

KULUTUSLUOTTOON SUHTAUTUMINEN JA KULUTUSLUOTON OMISTAMINEN

**Tulkintoja klassisen taloustieteen ja taloussosiologian näkökul-
mista**

Taloussosiologian
pro gradu -tutkielma

Laatija:
Janne Jaatinen

Ohjaajat:
VTT Pekka Räsänen
KTM Kaisa Saastamoinen

15.2.2018
Turku

Turun yliopiston laatujärjestelmän mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	TALOUELLINEN TOIMINTA	7
2.1	Taloustieteen näkökulma	7
2.1.1	Klassinen taloustiede	7
2.1.2	Klassisen taloustieteen kritiikkiä	8
2.1.3	Instituutio -ja organisaationäkökulma.....	9
2.2	Taloussosiologian näkökulma	10
2.2.1	Klassinen taloussosiologia	10
2.2.2	Uuden taloussosiologian näkemyksiä	13
3	KULUTUSLUOTTO.....	16
3.1	Johdanto kulutusluottoihin ja käsitteistö.....	16
3.2	Kulutusluotot Suomessa.....	17
3.3	Kulutusluotto käytännön prosessina	18
3.4	Kulutusluottoihin vaikuttavat sosiodemografiset tekijät	20
3.5	Kulutusluottoihin vaikuttavat muut tekijät	25
4	TUTKIMUSASETELMA.....	31
4.1	Tutkimuskysymys.....	31
4.2	Aineisto	34
4.3	Metodologia	35
4.4	Muuttujat.....	36
4.4.1	Selitettävät muuttujat	36
4.4.2	Selittävät muuttujat ja kontrollimuuttujat	40
4.5	Luotettavuuden arviointi	44
4.5.1	Validiteetti ja reliabiliteetti.....	44
4.5.2	Kulutusluottoon suhtautumista tarkastelevan mallin arviointi.....	46
4.5.3	Kulutusluoton omistamista tarkastelevan mallin arviointi.....	48
5	TULOKSET	50
5.1	Kulutusluottoon suhtautuminen	50
5.2	Kulutusluoton omistaminen	52
5.3	Tulosten tulkinta.....	54
6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO.....	65
	LÄHTEET.....	67

KUVIOT

Kuvio 1 Tutkimusasetelma.....	31
-------------------------------	----

TAULUKOT

Taulukko 2 Materialistisen kulutusasetteen yhteys kulutusluottoon suhtautumisessa	51
-----------------------------------------------------------------------------------	----

Taulukko 3 Kulutusluottoon suhtautumisen yhteys kulutusluoton omistamiseen	53
---------------------------------------------------------------------------------	----

1 JOHDANTO

Kulutusluottokanta on Suomessa merkittävä ja kulutusluotot ovat vakiintuneet pysyväksi yhteiskunnalliseksi ilmiöksi, jota voidaan tarkastella useasta eri näkökulmasta. Kansantalouden ja taloudellisen kasvun näkökulmasta kulutusluotot ovat keskeinen osa yksityistä kulutusta ja modernia markkinataloutta ja vallitsevan talousjärjestelmän dynamiikkaa olisi vaikea kuvitella ilman kulutusluottoja. Kulutusluotot ovat vahvasti läsnä kaupankäynnissä ja lähes kaikkia tavaroita ja palveluita on mahdollista hankkia kulutusluotoilla.

Palveluntarjoajien näkökulmasta kulutusluotot ovat tuottoisaa liiketoimintaa. Kilpailun vallitessa palveluntarjoajat pyrkivät jatkuvasti kehittämään tarjontaa eri kanavissa ja alustoilla. Kulutusluottoja on saatavilla kellon ympäri erisuuruisina, erihintaisina ja eri käyttötarkoituksiin. Yksityisen kuluttajan näkökulmasta kulutusluotot osaltaan mahdollistavat kulutusta ja lisäävät parhaimmillaan joustavuutta oman talouden hoidossa ja kulutuksen ajallisessa jakamisessa. Samanaikaisesti sekä yksityisen kuluttajan sekä yhteiskunnan näkökulmista kulutusluotoilla on myös negatiivisia puolia, kuten kulutusluotoista johtuvia maksuhäiriöitä ja ylivelkaantumista. Voidaan nähdä, että yhteiskunnan intressinä on minimoida kulutusluotoista johtuvia haittoja ja samanaikaisesti ylläpitää ja kasvattaa yksityisen kulutuksen dynamiikkaa.

Kulutusluottoja on aikaisemmin tutkittu paljon ja niin kansainvälisesti kuin Suomesakin kulutusluottokannan koko ja kasvu ovat tiedossa. Niin ikään palveluntarjoajat kuin palveluntarjoajien markkinaosuudetkin ovat yleisessä tiedossa. Kulutusluotoista johtuvia ongelmia on pystytty identifioimaan kohtalaisen tarkasti. Lisäksi lukemattomia tieteellisiä tutkimuksia on tehty eri näkökulmista ja eri tieteenaloilla. Aikaisemmista tutkimuksesta huolimatta, emme vielä täysin ymmärrä ilmiötä. Tässä tutkimuksessa kulutusluoton ja ihmisen taloudellisen toiminnan välinen suhde jäsentyy siten, että kulutusluotot nähdään yhtenä osana ihmisen taloudellista toimintaa. Taloudellinen toiminta nähdään ylätason rakenteena ja kulutusluotto alatason ilmiönä.

Tutkimuksen empiirinen osuus perustuu yksityiskohtaisemmin kulutusluottoihin. Tarkastelen miten asenteet, taloudellinen tilanne ja sosiodemografiset tekijät vaikuttavat kulutusluottoon suhtautumiseen ja kulutusluoton omistamiseen. Empiirinen osuus perustuu valmiiseen Suomi 2014 – kulutus ja elämäntapa - aineistoon, jota tarkastelen askeltavan lineaarisen regressioanalyysin ja logistisen regressioanalyysin avulla. Sekä muuttujien

valinta regressioanalyysiin että tuloksien tulkinta perustuvat aikaisempaan kansainväliseen tutkimukseen.

Tämä empiirinen tutkimus on tarpeellinen, koska Suomessa tällaista tutkimusta on tehty verrattain vähän. Käyttämäni valmis aineisto on verrattain kattava ja aineiston perusteella on mahdollista tehdä väestötason päätelmiä. Tutkimus on tarpeellinen, koska Suomessa lainsäätäjät, palveluntarjoajat ja kulutusluottojen käyttäjät tarvitsevat lisää tietoa kulutusluottoon suhtautumiseen ja kulutusluoton omistamiseen vaikuttavista tekijöistä.

Tutkimuksessani tulkitseen empiiriseen vaiheen tuloksia ihmisen taloudellisen toiminnan viitekehyksessä. Ihmisen taloudellista toimintaa on mahdollista lähestyä monesta eri näkökulmasta, mutta olen tässä tutkimuksessa jakanut kärjistetysti ihmisen taloudellisen toiminnan luonteen tarkastelun kahteen eri näkökulmaan: klassisen taloustieteen ja taloussosiologian näkökulmaan. Yleisesti taloussosiologinen lähestymistapa on ollut haastavaa klassisen taloustieteen näkemyksiä ihmisen rationaalisesta taloudellisesta toiminnasta ja tästä syystä olen valinnut nämä kaksi lähtökohtaa taloudellisen toiminnan viitekehviksi.

Tarkoitukseni ei ole vertailla keskenään klassisen taloustieteen ja taloussosiologian lähtökohtia ihmisen taloudellisesta toiminnasta, vaan hakea tulkintoja. Teoriassa on mahdollista löytää absoluuttista totuutta ihmisen taloudellisesta toiminnasta, mutta aikaisemmassa kirjallisuudessa on pyritty hahmottamaan taustaoletuksia, joiden perusteella ihmisen taloudellista toimintaa voidaan arvioida. Tarkoitukseni on tuoda uusia näkökulmia kulutusluottoilmiön jäsentämiseksi pohtimalla empiirisiä tuloksia taloudellisen toiminnan näkökulmista. Tutkimuksessani pohdinta kulutusluotoista ihmisen taloudellisena toimintana ei ole empiirisesti todistettavissa, vaan abstraktia filosofista pohdiskelua.

Tutkimukseni teoriaosuus jakautuu kahteen tutkimusasetelmaa mukailleen. Tarkastelen toisessa luvussa yleistettyjä ja kärjistettyjä teorioita ihmisen taloudellisesta toiminnasta klassisen taloustieteen ja taloussosiologian näkökulmista. Kolmannessa luvussa esitän kulutusluottoihin liittyvää aikaisempaa tutkimusta. Neljännessä luvussa syvennyn tutkimusasetelmaan, aineistoon, metodologisiin valintoihin, muuttujien valintaan ja tutkimuksen luotettavuuteen. Viidennessä luvussa esitän tulokset ja arvioin tuloksia ensiksi suhteessa aikaisempaan tutkimukseen kulutusluotoista, jonka jälkeen tulkitseen tuloksia ihmisen taloudellisen toiminnan luonteen viitekehyksessä. Viimeiseksi esitän johtopäätökset ja ajatuksia jatkotutkimusmahdollisuuksista.

2 TALOUDELLINEN TOIMINTA

2.1 Taloustieteen näkökulma

2.1.1 Klassinen taloustiede

Klassisen taloustieteen lähestyminen rationaalisuudesta on yleisesti tulkittu alkaneen Adam Smithistä ja hänen teoksestaan *Kansojen varallisuus* (1776, 3–5), jossa Smith esitteli taloudellisen tehokkuuden ajattelua työvoiman järjestämisen kautta. Käyttäen nuppineulan valmistusta esimerkkinä Smith jäsensi, että sen sijaan, että yksi työntekijä organisaation sisällä tekisi nuppineulan alusta loppuun, työvaiheita on järkevää pilkkoa pienempiin osiin, joihin työntekijä erikoistuu. Ainoastaan työtehtäviä järkeistämällä ja keskittymen erikoistumiseen voidaan nuppineulojen tuotantomäärää nostaa merkittävästi. Smith ideoina tehokkuusajattelu on keskeistä klassisen taloustieteen oletusta rationaalisesta talouskäyttäytymisestä.

Tehokkuusajattelun lisäksi hyödyn maksimointi on keskeistä klassiselle taloustieteelle. Kaiken toiminnan lähtökohtana on hyöty ja toiminnan avulla saatavalla hyödyllä on merkitystä ihmisen pyrkimyksissä edistää hyötyä, ja toimintaa voidaan arvioida hyödyn kautta (Mill 1910, 5–10.)

Tehokkuusajattelun ja hyödyn maksimoinnin lisäksi klassinen taloustiede lähtee yksilön rationaalisesti toiminnasta. Termit ”economic man” ja ”homo economicus” ovat vakiintuneita termejä, joilla tarkoitetaan hypoteettista yksittäistä toimijaa ja ihmistä, jolla on käytettävissään kaikki olemassa oleva tieto päätöksenteon tueksi. Taloudellinen toiminta perustuu aina toiminnasta saatavaan hyötyyn ja toiminta on aina rationaalista, jonka avulla ihminen optimoi lopputuleman (Hass 2007, 19–21.)

Taloustieteellinen lähtökohta päätöksenteolle on ihmisen fundamentaalinen itsekkyyden ja muiden ihmisten huomioonottaminen on ainoastaan instrumentaalista, jolloin aitona päämääränä on oman edun tavoittelu. Päätöksenteko perustuu yksilön loogisiin ja johdonmukaisiin preferensseihin, uskomuksiin ja rajoitteisiin, joiden pohjalta yksilö optimoi päätöksen, joka maksimoi hyödyn. Preferensseillä tarkoitetaan mahdollisten eri lopputulemien arviointia paremmuusjärjestykseen. Uskomuksen asettamisella tarkoitetaan subjektiivista näkemystä tulevaisuudesta, ja rajoitteilla voidaan tarkoittaa esimerkiksi rahallisia rajoitteita. Viimeisimpänä keskeisenä taloustieteen rationaalisuuden oletuksena on,

että taloudellinen ympäristö on lopulta kaikilla tasoilla tasapainossa (Wittek ym. 2013, 10–15.)

Chai (2001, 5–6) jäsentää toimijan rationaalista optimointia päätöksenteon ja lopputuleman kausaalisuudella. Rationaalinen optimointi perustuu uskomukseen päätöksenteon ja lopputuleman yhteydestä, joka nähdään suorana syy-seuraussuhteena, jossa ympäristökäyttäytymistä ei oteta huomioon. Samanaikaisesti rationaalinen toimija voi luoda skenaarioita lopputulemista ja arvottaa eri lopputulemat hyötyjärjestykseen ja valita toiminnan, joka johtaa parhaimpaan mahdolliseen hyötyyn. Rationaalisessa optimoinnissa päätöksentekoon vaikuttavat tekijät otetaan annettuina. Chain näkemyksiä voidaan luonnehtia todennäköisyyslaskennalliseksi.

Klassinen taloustiede perustuu oletukseen, että ihminen on aina rationaalinen yksilö, joka toimii hyödyn maksimoimiseksi. Taloudellista toimintaa voidaan arvioida käytävissä olevien resurssien, kuten ajan ja rahan mukaan. Taloustieteen mukaan myös ihmisen käyttäytymistä voidaan parhaiten arvioida rationaalisuuden ja hyödyn maksimoinnin kautta (Hass 2007, 19–21.)

2.1.2 Klassisen taloustieteen kritiikkiä

Useat tieteilijät ja tieteenalat ovat pyrkineet mallintamaan ihmisen rationaalisuutta ja taloudellista toimintaa. Esimerkiksi käyttäytymistaloustiede pyrkii tutkimaan taloudellisia ilmiöitä ottaen laajan näkökulman käyttäytymistieteistä, taloustieteestä, psykologiasta, sosiologiasta ja biologiasta (Wilkinson & Claes 2012, 15).

Ihmisen rationaalisuus voidaan nähdä rajallisena eli ihmisen kyky rationaaliseen ajatteluun on rajattu. Yksilöllä ei voi olla kaikkea tarvittavaa tietoa päätöksenteon tueksi ja ihmisellä on rajalliset laskennalliset kyvyt ja ennustuskyvyt. Samanaikaisesti ihmisellä on rajalliset kognitiiviset kyvyt, ja ympäristön ominaispiirteet ja keskinäinen riippuvuus-suhde ympäristöön vaikuttavat päätöksentekoon. Lisäksi ihminen ei voi koskaan aidosti tietää toiminnan kustannuksia eikä lopputulemaa. Inhimillinen rationaalisuus on siis parhaimmillaankin karkea ja yksinkertaistettu arvio. Ihminen mukautuu ja yksinkertaistaa (Simon 1955, 99–118.)

Yleinen X-tehokkuusteoria pyrkii esittämään vaihtoehdon perinteiselle usklassiselle rationaalisuudelle. Usklassisen teorian mukaan päätöksenteko on itsenäistä ja päätöksentekoon vaikuttavat markkinoiden kautta hinnat ja muut toimijat. X-tehokkuusteoriassa otetaan kuitenkin huomioon, että päätöksentekoon vaikuttavat myös paine ja kilpailu,

joita voidaan tulkita kontekstitekijöinä eli ihmisen taloudelliseen päätöksentekoon vaikuttavat ulkopuoliset tekijät. Teorian keskeinen käsite on selektiivinen rationaalisuus, jonka mukaan rationaalisuudella on eri asteita, joihin vaikuttaa yksilön persoonallisuus. Teorian mukaan yksilön rationaalisuus on kompromissi tekojen, joita pitäisi tehdä ja tekojen, joita haluaisi tehdä välillä (Leibenstein 1978, 21–26.)

Rationaalisuutta on tutkittu myös psykologisesta näkökulmasta. Tverskyn ja Kahnemanin (1981, 453–458) mukaan rationaalisen päätöksenteon keskiössä on päätöksenteon viitekehys ja oletukset. Teorian mukaan rationaalinen päätöksenteko vaihtelee riippuen tilanteesta ja taloudellisen päätöksenteon viitekehys vaikuttaa ihmisen arviointikykyyn todennäköisyyksistä ja lopputulemista.

Klassisen taloustieteen kriittisissä teorioissa otetaan huomioon ihmisen rajallisuus, konteksti ja ympäristö. Näkökulmat siis laajentavat klassisen taloustieteen näkemystä rationaalisuudesta ja taloudellisesta toiminnasta. Klassiselle taloustieteelle kriittiset teoriat eivät kuitenkaan tarkkaan määrittele kontekstia tai ympäristötekijöitä. Keskeisintä kaikissa kolmessa teoriassa on, että yksilön omien kykyjen lisäksi ulkopuoliset tekijät vaikuttavat ihmisen rationaalisuuteen.

2.1.3 Instituutio -ja organisaationäkökulma

Ulkopuolisten tekijöiden, kuten kontekstin ja ympäristön, voidaan nähdä vaikuttavan ihmisen rationaalisuuteen ja taloudelliseen toimintaan. Kontekstia ja ympäristöä voidaan tulkita hyvin laajasti. Mielestäni looginen lähestymistapa laajentaa kontekstia ja ympäristöä suhteessa yksilöön on tarkastella instituutioita ja organisaatioita, joissa yksilöt toimivat kollektiivisesti. Vaikka tutkimukseni ydin on yksilön taloudellisen toiminnan jäsentämisessä, ovat instituutiot ja organisaatiot kontekstin ja ympäristön ymmärtämiseksi keskeisiä.

Nobel-palkitun taloustieteilijän Northin (1990, 11–27) mukaan instituutioiden perimmäinen tarkoitus on jäsentää ja helpottaa yksilöiden elämää vähentämällä ihmisten välistä epävarmuutta. Northin instituutioteorian taustalla on oletus, että ihminen ei käyttäydy rationaalisesti taloustieteen perinteisessä merkityksessä, vaan ympäristö, motivaatio ja informaatiokustannukset muokkaavat todellisuutta. North pitääkin ihmisen käyttäytymistä paljon mutkikkaampana kuin pelkkä hyödyn maksimointi. North korostaa rutiinien merkitystä ja hänen mukaansa 90 % ihmisen päivittäisistä päätöksistä tehdään reflektoimatta. Instituutioiden tehtävänä on helpottaa ihmisten elämää, koska yksilöiden on vaikeaa tai

jopa mahdotonta jäsentää epävarmuuksia keskinäisessä vuorovaikutuksessa, mikä johtuu informaatiovajeesta ja informaatiokustannuksista. Instituutiot luovat esimerkiksi sekä virallisia sääntöjä että epävirallisia rajoitteita, kuten rakenteita, lakeja, sanktioita, tapoja ja normeja.

Instituutionäkökulma on taloudellisen toiminnan luonteen ja sitä kautta myös kulutusluottojen kannalta tärkeä kolmesta eri syystä. Ensiksi, Northin teorian lähtökohta on, että ihminen toimii kontekstissa. Toiseksi instituutionäkökulma mahdollistaa kontekstin lisäämisen ja näkökulman laajentamisen. Kolmanneksi, Northin instituutioteorian vaikutukset taloudelliseen toimintaan voivat olla joko tiedostettuja tai tiedostamattomia.

Taloudellisen toiminnan kontekstia on kuitenkin vaikeaa tai jopa mahdotonta määrittellä, joten voidaan teoretisoida, että taloudellinen päätöksenteko, rationaalinen tai irrationaalinen, palautuu aina kontekstiin, joka jättää tilaa tulkinnalle. Samanaikaisesti on mahdotonta määrittellä kausaalisuutta eli, sitä vaikuttavatko ihmiset instituutioihin vai instituutiot ihmisiin.

2.2 Taloussosiologian näkökulma

2.2.1 Klassinen taloussosiologia

Tutkimukseni viitekehys on taloudellisen toiminnan luonteessa ja taloussosiologisesta näkökulmasta on järkevää aloittaa tulkinta sosiaaliseen toiminnan luonteesta, koska taloudellisella toiminnalla voi tulkita olevan sosiaalisia ulottuvuuksia. Sosiaalinen toiminta tulee lisäksi myöhemmin tutkimuksessani esille kulutusluottojen kontekstissa yhtenä ilmiöön vaikuttavista tekijöistä. Klassisen taloussosiologian näkökulmasta keskeisin teoreetikko on Max Weber, joka pohti laajasti ja monitulkintaisesti sekä sosiaalista toimintaa että taloudellista toimintaa.

Weberin (1968, 24–26) mukaan sosiaalinen toiminta voi olla rationaalista toimintaa, arvojen pohjalta toimimista, tunteella toimimista tai traditionaalista toimintaa. Instrumentaalisesti rationaalinen toiminta tarkoittaa ympäristön, olosuhteiden ja ihmisten arvioimista objektiivisesti ja päätösten tekemistä laskennallisuuden ja eri lopputulosvaihtoehtojen pohjalta. Toiminta arvojen pohjalta on tietoista uskomuksiin, kuten etiikkaan ja uskontoon, pohjautuvaa päätöksentekoa, jossa lopputulema ei ole päätöksenteon keskeisin tarkoitus. Tunteellinen toiminta puolestaan pohjaa tunnepitoiseen, hetkessä tapahtuvaan

toimintaan. Traditionaalinen toiminta on tapoihin ja kokemuksiin perustuvaa ja se voi olla joko tietoista ja tiedostamatonta. Weberin mukaan suurin osa jokapäiväisestä toiminnasta on juuri traditionaalista. Weberin idea traditionaalisesta toiminnasta on keskeistä myös Northin instituutioteoriassa, jossa korostetaan päivittäisten rutiinien merkitystä päätöksenteossa (North 1990, 11–27).

Määritellessään taloudellista toimintaa Weber (1968, 63–71) huomioi taloudellisen toiminnan taloudellisessa viitekehyksessä. Yhtäältä taloudellista toimintaa ohjaa modernissa taloudessa taloudellisen toiminnan tuottavuus ja kannattavuus ja toisaalta kysyntä ja halut. Taloudellisen toiminnan päämääränä on toimijan kontrolli resursseihin. Taloudellisesti orientoitunut toiminta on puolestaan halujen tyydyttämistä hyödykkeiden avulla. Taloudellisesti orientoituneessa toiminnassa tavoitteena voi olla jokin muu päämäärä kuin taloudellinen lopputulema, mutta taloudelliset tekijät otetaan kuitenkin huomioon. Taloudellisesti orientoitunut toiminta voidaan jakaa traditionaaliseen ja päämäärätietoiseen orientoitumiseen. Taloudellinen toiminta on puolestaan tietoista ja ensisijaisesti taloudellisiin päämääriin tähtäävää.

Tulkintani Weberin taloudellisen toiminnan ja taloudellisesti orientoituneen toiminnan määritelmistä on monialainen. Weber tarkastelee toimintaa laajasti niin yksilö kuin organisaatiotasolla. Taloudellinen toiminta ja rationaalisuus eivät ole mustavalkoisia, vaan tulkintaa voidaan tehdä alkaen rationaalisesta rahan laskentatoiminnoista toimintaan, jossa taloudellinen intressi on vain osatekijä. Weberin (1968, 63–71) mukaan taloudellinen ei aina tarvitse olla sosiaalista toimintaa, mutta toisaalta taloudellisesti orientoitunut toiminta voi olla hyvinkin traditionaalista.

Weberin käsitykset rationaalisuudesta ovat myös moniulotteisia. Brubakerin (1984, 49–55) mukaan Weber käytti rationaalisuuden käsitettä monessa eri kontekstissa, kuten kapitalismin synnyssä ja olemuksessa, lainsäädännön yhteydessä sekä byrokratian ja eettisten näkökulmien yhteydessä. Modernissa, länsimaisessa yhteiskunnassa Weber hahmotteli rationaalisuutta tiedon, persoonattomuuden ja kontrollin näkökulmista. Käyttäytyäkseen rationaalisesti ihmisellä on oltava tietoa, erityisesti kokemusperäistä tietoa keinoista ja lopputulemista ja niiden vaikutuksista sosiaaliseen ympäristöön. Samanaikaisesti modernissa yhteiskunnassa yksityiskohtainen tietämys on keskeinen elämäntietoa määrittävä tekijä, jota länsimaissa kuvaa formaali koulutus ja sen suuri merkitys ihmisen elämäntietoa määrittäväksi. Toinen rationaalisuutta kuvaava ilmiö on persoonattomuus tai objektiivisuus, joka ilmenee markkinoiden, lakien ja valtasuhteiden kasvottomuutena. Kolmas

rationaalisuuteen vaikuttava tekijä, kontrolli, puolestaan ilmenee omistus- ja valtasuhteissa, jotka modernissa yhteiskunnassa ovat levinneet jokaiselle elämänalueelle. Kontrolli mahdollistaa rationaalisten päätösten implementoinnin mittaamisen avulla. Ihmiset ovat mitattavia yksiköitä, mikä on myös edellytyksenä rationaaliselle päätöksenteolle.

Klassista taloussosiologiaa ja Weberiä on arvioitu myös suomalaisessa sosiologiassa. Gronowin (1987, 9–17) mukaan Weber lähestyi länsimaisen kulttuurin rationaalisuutta kahdesta vastakkaisesta näkökulmasta, formaalista ja materiaalisesta. Materiaalisella rationaalisuudella Weber tarkoitti orientoitumista laadullisiin seikkoihin ja arvoihin. Formaali rationaalisuus puolestaan on luonteeltaan formaalia, abstraktia, persoonatonta ja perustuu kvantitatiiviseen raha- ja pääomalaskentaan, joka ei ota huomioon kulttuuria eikä materialistisen rationaalisuuden rajoitteita. Formaali rationaalisuus ei ota huomioon arvoja, tarpeita tai tarpeiden tai hyödykkeiden kvalitatiivisia ominaisuuksia, mikä tekee vertailtavuuden mahdottomaksi. Formaalin rationaalisuuden keskiössä on laskennallisuus, jota rahan laskenta ja markkinat parhaiten kuvaavat. Formaali rationaalisuus on teknisen laskennan ja tehokkaimpien keinojen valinnan lisäksi luonteeltaan abstraktia ja persoonatonta. Abstraktia formaalista rationaalisuudesta tekee laskennallisuus ja rahan välineellinen ominaisuus, jotka kuitenkin ovat vain välineitä markkinoilla, jossa olennainen intressitaistelu käydään. Intressitaistelu ja formaalin rationaalisuuden laskennallinen luonne voivat pahimmillaan kadottaa modernin kulttuurin eettiset arvot ja toiminnan aidon merkityksen. Toiminta, joka on täysin formaalisti rationaalista, voi olla täysin irrationaalista materiaalisen rationaalisuuden ja tarpeiden tyydyttämisen näkökulmasta. Samalla arvojen mukainen toiminta ei koskaan voi olla tehokasta formaalin rationaalisuuden näkökulmasta. Formaalin ja materiaalisen rationaalisuuden yhteensopimattomuuden ja ristiriidan lopputuloksena on irrationaalisuus.

