet man tilhører. Til og med bøker kan inngå som en del av dette bildet, hvor en av informantene forteller at han istedet for å gå på biblioteket bruker tusen kroner hver måned på å bygge opp en boksamling. En annen deltaker har dessuten bestemt seg for å gjennomføre det som må kunne kalles et ekstravagant bryllup og et kraftig sosialt statement:

> *"Jeg er blevet slæbt ind i en bryllupsforberedelse af den helt eksklusive slags lige nu ... Vi havde tænkt 100.000 og det kan vi se allerede nu, at det holder ikke. Det er alt, hvad vi har drømt og tænkt på, hele familien og lidt til og alt for mange mennesker og lidt for eksklusivt med for dyr mad."*

Også på området hobbyer går denne tankegangen igjen. Her er det snakk om aktiviteter som dykking og dyre biler, altså forbruksområder som nettopp er kjennetegnet av at man kan drive det nærmest så langt man vil både utstyrsmessig og kostnadsmessig. Men selv de unge selveierne har ikke ubegrenset med penger. Det betyr at de, som alle andre, er nødt til å foreta prioriteringer for å få til en avbalansert fortolkning av pakken man gir sin tilslutning til:

> *"En ting, som vi godt kunne få råd til, som vi har valgt at sige nej til, er et større hus. Og det er for at have lidt luft til at kunne tage på skiferie en gang om året og tage ud og rejse om sommeren og sådan noget."*

Utover nødvendigheten av å prioritere illustrerer utsagnet poenget med at pakkene er inntektsfølsomme og endrer seg i takt med at inntekten endres. Denne informanten forteller at han nå har flere penger å rutte med enn da de flyttet inn i sin nåværende bolig, og at han nok kunne tenke seg å flytte til noe større hvis det nåværende forbruket kunne beholdes. Om et større hus i dette tilfellet betyr at status endres grunnleggende og at han dermed må tilpasse seg en annen og dyrere pakke, eller om det mer er snakk om en mer kostbar variant av den samme pakken, er vanskelig å si. Men resonnementet møter forståelse fra de øvrige deltakerne i gruppen. Uansett er det rimelig å peke på at dette tross alt dreier seg om middelklassen, og at høyere samfunnslag både investerer, bor og forbruker på andre måter enn det som her kommer til uttrykk.

4.3.3. Oppsummering

De unge leietakerne og selveiernes beskrivelser gir oss samlet sett et inntrykk av at det dreier seg om orienteringer i retning av to forskjellige pakker. Den nedre grensen dreier seg primært om varer og tjenester man faktisk har og benytter seg av i det daglige, og som man nødig vil miste. Mye tyder på at dersom det skjedde på permanent basis, ville den sosiale identiteten endre seg vesentlig. Det samme kan sies om det øvre grensen, som typisk defineres ved et sett av varer og tjenester som man strekker seg mot og bare innimellom oppnår.

Gruppediskusjonene viser også at de to pakkene befinner seg på to ulike nivåer både kvalitativt (innholdsmessig) og kvantitativt (prismessig). Intervallene mellom bunnivået og toppnivået er kanskje delvis overlappende i noen henseender. Men mens både leietakere og eiere deler mange av de samme sosiale verdiene, operasjonaliseres dette ulikt når det kommer til forbruk. De unge eierne har flere ressurser og en dyrere pakke, hvor intervallet ligger på et høyere nivå sammenliknet med leietakerne; eiernes pakke er kort og godt rikere, gir en annen status, og koster mer å vedlikeholde.

4.4. Eldre leietakere og eldre eiere

Som tilfellet er med de yngre, har også de eldre leietakerne og selveierne det til felles at de kommer fra middelklassen og bor i København. Dessuten er de alle mellom 55 og 65 år. Det at de tilhører samme generasjon vil også blant disse føre til visse likheter i den økonomiske orienteringen, noe vi altså kommer tilbake til i avsnitt 4.5. Det som skiller de eldre leietakerne fra de eldre selveierne er naturligvis først og fremst at de sistnevnte har boligformue. Leietakerne har på sin side levd et liv uten å foreta tunge investeringer. Selv om enkelte av dem eier en tomt eller andre typer omsettelige aktiva, er verdien av dette meget beskjeden. De har m.a.o. gått gjennom livet mer eller mindre i egenskap av det vi i innledningskapitlet kalte cash-flow hushold. Denne resursulikheten har som implikasjon at både statusen og forbruksatferden blir forskjellig. Som vi ser i tabell 4-2 blir det derfor igjen snakk om orienteringer i retning av to temmelig ulike standardpakker. Vi skal se på disse pakkenes bunnivå og toppnivå etter tur.

Tabell 4-2: Standardpakkenes nedre og øvre grenser. Eldre leiere og eldre eiere fra middelklassen. København 2007.

Grense	Eldre lejere	Eldre ejere
Nedre: (Gir en følelse av å være fattig hvis man mister dette)	• Sigaretter • Avis • Mat • Bil, leiebil • Hvitevarer • Kjøpe noe unødvendig • PC • Musikkanlegg • TV, DVD • Konserter • Feriereiser	• Klær • Hund • Forkæle børnebørn • Socialt vertskap • Gaver • Fornyelser i hjemmet • Presentabel bolig • Bil • Ferie • Kultur
Øvre: (Gir en følelse av å være privilegert hvis man oppnår dette)	• Å ha god råd • To biler • Ferie • Teater • Hus med have • Planter til haven	• Dyre klær • To biler • Reiser • Store fornyelser hjemme • Seilbåt • Sommerhus • Sabbatår

4.4.1. Standardpakkenes nedre grense

Vi begynner med de eldre leietakerne. Som vi ser er listen for den nedre grensen langt på vei preget av nødvendighetsartikler og varer og tjenester som setter en moderat, men likevel en liten ekstra spiss på tilværelsen. I utgangspunktet gir de eldre leietakerne inntrykk av nøkernhet og livserfaring. Gruppediskusjonen om hva som vil gi dem en følelse av å være fattig åpner med at en av deltakerne flagger at han alltid har forbrukt mindre enn han tjener, og at han ikke har noen store savn. Det eneste han nødig vil være foruten er sigaretter. En annen nevner avisen. Imidlertid er det viktig å understreke at dette blir sagt i en atmosfære som, etter hvert som samtalen utvikler seg, tydelig avdekker at omtrent halvparten av deltakerne har gått igjennom noen tøffe perioder i livet hvor de har hatt meget knapt med økonomiske ressurser. En av dem har en syk datter og betegner seg faktisk som generelt fattig i dagens Danmark. Hun fortsetter:

> *"Jeg har ikke bil, jeg har ikke noget hus ... Vi har knapt til dagen og vejen i sidste enden af måneden ... Det er fattigt for mig, når jeg ikke kan købe mad, som jeg har lyst til sidst på måneden."*

Selv om også andre peker på *'sund mad'* som en minimumsmarkør, skiller hun seg nok noe ut fra de øvrige deltakerne i gruppen; på matområdet faller hun faktisk av og til igjennom fordi midlene er for knappe. Likevel er hennes erfaringer tydelig gjenkjennelig for de andre. Dessuten finner hun seg til rette i det minimumsbildet som etter hvert tegnes ved at hun finner substitusjonsløsninger på en del av de ting som skal til for å defineres inn. For eksempel hører bil med til minimumsnivået; over halvparten av deltakerne eier et kjøretøy og nevner det som uttrykk for deprivasjon dersom man ikke lenger skulle kunne ha det. Substitusjonsløsningen er leiebil:

> *"For mig ville det være meget fattigt, hvis jeg ikke kunne leje den bil jeg lejer en gang i mellem for netop at føle den frihed."*

En annen gjenstand på listen som drar minimumsnivået ned er hvitevarene. En av informantene sier at:

> *"Hvis man ikke havde råd til at have et køleskab eller hvad det nu var, så ville jeg føle mig fattig."*

Akkurat som i tilfellet mat, tyder slike utsagn på at leietakernes pakke har en nedre grense som delvis knyttes til livsnødvendigheter i absolutt forstand. Likevel må en slik fortolkning nyanseres. For eksempel sier en annen av informantene at hun gjerne:

> *"... går ud og køber et eller andet unødvendigt. Noget tøj eller et andet, som jeg i grunden ikke har brug for, men som jeg nogle gange gør. Hvis jeg ikke har den frihed der, ville jeg virkelig føle mig fattig."*

Videre bringes pakkens minimumsgrense over et absultt nødvendighetsnivå ved at tekniske artikler som PC og musikkanlegg får allmenn oppslutning. En av deltakerne forteller at teknikk utgjør en sentral del av hans personlige livsstil:

> *"Jeg har skrevet min PC [på listen]. Den er jo en stor del af ens tilværelse. Man bruger den til alt muligt forskellig. Det ville være lidt kedeligt ikke at have den ... Så spiller jeg noget musik selv, og hører også CD'er. Det ville jeg i hvert fald meget nødig undvære, det der anlæg jeg har til at høre musik."*

Disse synspunktene støttes av flere andre rundt bordet, og suppleres med andre tekniske varer som TV og DVD. Enkelte av deltakerne er dessuten opptatt av å kunne gå på konserter og høre levende musikk. Dette får generell aksept – også i form av andres ønske om for en gangs skyld å kunne gå i teateret.

Når det gjelder feriereiser, peker flere av informantene på at de ville føle seg fattige hvis de ikke kunne reise bort engang i blant. Dette dreier seg ikke om langvarige eller flotte reiser, men om å besøke Europas hovedsteder i sommerferien. Det er derfor interessant å legge merke til at ikke alle er enig i at dette hører til pakkens minimum. Det tyder på at flere av deltakerne ikke har reise som en del av livsstilen – sannsynligvis pga dårlig råd – og heller ikke oppfatter seg av den grunn som utenfor den almenne forståelsen som gruppediskusjonen utvilsomt frembringer.

I motsetning til leietakernes tross alt beskjedne minimumsgrense, slår de eldre selveierne mer på stortrommen; på deres liste er det ingen varer og tjenester som gir assosiasjoner til basisbehov. Dette understrekes ikke minst av en liten meningsutveksling om harde hvitevarer, hvor bare tanken på at noe slikt skulle by på noe problem vekker latter. Det er da også oppvaskmaskinens betydning for familiefreden som trekkes fram. Minimumsnivået langt langt over dette.

For de eldre selveierne gjelder det å øse av det økonomiske overskuddet. Dette er selve hovedkilden til sosial identitet. Gruppediskusjonen innledes med følgende utsagn:

> *"Tøj og hund. Tøj er rart at kunne købe ... Det er dejligt, at man kan købe noget, man har lyst til ... Hunden er det sociale liv, nu hvor børnene er fløjet af reden og børnebørnene ikke lige er der. Det er rart at have hunden. Det er også et forbrug."*

En av informantene følger opptråden om hunden og barnebarna ved å si at:

> *"Hvis jeg ikke kan forkæle mine børnebørn [ville jeg føle mig fattig]. Det er jo altid rart at gøre lidt ekstra for dem ... Det er ikke kun legetøj, det er også tøj og at få dem over [fra Jylland] en uge i løbet af sommerferien."*

Det er det interessant å legge merke til at barnabarna ikke bare står sentralt i disse informantenes liv, men også lanseres som minimumsmarkør. Til sammenligning nevner ikke de eldre leietakerne denne typen sosial forpliktelse. Det betyr neppe at de ikke bryr seg

om sine barnebarn. Men det innebærer ganske sikkert at de må strekke sin økonomi betydelig lengre og legge seg på et mer beskjedent nivå enn hva tilfellet er blant eierne som nærmest overbyr hverandre på dette feltet. Men dermed forsvinner også forkælelse av barnebarna som egnet markør for sosial status.

Det økonomiske overskuddet som selveierne tydeligvis har, brukes også på sosiale forpliktelser i en videre betydning. Som en tredje informant peker på ville man føle seg fattig hvis man i rollen som forventet sosialt vertskap:

> *"... ikke havde råd til at have sin familie og andre gæster på besøg og forkæle dem i alle ender og kanter, det ville være ganske forfærdeligt."*

Det hører også med å gi gaver. Informanten fortsetter:

> *"Og så at kunde give gaver, når familie eller andre, der betyder noget for os, har mærkedag, fødselsdage, julegave og sådan noget. Ikke fordi vi går aldrig amok med julegaver ... Men ellers at man bare kan gå ind i en butik med børnetøj og bare købe løs ..."*

Hjemme-arenaen står i det hele tatt meget sentralt i de eldre selveiernes sosiale verden. Dette kommer ikke minst til uttrykk gjennom at mange av dem fornyer og vedlikeholder boligen på en hel rekke måter, varierende fra nye møbler til ombygginger og påbygginger. En av dem forteller at:

> *"Min mand og jeg er enige om at, at vores bolig betyder meget for os ... Selve huset, badeværelset, køkkenet, skal være perfekt, intet mindre. Møblerne, der har vi designermøbler ... som vi får omtrukket en gang imellem, og det er næsten lige så dyrt som at købe nye møbler. Det er noget, vi vægter meget. Vores hjem er vores base."*

Videre står bilen meget sentralt i samtlige informanters livsstil. Som en av dem uttrykker det:

> *"Det er både som daglig transport, når man skal frem og tilbage mellem arbejde og hjem, men også friheden. Tidlig eller sent, når som helst kan du starte den ... I tidernes morgen drømte vi om, at når ungerne var flyttet hjemmefra, skulle det bare være en lille fancy sportsvogn. Det er det så aldrig blevet. Det er stadig væk stationcar."*

Her får vi altså – faktisk for første gang – ikke bare høre snakk om at bilen er et middel til å virkeliggjøre sosiale verdier som frihet og tidsbesparelse; den må også være standsmessig dersom den skal fungere som identitetsgivende symbol. Slik sett framstår bolig og bil som en ressurskrevende og helhetlig hovedpilar i de eldre selveiernes verden.

Utover dette hører lengre reiser og ferieopphold reiser blant markørene som signaliserer minimumsnivået. Det samme gjelder kulturaktiviteter som konserter og teater.

4.4.2. Standardpakkenes øvre grense

Standardpakkenes øvre grenseoppgang dreier seg som kjent om det man strekker seg etter i økonomisk handling. Også for de eldre informantene er dette et spørsmål om ekstraordinær måloppnåelse, hvor grensemarkørene i beste fall realiseres innimellom og ellers fungerer som ambisjoner i det økonomiske liv.

Hvis vi begynner med de eldre leietakerne er det mest bemerkelsesverdige det som *ikke* står i det nedre venstre hjørnet i tabell 4-2, nemlig at noen av disse informantene faktisk har vanskelig for å begrepsfeste den øve grensen overhode. En av dem løser spørsmålet om priviligerthet slik:

> *"Det kunne være lækkert at have råd til allting uden at skulle arbejde for det."*

En annen sier at det for så vidt kunne dreie seg om rent hverdagslige ting som for eksempel en flatskjerm. Men siden han og hans kone er fornøyd med den TV'en de har, så er det ikke blitt noe av det innkjøpet. Atter andre virker mer overrasket over utfordringen enn reflektert, og skyter mer eller mindre etter en fjern drøm:

> *"I virkeligheden er jeg jo fattig, kan man sige, men hvis jeg skulle føle meg priviligeret, så kunne jeg godt tænke mig at have en lille have eller sådan noget. Et hus, måske."*

En annen deltaker følger opp:

> *"Jeg ville rigtig gerne have råd til at købe et hus i Danmark eller i Grækenland."*

Selv om det kan være vanskelig å definere det selvfølgelige og rutinebelagte, er det liten grunn til å tvile på at det hersker bred enighet blant leietakerne om at de gjerne ville ha vært selveiere; flere av dem gir sin tilslutning til hus med have som en øvre grenseverdi. Dette kommer vi mer tilbake til i neste kapittel.

Andre ting på listen inkluderer to biler istedenfor den ene de fleste av dem disponerer fra før. Deltakerne nevner også større muligheter til å dra på ferie og benytte seg av kulturtilbud i København som for eksempel teater. Gruppediskusjonen bærer i det hele tatt preg av jordnære ambisjoner – enkelte ganger nærmest bokstavelig talt:

> *"Jeg er rig, når jeg har råd til at købe ting og planter til haven. Den er ikke større end tre og et halvt frimærke, men det er dejligt at have den og kunne gå og rode i jorden."*

Mens de øvre grenseverdiene for leietakerne gir et inntrykk av at man ønsker å nå pensjonsalderen i smult farvann, er ambisjonene blant de eldre selveierne mer vitale. Dyre klær og reiser er blant det første som nevnes. Det samme blir dette med å ha to istedenfor bare én bil. Men det er fremfor alt hjemme-arenaen som trekkes fram; større fornyelser i hjemmet er alltid velkomment. En av informantene sier for eksempel:

> *"Jeg ville føle mig priviligeret, hvis det var noget jeg kunne købe. At bygge et hjemmestudie til mine børn. De tog over hvor jeg slap med musikken."*

En annen deltaker følger opp med det han selv hevder er uoppnåelige ønsker:

> *"Jeg har også nogle vilde drømme. En sejlbåd ville jeg aldrig have råd til, og jeg tror aldrig, jeg får det. Et sommerhus har jeg heller ikke."*

Til slutt fremsettes sabbatår som en øvre grenseverdi. Selv om også denne ambisjonen blir stående som akseptabel for de andre fokusgruppedeltakerne, er dette noe som muligens hører mer hjemme i andre standardpakker enn dem som gjelder for det skiktet vi her studerer, representert ved lærere, It-ansatte, sjefssekretærer og innehavere av enpersonfirmaer. Likevel er det all grunn til å understreke at selveiernes pakkeorienteringer i utgangspunktet ligger på et høyt nivå, og at selveiernes tross alt korte liste med ambisjoner er mer et uttrykk for dette faktum. Dessuten skal vi ikke se bort fra at informantene nærmer

seg pensjonslivet. Det er på den bakgrunn sannsynlig at de primært anser seg som allerede å ha nådd toppen, og at det som reellt sett står foran dem er en overgang til en fortsatt noe ukjent, men ganske sikkert rimeligere pakke hvor andre sett av aldersspesifikke symboler gjør seg gjeldende.

4.4.3. Oppsummering

Sammenstillingen av de eldres beskrivelser gir et samlet inntrykk av at leietakerne og selveierne orienterer seg i retning av to ganske forskjellige standardpakker. Leietakerne har utvilsomt den minst innholdsrike pakken, hvor bunnivået innimellom bærer bud om relativt trange kår. Ambisjonene som kommer til uttrykk i innholdsbestemmelsen av den øvre grensen er også beskjedne. Hvis de eldre leiernes pakke skulle oppsummeres med ett ord, må det være nøysomhet. Midlene som står til disposisjon i denne gruppen er ikke bare knappe, men nominelt sett de laveste av alle de fire fokusgruppene vi studerer. Denne ressurssituasjonen medfører både at pakkens innhold blir begrenset og relativt fattig på prangende symboler, og at det kan være vanskelig å få endene til å møtes innimellom.

Dette står i stor kontrast til de eldre selveierne, som er godt bemidlet både inntektsmessig og formuemessig. De utfolder seg på en rekke forbruksområder hvor både hjemme-arenaen, kulturlivet og reiser står sentralt. Hvis deres pakke skulle karakteriseres i stikkords form, må det være at den sosiale identiteten er basert på at man øser av sitt overskudd. De eldre selveierne står uten tvil for de mest eksklusive livsstilene i materialet.

4.5. Aldersdimensjonens betydning

Til nå har pakkene vært analysert i et ressursperspektiv, hvor vi først har sammenlignet unge leietakere med unge selveiere, og deretter har foretatt den samme sammenligningen av de eldre. I dette avsnittet skal vi se nærmere på aldersdimensjonens betydning. I prinsippet betyr det å sammenligne kolonne 1 i tabbell 4-1 med kolonne 1 i tabell 4-2, og tilsvarende med kolonne 2 i de to tabellene. Imidlertid er det unødvendig å gå like detaljert til verks som i 4.4. Aldersdimensjonens betydning kommer godt til syne ved å supplere det som allerede er rapportert med noen mer overgripende tendenser i materialet. Vi setter derfor ikke opp egne tabeller for denne analysen.

Som pekt på i innledningskapitlet (jf. avsnitt1.5), kan eventuelle aldersforskjeller mellom pakkeorienteringene i de fire fokusgruppene både være et resultat av ulike livsfaser og av kohortspesifikke egenskaper. Den førstnevnte muligheten innebærer at vi ser på unge og eldre leietakere, og unge og eldre selveiere, som endepunkter i to ressursbetingede livsløp. Den andre muligheten impliserer at aldersforskjellene fortolkes som uttrykk for kontekstbetingede, innlærte forbruksmønstre som er motstandsdyktig overfor endring over tid og derfor følger generasjonene gjennom livet. Fokusgruppedesignet, som denne studien legger til grunn, kan ikke skille mellom disse fortolkningsmulighetene. Fra et teoretisk synspunkt åpner standardpakkebegrepet da også for begge perspektivene; selv om innlærte verdier og rutiner er relativt motstandsdyktige overfor forandringer er det likevel forventet at økonomiske aktører symboliserer aldersspesifikke roller gjennom forbruket.

Det er to hovedtendenser i de rapporterte standardpakkeorienteringene som har klar sammenheng med alder. Den ene er at de primære identitetsgivende forbruksarenaene er forskjellige: mens de yngre er hovedsakelig opptatt av eksterne og synlige arenaer som shopping, uteliv og reiser, er det hjemmet som står i fokus blant de eldre informantene. En av de yngre leietakerne er således typisk når hun i forbindelse med minimumsgrensen for pakken kommer med følgende synspunkt:

> *"At man har råd til at gå i biografen, på café, til frisøren, får lavet negle eller farvet hår eller massage og sådan nogle ting en gang imellem – det ville være kedeligt, hvis man skulle sige, det er der ikke råd til."*

Kontrasten til de eldre leietakerne er slående; på deres liste er det ingen indikasjoner i retning av at eksterne forbruksarenaer spiller en tilsvarende sentral rolle i deres forbruksatferd. Tvert om er det en del av dem som signaliserer at de nærmest er ekskludert fra slike aktiviteter.

Den samme forskjellen i forbruksarenaer er også tydelig blant eierne; mens de yngre har et meget sterkt engasjement på mange eksterne og synlige forbruksområder, er eldre mer opptatt av hjemmet som base og holdepunkt. Som en av dem uttrykker det:

> *"Det er rart, der ser pænt ud og man har noget ordentlig at sidde i. Jeg tænker nu ikke på sådan noget som fladskærme og alt mulig pjat, men almindelig dagligdags brug, møbler, borde, stole, tæpper, hvis man har det på gulvet. Det er rart, der ser pænt ud og det ikke er nedslidt."*

Den andre hovedtendensen i materialet som kan knyttes til aldersforskjeller er pakkenes ambisjonsnivå. Som vi ser i tabell 4-1 og 4-2 er listene over varer og tjenester mer omfattende i de yngre fokusgruppene sammenliknet med de eldre. Dette gjelder både blant leietakerne og selveierne. I et livsfaseperspektiv er det rimelig å peke på at de yngre informantene er i en etableringsfase både når det gjelder jobbkarriere, parforhold og det å stifte familie. De har av den grunn flere prosjekter i gang og skal utfolde seg på en hel rekke områder som til dels er nye for dem. Dessuten er de, som generasjonene før dem, tiltrukket av det moderne, herunder moter, nye samværsformer og teknologi. De eldre, derimot, er i en fase hvor barna stort sett har flyttet ut og hvor de har 5-10 år igjen av sitt yrkesaktive liv. De konsentrerer seg om færre, utvalgte utsnitt av virkeligheten og perfeksjonerer livsstilen i retninger som peker seg ut på bakgrunn av deres omfattende erfaringer og generelle ressurssituasjon. Mens de unge m.a.o. anerkjenner et vidt spekter av livsmuligheter og følgelig strekker seg i mange retninger, er de eldre mer fokusert på dybdespesialisering.

Forskjellen i ambisjoner har imidlertid også et kohortperspektiv. De unge vokser opp i et forbrukersamfunn, lærer økonomi og internaliserer norm- og verdisystemer som er tilpasset denne typen samfunnsvirkelighet. Dermed blir de også en integrert del av modernitetens fokus på individuell valgfrihet, forbruksbaserte livsstiler og tilgang på kreditt. De eldre, derimot, har vokst opp i 1950- og 1960-årene hvor forholdene var preget av færre forbruksgoder, knappere økonomiske rammer og begrenset tilgang på lånefinansiering – spesielt til forbruk. Dessuten er verdi- og normsystemene som er tilpasset denne virkeligheten tradisjonelt kritisk til kredittkjøp utover det helt nødvendige. I den grad dette fortsatt får prege de eldre forbrukernes økonomiske atferd, er implikasjonen at dagens unge, når de blir eldre, neppe vil ha tilsvarende ambisjoner som dagens 50- og 60-åringer. Kohortperspektivet peker altså på at morgendagens eldre kan bli ganske annerledes økonomiske aktører og orientere seg i retning av et annet aldersbestemt pakkeinnhold en det vi observerer i de to eldste fokusgruppene.

Både livsløps- og kohortperspektivet peker dessuten på at også en tredje type årsaksmekanisme gjør seg gjeldende: nemlig det som i metodelitteraturen kalles periodeeffekter (Ringdal 2007). Dette har med pakkenes objektive grunnlag å gjøre. I den grad dagens velutviklede markeder for arbeid, varer og kreditt er utslagsgivende for forskjellene i de yngre og eldres pakkeorienteringer, vil de observerte alderseffektene et stykke på vei skyldes at markedene fungerer annerledes i dag

enn de gjorde for 40-50 år siden. Dette er noe vi kommer tilbake til i rapportens siste kapittel.

4.6. Oppsummering

Med utgangspunkt i informantenes redegjørelser og diskusjoner omkring hva som får dem til å føle seg henholdsvis fattige og privilegerte, har vi i dette kapitlet identifisert fire ganske forskjellige standardpakkeorienteringer hvor gjenstandene som symboliserer henholdsvis deprivasjon og privilegerthet danner ytterpunktene i et forbruksintervall. Den nedre grensen dreier seg primært om varer og tjenester man faktisk har og benytter seg av i det daglige, og som man nødig vil miste. Den øvre grensen defineres typisk ved et sett av varer og tjenester som man strekker seg etter og bare innimellom oppnår. Gruppediskusjonene gir inntrykk av at dersom disse ytterpunktene overskrides på permanent basis vil den sosiale identiteten og tilhørigheten endres vesentlig.

Den første standardpakkeorienteringen angår unge leietakere. Deres forbruksmønster er på den ene siden kjennetegnet av en nedre grense bestående av nødvendighetsartikler og et sett av varer og tjenester som sikrer deltakelse på en rekke eksterne sosiale arenaer. På den annen side er det øvre ytterpunktet definert ved en ambisjon om å kunne delta mer på disse arenaene gjennom shopping, reiser og uteliv. Noen ønsker også å investere i egen bolig. Til sammenligning orienterer de unge selveierne seg i retning av en rikere pakke, hvor bunnivået består av mange av de ting som leietakerne definerer som markører av den øvre grensen. Selveiernes toppnivå gir et bestemt inntrykk av ønsker om luksus og ambisjoner i retning av eksklusiv shopping, lange reiser og kostbare sosiale begivenheter. Begge grupper av unge informanter har imidlertid det til felles at forbruket primært ser ut til å gi uttelling i form av sosial identitet gjennom utfoldelse på eksterne og synlige sosiale arenaer.

Disse forbruksmønstrene står i skarp kontrast til de eldre leietakerne. De orienterer seg utvilsomt mot den minst innholdsrike pakken, hvor mangelen på prangende symboler er slående og hvor bunnivået innimellom bærer bud om relativt trange kår. Ambisjonene som kommer til uttrykk i innholdsbestemmelsen av den øvre grensen er også relativt beskjedne, og reflekterer at midlene til disposisjon i denne gruppen er tidvis meget knappe. Dette står i stor kontrast til de eldre selveierne, som er godt bemidlet både inntektsmessig og formuemessig.

De utfolder seg på en rekke forbruksområder hvor både hjemme-arenaen, kulturlivet og reiser står sentralt. I denne gruppen er den sosiale identiteten tydeligvis basert på at man øser av sitt overskudd – og da særlig i forhold til barnebarn og øvrig familie og vennekrets.

Utover at ressursforskjellene mellom de fire gruppene åpenbart skaper store ulikheter mht. forbruksmønstre, har analysen også avdekket viktige alderseffekter. Den ene er forskjellen i sosiale arenaer; mens uteliv og reiser er hovedfokuset for de unge informantene, er det hjemmet som er den viktigste kilden til sosial identitet blant de eldre. En annen slående forskjell er at den øvre grensen i de unges standardpakker tilkjennegir en større ambisjon i forbruket enn hva tilfellet er blant de eldre. Disse ulikhetene kan knyttes både til et livsfaseperspektiv og et kohortperspektiv. Dessuten kan aldersforskjellene delvis være såkalte periodeeffekter; det historisk materielle grunnlaget for økonomisk handling, nemlig markedene for arbeid, varer og kreditt, fungerer annerledes i dag enn for noen tiår siden. Dette gir dagens unge andre muligheter enn det de eldre har hatt i sin oppvekst.

5. At eje eller leje sin bolig

5.1. Indledning

Som redegjort for i kapitel 2, har standardpakkebegrebet to hoveddimensioner, nemlig ressourcer og alder. I dette kapitel ser vi nærmere på førstnævnte. I udgangspunktet er ressourcedimensionens indhold omfattende: både formue, indtægt, uddannelse og beskæftigelsesmæssige og sociale netværk udgør centrale elementer her. Men som vi så i indledningskapitlet, og siden i kapitel 3, er ressourcedimensionen i dette studie udelukkende operationaliseret i form af boligformue. Det betyder, at vi koncentrerer os om forbrugsorienteringen i to principielt forskellige husholdstyper, nemlig investeringshushold (selvejere) og cashflow-hushold (lejere). Vi har med andre ord at gøre med to hovedtyper af pakker; den ene baseret på boligformue og den anden ikke.

Dette fokus indebærer selvsagt ikke, at andre vigtige ressourcer bliver udeladt fra analysen. Som anført i kapitel 3 har vi for eksempel taget hensyn til både uddannelse og beskæftigelse ved at koncentrere os om middelklassesegmentet i Storkøbenhavn. Dermed har vi også valgt at indsnævre indtægtsniveauet; vi har hverken informanter med udpræget lave eller høje indkomster i fokusgrupperne. Eftersom København har et relativt veludviklet lejeboligmarked, kan det i udgangspunktet tænkes, at valget mellem at eje og leje ikke bare er reelt, men også at det delvist drejer sig om størrelsen på et forventet rådighedsbeløb. Med andre ord, hvis man vælger at eje sin egen bolig, må man til gengæld affinde sig med, at man har mindre til forbrug. I kapitel 4 har vi imidlertid allerede set, at dette antageligvis ikke er nogen afgørende pointe: det typiske ser tværtimod ud til at være, at ejerne har ressourcer nok til både at sidde i egen bolig og fastholde et højere forbrugsniveau end lejerne.

Selvom beslutningen om at købe bolig ikke er et valg mellem investering og forbrug, men mere et 'ja tak, begge dele', har valget mellem at eje og leje ikke desto mindre væsentlig betydning for forbruget. Det skyldes dels, at boliglån under alle omstændigheder lægger beslag på en del af husholdningens ressourcer, og dels at boligkøb nødvendigvis dirigerer en del af det fremtidige forbrug i bestemte retninger. Desuden vil enhver værdiforøgelse af boligformuen øge mulighedsrummet for økonomisk handling. Som markedsaktører foretrækker vi at tænke, at

sådanne beslutninger træffes på grundlag af eksplicitte og rationelle overvejelser – gerne i samarbejde med professionelle rådgivere og långivere på markedet. De kommende analyser vil imidlertid vise, at selvom man ikke kan gå ind i denne type processer uden et vist økonomisk fundament, så er hverken boligkøbet eller en status som lejetager i udpræget grad begrundet i økonomisk rationelle argumenter. I stedet er fortællingerne om, hvad der leder til det ene eller det andet, præget af andre og mere socialt orienterede betragtninger.

Som i forrige kapitel varierer vi først ressourcedimensionen og ser på, hvad der afgør, hvorvidt man bliver ejer eller lejer blandt de yngre informanter. Derefter studerer vi de tilsvarende afvejninger blandt de ældre. Afslutningsvis diskuterer vi aldersdimensionens betydning for boligsituationen.

5.2. Unge informanter: At eje eller leje sin bolig

Fra et økonomisk synspunkt kan man argumentere for, at alle bør eje sin egen bolig. Således har langsigtede investeringer i fast ejendom generelt været indbringende i efterkrigstiden. Forudsætningen er naturligvis, at man ikke er tvunget til at sælge, når boligmarkedet periodisk viser faldende tendensen. En anden forudsætning er, at man faktisk har økonomisk pondus til at betjene sine lån. Denne selvfølgelighed har af og til måttet vige for et overordnet politisk ønske om at gøre en størst mulig del af befolkningen til boligejere. Både den engelske gældskrise i slutningen af 1980'erne (Ford 1988) og den moderne subprime krise i USA (Juul 2008) er kendetegnet ved, at alt for mange borgere uden evne til at opfylde langsigtede låneforpligtelser alligevel er blevet boligejere. Mellem disse yderpunkter – gevinst og ruin – kan der være en hårfin margin.

For de fleste mennesker er dette dog ikke først og fremmest et spørgsmål om investering og formueforøgelse, men om et sted at bo og den tryghed, som et hjem repræsenterer. Danmark har i den forstand ikke bare et varieret boligmarked, men også et relativt omfattende lejeboligmarked, som blandt andet betyder, at lejeboligen udgør andet og mere end en midlertidig foranstaltning, der udelukkende vælges i fraværet af mere attraktive løsninger. Dette gælder generelt, men måske navnlig i hovedstadsområdet, hvor alle undersøgelsens deltagere er bosiddende.

5.2.1. Unge lejere

Hvis vi først ser på de unge lejere, kan lejeboligen som anført være et reelt alternativ til ejerboligen, også i et længere eller permanent perspektiv. Det er derfor rimeligt at forvente, at lejesituationen bliver omtalt i gruppediskussionen som et aktivt tilvalg. Når dette *ikke* er tilfældet, er det i sig selv værd at bemærke. Informanterne taler i stedet om at være lejer som en selvfølgelighed – noget, som "bare er sådan". Dette kommer ikke mindst til udtryk ved, at flere har været boligejere i kortere perioder; hverken det at eje, leje eller at gå fra den ene status til den anden omtales som nogen større begivenhed, ej heller som et tab. At være lejer fremstilles i det store og hele som en positiv situation, men ikke som et valg, man har foretaget. Dermed ikke sagt, at boligvalget er resultatet af en proces uden overvejelser eller økonomiske betragtninger. Alligevel er selvfølgelighedspræget i gruppediskussionen et slående eksempel på det, vi har forbundet med begrebet standardpakkeorientering; man indretter sig i en socioøkonomisk helhedssituation, hvor meget – også boligen – indgår som en nærmest rutiniseret del af hverdagen.

