



Resultaten Financieel inzicht van Nederlanders

Publieksonderzoek over 4280 consumenten
uitgevoerd in opdracht van CentiQ

Prof. dr. G. Antonides, Universiteit Wageningen
Dr. I.M. de Groot, Universiteit van Tilburg
Prof. dr. W.F. van Raaij, Universiteit van Tilburg

Mei 2008

Data-analyse in opdracht van CentiQ
en het Ministerie van Financiën



Voorwoord

Banken, kredietverleners, financieel adviseurs, pensioenfondsen, verzekeraars, schuldhulpverleners, overheid, consumentenorganisaties en universiteiten: welk belang hebben zij gemeen? Waarom zouden zij samenwerken?

Inderdaad lijken de belangen van de circa veertig organisaties die samenwerken in het platform CentiQ op het eerste gezicht tegengesteld. Maar uiteindelijk hebben alle ondertekenaars van het CentiQ-convenant belang bij consumenten die hun financiën goed op orde hebben. Immers, individuele financiële problemen brengen ook maatschappelijke kosten met zich mee – nog afgezien van het persoonlijke leed dat ze kunnen veroorzaken.

Goed geïnformeerde consumenten hebben inzicht in hun financiën. Ze nemen verantwoorde beslissingen en zijn in staat hun verplichtingen na te komen. Ze hebben voldoende kennis over financiële producten en ze weten wat de effecten op langere termijn zijn van financiële beslissingen die vandaag worden genomen. Alle CentiQ-partners worden wijzer van een zelfbewuste consument. Daarom streven ze er samen naar de consument wijzer te maken in geldzaken.

Met dit onderzoek is in beeld gebracht waar de sterke en zwakke punten zitten in het financiële inzicht en gedrag van consumenten. Het vormt de basis van een meerjarenbeleid waarin de CentiQ-partners hun krachten bundelen en elkaars inspanningen versterken. Maar het onderzoek heeft nog iets duidelijk gemaakt: de samenwerking van heel verschillende partijen in CentiQ-verband verloopt soepel en succesvol. In de begeleidingsgroep van dit consumentenonderzoek waren diverse partnerorganisaties vertegenwoordigd (zie bijlage 1). De discussies in de projectgroep waren kritisch, constructief en vruchtbaar. Ik vertrouw erop dat de samenwerking in het CentiQ-platform de komende jaren diezelfde lijn volgt.

Bernard ter Haar

Voorzitter Stuurgroep CentiQ



Inhoud

	Korte samenvatting	7
1	Inleiding	11
1.1	Voorgeschiedenis	11
1.2	Doel van het onderzoek	11
1.3	Steekproef	11
1.4	Vragenlijst	11
1.5	Aanpak van de analyses	13
2	Overzicht van de survey-informatie	15
2.1	Financieel gedrag	15
2.2	Financiële beslissingsstrategieën	18
2.3	Met geld hebben leren omgaan	20
2.4	Zekerheid en betrokkenheid	21
2.5	Spijt	22
2.6	Tijdoriëntatie	24
2.7	Mentale boekhouding	25
2.8	Financieel beheer	26
2.9	Zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten	27
2.10	Kennisquiz	29
2.11	Inkomen, waarde van de woning, en vermogen	30
2.12	Overige variabelen	31
2.13	Conclusies	32
3	Verklaring van de gedragsfactoren	35
3.1	Rondkomen	35
3.2	Overzicht	38
3.3	Sparen	41
3.4	Conclusies	43
4	Onderscheiden van groepen naar kennis en motivatie	47
4.1	Korte beschrijving van de clusteranalyse	47
4.2	Resultaten van de clusteranalyse	47
4.2.1	Aantal clusters en centroides	47
4.2.2	Omschrijving van de clusters	48
4.3	Verschillen tussen clusters	58
4.3.1	Rondkomen, overzicht en sparen	58
4.3.2	Kennis en motivatie	59
4.3.3	Vermogen en schulden	63
4.3.4	Zoeken naar informatie, productbezit en informatie- en kenniswens	64
4.4	Conclusies	69
5	Segmentatie van gedrag	75
5.1	Inleiding segmentatie van gedrag	75
5.2	Segmentatie van rondkomen	75
5.3	Segmentatie van overzicht	77
5.4	Segmentatie van sparen	80
5.5	(Extreem) sterke en (extreem) zwakke groepen	82
5.5.1	Classificatie van respondenten op basis van percentielscores	82
5.5.2	'Zeer slecht' vs. 'zeer goed' kunnen rondkomen	82
5.5.3	'Zeer slecht' vs. 'zeer goed' kunnen sparen	83
5.5.4	Financieel 'zeer zwakke' vs. 'financieel 'zeer sterke' consumenten	83
5.6	Conclusies	85
6	Financiële producten en hun aanschaf	87
6.1.1	Financieel productbezit en aanschaf	87
6.1.2	Raadplegen van informatiebronnen	89
6.2	Pensioen	93
6.3	Conclusies	103
7	Conclusies	105
	Literatuur	109
	Verantwoording	110



Korte samenvatting

In het najaar van 2007 heeft CentiQ een vragenlijst laten afnemen bij een steekproef van 4280 Nederlandse consumenten met betrekking tot hun financieel gedrag, kennis, vaardigheden en motivaties. In het rapport wordt verslag gedaan van de analyse van de gegevens om het financieel inzicht van Nederlandse consumenten in kaart te brengen, om de relatieve belangrijkheid van de determinanten en gevolgen te meten, en om de verschillen tussen demografische en sociaal-economische segmenten in de populatie vast te stellen. De gegevens van de steekproef zijn gewogen zodat de resultaten representatief zijn voor de Nederlandse populatie.

Financieel gedrag en financieel inzicht

Het zelf-gerapporteerde financiële gedrag van consumenten valt uiteen in drie factoren: rondkomen, overzicht en sparen. Rondkomen is gebaseerd op overhouden van geld aan het eind van de maand, rekeningen kunnen betalen, forse inkomensdalingen en uitgaven kunnen opvangen, en minder leenmogelijkheden gebruiken. Overzicht heeft te maken met precies weten wat er op de betaalrekening staat, vaak bekijken wat het saldo van betaalrekeningen is, en overzicht van de uitgaven hebben. Sparen heeft te maken met geld dat men overhoudt overmaken naar een spaarrekening, schulden afbetalen, of aandelen kopen, en met het aantal spaar- en investeringsproducten dat men bezit.

De grote hoeveelheid gegevens is samengevat in een aantal factoren met betrekking tot kennis en motivaties van de respondenten. Dit betreft financiële strategieën over informatie zoeken (actief-passief, avontuurlijk-zeker, en samen-individueel), met geld hebben leren omgaan, vroegere bijbaantjes en zakgeld, zekerheid en betrokkenheid met betrekking tot financiële producten, spijt over genomen en niet-genomen beslissingen, korte- en lange-termijn tijdoriëntaties, mentale boekhouding (o.a. aparte budgetten voor verschillende uitgaven), financieel beheer, zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten en aandelen, en een kennisquiz (werkelijke kennis).

Het merendeel van de respondenten zegt goed tot zeer goed te kunnen rondkomen, geen geld tekort te komen aan het eind van de maand, gemakkelijk rekeningen te kunnen betalen en verplichtingen na te komen, en eventuele forse inkomensdalingen en uitgaven te kunnen opvangen. Echter, 41 procent van de respondenten geeft aan een forse inkomensdaling of forse uitgave niet te kunnen opvangen.

De respondenten zijn in het algemeen actief in de keuze van financiële producten, houden van zekerheid bij hun keuze, en vertrouwen adviseurs niet zo gemakkelijk hoewel men hen wel raadpleegt. In het algemeen voelen de respondenten zich vrij zeker als ze een financieel besluit nemen maar voelen zich slechts matig betrokken bij de beslissing. Betrokkenheid is een belangrijke voorwaarde voor informatieverwerking door de consument. Zekerheid in de besluitvorming kan duiden op een hogere kwaliteit van de informatieverwerking. Ondanks de overheersende mening dat er voldoende mogelijkheden zijn de financiële kennis

te vergroten, wil men daar niet veel moeite voor doen, en men is weinig geïnteresseerd in nieuwe financiële producten.

Het zoeken naar informatie over specifieke financiële producten gebeurt vaak 'dicht bij huis', 43 procent heeft in de afgelopen twee jaar familie, vrienden of kennissen om financiële informatie gevraagd. Ongeveer een kwart raadpleegt banken, verzekeringsmaatschappijen, pensioenfondsen en tussenpersonen. Televisie, internet, reclame, overheid, werkgevers en consumentenorganisaties zijn de minst geraadpleegde informatiebronnen. Toch vinden de meeste respondenten dat, naast financiële instellingen (69%), ook de overheid (56%) of onafhankelijke instellingen (61%) financiële voorlichting dienen te geven. 22 procent geeft aan moeite te willen doen om hun financiële kennis te vergroten.

In het algemeen zeggen de respondenten dat men vroeger goed met geld heeft leren omgaan, zakgeld heeft gekregen en bijbaantjes heeft gehad. Men heeft weinig spijt over genomen beslissingen, en gemiste kansen op financieel gebied. Toch zijn er ook aanzienlijke groepen respondenten die wel spijt tonen. Opvallend is dat een korte-termijn oriëntatie kan samengaan met een lange-termijn oriëntatie. Mensen kunnen in hun financieel gedrag dus zowel sterk op het heden als op de toekomst gericht zijn. De toekomstgerichtheid komt vaker voor dan de gerichtheid op het heden. Mentale boekhouding wordt relatief vaak toegepast om te bezuinigen op dezelfde soort uitgaven waar men in de afgelopen maand veel aan heeft uitgegeven. Een vast budget voor bepaalde uitgaven en geld reserveren voor bepaalde uitgaven is wat minder populair.

De factor financieel beheer betreft het georganiseerd omgaan met geldzaken, en op tijd rekeningen betalen, weinig impulsiviteit, en eerder sparen dan lenen om dingen te kopen. Ongeveer tweederde van de respondenten antwoordt in uitgesproken positieve zin op dit soort vragen. 38 procent gaat niet georganiseerd met de dagelijkse geldzaken om, 33 procent betaalt rekeningen soms/vaak te laat, 27 procent is impulsief en koopt dingen als ze er geen geld voor hebben, en 17 procent koopt liever op krediet dan te wachten tot ze geld gespaard heeft.

Financieel beheer blijkt een zeer belangrijke factor te zijn voor rondkomen, overzicht en sparen. Van een verbetering van het financiële beheer kan derhalve een gunstige invloed op het financiële gedrag worden verwacht. Een verandering van de financiële situatie heeft een zeer belangrijk effect op rondkomen en sparen. Ook een aantal andere factoren heeft significante, maar minder grote effecten op de gedragsfactoren (rondkomen, overzicht en sparen).

De zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten (uitgezonderd spaarproducten) blijkt in het algemeen onvoldoende te zijn, vooral met betrekking tot aandelen, opties en obligaties. Voorts zegt 18 tot 47 procent onvoldoende kennis te hebben over financiële producten variërend van sparen tot pensioenen. De feitelijke kennis over aandelen en obligaties blijft eveneens achter bij die over andere financiële zaken.

Groepering van consumenten

Op basis van kennis, vaardigheden en motivaties is een zevental groepen van respondenten te onderscheiden, variërend in de mate van financieel inzicht. Deze groepen kunnen als volgt worden omschreven.

1. Financieel onbekommerd (15%): Deze groep kan zeer goed rondkomen en sparen, heeft goede financiële kennis, slecht overzicht, passiviteit en lage betrokkenheid bij financiële besluitvorming, is weinig korte-termijn gericht, bestaat uit relatief veel ouderen, heeft een hoog inkomen en vermogen en weinig schulden. Respondenten zijn in het algemeen financiële beslisser in het huishouden.

2. Financieel ambitieus (17%): Deze groep kan goed rondkomen en sparen, heeft goed overzicht, veel financiële kennis, is actief en avontuurlijk m.b.t. financiële producten, had vroeger zakgeld en bijbaantjes, heeft hoge zekerheid en betrokkenheid bij financiële besluiten, is weinig korte-termijn gericht, bestaat uit relatief jonge personen met een hoog inkomen, modaal vermogen, weinig schulden. Respondenten zijn in het algemeen financiële beslisser in het huishouden.

3. Financieel degelijk (14%): Deze groep zoekt actief en individueel naar informatie, houdt van zekerheid bij financiële beslissingen, en heeft goed met geld leren omgaan, doet aan mentale boekhouding en heeft een goed financieel beheer, heeft goede kennis van financiële producten, is weinig op de korte-termijn en meer op de lange-termijn gericht. Het cluster bestaat uit relatief veel respondenten van 55 jaar en ouder, met een modaal inkomen en vermogen. Respondenten zijn in het algemeen financiële beslisser in het huishouden.

4. Financieel onzeker (16%): Deze groep heeft zeer veel financiële kennis, maar is weinig zeker en passief in informatie zoeken, heeft een zwak financieel beheer, en veel spijt van niet-gemaakte keuzes. Het cluster bestaat uit personen van middelbare leeftijd, modaal inkomen en vermogen. Respondenten zijn in het algemeen financiële beslisser in het huishouden.

5. Financieel zoekend (18%): Deze groep kan slecht rondkomen en slecht sparen, maar heeft goed overzicht, weinig financiële kennis, maar gaat actief op zoek naar informatie. De betrokken-

heid bij financiële producten is hoog, maar de zekerheid inzake besluitvorming is laag. Personen in dit cluster hebben veel spijt van niet-gemaakte keuzes, en doen veel aan mentale boekhouding. Het cluster bestaat uit veel vrouwen, jongeren en lager opgeleiden, modaal inkomen, vaak geen vermogen.

6. Financieel laconiek (15%): Deze groep kan slecht rondkomen, spaart slecht, heeft zeer slecht overzicht, zeer weinig financiële kennis, informatie zoeken is passief en met raadplegen van familie en vrienden, heeft minder goed geleerd met geld om te gaan, lage zekerheid in besluitvorming en lage betrokkenheid bij financiële producten, weinig spijt, veel korte- en weinig lange-termijn-oriëntatie, weinig mentale boekhouding. Dit cluster bestaat uit veel vrouwen, modaal inkomen, relatief veel schulden. Respondenten zijn relatief vaak niet-financiële beslisser in het huishouden.

7. Financieel ongeletterd (5%): Deze groep kan zeer slecht rondkomen, spaart zeer slecht, heeft slecht overzicht, zeer weinig financiële kennis, is avontuurlijk en hoog betrokken inzake financiële producten, zoekt niet-individueel en passief naar informatie, heeft niet geleerd met geld om te gaan, wel bijbaantjes en zakgeld gehad, lage zekerheid in de besluitvorming, slecht financieel beheer, zowel veel korte- als lange-termijn-oriëntatie. Dit cluster bestaat uit veel jongeren, relatief laag opgeleid, laag inkomen, weinig vermogen, relatief veel schulden. Respondenten zijn relatief vaak niet-financiële beslisser in het huishouden.

Consumenten die extreem slecht en groepen die extreem goed kunnen rondkomen, onderscheiden zich op de volgende kenmerken. Extreem slecht kunnen rondkomen hangt sterk samen met een slecht financieel beheer, en een achteruitgang van de financiële situatie van het huishouden in het voorafgaande jaar. Extreem goed kunnen rondkomen hangt sterk samen met een goed financieel beheer, een hoog netto vermogen van het huishouden en weinig mentale boekhouding. Tevens worden consumenten die (extreem) goed kunnen rondkomen in vergelijking met respondenten die (extreem) slecht kunnen rondkomen, gekenmerkt door hoge betrokkenheid bij financiële producten, zekerheid in besluitvorming, goed met geld leren omgaan, veel kennis over financiële producten, veel sparen, weinig spijt, weinig korte- en veel lange-termijn gerichtheid, maar passiviteit m.b.t. informatie zoeken.



1

Inleiding

In dit hoofdstuk wordt allereerst de voorgeschiedenis van het onderzoek naar financieel inzicht van Nederlanders samengevat. Vervolgens worden het doel van het onderzoek, de steekproef, vragenlijst, en aanpak van de analyses beschreven.

1.1 Voorgeschiedenis

In 2006 is CentiQ opgericht, een platform dat zich tot doel gesteld heeft om het financieel inzicht van consumenten te verhogen. Partners van het platform zijn een aantal ministeries (Financiën, Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Onderwijs, Cultuur en Wetenschap), banken, verzekeraars, financieel adviseurs, consumentenorganisaties en enkele universiteiten. Sinds de oprichting van CentiQ heeft de Projectgroep Onderzoek een aantal onderzoeken begeleid. In 2007 zijn in opdracht van het Ministerie van Financiën twee tussenrapportages over de financiële vaardigheden van consumenten verschenen: het *Verslag Vooronderzoek Financieel Inzicht en Ontwikkeling Vragenlijst* van het aan de Radboud Universiteit in Nijmegen gelieerde Instituut voor Toegepaste Sociologie, en *Nederlanders en hun Financieel Inzicht* van Millward Brown, marktonderzoekbureau te Amsterdam. De eerste rapportage geeft een overzicht van de wetenschappelijke literatuur over financiële vaardigheden, een theoretisch model en een concept-vragenlijst. De tweede rapportage geeft een verslag van een zestal focusgroepen waarin consumenten hun ervaringen met financiële besluitvorming hebben besproken.