Weber painotti myös yksilöllisiä edellytyksiä, joita luokka-asema mahdollistaa ja rajoittaa. Yksilölliset edellytykset mahdollistavat tavaroiden saantia, ulkoisen elinolosuhteiden saavuttamista ja sisäistä tyydyttämistä. Olennaista Weberin mukaan on tehdä jako hallintavallan ja käyttöoikeuden välillä, jotka voivat joko olla saavutettavissa tai ei. Taloudellinen menestys on siis yksilöllistä orientaatiota, jonka ehtona on hallintavalta ja kontrolli, jonka viime kädessä määrittää luokka (Blom 1987, 127–139.)

Weber pohti, tosin makrotasolla, velan olemassaoloa ja sen legitimitettä. Velka itsessään ei ole epäonnistuneen tai varattoman hallinnon merkki. Velkaa voidaan oikeuttaa investointien pitkittämiseksi, jolloin investointi ei rasita yhtä aikakautta ja yhtä osaa vä-

estöstä (Weber 1897, 25–29). Vaikka yleisesti valtiontaloutta ei tule sekoittaa kotitalouksiin, voidaan Weberin velan logiikkaa kuitenkin osittain soveltaa kotitalouksien kuluttamiseen ja kulutusluottojen käyttöön. Esimerkiksi auton tai kalusteiden hankinta luotolla ei välttämättä ole huonoa taloudenpitoa. Toisaalta Weber selkeästi erottelee valtiotasolla velan oikeutusta erottelemalla julkiset infrastruktuurihankkeet virkamiesten palkoista (Weber 1897, 25–29). Tätä voidaan kärjistetysti soveltaa myös kotitalouksiin erottelemalla pitkäaikaiset kotitalouden investoinnit lyhytaikaisesti syömävelasta. Velkakäyttämismisellä voi siis olla useita eri ulottuvuuksia ja tarkoituksia riippuen rahan alkuperästä ja kulutuskohteesta, ja yksilön taloudellinen toiminta voi olla muutakin kuin rationaalista hyödyn maksimointia.

2.2.2 Uuden taloussosiologian näkemyksiä

Ihmisen käyttäytymistä voidaan lähestyä sosiaalisten yhteyksien eli siteiden kautta, jotka jaetaan heikkoihin ja vahvoihin siteisiin. Molempien siteiden avulla yksilö kiinnittyy yhteiskunnan rakenteisiin, jotka vaikuttavat yksilön elämäntapaan, kuten päätöksentekoon ja menestymiseen. Heikkojen siteiden avulla ajatukset ja ideologiat kulkevat yksilöiden ja yhteisöjen välillä, minkä johdosta heikot siteet todennäköisimmin tuovat uutta informaatiota ja menestystä. Vahvat siteet puolestaan luovat paikallista koheesiota. Keskeinen ero heikkojen ja vahvojen siteiden välillä on, että yksilö on jatkuvasti tekemisissä vahvojen siteiden, kuten ystävien ja sukulaisten, kanssa, jotka todennäköisimmin eivät tarjoa uutta ja relevanttia informaatiota kuten heikot siteet, joiden kanssa yksilö on tekemisissä vähemmän. Sekä vahvojen että heikkojen siteiden teoreettisena pyrkimyksenä on osoittaa, että yksilön elämäntapa ja kokemukset ovat yhteydessä laajempaan sosiaaliseen rakenteeseen, joka on yksilön kontrollin yläpuolella (Granovetter 1973, 1360–1380.)

Granovetterin verkostoteorian pohjalta ei suoraan voi arvioida yksilön rationaalisuutta. Teorian pohjalta voidaan kuitenkin sanoa, että laajempi sosiaalinen rakenne vaikuttaa yksilön mahdollisuuksiin saada informaatiota ja kokemuksiin, joiden pohjalta yksilö toimii. Toisin sanoen verkostojen, sekä heikkojen että vahvojen siteiden, määrä, laatu ja tiheys vaikuttavat yksilön saamaan informaatioon ja sitä kautta toimintaedellytyksiin. Koska jokainen verkosto on erilainen, voidaan olettaa, että eri verkostojen jäsenet tekevät erilaisia taloudellisia päätöksiä, joita voidaan verkostosta ja yksilöstä riippuen tulkita joko rationaaliksi tai irrationaaliksi.

Granovetter (1983, 1–33) esittää myöhemmässä julkaisussaan, että henkilökohtaisen verkoston laatu, erityisesti heikkojen siteiden laatu, on yhteydessä sosioekonomiseen asemaan. Myös Weber painotti yksilöllisten edellytysten vaikutusta, jota sosioekonominen asema rajoittaa tai mahdollistaa (Blom 1987, 127–139). Lisäksi homofilia vaikuttaa verkostoihin. Homofilialla tarkoitetaan yksilöiden tendenssiä seurustella ja yhdistyä samankaltaisten yksilöiden kanssa (Lazarsfeld & Merton 1954).

Granovetter (1985, 481–510) on myös lanseerannut rakenteellisen uppoutuneisuuden käsitteen. Uppoutuneisuudella tarkoitetaan sosiaalisten suhteiden merkitystä yksilöiden ja instituutioiden käyttäytymiselle. Käyttäytymistä ei voi jäsentää ilman sosiaalisten suhteiden huomioon ottamista. Taloudellinen toiminta on uppoutunutta konkreettiseen ja jatkuvaan sosiaalisen kanssakäymisen systeemiin. Granovetter korostaa sosiaalisten verkostojen merkitystä, jotka vaikuttavat erilaisiin taloudellisiin päätöksentekoihin epäsäännöllisesti ja eri voimakkuudella.

Granovetterin (1990, 89–100) mukaan uppoutuneisuutta on monella eri tasolla. Taloudellinen toiminta on sosiaalisesti uppoutunutta, mutta yksilön taloudelliseen toimintaan vaikuttavat yksilön henkilökohtaisten suhteiden lisäksi vallitsevat rakenteet sekä instituutiot ja niiden väliset suhteet. Granovetter jakoi uppoutuneisuuden rakenteelliseen uppoutuneisuuteen ja relationaaliseen uppoutuneisuuteen. Rakenteellisella uppoutuneisuudella tarkoitetaan yksilön verkostoa kokonaisuutena ja omien toimien vaikutusta koko verkostoon eikä pelkästään toimien kohteena olevaa toista ihmistä. Yksilö siis pohtii toimiensa kokonaisvaikutusta ja sitä miten toimiiin suhtaudutaan rakenteiden luomien normien, symbolien, kulttuurin ja käyttäytymistapojen kannalta. Verkostot ja rakenteet itsessään luovat painetta, joka vaikuttaa ihmisen käyttäytymiseen ja päätöksentekoon. Relationaalisella uppoutuneisuudella tarkoitetaan kahden ihmisen välillä olevaa suhdetta. Vaikka taustalla ovat aina valtasuhteet ja yksilöiden status, kahdenvälisessä vuorovaikutuksessa henkilökohtaisella suhteella, esimerkiksi kahdenvälisellä historialla ja yhteisillä odotuksilla, on merkitystä.

DiMaggio (1990, 113–136) laajensi taloudellisen toiminnan uppoutuneisuuden tarkastelua sosiaalisesta näkökulmasta kulttuurinäkökulmaan. Kulttuurilla tarkoitetaan vallitsevassa kontekstissa tietoista ymmärrystä, itsestäänselvyksiä ja jaettua ymmärrystä. Sosiaalinen ymmärrys on kulttuurissa vallitsevien sääntöjen, normien, toimintatapojen, asenteiden ja uskomusten hyödyntämistä, jonka pohjalta ihminen luo strategian ja tekee päätöksiä. Kulttuuri vaikuttaa päätöksentekoon niin yksilötasolla kuin organisaatiotasolla.

Ihmisen orientoituminen ja uskomukset rationaalisesta toiminnasta vaikuttavat taloudelliseen päätöksentekoon. DiMaggion orientoituminen ja uskomukset päätöksenteon taustavaikuttajina ovat hyvin samankaltaisia kuin Weberin (1968, 24–26) arvopohjaan perustuva päätöksenteko.

Ihmiset myös altistuvat kulttuurille eri tavoin ja eri tasoilla. Taloudelliseen päätöksentekoon vaikuttavat ihmisen sosiaaliset suhteet ja konteksti. Esimerkiksi yritysmaailmassa työskentelevät ovat individualistisempia, laskelmoivampia ja enemmän taloudellisiin arvoihin nojautuvia kuin kolmannella sektorilla työskentelevät (DiMaggio 1990, 113–136). DiMaggion yritysmaailma-asetelmaa suhteessa kolmanteen sektoriin voi myös verrata Weberin (Gronow 1987, 9–17) rationaalisen toiminnan jaotteluun formaaliin ja materiaalliseen rationaalisuuteen.

DiMaggion (1990, 113–137) mukaan myös ihmisen verkostot vaikuttavat orientoitumiseen. Mitä syvemvät ja monipuolisemmat verkostot, sitä todennäköisemmin ihminen on vähemmän individualistinen. DiMaggion johtopäätös on, että taloudellisen toiminnan selittäminen on moniulotteista. Taloudellista toimintaa ei voida yksin selittää individualistisesta näkökulmasta, vaan taloudellisen toiminnan avulla ihminen voi paikantaa itsensä ja muut sosiaalisessa ympäristössä.

Klassisen taloustieteen ja taloussosiologian välinen keskeinen ero on teoreettinen näkökulmaero. Räsänen (2004, 49–50) mukaan teoreettisiin näkökulmaeroihin ei tule liialti sitoutua, vaan mahdollinen järkevä lähestymistapa on tulkita ilmiötä sekä klassisen taloustieteen lähtökohdasta yksilön hyödyn maksimoimisesta että taloussosiologian laajemmasta sosiaalisten suhteiden rakennestä näkökulmasta. Olennaista Räsänen mukaan on, että näkökulmia sovelletaan suhteessa empiriaan.

Kulutusluottojen kontekstissa ihmisen taloudellisen toiminnan ymmärtäminen on tärkeä teoreettinen viitekehys ilmiötä pohdittaessa. Klassinen taloustiede ja taloussosiologia eivät ole teoreettisesti toisiaan poissulkevia teoriatasolla, ei myöskään tässä tutkimuksessa. Pyrin tutkimuksessa empiirisen aineiston pohjalta pohtimaan kulutusluottoa ilmiönä ja esittämään tulkintoja. Teoreettiseen viitekehukseen nojaten lähtöoletukseni on, että ihmisen taloudellista toimintaa kulutusluottojen kontekstissa voidaan lähestyä sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian näkökulmasta. Tutkimukseni ennakkokäsitys on, että ihmisen taloudellinen toiminta on moninaista ja toiminnasta on löydettävissä tulkintoja sekä klassisen taloustieteen näkökulmasta että taloussosiologisesta näkökulmasta. Pyrin käyttämään tätä viitekehystä kulutusluottojen kontekstissa.

3 KULUTUSLUOTTO

3.1 Johdanto kulutusluottoihin ja käsitteistö

Jäsennän tässä tutkimuksessa kulutusluotot osana ihmisen taloudellista toimintaa. Toisessa luvussa esitin taloudellisen toiminnan yksinkertaistettuja teorioita ja tässä luvussa esitän yksityiskohtaisempaa tutkimusta kulutusluotoista. Luku etenee siten, että aluksi käsitelen kulutusluottoihin liittyvää käsitteistöä ja kulutusluottoja Suomessa. Luvun lopussa esitän kansainvälisiä tutkimustuloksia kulutusluottoon vaikuttavista tekijöistä.

Kulutusluottoihin liittyvä käsitteistö on moninainen niin ihmisten arkikielessä kuin akateemisessa tutkimuksessakin. Suomalaisten arjessa usein kuultuja sanoja ovat esimerkiksi luotto, laina, velka ja vippi. Kulutusluottoihin liittyvässä kansainvälisessä tutkimuksessa käsitteistö on sirpaleinen, mikä asettaa monia haasteita. Yleisesti käsitteiden sirpaleisuuteen voidaan nähdä vaikuttavan maa- ja kulttuurikohtaiset erot kulutusluottojen tarjoamassa, markkinoinnissa, saatavuudessa, kulutusluottotottumuksissa ja kulutusluottoihin liittyvässä sääntelyssä. Lisäksi kulutusluottoihin liittyvä puhekieli ja symboliikka vaihtelevat kulttuureittain. Esimerkiksi Stillermanin (2015, 32) mukaan kulutusluottojen käyttö vaihtelee kansakuntien välillä koska kansakuntien välillä on eroja asenteissa ja valtiojohtoisessa ohjauksessa.

Virallisessa määritelmässä kulutusluotolla tarkoitetaan henkilökohtaiseen käyttöön tarkoitettua lyhyt -tai keskimaturiteettista rahoitusta, jolla voidaan hankkia palveluita, hyödykkeitä tai maksaa olemassa olevia vastuita (Encyclopedia Britannica). Tilastokeskuksen (2017) mukaan kulutusluotolla tarkoitetaan henkilökohtaisessa käytössä olevaa lainaa kulutustavaroiden ja palveluiden hankkimiseksi, joka voi sisältää niin tili- kuin korttiluotot, matkoja varten myönnetty luotot sekä muut luotot, jotka on myönnetty kotitalouksille kulutukseen.

Kansainvälisessä tutkimuksessa käytetään laajasti eri termejä, kuten esimerkiksi kulutusluotto (consumer credit) (Kamleitner & Kirchler 2007; Brown 2008), kulutusvelka (consumer debt) (Lea ym. 1993; Nepomuceno & Laroche 2015), henkilökohtainen velka (personal debt) (Livingstone & Lunt 1992), luottokortti (credit card) (Crook ym. 1992; Choi & Devaney 1995; Kim & Devaney 2001; Norvilitis ym. 2006; Pirog & Roberts 2007; Robb & Sharpe 2009; Cliff & Russell 2011; Wang ym. 2011; Hancock ym. 2012; Jiang & Dunn 2013; Gan ym. 2016), palkkapäivälaina (payday loan) (Brown & Wood-

ruffe-Burton 2015), osamaksuvelka (installment debt) (Chien & Devaney 2001) ja rullaava luotto (revolving credit) (Kim & Devaney 2001). Lisäksi on huomionarvoista, että kansainvälisessä tutkimuksessa yleisesti sanat luotto (credit) ja velka (debt) esiintyvät lähes yhtä usein. Suomalaisessa tutkimuksessa on aikaisemmin käytetty sanoja velka (Oksanen ym. 2015; Oksanen ym. 2016), pieni pikalaina (instant small loan) (Autio ym. 2009) ja tekstiviestilaina (SMS loan) (Valkama & Muttilainen 2008.)

Toki on niin, että jos tutkijan aikomuksena on esimerkiksi tutkia luottokortin käyttöä, tutkija käyttää sanaa luottokortti eikä kulutusluotto. Toisaalta jos tutkija haluaa tutkia kulutusluottoja kaikessa laajuudessaan, on käsitekenttä haasteellinen erityisesti kansainvälisen vertailtavuuden kannalta. Keskeinen ongelma, jonka myös myöhemmin tutkimukseni tuon esille, on kansainvälisissä tutkimuksissa käytettyjen englanninkielisten käsitteiden hankala yhdistettävyyys suomalaiseen tutkimukseen.

3.2 Kulutusluotot Suomessa

Tilastokeskus (2016) jaottelee rahalaitosten talletus- ja lainakannat kotitalouksille asuntolainakantaan ja kulutusluottoihin ja muihin luottoihin. Tilastokeskuksen mukaan suomalaisten kotitalouksien lainakanta vuonna 2016 oli noin 125 mrd. €, josta asuntolainojen osuus oli noin 94 mrd. € ja kulutusluottojen ja muiden luottojen osuus oli noin 31 mrd. €. Suomen Pankki jaottelee kulutusluotot vastaavalla tavalla siten, että Suomen kulutusluottokannasta noin 15 mrd. € on kulutusluottoja ja noin 15 mrd. € on muita luottoja. Muita luottoja ovat esimerkiksi elinkeinoharjoittamiseen tarkoitettut luotot (noin 5 mrd. €), vapaa-ajan asuntolainat (noin 3,5 mrd. €), opintolainat (noin 2,7 mrd. €) ja muut käyttötarkoitukset (noin 5,3 mrd. €) (Suomen Pankki, 2017a; 2017b). Finanssiala ry:n vuonna 2017 tekemän tutkimuksen mukaan kulutusluottomarkkinaa Suomessa hallitsevat pankit, joilla on hallussaan yli 80 % kulutusluottomarkkinasta. Saman tutkimuksen mukaan joka neljännellä suomalaisella oli vuonna 2017 käytössä jokin kulutusluotto, joka tutkimusotannassa mukanaoleviin suhteutettuna tarkoittaa, että noin 1,1 miljoonalla suomalaisella on käytössään kulutusluotto (Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat, 2017, 20.)

Kuten esimerkiksi Suomen Pankin ja Tilastokeskuksen julkaisuista voi todeta, on kulutusluottoilmiön laajuuden määrittäminen monitulkintaista. Yksinkertaisin malli kulutusluoton määrittämiseen on tulkita kulutusluotot kaikiksi muuksi luotoksi kuin asuntolainaksi. Tässä tulkinnassa ovat kuitenkin mukana esimerkiksi sijoituslainat ja elinkeinoharjoittamiseen liittyvät lainat, joiden luonne voi olla hyvin erilainen kuin suoraan

tavaroihin tai palveluiden ostamiseen liitetyn kulutusluoton. Kulutusluotoilla on lisäksi useita alakategorioita, kuten vakuudellinen kulutusluotto, vakuudeton kulutusluotto, osamaksuluotto, luottokortti, luottolimiitti. Esimerkiksi luottolimiitin ja osamaksuluoton keskeinen ero on, että luottolimiitti haetaan yleensä kerran, jonka jälkeen limiitti on vapaasti käytettävissä yksilön valitsemaan kulutukseen. Osamaksuluotto on puolestaan tiettyyn kohteeseen hankittu rahoitus, jolla on selkeä lyhennysohjelma.

Luottokortti puolestaan on Cliffin ja Russelin (2012, 100–105) mukaan ratkaisu, johon yhdistyy maksutapa ja luotto, johon sisältyy sekä mahdollisuus lyhytaikaiseen rahoitukseen että jatkuvaan rahoitukseen. Cliffin ja Russelin mukaan luottokortin laskun voi maksaa ajallaan ja näin välttää korot, jolloin kortti toimii ainoastaan maksuvälineenä tai vaihtoehtoisesti luottokortille voi jättää velkaa. Vuonna 2009 arviolta noin 64 % amerikkalaisista luotonkorttiomistajista käytti korttia maksuvälineenä eikä luottona.

Luottokortin kaksoisrooli on mielenkiintoinen myös Suomen kontekstissa. Kulutusluottomarkkinan ollessa pankkien ja pankkien rahoitusyhtiöiden dominoima (Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20) eivät suomalaiset pankit kuitenkaan tarjoa tietoa luottokorttien luotto-osan käyttöasteesta. Samalla kuitenkin luottokortin luotto laskeetaan pankkien laskennassa kokonaisuudessaan myönnettyksi rahoitukseksi, joten tästä näkökulmasta Suomen Pankin ja Tilastokeskuksen lukuihin kulutusluottokannasta tulee suhtautua entistä kriittisemmin.

Eri luottomuodolla ja luottomuotojen alakategorioilla on lisäksi omat käytännön ominaispiirteensä, kuten hinta ja saatavuus tai sosiaalinen ja kulttuurinen ulottuvuus, esimerkiksi symboliarvon tai stigman mukaan. Lisäksi on huomioitava, että tilastoissa näkyy ainoastaan virallinen talous, jonka lisäksi on olemassa epävirallinen luotonanto. Esimerkiksi perheenjäsenien ja ystävien välillä on mahdollista lainata rahaa. Huolimatta eri tulokintatavoista voidaan todeta, että kulutusluottokannan koko Suomessa on merkittävä. Kulutusluottokannalla on vaikutuksia niin kansantalouteen, palveluntarjoajiin kuin kuluttajiinkin.

3.3 Kulutusluotto käytännön prosessina

Kulutusluoton ottaminen on moniulotteinen prosessi, jota on tutkittu useilla eri tieteenaloilla. Esimerkiksi Kamleitner ym. (2012) ovat tutkineet luotonottoa psykologisesta näkökulmasta ja he jäsentävät luotonottoa neljästä eri näkökulmasta. Ensimmäinen näkö-

kulma on luoton käyttö tilannekohtaisessa reflektiossa, jossa ihmiseen vaikuttavat vallitseva kulttuuri, instituutiot ja sosiodemografiset tekijät. Toinen lähestymistapa on luoton käyttö persoonallisuuteen liittyvässä reflektoinnissa, jossa ilmiötä lähestytään motiivien, asenteiden ja kontrollin kautta. Kolmas lähestymistapa on tutkia luotonkäyttöä kognitiivisena prosessina, jolloin tarkastellaan luottoon liittyvää taloudellista ja teknistä tietämystä, kuten hintoja ja maturiteetteja. Tässä lähestymistavassa luotonotto prosessi kokonaisuutena on lähestymisen keskiössä. Neljäntenä Kaimleitner ym. (2012) erottelevat sosiaalisen harjoittamisen, jossa luotonkäyttöä lähestytään osana ryhmädynamiikkaa sosiaalisten normien ja sosiaalisen kanssakäymisen näkökulmista.

Kaimleitnerin ja Kirchlerin (2007) mallin mukaan kulutusluoton ottaminen prosessina voidaan jakaa kolmeen eri osaan. Prosessiin vaikuttavina yläkäsitteinä ovat kontekstikohtaisuus, esimerkiksi taloudellinen tilanne ja kulutusluoton saatavuus sekä henkilökohtaiset taipumukset, kuten luonne, rahanhallintataidot, asenteet ja sosioekonomiset ja demografiset tekijät. Prosessin ensimmäisessä vaiheessa ennen kulutusluoton ottamista täytyy olla halua ja tietoa, joihin voivat vaikuttaa esimerkiksi mainonta tai sosiaalinen vertailu. Tässä vaiheessa yksilöön vaikuttavat niin harkitut kuin spontaanit ajatukset sekä mahdollinen ostokohteen tai rahoitusvaihtoehtojen vertailu. Prosessin toisessa vaiheessa yksilö syventyy vaihtoehtoihin ja tekee päätöksen kohteen rahoituksen osalta, esimerkiksi kohteen rahoitus luotolla tai säästöillä. Yhtenä relevanttina päätöksenä voi olla myös ostamatta jättäminen. Prosessin kolmannessa vaiheessa yksilö jäsentää luoton ottamisen jälkeistä aikaa. Kolmas vaihe on keskeinen, koska luoton ottaminen poikkeaa muista taloudellisista transaktiosta siten, että luotonotto on valintaa lyhytaikaisen hetkellisen tyydytyksen ja pitkäaikaisen takaisinmaksun välillä. Näin ollen luoton ottaminen jatkaa vaikutustaan ja rasiustaan mahdollisesti ilman luotolla hankittua kohteesta saatavaa tyydytystä. Tämä yhdessä kontekstikohtaisuuden ja henkilökohtaisten taipumusten kanssa vaikuttavat myöhempisiin luottopäätöksiin. Kaimleitnerin ja Kirchlerin mukaan olennaisimmat muuttujat, jotka selittävät kulutusluoton ottamista prosessina, ovat tulot ja säästöt, ikä, elämäntilanne, kumppanuudet, halut, asenteet, itsekontrolli, arvot, kokemukset, riskintokky ja ajan määrittelemine. Kaimleitnerin ja Kirchlerin mukaan kulutusluottoa prosessina on irrelevanttia arvioida yhden tai kahden muuttujan avulla, vaan ihmisen lopullinen käyttäytyminen muodostuu kaikkien edellä mainittujen muuttujien interaktiosta.

Kulutusluotto prosessin kuvailun lisäksi tutkijat ovat pohtineet yleisellä tasolla syitä kulutusluoton ottamiseen. Walker ja Parker (1988, 186–188) ovat esittäneet neljä eri

syitä ottaa kulutusluottoa: säästöjen suojaaminen, tulotason muuttumiseen mukautuminen ja yllättäviin tapahtumiin vastaaminen. Näitä kaikkia voidaan luonnehtia olemassa olevan elämäntyylin ylläpitämiseksi. Neljäntenä syynä Walker ja Parker esittävät elintason korottamisen, jossa pyritään hyötymään ainutlaatuisesta mahdollisuudesta luoton keinoin.

Samankaltaiseen jäsennykseen on päätynyt myös Norton (1993), jonka mukaan yksilö käyttää luottoa ainoastaan ylläpitääkseen nykyisen elintasonsa tai parantaakseen sitä. Norton kuitenkin korostaa sitä historiallista tosiasiaa, että luotto ja mahdollisuus ottaa luottoa ovat historiallisesti muokanneet ympäristöä ja ihmisiä, kulutustapoja ja tottumuksia. Kimin ja Devaneyn (2011) näkemyksen mukaan puolestaan kulutusluottokäyttäytymiseen vaikuttavat kuluttajan tarpeet, nykyinen ja tuleva budjettirajoitus, luoton korko ja kuluttajan mieltymykset.