Der er dog tilløb til en konkret argumentation for lejesituationen. En deltager fremhæver for eksempel, at lejeboligen udgør en nem, bekvem og økonomisk forudsigelig løsning:

> *"Hvis du lejer, og noget går i stykker, så ringer du, og de kommer og laver det, uden at det koster dig en rød reje."*

Som anført i forrige kapitel, varierer indtægtssituationen blandt de unge lejere. Blandt dem, som har de mest beskedne indtægter, er forudsigeligheden særlig vigtig. I en sådan situation er leje ofte et bedre alternativ end ejerskab, hvor man påtager sig et betydeligt ansvar for boligens vedligeholdelse. Men det er ikke kun indtægten, som har betydning for, om man bliver lejer eller ejer. Andre forhold spiller ind. Eksempelvis skiller en af deltagerne skiller sig ud ved at have et meget bevidst forhold til prioritering af midler med henblik på at realisere bestemte elementer i pakken. Følgende dialog mellem denne informant og moderator illustrerer dette:

> *"Vi bor billigt, så det kan ikke betale sig for os at købe hus. Så skulle det være for at investere. Vi kunne godt købe et hus med vores indtægter i Storkøbenhavnsområdet. Men vi sidder rigtig billigt, så de renter, vi skulle lægge til kreditforeningen for at få lov til at købe et hus, ville ikke kunne betale sig."*

MODERATOR: *"Sparer du så de penge op i stedet?"*

"Ja, og så bruger vi dem på at rejse. De renter, vi ville have afdraget, sparer vi løbende op, og så tager vi en stor rejse hvert år. (...) Det kan lade sig gøre, fordi vi sidder så billigt."

Med to fuldtidsindtægter og ingen børn åbner den lave husleje i lejeboligen op for et forbrug, som det ellers ville være vanskeligt at finde luft til. I dette tilfælde frigør lejeboligen kort sagt midler til aktiviteter, der betragtes som mere betydningsfulde end de muligheder, boliginvesteringen potentielt åbner op for. Det er formentlig ikke tilfældigt, at det er adgangsbilletten til de store rejser, som gør, at det ikke kan "betale sig" at købe et hus. Rejserne udgør således et meget vigtigt element i de unge lejeres identitetsprojekt, hvilket vi vender tilbage til i næste kapitel.

Samtidig er det værd at bemærke, at flere i gruppen faktisk udtrykker ønske om at blive boligejere på lidt længere sigt. Meningsudvekslingen neden for illustrerer dog, at ønsket befinder sig et sted mellem drøm og virkelighed for de unge lejere:

DELTAGER 1: *"Jeg har ikke de store [økonomiske] forventninger [til fremtiden], eftersom jeg arbejder inden for det offentlige ... men jeg bor i et hus på Fyn om ti år!"*

DELTAGER 2: *"Det gør jeg også, jeg skal bo i Nyborg!"*

DELTAGER 3: *"Jeg går også og kigger på hus på Fyn!"*

DELTAGER 2: *"Grunden til, at jeg siger Nyborg og Fyn er, at jeg ikke regner med at komme til at tjene styrtende med penge. Det er ikke det, jeg prioriterer i mit liv. Hvis jeg vinder i lotto, så jo, fint nok, men jeg har nogle helt andre prioriteter, og det er derfor, vi bliver nødt til at flytte væk fra København. Jeg har ikke behov for at bo i København, og det er for dyrt. Jeg får aldrig nogensinde råd til at købe et hus her."*

Samtalen kan tolkes som et udtryk for, at der generelt knytter sig en højere status til at eje sin egen bolig end til at være lejer. Også de unge lejere strækker sig i den retning. Ejerboligen fremtræder dog mere som drøm end som en egentlig plan, hvilket blandt andet kobles sammen

med, at prisniveauet på det københavnske marked i sig selv afskærer de fleste af lejerne fra at komme indenfor. Egen bolig kædes i stedet sammen med visionen om et (andet) liv i provinsen. Desuden er det et faktum, at næsten ingen af disse informanter har nogen opsparing (se næste kapitel). Der er således ikke meget i deres økonomiske adfærd som tyder på, at ønsket om en ejerbolig er andet end netop en drøm.

5.2.2. Unge ejere

Hvis vi ser på de yngre ejere, har mange af dem ikke bare ejet deres nuværende bolig i en årrække, men også en relativt lang karriere som boligejere bag sig. Det betyder, at de typisk kom på ejerboligmarkedet på et tidspunkt, hvor priserne var betydeligt lavere end på interviewtidspunktet i 2007. Desuden har flere fået hjælp til boligkøbet af deres forældre. På linie med de unge lejere taler også ejerne om boligsituationen som del af en hverdagsrutine. Ejerskabet beskrives således heller ikke som en drøm, der er gået i opfyldelse:

> *"Dengang var vi begge to på SU, så det var mere af nød. Vi kunne ikke finde en lejelejlighed eller en andelsbolig. Så vi betalte i syv-otte år det dobbelte af alle andre og havde mindre plads i en dårligere lejlighed. Vi er blevet belønnet senere, men dengang var vi godt nok til grin."*

Ikke desto mindre er de unge ejere ganske bevidste om den centrale placering, som boligen har i den pakke, de orienterer sig mod. Dette kommer til udtryk i en form for dobbeltkommunikation, hvor boligkøbet på den ene side nærmest fremstilles som et nødvendigt onde og på den anden side forklares med argumenter om, hvad der socialt set giver mening. Følgende udsagn er typisk for gruppens deltagere:

> *"Jeg har ikke kunnet finde noget, hvor jeg kunne komme ind som rigtig lejer. Så var det fremleje, og det var fuldstændigt vanvittige priser for at bo et sted, hvor man ikke måtte gøre noget, og hvor man kunne bo i tre eller seks måneder. Du kan sagtens få en lejlighed ude i omegnen, men hvis man gerne vil bo midt inde i byen ..."*

Et centralt argument for at købe bolig er, at det ikke har været muligt at få en lejelejlighed i København – i hvert fald ikke med en tilstrækkelig attraktiv beliggenhed. Det ville ikke have været noget problem at finde en lejebolig til en fornuftig pris for nogen af ejerne, hvis de

ville acceptere at bo lidt på afstand af København. Både for de unge ejere og lejere gælder imidlertid de tre uomgængelige kriterier, som normalt fremføres af ejendomsmæglerne, når værdien på en bolig skal vurderes: beliggenhed, beliggenhed og beliggenhed. Betydningen af dette begreb er naturligvis relativ, men for de unge ejere er beliggenhed et spørgsmål om at være tilstrækkelig tæt på storbyen og dens sociale muligheder. Snarere end at være et *mål* i sig selv fremstår ejerboligen her primært som et *middel* til at opnå adgang til de arenaer for et aktivt byliv, som tidligere blev beskrevet som centrale for de unges pakkeorientering. Det overvejes slet heller ikke som en mulighed at flytte til en af hovedstadens omegnskommuner.

Flere af de unge ejere fremhæver også andre kvaliteter ved boligejerskabet, som yderligere understreger aspekter ved deres pakkeorientering. Hovedparten af deltagerne i gruppen har prøvet at være lejer eller fremlejer på det københavnske boligmarked, og erfaringen er, at det ofte hindrer vigtige muligheder for selvudfoldelse. Som en af dem forklarer:

> *"Jeg har boet i så mange små skodlejligheder og steder, hvor man ikke måtte male, slå søm i væggene og det ene og det andet. Jeg vil gerne sætte præg på mine egne ting. Det var et spørgsmål om, at jeg gerne ville have, at skabet skulle stå, hvor det skulle stå. Det var et spørgsmål om, at jeg ville have lov til at lave mit eget køkken."*

Udover vigtigheden af at bo centralt, handler boligvalget altså om det råderum, der er forbundet med ejerskabet, blandt andet i forhold til at kunne ændre og indrette boligen efter eget valg. Som ejer kan man nyde den frihed, der ligger i, at man ikke (længere) er underlagt en udlejers regler og luner. Derudover handler valget dog også om økonomi:

> *"Efter et års tid i Vanløse, hvor vi havde afdraget på en andens lån – han havde købt den tolv år tidligere for sikkert det samme beløb som vi gav om måneden eller i hvert fald om året – så købte vi. Det var for det første fordi, at hvis jeg skal betale en formue for noget, så vil jeg gerne have, at det er mit eget, og at det bidrager til min egen økonomi i længden. Hele konceptet at have noget permanent, der er mit. (...) Og så var det i øvrigt umuligt at finde noget at leje i København for tre år siden."*

Alligevel er det et påfaldende træk ved denne og andre udtalelser i samtalens løb, at økonomiske betragtninger ikke figurerer som en primær begrundelse for boligkøbet, men mere nævnes som en fordel, der "følger med". Pointen er nærmere at have sit eget. Hen ad vejen er disse boligejere som bekendt blevet belønnet med markante værdistigninger med stor potentiel betydning for deres forbrugs- og kreditmønster. Men ejerboligen har som udgangspunkt ikke været tænkt som et investeringsobjekt for de unge ejere.

5.2.3. Kort opsummering

Hverken de unge lejere eller boligejere beskriver boligvalget som realiseringen af en drøm eller opnåelsen af et vigtigt mål i livet. I stedet fremstår både en status som ejer og lejer mere eller mindre som en selvfølgelighed og en rutiniseret del af hverdagslivet. Som sådan indtager både leje- og ejerboligen en vigtig plads i de to standardpakker. Begge grupper bor for eksempel centralt i København med direkte adgang til storbyens sociale arenaer – en værdi som særligt understreges af ejerne, der hævder, at de måtte købe boligen for at realisere dette element i pakken. Og mens lejerne peger på fordelene ved at slippe for et vedligeholdelsesansvar – og dermed undgår et væsentligt usikkerhedsmoment i deres økonomiske situation – fremhæver ejerne fordelene ved, at de endelig kan gøre som de vil og sætte deres personlige præg på boligen. Selvom diskussionen i begge grupper tyder på, at økonomiske betragtninger er sekundære i forhold til valget mellem leje- og ejerboligmarked, kommunikeres økonomi alligevel som et vigtigt emne. Blandt lejerne kommer dette for eksempel til udtryk ved, at pengene, man ellers ville betale i renter og afdrag, i stedet kan bruges på de eksterne arenaer, altså til forbrug. Blandt ejerne fremstår den økonomiske gevinst ved at eje sin egen bolig mere som en fordel, der følger med, end en primær begrundelse for boligkøbet.

5.3. Ældre informanter: At eje eller leje sin bolig

De ældre informanter har etableret sig i en anden tid og under andre markedsforhold end de yngre. Desuden har hovedparten af dem tilbragt det meste af et liv i deres nuværende boligform. Deres fremstilling af boligsituationen kan derfor forventes at være anderledes end den, der tegner de yngre informanter. Samtidig er der vigtige ligheder mellem generationerne, som bunder i den parallelle

ressourceforskelle mellem lejere og boligejere i de to kohorter, vores data dækker over.

5.3.1. Ældre lejere

Hvis vi begynder med de ældre lejere, er denne gruppediskussion først og fremmest kendetegnet ved, at betragtningerne omkring boligvalget er væsentlig mere udfoldede end tilfældet er blandt de yngre lejere. Der tales således relativt længe og indgående om de muligheder, som lejeboligen åbner op for – ligesom der reflekteres en del over de muligheder, som er gået tabt på grund af den manglende boliginvestering. Ingen af gruppens medlemmer formulerer ambitioner om at ændre på deres boligstatus på dette tidspunkt i deres liv; selve tanken forekommer fjern og helt urealistisk. Til forskel fra de yngre lejere erkender deltagerne, at toget er kørt, og at de vil være lejere resten af livet. Diskussionen former sig derfor som retrospektive forklaringer på – og legitimeringer af – den aktuelle boligform.

De ældre lejere begrunder først og fremmest deres valg af bolig med ønsket om en bestemt livsførelse. Lejeboligen fremstår ikke blot som et aktivt tilvalg, men også som en klar prioritering af et liv med et særligt værdigrundlag. Det er en tilværelse, hvor man på grund af den relativt lave boligudgift tilbydes en fleksibel indretning af familieliv/arbejdsliv, der er tilpasset ressourcesituationen:

> *"Vi har aldrig haft hus, det har vi valgt ikke at have, fordi jeg ikke arbejdede ret meget, da vores børn var små. Og vi har heller ikke villet sætte os så hårdt, at vi ikke kunne gøre det, vi har lyst til. Det har jeg ikke fortrudt. Vi bor i en stor og billig lejlighed her på Frederiksberg."*

Udsagnet er typisk i den forstand, at det illustrerer to aspekter ved valget af lejebolig, som der hersker bred enighed om blandt informanterne. Det ene er den ressourcemæssige side af sagen. I lighed med de yngre lejere lægger de ældre en vis afstand til ejerboligen, fordi den udgør en mere krævende boligform (vedligeholdelse, mv.), som kan være svært foreneligt med et omskifteligt arbejdsliv, og fordi den også ses som en mere omkostningsfuld boligtype, der sætter begrænsninger for ens økonomiske liv. Det andet aspekt er de indbyggede frihedsgrader, som lejeboligen rummer i kraft af en relativt lav og forudsigelig boligudgift, særligt i forhold til hverdagens

forbrugsmæssige fornøjelser. Men dette forbrug foregår ikke i et socialt vakuum. Der er derfor god grund til at lægge mærke til følgende forklaring:

> *"Min kone havde ikke lyst til at købe hus. På daværende tidspunkt arbejdede jeg sådan, at jeg kun var hjemme hver anden uge, og så havde hun ikke lyst til at sidde i et hus."*

Udsagnet understreger, at pakkeorienteringen er knyttet til bestemte sociale miljøer og samværsmåder. At bo i hus betyder normalt mindre fysisk nærhed og dermed større social afstand til betydningsfulde andre i ens hverdagsomgivelser. Et sådant boligvalg ville med andre ord risikere at bryde med et etableret socialt mønster og på sigt kunne true det sociale tilhørsforhold. I det lys er boligen en af tilværelsens hjørnesten – ikke bare i økonomisk forstand, men også i forhold til integration.

De ældre lejere begrunder i vid udstrækning deres boligvalg gennem negativ udgrænsning, det vil sige ved at påpege ejerboligens ulemper. Det sker ikke mindst via en række risikobetragtninger, hvor lejeboligen beskrives som det trygge og forudsigelige valg i lyset af ejerboligens indbyggede faremomenter. Argumenterne får vægt med konkrete eksempler fra vennekredsen:

> *"Jeg har da set, hvor hårdt nogle venner har siddet i det, og de har måttet gå fra hinanden på grund af de store villaer, der har købt. Det har vi valgt fra helt fra starten – vi har været gift i 38 år. Hvis vi nu blev arbejdsløse, så skulle vi ikke gå fra hus og hjem. Det har vi valgt, og det har vi aldrig fortrudt."*

I den negative udgrænsning af ejerboligen påpeges her både mulige sociale implikationer og den økonomiske usikkerhed, som investeringen fører med sig. Alligevel er det vigtigt at lægge mærke til, at der også findes en del interne spændinger i gruppen om netop det økonomiske aspekt, navnlig når det vedrører deltagernes eget boligvalg og hvor dette har bragt dem hen. Flere udtrykker således en vis ærgrelse over de muligheder, som er gået tabt, og som er blevet boligejerne forundt, navnlig i forbindelse med boligprisernes himmelflugt i hovedstadsområdet:

"Jeg tænker nogle gange på, at her de sidste par år har der været nogle utrolige rutsjeture på huspriserne. Det er noget med, at man har kunnet købe et hus og et halvt år efter har man så tjent en million på at sælge det igen. Det synes jeg da egentlig er dybt uretfærdigt, når jeg nu går og betaler den faste husleje. Hvis jeg flytter derfra, så har jeg jo ikke noget."

Udover at man går glip af en økonomisk gevinst, får man heller ikke del i den velstandsudvikling og de forbrugsmuligheder, som er blevet ejerne til del. Som en af de ældre lejere siger:

"Hvis jeg havde friværdi ... det er den eneste grund til, at jeg ærgrer mig over, at jeg ikke har købt hus engang. Så ville jeg bruge den på at bo billigt og så nyde og opleve. Det bliver sværere, når jeg engang kommer på pension. Jeg har en pænt dyr husleje, og min bolig er blevet mindre og mindre, hvorimod dem, der har hus, de har plads og lav husleje. På den måde synes jeg, at det er ærgerligt."

Samlet set er der enighed i gruppen om den grundlæggende betydning af boligvalget: at lejeboligen er knyttet til en livsform, som ikke er bundet op på store økonomiske ambitioner, men som heller ikke løser billet til den mulighed for større social status og prestige, som ligger i ejerboligmarkedet. Lejerne fremhæver den tryghed og sikkerhed, som ligger i dette valg. Men de registrerer naturligvis også, at de er gået glip af økonomiske gevinster, som er blevet investeringshusholdene til del. Dette kommer vi tilbage til mod slutningen af kapitlet.

5.3.2. Ældre ejere

Heller ikke boligejerne formulerer boligvalget i fortrinsvis økonomiske vendinger. De er ganske vist meget bevidste om, at boligkøbet har været et fornuftigt valg, men bevæggrunden for at blive boligejer varierer betragteligt og fremstilles sjældent som udtryk for en rendyrket rentabilitetsbetragtning. Hvis det for de unge ejere gælder, at boligvalget mere har været et spørgsmål om nød end trang, så er denne pointe næsten endnu tydeligere blandt de ældre. Hovedparten af denne gruppe kom på boligmarkedet i 1960'erne og 1970'erne, hvor der var endnu færre lejelejligheder i Storkøbenhavn end hvad tilfældet er i dag – navnlig hvis lejligheden skulle have en vis størrelse. Løsningen blev derfor at købe egen bolig. En af deltagerne forklarer:

"Det første år, vi var gift, boede vi hver for sig. Jeg boede i provinsen og håbede på, at vi fik en lejlighed. Det fik vi ikke i løbet af det år. Så flyttet vi på pensionat og boede der i halvandet år, og så fik vi en toværelses lejelejlighed, mere kunne vi ikke få. Det her var i slutningen af 60'erne, der kendte man slet ikke til ejerlejligheder. Ville man have mere plads, end man kunne få i den toværelses lejelejlighed, og man ikke havde børn, så måtte man købe sig et hus."

En anden slår blot fast, at det ganske enkelt var sådan, det måtte være:

"Da jeg købte min første ejerlejlighed, var der ikke andet, jeg kunne få. Der var ikke andre muligheder. Det var København."

Selv om den værdistigning, som boligejerne har oplevet hen over årene, er mere end velkommen, er det ikke tanken om ejerboligen som en fornuftig investering, der har motiveret valget. Den følgende meningsudveksling illustrerer, hvordan dette synspunkt etableres i gruppen:

DELTAGER 1: *"Det var svært at finde en bolig, man kunne leje, og så var det nemmere at købe en. At det så var det rigtige tidspunkt, så de steg bagefter, det var jo herligt."*

DELTAGER 2: *"Det tog nu adskillige år."*

DELTAGER 1: *"Det kunne vi ikke vide dengang, nej. Det var for at få noget at bo i."*

Synspunktet deles dog ikke af alle. Ligesom i gruppen af unge ejere, er det navnlig én deltager, der skiller sig ud ved at fremhæve boligkøbet som en i hvert fald delvist bevidst investeringsstrategi:

"Vi boede også til leje, men da vi fik børn, skulle vi jo have noget større. Så var vi nødt til at købe et gammel hus i omegnen af København. Men vi gjorde det også, fordi vi ikke ville snydes. Der var spekulation ved det. Havde vi været lønmodtagere hele vores liv og boet til leje, så ville vi have følt, at vi betalte for en stor del af samfundet. Det var noget med, at 'de skulle ikke snyde mig'. Jeg har spekuleret hele livet."

Selv om diskussionen omkring boligvalget således fremstår ganske ensartet blandt de yngre og ældre ejere, er der alligevel væsentlig for-

skel på *bevæggrunden* for at købe egen bolig. Mens det for de yngre i høj grad handler om, at nøglen til ejerboligen også er en nøgle til storbyens sociale arenaer, så har det for de ældre ejere mere drejet sig om muligheden for at skabe en tryg base for familielivet. Dette hænger blandt andet sammen med, at de ældre ejere købte hus under andre samfundsforhold, hvor ungdomstiden var kortere, og hvor der var stærke sociale forventninger om at komme tidligt i arbejde og etablere sig med ægtefælle og børn. Dette er en såkaldt periodeeffekt, som vi vender tilbage til i næste afsnit.

5.3.3. Kort opsummering

Selv om der er en forståelse blandt de ældre lejere af, at ejerboligen rummer nogle potentialer for det økonomiske liv, som man ikke har fået del af, nævnes en eventuel ændring af boligstatus til fordel for fast ejendom slet ikke som et tænkeligt scenarium. I stedet argumenteres der retrospektivt for fordelene ved livet som lejer i hovedstadsområdet. Argumenterne udfolder sig omkring de muligheder for en socialt attråværdig tilværelse, som lejeboligen muliggør: fleksibilitet i forhold til at kombinere familieliv og arbejdsliv, trygheden i en forholdsvis lille boligudgift, samt en mindre krævende bolig, som frigiver tid, energi og midler til andre og mere betydningsfulde projekter. Desuden påpeges ejerboligens indbyggede risici.

De ældre ejere argumenterer på deres side for, at boligvalget var et nødvendigt valg, som blev affødt dels af den manglende tilgængelighed af lejelejligheder i området, og dels af behovet for friere udfoldelsesmuligheder for den nyetablerede familie. Ejerne kan retrospektivt se tilbage på et økonomisk fornuftigt valg, men det er ikke ønsket om at investere, der fremstår som drivkraften bag ejerskabet. Boligkøbet er nærmere resultat af de sociale omstændigheder og forpligtelser, som deltagerne stod over for på det pågældende tidspunkt. Den væsentligste bevæggrund for at købe bolig synes at være ønsket om at skabe en tryg base for familielivet.

5.4. Aldersdimensionens betydning

Aldersdimensionens betydning drejer sig, som tidligere anført, om livsfase-, kohort- og periodeeffekter. Undersøgelsens metodiske design gør det vanskeligt at skelne klart og entydigt mellem disse faktorer. Alligevel peger analyserne på variationer i materialet, som på forskel-

lig vis kan knyttes til alderens betydning. Vi skal se nærmere på to af disse variationer.

Den første hovedforskel drejer sig om generationernes syn på arenaer, hvor det er vigtigt at kunne udfolde sig socialt. Det er et ganske entydigt resultat, at mens de ældre informanter – ejere som lejere – primært begrunder boligvalget med ønsket om at skabe en base for familielivet, er de yngre langt mere optaget af at finde en bolig, som giver dem let adgang til en række eksterne arenaer. Denne forskel har vi også tidligere noteret som gældende for gruppernes pakkeorientering generelt (kapitel 4). Det er imidlertid ikke så let at give nogen entydig fortolkning af forskellen. Umiddelbart giver det mest mening at forstå den som en livsfase-effekt; unge har altid søgt mod byens centrale arenaer og prioriteret billige og enkle boligalternativer. Hvis dette er tilfældet, kan vi forvente en udvikling i de unges boligkarrierer over tid, hvor de tilnærmer sig den situation, de ældre informanter befinder sig i. Dette vil tiden vise. På den ene side er der ikke meget i vores materiale, som peger i retning af, at de unge er indstillet på en sådan mobilitet. Vi har ganske vist bemærket, at nogle af de unge lejere gerne ser sig selv som boligejere på sigt, men deres økonomiske adfærd tyder på, at dette mere er drøm end realitet. På den anden side kan gruppediskussionerne tænkes at give mangelfulde data på dette punkt. Deltagerne diskuterer således kun i begrænset omfang forventninger til en fremtidig boligkarriere.

En anden pointe er, at boligetableringen for de ældre og de yngre generationer har fundet sted under temmelig forskellige forhold. De ældre ejere fik for eksempel børn på et tidligere tidspunkt end dagens unge; de havde ikke et ungdomsliv, som strakte sig langt op i tyverne, med relativt få forpligtelser og et meget udadvendt socialt liv. Desuden er det moderne forbrugersamfund – i modsætning til det samfund, de ældre informanter etablerede sig i – meget stærkt fokuseret på oplevelser, nydelse og behovstilfredsstillelse på eksterne arenaer. Det er langt fra givet, at dagens unge vil lægge denne erfaringshorisont bag sig og søge mod hjemmets sfære, når de bliver ældre, i hvert fald ikke i samme grad som deres forældres generation. I det omfang fremtidens ældre i højere grad vil orientere deres sociale liv mod eksterne sfærer vil den forskel, vi observerer i materialet, således også være udtryk for en kohorteffekt.

Dermed er vi ovre i den anden hovedforskel, som kan knyttes til aldersdimensionen, nemlig det, vi har kaldt periodeeffekten. De konkrete historiske betingelser for boligetablering har naturligvis

været forskellige for de yngre og de ældre informanter. Som nævnt findes der et relativt omfattende lejeboligmarked i København, men det er også et forholdsvis lukket marked. Som en af de ældre ejere påpeger:

> *"Der var ikke voldsomt meget [at leje], hvis du ikke kendte nogen, der kendte nogen. Vi havde 40 års ventetid der, hvor vi i tidernes morgen ville være startet."*

Dele af dette lejemarked består af boligforeninger, hvor det ikke er usædvanligt, at forældre skriver deres barn op til en lejlighed allerede ved fødslen. Det er visse steder også en reel nødvendighed, når der kan være op til 40 års ventetid på en bolig i de mere attraktive foreninger. De store, billige og centralt beliggende lejligheder, som omtales af de ældre lejere, kommer af samme grund aldrig i regulær cirkulation. Det er boliger, som man skal være inden for systemet, for at komme i nærheden af. Eller rettere, også ens nære familie skal helst være inden for systemet. Dette betyder også, at adgangen til det mest interessante boliglejemarked i hovedstadsområdet ikke er videre tilfældigt. Det er derfor heller ikke tilfældigt, at tilflyttere fra provinsen ikke får tilbudt sådanne lejligheder.

Denne mekanisme er fortsat gældende, når dagens unge skal anskaffe sig en bolig. Som vi har set, argumenterer også de unge ejere for, at de har været nødt til at købe, fordi det er vanskeligt at finde attraktive lejeboliger. Alligevel er det nuværende lejemarked mere varieret end tidligere, og det samme gælder for ejerboligmarkedet. Men frem for alt er kreditmarkedet og adgangen til finansiering langt mere veludviklet end for bare nogle få år siden. Af den grund er også prisstrukturen for boliger anderledes. Selv om argumentationen for at eje eller leje generelt ser ud til at være den samme på tværs af aldersforskelle, bliver dagens unge ikke desto mindre mødt med helt andre adgangssystemer, når de skal skaffe sig en bolig. En vigtig implikation er, at også risikoprofilen dermed bliver en ganske anden. Dette vender vi tilbage til i kapitel 7.

5.5. Boligen som standardpakkens hjørnesten

På baggrund af de foretagne analyser er det rimeligt at fremhæve boligen som en hjørnesten i pakkeorienteringen. Det er der to årsager til. Den ene er, at bolig og social status er nært forbundne. Den anden

er, at der også findes en tæt forbindelse mellem boligsituation og forbrug – og herunder adgangen til kredit. Dette handler om forskellen mellem investerings- og cashflow-hushold. Vi skal se på begge disse aspekter efter hinanden.

Hvis vi begynder med statusaspektet, har vi allerede set, at boligsituationen knytter an til informanternes sociale situation i bred forstand og til et statushierarki, hvor ejerboligen rangerer øverst. Dette kommer blandt andet til udtryk ved, at det tydeligvis er mere afgørende for lejerne at forklare, hvorfor deres boligform er meningsfuld, end det er for ejerne. Vi ser denne forskel mellem lejernes talestrøm og ejernes relative tavshed som et udtryk for, at der hersker en uudtalt rangordning af de to boligformer, og at der grundlæggende er enighed om, at boligejerskab tilbyder nogle andre og flere muligheder end lejeboligen. Dette illustreres ikke mindst af, at de ældre lejere udtrykker en del ærgrelse over, at man ikke har fået del i de gode tider med høje friværdier.

I god tråd med denne tolkning er der ingen af de deltagende boligejere, der lufter ideen om frivilligt at blive lejetager. Forskellen i argumentationen tyder på, at de statusmæssige fordele ved at eje sin egen bolig mere eller mindre tages for givet, mens lejeboligen – i hvert fald som langsigtet eller permanent løsning – i højere grad kræver retfærdiggørelse. Det må begrundes, hvorfor det giver mening at have levet sit voksenliv i lejebolig på trods af de økonomiske muligheder og den status, som derved er gået tabt. Boligejerne kan bedre tillade sig blot at konstatere, at der har været tale om et godt valg – eller netop lade det være usagt.

På den baggrund er det interessant at lægge til, at flere af de ældre lejere har bevæget sig ind på det, vi kan kalde '*kompensatorisk investering*'. I dette ligger, at man i ejerboligens fravær binder nogle midler i objekter, som ligner den prestigefyldte boliginvestering, men som er mindre omkostningsfulde og derfor ressourcemæssigt inden for rækkevidde. Det følgende udsagn er et godt eksempel:

> *"Vi har aldrig sparet op i vores unge år ... Men da vi fik tilbudt en kolonihave, så gik vi ud og lånte pengene til den. Det er virkelig en god investering. I dag er den meget mere værd, men det er ikke så meget det. Det er mere det, at man kan bo derude hele sommeren."*

Dette er en klar orientering i retning af selvejerskab, hvilket ikke mindst kommer til udtryk ved, at informanten fremhæver investe-

ringsaspektet. Alligevel må sådanne investeringer forsvares inden for gruppens sociale kontekst; at bo i kolonihavehus en del af året kan godt passe ind i boligfortællingen, uden at pakkens rammer sprænges. Noget tilsvarende kommer til udtryk hos en anden ældre lejer:

> *"Så har jeg købt en sommerhusgrund. Det var da jeg var helt ung, så gik det op for mig, at jeg gik og klattede alle mine penge væk. Så tænkte jeg, at nu køber jeg noget jord et eller andet ... Den ligger der jo bare. Der er nogen, der har ringet og spurgt, om de kunne købe den, men det synes jeg ikke lige, der er nogen grund til."*

Igen ser vi, at argumentationen ligger tæt op af idealet om at investere i bolig, blot at det altså drejer sig om en lille sommerhusgrund og ikke en lejlighed eller et hus. Nogen vellykket investering er der imidlertid ikke tale om. Grunden ligger på Bogø og repræsenterer næppe nogen større værdi. En vigtig pointe er, at den heller ikke er til salg. Et anden sted i gruppesamtalen fortæller informanten, at han først og fremmest hygger sig med at have grunden som den er. Han har heller ikke råd til at bygge et sommerhus på den. Formentlig ville dette også ligge uden for pakkens rammer.

Generelt antyder statusaspektet, at når man først er indtrådt i den tilværelse, som ejerboligen grundlæggende er med til at skabe, så vil en overgang til lejebolig opfattes som et tilbageskridt. Det kan også formuleres på den måde, at en status som henholdsvis ejer og lejer definerer to forskellige livsformer, og at et skift i boligstatus også ville involvere et skift i pakkeorientering; boligen er i høj grad med til at sætte standarden for de forbrugsmæssige muligheder og aspirationer.

Dermed er vi ved kerne i forskellen mellem cashflow- og investeringshushold. Boligejerne er gode eksempler på sidstnævnte. De har investeret dele af deres ressourcer i fast ejendom, hvilket over tid betyder, at pengene arbejder for dem og med dem. På interviewtidspunktet er de alle velstående i den forstand, at deres formuer er øget betragteligt – og særligt i de seneste år. Dette viser sig konkret i det faktum, at de har friværdi i boligen. Boligformuen giver dem ikke bare adgang til yderligere lån og kredit, men også markedets mest fordelagtige lånetilbud. Det betyder, at de får direkte adgang til forbrugersamfundets goder; inden for rimelighedens grænser kan de nærmest vælge frit på alle hylder. I kapitel 4 har vi allerede set, at boligejernes pakker er dyrere, mere omfattende – og dermed også mere kostbare – end lejernes. Dette gælder både blandt de yngre og

de ældre informantgrupper. Som vi skal se senere i rapporten, har boliginvesteringen stor betydning for informanternes forbrugsmuligheder og faktiske forbrugsadfærd.

Som typiske cashflow-hushold befinder lejerne sig i en ganske anden situation. Deres indtægter er kun baseret på løn og ikke boligformue. Som vi skal se mere detaljeret i næste kapitel, forbruges disse ressourcer fra den ene måned til den næste, uden at der sættes noget særligt til side til opsparing. Set over et samlet livsforløb giver dette en helt anden økonomisk udvikling. Fraværet af boligformue kombineret med overgangen til deregulerede markeder og markedsreguleret fordeling af samfundsmæssige goder har, som de ældre lejere ganske rigtigt mærker sig, efterladt dem på perronen, mens ejerne har kørt tog på første klasse. Igen må vi tage forbehold for historisk-konkrete forhold og fremtidige strukturelle ændringer for de unges vedkommende. Men de ældre lejere har efterhånden længe befundet sig i en udviklingstrend, som efter al sandsynlighed også udgør en deklassificeringsproces.

5.6. Opsummering

I udgangspunktet kan man måske undre sig over, at nogen frivilligt skulle vælge *ikke* at købe deres egen bolig; der findes kun få langsigtede investeringer, som gennem de sidste mange årtier har vist sig mere økonomisk fordelagtige end netop ejerboligen. Når vi ser på argumenterne for valget mellem leje- og ejerboligmarked, gælder det imidlertid for alle grupperne, at begrundelserne primært domineres af socialt orienterede hensyn, mens de økonomiske aspekter tildeles væsentlig mindre opmærksomhed. Men karakteren af disse indbyggede sociale hensyn er langt fra entydig, og det er værd at understrege, at argumentationen for boligvalget varierer betragteligt fra gruppe til gruppe.

De unge lejere henviser blandt andet til, at lejeboligen centralt i byen tjener deres aktuelle behov for nærhed til vigtige eksterne arenaer, det vil sige det storbyliv, som er omdrejningspunktet for gruppens sociale aktiviteter. Det samme gælder *de yngre ejere*, som i mangel på attraktive lejeboliger har skaffet sig adgang til disse arenaer ved at købe en bolig. *De ældre lejere* argumenterer også for deres boligstatus med henvisning til den livsførelse, som de har valgt at prioritere. Men her drejer det sig om et liv, hvor man ikke er bundet af høje boligydelser, hvor der er fleksibilitet mellem familieliv og arbejdsliv, og hvor man ikke er udsat for ejerboligens risikobetonede konjunkturafhængighed. Endelig er

der *de ældre ejere*, som på linie med de yngre ejere argumenterer for, at investeringen i egen bolig har haft mere præg af nød end trang. De peger imidlertid også på, at boligkøbet gir mening, fordi det tilbyder en passende ramme for det familieliv, de på købstidspunktet var ved at etablere, og for de sociale forpligtelser, som dette indebærer.

Et vigtigt træk ved gruppediskussionerne er, at både leje- og ejerboligen fremstår mere eller mindre som en selvfølgelighed. Ejerne har haft ressourcer til at købe og gør ikke noget stort nummer ud af købsbeslutningen, ligesom de ikke fremhæver boligen som en drøm, der er gået i opfyldelse. Det er nærmest "bare blevet sådan". På samme måde gør heller ikke lejerne noget videre ud af, at de valgte lejemarkedet frem for ejerboligmarkedet. På den måde fremstår boligsituationen generelt som et stærkt rutiniseret aspekt af informanternes hverdagsliv. Alligevel viser diskussionerne, at ejerboligen har større status end lejeboligen. Dette kommer blandt andet til udtryk ved, at de ældre lejere er opmærksomme på, at de er gået glip af både værdistigninger og forbrugsmuligheder som følge af deres valg.