In het najaar van 2007 is in opdracht van het Ministerie van Financiën door Veldkamp Marktonderzoek BV te Amsterdam de vragenlijst met betrekking tot financiële vaardigheden afgenomen en getest bij een steekproef van 4280 Nederlandse consumenten. De verantwoording van het veldwerk is beschreven in *Publieksonderzoek Financieel Inzicht* (Veldkamp, 2007). Het onderhavige verslag bouwt voort op de bovengenoemde rapportages en rapporteert de analyse van de verzamelde gegevens.

1.2 Doel van het onderzoek

Het onderzoek dient bij te dragen aan de doelstelling van CentiQ: *Goed geïnformeerde en opgeleide consumenten, die geïnteresseerd zijn in en zelfvertrouwen hebben bij het nemen van financiële beslissingen, waardoor zij een actievere rol innemen op de financiële markten en komen tot weloverwogen financiële beslissingen.*

Financieel inzicht is in het ITS rapport (2007) als volgt gedefinieerd.

“Mensen met financieel inzicht zijn in staat om hun financiële zaken te regelen. Zij hebben kennis op het gebied van lenen, sparen en plannen, weten hoe ze in het dagelijkse leven met geld om moeten gaan en kunnen hun zaken op een verantwoorde manier beheren. Een persoon met financieel inzicht zal een gedrag vertonen dat

overeenkomt met het handelen op basis van kennis en ervaring. Verder weet een persoon met financieel inzicht welk risico hij neemt bij bepaalde financiële beslissingen. Dit komt overeen met het objectief meetbaar risico.”

Het publieksonderzoek (survey) van najaar 2007 is uitgevoerd om het financieel inzicht van Nederlandse consumenten in kaart te brengen, om de relatieve belangrijkheid van de determinanten en gevolgen te meten, en om de verschillen tussen demografische en sociaal-economische segmenten in de populatie vast te stellen. De resultaten van het survey leiden tot richtinggeving en onderbouwing van beleid om het financiële inzicht en de kwaliteit van de financiële beslissingen van consumenten te verhogen.

1.3 Steekproef

De doelgroep van het onderzoek bestaat uit personen van 18 jaar en ouder met een Nederlandse nationaliteit, die Nederlands kunnen lezen en schrijven. Er is gestreefd naar een representatieve steekproef van personen. Dat wil zeggen dat de samenstelling van de steekproef overeenkomt met de populatie op een aantal criteria. Hiertoe is de steekproef gestratificeerd uitgezet naar de kenmerken sekse, leeftijd, opleiding en regio, etniciteit en internetgebruik.

Het grootste gedeelte van de steekproef is getrokken uit de TNS-NIPO database. De respondenten hebben de vragenlijst ingevuld met behulp van Computer Assisted Self Interviewing (CASI). Dit resulteerde in 3000 ingevulde enquêtes (responspercentage 85%). Het overige gedeelte van de steekproef is getrokken uit een bestand van deelnemers aan het SSP Onderzoek (Stichting Selectieve Post) van Cendris, aangevuld met een zelfzoekprocedure van enquêteurs. Deze respondenten zijn zowel geïnterviewd met Computer Assisted Personal Interviewing (CAPI) als met CASI. Dit resulteerde in 1280 ingevulde vragenlijsten (responspercentage 19%). Het totaal aantal respondenten in het databestand bedraagt 4280. Vanwege de non-response was een correctie nodig om de verdeling van kenmerken van de steekproef in overeenstemming te brengen met die van de populatie. Hiertoe is een gewicht toegekend aan elke respondent in het databestand. De gewichten zijn in de analyses toegepast om de uitkomsten te herleiden overeenkomstig de populatie.

1.4 Vragenlijst

De vragenlijst die voor dit onderzoek is gebruikt, is ontwikkeld door het ITS, Radboud Universiteit te Nijmegen, in samenwerking met de leden van de Projectgroep Onderzoek van CentiQ. De concepten en vragen zijn voor een deel overgenomen uit eerder onderzoek. Vragen uit eerder buitenlands onderzoek zijn vertaald en aangepast aan de Nederlandse situatie.

In de vragenlijst die bij het veldonderzoek is gebruikt, komen sociodemografische kenmerken, financiële motivatie, kennis, en gedrag aan de orde:

1. Persoonlijke kenmerken;
2. Huishoudkenmerken;
3. Zelfinschatting van de eigen situatie (percepties);
4. Financiële motivaties;
5. Financiële kennis;
6. Financieel gedrag;
7. Financiële producten (algemeen);
8. Financiële producten (zes specifieke producten).

De vragen over de onderwerpen 1 t/m 7 zijn aan alle respondenten voorgelegd. De vragen over de zes specifieke financiële producten zijn niet aan alle respondenten voorgelegd, maar er is een keuze gemaakt zodat de respondenten slechts vragen beantwoordden over financiële producten die ze recent hadden aangeschaft. Deze financiële producten zijn: (1) woninghypotheken, (2) verzekeringen, (3) leningen, anders dan hypotheken, (4) spaarproducten, (5) beleggingen, en (6) pensioenvoorzieningen.

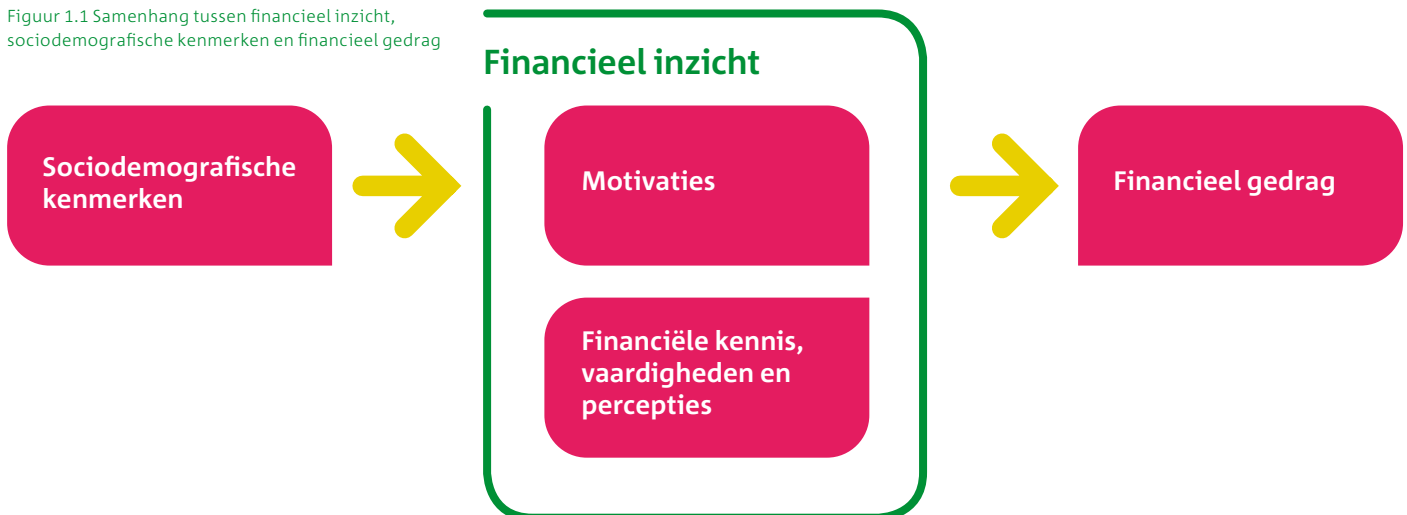
De onderwerpen in de vragenlijst zijn meer gevarieerd dan in het onderzoek van de Financial Services Authority in het

Verenigd Koninkrijk (FSA, 2006). Dit biedt de mogelijkheid om, behalve kennis, ook de invloed van psychologische motivaties na te gaan, en de effecten van motivatie, kennis, en achtergrondvariabelen op (gerapporteerd) gedrag vast te stellen.

Financieel inzicht in enge zin bestaat uit financiële kennis, vaardigheden en percepties. In dit rapport wordt financieel inzicht aangevuld met een aantal motivaties van consumenten. Immers, alleen indien de consument zowel geïnformeerd als gemotiveerd is om goede financiële beslissingen te nemen zal dit leiden tot verantwoorde financiële gedragingen. Een vereenvoudigde schematische voorstelling is weergegeven in Figuur 1.1.

Het schema bevat een blok van financiële gedragsvariabelen, die te maken hebben met zelf-gerapporteerd gedrag van de respondenten, zoals hoe zij financieel kunnen rondkomen, de mate van overzicht van de financiën, en de manier waarop wordt gespaard. Deze gedragingen houden verband met drie blokken van variabelen: 1) financiële kennis en vaardigheden, 2) motivaties, en 3) sociodemografische variabelen. De eerste twee blokken bevatten de financiële inzichtvariabelen. Uit een vergelijking tussen financieel gedrag en de overige blokken blijkt tevens in hoeverre er sprake is van financieel inzicht.

Figuur 1.1 Samenhang tussen financieel inzicht, sociodemografische kenmerken en financieel gedrag



1.5 Aanpak van de analyses en overzicht van het rapport

De statistische analyses betreffen vijf onderdelen. Het eerste onderdeel, beschreven in Hoofdstuk 2, is het reduceren van gegevens die sterk met elkaar verband houden omdat ze betrekking hebben op hetzelfde onderdeel in het theoretisch model. Dit betreft alle onderdelen van Figuur 1.1. Zo is alle informatie die betrekking heeft op de financiële situatie, zoals of men aan het eind van de maand geen geld meer heeft, of men leent, of men rekeningen op tijd betaalt, of men kan rondkomen met het inkomen, en of men een onverwachte inkomensdaling zou kunnen opvangen, samengevat in een enkele score die aangeeft hoe goed men kan rondkomen. Ook zijn alle inkomensposten en alle vermogensposten bij elkaar opgeteld, en zijn de antwoorden op de kennisvragen getotaliseerd.

In dit eerste onderdeel zijn 17 respondenten verwijderd omdat de betreffende personen meer dan zes keer alle vragen met betrekking tot een bepaald onderdeel niet hadden beantwoord. Voor de overige analyses zijn zoveel mogelijk respondenten meegenomen die de relevante vragen hadden beantwoord. Waar mogelijk zijn statistische procedures toegepast waarbij partiële non-response werd behandeld door middel van paarsgewijs weglaten van de ontbrekende gegevens. Hierdoor zijn telkens zoveel mogelijk respondenten in de analyses meegenomen.

Het tweede onderdeel betreft het langs statistische weg verklaren van de financiële gedragingen van de respondenten uit hun

sociodemografische kenmerken, motivaties en financiële kennis en vaardigheden, weergegeven met de pijlen in Figuur 1.1. Deze samenhangen worden beschreven in Hoofdstuk 3.

Het derde onderdeel betreft het onderscheiden van groepen van respondenten met verschillend financieel inzicht, dat wil zeggen clusters van respondenten met verschillende motivaties en kennis. Dit betreft het blok financieel inzicht in Figuur 1.1. Van deze groepen zijn ook de sociodemografische kenmerken, en hun gedragingen in kaart gebracht. Dit betreft de overige blokken in Figuur 1.1. Dit alles is beschreven in Hoofdstuk 4.

Het vierde onderdeel betreft het nog nauwkeuriger onderscheiden van groepen respondenten op basis van gedrag, financieel inzicht, en sociodemografische kenmerken. Tevens worden groepen onderscheiden die extreem gunstig, of extreem ongunstig financieel gedrag vertonen. Dit is beschreven in Hoofdstuk 5.

In het vijfde onderdeel wordt de informatie die is geanalyseerd van de zes specifieke financiële producten gerapporteerd in Hoofdstuk 6. Dit betreft eveneens gedragsvariabelen, die te maken hebben met het bezit van, en informatie zoeken over, de financiële producten. Tevens wordt hierbij het verband aangegeven met de clusters van respondenten met vergelijkbaar financieel inzicht. Hoofdstuk 7 geeft de conclusies weer.

Dit rapport beschrijft de resultaten van het onderzoek en enkele implicaties voor het beleid. De beleidsmatige conclusies zijn verwoord in een apart rapport van CentiQ



2

Overzicht van de survey-informatie

In dit hoofdstuk worden het gedrag, motivatie, kennis, inkomen en vermogen, waarover telkens verscheidene vragen zijn gesteld, samengevat per component. Dit betreft alle blokken uit Figuur 1.1. Omdat de antwoorden per onderwerp sterk verband houden met elkaar, is nagegaan of deze antwoorden konden worden beschouwd als indicatoren van (niet direct waargenomen) onderliggende variabelen of factoren. De toegepaste techniek is factoranalyse of principale componenten analyse die antwoorden op gerelateerde vragen samenvat onder één noemer. De factoranalyses in dit hoofdstuk zijn alle twee keer uitgevoerd in willekeurig bepaalde helften van de steekproef, om de betrouwbaarheid van de factoren te kunnen nagaan. In de meeste gevallen kwamen de analyses sterk overeen en daarom is telkens de analyse over de totale steekproef vermeld. De samengevatte componenten zijn statistisch onafhankelijk, tenzij anders vermeld. De samengevatte componenten zijn vervolgens genormaliseerd, en de verdeling in de steekproef is telkens weergegeven in een grafiek. De grafieken laten overwegend de vorm van een normale verdeling zien. Tenslotte is een overzicht gegeven van de verdeling van de antwoorden op de overige enquêtevragen.

2.1 Financieel gedrag

Het eerste onderdeel van de analyse betreft de meting van gedragscomponenten. De respondenten hebben verscheidene vragen beantwoord waaruit hun financieel gedrag kan worden afgeleid. De uitkomsten van de factoranalyse zijn weergegeven in Tabel 2.1. In deze tabel zijn alleen de hogere componentladingen opgenomen omdat deze voornamelijk de factoren bepalen. De lege plekken in de tabel geven aan dat de componentladingen laag zijn ($< 0,30$). De gedragsvariabelen blijken uiteen te vallen in een drietal factoren: rondkomen, overzicht en sparen.

De antwoorden op een vijftal vragen over rondkomen, lenen, en betalen, worden verklaard door de eerste factor, rondkomen genoemd. Dit blijkt uit Cronbach's alfa (α) van 0,79 die wijst op een grote samenhang van de desbetreffende variabelen en op de betrouwbaarheid van de factor *rondkomen*. Rondkomen blijkt te worden bepaald door de variabelen 'aan het eind van de maand geld overhouden', 'minder leenmogelijkheden gebruiken', 'rekeningen kunnen betalen', en 'forse inkomensdalingen en uitgaven kunnen opvangen'. De waarden (factorladingen) in de kolom 'rondkomen' van Tabel 2.1 geven de correlaties tussen de factor en elk van de variabelen weer (voor lenen is deze waarde negatief omdat 'rondkomen' beter gaat als men niet leent).

Omdat de hoge waarden in sterke mate de factoren bepalen, zijn de lage waarden uit Tabel 2.1 weggelaten. Rondkomen geeft een indicatie van het financiële reilen en zeilen van de consument: een hoge waarde betekent dat men aangeeft goed te kunnen rondkomen en een lage waarde duidt op financiële problemen. De factor 'rondkomen' is gebaseerd op zelf-gerapporteerd gedrag, hetgeen niet noodzakelijk overeenkomt met een objectieve inschatting over het gemak waarmee men kan rondkomen, noch met enig niveau van inkomen waarmee men moet rondkomen.

De tweede factor verklaart hoe precies men weet hoeveel geld er op de betaalrekening staat, hoe vaak men het saldo van de betaalrekening bekijkt, en of men een precies overzicht van de uitgaven heeft. Deze factor wordt *overzicht* genoemd en geeft een indicatie van de kwaliteit van het financiële beheer van de consument. Deze factor heeft een betrekkelijk geringe samenhang van de samenstellende variabelen (Cronbach's α bedraagt 0,57) en is derhalve wat minder betrouwbaar gemeten. Bovendien moet men, om een hoge score op 'overzicht' te behalen, wel een heel precies overzicht van de financiën hebben. Deze factor dient met enige voorzichtigheid te worden beoordeeld. Een slecht financieel overzicht kan bijdragen tot een slechte financiële positie, maar uit de analyse blijkt dat deze beide factoren onafhankelijk zijn.

De derde factor verklaart of men bij overhouden van geld dit overmaakt naar een spaarrekening, schulden afbetaalt of aandelen koopt, en het aantal spaar- en investeringsproducten dat men bezit. Deze factor *sparen* heeft een geringe samenhang van de samenstellende variabelen (Cronbach's α bedraagt slechts 0,40). Sparen is hier te begrijpen als buffersparen en duidt op voorzorgsgedrag.

De Cronbach alfa (α) geeft de betrouwbaarheid aan van de meting van de factor. Het zegt niets over de belangrijkheid van de factor voor het beleid. Sparen kan een belangrijker factor zijn voor het beleid dan overzicht, hoewel de betrouwbaarheid van de factor sparen lager is dan die van overzicht.

De factoranalyse op de gedragsvariabelen is uitgevoerd onder de veronderstelling van gecorreleerde factoren (scheve rotatie). De tweede factor correleert nauwelijks met de eerste en de derde factor (resp. $-0,02$ en $-0,03$). De eerste en derde factor correleren echter positief met elkaar: 0,25. Sparen hangt dus enigszins samen met rondkomen.