3.4 Kulutusluottoihin vaikuttavat sosiodemografiset tekijät

Tulkitsen klassisiksi sosiodemografisiksi tekijöiksi koulutuksen, sukupuolen, tulot ja iän. Olen lisäksi sisällyttänyt tähän alalukuun taloudellisen tietämyksen, jonka yhteyttä kulutusluottoihin on myös tutkittu. Tässä luvussa esitän yksityiskohtaisempaa tutkimusta siitä, että miten sosiodemografiset tekijät vaikuttavat kulutusluottoihin asennoitumiseen ja kulutusluottojen ottamiseen.

Teoreettisena lähtökohtana iän merkityksestä kulutusluottojen kontekstissa käytän Milton Friedmanin pysyväistulohypoteesia ja Franco Modiglianin elämänsäästöhypoteesia. Milton Friedmanin (1957) talousteorian mukaan yksilö tasaa ja jaottelee kulutustaan yli ajan. Teorian mukaan yksilön kulutukseen kullakin hetkellä vaikuttavat nykyisten tulojen lisäksi tulevat, odotetut tulot. Kulutusluottoja tarkasteltaessa Friedmanin hypoteesia voi lähestyä erikseen nuorten, keski-ikäisten ja ikääntyneiden osalta. Nuoret, jotka eivät vielä tiedä tai ovat epävarmoja tulevaisuuden tulotasostaan, eivät teoriassa kuluttaisi kovinkaan innokkaasti kulutusluoton avulla. Keski-ikäiset, jotka uskovat ja kokevat tulojensa pysyvän samana tai kasvavana, voivat puolestaan käyttää kulutusluottoa tietyllä hetkellä luottaen tulevaisuuden tuloihin. Toisaalta ikääntyneet ihmiset saattavat kokea tulojensa laskevan esimerkiksi eläkkeelle siirtymisen johdosta, minkä voisi olettaa vähentävät halukkuutta ottaa kulutusluottoa.

Modiglianin (1966, 160–217) elämänsäästöhypoteesi lähestyy kuluttamista hieman eri näkökulmasta kuin Friedmanin pysyväistulohypoteesi. Modiglianin hypoteesin idea on,

että yksilö suunnittelee ja jaottelee omaa kulutus- ja säästämiskäyttäytymistään maksi- moidakseen hyödyn koko elämänsäkaarelleen. Hypoteesin ajatuksena on, että ihminen pyr- kii tasaamaan kulutustaan. Kulutuksen tulisi olla mahdollisimman tasaista läpi koko elä- män esimerkiksi siten, että hyvän tulotason aikana ihminen pyrkii säästämään eläkepäi- viään varten, jolloin tulot ovat pienemmät. Luoton ottamisen osalta uransa alkuvaiheessa olevat nuoret ottaisivat teorian mukaan eniten kulutusluottoja tasatakseen kulutusta olet- taen tulojen kasvavan tulevaisuudessa. Modiglianin teorian soveltamista suomalaisten kulutusluottojen käyttöön on sikäli haasteellista, että Suomessa on kattava eläkejärjes- telmä, jonka keskeisenä ideana on (Modiglianin teoriaa mukaillen) välttää yksilön sekä ali- että ylivarautumista eläkepäiviin.

Sovellettaessa sekä Friedmanin että Modiglianin hypoteeseja ikään on hyvä myös ot- taa huomioon kulutusluottojen keskimaturiteetit, jotta iän ja kulutusluottojen välistä yh- teyttä voitaisiin paremmin hahmotella. Suomen Pankin (Rahoitusmarkkinaraportti 2013) mukaan vuonna 2013 keskimääräinen vakuudettomien kulutusluotto oli 5 vuotta ja va- kuudellisten kulutusluottojen maturiteetti lähes 10 vuotta. Tämä tarkoittaa sitä, että yksi- lön näkökulmasta kulutusluoton ottaminen on takaisinmaksun kannalta merkittävä pää- tös, joka vaikuttaa henkilökohtaiseen taloudenhoitoon vuosiksi eteenpäin. Yksittäisen ku- lutusluoton ottaminen ei kuitenkaan vaikuta vuosikymmeniä eteenpäin, kuten esimerkiksi asuntolainan ottaminen.

Finanssiala ry:n vuonna 2017 tekemän tutkimuksen mukaan pankista otetut kulutus- luotot ovat keskimääräistä yleisimpiä 35–54-vuotiailla, ja keskimääräistä vähemmän ku- lutusluottoja on alle 25-vuotiailla ja yli 65-vuotiailla. Tutkimuksessa eroteltiin pikavipit pankin myöntämistä kulutusluotoista. Pikavipit puolestaan olivat kaikista yleisimpiä 18– 34-vuotiaiden nuorten aikuisten keskuudessa (Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20–28). Samansuuntaisia tuloksia on saatu myös 1990-luvulla Isossa-Britanniassa, jossa tutkimuksen mukaan 30–40-vuotiailla on todennäköisimmin luottokortti, ja kaikista epätodennäköisimmin luottokortin omistavat yli 60-vuotiaat (Crook ym. 1992). Tutki- mustulokset Suomesta ja Isosta-Britanniasta näyttäisivät Friedmanin pysyväistulohypo- teesiin sopivilta.

Iän ja kulutusluottojen välinen kausaalisuus ei välttämättä ole näin yksinkertainen. Ku- ten Finanssiala ry:n tutkimuksesta huomataan, luottoinstrumentilla on myös merkitystä (Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20–28). Aution ym. (2009) mukaan pi- kavipit ovat nimenomaan nuorison keskuudessa esiintyvä ilmiö. Nuorison kasvaessa ai- kuisiksi ja vakiinnuttaessa tulotasonsa sekä kulutusluottoihin liittyvän tiedon lisääntyessä

mahdollistuu siirtyminen pikavipeistä kulutusluottoihin. Keskimääräinen pikavipin omistaja on 26-vuotias, mikä on linjassa Finanssiala ry:n tutkimuksen kanssa (Valkama & Muttilainen 2008, 76).

Iän ja kulutusluottojen välistä yhteyttä on tutkittu myös asenteiden avulla. Esimerkiksi Chienin ja Devaneyn (2001) mukaan nuoret aikuiset suhtautuvat selkeästi positiivisemmin kulutusluoton ottoon kuin vanhemmat ihmiset. Vuosina 1997–2009 kulutusluoton ottaminen yleistyi eniten nuorten keskuudessa johtuen osittain laskeneista koroista. Samanaikaisesti kulutusluottojen on huomattu kumuloituvan enemmän, minkä johdosta yksilöillä on todennäköisimmin velkaa alkaen nuoremmalla iällä jatkuen läpi koko elämän (Jiang & Dunn 2013.)

Ritzerin (1995, 12–14) mukaan palveluntarjoajat ovat aktiivisesti kohdentaneet mainontaansa opiskelijoihin. Amerikkalaisessa kontekstissa kulutusluotot ja erityisesti luottokortit yleistyivät dramaattisesti 1990-luvulta lähtien amerikkalaisten nuorten opiskelijoiden keskuudessa. Keskeinen syy luottokorttien yleistymiselle oli palveluntarjoajien markkinointistrategia, jonka tarkoituksena oli yhdistää kulutusluotto ajatukseen itsenäistymisestä ja autonomiasta, mikä myöhemmin muuttui vallitsevaksi ajatukseksi opiskelijoiden keskuudessa (Williams 2004, 61–64). Suomalaisessa kontekstissa on havaittavissa samankaltainen ilmiö. Palveluntarjoajat, kuten OP ja Nordea (op.fi; nordea.fi), tarjoavat opiskelupaikkaa vastaan luottokorttia sivuuttaen todellisen luottoriskin.

Ikää ei siis sosiologisessa tarkastelussa voi lähestyä ainoastaan numerona, vaan osana kysynnän ja tarjonnan logiikkaa ja elämäntilannetta ja elämäntilanteiden muutoksia. Esimerkiksi Suomessa elämäntilanteilla on löydetty yhteys velkaantumiseen siten, että nuoren muuttaminen pois kotoa on ajallisesti yhteydessä velkaantumiseen (Oksanen ym. 2016). Elämäntilanteen ja iän lisäksi kulutusluoton ottamiseen vaikuttavat sukupolvien väliset asenteelliset erot, jotka Livingstonen ja Luntin (1992, 111–134) mukaan selittävät paremmin kulutusluoton käyttöä nuorten keskuudessa kuin ikä tai elämäntilanne.

Suomalaisessa kontekstissa rahankäytön historiaa ja muutosta ovat koonneet Huttunen ja Autio (2009, 248–260), joiden mukaan kullekin aikakaudelle ominainen kollektiivinen kulutuseetos on johtanut ajalle ominaiseen rahankäyttöön, esimerkiksi talonpoikaiseetokseen, jolle ominaista oli niukkuus ja säästäväisyys. Pohdittaessa iän yhteyttä kulutusluottoihin 2000-luvulla on siis huomioitava, että kuluttajien keskuudessa ilmentyvät erilaiset jatkuvasti kehittyvät eetokset ja sukupolvien väliset eroavaisuudet uppoutuvat samaan kulutusluottomarkkinaan, joka tekee iästä moninaisen muuttujan suhteessa kulutusluottoihin.

Sukupuolen vaikutusta kulutusluottoihin on yleisesti tutkittu vähän tai sukupuolella ei aikaisemmissa tutkimuksissa ole löydetty suurta relevanssia. Vanhahkon amerikkalaisen tutkimuksen mukaan amerikkalaisten opiskelijoiden keskuudessa miehillä on todennäköisemmin opintovelkaa kuin naisilla (Davies & Lea 1995). Toisaalta amerikkalaisten opiskelijoiden keskuudessa naisilla on lukumääräisesti enemmän luottokortteja kuin miehillä (Hayhoe ym. 2000). Norvilitisin ym. (2006) mukaan sukupuolen rooli kulutusluottoon liittyvässä tutkimuksessa on epäselvä ja heidän tutkimuksessaan sukupuolella ei ole löydetty yhteyttä luottoihin.

Suomalaista mediaa seurattaessa ja velkaongelmien ollessa pinnalla voisi ajatella, että alemmissa sosioekonomisissa asemassa olevat ja alemman koulutuksen omaavat ottaisivat yleisesti enemmän kulutusluottoja. Todellisuus on kuitenkin huomattavasti monimutkaisempi. Esitän seuraavaksi tutkimuksia koulutuksen, tulojen, taloudellisen tietämyksen ja sosioekonomisen aseman yhteyksistä kulutusluottojen kohdistuviin asenteisiin ja kulutusluoton ottamiseen.

Choin ja Devaney (1995) sekä Chienin ja Devaney (2001) mukaan korkeasti koulutetut suhtautuvat kulutusluottoon positiivisemmin ja käyttävät sitä todennäköisemmin. Toisaalta on esitetty, että formaalilla koulutuksella ei ole yhteyttä kulutusluottoihin suhtautumiseen (Lunt & Livingstone 1992, 32).

Tulojen on puolestaan osoitettu olevan voimakkaasti yhteydessä kulutusluoton määrään: mitä suuremmat tulot, sitä enemmän luottoa (Kim & Devaney 2001). Myös vastakkaisia tuloksia on esitelty, tosin hieman vanhentuneessa tutkimuksessa. 1990-luvulla Isossa-Britanniassa tulojen ja velkaantumisen välillä ei löydetty yhteyttä (Livingstone & Lunt 1992, 111–134). Toisaalta nuorten osalta tulojen vaikutus voi olla toinen. Esimerkiksi amerikkalaisten opiskelijoiden keskuudessa heikko taloudellinen taito ja tietämys johtavat todennäköisemmin kulutusluoton ottamiseen (Norvilitis ym. 2006). Kulutusluottoihin liittyvässä tutkimuksessa onkin hyvä huomioida se, että kulutusluoton määrä on suhteellinen tekijä samalla kun kulutusluottojen lukumäärä on absoluuttinen mitta.

Tulojen yhteys kulutusluottoihin on moniulotteinen ja usein tulojen rinnalla vaikuttaa muitakin tekijöitä. Lean ym. (1995) tutkimuksen mukaan alemmissa tuloluokissa kulutusluotot ovat yleisimpiä, mutta alemmien tulojen taustalla on tekijöitä, kuten heikot rahanhallintataidot, osa-aikatyöt, kotiäiteys, eläkkeellä oleminen ja vuokra-asunto, jotka mahdollisesti selittävät kulutusluoton ottamista paremmin kuin pelkästään tulot. Työväenluokka ja keskiluokka molemmat käyttävät yhtäläillä kulutusluottoja, mutta taustalla olevat asenteet, kulutusluoton hinta ja ehdot sekä motiivit kulutusluoton hankkimiseen

ovat erilaiset (Ford 1988, 37–38). Kulutusluoton suhteellisuutta kuvaa myös se, että kulutusluoton määrä suhteessa tuloihin heijastuu eri sosioekonomisessa asemassa olevilla eri tavalla esimerkiksi velkaongelmien muodossa. Kulutusluotosta johtuvien ongelmien, esimerkiksi ylivelkaantumisen, on huomattu painottuvan alempiin sosioekonomiseen asemaan, alempiin tuloihin ja nuoriin (Lea ym. 1993; Oksanen ym. 2015.)

Myös taloudellisella tietämyksellä ja lukutaidolla on vaikutusta kulutusluoton ottamiseen. Taloudellinen lukutaito ja sen kehittäminen on länsimaisissa yhteiskunnissa tunnustettu yhdeksi keskeisimmistä tekijöistä vastuulliseen ja vakaaseen luotonkäyttöön niin kuluttajien kuin regulaattorien näkökulmasta (OECD 2017, 2). Norvilittisin ym. (2006) mukaan vähäinen taloudellinen tietämys lisää todennäköisyyttä ottaa luottoa.

Toisaalta kulutusluottojen osalta on esitetty, että taloudellinen tietämys tai tietämättömyys johtaa kumpikin kulutusluottojen käyttöön, mutta eri lähtökohdista. Hyvä taloudellinen tietämys johtaa syvempään kulujen ja hintojen ymmärtämiseen, kun puolestaan heikolla taloudellisella tietämyksellä on vaikeaa hahmottaa kulutusluottoihin ja kustannuksiin liittyvää kokonaisuutta (Robb & Sharpe 2009, 25–43.) Hyvä taloudellinen tietämys johtaa esimerkiksi todennäköisemmin luottojen vertailemiseen ja kilpailuttamiseen. Robbin ja Sharpen (2009) tutkimusten tulosten mukaan taloudellisella tietämyksellä ei ole yhteyttä kulutusluoton ottamiseen, mutta niillä, joilla oli kulutusluottoja, kulutusluoton korkea määrä oli yhteydessä korkeaan taloudelliseen tietämykseen. Vastaavasti Huston (2012) havaitsi tutkimuksessaan, että taloudellinen tietämys ja taloudellinen lukutaito ovat suoraan yhteydessä kulutusluoton hintaan laskevasti.

French ja McKillop (2016) ovat puolestaan tutkineet ihmisten kykyä laskea kulutusluottojen korkoja ja havainneet, että yleinen hyvä oman talouden hallinta, kuten laskujen maksaminen ajallaan ja budjetoitokyky, on huomattavasti olennaisempaa kestävän kulutusluottojen käytön kannalta kuin yksityiskohtainen kapasiteetti laskea korkokuluja. Olennaista kulutusluottojen koroissa on yleinen hahmotuskyky, joka usein seuraa yleistä hyvää oman talouden hallintaa.

Taloudellinen lukutaito on yhteydessä erityisesti lukutaitoon yleisesti ja matemaattisiin kykyihin. Lisäksi sosioekonominen asema on edelleen yhteydessä yleisen koulumestestyksen kautta taloudelliseen lukutaitoon (OECD 2017, 30–37.)

Kulutusluottojen käyttö on yhtäältä spesifiä tietämystä että osa yleistä taloudellisen lukutaidon kehikkoa. Maswatin ym. (2015) mukaan kulutusluoton käyttöä selittää parhaiten tietämys luoton käytöstä yhdessä asenteiden ja rahanhallintaitojen kanssa. Penalo-

zan ja Barnhartin (2011) tutkimuksen mukaan kulutusluottojen käyttöä ja hallintaa opitaan ensisijaisesti omien kokemusten kautta huolimatta vanhempien tai koulun tarjoamasta opetuksesta. Goedde-Menken ym. (2017) mukaan keskeiset taidot kulutusluottojen ymmärtämiseen, kulutusluotoista johtuvien ongelmien välttämiseen ja vastuullisen kulutusluottojen käyttöön ovat normaalit taloudelliset perustaidot syvemmän taloudellisen lukutaidon sijaan. Toisaalta Woodyard ym. (2017) korostavat molempien sekä subjektiivisen eli yksilön oman taloudellisen toiminnan seurauksien ymmärtämisen että objektiivisen eli yleisen taloustiedon, kuten koron ja inflaation ymmärtämisen, yhteyttä kulutusluottokäyttämiseen.

Kulutusluottoa ilmiönä on harhaanjohtavaa lähestyä ainoastaan yksinkertaisten muuttujien, kuten iän, sukupuolen, koulutuksen tai tulojen mukaan. Kaikissa sosioekonomisissa asemissa ja tuloluokissa käytetään kulutusluottoa, mutta kulutusluoton ottamiseen johtavat syyt ja kulutusluoton ottamisen seuraukset heijastuvat eri tavalla riippuen osaltaan suhteellisesta sosioekonomisesta asemasta, iästä, koulutuksesta ja tuloista.

3.5 Kulutusluottoihin vaikuttavat muut tekijät

Kulutusluotot ja kuluttaminen yleisemmin voidaan nähdä sosiaalisena ilmiönä. Sosiaalinen vertailu on keskeinen prosessi kuluttamisessa, jossa yksilöt kuluttavat suhteessa viiteryhmään ja viiteryhmän olettamuksiin oikeasta kulutuksesta (Duesenberry 1949, Watsonin 2003 mukaan). Duesenberryn teoriaa edelleen kehittäen Wärnerydin (1989) mukaan yksilöt, joiden tulot ovat sosiaalista viitekehystä suuremmat, ovat taipuvaisia säästämään, kun taas yksilöt, joiden tulot ovat viitekehystä pienemmät, ovat taipuvaisia ottamaan luottoa.

Sosiaalisten suhteiden rooli asenteissa ja kulutusluottojen ottamisessa vanhempien vaikutus, rooli ja esimerkki ovat kulutusluottoihin liittyvässä kirjallisuudessa merkittävässä roolissa. Esimerkiksi vanhempien vaikutus ja vanhempien argumentointi taloudellisista tiedoista, taidoista ja kulutusluottojen käytöstä on kaikkein selittävän tekijä nuorten kulutusluottokäyttämisyssä (Hancock ym. 2012). Vanhempien aktiivinen ja käytännönläheinen apu, tuki ja opetus ovat vahvasti yhteydessä kulutusluoton vähäisempään käyttöön ja impulsiiviseen kuluttamiseen (Norvilitis & Maclean 2010). Tangin (2017) mukaan vanhempien taloudellinen käyttäytyminen erityisesti luottokortin käytön osalta on suorassa yhteydessä lasten myöhempään luottokortin käyttöön. Yhteys on olemassa kuitenkin siten, että itse taloudellisen käyttäytymisen taustalla lapsen osallistaminen ja

mahdollisuus harjoitella taloudellista käyttäytymistä on kaikista selittävin tekijä. OECD:n (2017, 35) mukaan keskustelu vanhempien kanssa raha-asioista on suoraan yhteydessä vastuulliseen rahankäyttöön. Raha-asioista keskustelu vanhempien kanssa on vastuullisen rahankäytön kannalta olennaisempaa kuin keskustelut ystävien kanssa.

Kulutusluottojen ottamista on syytä pohtia ei ainoastaan yksilön näkökulmasta, vaan myös kotitalouden näkökulmasta. Kotitalouksien sisällä luotonottoon vaikuttavat mm. sukupuoliroolit, lapset, lapsettomuus ja sisäisten suhteiden laatu. Miehet ovat kotitalouksissa naisia dominoivampia luottopäätöksissä. Lapset puolestaan vaikuttavat luotonottoalttiuteen epäsuorasti kotitalouden kokonaiskulutuksen kautta. Kotitalouden sisäisten suhteiden laatu vaikuttaa myös luotonottoalttiuteen. Stabiilit ja onnelliset kotitalouden suhtautuvat myönteisimmin kulutusluottoihin (Kirchler ym. 2008.)

Myös Chien ja Devaney (2001) ja Gan ym. (2016) ovat löytäneet vastaavanlaisen yhteyden. Heidän tutkimuksissaan avioliitossa olevat käyttivät todennäköisemmin kulutusluottoa kuin ei-avioliitossa olevat. Myös vanhempien ja ystävien suhtautuminen luottoon vaikuttaa myöhemmin nuorten aikuisten positiivisessa suhtautumisessa luottoon. Lachancen (2012) kanadalaisen tutkimuksen mukaan nuoret aikuiset, jotka ilmoittivat vanhemmillaan tai ystävillään olevan kulutusluottoja, suhtautuivat positiivisemmin kulutusluottoihin kuin nuoret, joiden vanhemmilla tai ystävillä ei ollut luottoja.

Taloussosiologinen näkökulma kotitalouksien rahankäytöstä on moniulotteisempi kuin yhdenmukainen ja standardisoitu lähestymistapa. Kotitalouksissa rahalla on aina sosiaalinen ja symbolinen merkityksensä ja rahalla on määrällisen ominaisuuden lisäksi laadullinen ominaisuus. Rahan laatuun kotitalouksissa vaikuttavat esimerkiksi kotitalouden sisäiset valtasuhteet ja sosiaalisten suhteiden rakenne, rahan alkuperä ja sen käyttötarkoitus (Zelizer 2011.)

Kulutusluotot ovat sosiaalisten suhteiden lisäksi uppoutuneita kulutuskulttuuriin laajemmin. Hyödykkeiden sosiaalinen vertailu johtaa hyödykkeiden hankkimiseen sosiaaliin eikä funktionaaliseen tarkoitukseen, mikä itsessään altistaa luoton ottamiseen (Lea ym. 1995). Jaettujen kokemusten yhteydessä läheisten ja tärkeiden ystävien kulutusluoton käyttö vaikuttaa voimakkaasti kulutusluottokäyttäytymiseen (Sotiropoulos & Dastous 2012).

Kulutusluottojen kontekstissa on myös sovellettu Granovetterin (1973) verkostoteoriaa. Pereira ym. (2017) käsittelevät tutkimuksessaan sosiaalisen pääoman merkitystä lainaamisen hahmottamisen rajoitteisiin siten, että heidän tutkimuksissaan sekä henkilön vahvoilla että heikoilla siteillä on merkitystä rahan lainaamisen hahmottamisessa. Vahvat

siteet ovat rahan lainaamisen hahmottamisen kannalta vaikuttavampia kuin heikot siteet. Kulutusluottojen kontekstissa vahvoilla siteillä on heikkoja siteitä enemmän ominaisuuksia, jotka johtavat paremmin rahan lainaamisen hahmottamiseen.

Asenteet ovat myös olleet merkityksellisiä aikaisemmassa kulutusluottotutkimuksessa. Ihmiset, jotka näkevät luoton hyödyllisenä, käteväenä ja osana modernia elämäntapaa, eivät välttä luotonottoa, koska luoton avulla he voivat tyydyttää haluunsa ja tarpeitaan. Toisaalta luotonottoa välttävät yksilöt, jotka näkevät luoton häpeällisenä ja ongelmien alkuna ja jotka näkevät säästämisen oikeana kanavana tarpeisiin ja haluihin. Yksilöiden, joilla on kulutusluottoja, asenteita kuvaavat myös ostamisesta nauttiminen, ahneus, henkilökohtaisen kontrollin puute, huolimaton henkilökohtaisen talouden budjetointi ja taipumus impulsiiviseen ostamiseen (Livingstone & Lunt 1992, 111–134.)

Henkilökohtaisten taipumusten ja tunteiden merkitys tutkimuksen kohteena on ollut myös muissa tutkimuksissa. Iso-Britanniassa on havaittu, että kulutusluottokäyttäytyminen on myös tunteellista, mikä saattaa johtaa irrationaalisuuteen. Tunteet ovat osa yksilön elämäntilannetta ja elämäkokemusta ja esimerkiksi vaikeat taloudelliset ajat yhdistettynä heikkoon taloustietoon kulutusluotoista vaikuttavat ihmisten päätöksentekoon (Brown & Woodruffe-Burton 2015.)

Tunteita ja asenteita ovat tutkineet myös Wang ym. (2011), joiden mukaan asenteet ja persoonallisuus selittävät demografisia muuttujia paremmin asennoitumista kulutusluottoihin. Riskinottokyky, itsekontrolli, itsetunto, impulsiivisuus ja kyky kontrolloida nautintoa korreloivat vahvasti kulutusluoton käyttöön. On myös havaittu, että kulutuksesta saadun mielihyvän viivyttäminen on merkittävässä yhteydessä kulutusluoton ottamiseen vähentävänä tekijänä (Norvilitis ym. 2006). Achtziger ym. (2015) ovat puolestaan löytäneet kausaalisuuden itsekontrollin, impulsiivisuuden ja luotonoton välillä. Alhainen itsekontrolli johtaa korkeaan impulsiivisuuteen, ja korkea impulsiivisuus johtaa korkeaan luotonottoon samalla, kun korkea itsekontrolli johtaa alhaiseen impulsiivisuuteen ja edelleen alhaisempaan luotonottoalttiuteen.

Chienin ja Devaneyn (2001) tutkimuksen mukaan positiivinen suhtautuminen luottoon on yhteydessä luotonottoon. Toisaalta he kiinnittävät huomioita asenteiden ja itse luottokäyttäytymisen väliseen kausaalisuuteen; on erittäin vaikeaa osoittaa kausaalisuutta, koska kulutusluoton omistaminen saattaa vaikuttaa positiivisesti asennoitumiseen kulutusluottoihin.

Asenteista erityisesti materialismilla on havaittu olevan yhteys sekä myönteisiin asenteisiin suhteessa kulutusluottoihin että kulutusluottojen määrään. Materialismilla tarkoitetaan pohjimmiltaan filosofista suuntausta, jossa materiaalilla on keskeinen merkitys ihmisen itsensä ja ihmisen itse tuottamansa kulttuurin ymmärtämisessä (Tieteen termipankki 2017).