Boligen indgår uanset sin karakter og status som en hjørnesten i informanternes sociale livsprojekter. Dette kommer ikke mindst til udtryk ved, at boligen placeres eksplicit i relation til de vigtigste arenaer for social udfoldelse; de eksterne arenaer for de unge, og hjemsfæren for de ældre. Det kommer også til udtryk ved, at informanterne er bevidste ikke bare om formueaspektet ved ejerboligen, men også hvilen betydning ejerskabet har for deres forbrugsmuligheder. Boligsituationen har med andre ord stor betydning for den faktiske orientering i retning af socialt accepterede standardpakker. I vores datamateriale ses dette af de markant forskellige markedsvilkår, som de to husholdstyper konfronteres med: mens investeringshusholdene har fuld adgang til goderne, befinder cashflow-husholdene sig i en situation, som på sigt devaluerer deres mulighedsrum, og som eventuelt også indebærer en nedadgående mobilitet på den sociale rangstige.

6. Kreditfinansieret forbrug

6.1. Indledning

Som det fremgik af kapitel 4, rummer de fire standardpakkeorienteringer forskellige ambitionsniveauer og involverer tilsvarende forskellige omkostninger. Pakkerne skal finansieres, og det kan principielt ske enten med brug af lønindkomster, opsparede midler eller lån og kredit. Det er navnlig sidstnævnte mulighed, som har interesse her. Det gælder stort set for alle deltagere, at de har eller på et tidspunkt har haft behov for at låne penge til forbrug. Fokuspunktet i denne sammenhæng er *variationerne* i låneaktiviteten, både i forhold til selve villigheden til at basere dele af forbruget på kredit og i forhold til, hvilke genstande og aktiviteter der betragtes som acceptable eller legitime at lånefinansiere.

Vi lægger ud med kort at definere det (relativt brede) forbrugsbegreb, som vi har fundet det hensigtsmæssigt at benytte i denne sammenhæng. Dernæst rettes opmærksomheden igen mod fokusgrupperne. De foregående analyser har vist, at deltagernes ressourcesituation – i denne sammenhæng primært belyst ud fra adgangen til boligformue – har væsentlig betydning for aktørernes økonomiske orientering. Selvom andre forhold naturligvis også spiller ind, er det allerede blevet klart, at skillelinien mellem investeringshushold og cashflow-hushold er central for at forstå forbrugsmønstre og – bredere – pakkeorienteringer blandt undersøgelsens deltagere. Som vi skal se, gælder dette også for det kreditfinansierede forbrug.

Fremstillingen er derfor også i dette kapitel bygget op, så aldersdimensionen først holdes konstant, mens boligdimensionen varierer. Vi begynder med at se på, hvordan kreditfinansieret forbrug betragtes hos henholdsvis de yngre lejere og de yngre lejere: i hvor høj grad er forbruget baseret på låntagning, og hvad er det for ting og tjenester, man låner penge til. Derefter foretages en tilsvarende analyse med afsæt i henholdsvis de ældre lejere og de ældre ejere. Afslutningsvis går vi på tværs i materialet og diskuterer, hvordan deltagernes alder har sammenhæng med opfattelser og brug af kreditfinansiering, når de respektive livsstilspakker skal finansieres.

6.2. Definition af det kreditfinansierede forbrug

Som udgangspunkt for diskussionen af kreditfinansieret forbrug er det nødvendigt at præcisere, hvad det er for ting og tjenester, der overhovedet henregnes som forbrug. Vi har i forbindelse med fokusgruppernes gennemførelse bevidst valgt en åben tilgang, hvor deltagerne ikke er blevet bedt om at forholde sig til bestemte forbrugsemner, men netop selv har fået lov til at foretage definitionen (jf. kapitel 3). Det er fx sket med åbne spørgsmål af typen: hvornår låner I penge til forbrug? Til gengæld er skellet mellem forbrug og investering blevet præsenteret for deltagerne fra starten, og moderatoren har slået fast, at det er forbrugstemaet, der er til diskussion.

Alligevel er spørgsmålet om, hvornår der er tale om henholdsvis forbrug eller investering ikke fuldstændig entydigt. Det skyldes især, at visse varer har en dobbelt natur, hvor de nok rummer brugsmæssige kvaliteter, men samtidig repræsenterer en værdiforøgelse, der giver indkøbet præg af investering. Oplagte eksempler er større fornyelser af ejerboligen, såsom et nyt køkken eller opførelse af en carport. Her er der på den ene side tale om, at den markedsmæssige værdi af boliginvesteringen øges. På den anden side er det formentlig de færreste, der køber nyt køkken alene med tanke på boligværdien. Der er i høj grad også tale om et forbrugsgode, som dels har praktiske og statusmæssige funktioner, og som dels vil blive nedslidt eller mindre attraktivt over tid og således miste sin oprindelige værdi. Køkkenet, taget eller den nyanlagte indkørsel udgør med andre ord *grænsetilfælde* mellem to typer økonomisk aktivitet og kan måske bedst beskrives som 'investeringsforbrug'.

Skellet mellem forbrug og investering kunne i sig selv danne grundlag for et større udredningsarbejde, men dette ligger udenfor rammerne af den foreliggende rapport. Vi vælger i stedet at arbejde med et – efter gængs økonomisk teori – udvidet forbrugsbegreb, hvor også grænsetilfældene inkluderes, hvilket dog samtidig rummer en fare for at stå med et flydende og upræcist begreb. Derfor skelner vi analytisk mellem *kortsigtet* og *langsigtet* forbrug. Førstnævnte dækker over indkøb, som foretages med henblik på et umiddelbart forbrug, hvorefter varen eller tjenesten er 'brugt op', mens sidstnævnte vedrører forbrugsgoder med et mere varigt præg. Kortsigtet forbrug dækker fx madvarer, cafebesøg og rejser, mens typiske eksempler på langsigtet forbrug kan være bilen, vaskemaskinen eller møblementet til spisestuen.

Heller ikke denne skelnen er helt vandtæt, hvilket viser sig empirisk ved, at der ikke på alle områder hersker enighed blandt deltagerne

om, hvori det 'kortsigtede' og 'langsigtede' ved bestemte forbrugsgoder består. Nogle betragter eksempelvis møbler som et relativt kortvarigt forbrugsgode, der gerne skal udskiftes jævnligt (jf. kapitel 4). Omvendt bliver rejser af visse deltagere defineres som langvarige forbrugsgoder og kan endda formuleres som egentlige *investeringer*, nemlig som oplevelser, man bærer med sig gennem livet (jf. kapitel 8). Trods disse forbehold fastholder vi distinktionen kortsigtet vs. langsigtet forbrug som en analytisk relevant skillelinie. Det ser nemlig ud til, at der kan spores en vis systematik i forhold til, hvordan deltagerne kobler kreditfinansiering til disse to kategorier af forbrugsgoder, hvilket igen peger på varierende pakkeorienteringer mellem grupperne.

Datagrundlaget for analyserne er opsummeret i punktform i tabel 6-1 og 6-2. Her har vi opstillet de forbrugsgoder, deltagerne fremhæver som relevante i forbindelse med kreditfinansiering, i fem kategorier: basisbehov, oplevelser, fornyelser i hjemmet, sociale forpligtelser og transport. Samlet giver denne opstilling et udtømmende billede af kreditfinansieret forbrug i de fire grupper, selvom kategoriseringen af emnerne naturligvis kunne have været en anden. Fordelen ved den valgte typologi er, at centrale forskelle mellem gruppernes forbrugsmønstre bliver tydeliggjort, både i forhold til ressourcedimensionen (ved sammenligning af venstre og højre kolonne i de to tabeller) og aldersdimensionen (ved sammenligning af de to tabeller). Med undersøgelsens komparative perspektiv er det naturligvis særlig interessant at se på, hvordan betydningen af de enkelte, lånebaserede forbrugskategorier varierer på tværs af grupperne og dermed kan give indblik i deltagernes tilslutning til divergerende standardpakker.

Det er værd at notere, at ikke blot tabellernes indhold, men også de valgte kategorier af forbrugslån siger noget om deltagernes pakkeorienteringer. Når vi har en kategori, der hedder 'basisbehov', så er emnerne i denne rubrik udtryk for, hvad der inden for den pågældende gruppe betragtes som basalt forbrug. Som del af den danske middelklasse nærmer ingen af grupperne sig selvsagt en absolut fattigdomsgrænse, hvorfor underliggeren for de basale forbrugsbehov, man er parat til at lånefinansiere, i udgangspunktet er placeret relativt højt. Omvendt synes karakteren af lånekategorierne også at demonstrere, at vi ikke har at gøre med det højere borgerskab eller den økonomiske overklasse, men netop 'den almindelige dansker'.

Tabel 6-1: Kreditfinansieret forbrug blandt yngre danskere (25-35 år), København 2007.

	Unge lejere	Unge ejere
Basisbehov	• Tøj • Indskud til lejlighed • Istandsættelse af lejlighed	• Uforudsete udgifter
Oplevelser	• Rejser • Shopping	• Rejser • Shopping
Fornyelser i hjemmet	• Møber • TV • Video/DVD • PC • Musikanlæg • Vaskemaskine	• Møbler
Sociale forpligtelser	• Gaver	• Betale for venner med færre midler
Transport	• Bil	• Bil

6.3. Kreditfinansierede forbrug: Unge lejere og unge ejere

De yngre lejere og boligejere har det til fælles, at de kommer fra middelklassen, bor i København og er mellem 25 og 35 år. Grupperne adskiller sig imidlertid fra hinanden i kraft forskellige statuspositioner, hvoraf den vigtigste i denne sammenhæng er boligformuen. Lejerne har selvsagt ingen boligformue, mens ejerne har investeret i deres egen bolig og er defineret ved at besidde en friværdi på mindst 500.000 kr. Spørgsmålet er, hvorvidt og i så fald hvordan disse ressourceforskelle indvirker på gruppernes syn på kreditfinansieret forbrug og den faktiske anvendelse af forbrugslån.

6.3.1. Unge lejere

Hvis vi begynder med de unge lejere, ses det først og fremmest, at listen over emner, som man er villig til at finansiere med lån og kredit, er relativt lang. Det er også kendetegnede for diskussionen, at deltagerne nævner adskillige emner uden ret megen tøven. De fleste har med andre ord bred erfaring med forbrugslån til vidt forskellige formål. Følgende udsagn er typisk:

"Jeg har lånt penge mange gange til alle mulige småting. Ikke nogen store vilde ting, men når jeg alligevel skulle låne ... Hvis jeg nu skulle låne 2.000, så har jeg tænkt, at jeg lige så godt kunne låne 10.000, nu jeg var i gang, jeg fandt nok noget at bruge dem på. Det er mest sådan, det går for mig."

Udmeldingen gribes i luften af en af de øvrige deltagere, og denne ordveksling følger:

"Sådan har jeg det også! Når man låner, så kan man lige så godt ..."

"De er også rigtigt flinke til at spørge."

"Så runder man op, og så tænker man bagefter, ej, lånte jeg virkelig 20.000!?"

"Ja, det var egentlig lidt dumt. Hvor er de egentlig henne?"

"... så tænker man, hvad har jeg brugt dem på? Jeg var ude at rejse, så købte jeg den der sofa, og hvor blev de sidste af? Nå, men jeg har da haft det meget sjovt! Jeg tror, man er tilbøjelig til lige at runde op, og så går resten til tant og fjas."

Udsagnene er typiske for gruppen, ikke fordi alle låner penge efter den beskrevne 'oprundingsmetode', men fordi kommentarerne fremhæver den lette og ubekymrede omgang med kredit som et relevant middel til at finansiere ens forbrug. Samtidig understreges det, at låntagning ikke er forbeholdt specifikke emner, men betragtes som en legitim finansieringskilde på en lang række af livets områder.

Hvis vi ser nærmere på, hvad der faktisk lånes til, kan man generelt sige, at det drejer sig om alle de genstande og aktiviteter, der betragtes som nødvendige for at opretholde en 'ordentlig' hverdagstilværelse (jf. standardpakkens grænser i kapitel 4). Dermed ikke sagt, at samtlige disse genstande og aktiviteter almindeligvis finansieres ved låntagning, men det er acceptabelt at gøre det, og samlet har gruppen konkrete krediterfaringer på et meget bredt forbrugsfelt. Beretningerne om disse lånebehov fremføres nøgternt og konstaterende:

"Jeg har lånt penge til at købe møbler og til at rejse. Det er de to største poster."

"... møbler, anlæg, TV, vaskemaskine ..."

"Jeg har video og vaskemaskine på afbetaling, og så har jeg studielån. Før i tiden havde jeg IKANO konto."

"Jeg har typisk lånt til indskud. Vi er flyttet meget, så vi har ikke engang nået at betale tilbage, før vi skulle låne til et nyt indskud, så det har været en ond cirkel. Så har det været til computer og tøj. Jeg tabte mig meget engang, så jeg var nødt til at skulle have noget nyt tøj."

Det er karakteristisk for mange af disse lån, at de har et relativt begrænset omfang, og at de er opstået på baggrund af et akut dagligdagsbehov. Som regel er der ikke nogen opsparing at trække på i disse situationer, og låntagning bliver i stedet den oplagte løsning. Det gælder også i tilfælde, hvor der er tale om relativt små beløb. Gaver til venner og familie er et godt eksempel, for her bliver den sociale forpligtelse til at give hurtigt vigtigere end det forhold – som de unge lejere er fuldt ud bevidste om – at de hurtige forbrugslån i mange sammenhænge betragtes som økonomisk ufornuftige:

"Jeg har tit lån penge til gaver. Jeg har fået at vide rigtig mange gange, at det er dumt."

Moderator: "Hvorfor er det dumt?"

"Det synes jeg jo heller ikke, det er ... men det er på grund af renterne, hvis jeg har lånt penge i banken eller hos finansieringsselskaber for at købe gaver."

Udover disse lånebehov, som overvejende handler om at få hverdagen til at fungere på et socialt acceptabelt niveau, så fremhæver de fleste af gruppens deltagere *rejser* som et centralt emne for kreditfinansiering. Her er spørgsmålet ikke tøj på kroppen eller møbler i lejligheden, men det, vi har kategoriseret som oplevelser. For de yngre lejere er disse oplevelser så vigtige, at eventuel kreditfinansiering slet ikke står til diskussion. Samtidig er rejserne ofte så bekostelige, at det vanskeligt lader sig gøre for de unge lejere at spare op til dem. Dette hænger sammen med rejsernes karakter, for det er ikke charterferier på afbud, der refereres til i denne sammenhæng:

> "Jeg kunne sagtens låne 100.000 uden at blinke til at rejse for og så betale dem tilbage bagefter. Sagtens! Jeg har ikke gjort det endnu. Men nu arbejder jeg jo med rejser til daglig, og så går man til en masse foredrag, og det er da ikke nogen hemmelighed, at hver gang, jeg har siddet til et eller andet, fx om Australien, så tænker jeg: why not, så lad os gøre det. Så lad os gøre det! Så låner vi bare pengene og tjener dem bagefter."

Den markante lånevillighed i gruppen skal tages med visse forbehold. For det første er begejstringen for at kreditfinansiere større dele af forbruget ikke helt enstemmig. Navnlig én af deltagerne går mod strømmen og bliver gennem gruppediskussionen den 'fornuftens stemme', som de øvrige deltagere gentagne gange spiller op imod:

> DELTAGER 1: *"Jeg tror nok, at jeg har lånt penge én gang, og det var af mine forældre. Jeg lånte 50.000 til istandsættelse af min lejlighed."*
>
> MODERATOR: *"Hvorfor låner du aldrig til forbrug?"*
>
> DELTAGER 2: *"Fordi han er fornuftig!" [latter fra gruppen]*
>
> DELTAGER 1: *"Fordi det er for dyrt at låne penge!"*

Den interne spænding i gruppen ses flere andre steder i diskussionen, og det er ikke usandsynligt, at de øvrige deltageres fremvisning af lånevillighed – i mødet med den finansielle snusfornuft – får en ekstra tand og dermed optræder endnu mere markant. For det andet er lånevilligheden i gruppen på ingen måde ukvalificeret, men forholdsvis nuanceret. Det, der kendetegner de yngre lejere, er, at de har et stort erfaringsgrundlag med kreditfinansiering. De er 'professionelle' debitorer i den forstand, at de har et forholdsvis godt kendskab til kreditmarkedet og kender til faldgruberne. Hvorvidt deltagerne har lært noget af tidligere erfaringer med de mindre fordelagtige forbrugslån er dog et åbent spørgsmål, som der heller ikke hersker udtalt enighed om i gruppen:

> *"Det ser sgu ikke meget bedre ud end det gjorde, da jeg læste."*
>
> *"Man lærer vel et eller andet. Det koster noget, men derfor låner jeg stadig."*

"Jeg har det omvendt, jeg er blevet dummere! Da jeg var ung, kunne jeg aldrig finde på at overtrække mit dankort eller tage et lån. Men efter jeg mødte min kæreste, han havde et løst forhold til penge, det var ikke noget han bekymrede sig om, og det er smittet af. Jeg har set, at det fungerer godt nok. Han er den type, der hellere vil låne pengene og betale af bagefter."

Lånevilligheden blandt de unge lejere er således hverken statisk eller ensartet. Tilbage står dog, at man i gruppen anskuer lån og kredit som en farbar vej til at finansiere væsentlige dele af privatforbruget, og at kreditfinansiering således udgør en legitim og fuldt ud integreret del af hverdagen.

6.3.2. Unge ejere

Vender vi os mod de yngre boligejere, tegner der sig et ganske anderledes billede. Det blev klart i kapitel 4, at boligejerne orienterer sig i forhold til en væsentlig dyrere livsstilspakke end lejerne, og det følger logisk, at den er mere omkostningsfuld at vedligeholde. Lånevilligheden hos boligejerne fremstår imidlertid markant mindre, navnlig i forhold til, hvilke genstande og aktiviteter, man er parat til at lånefinansiere. Dette bliver særlig tydeligt, når man ser på det hverdagsforbrug, som for lejernes vedkommende i store træk realiseres med lån og kredit. Her er boligejerne temmelig kortfattede, og de er heller ikke særligt fokuserede på konkrete ting, som det er relevant eller nødvendigt at låne penge til. Det nævnes ganske vist i diskussionen, at der kan være brug for en 'buffer' (typisk i form af en kassekredit, jf. næste kapitel) til uforudsete udgifter som tandlægeregninger eller et nyt køleskab, men disse konstateringer åbner ikke for en mere omfattende debat om lånebehov.

I stedet bliver spørgsmålet om, hvornår man låner til forbrug, nærmest vendt på hovedet af boligejerne: de argumenterer for, hvad der *ikke* lånes penge til, og hvordan disse udgifter i stedet dækkes via lønindtægter eller løbende opsparing:

"Vi låner kun til fast ejendom. Alt andet er sparet op eller taget ud af det månedlige budget."

"Sådan er mit også. På nær bil, det har vi også lånt til. Ikke til tøj eller ferier."

Den tilbageholdne og selektive tilgang til forbrugslån understreges yderligere på spørgsmålet om, hvorvidt deltagernes holdning til kreditfinansieret forbrug har ændret sig over tid. En af boligejerne forklarer:

> *"Fra dengang jeg var på SU til jeg blev færdiguddannet – hvor vi købte lejligheden – synes jeg ikke, det har ændret sig så meget. Jeg tror, at man med de mange år på SU bliver meget bevidst om ikke at bruge helt vildt meget, fordi man også gerne vil på ferie og den slags."*

En anden deltager peger på, at den forsigtige brug af kreditfinansiering på ingen måde er et iboende karaktertræk, men en udvikling, som er foregået i takt med stigende sociale forpligtelser via parforholdet og det fælles køb af bolig:

> *"Jeg tror, jeg har haft en meget stabil andel af min løn, der er gået til forbrug. (...) Men min holdning til det har ændret sig meget, og de ting, jeg i praksis gør, har også ændret sig meget, fra jeg boede for mig selv og kun havde ansvaret for min egen økonomi, og til at jeg kom ind i, at vi er afhængige af hinanden. Vi har jo trods alt en lejlighed sammen, så det ændrer det jo noget. Plus at vi også har nogle fælles interesser at spare op til på nuværende tidspunkt, som jeg ikke nødvendigvis behøver at låne det hele til – bryllup, rejser, osv."*

Forbrugslån afvises med andre ord ikke i almindelighed, men formålet skal være legitimt, og det skal være i overensstemmelse med de økonomiske og sociale forpligtelser, som knytter sig til ens status som boligejer. Mens 'fornuftens stemme' var undtagelsen blandt de unge lejere, er det således nærmere reglen hos boligejerne, at man fremhæver kreditfinansiering som noget, der hører hjemme i sammenhæng med særskilte forbrugsgoder af et vist omfang, fx bilen, de lange rejser og relativt kapitalintensive hverdagsudgifter. Det betyder ikke, at de unge boligejernes forbrug *som sådan* er mådeholdent (jf. kapitel 4). Det er således ikke et højt forbrugsniveau, man distancerer sig fra, kun graden af forbruget, som realiseres med lån og kredit.

6.3.3. Opsummering

Kreditfinansiering af forbruget spiller ganske forskellige roller blandt henholdsvis de unge lejere og de unge boligejere. Der er enighed i begge grupper om, at det kan være relevant at benytte sig af lån og

kredit til at realisere en række forbrugsmæssige behov. Alligevel er der betydelig variationer i lånemønstret i de to grupper. De unge lejere er del af cashflow-hushold med begrænset opsparing, hvor behovet for kredit melder sig i mange hverdagssituationer, og hvor der ofte lånes penge til selv små udgifter. De unge boligejere kan som repræsentanter for investeringshusholdet tillade sig en mere selektiv lånepraksis, hvor det sjældent er basisbehov, der skal dækkes, men oplevelser, der skal gøres, og identitetsprojekter, der skal indfries. Boligejerne lægger dog samtidig vægt på en kontrolleret lånepraksis og udtrykker modstand overfor en mere udstrakt – og navnlig ukritisk – lånevirksomhed. Med den indførte analytiske distinktion kan vi sige, at forbrugslån blandt de unge lejere fortrinsvis udmøntes i form af en mængde kortvarige forbrugsgoder, men boligejerne på deres side vægter at kreditfinansiere færre, men større og mere langvarige forbrugsgoder.

6.4. Kreditfinansieret forbrug: Ældre lejere og ældre ejere

De to grupper af ældre informanter er fælles om at være mellem 55 og 65 år, komme fra middelklassen og bo i hovedstadsområdet. Ligesom tilfældet er for de unge, ser den ressourceforskel, som boligværdien repræsenterer, imidlertid ud til at spille markant ind i forhold til både de ældres forbrug og låneadfærd. Tabel 6-2 opsummerer indholdet af de forbrugsemner, som der lånes penge til i de to grupper. Listerne overlapper til en vis grad hinanden, men der er, som vi skal se, også væsentlige forskelle. Disse forskelle bliver tydeligere, når man graver dybere i, hvordan de enkelte forbrugsemner tillægges betydning inden for grupperne.

Tabel 6-2: Kreditfinansieret forbrug blandt ældre danskere (55-65 år), København 2007.

	Ældre lejere	Ældre ejere
Basisbehov	• Tøj • Dagligvarer • Briller	• Uforudsete udgifter • Briller
Oplevelser		• Rejser (undtagelsesvis)
Fornyelser i hjemmet	• Hårde hvidevarer • TV • PC	• Køkken • Bad • Nyt tag • Carport • Gårdsplads
Sociale forpligtelser	• Rejser (da børn var små) • Fester (konfirmation, mv.)	• Statusindkøb (for børns skyld) • Musikinstrumenter (til børn)
Transport	• Cykel • Bil	• Bil

6.4.1. Ældre lejere

Listen over forbrugsemner, de ældre lejere er villige til at kreditfinansiere, er relativt omfattende, men det er for så vidt misvisende. I lejernes beskrivelser er der nemlig sjældent tale om hverdagshændelser, men nærmere om usædvanlige eller endda helt enkeltstående begivenheder. Lån til forbrug udgør som hovedregel ikke en integreret komponent i lejernes almindelige livsførelse, hvilket fremgår af flere af de eksempler, som deltagerne vælger at trække frem:

> *"Jeg har engang købt et fjernsyn på afbetaling, og så kunne jeg heldigvis betale det ud fire måneder efter, fordi jeg fik penge tilbage i skat."*

> *"Jeg har lånt engang, men det gør jeg aldrig mere. Det var dengang jeg læste. Jeg havde opbrugt min kvote til sidst, så jeg kunne kun låne penge. Så tænkte jeg, okay, nu køber jeg en bil. Men jeg er faktisk ikke så interesseret i at have bil, det interesserer mig overhovedet ikke. Jeg følte virkelig, at jeg betalte de penge mange gange igen. Det gider jeg simpelthen ikke længere."*

Forbrugslån fremstår som undtagelsen snarere end reglen, og det understreges af, at eksemplerne gerne hentes frem fra fortiden. Der er

tale om situationer, som huskes på års afstand – og erindringerne er ofte præget af negative omstændigheder. Låntagningen har i de fleste tilfælde nødvendighedens skær, og hvis man som i sidstnævnte eksempel har lånt uoverlagt og 'for sjov', har det ikke vist sig at være sjovt på sigt. Forbrugslån opfattes som en byrde og som noget, man gerne vil slippe ud af igen hurtigst muligt.

Kreditfinansieret forbrug er dog ikke udelukkende noget, der hører fortiden til. Også de ældre lejere låner indimellem penge til forbrug. Der handler dog primært tale om at udfylde de huller i hverdagens forbrug, som det ikke lader sig gøre at spare op til. Vi understregede tidligere, at cashflow-husholdet grundlæggende har vanskeligt ved at akkumulere kapital i større målestok og derfor er nødt til at omsætte størsteparten af lønindtægterne i forbrug. De ældre lejere har netop ofte ikke meget at trække på, når der melder sig uforudsete udgifter i husholdningen:

> *"Hvis køleskabet eller vaskemaskinen står af, så vil man givetvis skulle låne til det. Vi lægger i hvert fald ikke til side, hvis sådan noget går i stykker, men man ved jo godt, at det kommer. Så det vil være sådan noget, hvor man låner."*

Det er værd at hæfte sig ved, at det gerne er konkrete ting af beskeden målestok, som lejerne ser sig nødsaget til at kreditfinansiere. Det generelle billede, som diskussionen tegner, er husholdninger med begrænset elastik i økonomien, hvor forbrugslån bliver løsningen i akutte mangelsituationer på helt almene forbrugsgoder. Dette billede er særlig udtalt blandt en deltager, som har haft en stor familie at forsørge:

> *"Nu har vi så fire piger, som vi har haft hjemme. Vores lønninger var dengang ikke så store. I karriereræset var vi ikke nået ret langt op i systemet på daværende tidspunkt. Jeg må indrømme, at vi har taget en del forbrugslån for at holde tøj på pigerne, nye cykler og ting og sager."*

Flere af de ældre lejere oplever, at de hen over årene har fået større økonomisk råderum, primært fordi der ikke længere er de samme forbrugsbehov, når boligen er etableret og børnene fløjet fra reden. Den mindre betrængte økonomi ændrer imidlertid ikke ved de ældre lejeres begrænsede lånelyst. Tværtimod er det netop her, at kreditfinansiering som en aktivitet, der grundlæggende betragtes som uønsket, bliver tydelig. Deltageren med de fire døtre fortsætter:

"Det har så ændret sig. For det første er vi kun to derhjemme nu. Vi vil bare gerne have vores bil og så rejse. Bilen skal vi selvfølgelig låne til. Rejser sparer vi op til, så vi har."

En anden deltager følger op:

"I dag har vi råd til at rejse på ferie, men vi har ikke det samme behov for at gå ned og låne penge til alt muligt, som dengang vi var yngre. Jeg føler ikke, at jeg har det samme behov for ting og sager nu, som da jeg var yngre, og jeg gerne ville have det hele."

Mønsteret er, at de ældre lejere langt hen ad vejen har meldt sig ud af 'forbrugsræset', i det omfang de overhovedet har været en del af det. Eftersom brugen af lån og kredit fortrinsvis har karakter af nødvendighed, trappes disse aktiviteter også ned. Udover de basale forbrugsgoder i husholdningen er det derfor begrænset, hvilke ting og tjenester, de ældre lejere aktuelt ser sig parate til at låne penge til. Bilen er et godt eksempel, for mens den udgør et af de mest centrale forbrugsgoder i mange middelklassefamilier, fremstår dens status ikke entydig i denne gruppe. Flere pointerer, at bilen er umulig at spare op til og derfor netop en af de få ting, man er nødt til at lånefinansiere. Men andre har valgt bilen fra, og andre igen har slet ikke råd til at eje en.

Samlet set udtrykker de ældre lejere en yderst begrænset villighed til at benytte lån og kredit til at realisere deres i forvejen temmelig beskedne forbrug. Derudover er det påfaldende, at de sammenhænge, hvor kreditfinansiering kommer på tale, er blottet for næsten enhver form for nydelses- eller oplevelsesorienteret forbrug. Kredit kan i visse situationer være det, der får hverdagen til at hænge sammen, men det er – bogstaveligt talt – ikke for sjov, at man optager lån. Hele emnet fremtræder alvorstungt for disse husholdninger, hvor økonomien i forvejen er stram, og det synes at smitte af på gruppediskussionen, som foregår i en lidt mat og afdæmpet tone.

6.4.2. Ældre ejere

Stemningen står i kontrast til den livlige debat om låneadfærd, som finder sted blandt de ældre boligejere. Selvom tonen i gruppen indimellem er både skarp og kritisk, særlig med hensyn til uacceptable måder at låne og forbruge på (jf. kapitel 8), er kreditfinansiering i

denne gruppe omkranset af mere positive associationer. Låntagningens muligheder er i fokus – ikke blot dens risici.

Listen over forbrugsemner, de ældre boligejere fremhæver som kreditværdige, er dels lang, dels karakteriseret ved at brede sig over samtlige fem kategorier. *Tyngden* i låneaktiviteten er dog langt fra den samme på alle områder. Det fremgik af kapitel 4, at de ældre boligejeres sociale liv er centreret omkring hjemmet, og denne orientering smitter også af på villigheden til at benytte sig af lån og kredit. Det er navnlig det, vi tidligere betegnede investeringsforbrug – og som deltagerne selv refererer til som forbedringer i huset – der er omdrejningspunktet for kreditoptagelsen. På netop denne sociale arena er der næsten set ingen grænser for, hvad det går an at låne til:

> *"Vi har fået nyt badeværelse og køkken og gårdsplads og skur og hvad ved jeg. Det koster en bondegård. Og for første gang i mit liv har jeg fået lov at eje en ny bil. Det var jo stort. Det var ikke nogen dyr bil, men det var da nogle penge."*

> *"Forbedringer, ny gårdsplads, nyt badeværelse, nyt køkken, osv. Én gang har der været noget til overs, så vi har kunnet bruge pengene på at holde ferie. Det gør vi ikke normalt, men det gjorde vi én gang. Det er de store forbrugsting, som man bare ikke har kronerne til her og nu."*

Hvor lejernes kreditfinansierede forbrug havde karakter af 'nødlån' i hverdagen, ser vi her en helt anden type lånevirksomhed. Det handler om løbende opgraderinger af den ejendom, der samtidig er omdrejningspunktet for aktørernes sociale liv, og denne måde at låne penge på præsenteres overvejende i en positiv og selvfølgelige tone.

Ud fra en økonomisk betragtning er dette ikke overraskende. De ældre boligejere er den gruppe i undersøgelsen, som har de bedste betingelser for at kreditfinansiere deres forbrug. De har været på boligmarkedet i en årrække, flere har eller er tæt på at have betalt huset ud, og derudover har konjunkturerne været i deres favør. Det overraskende er således ikke omfanget af forbrugslån til boligforbedringer, men at der stort set ikke kan spores nogen villighed til kreditfinansiering på *andre* forbrugsområder. Trods alle døre åbne, også for markedets mest fordelagtige kreditmuligheder, er de ældre boligejere kun i meget begrænset omfang parat til at låne til forbrug, der ikke knytter direkte an til hjemmearenaen.

Bilen udgør undtagelsen, som de fleste i gruppen har lånt penge

til, men det kan dårligt være anderledes, når der er tale om det mest omkostningstunge forbrugsgode i den almindelige danske husholdning. Som tidligere beskrevet er bilen desuden et helt centralt element i den standardpakke, de ældre boligejere orienterer sig efter; den tjener vigtige sociale funktioner, både statusmæssigt og praktisk i forhold til børn og børnebørn. Selv på den baggrund er der dog deltagere i gruppen, som ikke finder køretøjet kreditværdigt, og som fremhæver, at bilen finansieres ved opsparing:

> *"Vi lånte også, da vi havde boet i huset i 5-6 år, for at bygge en ny carport. Det har ikke været til rejse eller bil eller noget."*

> *"Jeg lånte 5000 kr. i 1970. Det var til hjælp til den første bil. Og det er første og sidste gang, jeg har lånt penge. Huset blev hurtigt betalt ud, og når du ikke har en husleje, er det svært ikke at få økonomien til at hænge sammen. Så meget fantasi har jeg ikke."*

Ikke alle boligejerne har dog tilsvarende luft i økonomien, og de har måske af samme grund bedre fantasi til at se de steder og situationer, hvor forbrugslån kan være relevante – også uden for carporten. Stadig er der tale om et forbrug, som lægger sig tæt op ad det sociale liv og særligt det familieliv, som udspiller sig i ejerboligen. Børnene nævnes også i denne gruppe som en væsentlig udgiftspost. Det handler dog ikke – som hos de ældre lejere – så meget om at klæde dem ordentligt på, men mere om indkøb af omkostningsfulde forbrugsgoder, fx musikinstrumenter:

> *"Når man lige står og skal købe en ny guitar til knægten, som koster 10.000 kr., så laver man det på en afbetalingsordning. (...) Musikinstrumenter er generelt meget dyre. Når det er her og nu, de billige tilbud er der, skal det bare være, og så er det den måde, vi har gjort det på."*

Så snart vi bevæger os væk fra ejerboligen og familiens sociale liv, daler villigheden til at lånefinansiere forbruget drastisk. I forbindelse med de jævnlige ferierejser, som udgør en vigtig minimumsmarkør i selvejernes pakkeorientering, demonstreres dette forhold tydeligt. Ingen af deltagerne betragter i udgangspunktet ferieture som et legitimt låneformål. Pointen understreges af, at boligejerne svarer på spørgsmålet om, hvad de låner penge til, ved aktivt at *afgrænse* sig fra en sådan lånepraksis. I det enkeltstående tilfælde, hvor en deltager erkender at have brugt

de sidste af pengene fra en låneomlægning på en ferierejse, fremhæves det netop (og med dobbelt eftertryk) som en undtagelse. Ferier for lånte penge er kort sagt ikke en del af pakkeorienteringen blandt de ældre boligejere.