Tabel 2.1 Resultaten factoranalyse gedragsvariabelen¹

		Component		
		Rondkomen	Sparen	Overzicht
1	Hoe vaak had u afgelopen 12 maanden voor het einde van de maand geen geld meer? (12, ..., 0)	.84		
2	Lenen (som van leenmogelijkheden: van familie, rood staan, credit cards, afgesloten lening)	-.77		
3	Hoe u uw rekeningen kunt betalen en uw financiële verplichtingen kunt nakomen? (zelden of nooit, ..., met gemak)	.73		
4	Hoe kunt u met uw huidige inkomen rondkomen? (zeer moeilijk, ..., zeer gemakkelijk)	.67		
5	Onverwacht forse inkomensdaling en/of onverwacht forse uitgave, zou u deze dan kunnen opvangen? (nee, ..., ja vermogen groot genoeg)	.50		.42
6	Hoe precies weet u doorgaans hoeveel geld u heeft op uw betaalrekening? (geen flauw idee, ..., binnen een marge van 50 euro)		.78	
7	Hoe vaak bekijkt saldo betaalrekening? (zelden of nooit, ..., iedere dag)		.73	
8	Overzicht huishoudelijke uitgaven (let er totaal niet op, ..., goed overzicht)		.72	
9	Som van spaarmogelijkheden bij overhouden van geld: naar spaarrekening, schulden afbetalen, aandelen kopen			.84
10	Som van financiële producten: spaarrekening, internet spaarrekening, spaardeposito, obligaties, beleggingsfondsen, aandelen/leaseproducten, aandelen, opties/futures/warrants			.66
Percentage verklaarde variantie ²		32%	17%	12%
Cronbach's alfa		.79	.57	.40

Samenvattend valt de factoranalyse op gedragsvariabelen uiteen in drie factoren: rondkomen, overzicht en sparen. Voor elk van deze factoren is een score (factorscore) per respondent berekend. Deze score is een gewogen som van de antwoorden op de vragen behorende bij de betreffende factoren. Een hoge waarde in Tabel 2.1 duidt op een belangrijke vraag die veel gewicht krijgt in de berekening van de factorscore. Deze scores zijn gebruikt in de vervolganalyses. De gedragsfactoren kunnen, samen met achtergrondvariabelen, worden verklaard door motivaties, kennis, financiële variabelen, die in de navolgende paragrafen worden behandeld.

Rondkomen: een hoge score houdt in dat men aan het eind van de maand geld overhoudt, minder leenmogelijkheden gebruikt, rekeningen kan betalen, en forse inkomensdalingen en uitgaven kan opvangen.

Overzicht: een hoge score houdt in dat men tot in de puntjes op de hoogte is van de eigen financiële situatie.

Sparen: een hoge score houdt in dat men veel mogelijkheden benut om te sparen (in de vorm van geld dat over is opzij te zetten, of door het bezitten van spaarproducten).

Figuur 2.1 geeft een overzicht van de (gewogen) cumulatieve percentages respondenten, uitgezet tegen de waarden van de factorscores van 'rondkomen'. De factorscores als directe uitkomst van de analyse variëren grofweg van -3 tot +3. Deze waarden zijn voor het gemak van de presentatie omgezet in een schaal van 0 tot 100, met een gemiddelde van 50.³ De waarden van de schaal hebben geen absolute betekenis, maar kunnen wel onderling worden vergeleken. De waarden geven geen indicatie van slagen of falen met betrekking tot 'rondkomen', wel betekent een relatief hoge waarde dat men relatief goed kan rondkomen. Een waarde van 50 komt ongeveer overeen met de gemiddelde antwoorden op de bij de factor behorende vragen. Dit hoeft echter niet overeen te komen met het midden van de mogelijke antwoorden op deze vragen. Dat wil zeggen, een waarde van

¹ Weergegeven is de 'pattern matrix' met daarin de unieke correlaties tussen de variabelen en de factoren. De gemeenschappelijke variantie van de factoren (als gevolg van de scheve rotatie) is hieruit verwijderd.

² Vóór de scheve rotatie.

³ Getransformeerde score = $50 + (X * (50/Y))$, met x = feitelijke factorscore; y = grootste absolute waarde van minimum of maximum factorscore.

50 op de factorschaal kan op de antwoordschalen van de betreffende vragen een geheel andere waarde hebben, bijv. een 3 of een 5 op een 7-puntsschaal. In de tekst bij de factoranalyses zijn dan ook de belangrijkste uitkomsten van de individuele vragen betreffende de factoren vermeld. We zien dat 42 procent van de respondenten 50 of lager scoort op de factorschaal, de overigen scoren tussen 50 en 70. Er zijn betrekkelijk weinig mensen die zeer hoge scores behalen, terwijl er een grotere variatie is tussen respondenten met lage scores, dus tussen mensen die slecht of zeer slecht kunnen rondkomen.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'rondkomen'

9 procent van de (gewogen) steekproef heeft 10-12 keer per jaar aan het eind van de maand geen geld meer, 14 procent overkomt dit 4-9 keer per jaar, en 18 procent 1-3 keer. De overige 59 procent gebeurt dit nooit.

23 procent gaat rood staan als men geen geld meer heeft, 7 procent leent in dat geval geld van familie of vrienden, 4 procent gebruikt dan de credit card, en 1 procent sluit dan een lening af. 30 procent bezuinigt of geeft niets meer uit, 29 neemt geld van de spaarrekening op, en 6 procent gaat overuren werken of verdient extra geld. De antwoorden tellen niet op tot 100 procent omdat er meerdere antwoorden mogelijk waren.

Voor 0,3 procent van de respondenten is het zelden of nooit mogelijk om alle rekeningen te betalen en verplichtingen na te komen, voor 3 procent is dit soms niet mogelijk, 7 procent komt deze verplichtingen vaak met moeite na, 29 procent heeft er soms moeite mee, en 61 procent komt deze verplichtingen gemakkelijk na.

4 procent zegt zeer moeilijk met het inkomen te kunnen rondkomen, 13 procent vindt dit moeilijk, en 41 procent vindt dit

gemakkelijk noch moeilijk. 43 procent vindt dit gemakkelijk of zeer gemakkelijk.

41 Procent zou een onverwacht forse inkomensdaling of forse uitgave niet kunnen opvangen, 31 procent heeft daarvoor aanvullende voorzieningen getroffen, en voor 28 procent is het vermogen daarvoor groot genoeg.

Figuur 2.2 geeft een overzicht van de scores op 'overzicht'. Er is meer variatie tussen respondenten die geen overzicht hebben dan tussen respondenten die wel overzicht hebben.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'overzicht'

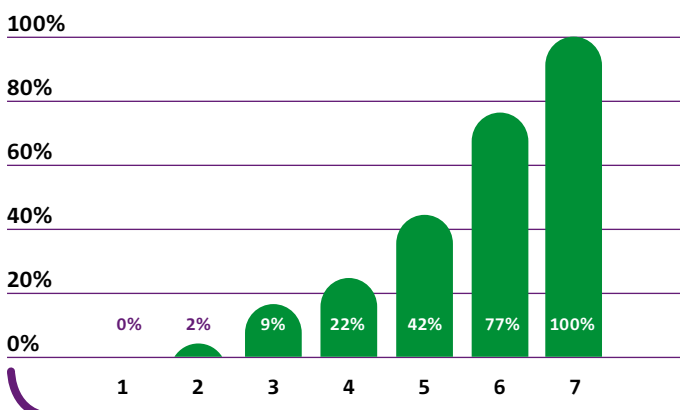
5 procent heeft geen flauw idee hoeveel geld er op de betaalrekening staat, 10 procent weet het ongeveer maar zit er volgens eigen zeggen meer dan € 500 naast, 23 procent weet het binnen een marge van € 500, 35 procent binnen een marge van € 100, 27 procent binnen een marge van € 50. De nauwkeurigheid is uiteraard mede afhankelijk van de inkomens- en vermogenssituatie.

5 procent bekijkt het saldo van de betaalrekening zelden of nooit, 14 procent doet dit tenminste eenmaal per maand, maar niet meer dan eenmaal in de twee weken, de overige respondenten doen dit vaker. In deze percentages zijn ook de respondenten opgenomen die het financiële beheer aan de partner overlaten. 40 procent van deze laatste categorie bekijkt het saldo niet omdat iemand anders dat doet, een derde doet dit niet omdat men ervan uitgaat dat het saldo goed is.

5 Procent let totaal niet op de huishoudelijke uitgaven, 35 procent let er een beetje op, 60 procent heeft er een goed overzicht van.

Factorscores 'rondkomen'

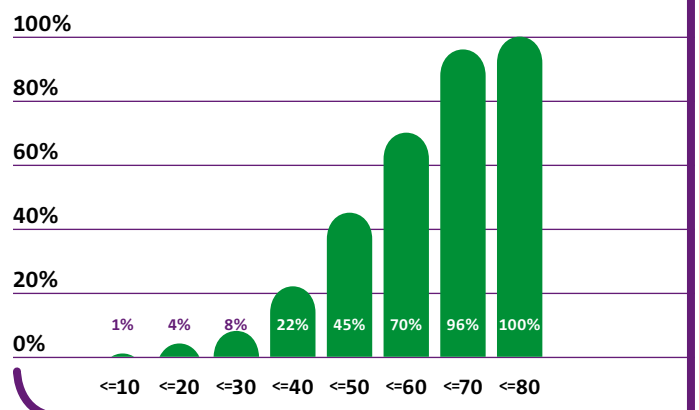
cumulatieve verdeling



Figuur 2.1 Cumulatieve verdeling van factorscores 'rondkomen'

Factorscores 'overzicht'

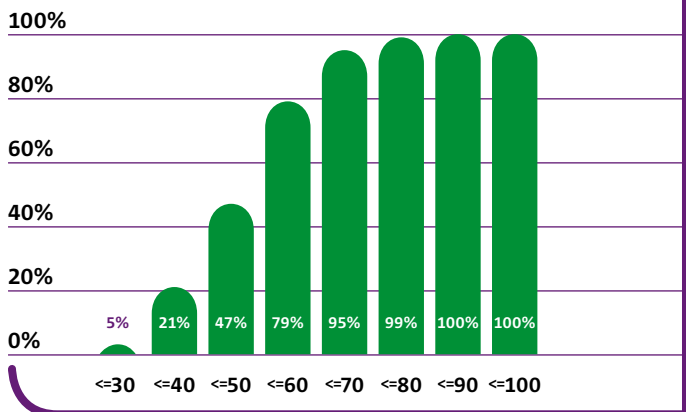
cumulatief percentage



Figuur 2.2 Cumulatieve verdeling van factorscores 'overzicht'

Factorscores 'sparen'

cumulatief percentage



Figuur 2.3 Cumulatieve verdeling van factorscores 'sparen'

Figuur 2.3 toont een overzicht van 'sparen'. We zien hier meer extreme scores aan de bovenkant van de verdeling. De meeste mensen hebben wel een of enkele spaarproducten, de variatie is groter met een toename van het aantal spaarproducten.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'sparen'

58 procent zegt geld dat men overhoudt over te maken naar een spaar- of beleggingsrekening. Niemand zegt van dit geld schulden af te betalen. 72 procent heeft een spaarrekening, 51 procent een internet spaarrekening, 20 procent investeert in een beleggingsfonds. 6 Procent heeft spaardeposito's, 7 procent heeft aandelen of leaseproducten, 6 procent individuele aandelen, en 1 procent opties, futures of warrants.

2.2 Financiële beslissingsstrategieën

In navolging van de AFM (2004) is een aantal vragen gesteld over de manier waarop men te werk gaat bij de aanschaf van een financieel product. Deze vragen werden beantwoord op 7-puntsschalen. Evenals in het AFM-onderzoek vielen de antwoorden op deze vragen uiteen in drie factoren (zie Tabel 2.2).

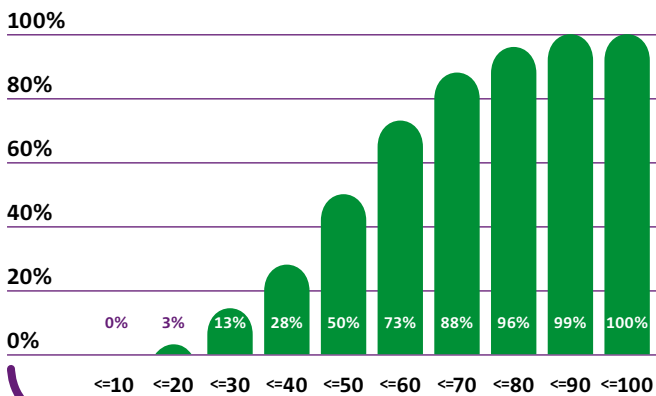
'Actief-passief' betreft een besluitvormingsstrategie die de hoeveelheid gezochte informatie, de besluitvormingstijd en het aantal alternatieven beperkt, en het zoeken stopt als een financieel product voldoet. In het AFM-onderzoek werd dit 'intensief-extensief' genoemd. 'Avontuurlijk-zekerheidszoekend'

Tabel 2.2. Resultaten factoranalyse financiële beslissingsstrategieën

		Component		
Kunt u aangeven hoe u meestal te werk gaat, wanneer u een financieel product gaat aanschaffen?		Actief-Passief	Avontuurlijk-Zekerheids-zoekend	Samen-Individueel
1	Ik zoek veel informatie vs. Ik probeer de hoeveelheid informatie te beperken	.81		
2	Ik neem er veel tijd voor vs. Ik doe het zo snel mogelijk	.74		
3	Ik zoek tot ik het beste financiële product heb gevonden vs. Ik stop met zoeken zodra een financieel product voldoet	.73		
4	Ik overweeg veel alternatieven vs. Ik overweeg een beperkt aantal alternatieven	.70		
5	Ik ben bereid een gokje te wagen vs. Ik speel zoveel mogelijk op zekerheid		.78	
6	Ik probeer graag nieuwe financiële producten vs. Ik houd mij graag bij bekende financiële producten		.74	
7	Ik heb liever een eenvoudig financieel product vs. Mag ook een ingewikkeld financieel product zijn		-.71	
8	Ik vertrouw adviseurs gemakkelijk vs. Ik vertrouw adviseurs niet zo gemakkelijk			.73
9	Ik zoek zoveel mogelijk zelf uit vs. Ik laat anderen zoveel mogelijk uitzoeken	.43		-.60
10	Ik praat er veel over met familie en vrienden vs. Ik praat er weinig over met familie en vrienden	.42		.55
Percentage verklaarde variantie		26%	18%	13%
Cronbach's alfa		.76	.62	.25

Factorscores 'actief-passief'

cumulatief percentage



Figuur 2.4 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Actief-Passief'

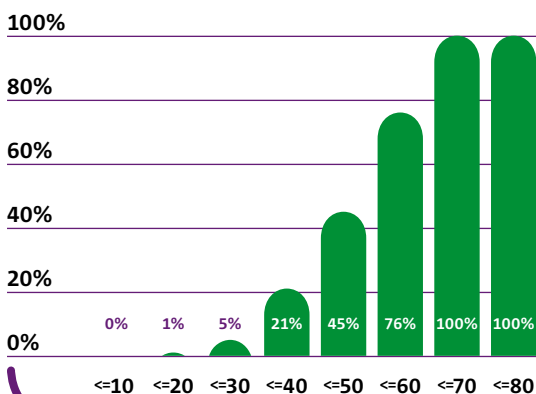
betreft een strategie gericht op zekerheid, en bekende en eenvoudige financiële producten. 'Samen-individueel' betreft een strategie met weinig vertrouwen in adviseurs, zoveel mogelijk zelf uitzoeken, en er weinig over praten met familie en vrienden. Deze factoren komen vrijwel overeen met de strategieën uit het AFM-onderzoek.

Actief-Passief: een hoge score houdt in dat men passief is in het zoeken naar informatie. Er wordt weinig tijd besteed aan het zoeken van goede informatie of er wordt een beperkt aantal alternatieven geraadpleegd.

Avontuurlijk-Zekerheidszoeken: Mensen die hoog op deze factor scoren geven de voorkeur aan zekerheid. Zij houden het liever bij het oude vertrouwde als het gaat om het aanschaffen van financiële producten. Ook geven zij de voorkeur aan eenvoudige producten.

Factorscores 'avontuurlijk-zekerheidszoekend'

cumulatief percentage



Figuur 2.5 Cumulatieve verdeling van factorscores 'avontuurlijk-zekerheidszoekend'

Samen-Individueel: Mensen die hoog op deze factor scoren geven er de voorkeur aan om zelf alles uit te zoeken i.p.v. informatie met anderen te delen of anderen (adviseurs) te raadplegen.

Figuur 2.4 laat een tamelijk normale verdeling zien over de factor 'Actief-Passief'. Dit is ook het geval voor de antwoorden op de vragen met betrekking tot deze factor.

Figuur 2.5 laat een tamelijk grote categorie van respondenten zien met scores rond het midden van de verdeling 'Avontuurlijk-Zekerheidszoekend'.

De verdeling van 'Samen-Individueel' is weinig extreem aan de bovenkant van de verdeling (Figuur 2.6).

Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'actief-passief', 'avontuurlijk-zekerheidszoekend' en 'samen-individueel'

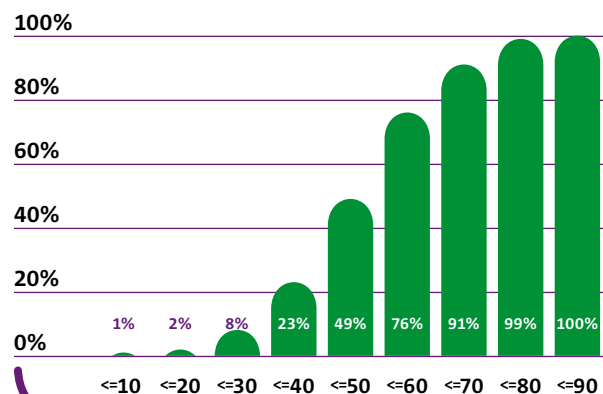
14 Procent van de respondenten zoekt een zeer beperkt aantal alternatieven bij de aanschaf van een financieel product en 12 procent stopt met zoeken zodra een financieel product is gevonden dat voldoet (score '7' op de 7-puntsschaal).⁴ Zie Figuur 2.4.

40 Procent van de respondenten speelt zoveel mogelijk op zekerheid, 36 procent houdt het bij bekende financiële producten (score '7' op de 7-puntsschaal). 32 Procent heeft het liefst een eenvoudig financieel product (score '1' op de 7-puntsschaal). Er is een grotere variatie in de mate van avontuurlijkheid, dus het accepteren van nieuwe financiële producten, dan in de mate van zekerheid. Zie Figuur 2.5.

27 Procent van de respondenten zoekt zoveel mogelijk zelf uit (score '1' op de 7-puntsschaal). 19 Procent vertrouwt adviseurs niet zo gemakkelijk. 23 Procent praat weinig met familie en vrienden over de aanschaf van een financieel product ('7' op de 7-puntsschaal).⁵ Er is wat meer variatie in samen bespreken en beslissen dan in individueel beslissen. Zie Figuur 2.6.

Factorscores 'samen-individueel'

cumulatief percentage



Figuur 2.6 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Samen-Individueel'

⁴ De extreme scores op de schaal zijn '1' en '7', dit duidt respectievelijk op een zeer lage score of een zeer hoge score.

⁵ Deze uitkomst betreft een andere vraag dan waarover in Tabel 4.31 (familie en vrienden geraadpleegd als bron van informatie) is gerapporteerd.

2.3 Met geld hebben leren omgaan

Er is aan de respondenten een aantal stellingen voorgelegd over het leren omgaan met geld en of men vroeger bijbaantjes of zakgeld had. Men kon op een 5-puntsschaal aangeven in hoeverre men het met de stelling eens was ('helemaal mee oneens',..., 'helemaal mee eens').

De antwoorden op deze stellingen vielen uiteen in twee factoren. 'Met geld hebben leren omgaan' verklaart of men met geld heeft leren omgaan en de waarde van geld van huis uit heeft meegekregen, of vroeger thuis zuinig aan gedaan werd en of de ouders goed met geld konden omgaan. 'Bijbaantjes/zakgeld' hing samen met het van huis uit stimuleren van bijbaantjes en het krijgen van zakgeld. Ook deze factoren kunnen van invloed zijn op het latere financiële gedrag. Jong geleerd is oud gedaan.

Met geld hebben leren omgaan: Mensen die hier hoog op scoren hebben van huis uit meegekregen om verstandig met geld om te gaan. Ook is hen de waarde van geld goed bijgebracht.

Bijbaantjes/zakgeld: Een hoge score houdt in dat men vroeger als kind zakgeld kreeg en gestimuleerd werd in het hebben van een bijbaantje.

Figuur 2.7 geeft de verdeling van de factorscores over 'met geld hebben leren omgaan'. De verdeling is scheef naar links. De grootste categorie respondenten zit aan de bovenkant van deze verdeling, en we zien hier dan ook weinig extreme scores.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'met geld hebben leren omgaan'

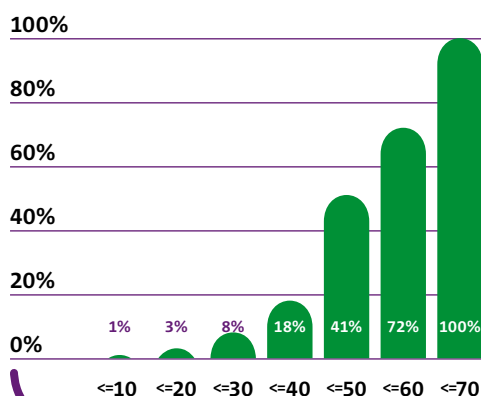
44 procent is het zeer eens, en 27 procent is het eens met de stelling dat thuis vroeger altijd zuinig aan werd gedaan, de overige 28 procent is het er (zeer) mee oneens of antwoordt neutraal. 52 procent is het zeer eens met de stelling dat men leren omgaan met geld van huis uit goed heeft meegekregen, 26 procent is het er enigszins mee eens, de overige 22 procent is het er (zeer) mee oneens of antwoordt neutraal. 57 procent zegt

Tabel 2.3 Resultaten factoranalyse 'met geld hebben leren omgaan'

Hieronder staan enkele stellingen over hoe u bent opgegroeid.	Component	
	Met geld leren omgaan	Bijbaantjes/zakgeld
1 Leren omgaan met geld heb ik van huis uit goed meegekregen	.82	.31
2 Mijn ouders/verzorgers hebben mij de waarde van geld goed bijgebracht	.80	.34
3 Bij ons thuis werd vroeger altijd zuinig aan gedaan	.69	
4 Mijn ouders/verzorger konden niet goed met geld omgaan	-.61	
5 Het hebben van bijbaantjes werd bij ons vroeger altijd gestimuleerd		.80
6 Ik kreeg vroeger altijd zakgeld		.62
Percentage verklaarde variantie	36%	22%
Cronbach's alfa	.73	.31

Factorscores 'met geld hebben leren omgaan'

cumulatief percentage



Figuur 2.7 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Met geld hebben leren omgaan'

dat ouders/verzorgers hen de waarde van geld goed heeft bijgebracht (score '1' op de 5-puntsschaal). 72 Procent is het niet eens met de stelling dat ouders/verzorgers niet goed met geld konden omgaan (score '5' op de 5-puntsschaal). Er is een grotere variatie in niet met geld hebben leren omgaan dan in wel met geld hebben leren omgaan. Wel met geld hebben leren omgaan wordt blijkbaar al gauw als voldoende beoordeeld, terwijl er grote verschillen zijn in de mate waarin men niet met geld heeft leren omgaan.

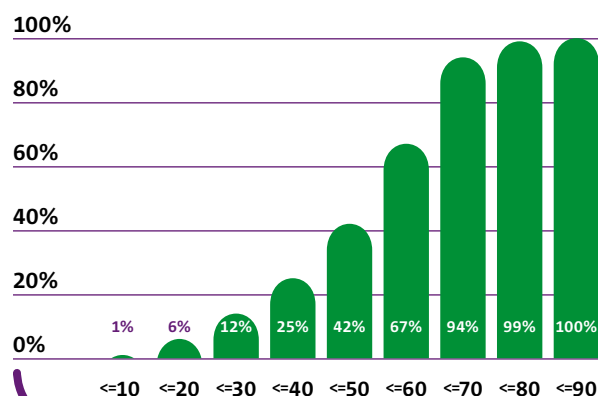
Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'bijbaantjes/zakgeld'

De verdeling van factorscores over 'bijbaantjes/zakgeld' in Figuur 2.8 geeft een vergelijkbaar beeld te zien als bij 'met geld hebben leren omgaan'.

47 procent is het zeer eens met de stelling dat bijbaantjes vroeger altijd werden gestimuleerd, 23 procent is het er enigszins mee eens, de overige 30 procent is het er (zeer) mee oneens of ant-

Factorscores 'bijbaantjes/zakgeld'

cumulatief percentage



Figuur 2.8 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Bijbaantjes/zakgeld'

woordt neutraal. 38 procent is het zeer eens met de stelling dat men vroeger altijd zakgeld kreeg, 24 procent is het er enigszins mee eens, de overige 38 procent is het er (zeer) mee oneens of antwoordt neutraal.

2.4 Zekerheid en betrokkenheid

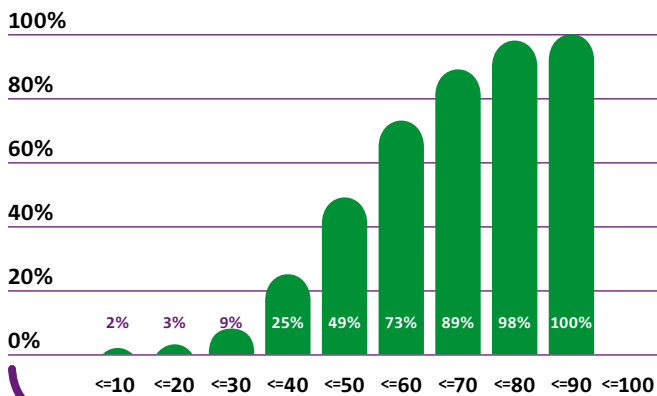
Een aantal vragen met betrekking tot zekerheid en betrokkenheid bij het financiële besluitvormingsproces is overgenomen uit het AFM-onderzoek (2004). De antwoorden werden gegeven op een 5-puntsschaal ('helemaal mee oneens', ..., 'helemaal mee eens'). Deze antwoorden op deze vragen bleken door twee factoren te worden bepaald: zekerheid en betrokkenheid/moeite doen. Betrokkenheid is een belangrijke voorwaarde voor informatieverwerking door de consument. Zekerheid in de besluitvorming kan duiden op een hogere kwaliteit van de informatieverwerking. Beide factoren zijn van invloed op het gedrag van de consument.

Tabel 2.4 Resultaten factoranalyse 'zekerheid' en 'betrokkenheid'

	Component	
Kunt u aangeven in hoeverre u het met onderstaande stellingen eens bent?	Zekerheid	Betrokkenheid/ moeite doen
1 Ik voel me vrijwel altijd zeker als ik een belangrijke financiële keuze moet maken	.82	
2 Ik vind dat er voldoende mogelijkheden zijn om mijn financiële kennis te vergroten	.73	
3 Ik vind dat ik veel over financiën en financiële producten weet	.67	.40
4 Ik zou veel moeite willen doen om mijn financiële kennis te vergroten		.87
5 Ik ben geïnteresseerd in de nieuwste financiële producten op het vlak van sparen en beleggen		.82
Percentage verklaarde variantie	34%	32%
Cronbach's alfa	.64	.65

Factorscores 'zekerheid'

cumulatief percentage



Figuur 2.9 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Zekerheid'

Zekerheid: Een hoge score op deze factor houdt in dat men erg zeker is over het eigen vermogen om aan kennis over financiële producten te komen (doordat men deze kennis zelf heeft, of doordat men weet hoe men deze kennis kan vergroten).

Betrokkenheid/moeite doen: Personen die hier hoog op scoren zijn geïnteresseerd in nieuwe financiële producten en willen moeite doen om hun financiële kennis te vergroten.

Figuur 2.9 geeft de verdeling van de factor 'Zekerheid'. Deze factor is tamelijk normaal verdeeld, en hetzelfde geldt voor de antwoorden op de vragen die ermee verband houden.

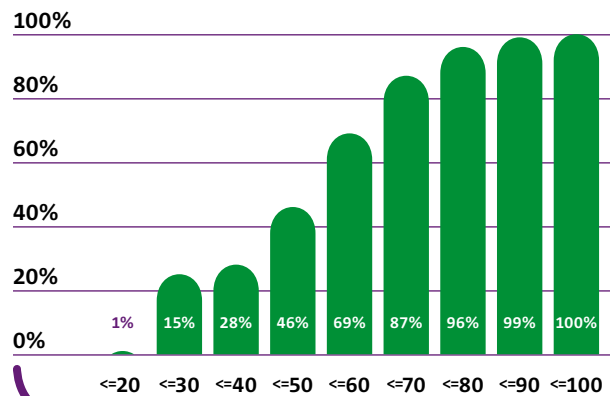
Figuur 2.10 laat een verdeling zien die scheef naar rechts is. Er zijn geen respondenten met een zeer lage score, maar wel veel met een matig lage score op betrokkenheid en moeite doen.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over 'zekerheid' en 'betrokkenheid/moeite doen'

45 procent van de respondenten is het geheel of enigszins oneens met de stelling veel moeite te willen doen om de financiële kennis te vergroten, 33 procent is het hiermee noch eens noch oneens, en 22 procent is het hiermee enigszins of geheel eens. 59 procent is geheel of enigszins oneens met de stelling geïnteresseerd te zijn in de nieuwste financiële producten op het gebied van sparen

Factorscores 'betrokkenheid/moeite doen'

cumulatief percentage



Figuur 2.10 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Betrokkenheid/moeite doen'

en beleggen, 23 procent is het hiermee noch eens noch oneens, en 19 procent is het hiermee enigszins of geheel eens. Echter, 59 procent is van mening dat er voldoende mogelijkheden zijn om de financiële kennis te vergroten, 11 procent vindt dat er onvoldoende mogelijkheden zijn, en 29 procent vindt het noch voldoende, noch onvoldoende.

2.5 Spijt

Er is een viertal stellingen voorgelegd over spijt die men kan ervaren over beslissingen die men heeft genomen, en over beslissingen die men juist niet heeft genomen. Deze stellingen zijn nog niet eerder onderzocht. Respondenten hebben op een 5-puntsschaal aangegeven in hoeverre men het met de stellingen eens was ('helemaal mee oneens', ..., 'helemaal mee eens'). De antwoorden bleken te worden verklaard uit twee factoren: vermijden van spijt over een gemaakte keuze (ook wel aangeduid als spijt over 'commissie'), en spijt over een niet-gemaakte keuze (ook wel spijt over 'omissie' genoemd). Spijt kan zowel duiden op onjuiste besluitvorming als op gepieker over gedane zaken (terwijl het besluit op zichzelf te rechtvaardigen was). De tweede component van spijt is nog niet eerder empirisch vastgesteld.

Tabel 2.5 Resultaten factoranalyse spijt

Kunt u aangeven in hoeverre u het met de onderstaande stellingen eens bent?	Component	
	Vermijden van spijt over gemaakte keuze	Spijt over niet-gemaakte keuze
1 Als ik een financiële keuze heb gemaakt, denk ik niet meer na over de alternatieven die ik niet gekozen heb	.89	
2 Als ik eenmaal een financieel besluit heb genomen, kijk ik niet meer terug	.88	
3 Ik voel mij slecht als ik er later achter kom dat een andere financiële keuze een beter resultaat zou hebben opgeleverd		.84
4 Ik denk vaak terug aan financiële kansen die ik heb laten schieten		.80
Percentage verklaarde variantie	40%	35%
Cronbach's alfa	.76	.55

Vermijden van spijt over gemaakte keuze: Personen die hoog op deze factor scoren zoeken als ze een keuze hebben gemaakt, niet meer naar informatie, mogelijk omdat ze anders spijt zouden kunnen krijgen over de door hen gemaakte keuze spijt door commissie).

Spijt over niet-gemaakte keuze: Mensen die hoog op deze factor scoren, hebben veel spijt als blijkt dat niet-gekozen alternatieven beter zouden zijn geweest (spijt door omissie).

Figuur 2.11 laat een sterk afvlakkende verdeling zien. De antwoordcategorieën aan de hoge kant van de verdeling van 'Vermijden van spijt over een gemaakte keuze' zijn groot, vandaar dat er weinig extreme scores voorkomen. Figuur 2.12 toont een tamelijk goede spreiding over de factor 'Spijt over niet-gemaakte keuze'.

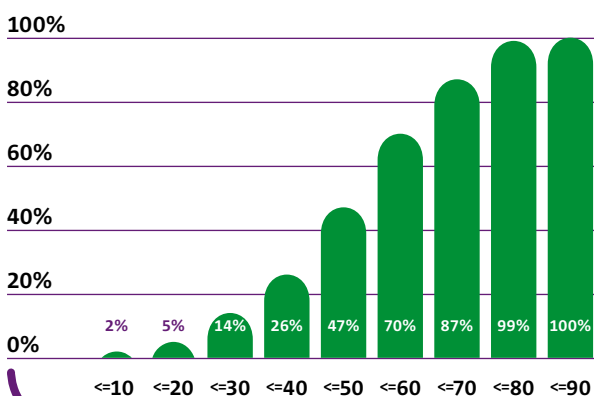
Belangrijkste uitkomsten van vragen over spijt

25 Procent zegt dan ook niet meer na te denken over alternatieven na een gemaakte keuze, 23 procent kijkt niet meer terug na een eenmaal genomen besluit (score '5' op de 5-puntsschaal).

Eén van de vragen die gesteld is betreft de financiële kansen die men in het verleden heeft laten schieten. Aan deze gemiste kansen denkt 38 procent van de respondenten nog vaak terug.

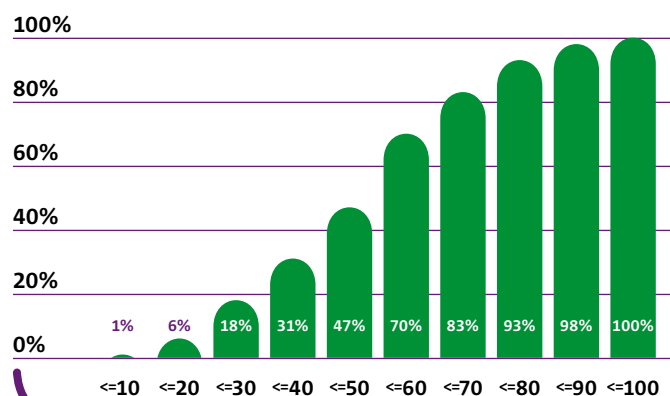
Spijt kan bijdragen aan een leerproces om een verkeerde beslissing niet meer te nemen en beter op te letten bij een beslissing. Toch kan het zo zijn dat op het moment van de beslissing niet alle informatie voorhanden was om een juiste beslissing te nemen en dat pas na de komst van nieuwe informatie duidelijk werd dat de beslissing onjuist was. Sterke vormen van spijt leiden tot 'counterfactual thinking' ("Wat zou er gebeurd zijn als ...") en tot stress.