Materialismilla ja ostamisesta saadulla mielihyvällä on yhteys positiiviseen suhtautumiseen kulutusluottoon, ja materialistiset yksilöt käyttävät todennäköisemmin kulutusluottoja (Richins 2011). Myös Nepomuceno ja Laroche (2015) löysivät samankaltaisen yhteyden, sillä heidän tutkimuksensa mukaan yksilöillä, jotka näkevät omistamisen ja materian tuovan onnellisuutta, on todennäköisesti määrällisesti enemmän velkaa. Materialismi on yhdistetty myös impulsiivisuuteen, jotka yhdessä lisäävät todennäköisyyttä käyttää kulutusluottoa osana sosiaalista kilpailu- ja vertailuprosessia (Pirog & Roberts 2007).

Myös Watsonin (2003) mukaan hyvin materialistiset ihmiset suhtautuvat positiivisesti kulutusluottoihin. Materialistisen asenteen syvyydellä on kuitenkin merkitystä. Yleisesti materialistiset yksilöt suhtautuvat myönteisesti kuluttamiseen, mutta erittäin materialistilla yksilöillä on korostettu taipumus myönteiseen suhtautumiseen kulutusluottoihin ja heillä on myös käytännössä enemmän kulutusluottoja. Samankaltaisen yhteyden ovat löytäneet myös Gardarsdottir ja Dittmar (2012), joiden tutkimuksen mukaan materialistisella asenteella on suora yhteys kulutusluottojen määrään.

Kulutusluottoihin kohdistuvan positiivisen suhtautumisen rinnalla vaikuttaa myös häpeä. Suomessa ylivelkaantuminen, pikavipit ja luottokortin luottorajan jatkuva ylittäminen koetaan erittäin hävettäväksi asioiksi, vaikka samalla yleisesti suhtautuminen kulutusluottoihin on tullut hyväksyttävämmäksi (Talvio 2011, 83–90). Luntin ja Livingstonen (1992, 38–40) mukaan yhteiskunnassa on tapahtunut laaja asenteellinen muutos, jossa kulutusluotosta on tullut yleisesti hyväksyttävää. Suurin osa ihmisistä, joilla on kulutusluottoa, kokee kulutusluoton käytön olevan hallinnassa eivätkä he pidä kulutusluottoa haitallisena, syntisenä tai vääränä. Luottoa pidetään yleisesti hyvänä asiana, joka ylläpitää nykyistä elintasoja ja tyydyttää henkilökohtaiset tarpeet. Kulutusluotto nähdään yleisesti luottona, ei velkana. Luotto voidaan siis nähdä uutena normaalina. Amerikkalaisessa kulttuurissa ja sitä kautta länsimaiseen kulttuuriin levinnyt luottokortti on muodostunut yhdeksi keskeiseksi elämäntyyliä kuvaavaksi symboliksi (Ritzer 1995, 27).

Kulutusluottoja esiintyy kaikissa sosioekonomisissa ja demografisissa joukoissa, mutta samanaikaisesti asenteilla on useita eri ulottuvuuksia. Kulutusluotto mahdollistaa

osaltaan kuluttamista ja materialistista elämäntyyliä, joilla on kuitenkin kulttuurin ja sosiaalisiin suhteisiin uppoutuneita rajoitteita. Vallitsevan kulutusluottotutkimuksen mukaan kulutusluottojen maltillinen käyttö on hyväksyttävää, samalla kun ylivelkaantuminen on paheksuttavaa. Kulutusluotot ovat luonnollisesti suorassa yhteydessä kuluttamiseen laajemmin ja kuluttamiseen liittyviin asenteisiin, jotka tosin on rajattu pois tästä tutkimuksesta. Kulutusluotot ovat juurtuneet peruuttamattomasti osaksi yksityistä kulutusta ja kansantaloutta laajemmin, ja olisi absurdia ajatella yhteiskuntaa ja vallitsevaa taloudellista aktiviteettia ilman kulutusluottoja. Jos kuluttajat eivät käyttäisi luottoa, nykyinen talousjärjestelmämme romahtaisi (Lunt & Livingstone 1992, 37).

Velanottoa on tarkasteltu myös rakennenäkökulmasta ja sosioekonomisista asemista käsin. Köyhyys rakenteena johtaa taloudellisen toiminnan lyhytnäköisyyteen. Yksilön rationaalisuus talousajattelussa ja luottomarkkinoilla on aina riippuvaista kontekstista ja kulttuurista. Alemmissa sosioekonomisissa asemissa yleinen epäluulo vallitseviin instituutioihin kuten pankkeihin on suurta. Matalapalkkaisille yksilöille jaetut kokemukset yhteisön sisällä ja tunteet, kuten luottamus ja kunnioitus, ovat taloudellisessa päätöksenteossa yhtä tärkeitä tai jopa tärkeämpiä kuin rationaaliset taloudelliset tekijät, kuten rahoituksen hinta tai saatavuus (Retsinas & Belsky 2009, 95–108.)

Kulutusluottoa voidaan tarkastella myös laajemmassa yhteiskunnallisessa kontekstissa. Kulutusluoton käytön, joka on yksi velkakäyttämisen instrumenteista, voi oppia ainoastaan käyttämällä kulutusluottoa. Kasvavat tuloerot ovat keskeinen mekanismi kulutusluottojen olemassaololle, koska kulutusluottojen avulla voidaan ylläpitää kulutusta tulojen muuttuessa. Kuluttaminen on keskeinen kulttuuria ja sosiaalisia suhteita ohjaava mekanismi ja kuluttamisesta on tullut tapa. Kuluttamisella ihminen määrittelee sekä omansa että muiden sosiaalista universumia ja uskottavuutta. Kulutusluoton avulla ihminen ylläpitää haluttua kulutuksen tasoa annetussa ympäristössä (Brown 2008, 39–44.)

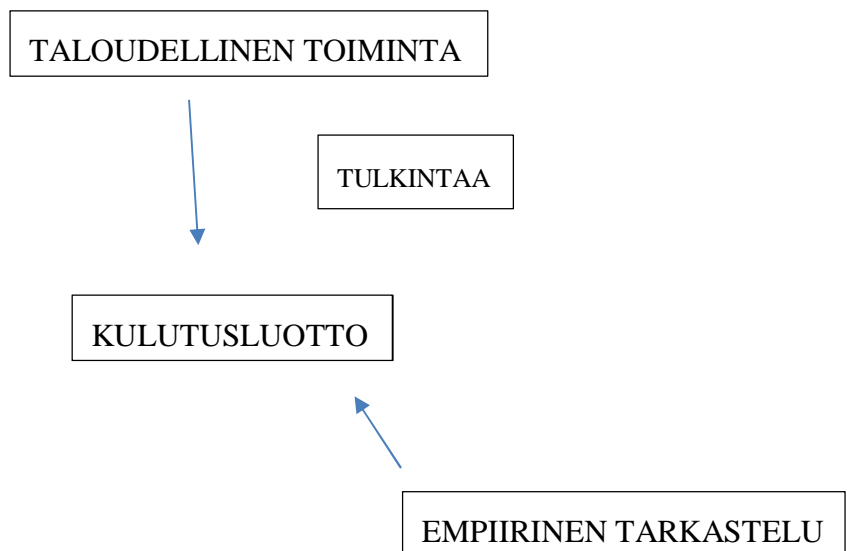
Olen tutkimukseni kolmannessa luvussa syventynyt kulutusluottoihin liittyvään tutkimukseen. Ilmiötä on tutkittu vuosikymmeniä useiden eri tieteenalojen näkökulmasta. Vallitsevaan ja vanhaan tutkimukseen on tutkimukseni kontekstissa kuitenkin suhtauduttava kriittisesti monesta eri syystä. Monet tutkimukset ovat auttamattomasti vanhoja. Esimerkiksi kulutusluottojen saatavuus ja tarjonta on mullistunut merkittävästi digitalisaation ja palveluntarjoajien kilpailun myötä. Toiseksi, kulutusluottojen yleinen legitimi-teetti ja arkipäiväistyminen ovat muuttaneet suhtautumista kulutusluottoihin. Kolmanneksi, eri kulttuureissa tehdyt tutkimukset, erityisesti yksityiskohtaiset tutkimukset esi-

merkiksi tiettyjen luottoinstrumenttien käytöstä, ovat huonosti yleistettävissä. Neljänneksi, merkittävä osa kulutusluottoihin liittyvästä tutkimuksesta on amerikkalaista (Choi & Devaney 1995; Hayhoe ym. 2000; Kim & Devaney 2001; Chien & Devaney 2001; Kirchler ym. 2008; Cliff & Russell 2011; Kamleitner ym. 2012; Jiang & Dunn 2013; Goedde-Menke ym. 2017.) Esimerkiksi amerikkalaisten opiskelijoiden luottokortin käyttöä tarkastelevan tutkimuksen (Pirog 2007; Robb & Sharpe; Norvilitis & Maclean 2009; Hancock ym. 2012) vertailukelpoisuus suomalaisen väestötason tutkimukseen kulutusluottojen käytöstä on kyseenalaista. Tästä huolimatta teoriakatsaus aikaisempaan tutkimukseen antaa kuvan siitä, minkälaisia lähestymistapoja kulutusluottojen ymmärtämiseksi on aikaisemmin käytetty.

4 TUTKIMUSASETELMA

4.1 Tutkimuskysymys

Taloudellista toimintaa on monenlaista. Kärjitetysti voidaan sanoa, että kaikki transaktiot, joissa materia tai raha vaihtaa omistajaa voidaan tulkita taloudelliseksi toiminnaksi. Tässä tutkimuksessa kulutusluotto nähdään yhtenä osana ihmisen taloudellista toimintaa. Taloudellinen toiminta on ylätason näkökulma ja kulutusluotto on alatason ilmiö. Tutkimusasetelma jäsentyy siten, että ensiksi tarkastelen kulutusluottoja ilmiönä empiirisen aineiston avulla. Tässä prosessissa esitän kulutusluottoihin liittyvää aikaisempaa tutkimusta ja tarkastelen suomalaista kulutusluottoilmiötä suhteessa aikaisempaan kansainväliseen tutkimukseen. Tutkimuksen toisessa vaiheessa tarkastelen empiirisen aineiston tuottamia tuloksia ihmisen taloudellisen toiminnan näkökulmista, jotka olen tässä tutkimuksessa jakanut kärjistäen kahteen näkökulmaan eli klassisen taloustieteen näkökulmaan ja taloussosiologian näkökulmaan.



Kuvio 1 Tutkimusasetelma

Ihmisen rationaalisuuden ja taloudellisen toiminnan tulkinta on erilaista riippuen näkökulmasta. Tutkimukseni tarkoituksena ei ole verrata klassista taloustiedettä ja taloussosiologiaa keskenään vaan hakea erilaisia tulkintoja kulutusluottojen kontekstissa. Olen tutkimukseni toisessa luvussa esittänyt sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian yksinkertaistettuja ja kärjistettyjä näkemyksiä ihmisen taloudellisesta toiminnasta.

Klassisessa taloustieteessä ihmisen toimintaa ohjaa hyödyn maksimointi ja rationaalisuus. Klassisen taloustieteen taustakonteksti otetaan yksinkertaisena ja annettuna. Taloudellisessa päätöksenteossa muiden vaikuttavien tekijöiden oletetaan olevan muuttumattomia ja vakioita. Klassisessa taloustieteessä talousjärjestelmä perustuu olettamukseen, jossa kaikki talousjärjestelmän jäsenet toimivat yksilöinä samalla rationaalisuuden logiikalla. Klassisen taloustieteen mukaan kaikki taloudellinen toiminta ja taloudelliset transaktiot, kuten kulutusluoton ottaminen, perustuvat yksilön laskennallisuuteen ja kykyyn tehdä optimoituja päätöksiä.

Taloussosiologiassa puolestaan ihmisen oletetaan olevan yhteisönsä jäsen (Weber 1968, 24–26; Granovetter 1985). Motivaatiota ja taloudellisia toimintaa ohjaavia keskeisiä tekijöitä ovat sosiaaliset suhteet, joihin sekä Granovetter (1985) että DiMaggio (1990) perustavat taloudellisen toiminnan uppoutuneisuuden. Kärjistetysti keskeinen näkökulmaero klassisen taloustieteen ja taloussosiologian välillä on, että klassisessa taloustieteessä yksilö nähdään irrallisena muista ihmisistä ja taloussosiologiassa päinvastoin.

Taloudellinen toiminta itsessään on moniulotteinen ilmiö ja olen pyrkinyt tutkimuksessani tuomaan esille muutamia ihmisen taloudellisen toiminnan teorioita ja näkökulmia, jotka toimivat perustuksena ihmisen taloudellisen toiminnan ymmärtämiselle kulutusluottojen kontekstissa. Tutkimuksen ideana on tarkastella kulutusluottoja ilmiönä sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian näkökulmista.

Kuten tutkimukseni kolmannesta luvusta käy ilmi, on kulutusluoton ottamista ja kulutusluottoihin liittyviä asenteita tutkittu kansainvälisesti viime vuosikymmenien aikana. Kulutusluottoja on tutkittu tieteellisissä artikkeleissa esimerkiksi markkinoinnin ja palveluntarjoajien näkökulmasta, kulutustutkimuksen näkökulmasta ja psykologisesta näkökulmasta.

Näkemykseni mukaan kulutusluottoihin liittyvässä tutkimuksessa ei ole muodostunut yhtenäistä paradigmaa, jolla tarkoitetaan jonkin tieteenalan keskeistä ja kyseenalaistamattomaa teoreettista ydintä (Alkula ym. 1994, 17). Tämä johtuu siitä, että kulutusluottoja on mahdollista lähestyä monelta eri tieteenalalta.

Ilmiön rajaaminen on haasteellista. Suppeimmillaan kulutusluottoja voidaan tarkastella hyvinkin spesifisti yksittäisessä kulttuurissa yksittäisen kulutusluottoinstrumentin kautta. Laajimmillaan kulutusluottoja voidaan tarkastella yhtenä marginaalisena osana ihmisen taloudellista toimintaa, joka lopulta palautuu filosofiseen näkökulmatarkasteluun.

Pyrin tutkimuksessani asemoitumaan kahden ääripään väliin siten, että tarkastelen kulutusluottoja ilmiönä sekä yleisellä rakennetasolla että yksilötason taloudellisen toiminnan kautta. Tutkimus painottuu kuitenkin rakennetasolle. Yleinen taloussosiologinen tutkimusparadigma perustuu rakenteiden tarkasteluun, jossa ilmiön tarkastelun ei ole tarkoitus palautua yksilöön. Rakennetason tarkastelu on perusteltua myös aineiston ja valittujen menetelmien johdosta. Kvantitatiivisen väestötason aineiston ja monimuuttujamenetelmien ideana on tarkastella keskimääräisiä todennäköisyyksiä, joiden perusteella voidaan arvioida ilmiötä yleisellä tasolla.

Tutkimukseni lähtökohta on, että empiirinen aineisto kuvailee yleisesti tutkittavaa ilmiötä, jonka ymmärtämiseksi täytyy arvioida sekä sosiaalisia mekanismeja että yksilötason toimintaa (Räsänen 2004, 49). Tämä tarkoittaa sitä, että aineistoa ei voi lähtökohtaisesti lähestyä ainoastaan yhdestä näkökulmasta. Lähtökohtainen asenne aineistoon tulee olla neutraali ja yhtäläisesti tasapuolinen sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian näkökulmasta. Aineiston tehtävänä on tuottaa tulokset, joita arvioin suhteessa aikaisempaan kulutusluottotutkimukseen, jonka jälkeen tulkiten tuloksia ja mekanismeja kulutusluoton ottamisesta ja kulutusluottoihin asennoitumisesta suhteessa teoreettisiin näkökulmiin ihmisen taloudellisesta toiminnasta.

Tutkin kulutusluottoja asenteiden, taloudellisen tilanteen ja sosiodemografisten tekijöiden näkökulmasta suomalaisessa kontekstissa. Tutkimuskysymykseni ovat:

1. *Miten asenteet, taloudellinen tilanne ja sosiodemografiset tekijät vaikuttavat kulutusluottoon suhtautumisessa?*
2. *Miten asenteet, taloudellinen tilanne ja sosiodemografiset tekijät vaikuttavat kulutusluottoon omistamiseen?*

Käytännössä tarkastelen tutkimuskysymyksiä kahdessa eri vaiheessa. Ensiksi arvioin tutkimustuloksia suhteessa aikaisempaan kirjallisuuteen kulutusluotoista. Toiseksi, tulkitsen tieteellisen prosessin kautta saatuja tuloksia suhteessa taustaoletuksiin ihmisen taloudellisesta toiminnasta sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian näkökulmista. Nämä tulkinnat ovat abstrakteja pohdintoja, joita on erittäin hankala todistaa. Pyrkimyksenäni ei ole tehdä eroa klassisen taloustieteen ja taloussosiologian välillä, vaan hakea tulkintoja.

4.2 Aineisto

Käytän tutkimuksessani Suomi 2014 – kulutus ja elämäntapa -kyselyaineistoa, joka on kerätty Turun yliopiston sosiologian ja taloussosiologian oppiaineiden ja Jyväskylän yliopiston sosiologian oppiaineen toimesta alkusyksyllä 2014. Valitsin aineiston, koska aineistossa on useita muuttujia, jotka ovat kohtalaisen valideja tutkimusasetelmani kannalta.

Kyselyn tarkoituksena oli selvittää suomalaisten kulutustottumuksia ja elämäntapoja. Kysely on osa pitkittäistutkimusta vuosien 1999, 2004 ja 2009 kanssa. Kysely lähetettiin 3000 suomenkieliselle 18–74-vuotiaille satunnaisotannalla käyttäen Lounais-Suomen maistraatin väestötietojärjestelmää. Kysely suoritettiin postikyselynä, jossa oli myös mahdollisuus verkkovastaamiseen. Kyselyyn vastasi 1351 vastaaja, mitä voidaan suomalaisessa kyselytutkimuskontekstissa pitää suurena aineistona. Vastausprosentti oli 46 %, mikä on linjassa muiden vastaavilla menetelmillä tehtyjen kyselytutkimusten kanssa. Aineisto kokonaisuudessaan edustaa hyvin perusjoukkoa eli suomenkielisiä aikuisväestöä. Aineisto on hieman vinoutunut sukupuolen ja iän osalta siten, että vastaajat painottuvat hieman naisiin ja iäkkäisiin (Koivula ym. 2014. 1–7.) Aineisto on lievästä vinoumasta huolimatta satunnainen otos normaalisti jakautuneesta populaatiosta, mikä on keskeistä monimuuttujamenetelmien soveltamisen kannalta (Metsämuuronen 2008, 11).

Yksi tutkimukseni haasteista on yhdistää tieteellisesti kestäväällä tavalla tutkimuskysymykseni ja empiria. Käytän valmista aineistoa, mikä asettaa haasteita. Yleisesti keskeisimmät asiat valmiin aineiston ja tutkimuskysymyksen yhdistämisessä ovat valmiin aineiston soveltavuus ja luotettavuus suhteessa tutkimuskysymyksiini eli miten hyvin aineisto kuvaa juuri niitä asioita, joita niiden on tarkoitus kuvata (Alkula ym. 1994. 52–23).

Sekä soveltavuuden että luotettavuuden osalta aineiston suhde tutkimuskysymyksiini on kyseenalainen. Pyrin tutkimuskysymyksilläni hahmottamaan asenteita suhteessa kulutusluottoon ja kulutusluoton ottamista. Näitä ilmiöitä aineisto ei suoraan mittaa. Aineiston ydin on tarkastella suomalaisten kulutus- ja elämäntapaa, velkaantumista, taloudellista toimeentuloa ja sosiaalista huono-osaisuutta (Koivula ym. 2014, 8–9). Tutkimukseni tarkoitus on puolestaan tarkastella yleisemmällä tasolla kulutusluottoa ilmiönä ja osana ihmisen taloudellista toimintaa. Tutkimukseni tarkoituksena ei ole tutkia velkaantumista, kulutusluottoihin linkittyviä ongelmia tai haittavaikutuksia, joita suomalaisessa kontekstissa on jo tutkittu (Valkama & Muttilainen, 2008; Autio ym. 2009; Oksanen ym. 2015; Oksanen ym. 2016). Toisaalta aineisto soveltuu kohtalaisesti tutkimuskysymyksiini aineiston yleisluonteisuuden perusteella. Aineisto edustaa hyvin suomenkielistä aikuisväestöä, ja aineistossa on laajasti tietoa suomalaisesta kulutusyhteiskunnasta, suomalaisista elämäntavoista ja yksilön tekemistä valinnoista arkielämän tilanteissa. Lisäksi aineisto sisältää tietoa kulutusluotoista (Koivula ym. 2014, 8–9). Tutkimusasetelman ja aineiston yhteensovittamisen keskeinen ongelma on käsitteistön yhteensovittaminen eli operationalisointi, jolla tarkoitetaan käsitteiden yleistä hahmottamista ja määrittelemistä. Lisäksi operationalisointiin liittyy käsitteiden osa-alueiden määrittelemine ja teoreettisen käsitteistön ja arkikielen yhteensovittaminen (Jokivuori & Hietala 2007, 183.)

4.3 Metodologia

Valmis aineisto on määrällisessä muodossa, joten tutkimuksen menetelmät ovat kvantitatiivisia. Ihmistieteissä kvantitatiivisilla menetelmillä etsitään useimmiten vastausta kysymykseen, että ”miten ja millä tekijöillä voidaan selittää inhimillistä toimintaa, tapahtumaa tai muutosta?” (Metsämuuronen 2008, 8).

Kvantitatiivisista menetelmistä käytän regressioanalyysia ja sen alakategorioina askeltavaa lineaarista regressiota ja logistista regressiota. Käytän analyysissa Stata-ohjelmissa. Regressioanalyysin lähtökohta on, että selittävät tekijät korreloivat kohtuullisesti selitettävän kanssa, mutta eivät liian voimakkaasti toistensa kanssa. Lisäksi regressioanalyysiin valittujen muuttujien tulee olla teoreettisesti olennaisimmat (Metsämuuronen 2008, 86–88.) Regressioanalyysia käytetään ilmiön mallintamiseen ja regressioanalyysillä voidaan tutkia aiemman tutkimuksen mukaan relevanttien muuttujien osuutta selit-

tävinä tekijöinä (Metsämuuronen 2008, 87–88). Metodologisessa mielessä pyrin sisällyttämään analyysieihin aiemman kansainvälisen tutkimuksen mukaan relevantit muuttajat, joiden valintaa analyysieissa perustelen jokaisen muuttujan kohdalla erikseen.

Sovellan askeltavaa lineaarista regressiota ensimmäiseen tutkimuskysymykseen, jossa selitettävä muuttuja on Likert-asteikollinen jatkuva muuttuja. Askeltavassa lineaarisessa regressioanalyysissa on kolme askelta. Ensimmäisessä askeleessa on ainoastaan selittävä jatkuva summamuuttuja kuluttajan materialistisesta taipumuksesta. Toisessa askeleessa analyysiin lisätään kaksi Likert-asteikollista jatkuvaa muuttujaa vastaajan näkemyksestä omasta taloudellisesta tilanteesta. Kolmannessa askeleessa analyysiin lisätään kontrollimuuttajat ikä, sukupuoli, tulot ja koulutus.

Toisen tutkimuskysymyksen osalta käytän logistista regressioanalyysia, jossa selitettävä muuttuja on dikotominen eli vastaajalla on kulutusluottoja tai pikavippejä tai ei. Logistisen regressioanalyysin mallissa selittävinä muuttujina on ensimmäisen tutkimuskysymyksen selitettävä muuttuja vastaajan suhtautumisesta velanottoon, summamuuttuja materialismista ja kaksi jatkuvaa muuttujaa vastaajan näkemyksestä omasta taloudellisesta tilanteesta. Kontrollimuuttajat ovat ikä, sukupuoli, tulot ja koulutus.

4.4 Muuttujat

4.4.1 Selitettävät muuttujat

Selitettävien muuttujien valinta on sekä tutkimukseni ydin että keskeinen validiteettia määrittävä tekijä. Kvantitatiivisen tutkimuksen vaatimus on, että abstraktit teoreettiset käsitteet määritellään analyttisiksi käsitteiksi, joita voidaan mitata (Jokivuori & Hietala, 2007, 182). Tämä on tutkimukseni selkein heikkous. Yleisesti voidaan todeta, että kulutusluottoihin liittyvä käsitteistö on pirstaleinen sekä kulttuurien välillä että kulttuurien sisällä. On perustelua väittää, että esimerkiksi amerikkalainen ja suomalainen kulutusluottotutkimus eroavat monilta osiltaan merkittävästi toisistaan erityisesti käsitteiden osalta. Tämä vaikeuttaa tutkimukseni operationalisointia. Pirstaleisesta käsitteistöstä johdun yhdessä kulttuurissa kerätty empirinen aineisto on vaikeasti verrattavissa toisessa kulttuurissa kerättyyn empiriseen aineistoon, minkä tulee johtaa tutkimuksen validiteetin kriittiseen tarkasteluun. Tutkimukseni alentunutta validiteettia laskee myös se, että käytän

valmista aineistoa eli en ole pystynyt vaikuttamaan tutkimuksessa käytettyyn käsitteistöön. Valmis aineisto osoittaa käsitteentän pirstaleisuuden, jota perustelen muuttujien valintojen yhteydessä.

Tulen seuraavissa alaluvuissa esittämään tutkimukseen valitsemani muuttujat. Pohdin jokaisen muuttujan kohdalla erikseen käsitteistön yhteensopivuutta ja ongelmallisuutta. Lisäksi perustelen jokaisen muuttujan kohdalla muuttujan valintaa.