6.4.3. Opsummering

Selvom listerne over de emner, som henholdsvis de ældre ejere og lejere låner penge til, umiddelbart ikke afviger afgørende fra hinanden, viser der sig ved nærmere eftersyn at være betydelige forskelle på, hvor tyngden ligger i de to gruppers låneadfærd. Dette gælder både kvantitativt i forhold til den samlede låneaktivitet og kvalitativt i forhold til, hvad der udgør kreditrelevante ting og tjenester. De ældre lejere låner mere af nød end trang. Der er primært tale om mindre lån, som skal få hverdagen til at hænge sammen, og som sjældent bibringer låntageren glæder eller fornøjelser. Desuden er der ofte tale om enkeltstående begivenheder, som tilmed har udmøntet sig i dårlige eller fortrydelige oplevelser. Resultatet er, at denne gruppe trækker sig fra et kreditmarked, som man er usikker på og har ringe tillid til. For de ældre boligejere præges kreditfinansieringen af større lån, som fortrinsvis knytter sig til langvarigt forbrug i hjemmet i form af investeringsprægede boligforbedringer. Boligejerne har draget fordel af udviklingen på boligmarkedet, navnlig gennem de sidste 10-15 år, og står dermed med alle døre åbne for en udstrakt lånevirksomhed. Alligevel har gruppen begrænsede erfaringer med forbrugslån udenfor de pågældende rammer, og der spores en bastant modvilje overfor tanken om at låne penge til ting og tjenester på de eksterne sociale arenaer.

6.5. Aldersdimensionens betydning

Ovenfor er kreditfinansiering blevet analyseret ud fra variationen i gruppernes ressourcer i form af boligværdi. Det er imidlertid også værd at fremhæve alderens betydning for, hvordan deltagerne opfatter og handler i forhold til lån og kredit. Selvom aldersdimensionen ikke var genstand for analyse ovenfor, har det formentlig ikke forbigået læserens opmærksomhed, at der i en række sammenhænge er betydelige forskelle i synet på forbrugslån mellem de to generationer. Vi nøjes derfor med at trække de mest centrale aldersbetingede variationer frem.

Der er to hovedtendenser i materialet, som åbenlyst har at gøre med deltagernes alder. Den første handler om den *grundlæggende villighed*

til at basere sit forbrug på kredit; her udtrykker de unge en langt større parathed og vilje end de ældre. Den anden vedrører spørgsmålet om, hvad der udgør *legitime låneformål*; her orienterer de ældre sig mod at skabe sammenhæng i hverdagen og boligens konsolidering, mens de unges forbrugslån i højere grad er rettet mod nydelse og oplevelser på en række eksterne sociale arenaer. Begge tendenser behandles nedenfor.

6.5.1. Den aldersbetingede lånevillighed

Diskussionerne blandt både de unge lejere og ejere bærer præg af, at deltagerne i denne aldersgruppe har begrænset berøringsangst over for at låne penge til forbrug. Der er forskel på, hvor kritisk man forholder sig til lånevilkårene i de to grupper, men de unge deler en forholdsvis ubekymret tilgang til hele tanken om at lade dele af det daglige forbrug basere på kreditfinansiering. De ældre er fælles om en anden lånerationalitet. I denne aldersgruppe er deltagerne langt hen ad vejen indstillet på at udsætte forbrugsbehov, som ikke umiddelbart kan tilfredsstilles med anvendelse af lønninger og opsparede midler. Det betyder ikke, at forbrugslån derved bliver irrelevant for de ældre, men det normative udgangspunkt er, at man bør finansiere store dele af sit forbrug gennem opsparing, og at kreditfinansiering kun kan forsvares inden for ret afmålte områder og livssfærer.

Ungdomsgenerationen er formentlig til alle tider blevet klandret for at agere kortsigtet og risikobetonet og i det hele taget opføre sig mere ufornuftigt end alderdommen. Med tanke på den aktuelle diskussion af danskernes og ikke mindst de unges overforbrug (jf. kapitel 1) er det dog værd at overveje, i hvilken grad forskellene i synet på forbrugslån kan knyttes til de pågældende generationer – eller om der nærmere er tale om en moralsk afstandstagen til den altid forandringsvillige ungdom. Dette er modsætningen mellem, hvad vi tidligere har betegnet kohortspecifikke og livsfaserelaterede forklaringsmodeller. Spørgsmålet er, om variationen i opfattelser af kreditfinansieret forbrug primært har at gøre med gruppernes specifikke og historisk betingende situation, eller i højere grad er udtryk for det generelle forhold, at forskellige livsfaser opstiller forskellige forbrugsmæssige behov – og dermed for grader af kreditfinansiering.

Hvis vi først ser på *livsfase* som mulig forklaringsmodel, er der meget som tyder på, at selve det at befinde sig i de tidlige voksenår – hvor nogle af tilværelsens grundsten i form af bolig, parforhold og familieskab skal etableres – stiller så betydelige økonomiske krav, at

kreditfinansiering ofte bliver den måde, hvorpå vigtige sociale forpligtelser kan honoreres. Dette forhold er ikke forbeholdt nutidens unge. Vores materiale viser da også, at der blandt de ældre informanter er en klar bevidsthed om, at deres økonomiske praksis har ændret sig over tid, og at tidligere livsfaser indebar en anden låneadfærd. Dette er særlig tydeligt hos de ældre boligejere, som aktuelt er afvisende overfor en bred vifte af kreditprodukter, men som samtidig er i stand til at huske en tid, hvor de havde behov for andre økonomiske strategier:

> *"For 30 år siden kunne jeg godt have været en af dem, der lånte i GE Money Bank. Da vi ikke kunne sælge huset i Jylland, var vi så langt ude."*

> *"Da jeg var ung, kunne jeg godt finde på at gøre som ham, der låner i GE Money Bank. Jeg kunne godt se mig selv i den situation, udsat for de rette begivenheder."*

De unge er tilsvarende bevidste om, at deres økonomiske praksis er knyttet til en aldersbetinget situation, og at denne praksis sandsynligvis vil ændre sig i fremtiden. Navnlig det at få egne børn ses som et afgørende vendepunkt, også i forhold til, hvordan man bruger penge. En ung boligejer med to børn forklarer:

> *"Vores forbrug tog en voldsom opbremsning, da vi fik børn. før var det bare mig selv, og vi havde masser af penge. Vi kunne stort set gøre, hvad vi ville, og købte det, vi havde lyst til, uden at man skulle spekulere over det. Det sluttede fra den ene dag til den anden, og min kone gik ned i tid for at få mere tid til børnene. Vi tog bare en voldsom opbremsning."*

I det tilfælde, hvor denne forandring er nært forestående – en af de unge lejere er gravid – er ændringerne i forbrugsvaner da også noget, der reflekteres over:

> *"Jeg er begyndt benhårdt at leve efter et budget, og jeg gemmer kvitteringerne, når jeg handler, så jeg kan se, at jeg overholder det. (...) Havde du spurgt mig for tre år siden, havde jeg sagt: 'Hvad siger du? Gemme kvitteringer? Til hvad?' Men nu er der én, som jeg skal stå til ansvar for. Et andet menneske, som jeg selv har valgt at bringe til verden. Før i tiden stod man der den 15. [i måneden], så var det kassekredit eller leve af havregrød eller spaghetti, men det går bare ikke nu."*

Det er med andre ord oplagt, at forbrugsmønstre i vid ustrækning er knyttet til den aktuelle livsfase, man befinder sig i, hvilket også gælder for dagens unge. Hvorvidt skift i livsfase også implicerer, at de unges *låneadfærd* ændrer sig afgørende, er dog mere usikkert. Vi nærmer os her spørgsmålet om, hvorvidt de aldersbetingede forskelle i synet på forbrugslån er relateret til en kohorteffekt, dvs. det forhold, at undersøgelsens unge og ældre er opvokset inden for rammerne af forskellige samfundstyper og derfor også socialiseret til divergerende opfattelser af lån og kredit. En af de unge ejere, som endnu ikke har børn, har således færre illusioner om, at tingene vil ændre sig fremover:

> *"Jeg tror bare, jeg har en meget fasttømret ide om, at jeg da kommer til at tjene masser af penge en dag, så det er jo lige meget. Jeg bruger bare de penge nu, som jeg kommer til at tjene senere. (...) Det eneste, der skulle kunne ændre min holdning, er nok, at jeg ville være nødt til at slække på mine egne behov, fx når man får børn. Men min holdning til at bruge penge vil være den samme. Så vil de bare blive brugt på noget andet. Det vil blive omrokeret, og jeg vil måske ikke føle mig lige så privilegeret, for nu går pengene til en anden end mig selv, så jeg er nødt til at skære det der ego lidt ned. Den overordnede holdning kan jeg ikke forestille mig vil ændre sig nogensinde."*

Livsfase spiller indlysende ind på forbrugsrelaterede forestillinger og prioriteringer; men samtidig udtrykker de unge i vores materiale en lånevillighed, der er integreret i deres tilværelse på en måde, som de ældre formentlig aldrig har kendt til. Det er også værd at lægge mærke til den selvfølgelighed, hvormed de unges forbrug – og dermed behov for låntagning – fastlægges på et relativt højt niveau, uanset økonomisk råderum og andre livsomstændigheder. Begge forhold taler for, at vi bør anskue de to generationer som orienteret mod grundlæggende forskellige og over tid foranderlige standardpakker, og at grupperne således ikke blot repræsenterer økonomiske aktører på forskellige trin eller stadier af nogenlunde ensartede livsforløb. Vi var i sidste kapitel kort inde på, at sådanne forskelle også må forstås som et resultat af såkaldte periodeeffekter, som angår det objektive (markedsmæssige) grundlag for standardpakkerne. Dette er også en pointe i forhold til låneadfærd og noget, som vi vender tilbage til i rapportens sidste kapitel.

6.5.2. De aldersbetingede låneformål

Hvis vi ser på spørgsmålet om, *hvad* der lånes penge til, tegner der sig ligeledes klare generationsforskelle. Variationerne er i overensstemmelse med de aldersbetingede orienteringer, som blev kortlagt i kapitel 4. For de unges vedkommende gælder, at de i bredt omfang er parate til at låne penge til oplevelser på en række eksterne sociale arenaer. De ældre afviser i store træk denne form for kreditfinansiering; lån og kredit forbeholdes enten basale forbrugsgoder med et akut nødvendighedspræg (fx køleskabet) eller større udgifter, der knytter direkte an til det sociale liv, som udfoldes omkring ejerboligen, herunder bilen, investeringsforbrug i huset, osv.

Den aldersbetingede forskel handler altså i dette tilfælde om, at de unge og de ældre ikke anskuer de samme sociale arenaer som relevante for kreditfinansiering. Gabet mellem generationerne er markant og kan måske bedst demonstreres med et konkret eksempel. Lånefinansiering af rejser udgør her et oplagt tema. Muligheden for at kunne rejse på ferie er således noget, der lægges vægt på i alle fire fokusgrupper. Blandt de ældre deltagere fremhæves det som en vigtig del af livsstilen at kunne tage væk på regelmæssige ferier. Som udgangspunkt er det imidlertid ikke noget, man ønsker at kreditfinansiere. Ferierne må realiseres gennem opsparing, og hvis dette kun vanskeligt lader sig gøre, må ambitionerne skrues ned. De yngre deltagere, derimod, har en ganske anden opfattelse af, hvad rejserne betyder – og hvilke økonomiske omkostninger, disse aktiviteter eventuelt må involvere. Længevarende udlandsrejser er for en stor del af de unges vedkommende så betydningsfulde, at finansieringen af dem med lånte midler bliver en oplagt løsning.

På linie med analysen ovenfor er det dog relevant at spørge, om den aldersbetingede forskel i forhold til, hvad der opfattes som relevante låneformål, bedst kan begribes ud fra en kohorte- eller en livsfasesystematik. Noget taler for, at forskellene kan forklares med henvisning til deltagernes placering inden for bestemte livsfaser. Mens de ældre lægger principiel afstand til ferierejser på kredit, har flere af deltagerne således en erindring om, at tingene tog sig anderledes ud nogle årtier forinden. En ældre lejer husker tilbage:

> *"Da vores børn var små, lånte vi også penge, også fordi vi altid gerne har villet rejse på ferie, og det havde vi ikke penge til. Vi havde aldrig sådan penge, så vi lånte altid til at vi kunne komme på sommerferie."*

Tanken om at benytte sig af lån til forbrug på de eksterne sociale arenaer ligger med andre ord ikke de ældre deltagere helt fjernt, om end den kreditfinansierede ferietur hører fortiden til. Dette kunne tale for, at en tolkning omkring livsfasens betydning rækker i hvert fald et stykke, når forskelle i generationernes låneadfærd skal forklares. Hvorvidt nutidens unge på sigt vil foretage en tilsvarende reorientering af prioriteterne og i stigende grad rette deres forbrugs- og låneadfærd mod boligen og familien, kan kun tiden vise.

Når vi alligevel også her vil fremhæve kohorteffeken som den årsagssammenhæng, der har mest forklaringskraft, skyldes det, at aktiviteter på de eksterne sociale arenaer – og i særlig grad rejserne – ser ud til at være mere betydningsfulde for de yngre deltagere end de nogensinde har været for dagens generation af ældre. Vi fremhævede i kapitel 5, at livsforløbet for de ældre informanter generelt har været præget af, at de har etableret sig relativt tidligt med familie og fast bolig, mens den nuværende generation af unge lever et mere individuelt orienteret ungdomsliv, der tidsmæssigt ofte strækker sig et godt stykke op i tyverne eller længere. Det er da også kendetegnende, at de rejser, som de unge deltagere refererer til, ikke er ferieture med børn, men et identitetsprojekt *par excellence*. Faktisk defineres rejser som noget ganske andet end ferier, og det er disse rejser, der har så gennemgribende betydning for aldersgruppen, at de er parate til at låne selv store beløb for at kunne realisere dem. En af de yngre ejere præciserer forskellen:

> *"Rejser er på et langt større plan [end ferier]. (...) Det er en måned eller to ad gangen. Det giver mig frihed. Man ser verden i et helt nyt perspektiv. Hvis man har rejst rundt i Asien i bare tre uger og kommer tilbage til Danmark, så ser man, hvor privilegeret man er. (...) Man får et helt nyt syn på livet og hvordan alting hænger sammen."*

Når de unge er parate til at låne selv store summer til lange rejser på tværs af kontinenterne, er det således ikke bare et spørgsmål om en generelt høj lånevillighed. Netop rejserne er i mange af de unges beskrivelser et brændstof, der leverer retning til tilværelsen i øvrigt (jf. kapitel 8). Målet helliger midlet og giver glimrende mening inden for generationens rammer – mens et tilsvarende lånerationale fremført blandt de ældre formentlig ville nærme sig det absurde.

De kreditfinansierede rejser står som et udtalt eksempel på, at variationerne i synet på, i hvilke sammenhænge forbrugslån så at sige

'hører hjemme', nødvendigvis må ses i lyset af en kohorteeffekt – formentlig i kombination med en periodeeffekt. Der synes på den ene side ikke at være tvivl om, at etablering af identitet og socialt tilhørsforhold i dag er knyttet mere til forbrug end nogensinde før, og det er ikke mindst den nuværende generation af unge, der er frontløberne i denne udvikling. Rejserne til verdens ende og tilbage igen er i høj grad et symptom eller sindbillede på dette forhold. På den anden side kan denne type oplevelsesforbrug kun finde sted i kraft af en særlig periodeeffekt, der gør en bred vifte af låne- og kreditmuligheder ikke bare tilgængelige, men bredt acceptable i en hel ungdomsgeneration. Vi vender tilbage til begge disse forhold i de følgende kapitler.

6.6. Opsummering

Med dette kapitel har vi diskuteret den rolle, som kreditfinansiering spiller, når forbrugsbaserede livsstilspakker skal omsættes til praksis inden for hver af de fire undersøgte grupper. Analyserne har fremhævet de mest centrale forskelle i gruppernes låneadfærd, primært med afsæt i ressourceforskelle mellem ejere og lejere, men også med en diskussion af væsentlige aldersbetingede variationer.

De unge lejere repræsenterer et åbent og ubekymret syn på kreditfinansieret forbrug, og de praktiserer en ganske omfattende lånevirksomhed. Det er acceptabelt at låne til de fleste forbrugsgoder, og det opleves også som nødvendigt, da omfanget af løbende opsparing er begrænset. De unge boligejere anskuer ligeledes kreditfinansiering i overvejende positive vendinger. Lån til forbrug er en naturlig og velintegreret del af deres tilværelse, men samtidig udtrykker de en mere selektiv lånepraksis end lejerne med vægt på færre, større og mere langvarige forbrugsgoder.

De ældre lejere har som den eneste gruppe omtrent meldt sig ud af kreditmarkedet. Forbrugsniveauet er i forvejen lav, og låneaktiviteten begrænser sig stort set til mindre lån i hverdagen. Behovet for at låne følger af, at man i disse cashflow-hushold har vanskeligt ved at spare op til en række hverdagsartikler, der betragtes som nødvendige i en dansk middelklassesammenhæng (køleskab, TV, PC, osv.). De ældre boligejere betjener sig i langt større grad af kreditfinansieret forbrug. Lånoptagningen er dog selektiv, da boligejerne fremstår stærkt fokuserede på det kapitalintensive forbrug, som knytter sig til hjemmets sociale arena, mens kreditfinansiering af en række andre forbrugsgoder blankt afvises.

Der kan således registreres store forskelle i låneadfærden, når grupperne sammenholdes på baggrund af variationen i ressourcer/boligværdi. En generel konklusion på denne undersøgelsesakse synes at være, at lejerne for at opfylde deres respektive standardpakker må låne til en mængde kortvarige forbrugsgoder, mens ejerne kan tillade sig en mere selektiv lånepraksis, hvor kreditfinansiering af forbruget typisk får et mere langsigtet og investeringsorienteret præg.

Aldersdimensionen har imidlertid også betydning for, hvordan kreditfinansiering indgår i gruppernes livsprojekter. Analysen viser, at lånevilligheden er størst blandt de yngre deltagere, og at lån og kredit her betragtes som en integreret del af det sociale identitetsprojekt. De ældre agerer i højere grad ud fra et forsigtighedsprincip, hvor lån til forbrug enten er noget, der kun benyttes undtagelsesvist, eller hvor fænomenet kun har berettigelse inden for nøje afgrænsede forbrugsfelter. Desuden har vi set, at opfattelsen af, hvad der udgør legitime låneformål, rummer en vigtig alderseffekt. Mens de centrale statusprojekter, som de unge er parate til at finansiere med forbrugslån, findes på en række eksterne og offentlige sociale arenaer, er de ældre primært optaget af de forbrugsprojekter, der knytter sig til hjemmet. Kreditfinansiering bliver her vejen til både at sikre hjemmets funktionalitet og til at sikre den status, der ligger i at kunne udvise overskud og generøsitet i forhold til familie og venner. De aldersbetingede forskelle kan både forstås i sammenhæng med livsfase- og kohorteforklaringer. De empiriske resultater taler dog overvejende for, at variationerne mellem generationerne skal forklares med afsæt i en kohorteeffekt; at dagens unge er socialiseret til et forbrugsmønster og et kreditmarked, som ikke rigtig ligner noget, de foregående generationer har kendt til.

7. Lånemidler og risiko

7.1. Innledning

Som vi dokumenterte i forrige kapittel, må enhver orientering i retning av bestemte standardpakker finansieres – i prinsippet enten med lønnsinntekter, oppsparte midler eller lånte penger. I dette kapitlet går vi dypere inn i den sistnevnte muligheten ved å anlegge et kunnskapsperspektiv på kredittfinansiering. Utgangspunktet er at dersom man skal kunne finansiere pakkeorienteringen på en vellykket måte må man ha kunnskaper om både tilgjengelige finansieringskilder, midlenes tilgjengelighet og risikoen forbundet med bruken av dem. Det er en viss selvfølgelighet over dette: hvis lånemulighetene er ukjente, får man selvsagt heller ikke lån. Risikomomentet gjør imidlertid denne typen kunnskap til noe langt mer; hvis kjennskapet til markedet og implikasjonen av å benytte seg av bestemte produkter er mangelfull, risikerer forbrukeren i verste fall å miste pakken og den sosiale tilhørigheten og identiteten den gir.

Et meget viktig aspekt ved denne kunnskapen er at den er sosialt forankret – ikke bare på den måten at ressurssvake grupper gjerne er de som er dårligst informert, men også ved at det knytter seg sosiale forestillinger til anvendeligheten av ulike lånemuligheter. Dette innebærer at det typisk legges føringer på hvilke former for kreditt som er akseptable og hvilke som ikke er, og også på hvilke formål ulike låneprodukter kan brukes til. Dette gjør kunnskapen om markedet og finansieringsmidlene til en uatskillelig del av pakkeorienteringen; tilslutningen til en gitt pakke er m.a.o. ikke bare et spørsmål om varer og tjenester, men også om hvordan pakken kan realiseres og bidra til kontinuitet i utviklingen av aktørenes sosiale identitet.

Framstillingen er organisert i tre trinn. Først ser vi på hvordan lånemulighetene kategoriseres innenfor de fire standardpakkene og i hvilken grad slike mentale kart avspeiler markedsrasjonelle og sosiale orienteringer. Dernest analyserer vi de praktiske konsekvensene dette har for den faktiske bruken av ulike kredittprodukter. Til slutt knyttes denne atferden til forestillinger om risiko.

7.2. Kategorisering av midler

I dagens forbruksorienterte samfunn representerer markedene langt på vei mulighetsrommet i pakkeorienteringen. Slik sett framstår de som arenaer hvor økonomiske ressurser omsettes i sosial status. I dette bildet kommer kredittmarkedet i en særstilling fordi det forsyner forbrukerne med selve inngangsbilletten; siden pakkene har en løpende markedspris som typisk overstiger inntektene i perioder, vil folk flest ha behov for å låne penger til å realisere sine sosiale mål. Som vi har sett i de foregående kapitlene varierer dette lånebehovet fra pakke til pakke og over livsløpet. Dessuten er det mye som tyder på at kreditt vurderes som mer eller mindre attraktivt på tvers av generasjonene; noen alderskohorter er åpenbart mer lånevillige enn andre og er følgelig mer tilbøyelige til å orientere seg i retning av dyrere pakkevarianter.

Generelt vil innholdsrike og kostbare pakkeorienteringer måtte baseres på omfattende kjennskap til mulighetene i kredittmarkedet, mens mer beskjedne og billigere pakker stiller mindre krav til slik kunnskap. Til tross for variasjonen i behovet for denne typen innsikt, er overblikket over myriaden av kredittprodukter uansett noe av det som gjør den enkelte til en kompetent økonomisk aktør. En hoveddel av gruppeintervjuene er derfor nettopp viet spørsmålet om hvordan informantene oppfatter kredittmarkedet og kategoriserer de ulike produktene som midler i forbruksorienteringen.

Temaet ble lansert gjennom en brainstorming hvor ganske mange kredittprodukter ble nevnt. Deretter ble deltakerne hver for seg bedt om å lage overordnede lånekategorier som gjenspeiler måten de tenker om markedet på. Dette skjedde skriftlig. Gruppesamtalene ble så gjenopptatt ved at hver deltaker la fram sitt kategoriseringsskjema til diskusjon og – om nødvendig – offentlig forsvar. Denne meningsutvekslingen fikk fort både en kunnskapsdimensjon og en moralsk dimensjon. Det sistnevnte aspektet analyseres i sin fulle bredde i kapittel 7. Her og nå konsentrerer vi oss om kunnskapsaspektet og fellesforståelsen av markedet som hver av de fire fokusgruppene etter hvert utviklet.

Igjen er det et temmelig forskjellig bilde som tegnes av de fire fokusgruppene. Først og fremst faller måten kredittproduktene grupperes på godt inn i det vi tidligere har identifisert som typiske egenskaper ved standardpakkene. De overordnede lånekategoriene framstår dermed som praktisk orienterte, mentale kart med røtter i sosiale prosjekter. Dette kommer ikke minst til uttrykk i måten grupperingen begrunnes på. Denne sosiale forankringen gjør det rimelig å fortolke de overordnede kategoriene som integrerte deler av standardpakkeorienteringen.

Som vi etter hvert skal se, gir dette seg også tydelige utslag i systematiske forskjeller mellom fokusgruppene når det gjelder faktiske valg av kredittprodukter. Gruppesamtalene er m.a.o. langt fra intellektuelle øvelser, men utlegninger om en type anvendt kunnskap som har store konsekvenser for den økonomiske atferden.

I den grad lånekategoriene er en del av pakken, vil kategoriseringene og de tilhørende begrunnelsene variere med ressurssituasjon og alder. Som i foregående kapitler, holder vi først aldersdimensjonen konstant og varierer ressurssituasjonen. Vi begynner med å se på de to unge fokusgruppene.

7.3. Kategorisering: Unge leiertakere og unge eiere

Kredittmarkedet er komplekst. Bare av den grunn er kategoriseringsmulighetene mange. En typisk markedsorientert strategi vil være å klassifisere produktene etter økonomiske kriterier som for eksempel pris og risiko. Men dette er langt fra den eneste innfallsvinkelen til kategorisering. For forbrukere flest er markedet ikke et mål i seg selv, men først og fremst et middel for å realisere andre typer prosjekter. Slik sett blir en markedsorientert klassifisering fort a-kontekstuell. Gruppesamtalene viser da også med all mulig tydelighet at det er andre prinsipper og kunnskapsområder som dominerer når låneproduktene grupperes.

Tabell 7-1 – og etter hvert: tabell 7-2 – er bygget opp omkring fire ankerfester for klassifisering som alle kan spores i fokusgruppediskusjonene. Ved siden av markedsorientering er *'bruksorientering'* et viktig utgangspunkt for grupperingen av kredittprodukter i overordnede kategorier. Dette er dels snakk om *'tilgjengelighet'* – dvs. hva som oppleves å være innenfor rekkevidde – og dels om *'formål'* – altså hva de lånte pengene skal brukes til. Her står selvsagt de sosiale prosjektene sentralt i kategoriseringen. Et annet prinsipp er *'moralorientering'*. Her skilles det mellom akseptable og uakseptable kredittprodukter – igjen fra et sosialt siktepunkt. Til sist viser det seg at klassifiseringene kan ha et *'blandingspreget'* kunnskapsgrunnlag. Disse kan være viktige for gruppediskusjonene fordi de spissformulerer den høye graden av kompleksitet som preger mange av deltakernes forståelse av markedsmulighetene. Dette gjør i sin tur de blandingsorientere kategoriene til sentrale utgangspunkt for utviklingen av en fellesforståelse på gruppenivå.

7.3.1. Unge leiertakere

Tabell 7-1: Eksempler på overordnede kategorier av lånetyper. Unge leietakere og selveiere. København 2007.

Kunnskapen er	Unge lejere	Unge ejere
Markedsorientert (Pris, risiko)	(I) Billig – mellomdyrt – dyrt	(I) Sikre – semi-sikre – usikre (II) Sikre – usikre – farlige
Bruksorientert (Tilgjengelighet, formål)	(II) Ikke penger, har bolig – har penger, eier bolig – ikke nok penger til sjov (III) Useriøse – seriøse (IV) Ikke så fornuftig – veloverveid – luksus (V) Luksus – venner/fam – privatforbruk – investering	(III) Realkreditt – lån i egen bank – studielån – overforbrukslån – nettverkslån
Moralorientert		
Blandingspreget		(IV) Uunngåelige – tåpelige – kassekreditt – venner/fam (V) Uunngåelige – unødvendige – luksus – venner/fam

Tabell 7-1 ovenfor inneholder eksempler på overordnede kategorier av låneprodukter blant de unge informantene. Hvis vi begynner med leietakerne, er dette en gruppe med svært lånevillige deltakere. Blant dem ser vi at den typiske markedsorienterte dimensjonen er pris; her skilles det primært mellom billig, mellomdyr og dyr kreditt. En av deltakerne forklarer:

> *"Jeg har delt dem op efter, hvor dyre jeg mener de er. Lån hos kommune og venner og familie er en gruppe. ... Den næste gruppe er banklån, billån, lån i friværdi og realkreditlån. Den sidste gruppe er kreditkort, hurtige forbrugslån og afdragslån."*

Grovt sett reflekterer prisdifferensieringen et skille mellom offentlige lån, alminnelige typer banklån og lån til forbruk. Som mentalt kart betraktet er kategoriene brede. Selv om pris er det bærende prinsippet, kan vi godt legge merke til at også andre aspekter kommer til uttrykk i skjemaet, herunder en viss bruksorientering knyttet til hva kreditten skal brukes til. Vi kan også legge merke til at venner og familie plasseres som mulige kilder til billige lån. Dette vekker en viss motstand

hos enkelte av deltakerne. Det skal vi komme tilbake til etter hvert. Foreløpig er det viktig å merke seg at pris får bred aksept i gruppen som et valid orienteringsprinsipp i markedet.

Den neste typologien er typisk bruksorientert. Her dreier det seg om hvor tilgjengelige produktene er, avhengig av ressurssituasjonen:

> *"Jeg har delt dem op efter, at hvis man har penge eller ingen penge, låner man på forskellig måde ... Hvis man ikke har penge, men har en bolig, så kunne man tage et lån hos kommunen. Det ville jeg gøre. Men hvis jeg har penge og bolig, så har jeg nok en ejerbolig, går jeg ud fra, så ville jeg have banklån og realkreditlån. Så har jeg højst sandsynlig også en friværdi ... og råd til at købe en dyr bil ... Hvis man ikke har mange penge, men også skal have noget til sjov, så er det hurtige forbrugslån, afdragslån og familie og venner."*

Tilgjengelighetsdimensjonen er interessant fordi informanten har helt rett i at låntakerens ressurser er avgjørende for hvor i markedet han kan henvende seg og hvor fordelaktige lånetilbudene er. De unge leietakerne er ikke best stilt i så måte. Midtkategorien – altså kombinasjonen av penger og bolig – beskrives derfor nærmest som en drømmesituasjon hvor standardpakkens ambisjonsnivå overoppfylles. Faktisk er det kun den tredje kategorien – ikke mange penger og presumptivt heller ikke bolig – som er aktuell. La oss derfor legge merke til ordet *'sjov'*; det ligger i utsagnet en grunnholdning om at man skal ha penger til å "slå ut håret", og at kreditt kan brukes til å realisere sosiale mål av denne typen.

Vi ser også at venner og familie nok en gang lanseres som mulig lånekilde. Bortsett fra at dette som sagt møter en viss motstand, får forestillingen om kreditt til 'sjov' bred støtte i gruppen. Dette kommer ikke minst til uttrykk i den neste klassifiseringen hvor det skilles mellom *'seriøse'* og *'useriøse'* lån. Her defineres banklån, kommunale lån, realkredittlån, lån i friverdi og billån inn i den førstnevnte kategorien, mens kredittkort, hurtige forbrukslån, avdragslån og lån fra venner og familie kommer inn under den sistnevnte. Når det reises spørsmål om hva som egentlig ligger til grunn for det definitoriske skillet, svarer informanten at useriøse lån er:

> *"... dem der, hvor man tænker: det kunne bare lige være fedt!"*

Dette følges opp av en annen deltaker:

"Man føler sig selv useriøs, når man bruger den form for lånetype, end hvis man går ned i banken, hvor man er sådan lidt mere alvorlig. Man går ikke lige ned i banken fordi det kunne være fedt."

Begge utsagnene faller i en positiv samtalekontekst, og illustrerer hvordan det danner seg en fellesforståelse i gruppen om at det er lov å ha det *'sjov'* og være litt *'useriøs'* i låneatferden; det er ganske enkelt en del av *'pakken'*. Dette er også grunntemaet i de to gjenværende kategoriseringene. I den ene dekkes det *'useriøse'* inn ved betegnelsen *'ikke så fornuftig'*. Det er all grunn til å merke seg at dette ikke er en moralsk kategori, men tvert imot en bejaende betegnelse for livsutfoldelse:

"Familie og venner, afdrag, kreditkort og forbrugslån, det er sådan noget, tjubang nu skal det være! Ikke så fornuftig."

Selv om også banklån trekkes inn, er det rimelig å fortolke begrepet *'privatforbruk'* i den siste kategoriseringen som uttrykk for samme type positivitet:

"Privatforbrug er banklån, kreditkort, hurtige forbrugslån. Det er der hvor man kan få de der hjerneblødninger, nei nu vil vi gerne! Bare for at man kan forkæle sig selv, så går man lige ud og låner til noget tøj eller en rejse."

I tillegg lanserer disse informantene *'investering'* og *'luksus'* som samlebetegnelser for utvalgte lånetyper. Mens det første er noe andre gjør – for eksempel ved å kjøpe bolig – er luksus noe som man kan oppnå gjennom lån hvis man har et godt nok økonomisk fundament; begge nevner billån som eksempel på luksuspreget kreditt.

Ingen av de unge leietakernes lånekategorier er klassifisert som moralorienterte eller blandingsorienterte. Dette befester hovedinntrykket av at fellesforståelsen som etableres har sine røtter i en bruksorientert kunnskapsbase og derigjennom knyttet til sosiale prosjekter på en temmelig direkte måte. Det betyr imidlertid ikke at kategoriseringene nødvendigvis er rendyrkede klassifikasjoner uten påvirkning fra alternative orienteringer. Dette kommer kanskje best til syne ved at deltakerne er tydelig uenige om rollen som venner og familie har som lånekilder. Mens noen plasserer dem i klassen for *'sjov'*, *'tjubang'* og forbruk hvor man kan låne alt fra hundre kroner til større beløp, mener andre at de er en del av sikkerhetsnettet. Som sådan er familie og

venner en lånekilde som er underlagt sterke – og kryssende – sosiale føringer mht. når den faktisk kan benyttes. En av deltakerne er meget kritisk til å låne i det private nettverket:

> *"Jeg har ikke kategorisert venner og familie. Jeg opfatter dem som domino. Det er kun noget, der kan gå galt ... Det [kan være] en hjælp, men hvis man får problemer, ryger der et vennskab."*

Til tross for denne diskusjonen, som blusser opp hver gang venner og familie plasseres i en eller annen lånekategori, er det likevel rimelig å konkludere med at flertallet i gruppen ser på det private nettverket som en mulig lånekilde – også til forbruk.