Factorscores 'vermijden van spijt over gemaakte keuze' cumulatief percentage



Figuur 2.11 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Vermijden van spijt over gemaakte keuze'

Factorscores 'spijt over niet-gemaakte keuze' cumulatief percentage



Figuur 2.12 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Spijt over niet-gemaakte keuze'

Tabel 2.6 Resultaten factoranalyse tijdsoriëntatie

Wilt u voor elke onderstaande stelling aangeven of deze op uzelf van toepassing is?	Component	
	Korte-termijn oriëntatie	Lange-termijn oriëntatie
1 Ik leef meer voor de dag van heden dan voor de dag van morgen	.80	
2 Ik richt me alleen op de korte termijn	.80	
3 De toekomst wijst zichzelf wel uit	.73	
4 Gemakzucht is een belangrijke factor in de beslissingen die ik neem	.70	
5 Ik vind het belangrijk om wat opzij te leggen voor later		.75
6 Wat mijn toekomst betreft wil ik zo weinig mogelijk aan het toeval overlaten		.73
7 Wat de toekomst betreft moet je er altijd rekening mee houden dat het slechter kan gaan		.73
8 Ik handel vaak om iets te bereiken waarvan het resultaat pas over jaren zichtbaar is		.56
Percentage verklaarde variantie	29%	25%
Cronbach's alfa	.75	.63

2.6 Tijdsoriëntatie

Een aantal stellingen over tijdsoriëntatie is (aangepast) overgenomen uit Petrocelli (2003). De vragen beogen te meten in hoeverre men gericht is op de korte, of op de lange termijn. Tijdsoriëntatie is in de economische wetenschap een belangrijke determinant van consumptieve beslissingen en spaargedrag. Een korte-termijn oriëntatie zou bijvoorbeeld leiden tot te weinig spaargedrag. Men kon op een 5-puntsschaal aangeven in hoeverre deze stellingen van toepassing waren ('in het geheel niet op mij van toepassing', ..., 'in het geheel op mij van toepassing').

Hoewel een dergelijke tijdsoriëntatie meestal eendimensioneel wordt opgevat, variërend van korte naar lange termijn, blijken de antwoorden hier door twee factoren te worden bepaald die geen verband met elkaar houden. Een korte-termijn oriëntatie kan blijkbaar tegelijkertijd bestaan naast een lange-termijn oriëntatie. Een dergelijk resultaat is nog niet eerder vastgesteld. Hoewel beide oriëntaties blijkbaar naast elkaar kunnen bestaan, kan hun uitwerking in financieel gedrag nog wel tegengesteld zijn. Zo kan bijvoorbeeld een korte-termijn oriëntatie een negatief effect hebben op sparen, terwijl een lange-termijn oriëntatie een positief effect kan hebben.

Korte-termijn oriëntatie: Een hoge score duidt op een sterke korte-termijn oriëntatie. Mensen die hoog op deze factor scoren handelen en denken vaak in het heden.

Lange-termijn oriëntatie: Een hoge score duidt op een sterke lange-termijn oriëntatie. Mensen die hoog op deze factor scoren, denken na over de toekomst en gedragen zich hiernaar.

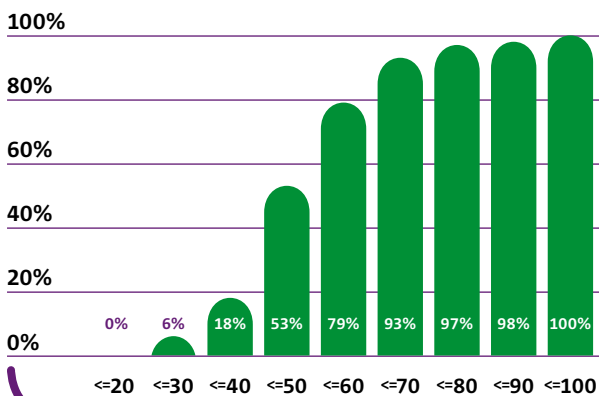
De verdeling van factorscores over 'Korte-termijn oriëntatie' in Figuur 2.13 vlt sterk af boven een score van 70. Met betrekking tot de lange termijn zijn de scores goed gespreid, evenals de antwoorden op de vragen die met deze factor verband houden (Figuur 2.14).

Belangrijkste uitkomsten van vragen over tijdoriëntatie

Er zijn tamelijk grote categorieën respondenten die zeggen niet op korte termijn te denken. 65 procent acht de stelling 'Ik richt me alleen op de korte termijn' niet, of geheel niet van toepassing, 24 procent antwoordt neutraal, en 11 procent vindt de stelling (geheel) toepassing. 67 procent vindt zich niet of in het geheel niet gemakzuchtig in de besluitvorming, 25 antwoordt neutraal en 8 procent vindt de stelling (geheel) van toepassing.

Factorscores 'korte-termijn oriëntatie'

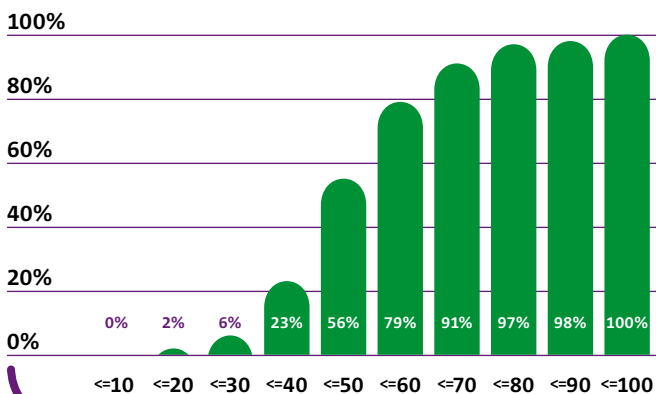
cumulatief percentage



Figuur 2.13 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Korte-termijn oriëntatie'

Factorscores 'lange-termijn oriëntatie'

cumulatief percentage



Figuur 2.14 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Lange-termijn oriëntatie'

2.7 Mentale boekhouding

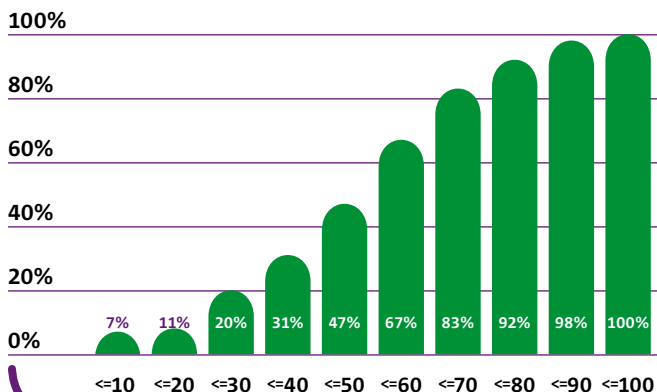
Mentale boekhouding (mental accounting) kan worden omschreven als het mentaal gescheiden houden van geld voor verschillende doeleinden, bijvoorbeeld een budget voor kleding en een budget voor uitgaan. Volgens het standaardeconomische model is mentale boekhouding niet rationeel omdat geld niet gebonden hoort te zijn aan bepaalde uitgaven. Toch kan met mentaal boekhouden een gemakkelijk overzicht van de financiën worden verkregen, en daarom wordt dit systeem in de praktijk veelvuldig toegepast bij budgetteren. Mentaal boekhouden betekent ook dat men te grote uitgaven in een bepaalde categorie vermijdt en eventueel uitstelt tot een volgende maand (Heath en Soll, 1996; Thaler, 1999).

Tabel 2.7 Resultaten factoranalyse mentale boekhouding

	Component
Wilt u voor elke onderstaande stelling aangeven of deze op uzelf van toepassing is?	Mentale boekhouding
1 Als ik in een maand ergens meer uitgeef dan normaal, dan geef ik daar de volgende maand minder aan uit	.80
2 Als ik meer uitgeef aan het ene, bezuinig ik op de andere uitgaven	.80
3 Ik geef nooit meer uit dan een vast bedrag aan voeding, kleding, vervoer, e.d.	.70
4 Ik heb geld gereserveerd (een potje) voor verschillende uitgaven, zoals voeding, kleding, vervoer, e.d.	.59
Percentage verklaarde variantie	53%
Cronbach's alfa	.69

Factorscores 'mental accounting'

cumulatief percentage



Figuur 2.15 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Mentale boekhouding'

Men kon op een 5-puntsschaal aangeven in hoeverre men het met elke stelling eens was ('zeer mee oneens', ..., 'zeer mee eens'). De antwoorden houden zo sterk verband met elkaar dat ze kunnen worden verklaard door een enkele factor die mentale boekhouding wordt genoemd. Deze factor is nog niet eerder empirisch vastgesteld.

Mentale boekhouden: Een hoge score duidt op een hoge mate van mentale boekhouding, ofwel het mentaal beheren van verschillende potjes (categorieën, accounts) voor verschillende soorten uitgaven.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over mentale boekhouding

De verdeling van 'Mentale boekhouden' in Figuur 2.15 is tamelijk goed gespreid. De hoge percentages van lage scores is het gevolg van vrij veel antwoorden 'helemaal mee oneens' op de stellingen 'Ik heb geld gereserveerd voor verschillende uitgaven' (34 procent) en 'Ik geef nooit meer uit dan een bepaald bedrag aan voeding, e.d.' (23 procent). De wat hoge frequentie van de hoge scores is het gevolg van vrij veel antwoorden 'helemaal mee eens' op de overige vragen.

2.8 Financieel beheer

Een aantal vragen is overgenomen uit het onderzoek van de Financial Services Authority (FSA, 2006) in het Verenigd Koninkrijk. De vragen konden worden beantwoord op een 5-puntsschaal ('helemaal mee oneens', ..., 'helemaal mee eens'). Twee uitspraken bleken nauwelijks samen te hangen met de andere: 'Ik spaar meer geld dan dat ik geld uitgeef', en 'Ik bezuinig liever dan dat ik mijn dagelijkse uitgaven met een creditcard moet betalen die ik niet maandelijks zou kunnen aflossen'. Deze uitspraken zijn tenslotte niet meegenomen in de analyse. De antwoorden op de overige items konden goed worden verklaard met een enkele factor, die 'financieel beheer' is genoemd. Financieel beheer hangt positief samen met de organisatie van dagelijkse geldzaken, en op tijd rekeningen betalen, en hangt negatief samen met impulsiviteit, en goederen/diensten kopen op krediet.

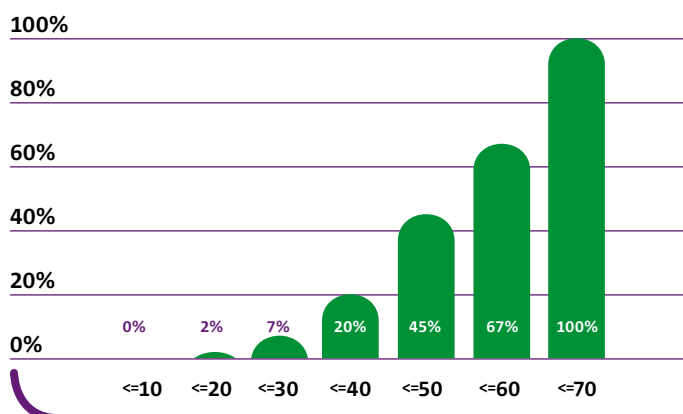
Financieel beheer: Een hoge score impliceert goed financieel beheer. Mensen gaan georganiseerd met hun geld om, doen geen uitgaven waar geen geld voor is, betalen rekeningen op tijd, en sparen liever dan dat zij schulden maken.

Tabel 2.8 Resultaten factoranalyse financieel beheer

	Component
Kunt u aangeven in hoeverre uw gedrag overeenkomt met deze uitspraken?	Financieel beheer
1 Ik ga erg georganiseerd met mijn dagelijkse geldzaken om	.75
2 Ik ben impulsief en ben geneigd dingen te kopen zelfs als ik daar eigenlijk geen geld voor heb	-.74
3 Ik betaal mijn rekeningen nooit te laat	.68
4 Ik koop liever dingen op krediet dan dat ik wacht tot ik geld gespaard heb	-.66
Percentage verklaarde variantie	50%
Cronbach's alfa	.67

Factorscores 'financieel beheer'

cumulatief percentage



Figuur 2.16 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Financieel beheer'

De verdeling van 'Financieel beheer' in Figuur 2.16 is sterk scheef naar links, met weinig extreme scores aan de rechterkant van de verdeling.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over financieel beheer

62 procent is het 'eens' of 'helemaal eens' met de stelling 'Ik ga erg georganiseerd met mijn dagelijkse geldzaken om', en 67 procent is het 'eens' of 'helemaal eens' met de stelling 'Ik betaal mijn rekeningen nooit te laat'. Daarentegen is

73 procent het 'oneens' of 'geheel oneens' met de stelling 'Ik ben impulsief en ben geneigd dingen te kopen zelfs als ik daar eigenlijk geen geld voor heb' en 83 procent is het 'oneens' of 'geheel oneens' met de stelling 'Ik koop liever dingen op krediet dan dat ik wacht tot ik geld gespaard heb'. Dit betekent dat 38 procent niet georganiseerd met hun dagelijkse geldzaken omgaan, dat 33 procent hun rekeningen soms/vaak te laat betalen, dat 27 procent impulsief is en dingen koopt als ze er geen geld voor hebben, dat 17 procent liever op krediet koopt dan wacht tot ze geld gespaard hebben.

2.9 Zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten

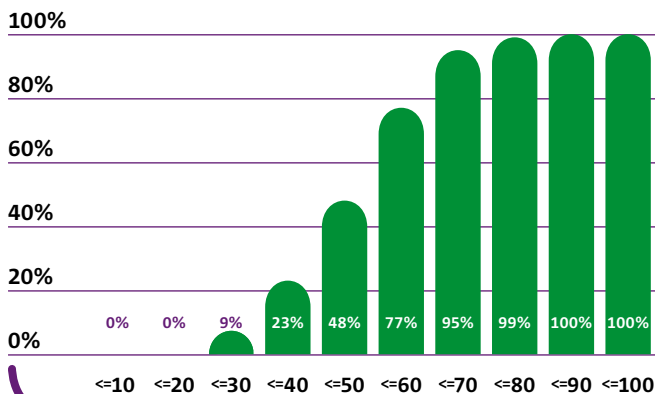
Financiële kennis is een belangrijke factor in het nemen van financiële beslissingen. Respondenten konden op een 5-puntschaal ('helemaal mee oneens', ..., 'helemaal mee eens') aangeven in hoeverre men voldoende kennis had over een aantal financiële producten. Deze zelfgerapporteerde kennis blijkt uiteen te vallen in twee componenten: kennis over financiële producten, zoals verzekeringen, sparen, belastingen, consumentenbescherming, pensioenen, en kennis over investeringsproducten (opties, obligaties, aandelen, beleggen), en de werking van de economie en de financiële markt. Kennis over de werking van de economie en de financiële markt blijkt, behalve op kennis over financiële producten, ook vrij hoog te laden op de factor 'kennis over financiële producten'.

Tabel 2.9 Resultaten factoranalyse zelf-gerapporteerde kennis

	Component	
	Kennis financiële producten	Kennis aandelen
Kunt u bij onderstaande stellingen aangeven in hoeverre u het daarmee eens, dan wel oneens bent? Het gaat hierbij om de kennis die u in uw persoonlijke situatie nodig heeft. Ik heb voldoende kennis over:		
1 Verzekeringen	.84	
2 Sparen en spaarrekeningen	.79	
3 Financiële producten	.72	.41
4 Belastingen	.70	.37
5 Regels die consumenten beschermen	.69	.31
6 Pensioenen	.67	.34
7 Investeren in opties en obligaties		.91
8 Aandelen en beleggen		.89
9 Werking van de economie en de financiële markt	.56	.60
Percentage verklaarde variantie	41%	28%
Cronbach's alfa	.88	.85

Factorscores 'kennis over financiële producten'

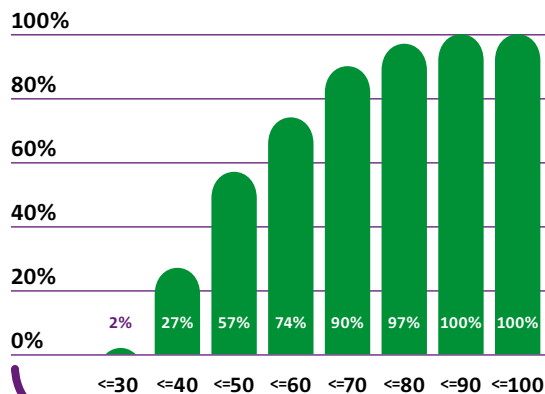
cumulatief percentage



Figuur 2.17 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Kennis over financiële producten'

Factorscores 'kennis over aandelen'

cumulatief percentage



Figuur 2.18 Cumulatieve verdeling van factorscores 'Kennis over aandelen'

Kennis over financiële producten: Mensen die hoog scoren op deze factor zijn naar eigen zeggen goed op de hoogte van financiële producten zoals belastingen, pensioenen, verzekeringen en spaarrekeningen.