Ensimmäisen tutkimuskysymyksen selitettävä muuttuja on viisiportainen väittämä – ”velanottoa tulisi välttää”, jossa 1= täysin samaa mieltä ja 5= täysin eri mieltä. Muuttujan N=1306 ja 45 vastaajaa on jättänyt vastaamatta. Aineistossa kysymykseen vastaajista 40 % vastasi täysin samaa mieltä, 28 % vastasi 2, 19 % vastasi 3, 9 % vastasi 4 ja 4 % vastasi täysin eri mieltä. Muuttujan vastausten jakauma ei ole normaalijakautunut vaan lineaarisesta laskeva muuttujan keskiarvon ollessa 2,1. Muuttujasta voidaan päätellä, että keskimääräisesti suomalaiset ovat jonkin verran samaa mieltä siitä, että velanottoa tulisi välttää. Suomalaisten asenteet suhteessa velanoton välttämiseen ovat kuitenkin jakautuneet väestötasolla, joten muuttuja on käyttökelpoinen askeltavassa lineaarisessa regressiossa. Käytän muuttujaa jatkuvana muuttujana.

Selitettävällä muuttujalla on tutkimusasetelman kannalta sekä huonoja että hyviä puolia. Argumentoin kuitenkin, että muuttuja vastaa kohtalaisen hyvin ensimmäistä tutkimuskysymystä. Tutkimuskysymykseni keskeinen ajatus on tutkia yleisesti kulutusluottoon suhtautumista, jolloin yleinen ja laajasti tulkittavissa oleva kysymys velanoton yleisestä legitimitetistä antaa indikaatiota selitettävästä ilmiöstä.

Kysymyksenasettelu jättää vastaajalle laajan tulkintamahdollisuuden, koska väittämä on yleismaailmallinen ”velanottoa tulisi välttää”. Väittämän on mahdollista tulkita tarkoittavan kaikkea velkaa mukaan lukien esimerkiksi asunto- ja opintolainat. Vaihtoehtoisesti väittämän voi tulkita tarkoittavan pelkästään tai osittain kulutusluottoja, jotka ovat tutkimukseni ydin. Tätä tulkintaa tukee se, että väittämä on kysymyspatteristossa sijoitettu kulutukseen ja elämäntapaan liittyvien kysymysten yhteyteen. Samassa osapatteristossa väittämän kanssa on mm. kysymyksiä kulutustavaroiden ostamisesta ja mieltymyksistä esimerkiksi muotiin, ruokaan ja ekologisuuteen. Osapatteristossa ei ole yhtään viitteitä siitä, että väittämällä viitattaisiin esimerkiksi asunto- tai sijoitusvelkaan. Kyselylomakkeessa ei myöskään ole ennen kysymystä mainittu yleensäkkään velasta mitään. Keskeinen väitteen ongelma tutkimukseni yhteydessä on siis se, että väitteessä käytetään sanaa velanotto, kun tässä tutkimuksessa puhutaan kulutusluotosta. Edellä mainituin perusteilla kuitenkin tulkitsen, että kysymyksellä tarkoitetaan ensisijaisesti kulutusluottoja.

Huomionarvoista on myös kysymyksen negatiivinen sanamuoto velanoton välttämättömyydestä. Vastaaaja voi tulkita väittämän siten, että yleisesti velanottoa tulisi välttää, mistä suomalaiset ovat vastausten jakauman perusteella jokseenkin samaa mieltä. Väittämän voi tulkita siten, että vastaus kuvailee vastaajan ajatuksia ja toimia sellaisenaan. Väittämän voi tulkita myös siten, että vastaaaja ilmaisee omaa tahtotilaansa, joka ei välttämättä ole yhteneväinen vastaajan todellisten asenteiden kanssa johtuen kysymyksenasettelun negatiivisuudesta. Toisaalta väittämän sanamuoto on näkemykseni mukaan objektiivinen. Vastaaaja voi arvioida omaa mielipidettään suhteessa väittämään eikä esimerkiksi suhteessa muihin kuluttajiin.

Toisen tutkimuskysymyksen selitettävä muuttuja on kulutusluoton tai pikavipin omistaminen. Tätä muuttujaa ilmentää aineistossa väittämä ”Minulla on kulutusluottoja tai pikavippejä?”. Muuttujan N=1333, joten kysymyksen kohdalla 18 vastaajaa jätti vastaamatta. Aineistossa kyllä-vastanneita on 187 kpl eli 14 % vastanneista. Väittämä vastaa tarkoitukseltaan ja sisällöltään toista tutkimuskysymystä. Kyselylomakkeessa kysymys on objektiivinen, yksiselitteinen ja helposti vastattavissa, mistä yhtenä osoituksena on korkea vastausaste.

Huolimatta kysymyksen näennäisestä yksiselitteisyydestä on vastauksien jakauma ristiriidassa aiempien tutkimuksien kanssa. Finanssiala ry:n mukaan joka neljännellä suomalaisella on jokin kulutusluotto (Säästäminen, luotot ja maksutavat, 2017, 20), joten väittämän luotettavuutta aineistossa on syytä tarkastella kriittisesti.

Väittämän mukaan ainoastaan 14 % vastanneista on kulutusluotto tai pikavippi. Tämä saattaa selittyä aineiston ikäjakauman huomattavalla ylipainottumisella yli 56-vuotiaisiin eli ikääntyneisiin, jotka aiempien tutkimusten mukaan ovat vähemmän alttiita kulutusluotoille (Crook ym. 1992; Säästäminen, luotot ja maksutavat, 2017, 20). Toisaalta kulutusluottojen tai pikavippien omistajien vähäinen osuus saattaa johtua siitä, että samaan väittämään on yhdistetty sekä termi kulutusluotto että termi pikavippi. On mahdollista, että vastaajat ovat tarkoituksella vastanneet väärin. Tämä saattaa johtua siitä, että suomalaisessa kontekstissa pikavipillä on osaltaan negatiivinen kaiku (Talvio 2011, 83–90) vaikka yleisesti kulutusluotto on osa modernia yhteiskuntaa (Lunt & Livingstone, 1992, 38–40). On mahdollista, että osa vastaajista saa negatiivisia mielikuvia termistä pikavippi ja näin ollen vastaa väittämään kielteisesti, vaikka todellisuudessa heillä olisikin kulutusluottoja.

Kolmas syy alhaiseen vastausasteeseen saattaa olla tekninen, terminologinen ja käsitteellinen. Esimerkiksi luottokortti voidaan samanaikaisesti tulkita maksuvälineeksi tai

luotoksi tai molemmiksi. Myös erinäisiä osamaksujärjestelyitä on mahdollista tulkita la-veasti. Samalla on pohdittava mielletäänkö Suomessa perinteisesti pankista haettu kulu-tusluotto erilaiseksi kulutusluotoksi kuin modernien, pelkästään digitaalisten kanavien kautta tarjotut kulutusluotot tai pikavipit. Tätä ajatusta tukee se, että aineistossa ainoas-taan 62 % vastaajista kertoi, etteivät he ole koskaan ottaneet lisälainaa pankista, jos heillä on ollut taloudellisesti tiukkaa. Lisäksi ainoastaan 72 % vastaajista kertoi, etteivät he ole koskaan ottaneet kulutusluottoja, jos on ollut taloudellisesti tiukkaa. Samanaikaisesti ai-neistossa 34 % vastaajista kertoi, että kotitalouteen kuuluvilla on jotain muuta lainaa tai luottoa kuin asuntolainaa. Tämä kysymys on asettelultaan yhteneväinen Suomen Pankin (2017) ja Tilastokeskuksen (2016) kanssa, jotka luokittelevat kulutusluotot kaikiksi muuksi lainoiksi kuin asuntolainoiksi.

Aineiston eri väittämiä vertailtaessa näyttää siltä, että kysymyksenasettelulla ja eri käsitteillä on vaikutusta vastausasteisiin. Kaikki aineiston kulutusluottoihin liittyvät ky-symykset huomioiden arvioin, että Finanssiala ry:n arvio, että noin joka neljännellä suo-malaisella on jokin kulutusluotto (Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20), on oikeansuuntainen.

Ihmisten taloudellinen lukutaito ja talouden perusasioiden ymmärtäminen, johon hen-kilökohtaisten velkavastuiden jäsentäminen liittyy, vaihtelee suuresti väestön sisällä (Robb & Sharpe 2009, 25–43; Penaloza & Barnhart 2011; Huston 2012; Goedde-Menke 2017; Woodyard ym. 2017). Tämän perusteella on näkemykseni mukaan luonnollista, että kyselyaineiston tulkinta on myös moninaista ja tulkinnan kirjo tulee ottaa huomioon tämän tutkimuksen luotettavuutta arvioidessa.

Yleisesti voidaan sanoa, että kysymyksenasettelun tulisi vastata vastaajien kulttuurista merkitysjärjestelmää riittävän tarkasti eli kysymysten tulisi vastata vastaajien ymmärtä-miä sosiaalisia merkityksiä. Sosiaalisia merkityksiä voivat olla esimerkiksi kysymysten tärkeys taikka symboliarvot. Suomalaisessa kontekstissa esimerkiksi sanalla pikavippi voidaan nähdä olevan symbolisia merkityksiä. Myös tutkittavan ilmiön monimutkaisuudella on merkitystä. Mitä monimutkaisemmasta ilmiöstä on kyse, sitä vaikeampaa on kvantitatiivisilla menetelmillä arvioida sosiaalisia merkityksiä (Pöntinen 2004, 80–83). Kulutusluotot ovat monimutkainen ilmiö ja kulutusluottoihin ja kulutusluottoihin liittyviä sosiaalisia merkityksiä on erittäin vaikeaa arvioida tyhjentävästi.

Kulutusluottoilmiön kompleksisuutta ja käsitekentän laajuutta kuvaa hyvin väittämien ”Kotitalouteni muut lainat kuin asuntolainat?” ja ”Minulla on kulutusluottoja tai pika-vippejä?” välinen ristiriita. Muita kuin asuntolainoja on Suomi 2014 - aineistossa siten,

että 66 % vastaajien kotitalouksista ei ole muita lainoja ja 34 %:lla vastaajien kotitalouksista on. Vaikka kotitalouksien sisäistä dynamiikkaa on kansainvälisesti tutkittu (Chien & Devaney, 2001; Kirchler ym. 2008; Gan ym. 2016), ei ole näyttöä siitä, että kotitalouteen kuuluvien henkilöiden, muuttujan validiteetin kannalta erityisesti sinkkukotien ja useampien henkilöiden kotitalouksien välillä, olisi yhteyttä kulutusluoton omistamiseen. Aineistossa vastaajan kotitalouteen voi kuulua muita henkilöitä vastaajan itsensä lisäksi, jolloin vastaajan oman subjektiivisen asennoitumisen kulutusluottoihin ja kulutusluottojen omistamisen yhteys saattaa vääristyä. Toisaalta on mahdollista, että kotitalouden jonkun osapuolen nimissä olevat lainat mielletään yhteisiksi luoton sosiaalisen ja kvalitatiivisen ulottuvuuden vuoksi (Zelizer 2011, 89–93). Toisaalta aineistossa kahden muun väittämän välillä, ”Minulla on kulutusluottoa tai pikavippejä” ja ”Kotitalouteni muilla jäsenillä on kulutusluottoja tai pikavippejä”, on tilastollisesti merkitsevä yhteys ($p < 0,05$). Tämä perusteella voidaan tulkita, että kulutusluotto voidaan kotitalouden sisällä mieltää yhteiseksi tai niin, että kotitalouden muiden jäsenien asennoituminen kulutusluottoon vaikuttaa vastaajaan asennoitumiseen.

Aineistossa väittäjä – ”Muut lainat kuin asuntolainat” olisi erinomainen valinta muuttujaksi, koska käsite vastaa Suomen Pankin (2017) ja Tilastokeskuksen (2016) määritelmiä. Suuresta vastauskadosta johtuen ei muuttuja ole kuitenkaan käyttökelpoinen regressiomalleissa.

4.4.2 Selittävät muuttujat ja kontrollimuuttujat

Molemmissa tutkimuskysymyksissä selittävänä muuttujana on kuluttajan materialistinen kulutustottumus. Valitsin muuttujan, koska aikaisemman tutkimuksen mukaan materialistiset kulutustottumukset ovat yhteydessä sekä kulutusluottoihin asennoitumiseen että kulutusluottojen ottamiseen (Chien & Devaney 2001; Watson 2003; Norvilitis ym. 2006; Pirog & Roberts 2007; Richins 2011; Wang ym. 2011; Gardarsdottir & Dittmar 2012; Nepomuceno & Laroche 2015).

Materialistista kulutustottumusta on yleisesti vaikea mitata. Kulutustottumus on aina suhteellista joko suhteessa omaan käyttäytymiseen tai suhteessa muiden kuluttajien kulutustottumukseen. Aineistossa kysytään yhdessä osapatteristossa ”Miten kulutuksesi painottuu? Kulutatko mielestäsi ”keskiarvokuluttajaan” verrattuna?” Osapatteristossa on 20 kysymystä seuraavista aiheista: ruoka, asuminen, terveydenhoito, vaatteet, tietoliikenne, sisustus/koriste-esineet, lasten tarvikkeet, kotitalouspalvelut, liikenne, elokuvat, videot ja

äänitteet, kirjallisuus ja lehdet, viihde-elektroniikka ja kodinkoneet, vapaa-ajan matkailu, alkoholi, huvittelu ja seurustelu, liikunta ja opiskelu, kulttuuri, kauneudenhoito ja itsensä hemmottelu. Jokainen kysymys on viisiportainen, jossa 1= Paljon enemmän ja 5= Paljon vähemmän. Kysymyksen asettelu on subjektiivinen. Vastaaja arvioi edellä mainittujen 20 väittämän osalta omaa kulutusta suhteessa ”keskiarvokuluttajaan” eli vastaajan näkemystä suhteessa muihin kuluttajiin.

Lähes kaikki 20:sta yksittäisestä väittämästä eivät ole täysin normaalijakautuneita. Esimerkiksi terveydenhoidon, kotitalouspalveluiden ja opiskelun osalta suurin osa vastaajista koki kuluttavansa paljon vähemmän suhteessa keskivertokuluttajaan.

Tulkitsen osapatteristoa siten, että merkittävä osa 20:sta muuttujasta mittaa samaa asiaa eli yleistä subjektiivista kulutuksen painotusta suhteessa muihin kuluttajiin. Lisäksi tulkitsen, että jokaisen muuttujan yhteydessä on vastaajalla avoin mahdollisuus käyttää kulutusluottoa tai yhdistää jokaisen muuttujan kohdalla kysytyä kulutustottumusta kulutusluottoihin.

Tein kaikista 20:sta muuttujasta uuden summamuuttujan. Kaikissa 20:ssa muuttujassa Likert-asteikon suunta on sama, joten uusi summamuuttuja vastaa suunnaltaan alkuperäisiä muuttujia. Uusi muuttuja on kohtalaisen normaalijakautunut, mutta ei täydellisesti arvojen 1–5 välillä. Uusi summamuuttuja painottuu Likert-asteikolla 3–5 väliin saaden harvakseltaan arvoja 1 taikka 2. Uuden muuttujan keskiarvo on 3,71, keskihajonta 0,51 ja $N=1228$.

Summamuuttujan hyvyttä voidaan mitata Cronbachin alfan avulla. Cronbachin alfa vaihtelee summamuuttujan muodostavien muuttujien keskinäisen korrelaation mukaan siten, että korrelaatioiden ollessa täysin yhtenäiset saa alfa arvon yksi. Alfa saa arvon nolla, jos muuttajat eivät korreloi keskenään. Hyvän reliabiliteetin kannalta alfan tulisi saada vähintään arvo 0,7 (Alkula ym. 2008, 97–99). Uuden summamuuttujan Cronbachin alfa on 0,84, joten uuden muuttujan reliabiliteettia voidaan pitää hyvänä.

Uusi summamuuttuja on erittäin karkea ja yksinkertaistettu, minkä johdosta tulee muuttujaan suhtautua kriittisesti. Muuttuja jakauma itsessään kertoo siitä, että yleisesti suomalaiset kokevat kuluttavansa mieltämäänsä keskiarvokuluttajaa vähemmän. Muuttuja palvelee tutkimukseni tarkoitusta siten, että pyrin havainnoimaan materialistisen kulutuksen yhteyttä kulutusluottoihin asennoitumiseen ja kulutusluoton omistamiseen yleisellä rakennetasolla. Näin ollen karkean ja yksinkertaisen selittävän muuttujan avulla on mahdollista havainnoida yleistä suuntaa ja sitä, onko suomalaisessa kontekstissa yhteys havaittavissa vai ei.

Toinen selittävä muuttujat on vastaajan subjektiivinen näkemys omasta taloudellisesta tilanteestaan nykyisessä elämäntilanteessaan. Kolmas selittävä muuttuja on vastaajan subjektiivinen odotus taloudellisesta tilanteestaan viiden vuoden kuluttua. Muuttujia vastaavat väittämät aineistossa ovat ”Miten kuvailisit elämäntilannettasi tällä hetkellä seuraavien asioiden kohdalla – taloudellinen tilanne?” ja ”Minkälaisen odotat tilanteesi olevan vastaavissa asioissa viiden vuoden kuluttua – taloudellinen tilanne?”. Molempia muuttujia on mitattu viisiportaisella asteikolla. Väittämässä nykyisestä taloudellisesta tilanteesta vastausvaihtoehtoina oli: 1=erittäin hyvä, 2=hyvä, 3=kohtalainen, 4=huono ja 5=erittäin huono. Muuttuja on kohtalaisen normaalijakautunut painottuen kuitenkin hieman arvoihin 2 ja 3 keskiarvon ollessa 2,6. Vastausten perusteella suomalaiset yleisesti kokevat taloudellisen tilanteensa kohtalaisen hyväksi. Kysymyksessä odotusarvosta subjektiivisesta taloudellisesta tilanteesta viiden vuoden kuluttua vastausvaihtoehtoina oli: 1=paljon parempi, 2=hieman parempi, 3=samanlainen, 4=hieman huonompi ja 5=paljon huonompi. Muuttuja on myös kohtalaisen normaalijakautunut painottuen kuitenkin hieman arvoihin 2 ja 3 keskiarvon ollessa 2,7. Vastausten perusteella suomalaiset yleisesti odottavat taloudellisen tilanteensa olevan viiden vuoden kuluttua samanlainen tai hieman parempi.

Ihmisen subjektiivisen näkemyksen omasta taloudellisesta tilanteesta nyt ja viiden vuoden kuluttua relevanssi analyyseissa ja tutkimusasetelmassa perustuu Friedmanin pysyväistulo-hypoteesiin (1957). Hypoteesin mukaan kulutukseen kullakin hetkellä vaikuttavat nykyisten tulojen lisäksi tulevat, odotetut tulot. Muuttujat eivät tosin ole täysin valideja suhteessa Friedmanin hypoteesiin, koska Friedmanin hypoteesissa tulot ovat keskiössä, kun puolestaan aineiston kysymyksissä ei mainita tuloja. Voidaan kuitenkin ajatella, että suomalaisessa kontekstissa juuri tulot ja luottamus tulevaisuuden tuloihin selittäisivät kohtalaisen hyvin subjektiivista kokemusta omasta taloudellisesta tilanteesta nyt ja tulevaisuudessa. Muuttujat ovat perusteltuja myös Kamleitnerin ja Kilcherin (2007) prosessikuvauksen näkökulmasta, jossa kulutusluoton keskeinen ominaispiirre on sen aikafunktio, jossa luotonotto on valintaa lyhytaikaisen tyydytyksen ja pitkäaikaisen takaisinmaksun välillä. Lisäksi muuttujat taloudellisesta tilanteesta nyt ja viiden vuoden kuluttua ovat kohtalaisen valideja suhteessa Kimin ja Devaneyn (2011, 67–79) näkemykseen, jonka mukaan kulutusluottokäyttäytymiseen vaikuttavat sekä nykyinen että tulevan budjettirajoitus. Pyrin muuttujien valinnalla analysoimaan yleisellä tasolla kulutusluottoihin liittyvää aikaulottuvuutta.

Monimuuttujamenetelmien ja tulosten luotettavuuden näkökulmista on tärkeää, että askeltavassa lineaarisessa regressiossa ja logistisessa regressiossa on vain ja ainoastaan relevantit kontrollimuuttujat. Kontrollimuuttujina käytän koulutusta, tuloja, sukupuolta ja ikää.

Aikaisemman kansainvälisen tutkimuksen mukaan koulutuksella on kulutusluottojen ottamiselle ja suhtautumisessa kulutusluottoihin keskenään osittain ristiriitaisia tuloksia (Lunt & Livingstone; Choi & Devaney 1995; Chien & Devaney 2001). Koulutus kontrollimuuttajana on perusteltu sekä aikaisemman ristiriitaisen kansainvälisen tutkimuksen kanssa että yleisen sosiologisen paradigman näkökulmasta, jossa koulutus nähdään yhtenä keskeisenä ihmisen elämänkulkua määrittelevänä tekijänä.

Koulutuksen osalta loin uuden dummy-muuttujan siten, että uusi muuttuja sai arvot ”toinen aste tai alempi” (72% eli 953 vastaajaa) ja ”korkeakoulu” (28% eli 362 vastaajaa). Muuttujan N on 1315. Sisällytin korkeakoulutettuihin ammattikorkeakoulututkinnon, yliopistotutkinnon ja tohtorin tai lisensiaatin tutkinnon. Kaikki muut vaihtoehdot on sisällytetty arvoon ”toinen aste tai alempi”.

Aikaisemmassa tutkimuksessa on tutkittu myös taloudellista lukutaitoa ja taloudellista tietämystä, joilla on havaittu olevan relevanssia suhteessa kulutusluottoihin (Robb & Sharpe 2009; Huston 2012; Maswati ym. 2015; French & McKillop 2016; Goedde-Menken ym. 2017). Kontrollimuuttujana formaali koulutus ei täysin vastaa taloudellista lukutaitoa tai taloudellista tietämystä. Jyrkkä ja äärimmäinen yksinkertaistus suomalaisessa kontekstissa kuitenkin on, että suomalaisessa koulujärjestelmässä korkea koulutus olisi yhteydessä yleiseen taloudelliseen tietämykseen ja taloudelliseen lukutaitoon. Kärjistetty ajatus on, että korkeasti koulutetuilla olisi keskimääräisesti parempi yleinen taloudellinen tietämys ja lukutaito kuin toisen asteen koulutuksen tai sitä alemman koulutuksen saaneilla.

Sukupuoli ei ole kulutusluottojen käyttöön ja kulutusluottoasenteisiin liittyvässä kirjallisuudessa keskeinen muuttuja (Norvilitis ym. 2006). Sukupuoli on kuitenkin sosiologisen paradigman kannalta perinteinen kontrollimuuttuja. Sukupuoli on aineistossa hiekan vinoutunut siten, että vastaajista 44 % on miehiä ja 56 % on naisia.

Iällä on osoitettu olevan relevanssia suhteessa kulutusluottoihin (Chien & Devaney 2001; Valkama & Muttilainen 2008; Autio ym. 2009; Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20). Toisaalta kyseiset tutkimukset ovat joko spesifejä esimerkiksi keskityen velkaongelmiin tai vanhahtavia ja niiden vertailtavuutta tutkimukseni aineistoon tulee lähestyä kriittisesti. Tutkimuksen yleisluonteisuuden ja sosiologisen paradigman

vuoksi iällä on kuitenkin perusteltu paikka kontrollimuuttajana. Ikä on aineistossa kategorisoitu ja jakautunut seuraavasti: 18–25-vuotiaat 10 %, 26–35-vuotiaat 15 %, 36–45-vuotiaat 11 %, 46–55-vuotiaat 18 %, 56–65-vuotiaat 24 % ja 66–74-vuotiaat 22 %. Jaotelin yksinkertaisuuden vuoksi muuttujan siten, että kategorisoin muuttujan kolmeen osaan: 18–35-vuotiaat (25 %), 36–55-vuotiaat (30 %) ja 56–74-vuotiaat (45 %).

4.5 Luotettavuuden arviointi

4.5.1 *Validiteetti ja reliabiliteetti*

Mittaamisen onnistumista ja tutkimuksen luotettavuutta voidaan tarkastella validiteetin ja reliabiliteetin avulla. Validiteetilla tarkoitetaan sitä, vastaako mittaus sitä, mitä pyritään mittamaan. Reliabiliteetilla puolestaan tarkoitetaan mittarin luotettavuutta eli sitä, saadanko eri mittauskerroilla samankaltaisia tuloksia samantapaisista aineistoista (Nummenmaa ym. 2016, 20.) Validius voidaan myös määritellä siten, että täysi validius tarkoittaa mittarin täydellistä vastaavuutta. On myös mahdollista, että mittari ei täysin vastaa tarkoitustaan. Tällöin mittari osittain mittaa sen tarkoituksen ulkopuolisia alueita (Alkula 1994, 88–89.)

Kun empiriaan suhteutetaan aikaisempi tutkimus, tutkittavan ilmiön monimutkaisuus ja pirstaleinen käsitteistö, näkemykseni on, että erityisesti valitsemani selitettävät muuttajat eivät ole täysin valideja.

Validiutta voi lähestyä tarkemmin ennustevalidiuden, sisällöllisen validiuden tai rakennevalidiuden kautta (Alkula ym. 1994, 91–94). Ennustevalidiuden osalta olen vertailut aineiston eri muuttujia saadakseni näkemyksen toisen tutkimuskysymyksen selitettävän muuttujan eli kulutusluoton tai pikavipin omistamisen alhaiseen omistusasteeseen. Yleiskuva aineiston muista kulutusluottoja käsitellyistä kohdista on kohtalaisen yhteneväinen eli kulutusluottojen esiintymisen tiheys aineistossa vastaa aikaisempaa tutkimusta.

Sisällöllisen validiuden arviointi puolestaan rajautuu automaattisesti pois, koska ope-roin valmiilla aineistolla enkä ole pystynyt vaikuttamaan mittarin sisältöön. Yleisesti mittarin sisällöstä huolehtiminen on sosiaalitutkimuksessa keskeinen validiuden arvioinnin peruste (Alkula ym. 1994, 92).