7.3.2. Unge eiere

Som vi har sett har de unge eierne det til felles med leietakerne at de er lånevillige. Likevel utmerker de seg ved å være mer ressurssterke, og ved å orientere seg i retning av en dyrere standardpakke og en annen låneprofil. Dette kommer også til uttrykk i måten de grupperer lånemulighetene på. Forskjellen kommer godt til syne allerede i de to markedsorienterte klassifiseringene, hvor fellesnevneren er sikkerhet – og ikke pris. Dette går godt sammen med at de er selveiere med en ikke ubetydelig friverdi, og faktisk kan stille sikkerhet for sine lån. Men prisdimensjonen er ikke irrelevant; poenget med sikkerhet er jo nettopp at prisen på lånet blir lavere. Det er imidlertid et viktig særtrekk i eiernes mentale kart at det er mekanismen bak lave lånekostnader som vektlegges – og ikke belønningen; dvs. billigere pris. Dyre kredittprodukter som hurtige forbrukslån og avbetalingskjøp, blir tilsvarende klassifisert som *'farlige'*. Ved å vektlegge sikkerhetsmekanismen på denne måten, fremheves også muligheten for å utnytte formue til å finansiere en rekke goder. Refinansiering er således ikke et ukjent fenomen:

> *"Vi har kun et realkreditlån, og ikke andet. Vi lagde lånene om, så nu hører det hele [også billånet] under ét. Vi har ikke været ude i at skulle lave kassekredit eller noget."*

En annen repliserer:

> *"Takket være friværdi. I har jo lagt om, så I kan lægge det hele under realkreditlån."*

Fokusgruppediskusjonen viser at også selveierne er bruksorienterte når de klassifiserer lånemulighetene. Sammenliknet med leietakerne er riktignok ikke denne dimensjonen like dominerende. Den er imidlertid mer kompleks. Det kommer delvis til uttrykk ved en mer sammensatt kategorisering:

> *"Jeg har lavet realkreditlån i sin egen gruppe, fordi det er baseret på fast ejendom eller lignende ... Du har noget værdiskabende ... Så har jeg sat lån i egen bank i sin egen klasse. Det må være den primære fællesnævner. Om du kalder dem kassekredit, forbrugslån, billån ... Så har jeg klassificeret studielån for sig selv ... Så har jeg skrevet overforbrugslån, som er de kreditkortslån og de hurtige forbrugslån og de købsbaserede lån ... Og så har jeg sat private lån for sig selv under en overskrift der hedder nettværk."*

Denne kompleksiteten tilkjennegir et godt kjennskap til måten markedet er segmentert på, noe som i sin tur åpner for en mer detaljert sortering av lånemulighetene og dermed også økt mulighetsrom for finansiering. Dette illustreres godt ved at eierne, i motsetning til leietakerne, tidlig etablerer en fellesforståelse for at venner og familie kan være en seriøs kilde til fordelaktige lån. Dette kommer nok bl.a. av at mange av dem nok har fått hjelp fra sine familier til å etablere seg som boligeiere i såpass ung alder. Dessuten opererer de i sosiale miljøer hvor assistanse fra de nærmeste er vanlig, og hvor det fins kunnskaper om hvordan slike tjenester kan formaliseres:

> *"Det kan sagtens have ordentlige rammer, det står der ikke noget i vejen for. [Jeg har en fætter], og hans far har været advokat. Han har lavet et gældsbrev på min fætter, som er en udmærket løsning med en udmærket rente ... Jeg mener det var 45.000 eller sådan noget."*

Kompleksiteten i bruksorienteringen kommer imidlertid først og fremst til uttrykk i de to gjenværende, blandingspregede klassifiseringene, hvor tilgjengelighet og låneformål kombineres med en utpreget moralsk dimensjon. Begge har kategorien *'uunngåelige'* lån felles, noe som ganske enkelt viser til:

> *"... realkreditlån og boliglån. De er komplet umulige at komme udenom, hvis man skal købe et eller andet."*

På samme måte er kategoriene *'kassekreditt'*, *'venner og familie'*, og *'luksuslån'* tilsvarende bruksorienterte idet de primært identifiserer tilgjengelige kilder for kreditt. De har også det til felles at lån fra slike kilder er underlagt en viss kontroll – og dermed legitimitet, idet det her først og fremst dreier seg om veletablerte bankforbindelser. En av informantene legitimerer for eksempel luksus på denne måten:

> *"Luksuslån er hurtige forbrugslån i egen bank, kassekredit. Unødvendige lån er købsbaserede lån, kreditkortlån og hurtige forbrugslån uden for egen bank."*

Den underliggende dimensjonen her er moral. Det kommer tydeligst til uttrykk i den andre blandingsorienterte klassifiseringen, hvor etiketten *'unødvendig'* treffende nok er erstattet med betegnelsen *'tåpelig'*. Det betyr selvsagt ikke at disse informantene styrer unna kredittkort og hurtige forbrukslån; tvert imot, de anvender dem innenfor moralsk forsvarlige rammer. I dette bildet står den personlige bankforbindelsen sentralt, hvor utgangspunktet er det faktum at de eier sin egen bolig. Gruppediskusjonen er preget av stor tillit til banken. Dette kommer bl.a. til syne i direkte tillitserklæringer:

> *"Hvis forbrugslånet er baseret i din egen bank, så har jeg en rimelig stor tillid til, at de ved godt, hvornår de skal sige fra mht. at låne folk penge. Så hvis du kan låne der, er det fordi, der er en rimelig basis i din økonomi ... Banken skal tjene penge. Så de skal nok sige fra."*

Innenfor disse rammene er det altså legitimt å tenke kortsiktig og prioritere livsutfoldelse framfor alltid å være fornuftsorientert i de økonomiske disposisjonene. Saken stiller seg imidlertid helt annerledes hvis man benytter seg av produkter fra andre tilbydere; da er ikke lenger kredittfinansiert forbruk like uproblematisk. Følgende utsagn kan stå som typisk for den fellesforståelsen som utvikles i denne gruppen:

> *"Al lån udover der, overflødige og tåbelige og hva de er blevet kaldt, kan jeg heller ikke forstå, men det er jo en vanvittig god forretning at tilbyde de her lån."*

De moralske undertonene i selveiernes klassifiseringer er et viktig særtrekk som vi kommer tilbake til i kapittel 8.

7.3.3. Oppsummering

I begge gruppene spiller lån en vesentlig rolle for realisering og vedlikehold av standardpakken. Hovedforskjellen mellom unge leietakere og unge selveiere er at den førstnevnte gruppen er utpreget bruksorientert i klassifiseringene, mens de sistnevnte er mer tilbøyelige til å knytte bruksdimensjonen til moralske vurderinger. Det er også åpenbart at eierne har bedre innsikt i markedet, og legger for dagen mer komplekse mentale kart enn leietakerne gjør. Dette setter dem i stand til å lånefinansiere sine sosiale prosjekter på en mer fordelaktig måte.

Analysen peker i retning av at ulikheten i ressurser er en viktig forklaring på disse forskjellene; mens den ene gruppen leier, så eier den andre sine boliger. Dessuten har eierne, som vi vet, jevnt over høyere inntekter å rutte med. Men samtidig orienterer de seg i retning av en dyrere standardpakke. Dette bidrar nødvendigvis til at behovet for detaljkunnskap om markedet øker.

7.4. Kategorisering: Eldre leiertakere og eldre eiere

I motsetning til de yngre informantene har deltakerne i de eldre fokusgruppene levd et langt liv som økonomiske aktører. Denne erfaringshorisonten preger naturligvis måten de kategoriserer låneproduktene i markedet på. Vi kommer tilbake til aldersdimensjonens betydning i avsnitt 7.6. Foreløpig konsentrerer vi oss om at også blant de eldre vil ressursulikheter skape forskjeller i oppfattelsen av lånemarkedet. Det generelle bildet er rapportert i tabell 7-2 på neste side. Som vanlig begynner vi med å se på leietakernes synspunkter.

7.4.1. Eldre leietakere

Som vi har sett i foregående kapitler er gruppen av eldre leietakere de minst ressurssterke av våre informanter. De er også relativt beskjedne mht. lånevillighet, og framstår følgelig som de minst erfarne på lånemarkedet. Disse egenskapene må nødvendigvis sette sitt preg på kategoriseringen av lånetyper og gruppediskusjonene rundt dette. Slik sett er det betegnede at ingen av kategoriseringene framstår som primært markedsorienterte. Likeledes er det karakteristisk at gruppen har vanskelig for å komme fram til klare og mer eller mindre uttømmende typologier.

Tabell 7-2: Eksempler på overordnede kategorier av lånetyper. Eldre leietakere og selveiere. København 2007.

Kunnskapen er:	Eldre lejere	Eldre ejere
Markedsorientert (Pris, risiko)		
Bruksorientert (Tilgjengelighet, formål)	(I) Sikkerhet i eiendom – banklån – sikkerhet i lønn – venner/fam (II) Realkreditt, friverdi, kassakreditt – hurtige forbr.lån, avbet. – banklån, billån (III) Gruppe 1 – rød gruppe – lilla gruppe	(I) Huset – bilen – forbruket (II) Realkreditt – bank – kred.kort, forbrukslån, avbet.
Moralorientert		(III) Akseptable – uakseptable
Blandingspreget	(IV) Dyre lån – banklån – friverdi – venner/fam (V) Boliglån – nødlån – hurtiglån	(IV) Forbedringslån – nødlån – fy-fy-lån

Som tabell 7-2 viser, er tre av klassifiseringene primært bruksorienterte. Den første av dem skiller mellom lån som er *'sikret i fast eiendom'*, *'banklån'*, kreditt med *'sikkerhet i lønn'* og lån fra *'familie og venner'*. Selv om sikkerhetsaspektet peker i retning av at det ligger et visst innslag av markedsorientering i bunnen av typologien, er det først og fremst tilgjengelighetsaspektet – altså lånekildene – som informanten har i tankene; hvis man kan stille fast eiendom som sikkerhet får man tilgang på realkreditt, mens lønnsinntekter gir muligheter for forbrukslån og andre former for hurtig kreditt. På samme måte er banken og familie og venner kilder til andre typer lån – selv om tilgjengelighetskriteriene her ikke avklares nærmere. Informanten er imidlertid også et eksempel på et annet, og ganske typisk, særtrekk for denne fokusgruppen. Kategoriseringen legges fram på denne måten:

> *"Jeg har delt det op i to. Den ene er hvis man har sikkerhed i fast ejendom. Det er nok, hvis man skal låne rigtigt mange penge, eller også har man sikkerhed i en eller anden lønkonto ... Så den der med fast ejendom er så lån i friværdien selvfølgelig. Så er der banklån, den var delt op i to. Den til bil har jeg i en, og så den der hedder realkredit, ved jeg ikke helt, hvad er for noget. Og kassekredit. Kassekredit er vel også ofte noget med, at hvis man har en eller anden forretning, hvor der kan være meget store udsving i ens pengebeholdning ... Alle dem jeg ikke har nævnt nu er så*

den der sikkerhed i løn, dvs. hurtige forbrugslån, venner og familie har jeg sat i parentes, så kontokort, banklån til forbrug, og så den der med afbetaling og kreditkort."

Denne systematiseringen bærer preg av å være noe kaotisk. Informantens utgangspunkt i sikkerhet er for så vidt en bra start. Men så gjør han en todeling, og deretter nok en todeling, og det blir straks mer uklart hvilke låneprodukter som hører til hvor, og hva som egentlig er det underliggende grupperingsprinsippet. Han gir til slutt inntrykk av å ville nevne samtlige typer av kreditt med tilhørende assosiasjoner underveis. Således gjøres kassekreditt gjenstand for en passiar rundt selvstendig næringsvirksomhet, og banklån blir spredt over hele spekteret av lånebehov. Dette har antakeligvis sammenheng med manglende erfaring; som de andre i denne gruppen har informanten bare benyttet seg av et fåtall lånetilbud opp gjennom årene. Han gir da også uttrykk for at han ikke helt vet hva realkreditt er. Markedskunnskapen er m.a.o. begrenset.

Dette kommer enda tydeligere til uttrykk i den neste klassifiseringen. Her prøver en annen deltaker seg på en fargebasert typologi, hvor realkreditt, lån i friverdi, banklån og kassekreditt grupperes sammen i én – riktignok fargeløs – kategori, hvor kontokort, kredittkort og avdragskjøp i butikk utgjør gruppe rød, og hvor den lilla fargen knyttes til hurtige forbrukslån og familie. Nok en gang er kategoriseringsprinsippet uklart; selv om rødfargen ofte tjener som et signal på fare, undermineres også denne muligheten ved at hurtige forbrukslån ikke klassifiseres som rød, men lilla – og da attpåtil sammen med familie og venner. Informanten forklarer:

"Det er lidt med, hvor man går hen for at få de lån.[Gruppe 1] er som regel pengeinstitutter. Forbrugslån er som regel butikker ... Så var det andet, fordi jeg ikke vidste, hvor jeg skulle placere. Det var de der hurtige forbrugslån og så venner og familie. De kom i den sidste gruppe."

Igjen ser vi at ambisjonen om å gi en uttømmende beskrivelse av tilgjengelige låneprodukter bryter sammen fordi kunnskapen og erfaringen ikke strekker til. En tilsvarende usikkerhet gjør seg også gjeldene i den tredje klassifiseringen, hvor informanten grupperer en hel rekke låneprodukter i tre kategorier uten å klare å gi dem en overordnet, prinsipiell betydning. Isteden tilkjennegir hun en manglende erfaringsbakgrunn:

"Banklån ved jeg ikke rigtigt, det kan jo være til ... Det ved jeg faktisk ikke ... Banklån kan jo være mange ting. Til rejser, eller ..."

I motsetning til et bruksorientert fokus, er de to resterende klassifiseringene mer blandingspreget. Den første ligner mye på den foregående ved at låneproduktene langt på vei faller i samme tre grupper, men skiller seg ved at pris og risiko er eksplisitte kategoriseringsprinsipper: mens realkreditt, friverdi og banklån er for de som kan stille sikkerhet, har de uten formue muligheter for andre – og dyrere – former for kreditt. I tillegg vektlegges informantens egen tilgang på støtte fra familie i nødstilfelle. Den siste klassifiseringen er en blanding av tilgjengelighet og moral:

"Jeg har delt dem op i tre. Én gruppe hvis jeg havde eller skulle have hus: realkreditlånene og lånene i friværdi. Én som jeg til nød vil kunne finde på at bruge: banklån og kreditkort og kassekredit og venner og familie. Den sidste gruppe er lån jeg aldrig kunne finde på at bruge: det er hurtige forbrugslån, kontokort, afdrag i butik ... fordi jeg har indtryk af at jeg bliver snydt, og det er dyrt."

Dette er en informant som ikke har mye låneerfaring; når kategoriseringen skal begrunnes skyter hun da også inn at hun kun har kjøpt noe på avbetaling én gang for mange år siden. Hun utmerker seg imidlertid ved å trekke veksler på den kunnskapen hun faktisk har opparbeidet seg i årenes løp, og begrense klassifiseringene til denne konkrete erfaringshorisonten. Vi kan også legge merke til at hun ikke moraliserer over andre som tar opp hurtige forbrukslån eller bruker kort. Den moralske indignasjonen rettes i stedet mot tilbyderne i markedet, de som tjener på andres ufornuft.

7.4.2. Eldre eiere

Eldre eiere skiller seg som sagt fra de eldre leietakerne ved at de har bedre inntekter og ikke bare har formue, men også en betydelig friverdi i deres boliger. For å komme i denne situasjonen har de selvsagt foretatt noen investeringer som leietakerne ikke har gjort. Som vi har sett i tidligere kapitler, har de da også gjennom årene utnyttet mulighetene i lånemarkedet på en mer omfattende måte. Lånefinansiering av ulike typer utgjør m.a.o. en langt mer sentral del av deres pakkeorientering. Dette reflekteres da også i deres klassifiseringer av produkter i kredittmarkedet.

Tabell 7-2 viser at denne gruppen ikke er utpreget markedsorientert, men til gjengjeld både bruksorientert, moralorientert og blandingsorientert. Vi kan også legge merke til at typologiene er effektive i den forstand at de er bygget opp av enkle, prinsipielle kategorier. Den første av de to typologiene er slående i så måte. Her skiller informanten kort og godt mellom lån til *'huset'*, *'bilen'* og *'forbruket'*. Den klare vektleggingen av formål gir mening i et standardpakkeperspektiv; dette er nettopp de delene av pakken hvor eksterne finansieringskilder ofte er nødvendige for oppnåelse og vedlikehold av den sosiale identiteten. Som vi har sett i tidligere kapitler utmerker de eldre eierne seg ved å orientere seg i retning av relativt dyre pakker. Det er derfor ikke overraskende at den påfølgende gruppesamtalen preges av at deltakerne har en god del økonomisk innsikt. Her påpekes det bl.a. at realkreditt er en særlig dansk form for boligfinansiering, at det snart vil komme et fritt europeisk kredittmarked, og at friverdi i boligen med fordel kan brukes til bil:

> *"Jeg har faktisk snydt med at låne til en bil i huset ... Jeg har lavet penge til mig selv ... Jeg har lagt min arbejdskraft i huset og så har jeg fået en bil for dem, fået finansieret et lån."*

Den neste kategoriseringen er også bruksorientert med vekt på formål snarere enn tilgjengelighet. Her skilles det mellom *'realkreditt'*, *'banklån'* og ulike typer av *'lån til forbruk'*; kredittkort, forbrukslån og avbetalingskjøp. Typologien er m.a.o. temmelig lik den første, og begrunnes med en lignende dynamikk:

> *"Det er tre grupper, som man kan bruge hver for sig. Du har realkreditten, som lægger til grund for det hus man køber og starter deri. Så kan man bagefter komme i banken og få hvad de ellers har på hylderne senere hen i form af banklån eller friværdi eller kassekredit, som er en pulje for sig. Og så er der de de andre hurtige lån og kreditkort, de hører sammen."*

Informanten gir her uttrykk for en kategorisering av låneprodukter som er i overensstemmelse med en planlagt økonomisk atferd hvor huset og oppbygging av formue er grunnsteinen, og hvor de andre delene av pakken oppnås med utgangspunkt i den. Dette synet får bred aksept i fokusgruppen. Det ligger imidlertid også en moralistisk stemme i gruppesamtalen. Denne kommer bl.a. til uttrykk i den tredje typologien, hvor det – igjen kort og godt – skilles mellom *'akseptable'* og *'uakseptable'* lån. Informanten forklarer:

"Realkredit er acceptabelt og banklån kan også være det til forskellige formål og kassekredit kan også være det, så har man mulighed for, hvis man skal have et par nye briller eller andet ... Og så har jeg lavet en kategori på de fem andre, som noget jeg synes er vederstyggeligt. Det er lån i friværdien og hurtige forbrugslån og lån fra venner og familie, det var noget av det frygteligste jeg kunne forestille mig. Og sådan noget creditcards ... Og så køb på afbetaling ..."

Fordømmelsen av lån til forbruk og t.o.m. i friverdien møter en viss motstand fra de andre gruppedeltakerne. Informanten moderer seg noe ved å peke på at hun selv har erfaring med enkelte "vederstyggelige" lånetyper fra da hun var yngre, hadde små barn og periodevis lite med penger. Til stor munterhet fortalte hun at hun en gang hadde kjøpt en seng på avbetaling – *"Så skulle du absolut have en seng også..."*, som en av de andre kommenterte. I den påfølgende diskusjonen får både kort og rentefrie avbetalingskjøp allmenn aksept. Også friverdien kan brukes til forskjellige formål, særlig til større investeringer som bil og carport. Vi kan imidlertid merke oss at det også gis rom for å utnytte den til forbruk, idet dette defineres som å låne penger til seg selv – penger man har opparbeidet seg ved å nedlegge arbeid i boligen eller ved å betale ned boliglån. Men på dette punktet er gruppen mer imøtekommende overfor moralelementet i informantens typologi; formuen skal ikke sløses bort.

Den siste kategoriseringen fra denne gruppen er blandingsorientert, med elementer av både formål og moral. Denne typologien skiller mellom *'forbedringslån'*, *'nødlån'* og *'fy-fy-lån'*. Den første kategorien dreier seg om lån til utbedring av boligen, altså en type investering som bidrar til å vedlikeholde – og i mange tilfeller også øke – boligens bruksverdi, markedsverdi og status. Som et sentralt element i pakkeorienteringen er dette formålet moralsk høyverdig. Fy-lånene ligger naturligvis i den andre enden av skalaen, og utgjøres av lån fra familie og venner. Informanten sier at han vil *"... have brekket begge arme før jeg hopper på den"*. Den tredje kategorien – nødlånene – dreier seg ikke om økonomisk knapphet som tilfellet er blant de eldre leietakerne. Her er det isteden snakk om impulskjøp som man vanskelig kan stå imot, og som derfor må finansieres med dyre forbrukslån. Informanten forteller at han så vidt unngikk dette en gang da sønnen ville ha et gitaranlegg; den regningen tok han heller på friverdien. Selv om heller ikke dette er helt stuerent er alternativet verre, og han får derfor en viss støtte fra de andre deltakerne ved at de også tilkjennegir at de innimellom låner til forbruk.

7.4.3. Oppsummering

Hovedforskjellen mellom de eldre leietakerne og de eldre eierne er at lån og kreditt spiller en mye større rolle for oppfyllelsen av eiernes standardpakke. Dette gir seg utslag i en større kunnskapsbase og en mer presis forståelse av kredittmarkedet. Blant leietakerne er derimot forestillingen omkring låneprodukter og finansieringsmuligheter lite systematisk. Dessuten er deres klassifiseringer preget av at de gjennom årene har vært lite bemidlede aktører. Dette kommer til uttrykk ved en forståelse for at nød kan utløse et legitimt behov for kreditt – også av den type man helst ikke bør begi seg inn på.

Tabell 7-3: Typisk lånetype i fire grupper av forbrukere. København 2007.

		Unge		Eldre	
		Leietakere	**Eiere**	**Leietakere**	**Eiere**
Type lån	*Kassekreditt*	x	x		
	Kort i butikk			(x)	
	Kredittkort		x	(x)	(x)
	Friverdi				x

Eiernes klassifiseringer preges av at de orienterer seg i retning av en dyrere og mer kompleks standardpakke. Selv om det er viktige nyanser og et visst slingringsmonn i måten lån og kreditt kan brukes på, er det klare hovedinntrykket fra denne gruppen at penger skal forvaltes med fornuft og underlegges en viss plan slik at verdiene ikke sløses bort. Diskusjonen er således preget av at deltagerne er seg bevisst deres sosiale prosjekt og markedets sentrale betydning som middel i et større prosjekt.

7.5. Valg av kredittprodukter

I den grad standardpakkene må realiseres ved hjelp av lån, omsetter aktørene sine mentale kart over kredittprodukter i praktisk handling. Som vi allerede har sett i forrige kapittel, lånefinansierer de fleste informantene deler av sitt forbruk i mer eller mindre grad. Den tette

forbindelsen mellom pakkeorientering og markedskunnskap skaper imidlertid systematiske forskjeller mellom de fire fokusgruppene når det gjelder hvilke låneprodukter som i praksis anvendes. Tabell 7-3 på neste side gir en oversikt over de viktigste lånetypene i hver gruppe.

Tabellen skal ikke leses på den måten at samtlige medlemmer benytter seg av akkurat de kredittproduktene det er krysset av for i deres gruppe, og ingen andre; virkelighetens verden er mer nyansert enn som så. Dessuten er det en tidsdimensjon i bildet som ikke reflekteres så godt i tabellen; som vi alt har sett i det foregående kapitlet, og som vi fortsatt skal se nye eksempler på, har mange av informantene gjort seg erfaringer med lånetyper som de ikke lenger ønsker eller tør å benytte seg av. Likevel avdekker gruppeintervjuene relativt skarpe forskjeller i bruken av lån til forbruk. Som vi ser i tabell 7-3 nedenfor, er hovedmønsteret i korte trekk som følger. Mens de unge leietakerne baserer seg på kassekreditt, satser de unge eierne på både kassekreditt og kredittkort. De eldre eierne er på sin side primært opptatt av å utnytte mulighetene som friverdien gir dem. De eldre leietakerne, derimot, skiller seg ut ved at de langt på vei unngår lånemarkedet. Vi skal nyansere dette bildet ved å se på hver av gruppene etter tur.

7.5.1. Unge leietakere

Blant de unge leietakerne er den altoverskyggende finansieringskilden kassekreditten; alle unntatt én benytter seg av denne typen lån. Det betyr ikke at også andre kreditttyper anvendes, som for eksempel avbetalingskjøp eller kredittkort. Men:

> *"Renterne er meget dyrere på kreditkort end de er på kassekreditten. Det synes jeg er et godt argument. Jeg har også stadigvæk Visa."*

Et annet argument for kassekreditten er trygghet hvis noe går galt:

> *"Jeg ville hellere tale med min bankrådgiver, hvor man måske kan få lov at sløjfe afdrageten måned eller to, end med et eller andet andet sted, hvor der sikkert kommer rykkergebyr osv."*

Et tredje, riktignok beslektet, argument er kontroll; det er lett å holde oversikten med overtrekket, særlig hvis man som én av informantene, har kassekreditten knyttet til en separat konto. Kontroll har imidlertid også et annet aspekt utover at det er lett å styre saldoen, nemlig

at kassekreditten fort blir en integrert del av privatøkonomien. Det betyr selvsagt ikke at bruken automatisk overdrives; kontroll betyr jo nettopp at gjelden holdes innenfor definerte rammer. Men dette er en form for kreditt som lett får en egen status. Underveis i gruppesamtalen dannes det – med ett unntak – bred enighet om at dette er ikke et lån, bare et konto-overtrekk. Som en av informantene sie det:

> *"I min verden indgår [kassekreditten] som mit rådighedsbeløb hver måned."*

Vi kan godt legge merke til uttrykket "*mit rådighedsbeløb*"; informanten har et eiendomsforhold til kassekreditten, og dette gjør den til selve hovednøkkelen i standardpakkeorienteringen. Tre andre deltakere følger opp ved å fortelle at balansen i økonomien er flyttet fra null til et betydelig månedlig minus på kanskje 10.000 kroner eller mer. To av dem sier at de er inne i en ond sirkel, og at de ser seg om etter muligheter for å refinansiere overtrekket med et rimelig forbrukslån. Den tredje legger bånd på seg ved å sette en grense ved minus 10.000 – selv om hun har mulighet til å overtrekke kontoen med 25.000 kroner. Hun sier det er vanskelig å legge om livsstilen:

> *"Nu bliver det ved med at være i minus. Hvis den så er oppe til d. 1., så hæver man lige til budgettet og så er den nede igen."*

En fjerde informant jobber som freelance, og har bevisst valgt å prioritere fleksibilitet og frihet i forhold til sin unge sønn istedenfor å ha fast jobb. Hun bruker derfor kassekreditten til å opprettholde forbruksnivået i perioder hvor inntektene svikter:

> *"Hvis min søn er syg ... så bliver jeg bare hjemme, så nogle måneder har jeg ikke arbejdet nok, og så trækker jeg lidt på [kassekreditten]. Det er jo selvfølgeligt velovervejet. Det er valg, jeg har truffet."*

I dette perspektivet er det nok en viktig egenskap ved kassekreditten som gjør at den passer som hånd i hanske i de unge leietakernes standardpakkeorientering. Det er tilgjengelighet; man trenger bare å søke om kassekreditt én gang, og så har man den uten videre spørsmål eller innblanding fra representanter fra kreditorsiden. Som en av informantene uttrykker det: man slipper å "... *stå skoleret*". Dette skal vi komme mer tilbake til i neste kapittel.

Som sagt har mange av disse informantene også benyttet seg av andre former for kreditt. For eksempel har fire av dem hatt kredittkort, men kvittet seg med dem. Hovedbegrunnelsen er at det var vanskelig å holde oversikten med forbruket. Flertallet i gruppen tenker generelt på kort som noe som passer de med høyere inntekter enn dem selv. Unntaket er kortbaserte ordninger som klassifiseres som *'hurtige forbrukslån'*. Dette er noe anvender når kassekreditten er oppbrukt og man, som en av dem uttrykker det, trenger *'... nye forsyninger'*. Mange av informantene har tidligere gjort seg konkrete erfaringer med denne typen kreditt, og det hersker bred enighet i gruppen om at dette er noe man bør passe seg for:

> *"Der er der ingen, der stiller spørgsmål, det er lige før du bare kan printe pengene ud."*

Til slutt er det på sin plass å gjenta fra kapittel 4 at gruppediskusjonen blant de unge leietakerne preges av en grunnleggende uenighet mellom et stort flertall som er svært forbruksorienterte og lånevillige, og et lite mindretall på to personer som legger vekt på at forbruk bør finansieres med oppsparte midler. En av disse har ingen kassekreditt, men bruker kredittkort på reiser av sikkerhetsmessige grunner og for oversiktens skyld. Denne forskjellen i synet på hvordan pakken skal finansieres har en moralsk side som vi kommer tilbake til kapittel 8.

7.5.2. Unge eiere

De unge selveierne anvender også kassekreditten som middel i standardpakkeorienteringen; samtlige informanter har overtrekksmuligheter på sine konti. De fleste bruker den til å jevne ut utgiftstopper og dekke opp for uforutsette regninger. Én av informantene knytter konto-overtrekk til luksusforbruk og reiser. Til forskjell fra de unge leietakerne, er det imidlertid ingen som snakker om at balansen i økonomien er forskjøvet fra null til noe vedvarende minus. Det er derfor sannsynlig at eiernes konti faktisk er i pluss i større deler av året.

Som vi alt har vært inne på, er de unge eierne en mer ressurssterk gruppe enn leietakerne – både når det gjelder formue og inntekter. Som leietakerne nettopp pekte på, setter dette dem i stand til å anvende kredittkort til finansieringen av forbruket. Så godt som samtlige benytter seg da også av denne muligheten. Fordelene ansees å knytte seg til to forhold. Det ene er sikkerhet. Som den ene av uttrykker det:

"Jeg har det av ren sikkerhed, hvis der skulle ske et eller andet ... Jeg er ikke bange for at have et masterkort og bruge det til et eller andet, for det er mer sikkert, og det er også banken, der udtseder det."

Forestillingen av at dette er en sikker form for kreditt er dels forbundet med at banken som utsteder kortet har en god oversikt over kundens økonomiske kapasitet, og dels med at man på denne måten har penger i bakhånd i tilfelle noe ekstraordinært skulle komme på. I tillegg er det flere av informantene som sier de særlig har bruk for kort på reiser; i et sikkerhetsperspektiv er plastikk bedre enn kontanter.

Den andre hovedgrunnen til at kredittkort er attraktivt, er muligheten for gratis lån; så lenge man holder seg innenfor fristen, for eksempel 30 eller 50 dager, påløper det ikke renter på utestående beløp:

"Hele fordelen ved at bruge et creditcard, er at du først får regningen til den 1. ... At du bare skubber regningen frem ..."

En av informantene bruker imidlertid primært kredittkortet til å jevne ut utgiftstopper, akkurat som med kassekreditten:

"Jeg vi egentlig hellere have, at de her beløb først bliver trukket næste måned, fordi rent budgetmæssigt er der ikke lige råd til, at jeg trækker 15.000 ekstra i den her måned. Så hvis jeg nu tager 8.000 af dem til den næste måned. Så har jeg så kassekreditten på den anden konto."

Informanten legger imidlertid straks til at:

"Man kan sagtens have gratis kredit, hvis man lige har behov for det."

Utsagnet er nok et uttrykk for at plan og styring i økonomisk atferd er en dyd blant de unge eierne. Det moralske forsvar av kredittfinansiert forbruk er derfor et hovedtema i denne gruppen, noe vi kommer tilbake til i neste kapittel. Likevel er livsnytelse et akseptert motiv for å bruke kredittkort:

"Det primære, både personlighedsmæssigt og hva man vil bruge pengene på, er nydelse, nydelse, nydelse. Det er simpelthen for at forsøde hverdagen ..."

La oss til slutt nevne at friverdi ikke er et tema i denne forbindelsen; mens boliglån dukker opp i diskusjonen som sikker investering, er verdiøkning i boligen mer en type sikkerhet enn et noe som kan utnyttes til forbruk.

7.5.3. Eldre leietakere

De eldre leietakerne er som sagt den minst ressurssterke gruppen. Hovedinntrykket er at de ønsker å unngå å låne til forbruk. Kun én av dem har for eksempel kassekreditt. Det etableres fort en enighet om at slike overtrekksmuligheter er risikable:

> *"Jeg kender flere, der har nettopp til de der udsving. Jeg vil bare helst ikke selv. Man skal jo også kunne betale det."*

Når de eldre leietakerne likevel låner til forbruk, dreier det seg først og fremst om avbetalingskjøp. I dagens Danmark er dette gjerne kortbasert. To av deltakerne forteller at de har det vi kan kalle butikkrelaterte fordelskort; den ene et HM og et Forbrugsforenings-kort, og den andre et tilsvarende kort i Forbrugsforeningen og et kort fra en annen butikkjede. Dette gir dem mulighet til å handle på avbetaling i utvalgte butikker, samt å få prosentavslag på kjøpene. Felles for begge informantene er at det dreier seg om relativt beskjedne beløp i forbindelse med innkjøp av slike ting som klær, briller og DVD'er. Kortene gir også avslag på visse tjenester som for eksempel telefon. Følgende utsagn kan stå som typisk:

> *"Jeg brugte det en gang da jeg skulle til fødselsdag, og jeg skulle købe en ny kjole lynhurtigt fordi jeg havde fået en plet på den jeg skulle have haft på."*

To av deltakerne bruker dessuten kredittkort til slike formål. Dette gir dem en større frihet mht. hvor man kan handle. Dessuten kan man bruke slike kort på reise. En av dem sier også at kredittkort gir mulighet for å få gratis kreditt i noen uker hvis bankkontoen skulle gå tom mot slutten av måneden. Kortbruken har likevel et beskjedent omfang.

7.5.4. Eldre eiere

De eldre eierne er de mest ressurssterke av informantene, og er derfor attraktive kunder i markedet. Således sitter de "på toppen av pyrami-

den" og har adgang til de fleste lånetyper. Hovedinntrykket er da også at de faktisk benytter seg av mange av de tilbudene som fins. 4 av 7 har for eksempel kassekreditt, og de fleste har ett eller flere kredittkort. Overtrekksmulighetene spiller tydeligvis ikke noen viktig rolle i disse informantenes økonomiske liv. Følgende utsagn er typisk:

> *"Vi lavede kassekreditten i tidernes morgen pga. januar, februar, marts var nogle af de dyre måneder ... Men stadig væk er det meget, meget sjældent den bliver brugt."*

Når det gjelder kredittkortene, brukes de på reiser og i forbindelse med varekjøp i hverdagen. Men heller ikke denne kredittformen ser ut til å ha noen framtredende rolle i økonomien, slik vi for eksempel har sett hos de yngre eierne. Det oppstår også en viss uenighet omkring bruken av slike kort da de åpner for overforbruk. Dette er noe vi kommer mer tilbake til i neste kapittel.

Som framstillingen til nå har vist, er hovedinntrykket av de eldre eierne at de ikke bare er ressurssterke, men også lever godt økonomisk og materielt sett. Det er derfor mulig at deltakerne underkommuniserer sin faktiske bruk av kreditt til forbruksformål. Likevel er det rimelig å framheve friverdien som den viktigste – og dermed: typiske – kilden til lånefinansiert forbruk. Et svært viktig element i de eldre eiernes standardpakkeorientering er vedlikehold og forbedring av boligen. Refinansiering av boliglån og nye banklån med sikkerhet i boligen preger derfor gruppediskusjonen. Vi har tidligere registrert at de gjerne kjøper bil med boliglån, og ellers bygger på huset, fornyer kjøkkenet og badet, og t.o.m. reiser til utlandet på slike penger. En av informantene forteller:

> *"Der fikk vi flere penge du, end vi skulle bruge [til carport], så der tog vi nok et eller andet ... jeg kan ikke huske, hva vi brugte dem til."*

En annen repliserer:

> *"Indfrielse af lån i huset til noget bedre, altså forskellige prioriteter i huset til noget bedre. Så de gamle bliver jo indfriet, så ydelse og forrentning er bedre fremover."*

Og en tredje legger til:

"Det giver jo plads til noget i det daglige forbrug. Men det er jo et definitionsspørgsmål om man så synes det er et lån."

Det er imidlertid bred enighet om at friverdien bør utnyttes til verdiforøkelse av boligen, og i minst mulig grad til rent forbruk. Ideen om at friverdien kan brukes til litt forbruk for barnas skyld møter derfor en viss motstand blant deltakerne. Som sagt er moralperspektivet tema i neste kapittel.

7.6. Aldersdimensjonens betydning

Sammenhengen mellom standardpakkeorientering og finansieringsformer har hittil vært studert i lys av ressursforskjeller. Selv om analysene indikerer at dette er den viktigste dimensjonen, har ulikheter i lånefinansiering av forbruk også en aldersdimensjon. Idet vi nå skal holde ressurssituasjonen konstant og variere aldersvariabelen, må forhold knyttet til både kohort og livsfase komme i betraktning.

Hvis vi begynner med mulige kohortspesifikke mekanismer, skiller de yngre og eldre generasjonene seg fra hverandre ved at de sistnevnte er vokst opp og inn i et samfunn hvor lånevillighet og holdninger til lånefinansiert forbruk har vært mer negativt ladet enn hva tilfellet er i dag. I et kohortperspektiv er dette en grunnleggende forskjell som forventlig har en viss betydning for valg av kredittprodukter.