Kennis over aandelen: Mensen die hoog scoren op deze factor zijn goed op de hoogte van beleggen in aandelen, opties en obligaties. Ook hebben zij veel kennis over de werking van de economie en de financiële markt.

Figuren 2.17 en 2.18 geven verdelingen te zien van de zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten en over aandelen en wijzen op vrij grote categorieën respondenten met weinig kennis (uitgezonderd kennis over sparen en spaarrekeningen). De verdeling van kennis over aandelen is scheef naar rechts. Dit betekent dat er slechts weinig respondenten zijn met een grote kennis over aandelen.

Belangrijkste uitkomsten van vragen over de zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten en aandelen

De kennis over financiële producten laat veel te wensen over.

In een groot aantal gevallen is men het oneens of helemaal oneens met de stelling dat men voldoende kennis heeft over sparen (18%), verzekeringen (30%), financiële producten (38%), belastingen (42%), consumentenbescherming (43%), en pensioenen (47%).

53 Procent heeft totaal onvoldoende kennis over investeren in opties en obligaties, 47 procent heeft totaal onvoldoende kennis over aandelen en beleggen ('helemaal mee oneens').

2.10 Kennisquiz

Naast zelf-gerapporteerde kennis is ook een kennisquiz opgenomen in de vragenlijst, waarvan de eerste vier vragen zijn ontleend aan Van Rooij, Lusardi en Alessie (2006). De quiz bestond uit een zestal meerkeuze-items waarbij telkens slechts één antwoord juist was. Deze items en de antwoordpercentages zijn weergegeven in Tabel 2.10. Het totaal van de goede antwoorden is een indicatie van de feitelijke kennis van de respondent over financiële zaken.

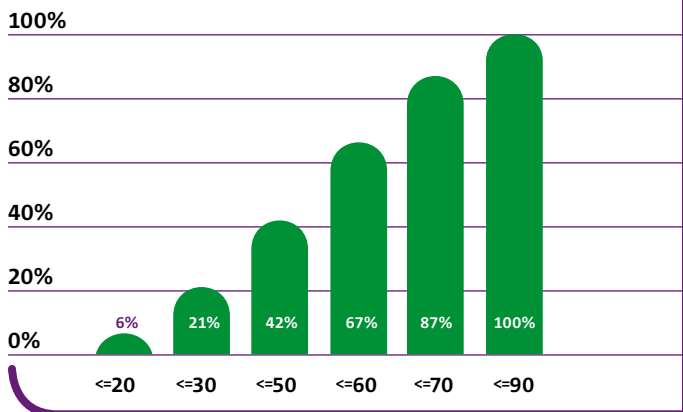
De percentages goede antwoorden volgens Van Rooij, Lusardi en Alessie (2006) op de eerste vier vragen zijn respectievelijk: 76, 72, 60 en 47. In hun onderzoek zijn de vragen gesteld aan degene die belast was met het financieel beheer van het huishouden. Waarschijnlijk om deze reden liggen de percentages wat hoger dan de percentages in Tabel 2.10.

Tabel 2.10 Kennisquiz

		Percentage antwoorden goed	Percentage antwoorden fout	Percentage antwoorden 'weet niet'
1	Stel dat u 100 euro op een spaarrekening heeft en de rente is 20% per jaar en u neemt nooit geld of rente op. Hoeveel zou u dan na vijf jaar in totaal op de rekening hebben: meer dan 200 euro, precies 200 euro of minder dan 200 euro? (meer dan 200, precies 200, minder dan 200)	72	22	6
2	Stel dat uw inkomen in het jaar 2010 is verdubbeld en dat ook de prijzen van alle goederen zijn verdubbeld. Bent u dan in 2010 in staat om meer, hetzelfde of minder dan vandaag te kopen van uw inkomen? (meer, hetzelfde, minder)	68	27	5
3	Is de volgende uitspraak volgens u waar of niet waar? 'Aandelen zijn normaal gesproken risicovoller dan obligaties' (waar, niet waar)	55	9	36
4	Welke financieel product geeft normaal gesproken over een lange periode (bijvoorbeeld 10 of 20 jaar) het hoogste rendement? (spaarrekening, obligaties, aandelen)	35	34	31
5	Als de hypotheekrente stijgt, wat zou er dan moeten gebeuren met de waarde van het huis: stijgen, dalen of gelijk blijven? (stijgen, dalen, blijft hetzelfde)	56	29	15
6	Is de volgende uitspraak waar of niet waar? 'Huizenprijzen in Nederland kunnen nooit dalen'. (waar, niet waar)	83	9	8

Factorscores 'financiële kennis (quiz)'

cumulatief percentage



Figuur 2.19 Cumulatieve verdeling van factorscores Financiële kennis (kennisquiz)

Kennis: Mensen die hoog scoren op kennis zijn goed op de hoogte van een breed gebied van financiële zaken.

42 procent van de respondenten heeft precies of tenminste de helft van de kennisvragen goed beantwoord, 13 procent heeft alle vragen goed beantwoord. De verdeling van scores op de kennisquiz in Figuur 2.19 is enigszins scheef naar links, dus met tamelijk grote categorieën respondenten met weinig kennis op bepaalde onderdelen. Slechts 35 procent weet dat aandelen op een lange periode het hoogste rendement hebben, en 31 procent zegt het antwoord niet te weten. De kennis over financiële investeringen blijft achter bij de kennis over rente en prijzen.

2.11 Inkomen, waarde van de woning, en vermogen

Het inkomen van de respondent en eventuele partner is in klassen bevraagd, onderscheiden naar netto loon (excl. kinderbijslag, huurtoeslag, alimentatie, e.d.), uitkeringen en fiscale toeslagen (kinderbijslag, WAO/WIA, WW/Wachtgeld, VUT/prepensioen, AOW, pensioen uit werkkering, lijfrente-uitkering, bijstands-uitkering, huurtoeslag, zorgtoeslag, kinderopvangtoeslag, studiefinanciering, vooraftrek inkomsten belasting, belastingkorting niet-werkende partner, TOG, WAJong, nabestaanden/weduwenuitkering) en andere inkomsten (alimentatie, andere regelmatige betalingen van derden, inkomsten uit sparen, beleggen, verhuur, of onderhuur). Voor elke inkomenspost zijn de gemiddelden (klasseverwachtingen) geschat onder veronderstelling van een lognormale verdeling (zie Aitchison en Brown, 1960).

Vervolgens is voor elke respondent de aangeduide klasse van een inkomenspost omgezet in een bedrag. Vervolgens zijn voor elke respondent de bedragen van alle inkomensposten bij elkaar opgeteld. Het gemiddelde inkomen van het huishouden per maand bedraagt € 2.440 (zie Tabel 2.11). Ter vergelijking: het gemiddeld besteedbaar inkomen van huishoudens in 2005 bedroeg € 2.425.

Dezelfde procedure als voor inkomen is toegepast bij de berekening van de netto waarde van de woning. De aangeduide klassen voor de huidige geschatte verkoopwaarde van de woning (en eventueel ander onroerend goed), en van de huidige hoogte van de totale hypotheekschuld zijn vervangen door een bedrag (bij geen eigen woning zijn de bedragen gelijk aan €0). Vervolgens zijn deze bedragen van elkaar afgetrokken om de netto waarde van de woning te berekenen. Een groot aantal huishoudens heeft geen eigen woning; in dit geval is de waarde op € 0 gesteld. 31 procent huurt een woning, 54 procent heeft een eigen woning met hypotheek, 6 procent heeft een eigen woning zonder hypotheek, en 8 procent woont in bij familie. Ter vergelijking: de gemiddelde waarde van woningen in eigen bezit in het onderzoek is € 266.324, de gemiddelde prijs van verkochte woningen in het vierde kwartaal van 2007 was € 247.000 (bron: NVM).

Tenslotte is de procedure toegepast op het totale spaar- en beleggingsvermogen van het huishouden verminderd met de totale schulden (leningen, rood staan, gespreid betalen, en andere kredieten), met als resultaat het netto vermogen van het huishouden. 19 procent van de respondenten geeft een vermogen van € 0 op, 17 procent geeft geen antwoord; 69 procent vermeldt een schuld van € 0, 6 procent geeft geen antwoord. Het netto vermogen is in 28 procent van de gevallen gelijk aan € 0, en kon in 18 procent van de gevallen niet worden berekend vanwege ontbrekende informatie. Tabel 2.11 geeft de gemiddelden voor de beantwoorde vragen weer.

Tabel 2.11 Gemiddeld huishoudinkomen, waarde woning en vermogen in euro's

Huishoudinkomen	€ 2.440
Waarde woning	€ 156.277
Hypotheek	€ 67.976
Netto waarde woning	€ 75.586
Vermogen	€ 34.949
Schulden	€ 2.876
Netto vermogen	€ 32.289

2.12 Overige variabelen

Een aantal variabelen is zonder verdere bewerking opgenomen in de analyses. In de meeste gevallen betreft dit sociodemografische variabelen. Een overzicht van de (gewogen) verdeling van deze variabelen is opgenomen in Tabel 2.12. Deze verdeling is representatief voor de Nederlandse bevolking op de kenmerken geslacht, leeftijd, opleiding, en etniciteit (Veldkamp, 2007). Een niet-Nederlandse etniciteit wordt geïndiceerd als de respondent zelf of minimaal één van de ouders in het buitenland is geboren.

Tabel 2.12 Overzicht van de sociodemografische kenmerken

Variabele	Percentage
Geslacht	
Man	51
Vrouw	49
Leeftijd	
18-35	31
36-60	48
61+	21
Opleiding	
Laag (LO, LBO)	28
Midden (VMBO, MBO)	41
Hoog (HAVO, VWO, HBO, Universiteit)	31
Etniciteit	
Nederlands	89
Westers allochtoon	1
Turkije	2
Marokko	2
Suriname/Antillen	3
Overig niet-westers	3
Huishoudsamenstelling	
Niet samenwonend/geen kinderen	29
Niet samenwonend/wel kinderen	3
Samenwonend/geen kinderen	36
Samenwonend/wel kinderen	32
Positie respondent in huishouden	
Hoofdkostwinner	56
Partner	36
Inwonend kind	7
Ander inwonend persoon	1
Werkzaamheid	
Betaald werk	63
Geen betaald werk	37
Werkzaamheid partner	
Betaald werk	45
Geen betaald werk ^a	55
Financieel beroep	
Nee	84
Ja	17

^a Inclusief respondenten zonder partner

Tabel 2.13 Overzicht van de overige variabelen

Variabele	Percentage
Zorg voor financiële zaken^a	
Niet-beslisser (kind/anders)	8
Beslisser in eenpersoonshuishouden	15
Beslisser in meerpersoonshuishouden	53
Niet-beslisser in meerpersoonshuishouden	24
Gezamenlijke rekeningen^b	
Ja, alleen gezamenlijke betalingen	28
Ja, ook eigen betalingen	36
Aparte rekening respondent, (ook) eigen betalingen	21
Aparte rekening partner, (ook) eigen betalingen	24
Financiële situatie in laatste 12 maanden	
Iets of duidelijk verslechterd	24
Hetzelfde gebleven	48
Iets of duidelijk verbeterd	28
Verwachting financiële situatie in komende 12 maanden	
Zal iets of duidelijk verslechteren	23
Zal hetzelfde blijven	48
Zal iets of duidelijk verbeteren	30
Tevredenheid met huidige financiële situatie	
(Ze)er tevreden	63
Noch tevreden, noch ontevreden	23
(Ze)er ontevreden	14
Voorkeur voor investeren van € 10.000, met rendement over 5 jaar	
€ 12.000	24
Tussen € 11.000 en € 16.000	43
Tussen € 9.000 en € 19.000	13
Tussen € 8.000 en € 22.000	10
Tussen € 6.000 en € 28.000	3
Tussen € 4.000 en € 38.000	3
Tussen € 0 en € 100.000	6
Levensgebeurtenissen in de afgelopen vijf jaar^b	
Huwelijk	8
Samenwonen	7
Verhuizing/uit huis gaan	21
Gezinsuitbreiding	14
Echtscheiding	4
Verandering/verkrijging van baan	20
Pensionering	7
Beëindiging van baan/ontslag	13
Beëindiging van studie	5
Groot ongeval/ernstige ziekte	6
Overlijden van partner	3
Starten van eigen bedrijf	3
Faillissement	1

^a Beslisser is degene die altijd, meestal, of evenveel als de partner voor de financiële zaken van het huishouden zorgt

^b Meerdere antwoorden mogelijk

Een aantal andere variabelen heeft te maken met het reilen en zeilen van het huishouden. Een overzicht van de (gewogen) verdelingen van deze variabelen is weergegeven in Tabel 2.13. In 53 procent van de enquêtes is degene ondervraagd die altijd of meestal voor de financiële zaken van het huishouden zorgt, 24 procent betreft degene die minder dan de partner de financiële zaken doet. De overige respondenten zorgen minder dan de partner voor de financiële zaken, zijn inwonende kinderen of andere inwonende personen.

De vraag naar veranderingen in de financiële situatie in de voorafgaande 12 maanden is door 24 procent van de respondenten beantwoord met 'iets verslechterd' of 'duidelijk verslechterd', 28 procent antwoordde met 'iets verbeterd' of 'duidelijk verbeterd'. Het saldo van deze antwoorden is dus 4 procent in het voordeel van een verbeterde financiële situatie. Ter vergelijking: het CBS rapporteerde over de periode september – november 2007 een saldo van resp. -1, -4, en -5. Deze resultaten verschillen, mogelijk als gevolg van verschillende steekproefprocedures.

De vraag naar verwachtingen over de komende 12 maanden is door 23 procent beantwoord met 'iets of duidelijk verslechteren', en door 30 procent met 'iets of duidelijk verbeteren'. Het saldo is 7 in het voordeel van een verwachte verbetering. Het CBS rapporteerde over de periode september – november 2007 een saldo van resp. -2, 0, en 1. De respondenten in het onderzoek zijn dus iets optimistischer over de eigen financiële situatie dan de CBS-respondenten. 14 procent van de respondenten is ontevreden (11%) of zeer ontevreden (3%) over de eigen financiële situatie. In het algemeen is men echter (zeer) tevreden.

Op de vraag naar voorkeuren voor investeren van een bedrag van € 10.000 geeft 24 procent de voorkeur aan een zeker rendement van € 2.000 over een periode van 5 jaar. Bijna 43 procent geeft de voorkeur aan een investering die een bedrag oplevert dat varieert tussen € 11.000 en € 16.000. De overige respondenten accepteren een mogelijk verlies, als daar maar een mogelijke winst tegenover staat.

Tenslotte is het percentage van een aantal gebeurtenissen in het leven van de respondenten in de voorafgaande vijf jaar weergegeven. De belangrijkste levensgebeurtenissen zijn in afnemende frequentie: verhuizing/uit huis gaan, verandering/verkrijging van baan, gezinsuitbreiding, beëindiging van baan/ontslag, huwelijk/samenwonen, pensionering, groot ongeval/ernstige ziekte, beëindiging van studie, echtscheiding, starten eigen bedrijf en overlijden van partner.

2.13 Conclusies

Een groot aantal gegevens uit het databestand kon succesvol worden gereduceerd tot een kleiner aantal factoren. Van de gedragsvariabelen is 'rondkomen' de meest betrouwbare factor, gevolgd door 'overzicht' en 'sparen'.

Het merendeel van de respondenten kan goed tot zeer goed rondkomen, komt geen geld tekort aan het eind van de maand,

betaalt met gemak rekeningen en komt verplichtingen na, en kan eventuele forse inkomensdalingen en uitgaven opvangen. Echter, 41 procent geeft aan een forse inkomensdaling of forse uitgave niet te kunnen opvangen.

De factoren met betrekking tot de financiële beslissingsstrategieën komen vrijwel overeen met die in het AFM-onderzoek (2004). De respondenten zijn in het algemeen actief in de keuze van financiële producten, houden van zekerheid bij hun keuze, vertrouwen adviseurs niet zo gemakkelijk, en praten weinig met vrienden over dergelijke aanschaffingen, hoewel familie en vrienden wel een belangrijke informatiebron zijn voor financiële producten.

In het algemeen voelen de respondenten zich vrij zeker als ze een financieel besluit nemen. Echter, ondanks de overheersende mening dat er voldoende mogelijkheden zijn de financiële kennis te vergroten, wil slechts 22 procent daar veel moeite voor doen, en 19 procent is geïnteresseerd in nieuwe financiële producten.

Veel respondenten zeggen dat ze vroeger goed met geld hebben leren omgaan, zakgeld hebben gekregen en bijbaantjes hebben gehad.

De meeste respondenten hebben weinig spijt van genomen beslissingen, en gemiste kansen op financieel gebied. Deze twee typen spijt komen onafhankelijk van elkaar voor. Er zijn aanzienlijke groepen respondenten die spijt hebben van wel of niet genomen beslissingen.

Een korte-termijn oriëntatie kan blijkbaar samengaan met een lange-termijn oriëntatie. Hoewel de meeste respondenten geen korte-termijn oriëntatie hebben, komt het ontbreken van een lange-termijn oriëntatie vaker voor.