Tutkimusasetelma vaikuttaa rakennevalidiuteen. Tutkimusasetelma on yleistä ilmiöön liittyvien asenteiden tarkastelua ja toisaalta yksityiskohtaisempaa yksilön taloudellisen toiminnan analyysia kulutusluoton ottamisen muodossa. Esimerkiksi kansainvälisissä tutkimuksissa on toistuvasti löydetty materialistisen asenteen yhteys kulutusluottoihin suhtautumiseen (Chien & Devaney 2001; Watson 2003; Norvilitis ym. 2006; Pirog & Roberts 2007; Richins 2011; Wang ym. 2011; Gardarsdottir & Dittmar 2012; Nepomuceno & Laroche 2015). Teoriassa yhteyden löytyminen suomalaisessa väestössä voidaan tulkitä yhtenäiseksi jatkumoksi yleisen tieteen kumulatiivisuusperiaatteen kanssa (Alkula ym. 1994, 92).

Rakennevalidiuden näkökulmasta näyttää siltä, että kahdella tutkimuskysymykselläni on eri validiuden taso. Ensimmäisellä tutkimuskysymyksellä, suhtautumisessa kulutusluottoihin, on laajempi tartuntapinta kansainväliseen tutkimukseen. Ensimmäisen tutkimuskysymyksen muuttujat ovat kohtalaisen valideja.

Toisella tutkimuskysymyksellä, konkreettisella kulutusluoton ottamisella, näyttäisi olevan selvästi alhaisemman validiuden mittarit. Tämä johtuu näkemykseni mukaan pirstaleisesta käsitekentästä. Alkula ym. (1994, 93–94) mukaan on luonnollista, että tutkimukseen liittyvä käsitteistö vaihtelee, koska käsitteet ilmenevät eri tavalla ja ovat aika- ja kulttuurisidonnaisia. Tiedeyhteisössä käytetyn käsitteistön pirstaleisuutta voimistaa se, että kulutusluottoihin liittyvässä kontekstissa kulutusluotot ovat konkreettisesti osa kyselyihin vastaavien ihmisten elämää, johon vaikuttavat esimerkiksi mainonta, maakohtainen kulutusluottojen tarjoama ja kulutusluottojen symboliarvo. Vallitseva ympäristö osaltaan luo kulutusluottoihin liittyvää käsitteistöä.

Reliabiliteetin osalta aineisto on kokonaisuudessaan pätevä. Aineisto on osa pitkittäistutkimusta, ja aineisto on pääosin yhteneväinen edellisten kyselyiden kanssa. Lisäksi aineistoa on käytetty useissa korkeatasoisissa tieteellisissä artikkeleissa (Koivula 2014, 1, 28). Aineiston otos on suuri, joten mahdollisen yksittäisen näppäilyvirheen vaikutus tuloksiin on mitätön.

Olen lisäksi yleissilmäillyt dataa ilman huomioita alentuneesta reliabiliteetista. Aineistossa on jonkin verran puuttuvia tietoja. Käytän kuitenkin regressiomenetelmiä, jotka automaattisesti poistavat havainnon puuttuessa kyseisen vastaajan. Tarkasteltaessa suhtautumista kulutusluottoon, jossa käytän askeltavaa lineaarista regressiota, havaintojen puute ei ole ongelma havaintojen määrän ollessa suuri. Toisessa tutkimuskysymyksessä puolestaan, logistisessa regressiossa kulutusluoton tai pikavipin omistamisesta, selitettävän muuttujan havainnot ovat matalia, joka vähentää analyysin todistusvoimaa.

Validiteetti ja reliabiliteetti kulkevat käsi kädessä ja muodostavat yhdessä kokonaisluotettavuuden. Reliaabelius on kuitenkin riippumaton validiudesta (Alkula 1994, 88–89). Nämä rajoitteet huomioiden tutkimus on mahdollista suorittaa mutta johtuen alentuneesta validiudesta, erityisesti toisen tutkimuskysymyksen osalta, tulee tutkimukseen suhtautua kriittisesti.

Olen tarkastellut tutkimuksen asetelmaa puolueettomuuden ja objektiivisuuden kannalta. Käsitteelliset ja teoreettiset valinnat saattavat olla tutkijakohtaisesti arvolatautuneita (Alkula ym. 1994, 11–12). Olen pyrkinyt tutkimuksen edetessä objektiivisiin valintoihin.

4.5.2 Kulutusluottoon suhtautumista tarkastelevan mallin arviointi

Askeltavan lineaarisen regressioanalyysin hyvyttä voidaan mitata multippelikorrelaatiokertoimen (R^2) avulla. Kerroin kertoo sen, kuinka monta prosenttia regressiomalli selittää selitettävän muuttujan vaihtelusta (Metsämuuronen 2008, 96) eli sen kuinka paljon selittävät muuttujat ja kontrollimuuttujat yhdessä selittävät selitettävän muuttujan vaihtelusta (Nummenmaa ym. 2016, 251–525). Kulutusluottoon suhtautumista tarkastelevan askeltavan regressiomallin selitysaste vaihtelee 0,02:n ja 0,04:n välillä alkaen mallista 1 ja päättyen malliin 3 (ks. taulukko 2). Yleisesti ihmistieteissä muuttujien väliset yhteydet eivät usein ole kovin vahvoja, koska ilmiöllä on sosiaalisessa todellisuudessa useita syitä (Jokivuori & Hietala 2007, 37–38). Tästä huolimatta regressioanalyysin noin 4 % selitystasetta voidaan pitää erittäin matalana. On siis todennäköistä, että regressioanalyysistä puuttuu olennaisia selittäviä muuttujia. Toisaalta on mahdollista, että velanottoon suhtautuminen on niin monimutkainen ilmiö, että regressioanalyysin menetelmillä on mahdollonta luoda todistusvoimaista mallia. Olen valinnut regressiomalliin muuttujia aikaisemman tutkimuksen perusteella. Näkemykseni mukaan käyttämässäni valmiissa aineistossa ei ole muita muuttujia, jotka voitaisiin perustellusti valita regressioanalyysiin selittämään suhtautumista kulutusluottoon.

Tarkastelen askeltavan lineaarisen regressioanalyysin hyvyttä ja uskottavuutta riippumattomuuden, homoskedastisuuden, normaaliuden, lineaarisuuden, kollineaarisuuden, kaikkien selitettävien muuttujien mukanaoloa ja poikkeavien havaintojen osalta.

Valmis aineisto on kerätty satunnaisotannalla. Otos on suuri, joten on oletettavaa, että selitettävän muuttujan havainnot ovat toisistaan riippumattomia. Residuaalien normaaliu-

della puolestaan tarkoitetaan sitä, että residuaalit ovat normaalijakautuneita, ja homoskedastisuus tarkoittaa residuaalien jakauman tasaisuutta ja residuaalien yhtenäisyyttä selittävien muuttujien muuttuessa (Metsämuuronen 2008, 99–100).

Regressioanalyysistä ei ole löydettävissä selkeää heteroskedastisuutta, mutta selittävän muuttujan arvot eivät myöskään ole täysin homoskedastisia. Residuaalit eivät myöskään ole täysin normaalijakautuneita. Edellä mainitut johtuvat todennäköisesti mahdollisista puuttuvista selittävästä muuttujista, mikä puolestaan palautuu aiheen monimutkaisuuteen.

Lineaariuus on myöskin keskeinen regressioanalyysin käytön edellytys, jonka avulla voidaan ennustaa arvoja regressiosuoran avulla (Alkula 1994, 253–254; Jokivuori & Hietala 2007, 40–41). Regressioanalyysin lineaariuus on tulkinnanvarainen. Regressionanalyysissä materialismilla on selkeästi lineaarinen yhteys kulutusluottoon suhtautumiseen, mutta ainoastaan muuttujan saadessa arvot 3–5. Materialismi itsessään saa vain harvakseltaan arvoja 1 ja 2, jonka johdosta yhteys on epälineaarinen materialismin saadessa arvot 1 ja 2. Kokonaisuudessa arvioin, että materialismilla on lineaarinen yhteys suhtautumisessa kulutusluottoon.

Kollineraarisuudella tarkoitetaan tilannetta, jossa selittävät muuttujat ja kontrollimuuttujat korreloivat liikaa keskenään, mistä seuraa multikollinearisuutta, joka on analyysin kannalta huono asia (Metsämuuronen 2008, 99). Regressiomallin keskeinen selittäjä eli materialismi ei korreloi merkittävästi muiden selittävien muuttujien tai kontrollimuuttujien kanssa. Suurimman VIF-arvon (2,2) saa iän ja materialismin yhteys. Nyrkkisääntö on lähteestä riippuen, että arvojen 4 tai 5 ylittävä VIF-arvo on merkki multikollinearisuudesta (Jokivuori & Hietala 2007, 50; Nummenmaa ym. 2016, 253).

Regressioanalyysin tarkkuuteen vaikuttavat myös mahdolliset poikkeavat havainnot (Metsämuuronen 2008, 101). Aineistossa ei ole merkittäviä poikkeavia havaintoja. Materialismi, taloudellinen tilanne nyt ja taloudellinen tilanne viiden vuoden kuluttua ovat Likert-asteikollisia. Tulot ja ikä ovat kategorisia muuttujia ja sukupuoli ja koulutus ovat dikotomisia muuttujia. Vaikka analyysissä olisikin yksittäisiä poikkeavia havaintoja, eivät ne vaikuttaisi olennaisesti regressiokertoimiin otoksen ollessa suuri.

Askeltavan menetelmän idea on, että kaikista käytettävistä olevista muuttujista valitaan keskeisimmät, joiden avulla voidaan rakentaa malli, jonka selitysvoima on paras ja jossa kaikki muuttujat ovat tilastollisesti merkitseviä (Jokivuori & Hietala 2007, 51–52). Olen kuitenkin soveltanut askeltavaa lineaarista regressiota tutkimusasetelman mukai-

sesti, jolloin tarkoitukseni on ymmärtää kulutusluottoihin liittyvää ilmiötä yleisellä tasolla ja hahmottaa kulutusluottojen ja kulutusluottoihin liittyvien asenteiden uppoutuneisuutta suomalaisessa kontekstissa. Vastoin Jokivuoren ja Hietalan (2007, 51–52) ideaa askeltavasta regressiosta, regressioanalyysissäni kaikki muuttujat eivät ole tilastollisesti merkitseviä. On jopa niin, että suurin osa muuttujista ei ole tilastollisesti merkitseviä. Yleisesti tutkimusasetelman lähtökohta voi olla tutkia aiemmissä kansainvälisissä tutkimuksissa esiintyvien relevanttien muuttujien osuutta selittävinä tekijöinä (Metsämuuronen 2008, 115). Tämä on tutkimukseni keskeinen lähestymistapa muuttujien valinnalle.

4.5.3 Kulutusluoton omistamista tarkastelevan mallin arviointi

Selitettävän muuttujan ollessa dikotominen on logistinen regressioanalyysi käyttökelpoisen menetelmä. Logistisen regressioanalyysin rajoitukset ovat lievemmat kuin lineaarisessa regressioanalyysissä. Logistisessa regressiomallissa ei tarvitse kiinnittää huomiota selitettävien muuttujien normaaliuteen eikä homoskedastisuuteen. Toisaalta logistisessa regressiossa olennaista on, että selitettävän ja selitettävien muuttujien välillä on lineaarinen yhteys (Jokivuori & Hietala 2007, 59–60; Metsämuuronen 2008, 115–116.)

Keskeistä logistisessa regressioanalyysissä on, että mallissa on mukana relevantit muuttujat (Metsämuuronen 2008, 116). Tutkimuksessani muuttujien valinta perustuu aiemmissä tutkimuksissa esiintyneisiin relevantteihin muuttujiin.

Toinen keskeinen seikka logistisessa regressiossa on havaintojen määrä, joka pitäisi olla kohtuullinen. Jos havaintoja on liian vähän, on mahdollista, että mallin selitysaste nousee teknisistä syistä liian korkeaksi (Metsämuuronen 2008, 116.) Logistisessa regressioanalyysissäni havaintoja on 1094 kpl, mutta ainoastaan 187 vastaajalla on kulutusluottoja tai pikavippejä.

Regressioanalyysin Cox & Snell Pseudo R^2 on 0,1128 eli selittävät muuttujat ja kontrollimuuttujat selittävät noin 11,3 % selitettävän muuttujan vaihtelusta. Logistisen regressioanalyysin yhteydessä Cox & Snell Pseudo R^2 selitysaste on tosin näennäinen, sillä selitettävän muuttujan dikotomisuudesta johtuen todellista selitysastetta ei voida laskea (Jokivuori & Hietala 2007, 68).

Tutkimukseni logistisen regressiomallin tärkein uskottavuutta vähentävä tekijä on kahden selittävän muuttujan, materialismin kulutusluottoon suhtautumisen välisen line-

aarisen yhteyden puuttuminen. Vaikka malli itsessään on heikko, on heikkoudesta vedettävissä myös johtopäätöksiä, joita käsittelem tuloksien tulkinnassa. Käytän logistisessa regressioanalyysissä keskimääräisiä marginaaliefektiä (average marginal effect), jonka avulla saadaan selville selittäjän keskimääräinen vaikutus selitettävän muuttujan todennäköisyyteen (Mood 2010).

5 TULOKSET

5.1 Kulutusluottoon suhtautuminen

Askeltavassa lineaarisessa regressioanalyysissä selitettävä muuttuja on kulutusluottoon suhtautuminen ja selittävät muuttujat ovat materialistinen kulutusasenne, taloudellinen tilanne nyt ja taloudellinen tilanne viiden vuoden kuluttua. Kontrollimuuttujat ovat ikä, sukupuoli, koulutus ja tulot. Esitän seuraavassa tulokset kronologisessa järjestyksessä alkaen mallista yksi.

Askeltavan lineaarisen regressionanalyysin mallin 1 mukaan siirtyminen materialistinen asteikolla yhden yksikön oikealle eli vähemmän materialistiseen suuntaan, vähenee selitettävä muuttuja, kulutusluottoa tulisi välttää, 0,35 yksikköä. Ero on tilastollisesti merkitsevä ($p < 0,05$). Materialistisen kulutusasenteen heikentyessä vastaajat ovat siis vahvemmin sitä mieltä, että kulutusluottoa tulisi välttää, kun kulutusluoton välttämistä mitattiin asteikolla, jossa 1=täysin samaa mieltä ja 5=täysin eri mieltä.

Mallissa 2 nykyinen tai tuleva taloudellinen tilanne ei selitä suhtautumista kulutusluottoon, kun materialistinen asenne on vakioitu. Mallissa 2 materialistisen kulutusasenteen yhteys kulutusluottoon suhtautumisessa säilyy tilastollisesti merkitsevä (p<0,05), kun nykyinen ja tuleva taloudellinen tilanne on vakioitu. Yhteys kuitenkin hieman laimenee verrattuna ensimmäiseen malliin.

Mallissa 3 iällä, sukupuolella ja koulutuksella ei ole tilastollisesti merkitsevää yhteyttä kulutusluottoon suhtautumiseen, kun muut muuttujat ovat vakioitu. Myös nykyinen ja tuleva taloudellinen tilanne ovat edelleen tilastollisesti merkityksettömiä, kun muut muuttujat ovat vakioitu. Tulojen osalta, kun muut muuttujat ovat vakioituja, 1500–2000 €ansaitsevat ovat 0,24 yksikköä enemmän eri mieltä kulutusluoton välttämisestä kuin alle 1000 €ansaitsevat. Ero on tilastollisesti merkitsevä ($p < 0,05$). Yli 2000 €ansaitsevien osalta, kun muut muuttujat ovat vakioituja, yli 2000 €ansaitsevat ovat 0,35 yksikköä enemmän eri mieltä kulutusluoton välttämisestä kuin alle 1000 €ansaitsevat. Ero on tilastollisesti merkitsevä ($p < 0,05$). Alle 1000 €ansaitsevien ja 1000–1500 €ansaitsevien välillä ei ole tilastollisesti merkitsevää eroa suhtautumisessa kulutusluottoon. Tulojen osalta tulokset siis tarkoittavat, että pienituloiset suhtautuvat varauksellisemmin kulutusluottoon ja tulojen noustessa vastaajat suhtautuvat positiivisemmin kulutusluottoon. Lopuksi mallissa 3 kaikkien muuttujien ollessa vakioituja, materialistisen kulutusasenteen

yhteys kulutusluottoon suhtautumiseen pysyy tilastollisesti merkitseväenä ($p < 0,05$), mutta yhteys edelleen laimenee verrattuna ensimmäiseen ja toiseen malliin.

Taulukko 1 Materialistisen kulutusasetteen yhteys kulutusluottoon suhtautumisessa

	N=1103 malli1 (r ² =0.024)	N=1103 malli2 (r ² =0.027)	N=1103 malli3 (r ² =0.043)
Materialistinen kulutusasette	-0.349 (0.067)***	-0.301 (0.074)***	-0.221 (0.077)**
Taloudellinen tilanne nyt		-0.041 (0.045)	0.012 (0.047)
Taloudellinen tilanne 5.vuoden kuluttua		-0.064 (0.037)	-0.074 (0.044)
36–55-vuotiaat (ref. 18–35-vuotiaat)			0.003 (0.094)
56–74-vuotiaat			0.023 (0.102)
Sukupuoli (ref. nainen)			-0.032 (0.070)
Korkeakoulutus (ref. toinen aste tai alempi)			0.119 (0.080)
1000-1500€(ref. alle 1000€)			0.097 (0.108)
1500–2000€			0.237 (0.103)*
yli 2000€			0.351(0.115)**

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

5.2 Kulutusluoton omistaminen

Logistisen regressioanalyysin selitettävä muuttuja on, onko vastaajalla kulutusluottoja tai pikavippejä vai ei. Selittävinä muuttujina ovat suhtautuminen kulutusluottoon, materialistinen kulutusasenne, taloudellinen tilanne nyt ja taloudellinen tilanne viiden vuoden kuluttua. Kontrollimuuttujat ovat ikä, sukupuoli, koulutus ja tulot.

Logistisessa regressioanalyysissä suhtautuminen kulutusluottoon, materialistisella kulutusasenne, ikä ja sukupuoli eivät selitä sitä, onko vastaajalla kulutusluottoja tai pikavippejä, kun muut muuttujat ovat vakioituja. Siirtyminen nykyisen taloudellisen tilanteen akselilla yhden askeleen vasemmalta oikealle eli asteikolla 1–5 kohti 5:tä laskee todennäköisyys kuulua ”Minulla on kulutusluottoja tai pikavippejä – Ei” kategoriaan 8,8 % yksikköä, kun muut muuttujat ovat vakioitu. Ero on tilastollisesti merkitsevää ($p < 0,05$). Toisin sanoen mitä huonommaksi vastaaja kokee nykyisen taloudellisen tilanteensa, sitä todennäköisemmin hänellä on kulutusluottoja tai pikavippejä. Siirtyminen puolestaan taloudellisen tilanteen viiden vuoden kuluttua akselilla yhden askeleen vasemmalta oikealle nousee todennäköisyys kuulua ”Minulla on kulutusluottoja tai pikavippejä – Ei” kategoriaan 2,6 % yksikköä, kun muut muuttujat ovat vakioitu. Ero on tilastollisesti merkitsevää ($p < 0,05$). Subjektiiivisesti koetun taloudellisen tilanteen viiden vuoden kuluttua heikentyessä todennäköisyys kulutusluoton tai pikavipin omistamiselle laskee eli mitä paremmaksi vastaaja kokee taloudellisen tilanteensa viiden vuoden kuluttua, sitä todennäköisemmin hänellä on kulutusluotto tai pikavippi.

Koulutuksen osalta korkeakoulutetut kuuluvat ”Minulla on kulutusluottoja tai pikavippejä – Ei” kategoriaan 4,5 % yksikköä todennäköisemmin kuin toisen asteen koulutetut tai sitä alemmin koulutetut kun muut muuttujat ovat vakioitu. Ero on tilastollisesti merkitsevää ($p < 0,05$). Toisen asteen tai sitä alemmin koulutetuilla on siis todennäköisemmin kulutusluottoja tai pikavippejä kuin korkeakoulutetuilla.

Tulojen osalta 1000–1500 €ansaitsevat kuuluvat 13,2 % yksikköä vähemmän todennäköisemmin ”Minulla on kulutusluottoja tai pikavippejä – Ei” kategoriaan kuin alle 1000 €ansaitsevat. 1500–2000 €ja yli 2000 €ansaitsevat kuuluvat 15,9 % yksikköä ja 9,6 % yksikköä vähemmän todennäköisemmin ”Minulla on kulutusluottoja tai pikavippejä – Ei” kategoriaan kuin alle 1000€ansaitsevat. Tulokontrollimuuttujat ovat kaikki tilastollisesti merkitseviä ($p < 0,05$). Keski – ja suurituloisilla on siis selkeästi todennäköisemmin kulutusluottoja tai pikavippejä kuin matalatuloisilla.

Taulukko 2 Kulutusluottoon suhtautumisen yhteys kulutusluoton omistamiseen

		p:n arvo
Suhtautuminen kulutusluottoon	-0.014 (0.009)	0.113
Materialistinen kulutusasenne	0.043 (0.024)	0.066
Taloudellinen tilanne nyt	-0.088 (0.014)	0.000
Taloudellinen tilanne 5. vuoden kuluttua	0.026 (0.013)	0.045
36–55-vuotiaat (ref. 18–35-vuotiaat)	-0.049 (0.029)	0.088
56–74-vuotiaat	0.032 (0.028)	0.263
Sukupuoli (ref. nainen)	0.019 (0.021)	0.350
Korkeakoulutus (ref. toinen aste tai alempi)	0.045 (0.022)	0.043
1000-1500€(ref. alle 1000€)	-0.132 (0.028)	0.000
1500-2000€	-0.159 (0.025)	0.000
yli 2000€	-0.096 (0.027)	0.000

N=1094

Pseudo r²=0.113

5.3 Tulosten tulkinta

Aineiston perusteella suomalaisesta väestöstä on löydettävissä yhteys materialismin ja kulutusluottoon suhtautumisen välillä. Tämä yhteys on löydetty kansainvälisissä tutkimuksissa (Watson 2003; Richins 2011). Aineiston perusteella mitä materialistisemmasta yksilöstä on kyse, sitä todennäköisemmin yksilö suhtautuu positiivisesti kulutusluoton ottamiseen ja mitä vähemmän materialistisesta yksilöstä on kyse, sitä todennäköisemmin yksilö suhtautuu kulutusluottoon välttävämmin. Tulos sinänsä ei ole yllätys. Kulutusluotto voidaan nähdä välineenä taikka mahdollistajana tavaroiden tai palveluiden hankkimiselle. Jos ajatellaan, että materialistiset yksilöt suhtautuvat myönteisesti kuluttamiseen (Watson 2003), on näkemykseni mukaan luonnollista, että myös kulutusluottoihin suhtaudutaan keskimääräisesti positiivisemmin. Kääntäen voidaan ajatella, että jos yksilö on vähemmän materialistinen, hän suhtautuu keskimäärin vähemmän myönteisesti kuluttamiseen, jolloin hän myös todennäköisemmin suhtautuu vähemmän positiivisesti kulutusluottoihin.

Toisaalta vastoin kansainvälisesti löydettyjä yhteyksiä (Chien & Devaney 2001; Richins 2011; Gardarsdottir & Dittmar 2012; Nepomuceno & Laroche 2015), tässä tutkimuksessa ei havaittu materialismin yhteyttä konkreettiseen kulutusluoton omistamiseen. Tulosten mukaan suomalaisessa kontekstissa kulutusluottoihin suhtautuminen näyttää olevan erillään kulutusluoton omistamisesta.

Yleisesti asenteiden ja luottokäyttäytymisen välistä kausaalisuutta on vaikeaa arvioida (Chien & Devaney 2001). Kulutusluottoihin suhtautumisen ja kulutusluoton ottamisen välisen yhteyden puuttuminen on kuitenkin mielenkiintoinen tulos suhteessa kansainväliseen tutkimukseen. Tässä tutkimuksessa käytetyn aineiston perusteella voidaan tulkita, että keskimääräisesti suomalaiset ovat jonkin verran samaa mieltä siitä, että kulutusluottoa tulisi välttää. Samanaikaisesti suomalaiset kokevat keskimääräisesti kuluttavansa keskivertokuluttajaa vähemmän. Nämä kaksi asiaa yhdessä osaltaan selittävät kulutusluottoihin suhtautumisen ja kulutusluottojen omistaminen välisen yhteyden puuttumista.

Materialismin, kulutusluottoasenteiden ja kulutusluoton ottamisen välistä kausaalisuutta voidaan lähestyä suoraviivaisesti. Voidaan nähdä, että materialismi on alkusyy, joka johtaa positiiviseen asenteeseen kulutusluottoja kohtaan ja joka edelleen johtaa kulutusluoton ottamiseen. Tämän tutkimuksen perusteella näyttää siltä, että suomalaisessa

kontekstissa materialismi on yhteydessä kulutusluottoihin suhtautumiseen, mutta materialismi ja kulutusluottoihin suhtautuminen eivät ole yhteydessä kulutusluoton omistamiseen. Kulutusluottojen kontekstissa asenteet ja käyttö ovat Suomessa toisistaan erillään.

Yhteyden puuttuminen saattaa johtua käsiteongelmasta. Kulutusluoton omistamista mittaavan selitettävän muuttujan vastausten jakauma on ristiriidassa todelliseen kulutusluottojen omistusasteeseen. Tulosten tulkintaa vaikeuttaa myös se, että näkemykseni mukaan suomalaisessa kontekstissa kulutusluottoihin liittyvällä käsitteistöllä on merkitystä. Esimerkiksi näkemykseni mukaan pikavipillä on erilainen kaiku suhteessa kulutusluottoon ja luotolla on erilainen kaiku suhteessa velkaan. Analyysissäni kulutusluottoon suhtautumista kuvaavassa muuttujassa käytetään termiä velka ja kulutusluoton omistamisen yhteydessä muuttujassa käytetään termejä kulutusluotto ja pikavippi. On mahdollista, että terminologisista syistä kulutusluottoon suhtautumisen ja kulutusluoton omistamisen välillä ei havaittu yhteyttä.