Når det gjelder leietakerne har vi sett at de yngre er langt mer lånevillige enn de eldre; de bruker kassekreditten aktivt og har dessuten gjort seg visse erfaringer med andre lånetyper som kredittkort og kortbaserte avbetalingskjøp. De eldre leietakerne, derimot, gir uttrykk for å ville unngå kreditt så langt det lar seg gjøre. Det samme mønsteret kan spores blant eierne; selv om også de eldre er aktive i lånemarkedet gir de likevel inntrykk av å være tilbakeholdne overfor både kassekreditt og kredittkort. Tilbakeholdenheten kommer dessuten til uttrykk ved at de stiller spørsmålstegn ved om deres typiske valg av kredittprodukt – lån i friverdien – overhodet kan kalles *'lån'*; her er det mer snakk om at det er deres egne, oppsparte midler som brukes. Mønsteret styrkes ytterligere av at begge grupper av eldre – både eiere og leietakere – har det til felles at de unngår kassekreditten hvis de først skal lånefinansiere sitt forbruk. I den grad man lever etter et innlært prinsipp om kun å bruke penger man faktisk har, vil en saldo på plussiden være i overensstemmelse med normen mens et underskudd vil framstå som et meget tydelig brudd på leveregelen.

Det kan også spores et livsfaseaspekt i disse forskjellene. De yngre informantene har det til felles at de er i etableringsfasen, og følgelig har et utstrakt behov for å anskaffe seg en rekke ting og tjenester som de i utgangspunktet ikke har. I den grad etablering er ensbetydende med utstrakt bruk av kreditt, er dette med på å gjøre de yngre til økonomiske aktører med høy lånevillighet og bred kunnskap om mulighetene på kredittmarkedet. Dette står i en viss motsetning til de eldre. Riktignok skal også disse tilpasse seg alderspesifikke føringer i standardpakken. Men dette skjer med utgangspunkt i veletablerte og opparbeidede livsstiler, og dreier seg mer om vedlikehold og oppjusteringer av et allerede gjennomprøvd forbruksmønster enn nyetablering. De framstår således som mer avbalanserte forbrukere som kan skape en viss distanse mellom seg og de dynamiske markedene for varer og kreditt. Dette bidrar til å gjøre dem mer selektive når det gjelder valg og bruk av låneprodukter.

Tabell 7-4: 'Worst case scenarios' i fire grupper av forbrukere. København 2007.

	Unge		Eldre	
Scenario	**Leietakere**	**Eiere**	**Leietakere**	**Eiere**
Arbeidsløshet	x	x	x	x
Sykdom	x	x		x
Ulykker/dødsfall	x			x
Gjeldsfelle/øk. krise		x		x
Fam.probl./skilsmisse			x	x
Husleie			x	
Pensjon			x	
Vanskelig å si	x			

Som vi har vært inne på i foregående kapitler er det i denne type data ikke mulig å skille kohortmekanismer fra livsfaserelaterte påvirkninger. I dette tilfellet er det heller ikke enkelt å skille alderseffekter fra ressurseffekter siden valg av kredittprodukter jo i utgangspunktet avhenger av aktørenes inntekts- og formuessituasjon. Men gitt at adgangen til velutviklede markeder for varer og kreditt er ressursbasert, vil rimeligvis måten personer med like ressurser opptrer på variere med alderen. I så måte er standardpakkene, som påpekt i kapittel 2, da også aldersbetingede.

7.7. Risiko

I utgangspunktet skal man selvsagt ikke bruke mer penger enn det man har. Det er da også forbudt å forbruke for summer man på forhånd vet man ikke kan tilbakebetale. Men det moderne vare- og kredittmarkedet åpner nettopp for overforbruk. Dette kan anta form av rene impulskjøp så vel som en mer planlagt utjevning av utgiftstopper og inntektssvingninger. Av den grunn alene bør enhver standardpakkeorientering baseres på en økonomisk buffer av en viss størrelse; typisk en månedslønn eller to. Dette gjelder kanskje særlig for middelklassepakker hvor både prislappen og markedsavhengigheten kan være høy.

Vi har imidlertid sett at det kan være så som så med bufferen. De yngre ser for eksempel ut til å basere seg på kassekreditten snarere enn på oppsparte midler. Og mens flere av de yngre leietakerne allerede har flyttet balansepunktet i økonomien fra null til relativt store minusbeløp, har mange av eierne nødvendigvis store lån å stri med. Blant de eldre er situasjonen bedre i den forstand at de enten har relativt beskjedne lån eller en opparbeidet formue. Men mens eierne likevel er mer eller mindre utsatt for svingninger i både arbeids- og lånemarkedet, er kreditt som buffer mest uttalt blant leietakerne; for dem er lån typisk forbundet med knapphetssituasjoner hvor utvalgte kredittprodukter først og fremst er aktuelle midler i forsvaret av standardpakken.

Det er derfor all grunn til å fokusere på risikoelementet i pakkeorienteringen. Den siste delen av gruppeintervjuene er da også nettopp viet spørsmålet om hvordan informantene vurderer sin utsatthet. Dette skjer med utgangspunkt i at gruppene blir bedt om å skrive ned *'worst case scenarios'* – altså hva de frykter mest når det gjelder egen økonomisk stabilitet og trygghet. Resultatet er oppsummert i tabell 6-4 ovenfor. Vi skal se på hver fokusgruppe etter tur.

7.7.1. Unge leietakere

De unge leietakerne er først og fremst bekymret for arbeidsløshet. Men bekymringen er ikke først og fremst knyttet til de økonomiske konsekvensene. Som en av dem peker på har ledighet både fordeler og ulemper:

> *"Der er to inntekter, så det er det forbrug vi kører etter. Hvis jeg så lige pludselig bliver arbejdløs, så er der færre penge ... Så får man til gengæld mere tid med sine børn."*

En annen deltaker følger opp med å si at livet trolig ville fortsette som før, med unntak av at de luksuspregede delene av tilværelsen:

> *"Jeg ville miste nogle penge og lege med. ... Vi kan sagtens bo hvor vi bor og leve som vi lever, men vi mister vores rejser, restaurantbesøg, bifture."*

En tredje mener at en eventuell arbeidsløs kun ville være midlertidig, og at sykdom er mye verre:

> *"Ja, nu er jeg lidt af den overbevisning at man kan altid få et arbejde, hvis man har lyst. Så det er hvis man bliver invalidepensionist der er det værste, så kan man ikke gøre noget."*

Bekymringen om sykdom deles også av en annen av deltakerne. Hun er imidlertid vel så opptatt av ansvaret som mor, som av den rent økonomiske siden:

> *"Altså, alvorlig sykdom er det værste, fordi der kun er mig til at tjene penge. Fordi hvis min søn skulle have en syg mor, og så ikke kunne føre det liv han plejer, det ville jeg være rigtig ked af at skulle sige til ham."*

Det er viktig å legge merke til at ingen av leietakerne uttrykker bekymring for at det kan bli vanskelig å overholde sine låneforpliktelser. Isteden er det de sosiale sidene ved potensielle inntektstap som bekymrer dem. Utover færre penger til familieliv og opplevelser, har arbeidet en verdi i seg selv. En av dem peker på at det er viktig å ha en funksjon, noe å stå opp om morgenen for. En annen sier at arbeidet er *"... meget identitetsskabende"*. En tredje følger opp ved å vektlegge *"... det sociale, det at have nogle kolleger og møde nogle andre mennesker"*.

Hovedinntrykket av leietakernes vurderinger er at truslene mot stabilitet i den personlige økonomien anses som små. En av dem sier det rett ut:

> *"Jeg har ikke skrevet noget. Jeg kan ikke forestille mig noget. Man kan selvfølgelig blive syg, men hvis jeg mistede mit arbejde ville jeg finde mig et nyt arbejde ... Jeg kan ikke forestille mig, at det kunne gå så galt, at jeg ville synes, at det var katastrofalt galt."*

Slike vurderinger er meningsfulle i lys av at de yngre leietakerne har etablert seg i en periode med generell økonomisk fremgang og

velstandsøkning. Arbeidsløshet oppleves derfor ikke som en reell trussel.

7.7.2. Unge eiere

I likhet med leietakerne er også de unge eierne bekymret for både arbeidsløshet, sykdom og ulykker. Disse scenarioene blir fort til en mer generell diskusjon om nedgang i inntekten. Ikke overraskende blir dette et spørsmål om økonomien i boligen de eier; hvis ledigheten eller sykdommen gjør at man ikke kan arbeide på lang tid, må man i verste fall flytte. To av deltakerne sier at de ikke kan leve lenge på reduserte inntekter før boligen går tapt – selv i hushold hvor begge vokse har jobb. Som en av dem sier:

> *"Det er ikke sådan at det kunne gå i hele og halve år, uden at det kunne mærkes. Nogle måneder vil man sagtens kunne klare pga. opsparing, men hele og halve år, det ville begynde at kradse ... Vi har forsikret os, men det kunne ikke gå i flere år uden arbejde."*

De øvrige deltakerne er ikke like bekymret for arbeidsløshetens konsekvenser. Følgende utsagn kan stå som typisk:

> *"En indtægtsnedgang ville jeg anse som midlertidig. Det er selvfølgelig værre, hvis den er permanent, men så er det et spørgsmål, om man ikke kan forsikre sig du af det."*

Flere følger opp med å si at de har tatt slike forholdsregler. Det pekes også på at det gjelder å innrette seg økonomisk slik at man kan tåle en mindre inntektsnedgang. Friverdien fremheves dessuten som en viktig buffer:

> *"Selv om markedet tog et styrtdyk, så har jeg så meget friværdi i lejligheden, så det er jeg ikke så bange for."*

Det er imidlertid delte oppfatninger om hvor langt en friverdi kan bære. En av dem er seg da også bevisst den reelle faren ved et prisfall i boligmarkedet:

> *"Jeg ville se det som et større problem, hvis jeg blev fanget i en bolig og ikke kunne komme du af det uden at få et kæmpe underskud."*

En slik begivenhet ville naturligvis spise opp friverdien raskere enn man kunne bruke den opp selv; bufferen ville ganske enkelt forvitre av årsaker man selv ikke har kontroll over. Men så viser det seg at denne informanten ikke er så bekymret likevel:

> *"Hvis en bolig bliver belånt lige i overkanten og så af en eller anden grund faller i værdi. Så ville jeg blive stavnsbundet. Jeg ville nok komme du af det, men jeg ville ikke have friheden, jeg ville ikke have muligheden for at vælge det fra. Det ville jeg se som worst case."*

Akkurat som tilfellet er med de unge leietakerne, må slike vurderinger tolkes i lys av at også eierne har etablert seg i oppgangstider. Ingen av disse informantene har opplevd 80- og de tidlige 90-årenes gjeldskriser på nært hold.

7.7.3. Eldre leietakere

Også blant de eldre leietakerne blir arbeidsløsheten nevnt først:

> *"Det oplagte er arbejdsløshed. Nu er mange af os med i en a-kasse, så man bliver jo noget dækket ind, men tjener man 25.000, så er det jo kun halvdelen man få ind stort set. Så det er jo forfærdeligt for nogen."*

Diskusjonen som følger viser at bekymringene modifiseres noe av det faktum at man har disse forsikringene, og at effekten av å miste jobben tross alt vil være begrenset. Det finnes også en rekke andre sosiale ordningen man kan støtte seg på om noe alvorlig skjer. Flere av dem peker dessuten på en viktig egenskap ved deres ressurssituasjon, nemlig at gjelden er relativt beskjeden. Som en av dem sier:

> *"Arbejdsløshedsforsikring, dagpenge, kasko på bilen, gratis sygehus, pension med videre. Jeg skylder ikke nogen noget. Hvor slemt kan det være her i Danmark?"*

Til tross for denne typen argumentasjon, er hovedinntrykket av gruppediskusjonen likevel at risikoelementet i pakkeorienteringen tas høyst alvorlig. Den økonomiske situasjonen blant mange av de eldre leietakerne har som sagt vært preget av knapphet i perioder, og fortsatt føler et par dem seg utsatt i så måte. I en slik situasjon skal det ikke mye til for å velte balansen i økonomien:

"Hvis det gikk galt for en i min familie, hvis de pludselig fik en eller anden stor gæld til et eller andet man ikke kan forestille sig ... Så ville man være nødt til at hjælpe dem selvfølgelig."

En slik romslighet fins ikke i informantens økonomi, og slike begivenheter vil fort kunne destabilisere hele livssituasjonen. I det hele gir de stramme rammene som mange av dem har grunnlag for en rekke andre bekymringer enn bare arbeidsløshet:

"Mit worst case er, hvis jeg ikke havde råd til huslejen, der hvor jeg bor nu, og blev tvunget til at flytte til en mindre lejlighed. Fordi jeg har boet i lejligheden i så mange år, og er så glad for at bo der ... Hvis jeg er så lavtlønnet og husleien stiger."

I samtalens løp kan det også spores en viss bekymring for at pensjonisttilværelsen, som for en del av dem ikke ligger så langt frem i tid, skal kunne påføre dem ytterligere knapphet. Som en av dem uttrykker det:

"Det jeg lige tænker på, er det der med pension. Det værste der kan ske er, hvis jeg ikke har penge nok, når jeg går på efterløn ... (Jeg er redd for at miste) goderne. Rejserne og alle de ting jeg kan lide. Musikken og de ting jeg foretager mig nu."

Det er et menneskelig trekk at mange av oss frykter det ukjente. Overgangen til pensjonisttilværelsen – akkurat som langvarig arbeidsløshet og en prisutvikling i markedet som gjør at man ikke lenger har råd til å bo der man bor – betyr som regel også en overgang til en annen, og mindre attraktiv standardpakke. De eldre leietakerne har stått ved slike korsveier før. I denne gruppen er derfor risikovurderingene klart erfaringsbaserte og virkelighetsnære.

7.7.4. Eldre eiere

Dette er gruppen som produserer den lengste listen av *'worst case scenarios'*. Arbeidsløshet blir nok en gang nevnt først, og knytter bekymringen til 90-årene da det ikke lenger var noen selvfølge at man var i jobb – spesielt ikke for personer i den aldersgruppen de selv befinner seg i nå. Dernest nevnes sykdom og skilsmisse; mens den førstnevnte begivenheten vil kunne påføre dem et alvorlig inntektstap, blir den sistnevnte forbundet med deling av opparbeidet

formue og følgelig redusert friverdi for den av partene som eventuelt beholder boligen.

Videre er det interessant at disse deltakerne også er opptatt av de trusler som økonomiske og politiske kriser representerer for deres økonomi. Som en av dem sier:

> *"Hvis renten stiger. Leveomkostningerne. At der sker politiske begivenheder, så leveomkostningerne til mad og miljø og klimaet, altså hvis vi kommer i nogle udgifter, hvor samfundet pludselig stiller meget større krav til vores økonomiske formåen."*

Informantene i denne gruppen har levd en stund og – i motsetning til de yngre eierne – erfart hvordan markedsturbulensen på 80- og 90-tallet slår inn i privatøkonomien. De er, som vi har sett tidligere, også svært fokusert på boligen og den økonomiske og sosiale verdien den representerer. En av dem peker på at det verste med slike begivenheter er at det sikre fundamentet i tilværelsen forsvinner:

> *"En bolig representerer et sikkert fundament, fordi som sagerne er nu og har været i mange år, så er der altid en sikkerhed, en vished for, at hvis noget skulle gå galt, så er der altid nogle penge at hente du af boligen."*

De eldre eierne er, i likhet med de eldre leietakerne, opptatt av at de er risikoutsatt som følge av sin etter hvert høye alder. Pensjonisttilværelsen har de imidlertid et avslappet forhold til, rent bortsett fra at de er meget glad i jobbene sine. Derimot er utsiktene til at partneren kan dø en kilde til bekymring:

> *"Pludselige dødsfald. At man bliver nødt til at fraflytte sin bolig og ikke kan sælge den, så man sidder med dobbelt husleje."*

At listen over trusler mot standardpakken er lang i denne gruppen har sammenheng med at de har opplevd krisetider, og vet av erfaring hvor vanskelig det kan være å holde fast ved en bolig. Men nå som de er kommet over det verste, med fraflyttede barn, opparbeidede formuer og relativt gode inntekter, er de likevel ikke veldig bekymret. Gjennomgangstonen er at dette sannsynligvis går bra.

7.8. Oppsummering

I dette kapitlet har vi sett på tre beslektede temaer: kunnskaper om kredittprodukter, faktiske valg av typer av forbrukslån, og risikovurderinger av egen økonomi. Alle disse aspektene ved den økonomiske atferden er viktige for aktørenes orientering i retning av bestemte standardpakker – både når det gjelder tilgang til de varer og tjenester som inngår i pakken, og når det gjelder å holde fast ved pakken over tid.

I en moderne markedsøkonomi som den danske er relevant kunnskap om kredittmarkedet er en forutsetning for å kunne realisere et sosialt anerkjent forbruksmønster. Det er vanlig å tenke på slik kunnskap som økonomisk rasjonell. Teorien om standardpakker peker imidlertid på at det også legges betydelige sosiale føringer på hvordan man skal forholde seg til eksisterende tilbud på kredittmarkedet. Dette støttes av de empiriske analysene. De yngre informantenes standardpakker er basert på utstrakt lånefinansiering. Av den grunn kan en viss markedsorientering spores i måten de klassifiserer kredittprodukter på. Likevel er det andre kategoriseringsprinsipper som dominerer diskusjonen i begge fokusgruppene. De unge leietakere er på sin side overveiende bruksorienterte, og klassifiserer låneprodukter etter tilgjengelighet og anvendelighet mht. anskaffelse av konkrete varer og tjenester i pakken. Det samme kan sies om de unge eierne, men disse er samtidig mer tilbøyelige til å knytte bruksdimensjonen til moralske vurderinger. Også når det gjelder de eldre informantene er markedsorienteringen i klassifiseringen av låneprodukter lite framtredende. Standardpakken til de eldre leietakerne er kun i liten grad basert på lånefinansiering, og markedskunnskapen blant disse er derfor svak og lite systematisk. Eierne, derimot, er langt mer kunnskapsrike og erfarne som låntakere. Deres mentale kart over markedet er likevel ikke preget av økonomisk-rasjonelle forestillinger om pris og risiko, men basert på en utpreget bruksorientert og delvis moralsk logikk.

Disse kunnskapsvariasjonene materialiserer seg i faktiske valg av kredittprodukter. Mens de unge leietakerne typisk baserer seg på kassekreditt, anvender de unge eierne en kombinasjon av kassekreditt og kredittkort. Dette har først og fremst sammenheng med ressursulikheten mellom de to gruppene. Siden eierne er mer bemidlet både når det gjelder inntekt og formue, har de ikke bare tilgang til flere kredittprodukter, men også muligheten til å utnytte dem på mer fordelaktig måter enn det leietakerne kan. Videre skiller begge grupper av yngre informanter seg fra de eldres kredittvalg. De eldre leietakerne benytter seg kun unntaksvis av kredittkort og avbetalingskjøp – og da

typisk hvis det oppstår en nødssituasjon. De eldre eierne, derimot, er i en posisjon som gir adgang til de fleste produktene i markedet. Deres typiske valg av lånetype er friverdien – noe de egentlig ikke ser på som lån, men som oppsparte midler. Akkurat som blant de yngre, bunner disse forskjellene først og fremst ulike ressurssituasjoner; i motsetning til eierne har leietakerne lave inntekter og ingen formue, og kredittmarkedet framstår dermed som et mindre aktuelt middel i pakkeorienteringen.

Selv om både kunnskaper om, og valg av, kredittprodukter primært framstår som et spørsmål om ressurser, har også aldersdimensjonen betydning. De yngre informantene i en etableringsfase av livet som gjør kreditt til et viktig middel i pakkeorienteringen. Dessuten er de vokst opp og inn i et forbrukersamfunn med svært effektive markeder for varer og kreditt. Dette gjør dem både lånevillige og disponert for moderne kredittprodukter som overtrekksmuligheter og kredittkort. De eldre, derimot, er sosialisert inn i en annen samfunnsvirkelighet hvor lån – spesielt til forbruk – har en mer negativ valør. Verken leietakerne eller eierne er derfor utstrakte brukere av for eksempel kassekreditt – en låneform som jo har den egenskapen at den synliggjør overforbruk med røde minustall på bankkontoen.

Til slutt kan vi merke oss at også risikovurderingene varierer også mellom gruppene. Disse variasjonene er antakeligvis mer et spørsmål om aldersforskjeller enn ressursulikheter. De unge har relativt kort fartstid som økonomiske hovedaktører og mangler således erfaring. Dessuten har de ikke opplevd 80- og de tidlige 90-årenes økonomiske kriser. Isteden har de etablert seg i en tid preget av sterk økonomisk fremgang og økt velstand. Det er rimelig å anta at dette bidrar til et lavt bekymringsnivå blant de unge informantene – og det til tross for at mange av dem sliter med betydelige gjeldsbyrder. Blant de eldre, derimot, er erfaringene med trangere tider svært konkrete. Dette fører til mer realistiske risikovurderinger. Men mens eierne stort sett føler seg trygge, er leietakerne mer urolige for inntektssvikt – både som følge av ytre omstendigheter som for eksempel arbeidsløshet og familieproblemer, og som resultat av en etter hvert nært forestående pensjonisttilværelse.

8. Det moralske forsvar

8.1. Indledning: Legitimering af livsstil og låneadfærd

Dette kapitel afrunder analysen af variationer i pakkeorienteringer ved at se nærmere på, hvordan man inden for de enkelte grupper forklarer og retfærdiggør økonomiske prioriteringer, herunder også det kreditfinansierede forbrug. Standardpakker skal således ikke bare finansieres; de skal også legitimeres. Som vi var inde på i kapitel 2, er det måske gennem disse forklaringer og retfærdiggørelser, at orienteringer i forhold til standardpakker træder frem med størst tydelighed.

Man opnår dog sjældent detaljeret viden om standardpakker ved at spørge folk direkte om dens indhold; pointen er netop, at pakken for de økonomiske aktører udgør et internaliseret og uudtalt fundament for handling. Det er som regel nemmere at se, hvad der *ikke* hører med til pakken: hvor og hvordan man ikke vil bo, hvilket tøj man ikke vil ses i – eller hvilke ting og tjenester, man under ingen omstændigheder vil finansiere med lån og kredit. Man kan formulere denne sociale mekanisme således, at økonomiske aktører ofte vil forklare og begrunde deres egen adfærd som meningsfuld ved at komme med negative vurderinger af den måde, hvorpå andre handler, og ved at trække grænser i forhold til fremmedartede, uacceptable eller decideret uforståelige pakker.

Sådanne sociale kategoriseringer får ofte en tydelig moralsk klang, og det gælder navnlig i tilfælde, hvor der er tale om emner med stærk symbolværdi. Analyserne i de foregående kapitler har antydet, at lånefinansieret forbrug netop udgør sådan et emne, og at argumenterne for at agere på bestemte måder i relation til kreditmarkedet gerne sker i form af moralske forklaringer og afgræsninger. Dette kan vi betragte som udtryk for, at forbrugslån aktiverer en samfundsnorm om, at man grundlæggende ikke bør bruge penge, man ikke har, og at forbrug først og fremmest må foregå med afsæt i optjente eller opsparede midler. Normen foreskriver også, at kredit er et gode, man skal kvalificere sig til for at kunne benytte, og som bør anvendes med varsomhed.

Når det kreditfinansierede forbrug rammer standardpakkens loft og bliver til "overforbrug" – i sig selv et definitionsspørgsmål, som

diskuteres indgående i grupperne, og som der ikke altid opnås enighed om – begynder det samtidig at blive et socialt risikabelt foretagende. Vi har således flere gange set ansatser til, hvordan forkerte måder at forbruge og låne på stemples som farligt eller moralsk anstødeligt, det vil sige som noget, man i det sociale forhandlingsrum må udgrænse og lægge afstand til. Vi nærmer os her kernen i standardpakkebegrebet, for det er ofte under dette moralske forsvar for rigtige måder at forbruge og låne på, at forskellene mellem de enkelte pakkeorienteringer bliver allermest tydelige.

Nedenfor gennemgås det moralske forsvar for forbrugs- og låneadfærd i de respektive grupper, hvilket samtidig giver et omrids af fire ganske forskellige standardpakker. Efterfølgende diskuteres en mere generel social mekanisme, som knytter sig til det kreditfinansierede forbrug, og som synes at gå på tværs af grupperne. På trods af de markante indbyrdes forskelle i forbrugsmønstre og låneadfærd, synes deltagerne i de fire grupper nemlig at være enige om et enkelt forhold; at forbrug og forbrugslån knytter sig til drømme om frihed. Ambitionsniveauet for drømmenes indhold varierer, men inden for hver af pakkeorienteringerne synes forbrugslån at åbne en dør til en verden af frihed og dermed en platform for at 'slippe væk' fra hverdagen i konkret eller overført betydning.

8.2. Man skal ikke låne til forbrug, men ...

At kreditfinansiering af forbruget er et spørgsmål med stærke moralske undertoner, fremgår alene af det forhold, at man i alle de undersøgte grupper forholder sig til en norm om, at man grundlæggende ikke *bør* låne til forbrug. Hvorvidt denne norm er bredt samfundsmæssigt forankret, eller om den snarere knytter sig til værdier fra den middelklasse, hvorfra deltagerne er rekrutteret, lader sig ikke uden videre afgøre. Mens vi således ikke kan sige så meget om baggrunden for en sådan norm, kan vi bedre pege på nogle af dens konsekvenser. For alle deltagerne gælder det nemlig, at forbrugslån må forsvares og legitimeres. Det er disse forklaringer, vi fokuserer på i det følgende.

8.2.1. De yngre lejere

De unge lejere udgør den gruppe, hvor der umiddelbart er dårligt samklang mellem de forbrugsmæssige ambitioner på den ene side og de økonomiske ressourcer på den anden. Det stiller selvsagt deltagerne i

et dilemma: også i denne gruppe er man underlagt normen om, at man ikke bør låne til forbrug, men samtidig er der ikke rigtig andre veje at gå end kreditfinansiering, hvis standardpakkens rammer skal udfyldes. En strategi, som tilbyder i hvert fald en delvis løsning af dilemmaet, blev fremhævet i kapitel 7, nemlig at de unge lejere ofte vælger at definere kassekreditten som en del af rådighedsbeløbet. Dermed har man "flyttet nulpunktet", i hvert fald i sit eget hoved, men man har også et argument for, at kassekreditten ikke repræsenterer et rigtigt lån. Den er simpelthen blevet et integreret element i økonomien.

Det helt primære argument for at låne penge er imidlertid mere subtilt og vedrører det forhold, at de unge lejere fremstiller adgangen til en række forbrugsgoder som en ren og skær selvfølge. Argumentet er diskret, fordi der knapt nok er tale om et forsvar for egen adfærd. Visse projekter er blot så centrale elementer i pakkeorienteringen, at det giver sig selv, at man bliver nødt til at låne pengene, hvis indtjeningen ikke slår til. Kodeordet i dette forbrug er *oplevelser*, og det udmøntes særligt som rejser, men angår også det forbrug, der er knyttet til et aktivt ungdomsliv i storbyen. De sociale aktiviteter, som oplevelsesfeltet inkarnerer, er så betydningsfulde for aktørerne, at hovedparten af de unge lejere nærmest rutinemæssigt er parate til at kreditfinansiere dem.

Det er således kendetegnende for denne type selvfølgeligt forbrug, at selvom kreditor indimellem slår bremsen i, er det ikke noget, der dæmper lånevilligheden. Faktisk formuleres flere gange under gruppeinterviewet en kritisk opfattelse af banken som en institution, der ikke rigtig har forstået de unges situation og behov, og som heller ikke kan tillade sig at stille nogen videre krav til kunderne. Bankens åbenlyse ønske om at styre, hvad de lånte penge skal bruges til, betyder desuden, at pengeinstituttet heller ikke kan forvente kundernes oprigtighed:

> *"Siden jeg var 18 og første gang skulle ned og låne penge [i banken] har jeg været sur over, at de skal vide, hvad jeg skal bruge pengene på. Jeg synes simpelthen, det er så flabet! De skal bare tage stilling til min økonomi, og om de tror, jeg kan betale tilbage. Ikke hvad jeg skal bruge pengene på. Så selvom det er noget fornuftigt, jeg skal bruge pengene på, så fortæller jeg dem konsekvent noget andet. Bare for at jeg skal have det sidste ord!"*

Citatet er sigende for den grundopfattelse, som gruppediskussionen om forbrugslån udspinder sig omkring, fordi det her bliver klart, at også tilgængeligheden af kredit ses som en selvfølge, i hvert fald så længe

man selv opfylder sine forpligtelser. Samtidig er det tydeligt, at lån og kredit anskues som naturligt integrerede elementer i de unge lejeres tilværelse; det er ikke noget, der som sådan stilles spørgsmålstegn ved. Det moralske forsvar for egen låneadfærd tager på denne måde form af en insisteren på, at der ikke kan røres ved kravet om at forbruge som sådan, og at dette selvfølgelige forbrug ikke er noget, kreditorsiden skal blande sig i. Kun måden, hvorpå midlerne tilvejebringes, er relevante at diskutere.

Som det fremgår af de tidligere kapitler, opstår der en vis intern spænding i gruppen mellem en minoritet, der argumenterer for at lade fornuftens stemme råde ved at spare op til de fleste forbrugsgoder, og majoriteten, som fastholder retten til en omfattende lånevirksomhed. Denne spænding kan forstås som en italesættelse af modsætningen mellem den mere generelle samfundsnorm om, at man i grunden ikke bør låne til forbrug, og så den faktisk økonomiske orientering blandt hovedparten af de unge lejere, som involverer udstrakt brug af kredit som middel, hvis målet er tilstrækkelig betydningsfuldt. Den gentagne fremhævning af, at adgangen til oplevelser som rejser og et aktivt socialt liv giver sig selv – uanset økonomisk råderum – synes dog klart at vise, hvilken vej pendulet svinger. En væsentlig del af de unge lejeres sociale identitet findes i disse forbrugsgenrer, og det involverer i lyset af deres ressourcesituation en pakkeorientering, som er baseret på udstrakt kreditfinansiering.

8.2.2. De yngre ejere

Hvis man blot så på *målet* med at låne penge til forbrug, ville de unge lejere på mange måder ligne de jævnaldrende boligejere. Der udtrykkes ganske enslydende ønsker i de to grupper om selvrealisering gennem et omkostningstungt forbrug af oplevelser, selvom prisen på ejernes pakke som anført er noget højere. Enigheden kan formentlig tilskrives, at grupperne befinder sig samme aldersgruppe, deler visse klassespecifikke værdier om det gode liv og desuden er fælles om at være opvokset i en tid med stigende velstand og fokus på dannelse af identitet og socialt tilhørsforhold gennem bestemte forbrugsformer.

Når der alligevel er tale om væsensforskellige pakkeorienteringer, hænger det blandt andet sammen med, at *midlerne* hvormed disse ønsker og drømme realiseres, fremstår helt anderledes hos selvejerne, der er i besiddelse af andre kreditmuligheder. Det viser sig da også, at det moralske forsvar for egen låneadfærd får en anden karakter i

denne gruppe. Mens det af udtalelserne fra de unge lejere fremgår, at næsten enhver form for lånevirksomhed principielt kan legitimeres – og under de rette omstændigheder kan gøres til genstand for seriøse overvejelser – er ejerne mere optaget af at retfærdiggøre egen adfærd gennem negativ udgrænsning, det vil sige ved at lægge afstand til grupper af uacceptable kreditprodukter.

Interessant nok er den låneadfærd, som ejerne definerer sig selv op imod, et ganske godt aftryk af den, der kan spores som et dominerende træk blandt de unge lejere! Det er således ikke kreditfinansieret forbrug som sådan, men de hurtige forbrugslån og det uovervejede forbrugsmønster, der af ejerne klassificeres som problematisk, farligt eller direkte moralsk anstødeligt:

> *"Jeg synes, man skulle lave en lov imod de hurtige forbrugslån. Banken er god nok, men de her steder, hvor man kan låne 40.000 eller 200.000 kr. i løbet af ti minutter, det er ikke godt."*

> *"En del af de mennesker, der ender i de her gældsfælder, er jo ikke så heldigt stillede med deres skolegang."*

Citaterne tegner samlet set et effektivt forsvar for de unge ejeres egen adfærd gennem negativ udgrænsning af de kritisable låneformers dimensioner. Det første citat demonstrerer moralsk overlegenhed; det ville være bedst helt at forbyde dyre forbrugslån, da de appellerer til visse menneskers svaghed. I dette lys fremstår den unge boligejeres egen låneadfærd samtidig fornuftig og legitim. Det andet citat uddyber pointen ved at pege på, at det er synd for disse mennesker, fordi de grundlæggende ikke kan gennemskue mekanismen i de uheldige lånetyper – hvilket igen placerer ejerne i en mere ophøjet position, også intellektuelt.

Når det er så vigtigt for de unge ejere at afgrænse sig fra bestemte typer forbrugslån, hænger det formentlig sammen med, at deres egen lånevirksomhed kunne forveksles med den mere ukritiske tilgang til lån og kredit, som de unge lejere repræsenterer. Ejerne vil under ingen omstændigheder forveksles med de uansvarlige forbrugere, selvom de sociale projekter, som brugen af kredit skaber grundlag for, kan være vanskelige at skelne fra hinanden i de to grupper. Denne frygt, som udmøntes i en diskussion med stærke moralske undertoner, kan også ses i lyset af de senere års demokratisering af kreditmarkedet, som har betydet, at alle nu har adgang til goder, som før var forbeholdt de

velbemidlede. Ud fra tankegangen om standardpakker er der således tale om, at de unge ejere her står med følelsen af, at pakkens legitimitet er truet som følge af, at andre og mere uansvarlige samfundsgrupper opnår de goder, som ejerne selv anser for en selvfølge. Dermed stilles der indirekte også spørgsmålstegn ved ejernes eget lånemønster, hvilket skaber behovet for distancering og moralisering.

8.2.3. De ældre lejere

De ældre lejere er den gruppe, som fremstår mest trofast overfor det normative ideal om, at man ikke låner penge til forbrug. Samtidig er den pakke, de repræsenterer, ikke truet af andre gruppers adfærd, og de har derfor ikke et udpræget behov for at moralsk at forsvare eller legitimere deres egne forbrugsmæssige prioriteter. Låneadfærden kan, som tidligere anført, bedst beskrives som sporadisk og knyttes typisk til opståede behovssituationer i hverdagen, hvor opsparingen ikke slår til, eller til kortvarige forbrugsgoder af mindre målestok. Lån til den type oplevelsesorienteret forbrug, som repræsentanterne for de to yngre grupper prioriterer, ligger de ældre lejere fjernt; og selvom de peger på, at behovet for at låne penge var større tidligere i deres liv, er det sjældent positive erfaringer, de har båret med sig. Det gælder også i forhold til banken, som ifølge disse informanter kun udgør en begrænset mulighed for at gøre livet lettere gennem forbrugslån:

> *"Jeg var engang i banken for at låne nogle penge. Jeg kom knoklende i mit pædagogregntøj, cyklende i regnvejr, og kom ind i banken, pladdervåd og med hængehår. Jeg satte mig ned og sagde: 'Jeg vil gerne låne nogle penge'. Jeg havde endelig taget mod til mig, og det hørte jeg jo at alle andre gjorde. Så snakkede hun lidt med mig, og så sagde hun, at man ikke kunne låne nogen, når man ikke havde nogen. Den havde jeg ikke lige fanget, så jeg gik hjem igen. Jeg gik hjem og følte mig rigtig dum. Så kunne jeg selvfølgelig prøve at søge [om et lån], men det opgav jeg simpelthen."*

Udtalelsen er symptomatisk for de ældre lejeres låneadfærd på flere måder. For det første opstår lånebehovet mere af nød end trang. Mødet med kreditsystemet er en uvant situation, som man skal sætte sig op til, grundlæggende ikke ønsker og hurtigst muligt vil ud af igen. For det andet er det påfaldende, at låneafvisningen – helt ulig tilgangen hos de unge lejere – får deltageren til at opgive foretagendet. Hvor de unge, med afsæt i opfattelsen af forbrug som en selvfølgelig forvent-

ning, forholder sig kritisk til bankens optræden og finder alternative kreditveje, vælger de ældre lejere at melde sig ud.