Mentale boekhouding wordt relatief vaak toegepast om te bezuinigen op hetzelfde type uitgaven waar men in de afgelopen maand veel aan heeft uitgegeven. Een vast budget voor bepaalde uitgaven en geld reserveren voor bepaalde uitgaven is wat minder populair.

De factor financieel beheer betreft het georganiseerd omgaan met geldzaken, en op tijd rekeningen betalen, weinig impulsiviteit, en eerder sparen dan lenen om dingen te kopen. Ongeveer tweederde van de respondenten antwoordt in uitgesproken positieve zin op dit soort vragen. De overige respondenten zijn min of meer neutraal of zijn het oneens met deze stellingen.

De zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten (uitgezonderd spaarproducten) blijkt in het algemeen onvoldoende te zijn, vooral met betrekking tot aandelen, opties en obligaties. De feitelijke kennis over aandelen en obligaties blijft eveneens achter bij die over andere financiële zaken. De feitelijke kennis over spaarrente en prijzen is wel beter dan die over aandelen en obligaties.



3

Verklaring van de gedragsfactoren

De gedragsfactoren ‘rondkomen’, ‘overzicht’, en ‘sparen’ kunnen met behulp van multiple regressie worden verklaard uit een groot aantal sociodemografische variabelen, gebeurtenissen, kennis, en motivaties. De tabellen in dit hoofdstuk geven schattingen van deze verbanden. Deze analyses betreffen de verbanden, weergegeven met pijlen in Figuur 1.1.

De eerste kolom van elke tabel geeft de variabele weer. Een aantal variabelen is als dummy opgenomen, met slechts de waarde 0 of 1. De variabele ‘man’ heeft de waarde 1 als de respondent een man is, en de waarde 0 als de respondent een vrouw is (de referentiecategorie). De referentiecategorieën zijn in de legenda van de tabellen opgenomen.

De tweede kolom bevat de gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten (regressiecoëfficiënten gedeeld door de standaarddeviatie van de betreffende variabele). De waarden van de gestandaardiseerde coëfficiënten kunnen onderling worden vergeleken, waaruit kan worden afgeleid welke variabelen sterk of minder sterk het betreffende gedrag bepalen. Een negatieve waarde geeft aan dat de betreffende variabele een tegengesteld effect heeft op het gedrag.

De derde kolom bevat de t-waarde van de regressiecoëfficiënt die gebruikt wordt voor de statistische significantietoets. Een waarde van 2,58 is significant op 1% niveau, wat wil zeggen dat het resultaat voor minder dan 1% kan worden toegeschreven aan toeval. Een waarde van 3,29 is significant op 0,1% niveau, wat wil zeggen dat de kans eenduizendste is dat het toeval is. De significantieniveaus zijn in de tabellen aangegeven met behulp van superscripts. Vanwege het grote aantal respondenten zijn effecten van minder significantie (inclusief het gebruikelijke 5% niveau) beschouwd als van gering belang.

Om over de oorzakelijkheid van de verbanden uitspraak te doen zijn longitudinale gegevens, verkregen op verschillende tijdstippen, noodzakelijk. In dit onderzoek is dit niet het geval en kan slechts worden uitgegaan van eerder onderzoek of van gezond verstand. De resultaten van de regressies zijn echter niet altijd volgens de logica te interpreteren. Zo zou het hebben van overzicht het rondkomen moeten bevorderen, maar er blijkt een tegengesteld verband te zijn. Met evenveel recht kan worden gesteld dat mensen die moeilijk kunnen rondkomen genoodzaakt zijn een beter overzicht van de financiën te hebben, hetgeen duidt op een negatieve invloed van ‘rondkomen’ op ‘overzicht’. Hoewel financieel vermogen kan worden opgevat als een resultaat van spaargedrag, is het mogelijk dat de hoogte van het vermogen het soort spaargedrag beïnvloedt. Dit spaargedrag is immers gedefinieerd als de vorm waarin men spaart, en het aantal verschillende spaarproducten dat men gebruikt. Een hoger vermogen hangt samen met een grotere diversiteit van spaarproducten.

3.1 Rondkomen

Zeer belangrijke effecten

De gedragsfactor ‘rondkomen’ is beschreven in paragraaf 2.1 in Hoofdstuk 2. De belangrijkste factor in de verklaring van ‘rondkomen’ is financieel beheer. Naarmate men meer georganiseerd met geld omgaat, geen uitgaven doet waar geen geld voor is, rekeningen op tijd betaalt, en liever spaart dan schulden maakt, kan men significant beter rondkomen. Dit zijn kennelijk belangrijke strategieën in de financiële besluitvorming van de consument.

Een tweede zeer belangrijke factor is een verandering in de financiële situatie van het huishouden in de voorafgaande 12 maanden. Als men vindt dat de situatie duidelijk is verbeterd, kan men beter rondkomen; en als de situatie duidelijk is verslechterd, kan men minder goed rondkomen. Aanpassing aan een verslechtering van de financiële situatie is uiteraard moeilijker dan aan een verbetering van de financiële situatie.

Belangrijke effecten

Mentale boekhouding blijkt significant negatief samen te hangen met ‘rondkomen’. Het maken van potjes voor verschillende uitgaven hangt derhalve niet samen met meer geld overhouden aan het eind van de maand, met gemak rekeningen te kunnen betalen, beter opvangen van inkomensdaling of forse uitgave of minder lenen. In de gedragseconomie wordt mentale boekhouding gezien als niet-rationeel. Blijkbaar draagt het inderdaad niet bij tot een betere beheersing van de uitgaven. Het kan ook een omgekeerd verband zijn. Als consumenten niet goed kunnen rondkomen, beginnen ze aan mentale boekhouding om beter te kunnen rondkomen. Hierdoor ontstaat een negatief verband tussen ‘rondkomen’ en ‘mentaal boekhouden’.

Een korte-termijn oriëntatie heeft een significant negatief verband met ‘rondkomen’. Leven bij de dag van vandaag, gemakzucht in de besluitvorming, en te weinig aandacht voor de toekomst dragen bij aan meer impulsieve uitgaven ter bevrediging van onmiddellijke behoeften, en daardoor tot minder goed kunnen rondkomen. Korte-termijn oriëntatie wordt ook wel aangeduid als ongeduld om plezier te beleven en leidt vaak tot onbeheerste uitgaven. Het kan ook omgekeerd worden geïnterpreteerd. Geldzorgen leiden tot een korte-termijn oriëntatie, omdat men voortdurend bezig is de eindjes aan elkaar te knopen. In het algemeen wordt korte-termijn oriëntatie echter gezien als een stabiele persoonlijke eigenschap die men vanuit de opvoeding meekrijgt.

Hoewel een korte-termijn oriëntatie niet het tegengestelde is van een lange-termijn oriëntatie, houdt de laatste toch significant positief verband met ‘rondkomen’. Blijkbaar kan men door een oriëntatie op de toekomst, mogelijk door maatregelen die men in het verleden heeft genomen, in het heden beter rondkomen.

De factor ‘zekerheid’ heeft een positieve verband met ‘rondkomen’. De overtuiging dat men goede financiële beslissingen neemt en het idee dat men financiële kennis kan opdoen als het nodig is, hebben een positief verband met beheersing van de uitgaven. Mogelijk echter zijn er variabelen in het spel die zowel ‘zekerheid’ als ‘rondkomen’ verklaren, zoals bijvoorbeeld opleiding, financiële kennis en inkomen.

De factor ‘spijt over niet-gemaakte keuze’ heeft een negatief effect op ‘rondkomen’. Behalve een gevoelsmatige reactie kan spijt in dit opzicht ook duiden op gemiste kansen, waardoor men nu in ongunstiger financieel vaarwater verkeert, en daardoor minder goed kan rondkomen. De factor ‘vermijden van spijt over gemaakte keuze’ heeft echter geen significant effect op rondkomen.

De factor met betrekking tot het meer individueel nemen van financiële besluiten heeft een negatief effect op ‘rondkomen’. Kennelijk leidt het zelf uitzoeken van zaken, geen vertrouwen hebben in adviseurs, en weinig over financiën praten met vrienden en kennissen tot minder goed kunnen rondkomen. Ook hier kan de causaliteit omgekeerd zijn: als men minder goed kan rondkomen, neemt men geen adviseurs in de arm om zich te laten adviseren hoe men uit de penibele financiële situatie kan komen.

Zowel vroegere bijbaantjes of zakgeld gekregen hebben, als (in minder belangrijke mate) geleerd hebben met geld om te gaan hebben een positief effect op rondkomen. Blijkbaar hebben deze aspecten van de opvoeding een langdurig effect, zodat men op latere leeftijd relatief goed kan rondkomen.

De netto waarde van de eigen woning heeft een positief effect op ‘rondkomen’. Het saldo van vermogen en schulden heeft een ongeveer even groot positief effect op ‘rondkomen’. Uiteraard creëert vermogen een buffer voor onvoorziene uitgaven en inkomensdaling. Door een negatief vermogen, met daaraan gepaard gaande (rente-)kosten is er geen buffer en is men per saldo per maand meer geld kwijt.

In de vragenlijst is gevraagd wie in het huishouden voor de gezamenlijke financiële zaken op de korte termijn zorgt. Indien men aangaf dat de partner dit altijd of het meest doet, of indien de respondent een inwonend kind of een andere inwonende persoon is, gaat het om een niet-financiële beslisser in het huishouden. In de andere gevallen is er sprake van een financiële (mede-)beslisser in het huishouden. Uit Tabel 3.1 blijkt dat niet-financiële beslissers vaker vinden dat het huishouden goed kan rondkomen dan dat financiële beslissers in het huishouden dat vinden. Blijkbaar leidt het niet hebben van de verantwoordelijkheid voor de financiële zaken tot een rooskleurig beeld van de financiële situatie. Mogelijk ontstaat dit beeld door een beperkt of gedeeltelijk overzicht van de financiën, of vanuit het idee ‘wat niet weet, wat niet deert’. Immers als men niet of weinig weet van onvoldoende financiële buffers of te laat betaalde rekeningen, kan het idee ontstaan dat men goed kan rondkomen.

De aanwezigheid van kinderen in het huishouden, in het geval men samenwoont, heeft een negatief effect op ‘rondkomen’. Behalve met directe kosten van kinderen heeft dit effect mogelijk

te maken met de levensfase van een huishouden. Immers de fase van opgroeiende kinderen is er één waarin het huishouden nog weinig vermogen heeft opgebouwd, en één of beide partner(s) niet of slechts gedeeltelijk betaald werk verrichten.

Van de levensgebeurtenissen heeft beëindiging van baan/ontslag een negatief effect op rondkomen. Deze gebeurtenis gaat vaak samen met vermindering van inkomen of met verhoging van uitgaven, waardoor de financiële situatie verslechtert.

Autochtonen zeggen relatief goed rond te komen in vergelijking met allochtonen, gegeven alle overige effecten. Een hogere leeftijd leidt eveneens tot beter rondkomen. Niet duidelijk is of hier sprake is van een leeftijdseffect of een generatie- of cohort-effect. Bij een leeftijdseffect treedt het verschijnsel op als men ouder wordt. Bij een generatie- of cohorteffect is het verschijnsel typerend voor een nieuwe generatie.

Overige effecten

Een aantal factoren heeft een statistisch significant, maar in hoogte een gering effect op ‘rondkomen’. Middelbaar en hoog opgeleiden zeggen beter rond te komen dan laag opgeleiden, vanwege de correlatie tussen opleiding en inkomen.

Van de belangrijke gebeurtenissen in het leven hebben echtscheiding, verandering/verkrijging van een baan,⁶ en een groot ongeval of ernstige ziekte een significant negatief effect op rondkomen. De overige levensgebeurtenissen (uitgezonderd beëindiging van baan/ontslag, zie hierboven) hebben geen significant effect. Ook pensionering heeft geen significant effect.

Het passief omgaan met informatie bij de aanschaf van een financieel product heeft, enigszins verrassend, een positief effect op ‘rondkomen’. Passiviteit heeft in dit opzicht te maken met beperking van informatie, snelheid van besluitvorming, niet verder zoeken als een product voldoet, en een beperkt aantal alternatieven overwegen. Deze vorm van besluitvorming zou men ook kunnen opvatten als efficiënt, onder het motto ‘overdaad schaadt’. Uit onderzoek is gebleken dat mensen vaak de voorkeur geven aan een kleinere hoeveelheid informatie, of minder keuzealternatieven. Zie hiervoor ook Schwartz (2004).

Geen effect

Een aantal factoren heeft geen effect op ‘rondkomen’, gegeven de eerder genoemde effecten.

Alleenstaanden kunnen even goed rondkomen als samenwonenden. Het inkomen is niet noemenswaardig van invloed op ‘rondkomen’. Werkzaamheid en het aantal werkuren heeft eveneens geen significant effect op ‘rondkomen’, evenmin als het hebben van een beroep waarbij men zich bezighoudt met financiële zaken. Het hebben van aparte of gezamenlijke rekeningen heeft een positief noch negatief effect op ‘rondkomen’.

De kennis over financiële zaken en de zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten en aandelen hebben geen significant invloed op ‘rondkomen’. Verwachtingen over de financiële situatie van het huishouden in de komende 12 maanden hebben eveneens geen effect op de huidige manier van rondkomen.

⁶ Verandering en verkrijging van een baan zijn in de vragenlijst als één categorie bevroegd. Gezien het negatieve effect van deze categorie zal het in de meeste gevallen een verandering van baan betreffen.

De risicohouding, opgevat als de bereidheid om een gokje te wagen met een financiële investering, heeft geen effect op 'rondkomen', evenmin als een avontuurlijke of zekerheidszoekende houding bij de aanschaf van financiële producten.

Betrokkenheid in de zin van moeite willen doen om financiële kennis te vergroten, en interesse in nieuwe financiële producten hebben eveneens geen significant effect op 'rondkomen'.

Tabel 3.1 Verklaring van 'rondkomen'

Determinanten	Gestandaardiseerde coëfficiënten	t-waarde	
(Constate)		5.79	**
Man ^a	-0.04	-2.14	
Leeftijd	0.12	4.80	**
Middelbare opleiding ^b	0.05	3.08	*
Hoge opleiding ^b	0.05	2.80	*
Autochtoon	0.05	3.30	**
Niet samenwonend/geen kinderen in huishouden ^c	-0.03	-0.87	
Niet samenwonend/wel kinderen in huishouden ^c	-0.04	-2.42	
Wel samenwonend/wel kinderen in huishouden ^c	-0.09	-4.89	**
Financiële beslisser in eenpersoons huishoudend	0.02	1.01	
Niet-financiële beslisser (inwonende kinderen/anders) ^d	0.11	4.70	**
Niet-financiële beslisser in meerpersoons huishouden ^d	0.07	4.58	**
Eenpersoonshuishouden ^e	0.05	1.55	
Inkomen huishouden	0.03	1.73	
Netto waarde huis	0.09	5.68	**
Nettovermogen	0.08	5.18	**
Werkzaamheid respondent ^f	0.01	0.22	
Werkuren respondent	0.03	0.85	
Werkzaamheid partner ^f	0.01	0.35	
Werkuren partner	0.00	-0.01	
Beroepsmatig in hoofdzaak bezig met financiële zaken ^g	0.01	0.37	
Gezamenlijke rekening, alleen gezamenlijke betalingen ^l	0.03	1.88	
Gezamenlijke rekening, ook eigen betalingen ^l	0.00	-0.06	
Aparte rekening partner, (ook) eigen betalingen ^l	0.00	-0.10	
Eigen rekening, (ook) eigen betalingen ^l	0.00	-0.10	
Levensgebeurtenissen:			
Huwelijk	0.02	1.07	
Samenwonen	-0.01	-0.57	
Verhuizing/uit huis gaan	-0.01	-1.01	
Gezinsuitbreiding	0.01	0.54	
Scheiding	-0.04	-3.23	*
Verandering/verkrijging van baan	-0.04	-2.61	*
Pensionering	0.00	-0.22	
Beëindiging van baan/ontslag	-0.05	-3.71	**
Beëindiging van studie	0.00	0.08	
Groot ongeval/ernstige ziekte	-0.04	-3.16	*
Overlijden van partner	0.03	1.79	
Starten van eigen bedrijf	-0.02	-1.27	
Faillissement	-0.01	-1.11	
Quiz score (kennis)	-0.01	-0.45	

p<.001; * p<.01.

Verklaarde variantie (gecorrigeerd voor vrijheidsgraden): 0.47 (N=3193).

Referentiecategorieën: ^a vrouw, ^b lage opleiding, ^c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, ^d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden,

^e meerpersoonshuishouden, ^f niet-werkzame respondent, ^g niet-werkzame partner, ^h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken,

^l respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.

Tabel 3.1 Verklaring van 'rondkomen' (vervolg)

Determinanten	Gestandaardiseerde coëfficiënten	t-waarde	
Financiële situatie van het huishouden is de laatste 12 maanden duidelijk verbeterd	0.25	16.88	**
Verwachting dat de financiële situatie huishouden komende 12 maanden duidelijk zal verbeteren	0.01	0.45	
Risicohouding	-0.02	-1.69	
Actief-Passief	0.04	2.65	*
Avontuurlijk-Zekerheidszoekend	-0.03	-1.77	
Samen-Individueel	-0.05	-3.70	**
Met geld leren omgaan	0.04	2.97	*
Bijbaantjes/zakgeld	0.05	3.46	**
Zekerheid	0.08	5.17	**
Betrokkenheid/moeite doen	-0.03	-1.77	
Vermijden van spijt over gemaakte keuze	-0.01	-0.48	
Spijt over niet-gemaakte keuze	-0.06	-4.25	**
Korte-termijn oriëntatie	-0.09	-5.79	**
Lange-termijn oriëntatie	0.04	3.17	*
Mentale boekhouding	-0.13	-9.06	**
Financieel beheer	0.35	21.86	**
Kennis van financiële producten	0.02	1.20	
Kennis van aandelen	0.02	1.42	**

p<.001; * p<.01.