Sekä materialismin yhteys kulutusluottoon suhtautumiseen että näiden kahden yhteys kulutusluoton omistamiseen ovat mielenkiintoisia ilmiötä taloudellisen toiminnan rakennäkökulmista. On mahdollista, että kulutusluoton omistaminen on niin pitkälle uppoutunut taloudellisen toiminnan ilmiö, että materialismi ja asennoituminen menettävät merkityksensä selittävinä tekijöinä. Kulutusluoton ottaminen voidaan nähdä osana päätöksenteon rutiinia (North 1990, 11–27) ja joko tietoista tai tiedostamatonta traditionaalista toimintaa (Weber 1968, 24–26). On mahdollista, että suomalaisessa kontekstissa kulutusluoton omistaminen on niin uppoutunutta ja yleisesti hyväksyttyä, että kulutusluoton omistaminen on keskimääräisesti väestötasolla irtautunut asenteista.

Toinen mahdollinen syy yhteyden puuttumiselle Suomessa saattaa olla kulutuskulttuurin ja materialismin yleinen maltillisuus. Aineiston perusteella suomalaiset näkevät itsensä maltillisina kuluttajina, ja materialistinen kulutusasenne on Suomessa keskimääräisesti lievää. Kulutusluoton käyttäminen on kuitenkin yleisesti hyväksyttyä ja hyväksyttävyyttä on noussut viimeisten vuosikymmenien aikana samalla, kun luotoista johtuvat ongelmat, kuten ylivelkaantuminen, ovat edelleen merkittävä häpeän lähde (Talvio 2011, 83–90). Tästä johtuen on mahdollista, että suomalaisilla on keskimääräisesti olemassa jonkinasteinen henkinen kynnyks, joka rajoittaa kulutusluoton ottamista. Tätä ajatusta tukee se, että aineiston mukaan suomalaiset keskimäärin suhtautuvat varautuneesti kulutusluottoon.

Subjektiiivisesti koetun nykyisen ja tulevan taloudellisen tilanteen osalta analyysit tuottavat mielenkiintoisia havaintoja. Aineiston mukaan nykyisellä ja tulevalla taloudellisella

tilanteella ei ole yhteyttä kulutusluottoon suhtautumiseen. Mielenkiintoista on se, että kulutusluoton omistamiseen subjektiivisesti koettu nykyinen taloudellinen tilanne vaikuttaa eri tavalla kuin subjektiivisesti koettu taloudellinen tilanne viiden vuoden kuluttua. Aineiston perusteella subjektiivisesti koettu heikompi taloudellinen nykytilanne lisää todennäköisyyttä omistaa kulutusluottoja. Samanaikaisesti mitä paremmaksi taloudellinen tilanne koetaan viiden vuoden kuluttua, sitä todennäköisemmin kulutusluottoja on. Tämä eroavaisuus johtuu näkemykseni mukaan osaltaan käsitteistöstä. Tulkitsen tulokset niin, että heikoksi koettu taloudellinen nykytilanne on yhteydessä erityisesti pikavippien omistamiseen ja positiivisemmin koettu taloudellinen tilanne viiden vuoden kuluttua on yhteydessä erityisesti kulutusluottojen omistamiseen. Tämä kuvaa myös kulutusluottojen omistamisen taustalla olevien syiden moninaisuutta. Tulkitsen tulokset siten, että positiiviseen taloudelliseen tilanteeseen tulevaisuudessa luottavat ihmiset omistavat kulutusluottoja maksimoidakseen kulutusluotoista saatavan hyödyn. Samanaikaisesti on mahdollista, että nykytilanteeseensa heikosti luottavat ihmiset ovat alttiimpia kulutusluotoille tai pikavipeille

Taloudellisen tilanteen aikaulottuvuuden, materialistisen kulutusasenteen ja suhtautumisen kulutusluottoihin yhteydestä kulutusluoton omistamiseen voidaan näkemykseni mukaan päätellä suomalaisten käytännönläheistä lähestymistapaa kulutusluottoihin. On eri asia ajatella kulutusluottoa kuin ottaa kulutusluottoa. Materialistiset ajatukset vaikuttavat kulutusluottoihin asennoitumiseen, mutta eivät kulutusluoton omistamiseen. Taloudellinen tilanne ei vaikuta suhtautumiseen kulutusluottoihin, mutta vaikuttaa konkreettisesti kulutusluoton omistamiseen. Aineiston mukaan näyttää siis siltä, että kulutusluottojen osalta ihmisten asenteet eivät ole yhteydessä konkreettiseen taloudelliseen toimintaan.

Iällä ei ole tutkimukseni mukaan yhteyttä kulutusluottoon suhtautumiseen eikä kulutusluoton omistamiseen. Aikaisemman tutkimuksen mukaan nuoret suhtautuvat positiivisemmin kulutusluoton ottamiseen (Chien & Devaney 2001). Suomalaisessa kontekstissa tiedämme, että keski-ikäisillä on todennäköisemmin pankista otettuja kulutusluottoja (Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20–28) ja nuorilla puolestaan pikavippejä (Valkama & Muttilainen 2008, 76; Autio ym. 2009; Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat 2017, 20–28). Kulutusluottoon suhtautumisen ja iän välisen yhteyden puuttuminen on lievä yllätys, koska aineistossa ikääntyneet ovat yliedustettuna. Olettamus siitä, että suomalaisten ikääntyneiden keskuudessa olisi vielä olemassa talonpoikaisesta velanottoon suhtautumisesta (Huttunen & Autio 2009, 248–260), ei tulosten perusteella päde. Toisaalta molemmissa regressiomalleissa nuoret ovat referenssiryhmänä,

mikä on saattanut johtaa vääristymään. On myös mahdollista, että tilastollisesti merkitsevän yhteyden puuttuminen johtuu kysymyksenasettelusta. Kysymyksenasettelussa on yhdistetty pikavippi ja kulutusluotto ja näin ollen on mahdollista, että ikäryhmien välille ei löydy tilastollisesti merkitseviä eroja. Kulutusluotto ja pikavippi ikään kuin hukkuvat samaan kysymykseen.

Sukupuolella ei aineiston mukaan ole yhteyttä kulutusluottoihin asennoitumiseen eikä kulutusluoton omistamiseen. Tämä myötäilee aikaisempaa kansainvälistä tutkimusta, jossa selkeää yhteyttä ei ole löydetty tai sukupuolen rooli on epäselvä (Norvilitis ym. 2006). Näkemykseni mukaan suomalaisessa kontekstissa sukupuolen yhteys kulutusluottoihin ei ole epäselvä, vaan irrelevantti. Suomi on verrattain tasa-arvoinen maa ja naiset ovat saavuttaneet verrattain autonomisen taloudellisen aseman. Suomessa jokaisella on sukupuoleen katsomatta henkilökohtainen vastuu ja vapaus raha-asioissa sekä lailla tuettu pankkisalaisuus. Nämä yhdessä ovat johtaneet siihen, että rakenteellisesti sukupuoli ei ole merkityksellinen selittäjä kulutusluottoon suhtautumisessa tai kulutusluoton omistamisessa. Tätä tulkintaa tukee myös se, että regressiomalleissa tulot on vakioitu, jolloin sukupuolten välisillä tuloeroillakaan ei ole merkitystä kulutusluottojen kontekstissa.

Koulutus puolestaan on mielenkiintoinen selittäjä. Analyysini mukaan koulutuksella ei ole yhteyttä kulutusluottoihin asennoitumiseen. Aikaisemmassa tutkimuksissa yhteys on ollut ristiriitainen (Lunt & Livingstone 1992; Choi & Devaney 1995; Chien & Devaney 2001). Aineiston mukaan koulutuksella on kuitenkin yhteys kulutusluoton omistamiseen. Toisen asteen käyneillä tai sitä alemmin koulutetuilla on todennäköisemmin kulutusluottoja kuin korkeasti koulutetuilla. Tulos on päinvastainen kuin aikaisemmissa tutkimuksissa, joiden mukaan korkeasti koulutetuilla olisi todennäköisemmin kulutusluottoja (Choi & Devaney 1995; Chien & Devaney 2001; Kim & Devaney 2001).

Näkemykseni mukaan koulutuksen yhteys kulutusluottoihin asennoitumiseen ja kulutusluoton omistamiseen palautuu Suomen verrattain laadukkaaseen peruskouluun ja toisen asteen koulutukseen. Koulutuksen selitysvaikutus perustuu siihen, että jos oletetaan yleisen hyvän taloudellisen lukutaidon ja hyvän oman talouden hallinnan (Maswati ym. 2015; French & McKillop 2016; Goedde-Menken ym. 2017) olevan yhteydessä kulutusluottojen hallintaan, niin suomalaisessa kontekstissa korkeakoulutuksen tulisi tarjota jotain taloudellista osaamista enemmän kuin toisen asteen tai peruskoulun. Tämän tulisi lopulta heijastua väestötason kyselyssä kulutusluottoihin suhtautumiseen ja kulutusluottojen omistamiseen. Tutkimukseni perusteella näin ei ole. Tämä tukee ajatusta siitä, että

suomalainen peruskoulu ja toinen aste takaavat tarvittavat taloudelliset taidot kulutusluottojen käyttöön. Tulosten perusteella korkeakoulutus ei tarjoa kulutusluottojen kontekstissa osaamista, joka heijastuisi kulutusluottoihin suhtautumiseen tai kulutusluottojen omistamiseen.

Toisaalta aineiston mukaan koulutuksen ja kulutusluoton omistamisen välillä on tilastollisesti merkitsevä yhteys. Suhtaudun kuitenkin tämän yhteyden löytymiseen kriittisesti. Kysymyksenasettelussa käytetään yhtenä terminä pikavippiä, joka on tutkitusti nuorten, alemman sosioekonomisen aseman ja kouluttamattomien käyttämä laina (Lea ym. 1993; Oksanen ym. 2015). Näkemykseni mukaan korkeasti koulutetut assosioivat sanan pikavippi edellä mainittuihin luokkiin, joihin korkeasti koulutetut eivät itse halua samaistua. Tätä ilmiötä kuvaavat aineistossa olevat muut kulutusluottoihin liittyvät kysymykset, joiden vastaukset ovat keskenään ristiriidassa. Kysymyksenasettelun muuttuessa myös vastaukset muuttuvat eli käsitteistöllä on merkitystä. Kokonaisarvioni siis on, että jos kulutusluottoja arvioidaan laajana yläkäsitteenä siten, että kulutusluotot ja pikavipit kategorioidaan samaa tarkoittavaksi asiakasi, koulutus ei selitä Suomessa kulutusluottoon asennoitumista tai kulutusluoton omistamista. On kuitenkin todennäköistä, että formaalilla koulutuksella on merkitystä, jos kulutusluotto ja pikavippi tulkittaisiin eri asioiksi.

Iän, sukupuolen ja koulutuksen merkityksettömyyden jatkeeksi tuloilla on puolestaan selkeä yhteys sekä kulutusluottoihin asennoitumiseen että kulutusluoton omistamiseen. Huomionarvoista on, että tulotaso on ainoa tilastollisesti merkitsevä selittäjä molempien tutkimuskysymysten osalta. Hyvätuloiset suhtautuvat velanottoon positiivisemmin, ja hyvätuloisilla on selkeästi todennäköisemmin kulutusluottoja tai pikavippejä kuin pienituloisilla. Aiemman tutkimuksen mukaan tuloilla on ristiriitainen yhteys kulutusluoton omistamiseen (Kim & Devaney 2001; Norvilitis ym. 2006). Näkemykseni mukaan kuitenkin suomalaisessa kontekstissa tulot on selkeä ja yksiselitteinen selittäjä. Tulot edustavat suomalaisille käytännönläheisyyttä ja konkreettista kassavirtaa, jolla kulutusluottoja maksetaan takaisin.

Fordin näkemys (1988, 37–37) kulutusluottojen esiintymisestä pätee myös suomalaisessa kontekstissa. Kaikissa sosioekonomisissa asemassa esiintyy kulutusluottoja, mutta rakenteellisesti eri syistä. Väestötason tilastollisten menetelmien avulla saadaan kyllä helposti tulos kulutusluottojen omistamisen todennäköisyyksistä, mutta taustalla olevia syitä ja väestön sisäisiä vaihteluita on vaikeampi arvioida. Käyttämäni valmiin aineiston perusteella ei voida eritellä tai ryhmitellä erilaisia kulutusluottojen käyttäjiä. On epäilemättä niin, että suomalaisesta väestöstä löytyy erilaisia motiiveja ja eri luottoinstrumenttien

käyttäjiä. Tulkintani on, että Suomessa on mahdollista varovaisesti jäsentää ääripäitä. Samanaikaisesti on turvallista todeta, että ääripäiden välissä on monenlaisia kulutusluottojen käyttäjiä. Yhdessä ääripäässä hyvätuloiset suhtautuvat positiivisesti ja myös ottavat aktiivisesti verrattain edullisia kulutusluottoja maksimoidessaan materialistisen hyvinvoinnin luottaen tulotason jatkuvuuteen tulevaisuudessa. Toisessa ääripäässä on huonommassa sosioekonomisessa asemassa olevia, jotka ottavat verrattain kalliita pikavippejä ylläpitääkseen välttävää hyvinvoinnin tasoa.

Tutkimuksen perusteella ei ole mahdollista erotella erilaisia kulutusluoton käyttäjäryhmiä. Näkemykseni mukaan merkityksellistä tuloksissa on, että väestötason tarkastelussa ei ole mahdollista löytää kulutusluotoista johtuvia negatiivista yhteiskunnallisia ilmiöitä. Esimerkiksi jos väestötasolla huonomassa sosioekonomisessa asemassa olevilla olisi todennäköisemmin kulutusluottoja tai pikavippejä, niin tämä näkyisi laadukkaassa ja laajassa aineistossa. Näin ei kuitenkaan ole, vaan aineiston mukaan väestötason totuus on päinvastainen. Todennäköisyys kulutusluoton omistamiselle on sitä suurempi mitä suuremmat tulot ovat riippumatta formaalista koulutuksesta, iästä tai sukupuolesta.

Tutkimus avaa siis kulutusluotoista johtuvien ongelmien suuruusluokkaa. Kulutusluotot ja pikavipit ovat kiistatta osa maksuhäiriö- ja ylivelkaantumisongelmaa, mutta aineiston väestötason tarkastelun perusteella näyttää siltä, että kulutusluoton omistamisen todennäköisyys nousee tulojen noustessa, mikä on näkemykseni tervettä ja kestäväää. Kulutusluotot ovat mahdollisuus, ja maksukykyiset ihmiset myös käyttävät kulutusluottoja.

Tutkimustulosten tulkinnan kannalta on myös tärkeää pohtia tilastollisten merkitsevyyksien ja selitysvoiman lisäksi sitä, että mitä regressioanalyysit eivät selitä. Esimerkiksi kulutusluottoon suhtautumisen analyysissa selitysaste on ainoastaan noin 4 %, mikä on erittäin matala. Ihmistieteissä muuttujien väliset yhteydet eivät useinkaan ole kovin vahvoja, koska ilmiöillä on sosiaalisessa todellisuudessa useita syitä (Jokivuori & Hietala 2007, 37–38), mutta tästä huolimatta tämän tutkimuksen malleissa olevat muuttujat yhdessä selittävät erittäin heikosti suhtautumista kulutusluottoon.

Näkemykseni mukaan matala selitysaste johtuu siitä, että asennoituminen kulutusluoton omistamiseen on Suomessa väestötasolla vuosikymmenten aikana arkipäiväistynyt ja muuttunut rutiininomaiseksi ja traditionaaliseksi toiminnaksi, vaikka samalla aineiston perusteella suomalaiset suhtautuvat keskimääräisesti varautuneesti kulutusluottoihin. Kansainvälisesti kulutusluottoihin liittyvää asenteellista muutosta on pohdittu jo 1990-luvulla, jolloin jo tulkittiin, että kulutusluotoista on tullut yleisesti hyväksyttäviä (Lunt & Livingstone 1992, 38–40). Suomalaiset eivät keskimäärin pohdi kulutusluoton ottamista,

vaan tarvittaessa ottavat suoraan kulutusluoton ilman suurempaa pohdintaa, jolloin olennaiseksi tekijäksi jää maksukyky eli tulot. Näkemykseni mukaan suomalaiset hahmottavat kulutusluottoja käytännönläheisesti. Kulutusluottoa otettaessa asenteet, kuten materialismi ja velanottoon suhtautuminen, eivät ole merkityksellisiä. Olennaista ovat tulot ja taloudellinen tilanne.

Toisaalta regressioanalyysini matalaa selitysstetta saattavat selittää mahdolliset puuttuvat muuttujat. Näkemykseni mukaan vaihtoehtoisia näkökulmia tarvitaan kulutusluottoilmiön jäsentämiseksi. Toisaalta on myös perusteltua kritisoida sitä, onko kulutusluottoilmiötä järkevää tarkastella väestötasolla, jos tiedämme, että kulutusluottoja käyttävät ihmiset ovat moninaisia ja että kulutusluottoja käytetään eri lähtökohdista ja eri tarkoituksiin. Jos yhteiskunnallinen lähtökohta on, että kulutusluottokannan tulisi kasvaa ja samanaikaisesti kulutusluotoista johtuvien ongelmien vähentyä, tulisi väestöstä pystyä hahmottamaan erilaiset kulutusluoton käyttäjät toisistaan. Tämä tutkimus on osoittanut sen, että aikaisemman kansainvälisen tutkimuksen perusteella valittujen muuttujien avulla on vaikeaa rakentaa väestötasolla selitysvuimasta mallia, joka selittäisi kulutusluottoilmiötä Suomessa.

Tutkimusasetelman mukaisesti näen kulutusluotot yhtenä osana taloudellista toimintaa. Haettaessa tulkintoja kulutusluottoilmiöstä on hyvä todeta, että klassisen taloustieteen ja taloussosiologian näkemykset ihmiset taloudellisesta toiminnasta ovat abstrakteja ja filosofisia eikä eroja tai yhtäläisyyksiä voi empiirisesti todentaa. Tarkoitukseni on kuitenkin pohtia ja tulkita kulutusluottoilmiötä ja hakea vaihtoehtoisia näkemyksiä. Tarkoitukseni ei ole testata näkökulmaeroja, vaan hakea tulkintoja.

Tulosten perusteella tulot näyttävät selkeimmältä selittävältä tekijältä kulutusluottojen kontekstissa. Näkemykseni mukaan tulot ovat kohtalaisen yhteneväinen selittäjä klassisen taloustieteen hyödyn maksimoimisen näkökulmasta. On rationaalista ajatella, että hyvillä tuloilla on turvallista ottaa kulutusluottoa. Klassisen taloustieteen perusoletus on, että taloudellinen päätöksenteko on itsekästä (Witteck ym. 2013, 10–15) ja että yksilö pyrkii optimoimaan ja arvottamaan mahdollisia lopputuloksia saadakseen parhaan mahdollisen hyödyn (Chai 2001, 5–6). Tulot osaltaan myös sivuavat uskoa omaan taloudelliseen tilanteeseen tulevaisuudessa, joka on tutkimuksen tulosten mukaan yhteydessä kulutusluoton omistamiseen. Näyttää loogiselta, laskelmoivalta ja rationaaliselta, että subjektiivinen kokemus tulojen vakaudesta tulevaisuudessa lisää luottamusta ottaa kulutusluottoja.

Toisaalta tulojen yhteys kulutusluoton omistamiseen näyttää sopivan vallitsevaan markkinatalousjärjestelmään. Mitä paremmat tulot, sitä paremmat mahdollisuudet on hankkia kohtuuhintaista kulutusluottoa. Samanaikaisesti matalilla tuloilla on vaikeampaa saada kohtuuhintaisia kulutusluottoja, mikä osaltaan saattaa selittää sitä, että hyvätuloisilla on aineiston mukaan todennäköisemmin kulutusluottoja kuin matalatuloisilla. Tulojen ja selitettävän muuttujan eli kulutusluoton tai pikavipin omistamisen osalta tulee tosin huomioida, että regressiomallissa selitettävä muuttuja mittaa ainoastaan dikotomisesti kulutusluoton tai pikavipin omistamista, ei euromääräistä luottoa. On perusteltua väittää, että dikotominen kysymyksenasettelu on irrelevantti. Perustellumpaa olisi tarkastella kulutusluoton määrää suhteessa maksukykyyn. Tätä ei valitettavasti tässä tutkimuksessa ole pystytty tarkastelemaan.

Vaikka koulutus on yleisesti tarkasteltuna yksi keskeisimmistä ihmisen elämäntulkua määrittelevistä tekijöistä, ei tämän tutkimuksen mukaan formaalilla koulutuksella ole merkitystä tarkasteltaessa kulutusluottoja rakennetason ilmiönä. Koulutuksen merkityksellömyyttä ja suomalaisten asenteellista homogeenisyyttä voidaan tarkastella rakenteelliseen uppoutuneisuuden näkökulmasta. Näkökulman mukaan kulutusluotot osana taloudellista toimintaa ovat uppoutuneita konkreettiseen ja jatkuvaan sosiaaliseen kanssakäymiseen (Granovetter 1985). Suomen ollessa verrattain matalien tuloerojen, tasa-arvon ja kohtalaisen laajan asenteellisen homogeenisyyden maa ajattelen, että suomalaisten kesken vallitsee hillitty ja tasa-arvoinen sosiaalinen kanssakäyminen. Suomalaista maltillisuutta kuvaa se, että aineiston perusteella suomalaiset ovat maltillisia kuluttajia ja maltillisia kulutusluottoon suhtautujia. Suomalainen maltillisuus yhdistettynä verrattain laadukkaaseen peruskouluun, toisen asteen koulutukseen ja hillittyyn sosiaaliseen kanssakäymiseen johtaa väestötasolla homogeenisyyteen, josta on erittäin vaikea saada kvantitatiivisilla menetelmillä selitysvoimaista mallia. Taloussosiologinen tuloksista siis on, että koska kulutusluottoilmiö on niin pitkälle uppoutunutta sosiaalisiin suhteisiin ja vallitsevaan kulttuuriin, on ilmiötä erittäin vaikea hahmottaa.

Klassisen taloustieteen näkökulmasta ja hyödyn maksimoimisen näkökulmasta näyttää siltä, että rationaalisen ajattelun lähtökohtaa voidaan tulkita suomalaisten päätöksentekoon kulutusluottojen kontekstissa. Tämä ilmenee tulojen ja taloudellisen tilanteen yhteyksistä kulutusluoton omistamiseen. Tutkimukseni yksi mielenkiintoisimmista havainnoista onkin, että suomalaisessa kontekstissa tulot ja subjektiivisesti koettu taloudellinen tilanne selittävät kulutusluottoa ilmiönä paremmin kuin koulutus.

Toisaalta ihmisen rationaalinen toiminta klassisen taloustieteen näkökulmasta on kyseenalaistettavissa. Tulosten mukaan kulutusluottoon suhtautumisella ja materialismilla ei ole yhteyttä kulutusluoton ottamiseen. On epätodennäköistä, että väestötasolla vakiintuneiden kulutustottumusten vallitessa kulutusluottoihin liittyviä transaktioita pohdittaisiin rationaalisen laskelmoivasti. Tulkintani mukaan suomalaiset eivät syvemmin pohdi kulutusluottoon liittyviä transaktioita pelkästään hyödyn maksimoimisen näkökulmasta. Kulutusluoton omistaminen selittyy osittain sen yleisellä legitimitetillä vallitsevan kulttuurin ja sosiaalisten suhteiden kautta. Tätä ajatusta tukee iän, sukupuolen ja koulutuksen merkityksettömyys analyysseissäni.

Pohdittaessa ihmisen taloudellista toimintaa kulutusluoton kontekstissa on myös pohdittava kulutusluoton luonnetta syvällisemmin. Kulutusluoton omistaminen on eittämättä vahvasti yhteydessä kuluttamiseen ja tavaroiden ja palveluiden ostamiseen. Kulutusluoton ottamiseen liittyviä päätöksiä voidaan tehdä suurempien hankintojen yhteydessä tarkkaan harkiten taikka pienemmissä ja toistuvissa hankinnoissa traditionaalisesti ja rutiininomaisesti. Kulutusluottoa voi ottaa ja omistaa monin eri tavoin. Esimerkiksi auton hankinta vakuudellisella kulutusluotolla voidaan nähdä syvällisemmäksi ja enemmän pohdintaa vaativaksi taloudelliseksi toiminnaksi kuin arkisempi ja pienempi hankinta esimerkiksi valmiiksi myönnetyllä vakuudettomalla luottokortilla. Klassisen taloustieteen näkökulmasta ihmisen rationaalisuudella ja laskelmoinnilla voi siis olla eri voimakkuustasoja. Sama pätee myös taloussosiologiseen näkökulmaan, koska jollakin kulutusluoton ottamisella voi olla erivahvuinen sosiaalinen ulottuvuus kuin toisella.

Loppujen lopuksi luottoinstrumentista taikka kulutusluottoon asennoitumisesta huolimatta kulutusluoton omistaminen palautuu aina jossain määrin konkreettisiin taloudellisiin mahdollisuuksiin, joita tutkimuksessani tulot ja subjektiivisesti koettu taloudellinen tilanne hyvin kuvaavat.

Tulkitsen, että kulutusluottojen kontekstissa on mahdollista esittää tulkintoja sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian näkökulmista. Taloussosiologian näkökulmasta kulutusluottojen tarkastelu on mielenkiintoista ja haasteellista. Kulutusluotto on samanaikaisesti avoin ja suljettu kulttuuriselle ja sosiaaliselle vaikutukselle. Suljetun sosiaalisen ilmiön kulutusluotosta tekee pankkisalaisuus. Ihmisen niin halutessa kenenkään ei tarvitse tietää kulutusluoton omistamisesta. Ainoastaan kulutusluotolla hankittu tavara tai palvelu on näkyvää altistuen sosiaaliselle ja kulttuurisille ulottuvuuksille. Toisaalta kulutusluoton omistamisesta voi kertoa avoimesti, jolloin toiminnasta tulee näkyvää.