Det er dog *tonen* i beskrivelsen af mødet med kreditsystemet, der er særlig interessant i denne sammenhæng. Der er noget skamfuldt, til tider næsten nedværdigende over de situationer, hvor de ældre lejere har haft behov for at optage forbrugslån. For denne gruppe står normen om, at man ikke bør bygge sit liv på kredit – hverken til hverdag eller fest – uhyre stærkt, og den moralske fordring ser ud til også i praksis at begrænse låneaktiviteten til et minimum. Styrken af denne normative betragtningsmåde bliver tydelig under øvelsen, hvor de ældre lejere bliver bedt om at karakterisere en person, som er villig til at optage et hurtigt forbrugslån på 50.000 kr. En af deltagerne tegner følgende billede:

> *"Jeg kender mange narkomaner og alkoholikere, der med glæde ville tage imod sådan et tilbud, og nogle af dem lykkes det jo at komme igennem. (...) Hvis de står i Ribers i forvejen, er de jo streget af listen, men hvis de nu er heldige lige at være kommet ud af Ribers, så kan de få et lån. Dér ville de slå til!"*

Netop denne informant er på mange måder moralens vogter i gruppen, og ikke alle deltagere er tilsvarende fordømmende i tegningen af den typiske forbrugslåntager. Det kan jo heller ikke nytte, da hovedparten af deltagerne indimellem selv har behov for at låne penge, om end kun i det små. Den principielle modstand overfor låntagning er imidlertid fælles for gruppen, ligesom der hersker enighed om, at hovedparten af kreditmarkedets muligheder henvender sig til helt andre befolkningsgrupper end dem selv. Behovet for et moralsk forsvar af egen forbrugs- og låneadfærd bliver derfor aldrig for alvor påtrængende.

8.2.4. De ældre ejere

Set i forhold til undersøgelsens øvrige grupper er de ældre ejere velkonsoliderede, og de har fundamentet til at udfolde den mest eksklusive og bekostningsfulde tilværelse. Sammenholder man med de ældre lejere, orienterer ejerne sig da også i retning af en pakke med væsentlig højere prisseddel. Sammenligner man med de yngre grupper, er regnestykket mindre gennemskueligt, fordi de ældre boligejere vægter en helt anden – og mere investeringsorienteret – forbrugsarena, bestående af huset og familien. Begge disse forhold

har betydning for, hvordan de ældre ejere moralsk forsvarer deres livsstil og låneadfærd.

På den ene side er også deltagerne i denne gruppe underlagt en norm om, at man ikke bør låne til forbrug, hvorfor faktiske låneaktiviteter kræver forklaring. På den anden side betyder det forhold, at lånene primært hentes i en støt stigende boligformue – og kastes tilbage i huset i form af investeringslignende aktiviteter – at denne låneform kun kræver en mindre grad af legitimering. De ældre ejere unddrager sig så at sige den potentielle moralske anfægtelse ved at pege på, at de for det første ikke låner til kritisable eller moralsk tvivlrådige formål; og at de for det andet knap nok låner midlerne, eftersom de låner af sig selv. Den selektive, men kapitalintensive lånepraksis mindsker med andre ord behovet for at køre et større forsvarsapparat i stilling.

Alligevel er det moralske islæt i gruppediskussionen tydeligt. Parallelt med de yngre ejere, kommer dette fortrinsvis til udtryk gennem negativ udgrænsning, det vil sige via en argumentation, hvor ens egen låneadfærd sættes i kontrast til risikable, farlige eller uansvarlige kreditter. De ældre ejere er dog i deres kritik mere afdæmpede og nuancerede end de unge, som også retter angreb mod de *persontyper*, der gør brug af de kritisable kreditter. De ældre er ikke så optagede af at forsvare deres egen praksis – den opfattes i udgangspunktet som sund og ansvarlig – som de er af at lægge afstand til de kreditprodukter, der klassificeres som problematiske. Det er låneformer, man skal holde sig fra, fordi de har en dårlig indflydelse på mennesker i almindelighed, det vil sige potentielt også på de ældre ejere selv.

Kreditkort befinder sig eksempelvis i denne kategori. En af deltagerne kategoriserer dem som uacceptable over en bred kam, og uddyber det med, at det er *"sådan noget (...), hvor man nemt kommer til at leve over evne, for regningen kommer først senere"*. En anden deltager følger op med denne kommentar om brugen af Mastercard:

> *"Det er dejligt behageligt at bruge. Det er nemt. Man er ude at rejse, og man er fri. De accepterer det i hele Europa og ude i verden. Det er meget nemt, og det er farligt. Man bruger let en masse penge uden at tænke over det."*

Der hersker en vis uenighed i gruppen om, hvor farlige og dermed hvor uacceptable de enkelte låneprodukter er. Ikke desto mindre etableres der en fælles forståelse af, at visse lån er en dårligdom i kraft af særlige *iboende egenskaber*. Fælles for denne kategori af kredittyper er, at de inviterer til overforbrug. Det er lån, hvor udgiften er delvist

usynlig i forbrugssituationen, fordi den faktiske regning først kommer på et senere tidspunkt. Det er også lånetyper, som er (for) nemme at benytte i situationer, hvor man måske er mere påvirkelig og optræder mere løssluppen end ellers – som på ferierejsen til sydens sol eller til efterårsudsalget i Magasin.

Mantraet hos de ældre ejere kunne være det bibelske: led dig ikke i fristelse. Det mener man da også, at man i store træk er i stand til, og det moralske forsvar for egen livsstil og låneadfærd bygges derfor op omkring modsætningen mellem sunde og usunde kreditter – eller mellem legitime og uforsvarlige låneformål. Investeringsforbruget i huset er både sundt og legitimt, blot det finansieres på den rigtige måde, det vil sige ved at omlægge lån i boligen. Der er enighed i gruppen om det selvfølgelige eller nødvendige ved disse låneformer, og det kommer i diskussionen aldrig til debat. Overforbrug er et helt irrelevant begreb i den forbindelse. Et nyt køkken befinder sig inden for rammerne af det fornuftige forbrug, uanset om det gamle var slidt eller ej. Forestillingen om det moralsk betændte overforbrug aktiveres til gengæld i forhold til kortvarige forbrugsgoder som rejser, tøj, mv. Her lurer farerne for det usunde eller farlige forbrug, som understøttes af tvivlsomme og uigennemsigtige kreditprodukter. Det moralske forsvar for eget forbrugsmønster og for den låneadfærd, som de ældre ejere er privilegerede nok til selv at kunne vælge, sættes således på plads med klare kategoriseringer og skarpe dikotomier.

8.3. Kreditfinansieret forbrug og drømmen om frihed

Vi har gennem denne rapport fokuseret på systematiske *forskelle* mellem deltagerne, det vil sige eftersøgt og fremhævet udtalelser fra de fire fokusgrupper, som peger i retning af, at deltagerne orienterer sig mod forskellige standardpakker. Ikke desto mindre er det her afslutningsvis værd at hæfte sig ved et centralt begreb, som går igen på tværs af grupperne, når deltagerne diskuterer livsstil og lån til forbrug, nemlig begrebet frihed.

Selvom begrebet dukker frem under forbrugsdiskussionerne i samtlige fokusgrupper, er det på ingen måde den *samme* form for frihed, der tales om eller efterspørges. Ikke desto mindre er der enighed om at betragte kreditfinansieret forbrug som en vej til den drøm om frihed, som for de fleste synes at være et påtrængende, indimellem endda

nødvendigt alternativ til hverdagen og den daglige trummerum. Vi nøjes nedenfor med at fokusere på de to grupper, hvor forbrugslån ser ud til at spille henholdsvis den største og mindste rolle for pakkeorienteringen, dels de yngre lejere, dels de ældre lejere. Pointen med at se på yderpunkterne langt dette kontinuum er, at selvom både omfanget og karakteren af det kreditfinansierede forbrug varierer i de fire grupper, har forbrugslån betydning som et fælles billede på, hvordan man som borger i den danske velfærdsstat kan indfri drømme om frihed inden for en forbrugsmæssig kontekst.

8.3.1. De yngre lejere

Nøgleordet i de yngre lejeres forbrugsmæssige frihedsdrømme er *oplevelser*. Dette skal navnlig forstås som længerevarende rejser, hvor de personlige erfaringer med eksotiske verdener beskrives som det, der kan kaste lys tilbage på hverdagen og give en følelse af, at der findes andet og mere end den virkelighed, man opholder sig i mandag morgen på jobbet. Pointen er ikke, at mandag morgen skal afskaffes, eller at hverdagen forekommer meningsløs. Tværtimod, selv den mest grå hverdag får ifølge de unge lejere mening i kraft af dens oplevelsesmæssige modstykke. Dette alternative perspektiv på verden er så vigtigt for de unge lejere, at de i mange sammenhænge finder det relevant at finansiere aktiviteterne med lån og kredit:

> *"Det er oplevelser, som der ikke er nogen, der kan tage fra mig. Det betyder alt. Det er ikke mursten, der er sparet op, men det er nogle oplevelser, jeg har mentalt, og som jeg bruger hver dag."*

> *"Det handler jo bare om at være lykkelig, at være glad og tilfreds. Vi ved jo ikke, hvor lang tid, vi får lov at være her. Så havde jeg en eller anden drøm om, at jeg gerne ville til Australien og låne de 100.000, jamen, så lad mig dog gøre det nu. Det er ikke sikkert, det er muligt for mig om fem år."*

En lignende, men knap så eftertrykkelig argumentation, fremføres, når de unge lejere beretter om hverdagens oplevelsesmæssige forbrug, fx byturen med vennerne. Her er rationalet ligeledes, at aktiviteterne rummer en frihed, der er så betydningsfuld, at man er parat til at låne midlerne for at realisere dem.

For en umiddelbar betragtning udmøntes det forbrugsmæssige frihedsbegreb, som de unge lejere opererer med, i yderst kortsigtede

forbrugsgoder. Rejserne, cafébesøgene og shoppingturene befinder sig i dette perspektiv omtrent så langt fra en strategisk investeringstankegang som tænkes kan. Interessant nok er der fra de unges egen synsvinkel netop tale om en form for investering. Rejserne formuleres eksplicit som en investering i selvet og den personlige udvikling, og dermed også som en investering i fremtiden. Oplevelserne udgør i den forstand en slags 'sociale genstande', der både tilbyder grundlag for prestige og identitet i et her-og-nu perspektiv, og som man ifølge de unge lejere ligeledes kan tage med sig og tære på i livet fremover. Der argumenteres endda for, at disse oplevelser er mere 'virkelige' – og under alle omstændigheder mere betydningsfulde – end de mursten, som ville være grundlaget for en eventuel boliginvestering.

8.3.2. De ældre lejere

Kigger vi på de ældre lejere, som forbrugsmæssigt er de unge lejeres udtrykte modbillede, spiller kreditfinansiering som anført en begrænset rolle. Vi har også demonstreret, at der sjældent er megen nydelse eller fornøjelse over erfaringerne med forbrugslån i gruppen, og at selve lånesituationen til tider bærer præg af skamfuldhed eller en følelse af at blive snydt. Dette betyder imidlertid ikke, at de ældre lejere slet ikke knytter drømme om frihed til deres forbrug, eller at forbrugslån bliver helt irrelevante i den sammenhæng. Ganske vist dukker frihedsbegrebet fortrinsvis op, når gruppen diskuterer den form for forbrug, der knytter sig til hverdagslivet, og som man ville føle sig fattig, hvis man skulle være foruden (jf. kapitel 4). Det gælder blandt andet i forhold til bilen, der ikke betragtes som en selvfølge, men som et gode, der for flere af deltagerne netop tilbyder en stærk følelse af frihed. Samme synspunkt findes hos informanten, der kun har råd til lejebil, og som fastslår, at *"det ville være meget fattigt, hvis jeg ikke kunne leje den bil engang imellem, for netop at føle den frihed"*. Der er stadig tale om forbrug med et vist nødvendighedspræg, men det attraktive består i, at man kan føle sig lidt mere fri og uafhængig end ellers – i en hverdag præget af relativt begrænsede udfoldelsesmuligheder på samfundets forbrugsscene.

Drømmen om frihed gennem forbrug kommer således kun op til overfladen som små beskedne bobler blandt de ældre lejere. Ikke desto mindre *får* kreditfinansiering en ikke uvæsentlig rolle i forhold til disse frihedsdrømme. Et godt eksempel er kvinden, der kan fejre sølvbryllup med sin H&M-kort, og som – kun en smule undskyldende – ser tilbage på et lykkeligt samliv:

"Jeg har en tøjkonto. Den har jeg haft i 25 år hos Hennes & Mauritz. (...) Jeg elsker det kontokort. Så kan jeg bare gå ind og købe et eller andet sidst på måneden. Jeg er glad for det. Jeg kan ikke helt sige hvorfor, men jeg vil i hvert fald ikke af med det, selvom jeg tror, at renten er over 20 procent."

"Det kan du være sikker på, at den er!" (anden deltager)

"Jeg har haft det så mange år, at jeg føler, det er en del af mig. Men det er også det eneste kontokort, jeg har."

Både udsagnet og ordvekslingen er rammende for opfattelsen af forbrug og kredit blandt de ældre lejere. På den ene side er det tydeligt, at forbrugsniveauet og forventningerne hertil er relativt lave i en dansk middelklassesammenhæng. Kontokortet er undtagelsen fra reglen – som fordrer, at man ikke skal bruge mere, end man tjener, og som navnlig har sin baggrund i, at der ikke er andre væsentlige ressourcer, såsom en boligformue, at trække på. På den anden side er der stadig plads til drømme om frihed. Drømmene er på ingen måde overdådige; fx ser de ældre lejere sig slet ikke som potentielle boligejere. I stedet løses der billet til økonomisk undseelige, men alligevel betydningsfulde 'udskejelser' i forbruget. Friheden ligger i detaljen, følelsen af at kunne gå i en tøjforretning sidst på måneden uden at skulle tænke på, hvad der står på budgetkontoen. Trods en løftet pegefinger fra en af de øvrige deltagere – det er atter gruppens moralske vogter, der trækker grænsen – er kontokortets ejer ikke i tvivl. Følelsen af frihed er de høje renter værd.

8.3.3. Frihed gennem forbrug

Vores nuværende, vestlige samfundsmodel har fået mange begreber og mærkater hæftet på sig, men forbrugersamfund er muligvis én af de mere dækkende betegnelser. Vi har i dag en situation, hvor sociale identiteter, statusprojekter og gruppemæssige tilhørsforhold på mange måder er tæt knyttet til forbrug og økonomisk udveksling. Som analyserne gennem rapporten her peger på, er der intet som tyder på, at dette billede er på vej til at vende, snarere tværtimod. Selvom variationerne er tydelige, fremstår middelklassens repræsentanter stærkt forbrugsorienterede, de yngre generationer ikke mindst.

De unge lejere udgør den mest markante gruppe her, fordi deres ressourcegrundlag sjældent står mål med de forbrugsmæssige

ambitioner, hvorfor kreditfinansiering bliver en nøgle til at opfylde standardpakken. Gruppen er imidlertid også interessant, fordi der i diskussionen udviklers en fælles forståelse af, at man netop *ikke* er specielt materialistisk anlagt, og at man vægter andre værdier i livet end det, der betegnes som karrierelivsstilen, med store lønninger, højt forbrug og dyre vaner. Det forhold, at deltagernes oplevelsesfokuserede livsform er temmelig ressourcekrævende – og i den forstand 'materialistisk' – reflekteres der ikke videre over.

En parallel findes hos de ældre boligejere, som betragter andre samfundsgrupper overforbrug i form af dyre rejser og firehjulstrækkere lidt på afstand, mens deres eget nye køkken befinder sig i en anden, langt mere fornuftig kategori, og knapt nok figurerer som forbrug. Fælles for deltagerne i alle grupperne er således, at ens egen måde at bruge og låne penge på har nødvendighedens skær, og at forbrugsmønsteret er en internaliseret del af, hvordan man tænker om og agerer i verden.

Når *frihedsbegrebet* dukker op på de måder, som blev beskrevet ovenfor, peger det samtidig i retning af, at forbrugslogikken har fået en central og dominerende plads i vores samfund – i det mindste fra et middelklasseperspektiv. Frihed knyttes således uomgængeligt sammen med forskellige typer forbrug, selv når deltagerne forsøger at lægge afstand til en materialistisk selvforståelse. Det er vanskeligt for aktørerne at gøre frihedsbegrebet meningsfuldt i forhold til andre livsområder end det forbrugsmæssige. Man skal naturligvis ikke glemme, at konteksten for fokusgrupperne netop er en diskussion af forbrug. Men for det første når grupperne vidt omkring i deres samtaler og holder sig ikke snævert til en dagsorden om forbrug (jf. eksempelvis beretningerne om deltagernes vej ind på boligmarkedet), hvorfor synspunkter om helt andre 'frihedsprojekter' i princippet kunne inddrages. For det andet sker sammenknytningen af forbrug og frihed uden at moderator har introduceret frihed som begreb. Understegningen af betydningen af frihed i relation til forbrug er med andre ord en kobling, som foretages af deltagerne selv.

Hvordan kan vi da forstå gruppernes mere generelle påpegning af, at visse former for forbrug skaber frihed? I bred forstand kan vi tale om, at vi med forbrugersamfundet også har skabt et socialt system, hvor individerne fastholdes i en hverdag med temmelig stram styring, og hvor vores færden i tid og rum på mange måder er fastlagt og defineret af en række ydre omstændigheder. Den aktuelle samfundsorden stiller, som flere sociologiske samfundskritikere har påpeget, hidtil usete krav til den enkelte om at være produktiv, fleksibel, omstillingsparat

og i stand til at håndtere og sortere i et væld af informationer og valgmuligheder. I dette lys er det måske ikke underligt, hvis frihed får en central position i diskussionen af forbrug. Det gælder i alle fire grupper:

> *"Jeg kunne godt finde på at bruge 50.000 på en computer, og jeg kunne også godt finde på at låne dem. Jeg er meget fornuftig i andres øjne, men jeg har også brug for nogle gange at gøre noget fuldstændig sindssygt." (yngre lejer)*

> *"Vi bruger en del på weekendophold (...). Det giver mig frihed. Det er den primære følelse: at jeg kan gøre, hvad jeg vil, slappe af og få lov til at komme lidt væk. Det er vel det samme som det giver at gå på café, så giver det bare nogle ekstra dage til at få brudt den rytme, som ellers ville være meget monoton for mit vedkommende." (yngre ejer)*

> *"Jo ældre, man bliver, jo mindre har man brug for [at købe], synes jeg. Jo ældre, jeg bliver, jo mere har jeg brug for oplevelserne. Sådan har jeg det med at tage på ferie og gå til koncerter osv. Det vil jeg også gøre i fremtiden." (ældre lejer)*

> *"Jeg ville være ked af, hvis jeg ikke kunne holde ferie i udlandet, bare én gang om året. Hvis ikke jeg får luftet ud i mit hoved, hvor jeg er væk fra alt internet og alt det der, så bliver det én køre hele året, og så har jeg ikke haft noget afbræk. At få oplevelser, som jeg kan leve af resten af året." (ældre ejer)*

På trods af, at der generelt udtrykkes forholdsvis stor tilfredshed med den danske middelklassetilværelse, som leves i og omkring hovedstadsområdet, er der ligeledes et markant behov for at 'slippe væk', at give efter, at gøre noget andet og spille en anden rolle end den, som hverdagslivet tilegner én. Frihed gennem forbrug synes her at blive et logisk svar på tværs af grupperne.

8.4. Opsummering

I dette kapitel har vi undersøgt, hvordan man i de enkelte grupper argumenterer for og forsvarer egen forbrugs- og låneadfærd. Eftersom både forbrug og kreditfinansiering er emner med stærk symbolværdi, bliver der tale om et moralsk forsvar, hvor indlysende rigtige måder

at handle på ofte placeres i kontrast til farlige, uacceptable eller forkastelige forbrugsmønstre og kreditformer. Ved at vende blikket mod det moralske forsvar for økonomisk adfærd får vi med disse markante grænsedragninger skærpet tegningen af – og forskellene mellem – pakkeorienteringen i de fire grupper.

De yngre lejere forsvarer deres lånepraksis med argumentet om, at muligheden for at kunne forbruge er en selvfølge. Forbrugets selvfølgelighed understreges dels gennem en påpegning af vigtigheden eller nødvendigheden af visse identitetsprojekter, hvoraf nogle ikke kan udsættes ('man skal rejse, mens man er ung'); dels gennem et moralsk angreb på kreditorsiden i form af bankerne, som ifølge de unge lejere ikke skal blande sig i, hvad de bruger eventuelle kreditter til.

De yngre ejere opererer også med forestillingen om forbrug som en selvfølge, men de er mere kritiske i forhold til, hvilke kreditmidler der er acceptable at tage i brug, når forbruget skal realiseres. Gennem grænsedragninger lægger de afstand til bestemte persontyper, som formodes at benytte sig af uheldige låneformer, hvilket samtidig bidrager til at placere dem i en position, hvorfra egen låneadfærd fremstår moralsk uantastelig. Det skarpe forsvar kan ses som udtryk for, at man i gruppen er stærkt optaget af ikke at blive forvekslet med de uansvarlige forbrugere.

De ældre lejere har som følge af deres moderate forbrugs- og lånemønster kun i begrænset omfang behov for at iværksætte et moralsk forsvar for kreditfinansieret forbrug. Normen om, at man ikke bør låne til forbrug, står stærkt i denne gruppe, men kommer ikke så meget til udtryk gennem negativ udgrænsning af farlige kredittyper eller kritisable persontyper. Derimod tages der afsæt i egne, ofte dårlige erfaringer med forbrugslån, og det skamfulde i situationen understreges. Gruppens konklusion er, at de fleste kreditprodukter på markedet henvender sig til andre end dem selv.

De ældre ejere forsvarer deres låneadfærd med, at de overvejende finder midlerne ved låneomlægninger i boligen og derved 'låner af sig selv'. Med dette argument bliver kreditfinansiering legitimt, samtidig med, at der lægges stærke sociale begrænsninger på, hvad de frigjorte midler kan bruges til. Mens investeringsforbrug i boligen er fornuftigt, betragtes lån til forbrug på de eksterne sociale arenaer som overforbrug. Det moralske forsvar for låneadfærden bygger både på en understregning af egen fornuft og mådehold – og en negativ afgrænsning i forhold til farlige kreditformer.

Med kapitlet er vi desuden gået på tværs af grupperne og set på,

hvordan begrebet frihed ser ud til at spille en central rolle inden for alle fire pakkeorienteringer, når forbrug og låneadfærd skal forklares og legitimeres. Der er forskel på, hvad det er for drømme om frihed, som udtrykkes inden for enkelte forbrugshorisonter – og i hvilken grad man er parat til at benytte kreditfinansiering for at realisere drømme. Behovet for gennem forbrug og kredit at skabe et frirum, der gerne defineres som et modstykke til hverdagens stramme tøjler, er imidlertid fælles for deltagerne i de fire grupper.

9. Konklusion

9.1. Indledning

Den foreliggende analyse har undersøgt den økonomiske orientering i fire fokusgrupper; henholdsvis unge lejere, unge ejere, ældre lejere og ældre ejere. I dette kapitel opsummerer vi hovedtrækkene ved denne orientering, og vi diskuterer de vigtigste implikationer som dette efter vores mening har for risikoeksponering og samfundsansvar. Udgangspunktet for undersøgelsen har været følgende problemstilling:

> *Hvilken rolle spiller låntagning for danskere i den urbane middelklasse, og hvordan varierer betydningen af kreditfinansieret forbrug mellem udvalgte grupper?*

I det følgende giver vi nogle principielle svar på dette spørgsmål, baseret på de empiriske fund i kapitlerne 4-8. Indledningsvis er det vigtigt at understrege to forhold. Det ene er, at dette er en kvalitativ analyse baseret på fire fokusgrupper. Fundene kan derfor ikke generaliseres i statistisk forstand til populationer uden for disse grupper – for eksempel til indbyggerne i København eller hele Danmark. Som redegjort for i kapitel 3, er de konklusioner, som kan drages, i stedet analytiske og teoribaserede. Det betyder, at vi tilbyder kvalificerede antagelser om, hvorvidt vores fund kan være typiske for personer, som er i økonomiske situationer og sociale sammenhænge, der ligner dem, som vores informanter befinder sig i. Den faktiske udbredelse af vores resultater må studeres ved hjælp af andre undersøgelsesdesigns end det foreliggende.

Det andet forhold, som skal understreges, er, at analysen drejer sig om sociale faktorer. Dette betyder naturligvis ikke, at andre typer påvirkninger kan udelukkes. Variationer i økonomisk adfærd kan for eksempel have sammenhæng med psykologiske forhold – egenskaber, som tilmed kan være fælles for mange mennesker og dermed bidrage til at frembringe observerbare mønstre på gruppeniveau. Dette er imidlertid aspekter, som ikke er tematiseret i nærværende studie. Vi er udelukkende optaget af de sociale sider af økonomisk handling – og her særligt tilbøjeligheden til at lånefinansiere forbrug. Når det er sagt, har vi da også gennem hele rapporten argumenteret for, at

økonomisk adfærd grundlæggende er social – og ikke nødvendigvis markedsøkonomisk rationel.

Konklusionen består af tre dele. Først giver vi en kortfattet beskrivelse af de fire standardpakker, som er blevet identificeret, og vi diskuterer på hvilken måde, det er rimeligt at forstå dem som mekanismer, der udløser specifikke former for låneadfærd. Dernæst ser vi på den risikoeksponering, som disse pakkeorienteringer medfører. Endelig diskuterer vi, hvorvidt enkelte sider af informanternes låneadfærd udløser et samfundsansvar.

9.2. Standardpakker som sociale mekanismer

Analysen har identificeret fire forskellige økonomiske orienteringer – eller standardpakker – i Københavns middelklasse. To af dem er baseret på investering i bolig og repræsenteres af henholdsvis unge ejere og ældre ejere. De to andre tegnes af unge og ældre lejere, og de er karakteriseret ved, at de ikke omfatter denne form for investering. De fire orienteringer fremstår således som eksempler på to hovedtyper af privatøkonomier, nemlig det vi i indledningskapitlet kaldte henholdsvis investerings- og cashflow-hushold. Indholdsmæssigt er der imidlertid store forskelle mellem de fire måder at indrette sig på – også inden for de to nævnte hovedkategorier. Hovedforskellene er fremstillet skematisk i tabel 9-1.

Hvis vi begynder med de unge lejere, er deres økonomiske adfærd typisk præget af, at de er oplevelsesorienterede; rejser, caféer og byliv er eksempler på aktiviteter, som udgør kerneområdet i deres sociale identitet. For at realisere dette er låntagning et vigtigt middel. Selvom vi kunne spore en vis intern uenighed i denne fokusgruppe, genereres der således i samtalens forløb en accept af, at det er legitimt at låne- og kreditfinansiere et relativt højt forbrug. Den dominerende lånekilde er kassekreditten. De unge lejeres økonomi er endvidere præget af, at de ikke har særlig megen opsparing. Derfor fungerer kassekreditten ikke bare som finansieringskilde for forbrug, men også som buffer for uforudsete udgifter. Alligevel er risiko ikke en påtrængende bekymring; i stedet forsvares den økonomiske orientering med, at kreditorerne ikke har noget at skulle have sagt i forhold til, hvordan de lånte penge bruges.

På linie med de unge lejere har også de unge ejere en udpræget oplevelsesorienteret økonomi. Begge grupper låner til forbrug, herunder til oplevelser på eksterne sociale arenaer. Den mest grundlæggende

forskel består i, at de unge ejere også er investeringsorienterede og typisk råder over større midler end lejerne – både i form af formue og lønindtægter. Dette giver sig blandt andet udslag i, at de er mere attraktive på lånemarkedet og kan benytte sig af et bredere spekter af fordelagtige tilbud. Som aktive aktører på lånemarkedet er de imidlertid optaget af at distancere sig fra billedet af den uansvarlige forbruger. Ejerne er desuden mere risikoorienterede end lejerne, og de ser både kassekreditten og friværdien i boligen som økonomiske buffere.

Tabel 9-1: Økonomisk orientering i fire fokusgrupper. København 2007.

	Unge		Ældre	
	Lejere	**Ejere**	**Lejere**	**Ejere**
Type økonomi	*Cash-flow*	*Investering*	*Cash-flow*	*Investering*
Standardpakke	*Oplevelses-orienteret*	*Oplevelses- & invest.orienteret*	*Nøjsomheds- & hjemorienteret*	*Hjem-orienteret*
Låner til forbruk	*Ja*	*Ja*	*Undtagelsesvist*	*Delvist*
Typisk låneformål	*Oplevelser*	*Oplevelser*	*Nød*	*Fornyelser i hjemmet*
Typisk låneprodukt	*Kassekredit*	*Kassekredit & friværdi*	*Ingen*	*Friværdi*
Buffer	*Kassekredit*	*Kassekredit & friværdi*	*Opsparing, lån*	*Friværdi*
Risiko-fokuseret	*Nej*	*Delvist*	*Nej*	*Ja*
Moralsk forsvar	*Bland jer udenom!*	*Vi er ikke som de andre*	*Vi låner kun i nødstilfælde*	*Vi låner af os selv*

De ældre lejeres orientering adskiller sig fra begge de to foregående ved kun i begrænset omfang at være lagt an på kredit. I stedet fremstår de som repræsentanter for en cashflow-baseret og nøjsomhedsorienteret økonomi, hvor hovedfokus ligger på hjemsfæren. Lån og kredit spiller kun undtagelsesvis en rolle – og da typisk i forbindelse med knaphedssituationer. Det giver derfor dårligt mening at tale om noget typisk låneprodukt for denne gruppe. Dette er da også den mindst ressourcekrævende pakke; de ældre lejere har ingen formue og heller ikke nogen høj løn. I det omfang de overhovedet har en buffer, består den af begrænsede mængder opsparede midler. Selv om de bekymrer

sig for pensionisttilværelsen, hvor indtægterne bliver lavere, betyder den lave krediteksponering, at de ikke er videre fokuserede på risiko. Af samme grund har de heller ikke behov for at mobilisere et stærkt moralsk forsvar for lånefinansiering af forbruget – udover det klassiske argument om, at de kun låner i nødstilfælde.

De ældre ejere repræsenterer en fjerde type orientering, baseret på oparbejdet formue og relativt gode indtægter. Deres økonomiske dispositioner er typisk hjem-orienterede. Det betyder, at de kun i beskeden grad låner til oplevelsesformål som fx rejser. I stedet er de typiske låneformål fornyelser i hjemmet, såsom tilbygning, møbler og nyt køkken. Det hyppigst anvendte middel til at realisere disse projekter er udnyttelse af friværdien. Alligevel er de ældre ejere risikofokuserede og bevidste om, at denne ressource også er en økonomisk buffer. Der er også klare sociale bindinger i forhold til, hvordan friværdien skal udnyttes; det vil sige når det er legitimt at låne af sig selv, som de selv udtrykker det.

9.2.1. Det fornuftige overforbrug

De fire orienteringer repræsenterer systematiske forskelle i måden, man indretter sig på økonomisk – og i hvilken grad økonomien baseres på lån og kredit. Vi har forankret forståelsen og forklaringerne på disse forskelle i begrebet om standardpakker. Som redegjort for i kapitel 2, henviser pakkerne til indlærte forestillinger om socialt acceptable levestandarder, hvor byggestenene er bundter af konkret varer, tjenester og investeringer. Generelt er dette et spørgsmål om socialisering; vi lærer alle økonomiske normer og værdier gennem opvæksten og ved at optræde som økonomiske aktører i konkrete sociale kontekster. Dette giver grundlag for at effektivere de fleste beslutningsprocesser i form af rutiniserede handlingsmønstre, som i det daglige langt hen ad vejen gør rationelle økonomiske betragtninger overflødige.

Men økonomisk orientering er også et spørgsmål om kundskab; i dette perspektiv fremstår standardpakkerne som et reservoir af indsigter, erfaringer og færdigheder om, hvordan økonomiske karrierer kan opbygges og sikres over tid. En ikke uvæsentlig del af denne viden er kendskabet til, hvordan pakkerne adskiller sig fra hinanden, og hvordan orientering i retning af én pakke samtidig betyder bortvalg af alternative orienteringer, som værdsættes af andre grupper end den, man selv tilhører. At økonomiske handlingsmønstre ofte tolkes som symboler på social status, gør forbrug og investeringer til hovednøgler i

etableringen af aktørernes sociale identitet. Standardpakkerne er derfor en vigtig normativ, værdiorienteret og kundskabsbaseret "opskrift" på, hvordan økonomiske ressourcer kan omsættes til social prestige og danne grundlag for sociale tilhørsforhold. I dette lys udgør pakkerne en social mekanisme.

Den empiriske analyse viser, hvordan denne mekanisme sætter sig spor i informanternes handlingsrepertoire. Først og fremmest har vi set, at økonomiske handlinger overvejende begrundes socialt. Dette er fx tilfældet både når det gælder begrundelser for lånefinansiering af forbrug (kapitel 6) og klassificering og anvendelse af udvalgte finansieringsformer frem for andre (kapitel 7). Vi har også set, at selv centrale dele af den økonomiske orientering fremstår som en rutiniseret praksis, man ikke nødvendigvis kan redegøre for i detaljer. Dette gælder ikke mindst valget mellem at eje og leje sin bolig (kapitel 5). Både ejere og lejere fremstiller langt hen ad vejen dette som en handlingsrække præget af tilfælde, sociale omstændigheder snarere end af rationelle, økonomiske overvejelser. Alligevel forholder det sig sådan, at lejerne i praksis aldrig har været i nærheden af at satse på at blive boligejere – selv ikke efter at have stiftet familie – mens ejerne på deres side ikke ser ud til at have haft noget eksplicit ønske om at investere i ejendom. Til trods for at netop dette valg er blandt de allervigtigste i enhver aktørs økonomiske liv, er det "bare blevet sådan".

Eftersom standardpakkerne antages at variere med ressourcer og alder, har vi primært forklaret forskellen mellem de fire orienteringer i tabel 9-1 med udgangspunkt i netop disse to akser. Ressourcedimensionen er den grundlæggende. Her har vi blandt andet lagt mærke til, at prissedlen på de fire pakker er stærkt forskellig. Der er ingen naturlov, som siger, at det skal være sådan. I udgangspunktet er det i hvert fald muligt at tænke sig, at det midterste bælte af den danske middelklasse er stillet nogenlunde ens i den forstand, at de som vælger at investere i bolig må nøjes med mindre til forbrug, mens lejerne står tilbage med et større rådighedsbeløb. Sådan er det imidlertid ikke; boligejerne er ikke bare mere formuende, men også mere velstående på indtægtssiden. De har dermed råd til både at investere og have et højere forbrug – altså finansiere en mere kostbar standard. Vi har således identificeret et bundniveau og et topniveau i hver af de fire pakker, hvor fx de unge lejeres øvre grænse ser ud til delvist at overlappe med de unge ejeres nedre leje (kapitel 4). Vi har også set, hvordan hjemmearenaen er vigtig for begge de ældre grupper,

men at lejernes orienteringer er langt mere præget af nøjsomhed end boligejeren med sin friværdi behøver at være (kapitel 4 og 5).