Näistä syistä kulutusluotto on mielenkiintoinen ilmiö, koska ihmisellä on verrattain ainutlaatuinen tilaisuus muokata kulutusluoton omistamisen avoimuuden tasoa ja näin ollen tietoisesti vaikuttaa sosiaalisen uppoutuneisuuden tasoon. Yleisesti väitän, että suomalaisessa kontekstissa henkilökohtaisen talouden hallinta mahdollisine kulutusluottoineen on kohtalaisen suljettua ja henkilökohtaista. Voidaan tulkita, että kulutusluoton sosiaalinen uppoutuneisuus on erilaista uppoutuneisuutta kuin näkyvä materia. Kulutusluotojen henkilökohtaisuus muun muassa pankkisalaisuudesta johtuen johtaa siihen, että kulutusluotto on lähtökohtaisesti näkymätöntä. Kulutusluoton omistajalle jää mahdollisuus säätää avoimuuden tasoa, mikä mahdollistaa sosiaalisen jouston. Näin ollen kulutusluoton sosiaalinen ja kulttuurinen uppoutuneisuus saattaa vaihdella.

Väitän kuitenkin, että keskimääräisesti suomalaisessa kontekstissa yksilö joutuu väkisin pohtimaan kulutusluoton ottamista rationaalista näkökulmasta eli käytännössä oman tulevaisuuden maksukyvyyn näkökulmasta. Tutkimukseni tulokset tukevat väitettä, koska tuloilla ja subjektiivisesti koetulla taloudellisella tilanteella on yhteys kulutusluoton ottamiseen. Jos suomalaisessa kontekstissa ihminen ei keskimääräisesti käyttäytyisi rationaalisesti kulutusluoton ottamisen yhteydessä, eivät tulot ja subjektiivinen kokemus omasta taloudellisesta tilanteesta olisi tilastollisesti merkitseviä. Myös vallitseva markkinatalous osaltaan estää räikeän irrationaalisen taloudellisen toiminnan, koska maksukyvyttömän on vaikeaa saada kulutusluottoja.

Kun perinteisten palveluntarjoajien tarjoamat kulutusluotot asteittain digitalisoituvat lähemmäksi pikavippien tarjonta-alustoja ja eri kulutusluottoinstrumenttien saatavuus vakioituu, käytännössä pikavipin erottaa perinteisestä kulutusluotosta ainoastaan luoton hinta. Hinta puolestaan heijastaa palveluntarjoajan näkökulmasta luottoriskiä. Luottoriski on keskimääräisesti isompi nuorilla, matalapalkkaisilla, työttömillä ja kouluttamattomilla. Tähän ryhmään keski- tai hyvätuloinen suomalainen ei halua samaistua. Palveluntarjoajat ja kuluttajien maksukyky siis yhdessä luovat kierrettä, joka ruokkii itse itseään.

Eri luottoinstrumenttien ominaisuudet, erityisesti luoton hinta ja saatavuus, ohjaavat eri sosioekonomisessa asemassa olevia ihmisiä eri instrumenttien käyttäjiksi. Argumentoin kärjistäen, että keski-ikäiset ja hyvätuloiset käyttävät edullisia kulutusluottoa. Nuoret ja köyhät käyttävät puolestaan kalliita pikavippejä. Tämä johtaa eri luottoinstrumenttien ja käsitteistön stigmatumiseen. Tätä ei voi tosin käyttämieni regressioanalyysien perusteella todentaa, vaan perustan argumentin aikaisempaan tutkimukseen ja aineiston antamaan yleiskuvaan sekä esittämäni dilemmaan kulutusluoton ja pikavipin eroista ja yhteneväisyyksistä. Eri kulutusluottotuotteiden stigma on yhteydessä myös kulutusluotojen

henkilökohtaisuuteen. Esimerkiksi suomalaisessa kulttuurissa on eri tavalla yleisesti hyväksyttyä hankkia auto edullisella vakuudellisella kulutusluotolla kuin hoitaa arkisia kuluja pikavipillä. Vallitsevalla kulttuurilla on siis jonkinasteinen merkitys.

Ihmisen taloudellisen toiminnan luonne voi siis vaihdella. Ei voida väittää, että taloudellinen toiminta kulutusluottojen kontekstissa olisi yksiselitteisesti joko klassisen taloustieteen näkemyksen mukaisesti laskelmoivan rationaalista tai taloussosiologisen näkemyksen mukaan pelkästään sosiaalisesti uppoutunutta. Toisaalta voidaan kuitenkin kärkeä väittää, kulutusluottojen yhteydessä ihmisellä on aina jonkinasteinen käsitys kulutusluoton tarjoamasta hyödystä ja kustannuksesta. Samanaikaisesti voidaan väittää, että kulutusluotto ei koskaan voi olla täysin irrallaan vallitsevasta kulttuurista ja sosiaalisista suhteista.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Tutkimukseni tarkoituksena oli selvittää asenteiden, taloudellisen tilanteen ja sosiodemografisten tekijöiden vaikutuksia kulutusluottoon suhtautumiseen ja kulutusluoton omistamiseen suomalaisessa väestössä, ja tulkita tuloksia ihmisen taloudellisen toiminnan näkökulmista.

Olen teoriaosuudessa esittänyt klassisen taloustieteen ja taloussosiologian kärjistettyjä näkemyksiä ihmisen taloudellista toiminnasta ja kansainvälisiä tutkimuksia kulutusluoton omistamisesta ja kulutusluottoon suhtautumisesta. Yksi keskeisimmistä havainnoista tutkimukseni edetessä on ollut ilmiön käsitteistön moninaisuus. Käsitteet ovat moninaisia kulttuurien välillä, mutta myös kulttuurien sisällä. Suomalaisessa kontekstissa moninainen käsitteistö ilmenee käyttämäni valmiin aineiston eri kohdissa. Riippuen käsitteestä suomalaiset kokevat ja käyttävät kulutusluottoja eri tavalla.

Tutkimukseni tuloksista on vedettävissä muutamia johtopäätöksiä. Ensimmäinen ja tärkein johtopäätös on, että kulutusluottoon suhtautumista ja kulutusluoton omistamista on erittäin vaikea väestötasolla kattavasti selittää. Tästä osoituksena ovat regressioanalyysien alhaiset selityksasteet, vaikka analyyseissa on mukana aikaisemmissa tutkimuksissa havaittuja relevantteja muuttujia. Huolimatta siitä, että aineistosta on löydettävissä yhteydet sekä materialismin ja kulutusluottoon suhtautumisen välillä että taloudellisen tilanteen ja kulutusluoton omistamisen välillä, on kokonaiskuvaa ilmiöstä vaikea hahmottaa. Keskeisin johtopäätökseni siis on, että kulutusluotot ovat ilmiönä erittäin pitkälle yhteiskuntaan ja vallitsevaan kulttuuriin uppoutuneita, mikä tekee ilmiön jäsentämisen kvantitatiivisilla menetelmillä haastavaksi. Suomalaisessa kontekstissa ainoastaan tuloilla voidaan sanoa olevan selkeä yhteys sekä kulutusluottoon asennoitumiseen että kulutusluoton omistamiseen.

Olen tulkinnut kulutusluottoja ilmiönä sekä klassisen taloustieteen että taloussosiologian näkökulmista. Tutkimusasetelman kannalta on keskeistä pohtia, onko suomalaisten asennoitumisessa kulutusluottoihin ja kulutusluottojen ottamisessa havaittavissa piirteitä ihmisen taloudellista toiminnasta klassisen taloustieteen tai taloussosiologian näkökulmista.

Tutkimukseni keskeinen johtopäätös ihmisen taloudellisen toiminnan tarkastelun näkökulmasta on, että kärjistetyillä oletuksilla ihmisen taloudellista toiminnasta voidaan hakea tulkintoja, mutta ilmiötä ei ole mahdollista tyhjentävästi selittää. Toinen johtopää-

tös on, että riippuen kulutusluoton avoimuudesta ja kulutusluoton kontekstista taloudellisen toiminnan näkökulmaeroilla on eri voimakkuusasteita. Esimerkiksi ihmisellä on mahdollisuus säätää kulutusluoton avoimuuden tasoa.

Yleisesti tutkimuksen tuloksiin täytyy suhtautua kriittisesti. Aineiston muuttujilla on paikoittain vakavasti alentunut validiteetti suhteessa tutkittavaan ilmiöön. Molemmat regressioanalyysit ovat erittäin yksinkertaistettuja eikä analyyseja voida väittää selitysvomaisiksi. Tulkintoihin ihmisen taloudellisesta toiminnasta kulutusluottojen kontekstissa täytyy myös suhtautua kriittisesti. Esittämäni teoriat ihmisen taloudellista toiminnasta ovat erittäin pelkistettyjä ja yksinkertaisia. Lisäksi asetelma, jossa lähestyn ihmisen taloudellisen toiminnan luonnetta kahdesta eri näkökulmasta, on kritisoitavissa.

Jatkotutkimusmahdollisuuksia on lukemattomia huolimatta siitä, että kulutusluottoja on kansainvälisesti tutkittu paljon. Uusia näkökulmia tarvitaan. Näkemykseni mukaan tulevaisuudessa olennainen tutkimussuuntaus on selvittää väestön sisäisiä eroja, jolloin pystyttäisiin tarkemmin tunnistamaan väestöryhmät, joiden tulisi ottaa vähemmän kulutusluottoja ja joiden tulisi ottaa enemmän. Tähän tutkimusnäkökulmaan sisältyy ajatus kulutusluoton uppoutuneisuudesta vallitsevaan kulttuuriin ja sosiaalisiin suhteisiin. Onko kulutusluotto täydellisesti arkipäiväistynyt ja uppoutunut? Lisäksi mielestäni tärkeä tutkimusaihe olisi kulutusluottoihin liittyvien instrumenttien sosiaalisten merkityksien tutkiminen.

Lisäksi olisi järkevää selvittää kulutusluottojen takaisinmaksun aikafunktion yhteyttä kulutusluoton ottamiseen ja kulutusluottojen määrän suhteellisuutta suhteessa tuloihin. Todellinen relevanssi sekä yksilöiden että yhteiskunnan kokonaisuhyödyn kannalta on juuri kulutusluoton määrä suhteessa maksukykyyn.

Näkemykseni mukaan kulutusluottoilmiön keskeinen dilemma on vielä ratkaisematta. Miten pystyttäisiin kasvattamaan kulutusluottokantaa ja samanaikaisesti vähentämään kulutusluotoista johtuvia ongelmia?

LÄHTEET

- Achtziger, A. – Hubert, M. – Kenning, P. – Raab, G. – Reisch, L. (2015) Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 49 (3), 141–149.
- Alkula, T. – Pöntinen, S. – Ylöstalo, P. (1994) *Sosiaalitutkimuksen kvantitatiiviset menetelmät*. WSOY, Porvoo.
- Autio, M. – Wilska, T.-A. – Kaartinen, R. – Lähteenmaa, J. (2009) The use of small instant loans among young adults – a getaway to a consumer insolvency? *International Journal of Consumer Studies*, Vol. 33 (4), 407-415.
- Blom, R. (1987) Länsimainen rationalisointiprosessi ja modernin länsimaisen kulttuurin irrationaalisuus. Teoksessa: *Aiheita Weberistä. Max Weber, modernista rationaalisuudesta, uskonnosta, oikeudesta ja yhteiskuntaluokista*, toim. T. Hietaniemi, 9–36. Tutkijaliitto, Helsinki.
- Brown, C. (2008) *Inequality, consumer credit and the saving puzzle*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Brown, J. – Woodruffe-Burton, H. (2015) Exploring emotions and irrationality in attitudes towards consumer indebtedness: Individual perspectives of UK payday loan consumption. *Journal of Financial Services Marketing*, Vol. 20 (2), 107–121.
- Brubaker, R. (1984) *The limits of rationality: an essay on the social and moral thought of Max Weber*. Allen & Unwin, London.
- Chai, Sun-Ki (2001) *Choosing an identity. A general model of preference and belief formation*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Chien, Y. – Devaney, S. A. (2001) The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 35 (1), 162–179.
- Choi, H. N. – Devaney, S. A. (1995) Differences in the use of bank and credit cards in the U.S.A. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, Vol. 19 (4), 381–392.

- Cliff, A. R. – Russell, N. J., III (2011) Credit cards as market instrument: Consumer understanding and use. Teoksessa: *Consumer knowledge and financial decisions: Lifespan perspectives*, toim. D. J. Lamdin, 101–111. Springer, New York.
- Crook, J. N. – Hamilton, R. – Thomas, L. C. (1992) Credit card holders: Characteristics of users and non-users. *The Service Industries Journal*, Vol. 12 (2), 251–262.
- Davies, E. – Lea, S. E. G. (1995) Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 16 (4), 663–679.
- DiMaggio, P. J (1990) Cultural aspects of economic action and organization. Teoksessa: *Beyond the marketplace. Rethinking economy and society*, toim. R. Friedland – A. F. Robertson, 113–136. Aldine de Gruyter, New York.
- Encyclopedia Britannica. Consumer credit. <<https://www.britannica.com/topic/consumer-credit>>, haettu 9.10.2017.
- Ford, J. (1988) *The indebted society. Credit and default in the 1980s*. Routledge, London.
- French, D. – McKillop, D. (2016) Financial literacy and over-indebtedness in low-income households. *International Review of Financial Analysis*, Vol. 48 (1), 1–11.
- Friedman, M. (1957) *A theory of the consumption function*. Princeton University Press, Princeton.
- Gan, E. C. – Cohen, D. A. – Hu, B. – Tran, M. – Dong, W. – Wang, A. (2016) The relationship between credit card attributes and the demographic characteristics of card users in China. *International Journal of Bank Marketing*. Vol. 34 (7), 966–984.
- Gardarsdottir, R.B. – Dittmar, H. (2012) The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland’s perceived prosperity. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 33 (3), 471–481.
- Goedde-Menke, M. – Erner, C. – Oberste, M. (2017) Towards more sustainable debt attitudes and behaviors: The importance of basic economic skills. *Journal of Business Economics*, Vol. 87 (5), 645–668.

- Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78 (6), 1360–1380.
- Granovetter, M. (1983) *The strength of weak ties: A network theory revisited*. State University of New York, Stony Brook.
- Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: The problem on embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (8), 481–510.
- Granovetter, M. (1990) The old and the new economic sociology: A history and an agenda. Teoksessa: *Beyond the marketplace. Rethinking economy and society*, toim. R. Friedland – A. F. Robertson, 89–112. Aldine de Gruyter, New York.
- Gronow, J. (1987) Weber, luokat ja toimintateoria. Teoksessa: *Aiheita Weberistä. Max Weber, modernista rationaalisuudesta, uskonnosta, oikeudesta ja yhteiskunta luokista*, toim. T. Hietaniemi, 127–146. Tutkijaliitto 1987.
- Hancock, A. – Jorgensen, B. – Swanson M. (2012) College students and credit card use: The role of parents, work experience, financial knowledge, and credit card attitudes. *Journal of Family and Economic Issues*, Vol. 34 (4), 369–381.
- Hass, J. (2007) *Economic sociology: An introduction*. Routledge, London.
- Hayhoe, C. R. – Leach, L. J. – Turner, P. R. – Bruin, M. J. – Lawrence, F. C. (2000) Differences in spending habits and credit use of college students. *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 34 (1), 113–133.
- Huston, S. J. (2012) Financial literacy and the cost of borrowing. *International Journal of Consumer Studies*, Vol. 26 (5), 566–572.
- Huttunen, K. – Autio, M. (2009) Kulutuseetokset ja rahan merkitykset suomalaisten kuluttajien kertomana. Teoksessa: *Rahan kulttuuri*, toim. M. Ruckenstein – T. Kallinen, 248–260. Suomalaisen Kirjallisuuden Seuran Toimituksia 1244. Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, Helsinki.
- Jiang, S. S. – Dunn, L. F. (2013) New evidence on credit card borrowing and repayment patterns. *Economic Inquiry*, Vol. 51 (1), 394–407.

- Jokivuori, P. – Hietala, R. (2007) *Määrällisiä tarinoita: monimuuttujamenetelmien käyttö ja tulkinta*. WSOY, Porvoo.
- Kamleitner, B. – Hoelzl, E. – Kirchler, E. (2012) Credit use: Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon. *International Journal of Psychology*, Vol. 47 (1), 1–27.
- Kamleitner, B. – Kirchler, E. (2007) Consumer credit use: A process model and literature review. *European Review of Applied Psychology*, Vol. 57 (4), 267–283.
- Kim, H. – Devaney, S. A. (2001) The determinants of outstanding balances among credit card revolvers. *Journal of Financial Counselling and Planning*, Vol. 12 (1), 67–79.
- Kirchler, E. - Hoelzl, E. – Kamleitner, B. (2008) Spending and credit use in the private household. *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 37 (2), 519–532.
- Koivula, A. – Räsänen, P. – Sarpila, O. (2014) Suomi 2014: kulutus ja elämäntapa. Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto. <<http://urn.fi/urn:nbn:fi:fsd:T-FSD3172>>, haettu 1.10.2017.
- Lachance, M. J. (2012) Young adults' attitudes towards credit. *International Journal of Consumer Studies*, Vol. 36 (5), 539–548.
- Lazarsfeld, P. F. – Merton, R. (1954) Friendship as a social process: A substantive and methodological analysis. Teoksessa: *Freedom and control in modern society*, toim. M. Berger – T. Abel – C. H. Page, 18–66. Van Nostrand , New York.
- Lea, S. E. G. – Webley, P. – Levine, R. M. (1993) The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 14 (1), 85–119.
- Lea, S. E. G. – Webley, P. – Walker, C. M. (1995) Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 16 (4), 681–701.
- Leibenstein, H. (1978) *General X-efficiency theory and economic development*. Oxford University Press, New York.

- Livingstone, S. M. – Lunt, P. K. (1992) Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 13 (1), 111–134.
- Lunt, P. K. – Livingstone, S. (1992) *Mass consumption and personal identity. Everyday economic experience*. Open University Press, Philadelphia.
- Maswati, A. T – Abdullah, A. – Wai, C. (2015) Credit card practices: Knowledge, attitude, and debt management. *Journal of Social Sciences and Humanities*, Vol. 23, 119–142.
- Metsämuuronen, J. (2008) *Monimuuttujamenetelmien perusteet*. International Methelp, Helsinki.
- Mill, J. S. (1910) *Utilitarianism, liberty, representative government*. Dent, London.
- Modigliani, F. (1966) The life cycle hypothesis, the demand for wealth, and the supply of capital. *Social Research*, Vol. 33 (2), 160–217.
- Mood, C. (2010) Logistic regression: Why we cannot do what we think we can do, and what we can do about it. *European Sociological Review*. Vol. 26 (1), 67–82.
- Nepomuceno, M. V. – Laroche, M. (2015) The impact of materialism and anti-consumption lifestyles on personal debt and account balances. *Journal of Business Research*, Vol. 68 (3), 654–664.
- Nordea.fi. Check-In asiakkuus. < https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/asiakas_edut/check-in.html#tab=Opiskelijan-luottokorttietu>, haettu 24.10.2017.
- North, D. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Norton, C. M. (1993) The social psychology of credit. *Credit World*, Vol. 82 (1), 18–22.
- Norvilitis, J. M. – Maclean, M. G. (2010) The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 31 (1), 55–63.

- Norvilitis, J. M. – Merwin, M. M. – Osberg, T. M. – Roehling, P. V. – Young, P. – Kamas, M. M. (2006) Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 36 (6), 1395–1413.
- Nummenmaa, L. – Holopainen, M. – Pulkkinen, P. (2016) *Tilastollisten menetelmien perusteet*. Sanoma Pro Oy, Helsinki.
- OECD (2017) PISA 2015 Financial literacy framework. *PISA 2015 Assessment and analytical framework: Science, reading, mathematics, financial literacy and collaborative problem solving*. OECD Publishing, Paris.
- Oksanen, A. – Aaltonen, M. – Rantala, K. (2015) Social determinants of debt problems in a nordic welfare state: a finnish register-based study. *Journal of Consumer Policy*, Vol. 38 (3), 229–246.
- Oksanen, A. – Aaltonen, M. – Rantala, K. (2016) Debt problems and life transitions: A register-based study of finnish young people. *Journal of Youth Studies*, Vol. 19 (9), 1184–1203.
- OP.fi, EASY-paketti opiskelijoille. <<https://www.op.fi/op/op-ryhma/op-ryhma/osuuspankit/easy-paketti-nuorille-ja-opiskelijoille?cid=151711993&srcpl=3>>, haettu 24.10.2017.
- Penaloza, L. – Barnhart, M. (2011) Living U.S capitalism: The normalization of credit/debt. *Journal of Consumer Research*, Vol. 38 (4), 743–762.
- Pereira, M. C. – Coelho, F. – Lourenco, O. (2017) Who feels credit constrained in Europe? The role of social capital. *Journal of Consumer Affairs*. Vol 51. (2), 380–405.
- Pirog, S. F., III – Roberts, J. A. (2007) Personality and credit card misuse among college students: The mediating role of impulsiveness. *Journal of Marketing Theory and Practice*, Vol. 15 (1), 65–77.
- Pöntinen, S. (2004) Kvantitatiivisten menetelmien mahdollisuuksia ja rajoja. Teoksessa: *Kiistoja ja dilemmoja – sosiologisen keskustelun vastakkainasetteluja*, toim. P. Räsänen – H. Ruonavaara – I. Kantola, 35–54. Kirja-Aurora, Turku.

- Retsinas, P. – Belsky, E. (2009) *Borrowing to live. Consumer and mortgage credit revisited*. Joint Center for Housing Studies, Harvard University, Cambridge.
- Richins, M. L. (2011) Materialism, transformation expectations, and spending: Implications for credit use. *Journal of Public Policy and Marketing*, Vol. 30 (2), 141–156.
- Ritzer, G. (1995) *Expressing America: A critique of the global credit card society*. Sage Publications, Thousand Oaks.
- Robb, C. A. – Sharpe, D. L. (2009) Effect of personal financial knowledge on college students' credit card behavior. *Journal of Financial Counselling and Planning*, Vol. 20 (1), 25–43.
- Räsänen, P. (2004) Homo oeconomicus ja homo sociologicus yksilön toiminnan jäsenystapoina. Teoksessa: *Kiistoja ja dilemmoja – sosiologisen keskustelun vastakkainasetteluja*, toim. P. Räsänen – H. Ruonavaara – I. Kantola, 35–54. Kirja-Aurora, Turku.
- Simon, H. A. (1955) A behavioural model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69 (1), 99–118.
- Smith, A. (1779) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. 4. painos. Alex. Murray & CO, London.
- Sotiropoulos, V. – Dastous, A. (2012) Social networks and credit card overspending among young adult consumers. *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 46 (3), 457–484.
- Stillerman, J. (2015) *The sociology of consumption: a global approach*. Polity Press, Malden.
- Rahoitusmarkkinaraportti 1/2013* (2013) Suomen Pankki Rahoitusmarkkina- ja tilasto-osasto, Helsinki.
- Suomen Pankki (2017a) Kotitalouksien muut lainat käyttötarkoituksittain. Suomen Pankki 9.9.2017. <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/rahalaitosten-tase-lainat-ja-talletukset-ja-korot/kuviot/rati-kuviot-fi/kotitalouksien_muut_lainat_chrt_fi/>, haettu 9.10.2017.

Suomen Pankki (2017b) Suomen rahalaitosten euromääräiset lainat euroalueen kotitalouksille käyttötarkoituksen mukaan, Suomen Pankki 29.9.2017. <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/rahalaitosten-tase-lainat-ja-talletukset-ja-korot/uviot/rati-kuviot.fi/kotitalouslainat_chrt_fi/>, haettu 9.10.2017.

Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat (2017) Finanssiala ry, Helsinki.

Talvio, Pirkko (2011) *Häpeän tunteet kulutuksessa*. Aalto-yliopiston julkaisusarja, Väitöskirjat 5/2011. Aalto-yliopisto, Helsinki.

Tang, N. (2017) Like father like son: how does parents' financial behavior affect their children's financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 51 (2), 284–311.

Tieteen termipankki (2017) Filosofia: materialismi. <<http://www.tieteentermipankki.fi/wiki/materialismi>>, haettu 10.11.2017

Tilastokeskus (2016) Rahalaitosten talletus -ja lainakanta 2016. <http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_rahitusmarkkinat.html>, haettu 9.10.2017.

Tilastokeskus (2017) Käsitteet. <<http://www.stat.fi/meta/kas/kulutusluotto.html>>, haettu 9.10.2017.

Tversky, A. – Kahneman (1981) The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, Vol. 21, 453–458.

Valkama, E. – Muttilainen, V. (2008) *Maksuvaikeudet pikaluottomarkkinoilla*. Oikeuspoliittisen tutkimuslaitoksen tutkimustiedonantoja 86. Oikeuspoliittinen tutkimuslaitos, Helsinki.

Walker, R. – Parker, G. (1998) *Money matters: Income, wealth and financial welfare*. Sage Publications, London.

Wang, L. – Lu, W. – Malhotra, N. K. (2011) Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 32 (1), 179–193.

Watson, J. J. (2003) The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 24 (6), 723–739.

- Weber, M. (1968) *Economy and society: an outline of interpretive sociology, 1 Vol. 1.* Toim. G. Roth – C. Wittich. University of California Press, Berkeley.
- Weber, M. (1990 [1897]) *Pörssi* (alkuteos Die Börse, käännös Tapani Hietaniemi) Tutkijaliitto, Helsinki.
- Wilkinson, N. – Klaes, M. (2012) *An introduction to behavioral economics.* 2. painos. Palgrave Macmillan, New York.
- Williams, B. (2004) *Debt for sale: A social history of the credit Trap.* University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Wittek, R. – Snijders, T. A. B. – Nee V. (2013) Introduction: rational choice research. Teoksessa: *The handbook of rational choice and social research*, toim. R. Wittek – T. A. B. Snijders – V. Nee, 1–30. Stanford University Press, Stanford.
- Woodyard, A. S. – Robb, C. – Babiarz, P. – Jung, J. Y. (2017) Knowledge and practice: implications for cash and credit management behaviors. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, Vol. 45 (3), 300–314.
- Wärneryd, K. E. (1989) On the psychology of saving: An essay on economic behavior. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 10, 515–541.
- Zelizer, V. (2011) *Economic lives: How culture shapes the economy.* Princeton University Press, Princeton.