Denne ressourceulighed har naturligvis også afgørende betydning for omgangen med lån og kredit. Som udgangspunkt er adgangen til finansielle produkter betinget af aktørernes økonomiske situation. Derfor har vi set systematiske variationer i, hvilke låneformer som faktisk benyttes inden for de fire pakker. Vi har også afdækket, at kendskabet til markedet og dets produkter varierer med de mål og muligheder, som ressourcesituationen giver dem på markedet – fra relativt begrænset blandt de ældre lejere til temmelig omfattende blandt de ældre boligejere (kapitel 7). Dette giver udslag i den faktiske låneadfærd; blandt både de unge og de ældre informanter fører ressourceforskellene til, at ejerne finansierer mere kostbare projekter ved hjælp af lån og kredit. Dette kommer ikke mindst til udtryk ved, at selv om låneformålene ofte er de samme blandt lejerne og ejerne, så ser sidstnævnte ud til systematisk at vælge dyrere løsninger i form af konkrete varer og tjenester (kapitel 6).

Selv om den grundlæggende forklaringsdimension er ressourceulighed, finder vi også klare sammenhænge mellem alder og økonomisk orientering. En åbenbar forskel mellem de yngre og de ældre knytter sig til etablering. Som det med god ret kan forventes ud fra teorien om standardpakker, starter de unge ikke op uden økonomiske forventninger og forudsætninger. Som generationen før dem tager de det med sig, de har lært, og lægger en standard, der er så tæt som muligt op ad det, de er vant til hjemmefra. Derudover har de deres egen "stil" med ny teknologi og aktiviteter, som ører moderniteten til. På den måde bliver de eksterne arenaer – bylivet og rejserne – de tydeligste kendetegn ved disse pakker. Til sammenligning er begge de ældre grupper mere hjem- og familieorienterede. Omlægning af forbrugsmønstre og låneadfærd i den retning er gerne knyttet til livsfaserelaterede begivenheder som fx at få børn (kapitel 4 og 6).

En anden aldersforskel er knyttet til kohorter; mens de ældre generationer er vokset op i et samfund med lavere forbrug og klare modforestillinger om kredit, er yngre kohorter socialiseret ind i markedsomgivelser præget af høj forbrugstakt og let tilgængelige låneprodukter. Dette giver sig blandt andet udslag i betydelig større lånevillighed blandt de yngre informanter, hvor kreditfinansiering af forbruget er forholdsvis almindeligt. De ældre informanter, derimod, giver udtryk for, at man bør spare op til sådanne formål. Undtagelsen er nødsituationer og – ganske vist kontrollerede – udslag af lyst til

at gøre noget godt for sig selv (kapitel 6, 7 og 9). Sådanne forskelle understøttes desuden af det, vi har kaldt en periodeeffekt, det vil sige det faktum, at kreditmarkedet har ændret sig fundamentalt de sidste 15-20 år. Betydningen af dette kommer til tilbage til hen mod slutningen af kapitlet.

Uafhængigt af variationer i ressource- og aldersdimensionen indebærer standardpakkeorienteringen, at økonomiske dispositioner typisk finder sted inden for socialt acceptable grænser. Selvom forbrugersamfundets fristelser er massive, og til trods for at mulighederne for lån og kredit er mange, sikrer standardpakkernes normative og kundskabsmæssige forankring, at aktørernes økonomiske handlinger i betydelig grad gøres til genstand for en selvpålagt kontrol. Dette kommer ikke mindst til udtryk ved, at ingen af informanterne har sluppet tøjlerne og sat sig i en kreditsituation uden for det socialt acceptable. Alle er loyale over for veletablerede koder og socialt anerkendte økonomiske karrierer. Ingen har alvorlige betalingsproblemer, og ingen signalerer ambitioner, som er ukendte eller uhørte i den sociale kontekst, de er del af. Betragtet som et hovedindtryk fra de empiriske analyser er dette interessant, da det nuancerer skræmmebilledet af et hovedløst og grasserende forbrug. De fleste danskere optræder nærmere normkonformt og inden for acceptable rammer – og befinder sig i 2007 i mere eller mindre sunde økonomiske situationer. I dette lys er der få alvorlige faresignaler at spore i vores materiale; informanterne har ikke været del af nogen udpræget lånefest. I stedet fremstår det lånefinansierede forbrug som en form for 'fornuftigt overforbrug': uanset om man står over for uforudsete udgifter, et midlertidigt indtægtsfald eller ganske enkelt mangler penge her og nu, kan man alligevel indfri forventningerne i det sociale rum ved at benytte sig af tilgængelige kreditprodukter.

Når det er sagt, er der al mulig grund til at understrege, at standardpakkerne er en form for social binding, som virker på gruppeniveau. På individniveau kan disse orienteringer imidlertid give uheldige udslag – fx som følge af ændrede markedsforhold, manglende kundskaber eller deciderede fejlvurderinger. Analysen har da også vist, at enkelte af informanterne har befundet sig i problematiske situationer, og at andre er udsatte. Vi har endvidere set, at risikoforståelsen varierer markant fra pakke til pakke (kapitel 7). Desuden kan der rejses visse spørgsmål på gruppeniveau. Der er derfor grund til at se nærmere på det faktum, at selv konforme pakkeorienteringer resulterer i forskellige grader af risikoeksponering – afhængig af, hvilken pakke vi taler om.

9.3. Risikoeksponering

Indlærte handlingsmønstre bygger på den forudsætning, at rammebetingelserne er nogenlunde stabile. Hverken markedskonteksten eller centrale parametre i individets historie som helbred og samliv er nødvendigvis det. Som vi påpegede i kapitel 7, er middelklassens standardpakker så omkostningstunge, at de derfor bør sikres med økonomiske buffere. Principielt findes der to hovedtyper av sikkerhedsmarginer; nemlig opsparede midler og formue – som også kan betragtes som en form for opsparing. Desuden kan sociale netværk repræsentere mulige kilder for tilførsel af likvider, hvis det skulle knibe. Ved fravær af økonomiske buffere er det derudover almindeligt at se samfundets støtteordninger som en slags sikkerhedsnet, der skal opfange husholdninger i krise. Dette ser vi bort fra i det følgende.

Vores analyser viser, at de fire pakker understøttes af forskellige typer af buffere, som giver forskellige grader af beskyttelse. Igen går der en skillelinie mellem cashflow- og investeringshushold. Hvis vi begynder med sidstnævnte, har både de unge og de ældre boligejere investeret i fast ejendom og derfor oparbejdet en formue. Alle vores informanter har desuden en betydelig friværdi i deres boliger. Dette er den klassiske buffer og den form for sikkerhed, som normalt giver den bedste beskyttelse over tid. Det skal imidlertid understreges, at denne buffer er markedsbetinget. I perioder, som den Danmark er inde i nu, med markante prisfald på boligmarkedet, reduceres bufferen ikke bare, men bliver i værste fald helt nulstillet. Dette er mest kritisk for de unge, som typisk har købt dyre boliger og sidder med høje lån. I den udstrækning de ikke skulle klare renter og afdrag, risikerer de at måtte sælge med tab. Boligformue er i dette lys et tveægget sværd; den er både en buffer og en risiko. Under forudsætning af, at man klarer sig igennem en turbulent periode – og eventuelt lægger en midlertidig dæmper på pakkens forbrugsaspekt – vil boligen over tid dog fungere som en tryg buffer og repræsentere muligheder for forbrug og andre goder i livet – sådan som de ældre ejere eksplicit giver udtryk for.

Sådan forholder det sig ikke for cashflow-husholdningerne; de har ingen boligformue at støtte sig til, når krisen melder sig. Der indgår heller ikke opsparede midler i deres pakker i noget nævneværdigt omfang. Undtagelsen findes blandt nogle af de ældre lejere, som giver udtryk for, at de har lidt sparepenge, men beløbene, som der tales om, er ikke store. Ganske vist er deres standardpakke hverken udpræget kostbar eller baseret på lånefinansiering. Dermed er behovet for en buffer også mindre i gruppen. Alligevel definerer de sig selv som ud-

satte i den forstand, at indtægterne er små og vil blive endnu mindre, når de træder over i pensionisttilværelsen. Manglen på boligformue bidrage også til, at fremtidsudsigterne bliver begrænsede. På den måde bærer de ældre lejere mange af cashflow-husholdningernes problematiske kendetegn. Eftersom de kun har deres løn at leve af, er de til en vis grad blevet sejlet agterud og oplever, at deres livschancer over tid er blevet betydeligt dårligere i forhold til ejerne. Mange af dem udtrykker da også en vis frustration over, at de ikke købte bolig i en ung alder (kapitel 5). Dette er en gruppe, som antageligvis er på vej nedad i samfundshierarkiet – og som har været det i et stykke tid.

Selvom tonen er en ganske anden blandt de yngre lejere, er dette alligevel den mest udsatte gruppe i vores materiale. Deres pakkeorientering kendetegnes ikke blot af, at boliginvestering er uaktuel, men også af en særlig type forbrugsadfærd. For mens en gruppe som de ældre ejere typisk låner penge til langvarige forbrugsgoder, er de unge lejeres låneoptagelse i stedet knyttet til mere kortvarige formål som TV, PC og fornøjelser (kapitel 6). Dette betyder, at pengene hurtigt bruges, og at behovene melder sig igen på et senere tidspunkt. Mere generelt er denne pakkeorientering karakteriseret ved hurtig omsætning af penge i kortsigtede sociale gevinster. Indtægtssituationen i gruppen er ganske vist gennemsnitlig. Alligevel genererer denne mekanisme et fravær af både opsparing og investering, kombineret med høj lånevillighed og et relativt stort behov for kreditbaserede midler.

Indtrykket af risikoudsathed forstærkes yderligere af, at der i gruppesamtalens forløb faktisk fremsættes andre forestillinger om økonomiske buffere end opsparing og investering. Alle grupperne betragter kredit, ikke bare som en forbrugsmulighed, men også som en type sikkerhed. Hvis vi ser bort fra friværdien – som jo lægger sig i en anden klasse – drejer dette sig særligt om kassekredit og i visse tilfælde kreditkort. Der er imidlertid forskelle mellem grupperne på, hvordan denne type buffer opfattes. Mens de unge ejere fx ser på kreditbufferen som en beskyttelse mod uforudsete udgifter, er de unge lejere lige så meget optaget af, at i det mindste noget af denne reserve kan indgå som en del af rådighedsbeløbet i det daglige forbrug. I denne gruppe har vi endda set, at det allermeste af kassekreditten allerede har en sådan status (kapitel 6 og 7). Konsekvensen er, at sikkerhedsmarginen er væk. Når kredit defineres som buffer – og særligt når den betragtes *både* som rådighedsbeløb og som sikkerhedsnet – bør de røde advarselslamper efter vores mening blinke. Under de samfundsøkonomiske forhold, som er gældende i maj 2007, har denne type pakkeorientering

ganske vist ikke ledt vores informanter i alvorlige betalingsproblemer. De unge lejere har imidlertid svært ved at stille noget op, hvis de økonomiske rammebetingelser ændrer sig i negativ retning.

For god ordens skyld skal det nævnes, at sociale netværk ikke defineres som en relevant buffer i nogen af grupperne. Dette fund støttes af andre analyser, fx i Norge (Poppe 2008). På den måde antyder vores studie, at vi her står over for et kulturelt træk, som Danmark deler med andre skandinaviske markedsøkonomier.

9.4. Moral

Enhver standardpakkeorientering må forklares og retfærdiggøres i det sociale rum. Generelt er pakker nærmest berettiget per se i den forstand, at de er alment kendte og accepterede som udtryk for en samfundsmæssig variation i økonomisk adfærd. Alligevel er der værdimæssig uenighed omkring de forskellige pakkers mål og midler; som anført i kapitel 2, betyder det at orientere sig i retning af én bestemt pakke, at man skaber distance til andre pakker og de grupper, som realiserer dem. Dette gælder særligt aspekter med stærk symbolværdi eller moralsk indhold. Som fokusgrupperne har vist, udgør lån – og specielt lån til forbrug – netop sådan en kontrovers.

Diskussioner vedrørende det moralske forsvar af pakker har således en fremtrædende plads i alle fire gruppeinterview. Det gælder måske specielt blandt de yngre deltagere, hvor både forbrugstakten og lånevilligheden er høj. I udgangspunktet er behovet for at legitimere kreditadfærden bundet i normen om, at man ikke skal bruge penge, man ikke har. I et livsfaseperspektiv er overforbrug ganske vist et fænomen, som er legitimt i den forstand, at unge i etableringsfasen nærmest pr. definition skal forbruge mere, end de har, mens ældre generationer skal bruge mindre og der kan spare op. Men i et hverdagsperspektiv er det øjeblikket som tæller; indenfor en kort tidshorisont fremstår det enkelte lån som et potentielt uberettiget overforbrug. Dette er navnlig tilfældet, fordi der netop er tale om forbrug, det vil sige om penge, som "forsvinder". Der lånes i disse tilfælde eksplicit penge med henblik på at realisere værdier som nydelse og frihed. Som konsekvens må der etableres et særligt stærkt forsvar for kreditadfærden blandt de unge, hvilket særligt kommer til udtryk ved, at både de unge lejere og ejere lægger afstand til grupper, som optræder uansvarligt. Mens lejerne er optaget af at distancere sig fra hurtige forbrugslån, er ejerne optaget af at understrege, at de opfører sig anderledes på lånemarkedet end dem,

som ikke ved bedre. Når denne negative afgrænsning ikke nødvendigvis er vellykket, er det blandt andet fordi, at kredit som fænomen er blevet demokratiseret. Når "alle" har adgang til forbrugslån, og dermed i princippet til mange af de samme goder, risikerer de "ansvarliges" adfærd at blive blandet sammen med de "uansvarliges" – simpelthen fordi adfærden ligner.

De ældres forsvar har en anden karakter. Ejerne og lejerne udtrykker eksplicit en fælles forståelse af, at man ikke bør låne til forbrug. Netop derfor har de samme budskab: de benytter sig principielt ikke af sådanne lån. Den ulige ressourcesituation medfører imidlertid, at forsvaret for *alligevel* at låne til forbrug får forskellige udtryk. Lejernes begrænsede økonomiske formåen går godt i spænd med synspunktet om, at de kun låner i nødstilfælde, det vil sige når de mangler helt basale ting. Ejerne, derimod, siger, at de låner af sig selv ved at trække på den opsparede friværdi. Dette raffineres yderligere ved at lægge sociale begrænsninger på, hvad formuen kan bruges til; "en smule" spontanitet i forbrugsadfærden er i orden, men friværdien skal i det store og hele tilbageføres til boligen i form af investeringer og varige forbrugsgoder.

De moralske bindinger, som knyttes til forbrug generelt og kreditfinansiering af forbruget især, bidrager til at legitimere det, vi i kapitel 2 har kaldt pakkernes elasticitet; det socialt acceptable forbrug skal ske inden for bestemte rammer. Dermed forankres låneadfærden i socialt forudsigelige mønstre, hvor moralkoderne sætter grænser for, hvad som er ansvarlig og uansvarlig låneadfærd. Vores analyser viser med al tydelighed, at disse grænsedragninger varierer mellem grupperne (kapitel 6-8). Men selvom snoren indimellem trækkes langt ud, er det vigtigt at bemærke, at den sjældent strækkes længere end til grænsen for det socialt acceptable. Selvom man drømmer om at optaget et stort lån og tage på et års ferie, gør man det ikke – ikke engang blandt de yngre lejere, hvor villigheden til at låne til kortsigtet forbrug er størst.

I diskussionen om væksten i forbrugslån og kredit til privatpersoner hævdes det ofte, at ingen har ret til hverken kredit eller de goder, som dette giver adgang til. På dette plan er det let at tilslutte sig, at kreditfinansiering er et samfundsgode, som den enkelte må gøre sig fortjent til. Men i et standardpakkeperspektiv er der alligevel tale om en udpræget individualistisk og moralistisk position. Alle må ganske vist tage ansvar for egne handlinger. Men pointen med vores analyse har været at vise, at økonomisk orientering er betinget af sociale sammenhænge. I et pakkeperspektiv bliver spørgsmålet om individuel ret

snarere et spørgsmål om pakkernes selvfølgelighed. I den grad vi har ret i argumentet om, at økonomi læres i opvæksten, bliver forestillingen om den enkeltstående forbruger en umulighed. Vi bliver alle født inden for rammerne af historisk-konkrete materielle strukturer og institutionelle forhold, hvor et bestemt sæt af varer, tjenester og økonomiske ressourcer indgår som en selvfølgelig del af hverdagen. Væsentlige afvigelser eller deciderede brud med denne standard i den ene eller anden retning er socialt vanskelig, fordi det ændrer hverdagen og sætter indarbejde vaner og rutiner ud af kraft. Det påvirker også relationerne til andre omkring én og truer i yderste konsekvens med at ændre aktørens sociale identitet. I den forstand er moral ikke først og fremmest et spørgsmål om, hvorvidt man har ret til et gode, men om en integrerende kraft og en forudsætning for forudsigelighed i den økonomiske orientering.

I den grad det lånebaserede forbrug er forankret i socialt legitimerede rutiner og handlingsmønstre, er det vores opfattelse, at konsekvenserne af den gældende praksis må vurderes i et socialt perspektiv snarere end med udgangspunkt i enkeltindividers handlinger. Afslutningsvis skal vi derfor diskutere lånefinansieret forbrug som et samfundsmæssigt ansvar.

9.5. Samfundsansvaret

Den foreliggende analyse har placeret lån og kredit til forbrug som en integreret del af pakkeorienteringen i det økonomiske liv. I den ustrækning dette er rigtigt, er sådanne lån underlagt en ikke ubetydelig social, uformel regulering; som vi har set, er kreditfinansieret forbrug knyttet til klare forestillinger om, hvad der er tilladt og hvad som er socialt uacceptabelt. Vi har også set, at pakkernes indhold – og dermed de specifikke bindinger, som følger med pakkeorienteringen – er relative i forhold til hinanden; at abonnere på én pakke, forudsætter bortvalg af andre måder at bruge ressourcer og profilere sig på i det sociale rum. Samtidig har vi set, at det er almindeligt at legitimere en bestemt økonomisk orientering ved at afgrænse den negativt i forhold til andre orienteringer.

Pakkerne er imidlertid også relative på en anden måde, nemlig i forhold til det, vi kan kalde historisk-konkrete mulighedsrum. I analysen har vi indimellem betegnet dette som en '*periodeeffekt*'. Formuleringen henviser til, at enhver pakkeorientering foregår i sociale kontekster på bestemte historiske tidspunkter, og at handlingerne derfor er betinget af

gældende materielle strukturer og institutionelle forhold. På samfundsniveau drejer dette sig særligt om arbejdsmarkedet, boligmarkedet og kreditmarkedet. Pakkernes indhold og prisleje er med andre ord langt hen ad vejen baseret på de muligheder, som findes på disse markeder for forskellige grupper, og på ændringer som finder sted over tid. Vores interview er gennemført på et tidspunkt præget af adskillige års økonomisk vækst, god indtægtsudvikling og en markant velstandsforøgelse for de fleste danskere. Tidsperioden er desuden præget af en særdeles let adgang til lån og en buket af kreditprodukter, som vi aldrig tidligere har set magen til. Generelt fører sådanne tilstande til, at standardpakkerne bliver mere omfattende og kostbare. Men i den udstrækning, at de må finansieres på lånemarkedet, er konsekvensen også en forøget risiko. Vi ser tydelige spor af dette i vores materiale; selvom vi har koncentreret os om middelklassen, reflekterer analyserne, at der findes sårbare segmenter også i denne del af den danske befolkning.

I den grad pakkernes indhold er betinget af mulighederne på markedet, er implikationen, at den samfundsmæssige og formelle regulering af markedsøkonomien i udstrakt grad definerer rammerne for den sociale og uformelle regulering af økonomisk handling – altså pakkeorienteringen. Af dette følger for det første, at der kan placeres et vist samfundsansvar for konsekvenserne af de handlingsmønstre, som etableres. For det andet er det en nærliggende tanke, at uønskede udslag af pakkeorienteringen kan korrigeres gennem formel regulering. Ingen af delene er uproblematiske.

Selvom både kreditmarkedet og de statslige reguleringer er præmisleverandører for økonomisk handling på individniveau, er det fx ikke givet, at systemet har et ansvar for konsekvenserne af individuel adfærd. Det vil føre alt for langt at diskutere denne problemstilling i sit fulde omfang i en konklusion som denne – også fordi der på mange måder er tale om en værdipolitisk diskussion om regulering. Vores bidrag er i stedet fænomenologisk. I dette perspektiv bliver lånefinansiering af forbrug et spørgsmål om, hvorvidt virkningerne af vores informanters handlinger er så uheldige, at det giver grundlag for bekymring. Vi skal begrænse os til at omtale de to observerede hovedformer for forbrug med lånte penge, nemlig udnyttelse af friværdien på den ene side og kassekredit og kreditkort på den anden.

Hvis vi begynder med friværdien, opstår den som et resultat af opsparing – dels ved at lån nedbetales og dels ved at fast ejendom øger i værdi over tid. Traditionelt har denne form for kapitel været anvendt til refinansiering og investering i fx bil eller bolig nummer

to. I sådanne tilfælde er det sandsynligvis også ganske almindeligt at frigøre lidt midler til andet og mere kortsigtet forbrug – hvilket da også kommer til udtryk i vores data. Tidligere har pointen imidlertid været at nedbetale hele eller det meste af boliggælden, inden man når pensionsalderen. På den måde er boligformue en typisk måde, hvorpå værdier overføres fra én generation til den næste.

At finansiere forbrug ved hjælp af friværdien er økonomisk rationelt i den forstand, at dette er den billigste form for privatlån, som kan opdrives på markedet. I Norge har enkelte økonomer derfor talt for, at boligejere bør basere alt lånefinansieret forbrug på friværdien og helt undgå kassekredit, kreditkortgæld, forbrugslån og billån. De såkaldte flexilån eller rammelån muliggør en sådan rationel adfærd. Her bliver boligejeren sin egen bankbestyrer, da han selv kan regulere nedbetalingshastigheden og tage beslutninger om nye lån og nye investeringer uden at konsultere låneudbyderen. På lang sigt vil indførelsen af en sådan økonomisk rationalitet ændre mønstrene for værdioverførsel mellem generationerne – med de konsekvenser, dette måtte have (Andersen & Juul 2005). Mere umiddelbart vil en stærkere udnyttelse af friværdien øge husholdningernes risiko-eksponering; uden stram styring kan boligen hurtigt blive kraftigt belånt, hvilket ikke bare øger prisen på låneporteføljen, men også gør, at ejeren bliver mere sårbar over for svingninger i bolig- og arbejdsmarkedet. I yderste konsekvens er dette en mekanisme, som kan gøre boligejerne til lejere i banken eller realkreditinstituttet. Den kan også føre husholdningerne ind i alvorlige gældsproblemer; svage økonomiske kundskaber og manglende disciplin er velkendte årsagsfaktorer i international forskning (Poppe 2008).

I vores materiale finder vi få spor af en sådan rationalitet. Tværtimod tyder gruppeinterviewene på, at der ligger stærke sociale bindinger på, hvordan friværdien skal udnyttes. Særligt virker det til, at det kortsigtede forbrug er forbundet med stærke negative vurderinger i det sociale rum. Mindre udslag af impulsivt "sløseri" kan ganske vist være en undtagelse, og det samme kan bilen. Alligevel er der langt derfra og til at gøre boligen til et økonomisk-rationelt låneobjekt. Det er der mange gode grunde til; hjemmet er for de allerfleste først og fremmest en social arena og en base for tryghed og betydningsfulde tilhørsforhold. Dette kommer ikke mindst til udtryk blandt de ældre ejere. De unge tænker åbenbart i samme retning, men vi ved af gode grunde ikke, hvordan deres synspunkter vil ændre sig i fremtiden i takt med udviklingen af et stadigt mere optimeret kreditmarked. Desuden

ved vi alt for lidt om, hvordan de, som allerede har indgået flexilån-aftaler, tænker og forvalter deres boligværdier. Dette bør være et tema for fremtidig forskning i Danmark såvel som i de andre nordiske lande, hvor denne låneform griber om sig.

Når det gælder kassekredit og kreditkort, udgør dette muligheder, som også øger den økonomiske frihed for både ejere og lejere. I udgangspunktet er det ofte rationelt at bruge sådanne produkter som betalingsmidler og til at udjævne indtægts- og udgiftssvingninger. Desuden har vi set, at disse kreditformer har en vigtig funktion som redskaber i særligt de unges mere eller mindre spontane livsstil. På den anden side har vi påpeget det problematiske i, at kassekredit og kreditkort på samme tid defineres som udvidet rådighedsbeløb og økonomisk buffer. Dette er ikke mindst paradoksalt, fordi den lette adgang til disse låneprodukter ofte øger husholdningens risiko-eksponering betragteligt. Selvom der er grænser for, hvor meget forbrugsgæld den enkelte kan pådrage sig, viser international forskning at denne type forpligtelser kan have stor betydning for udviklingen af langvarige gældsproblemer – også blandt investeringshushold (Poppe 2008).

Af samme grund vil ethvert civiliseret samfund regulere adgangen til forbrugslån. Ikke sådan at forstå, at det er ønskeligt for en moderne markedsøkonomi at genindføre 1970'ernes stringente regime; dertil er brugen af usikret kredit for vigtig en drivkraft i dagens økonomi. Men samfundet er særdeles dårligt tjent med et system, hvor et mindretal af udbydere henter milliongevinster, mens husholdningerne påføres uoprettelige tab. De aggregerede virkninger er ganske enkelt for bekostelige, både i form af dysfunktionelle markeder, svigtende social integration og manglende tilslutning omkring samfundets centrale institutioner. Det må med andre ord etableres acceptable rammer for både udbyderne og kunderne på kreditmarkedet – herunder reguleringer, som tager sigte på at beskytte enkeltpersoner mod sig selv.

Generelt vil vi mene, at den optimale formelle regulering er den, som spiller sammen med den uformelle sociale regulering og altså enten muliggør pakkeorienteringer i tråd med gældende normer og værdier eller drejer etablerede handlingsmønstre i alternative, men tilsvarende socialt acceptable retninger. Dette betyder i praksis, at økonomiske aktører ikke tvinges ind i uønskede eller stærkt reducerede pakker gennem offentlige reguleringstiltag. Det uheldige i sådanne situationer illustreres godt af de konsekvenser, som den aktuelle finanskrise ser ud til at få for Island. Her vil omstruktureringen af finanssektoren og nye markedsreguleringer fratage mange islændinge

muligheden for at opfylde gældende pakkestandarder og i stedet sætte levestandarden tilbage med måske flere årtier. En mindre dramatisk illustration er enkelttiltag på miljøområdet, som medfører væsentlige ændringer i folks pakker, uden at tilsvarende gode erstatninger først er bragt på plads. Hvis brændstof eksempelvis blev belagt med afgifter på en måde, hvor man ikke længere kunne benytte bilen til hverdagsformål, ville man have en sådan situation. Denne type regulering skaber modstand i befolkningen, fordi man ikke længere kan realisere selvfølgelige sociale mål, og det vil samtidig kunne føre til mistillid til politiske myndigheder og andre vigtige samfundsinstitutioner.

Selvom vi næppe kan regulere os til et lykkeligt liv, er det alligevel nødvendigt at lægge nogle formelle begrænsninger nedover mulighedsrummet for økonomisk handling. Nøjagtigt hvor grænserne for sådanne tiltag sættes, udgør politiske og juridiske spørgsmål, som ville sprænge rammerne for dette studie. Vi bemærker os imidlertid, at meget af diskussionen i de nordiske lande – med rette efter vores mening – drejer sig om, hvordan udbydersiden kan ansvarliggøres i større grad end tilfældet er i dag. Et eksempel på dette er, hvorvidt kreditorer skal pålægges en pligt til at fraråde låneoptagelse, når ansøgeren tydeligvis ikke har økonomi til at klare forpligtelserne. Et andet eksempel er kravet om seriøs kreditvurdering, inden et lån eventuelt bevilges – herunder oprettelse af et gældsregister – og forbud mod ekstremt let tilgængelige lånetyper som de såkaldte sms-lån. En tredje diskussion omhandler forskellen mellem de nordiske inkassosystemer, hvor den svenske model indebærer, at indkrævningsomkostningerne deles mellem kreditor og debitor, mens den norske skyder alle udgifterne over på skyldneren (Tufte 2007). Fra et forbrugersynspunkt vil forpligtelser på udbydersiden, som kan sanktioneres, sandsynligvis bidrage til udviklingen af bedre og mere trygge kreditprodukter.

Generelt kendetegnes det moderne forbrugersamfund af en demokratisering af kredit, hvor alle, som kan og vil betale, i princippet får adgang til lån. I en sådan situation har samfundet et særligt ansvar for, at forbrugerne besidder tilstrækkelige kundskaber og har adgang til den rette hjælp, hvis noget går galt. Det er efter vores mening nærmest en selvfølge, at der bør undervises i privatøkonomi i skolen, og at der etableres en landsomfattende, uafhængig og gratis rådgivningstjeneste. De nordiske lande står forskelligt, når det gælder implementeringen af sådanne tiltag. Ikke desto mindre er dette områder, hvor der forefindes særlige muligheder for at indføre det, vi oven for kaldte optimale reguleringer, det vil sige tiltag, som faktisk øger træfsikkerheden i

pakkeorienteringen ved at sætte økonomiske aktører bedre i stand til at forstå kreditprodukterne og vurdere de risici, der er forbundet med dem.

Nødvendigheden af at styrke kundskabsniveauet kommer ikke mindst til syne i dette studie ved, at kredit indimellem både figurerer som rådighedsbeløb og buffer. Vi har også set, at denne forståelse varierer betydeligt på tværs af sociale skillelinier. Begge dele bør studeres grundigt i fremtidig forskning på området.

Referencer

Andersen, L. L., og H. Juul. 2005. *Hvor går lånerne hen? Fra standardprodukt til rådgivningstunge lån*. København: Gjellerup.

Archer, M. S. 2000. *Being Human. The Problem of Agency*. Cambridge: Cambridge University Press.

Berger, P. L, og T Luckman. 1984. *The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Penguin Books.

Bertaux, D, og I Bertaux-Wiame. 1997. "Heritage and its Lineage: A Case History of Transmission and Social Mobility over Five Generations." S. 62-97 i *Pathways to Social Class: A Qualitative Approach to Social Mobility*, redigert av D Bertaux og P Thompson. London: Clarendon Press.

Bonke, J, red. 2005. *Udsathed og forbrug i de nordiske velfærdsstater*. København: Socialforskningsinstituttet.

Boudon, R. 1991. *Theories of Social Change*. Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, P. 1995. *Distinksjonen. En sosiologisk kritikk av dømmekraften [1979]*. Oslo: Pax Forlag.

Bryman, A. 1988. *Quantity and Quality in Social Research*. New York: Routledge.

Dahl, H. 2006. *Hvis din nabo var en bil. En bog om livsstil [1997]*. 2. utg. Akademisk forlag.

Demant, J. 2006. "Fokusgruppen – Spørgsmål til fænomener i nuet." i *Sociologiske Metoder. Fra teori til analyse i kvantitative og kvalitative studier*. København: Forlaget Samfundslitteratur.

Douglas, M. 1986. *How Institutions Think*. New York: Syracuse University Press.

Douglas, M. 1996. *Thought Styles*. London: Sage Publications Ltd.

Finansrådet 2007. *Lån til forbrug – en undersøgelse af markedet for lån til forbrug*. København: Finansrådet.

Ford, J. 1988. *The Indebted Society. Credit and Default in the 1980s*. London & New York: Routledge.

Hansen, M. N. 1995. *Class and Inequality in Norway. The Impact of Social Class Origin on Education, Occupational Success, Marriage and Divorce in the Post-War Generation*. Oslo: Institutt for Samfunnsforskning.

Juul, H. 2008. "Subprimekrisen. Baggrund, stade og perspektiv." *Erhvervsjuridisk Tidsskrift* 185-202.

Keller, Suzanne, og Marisa Zavalloni. 1964. "Ambition and Social Class: A Respecification." *Social Forces* 43:58-70.

Kitizinger, J, og R. S Barbour. 1999. "Introduction: The Challenge and Promise of Focus Groups." i *Developing Focus Group Research. Theory and Practice*, redigert av R. S Barbour og J Kitizinger. London: Sage Publications.

Kvale, S. 2006. *Det kvalitative forskningsintervju [1997]*. Oslo: Gyldendal Akademisk Norsk Forlag.

McMeekin, A., M. Tomlinson, K. Green, og V. Walsh. 2002. *Innovation by Demand: An Interdisciplinary Approach to the Study of Demand and Its Role in Innovation (Innovation & Competition)*. Manchester: Manchester University Press.

Morgan, D. L. 1988. *Focus Groups as Qualitative Research*. Newbury Park, CA: Sage Publications.

Pahl, J. 1995. "His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organisation in Marriage." *Journal of Economic Psychology* 16:361-376.

Parsons, T., og N. J. Smelser. 1984. *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.

Poppe, C. 2008. "Into the Debt Quagmire. How Defaulters Cope With severe Debt Problems." University of Oslo.

Reifner, U. 2000. *Inclusive Contract Law. A Common Law/Civil Law Joint Venture to Confront Poverty*. Hamburg – New York: IFF.

Reifner, U. 2003. "'Thou shalt pay thy debts': Personal bankruptcy Law and Inclusive Contract Law." S. 143-166 i *Consumer Bankruptcy in Global Perspective*, redigert av J. Niemi-Kiesiläinen, I Ramsay, og W Whitford. Oxford and Portland (OR): Hart Publishing.

Riesman, D. og H Roseborough. 1955. "Careers and Consumer Behavior." i *The Life Cycle and Consumer Behaviour*, redigert av L.H. Clarke. New York: New York University Press.

Ringdal, K. 2007. *Enhet og mangfold. Samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. 2. utg. Bergen: Fagbokforlaget.

Senior, N. 1863. *Outline of the Science of Political Economy*. 5. utg. London: Griffin.

Smelser, N. J, og R Swedberg. 2005. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, (NJ): Princeton University Press.

Swann, P. G. M. 2002. "There's more to the economics of consumption than (almost) unconstrained utility maximisation." S. 23-40 i *Innovation by Demand. An Interdisciplinary Approach to the Study of Demand and Its Role in Innovation*, redigert av A. McMeekin, K. Green, M. Tomlinson, og V. Walsh. Manchester: Manchester University Press.

Tufte, P. A. 2005. "Gjeldsordning som fortjent? En studie av oppfatninger om rettferdige levekår under gjeldsordning." Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Universitetet i Oslo.

Tufte, P.A. 2007. *Inkasso i Norden*. Oslo: SIFO.

Warde, A. 2005a. "Consumption and Theories of Practice." *Journal of Consumer Culture* 5 (2):131-153.

Warde, A. 2005b. *Practice and Field: Revising Bourdieusian Concepts*. Manchester: Department of Sociology, University of Manchester.