Verklaarde variantie (gecorrigeerd voor vrijheidsgraden): 0.47 (N=3193).

Referentiecategorieën: ^a vrouw, ^b lage opleiding, ^c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, ^d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden,

^e meerpersoonshuishouden, ^f niet-werkzame respondent, ^g niet-werkzame partner, ^h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken,

ⁱ respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.

3.2 Overzicht

Zeer belangrijke factoren

De belangrijkste factor in het hebben van overzicht in de financiële zaken van het huishouden is het nemen van de verantwoordelijkheid voor deze zaken. De niet-financiële beslisser in het huishouden weet veel minder nauwkeurig hoeveel geld er op de betaalrekening staat, bekijkt het saldo veel minder, en heeft nauwelijks overzicht van de huishoudelijke uitgaven.

Financieel beheer is eveneens een belangrijke factor in het hebben van overzicht in financiële zaken. Organisatie in geldzaken, rekeningen op tijd betalen, niet impulsief zijn, en liever sparen dan lenen, dragen kennelijk bij tot een nauwkeuriger overzicht van financiën en huishoudelijke uitgaven.

Belangrijke factoren

'Rondkomen' heeft een sterk negatief effect op 'overzicht'. Waarschijnlijk is het zo dat slecht kunnen rondkomen noodzaak tot een beter overzicht van de financiën. Indien men goed kan rondkomen, is het minder noodzakelijk een precies overzicht te hebben en is een globaal overzicht genoeg.

Mentale boekhouding blijkt in belangrijke mate bij te dragen tot financieel overzicht. Het scheiden van uitgaven voor verschillende

doeleinden (categorieën) en zich houden aan de vastgestelde budgetten hiervoor, bevordert blijkbaar het financiële overzicht van geldzaken.

Een passieve houding in de financiële besluitvorming heeft een sterk negatief effect op het overzicht in financiële zaken. Waarschijnlijk leidt het zoeken van veel informatie, de tijd nemen voor besluiten, en veel alternatieven overwegen tot een goed overzicht, omdat men besluiten neemt in samenhang met de financiële situatie van het huishouden. Te denken valt aan het raadplegen van het saldo bij het actief nemen van een besluit over de aanschaf van een consumptief product.

Een goede kennis van financiële producten heeft een positieve invloed op het overzicht van financiën. Indien de betekenis van financiële producten duidelijk is, kan ook een betere inschatting van de staat van de financiële zaken in het huishouden worden gemaakt. Ook hier geldt mogelijk weer de samenhang tussen de financiële producten die men heeft aangeschaft, en de financiële situatie van het huishouden.

Een korte-termijn oriëntatie heeft een negatief effect op 'overzicht', mogelijk vanwege de moeite die men moet doen, en de onaantrekkelijkheid ervan, om dit overzicht te verkrijgen.

Mannen hebben significant minder overzicht over de financiën dan vrouwen, gegeven de overige factoren.

Overige effecten

De zekerheid van de financiële besluitvorming heeft een positief effect op het overzicht in de financiën.

Het hebben van een gezamenlijke rekening waarvan ook eigen betalingen van de partners worden voldaan, heeft een negatief effect op 'overzicht'. Blijkbaar zijn de financiën overzichtelijker als de partners aparte rekeningen hebben en als ze daar hun eigen betalingen van doen.

De netto waarde van de woning heeft een negatief effect op 'overzicht'.

Geen effect

Leeftijd, opleiding, etniciteit en samenstelling van het huishouden hebben geen significant effect op 'overzicht'. Het huis-

houdinkomen, het netto vermogen, de werkzaamheid van de respondent en de partner, een financieel beroep, de aard van de betaalrekeningen, en levensgebeurtenissen hebben alle geen invloed op 'overzicht'.

De kennis over financiële zaken, en zelf-gerapporteerde kennis over aandelen hebben geen effect op 'overzicht', in tegenstelling tot de gerapporteerde kennis over financiële producten.

De financiële situatie van het huishouden en verwachtingen daarover hebben geen effect op 'overzicht', evenmin als de risicohouding, en de motivaties 'avontuurlijk-zekerheidszoekend', 'samen-individueel', 'betrokkenheid', 'spijt', en het geleerd hebben met geld om te gaan en vroegere bijbaantjes.

Bij 'overzicht' wordt 27 procent van de variantie door de determinanten verklaard (tabel 3.2). Dit is minder dan de verklaarde variantie van 'rondkomen' (47 procent) en 'sparen' (46 procent) (Tabel 3.1 en Tabel 3.3).

Tabel 3.2 Verklaring van 'overzicht'

Determinanten	Gestandaardiseerde coëfficiënten	t-waarde	
(Constante)		9.13	**
Rondkomen	-0.14	-6.78	**
Man ^a	-0.06	-3.34	**
Leeftijd	0.02	0.62	
Middelbare opleiding ^b	0.03	1.35	
Hoge opleiding ^b	-0.01	-0.33	
Autochtoon	0.00	0.20	
Niet samenwonend/geen kinderen in huishouden ^c	-0.09	-2.12	
Niet samenwonend/wel kinderen in huishouden ^c	-0.02	-0.96	
Wel samenwonend/wel kinderen in huishouden ^c	-0.03	-1.35	
Financiële beslisser in eenpersoons huishouden ^d	-0.01	-0.46	
Niet-financiële beslisser (inwonende kinderen/anders) ^d	-0.02	-0.65	
Niet-financiële beslisser in meerpersoons huishouden ^d	-0.22	-12.89	**
Eenpersoonshuishouden ^e	0.01	0.15	
Inkomen huishouden	-0.04	-1.84	
Netto waarde huis	-0.06	-3.21	*
Nettovermogen	-0.03	-1.67	
Werkzaamheid respondent ^f	0.00	0.05	
Werkuren respondent	-0.09	-2.43	
Werkzaamheid partner ^g	-0.09	-2.08	
Werkuren partner	0.09	2.15	
Beroepsmatig in hoofdzaak bezig met financiële zaken ^h	0.00	-0.01	
Gezamenlijke rekening, alleen gezamenlijke betalingen ⁱ	-0.03	-1.45	
Gezamenlijke rekening, ook eigen betalingen ⁱ	-0.06	-2.60	*
Aparte rekening partner, (ook) eigen betalingen ⁱ	0.00	-0.14	
Eigen rekening, (ook) eigen betalingen ⁱ	0.05	1.99	

** p<.001; * p<.01.

Verklaarde variantie (gecorrigeerd voor vrijheidsgraden): 0.27 (N=3193).

Referentiecategorieën: a vrouw, b lage opleiding, c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden,

e meerpersoonshuishouden, f niet-werkzame respondent, g niet-werkzame partner, h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken,

i respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.

Tabel 3.2 Verklaring van 'overzicht' (vervolg)

Determinanten	Gestandaardiseerde coëfficiënten	t-waarde	
Levensgebeurtenissen:			
Huwelijk	0.00	-0.17	
Samenwonen	0.00	0.06	
Verhuizing/uit huis gaan	0.01	0.36	
Gezinsuitbreiding	-0.04	-1.85	
Scheiding	0.00	0.00	
Verandering/verkrijging van baan	0.00	-0.26	
Pensionering	0.00	-0.24	
Beëindiging van baan/ontslag	0.01	0.71	
Beëindiging van studie	0.00	-0.15	
Groot ongeval/ernstige ziekte	0.00	0.07	
Overlijden partner	0.01	0.81	
Starten van eigen bedrijf	-0.01	-0.68	
Faillement	0.01	0.33	
Quiz score (kennis)	0.00	0.00	
Financiële situatie van het huishouden is de laatste 12 maanden duidelijk verbeterd	0.01	0.70	
Verwachting dat de financiële situatie huishouden komende 12 maanden duidelijk zal verbeteren	0.03	1.57	
Risicohouding	-0.03	-1.76	
Actief-Passief	-0.12	-6.64	**
Avontuurlijk-Zekerheidzoekend	-0.01	-0.64	
Samen-Individueel	0.03	1.86	
Met geld leren omgaan	-0.01	-0.47	
Bijbaantjes/zakgeld	0.04	2.36	
Zekerheid	0.05	2.76	*
Betrokkenheid/moeite doen	0.04	2.23	
Vermijden van spijt over gemaakte keuze	-0.03	-1.82	
Spijt over niet-gemaakte keuze	0.01	0.44	
Korte-termijn oriëntatie	-0.08	-4.30	**
Lange-termijn oriëntatie	0.04	2.55	
Mentale boekhouding	0.14	8.51	**
Financieel beheer	0.21	10.31	**
Kennis van financiële producten	0.11	5.66	**
Kennis van aandelen	0.00	0.06	

** p<.001; * p<.01.

Verklaarde variantie (gecorrigeerd voor vrijheidsgraden): 0.27 (N=3193).

Referentiecategorieën: a vrouw, b lage opleiding, c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden, e meerpersoonshuishouden, f niet-werkzame respondent, g niet-werkzame partner, h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken, i respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.

3.3 Sparen

Zeer belangrijke factoren

De belangrijkste factoren in het spaargedrag zijn financiële kennis en het netto vermogen van het huishouden. Hoe meer kennis men heeft over financiële zaken, hoe meer men geld dat men overhoudt, spaart of belegt. Specifieke kennis over aandelen heeft eveneens een, zij het een wat minder groot, positief effect op spaargedrag. Overigens kan dit effect ook andersom zijn: meer geld om te sparen of te beleggen kan leiden tot meer algemene financiële kennis en specifieke kennis over financiële producten.

Het saldo van vermogen en schulden heeft een positief effect op 'sparen'. Naarmate het totale netto vermogen toeneemt, zal dit ook beter gespreid worden over mogelijke spaarproducten en daardoor neemt de score op 'sparen' toe. Anderzijds kan meer uitgebreid sparen leiden tot een gunstiger vermogenspositie.

Belangrijke factoren

Sparen wordt beïnvloed door een groot aantal sociodemografische, economische, en psychologische factoren. Een hoge opleiding en in mindere mate een middelbare opleiding hebben een positief effect op sparen, waarschijnlijk vanwege het hierboven aangeduide algemene kenniseffect. Autochtonen sparen meer dan allochtonen. Dit is mogelijk het gevolg van verschillen in cultuur, gewoonten, en ondersteuning van familie in het buitenland. Financiële beslissers in eenpersoonshuishoudens zeggen minder te sparen dan financiële beslissers in meerpersoonshuishoudens (referentiegroep).

Het huishoudinkomen heeft een positief effect op sparen. Vanzelfsprekend kan men van een hoger inkomen meer geld overhouden dat wordt aangewend voor spaarmogelijkheden. De netto waarde van de woning heeft eveneens een positief effect op sparen.

Het hebben van gezamenlijke rekeningen heeft een positief effect op 'sparen'. Kennelijk is sparen een gemeenschappelijke activiteit van het huishouden.

Naarmate de financiële situatie van het huishouden in de voorafgaande 12 maanden is verbeterd neemt het spaargedrag toe. Een verslechtering leidt tot afname van het spaargedrag. Mogelijk leidt een verandering van de financiële situatie niet onmiddellijk tot een aanpassing van het consumptieniveau, maar wordt extra geld gespaard of ontspaard.

Financieel beheer heeft een positief effect op 'sparen'. Dit effect wordt waarschijnlijk veroorzaakt door een betere organisatie van de geldzaken, en liever sparen dan lenen voor de aanschaf van producten.

Het zoeken van zekerheid in de financiële besluitvorming leidt tot het gebruiken van minder spaarmogelijkheden. De score op 'sparen' neemt toe met de betrokkenheid, dat is de interesse in nieuwe financiële producten, en de wens om de financiële kennis te vergroten.

Het vermijden van spijt over reeds gemaakte keuzes heeft een negatief effect op 'sparen'. Spijt over niet-gemaakte keuzes heeft echter geen significant effect.

Een korte-termijn oriëntatie heeft een negatief effect op sparen, terwijl een lange-termijn oriëntatie een positief effect heeft. Dit is volledig in overeenstemming met de theorie: een korte-termijn oriëntatie leidt tot ongeduld voor consumptie en dus tot minder sparen, een lange-termijn oriëntatie leidt tot meer aandacht en voorzorg voor de toekomst, en daardoor tot meer sparen.

Mentale boekhouding heeft een negatief effect op 'sparen'. Blijkbaar gaat het idee van 'potjes' voor verschillende uitgaven niet samen met sparen, en het benutten van meerdere spaarmogelijkheden. Dit effect is plausibel indien men bedenkt dat spaargeld opzij wordt gelegd voor meer algemene doeleinden, dus niet voor specifieke uitgaven, zoals bij de 'potjes' het geval is.

Naarmate vroeger meer tot 'bijbaantjes' is gestimuleerd en zakgeld heeft gehad neemt het spaargedrag toe.

Geen effect

'Rondkomen' en 'overzicht' hebben geen significant effect op 'sparen'. Kennelijk zijn dit geheel verschillende gedragsdimensies, die ook door verschillende factoren worden beïnvloed. Rondkomen lijkt een noodzakelijke voorwaarde te zijn voor sparen, tenzij men contractueel spaart en niet kan rondkomen nadat het spaarbedrag van het inkomen is afgetrokken. In de factoranalyse van Tabel 2.1 is wel een verband gevonden tussen rondkomen en sparen.

Leeftijd, geslacht, werkzaamheid, en een financieel beroep hebben geen significant effect op 'sparen', evenmin als belangrijke levensgebeurtenissen.

Verwachtingen over de financiële situatie van het huishouden, evenals de risicohouding, en de factoren 'actief-passief', 'samen-individueel', 'zekerheid', en 'met geld hebben leren omgaan' hebben alle geen significant effect op 'sparen'.

Tabel 3.3 Verklaring van 'sparen'

Determinanten	Gestandaardiseerde coëfficiënten	t-waarde	
(Constante)		10.61	**
Rondkomen	0.01	0.77	
Overzicht	0.00	-0.20	
Man ^a	-0.02	-1.34	
Leeftijd	-0.04	-1.60	
Middelbare opleiding ^b	0.04	2.62	*
Hoge opleiding ^b	0.11	5.59	**
Autochtoon	0.08	5.80	**
Niet samenwonend/geen kinderen in huishouden ^c	0.08	2.17	
Niet samenwonend/wel kinderen in huishouden ^c	0.01	0.41	
Wel samenwonend/wel kinderen in huishouden ^c	0.00	0.04	
Financiële beslisser in eenpersoons huishouden ^d	-0.10	-4.05	**
Niet-financiële beslisser (inwonende kinderen/anders) ^d	-0.02	-0.68	
Niet-financiële beslisser in meerpersoons huishouden ^d	-0.01	-0.98	
Eenpersoonshuishouden ^e	0.06	1.69	
Inkomen huishouden	0.11	6.51	**
Netto waarde huis	0.09	5.42	**
Nettovermogen	0.19	12.12	**
Werkzaamheid respondent ^f	0.06	1.96	
Werkuren respondent	0.04	1.18	
Werkzaamheid partner ^g	0.07	1.98	
Werkuren partner	-0.05	-1.39	
Beroepsmatig in hoofdzaak bezig met financiële zaken ^h	-0.02	-1.66	
Gezamenlijke rekening, alleen gezamenlijke betalingen ⁱ	0.05	2.97	*
Gezamenlijke rekening, ook eigen betalingen ⁱ	0.10	4.79	**
Aparte rekening partner, (ook) eigen betalingen ⁱ	0.00	-0.13	
Eigen rekening, (ook) eigen betalingen ⁱ	0.02	0.74	
Levensgebeurtenissen:			
Huwelijk	0.00	0.20	
Samenwonen	0.00	0.23	
Verhuizing/uit huis gaan	0.01	0.82	
Gezinsuitbreiding	-0.02	-0.92	
Scheiding	-0.02	-1.79	
Verandering/verkrijging van baan	-0.02	-1.03	
Pensionering	0.00	0.07	
Beëindiging van baan/ontslag	0.03	2.33	
Beëindiging van studie	0.01	0.52	
Groot ongeval/ernstige ziekte	0.01	1.02	
Overlijden van partner	0.00	-0.30	
Starten van eigen bedrijf	0.00	-0.01	
Faillissement	0.00	0.09	
Quiz score (kennis)	0.18	11.86	**
Financiële situatie van het huishouden is de laatste 12 maanden duidelijk verbeterd	0.07	4.35	**
Verwachting dat de financiële situatie huishouden komende 12 maanden duidelijk zal verbeteren	0.00	0.06	
Risicohouding	0.01	0.78	

** p<.001; * p<.01.

Verklaarde variantie (gecorrigeerd voor vrijheidsgraden): 0.46 (N=3193).

Referentiecategorieën: ^a vrouw, ^b lage opleiding, ^c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, ^d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden,^e meerpersoonshuishouden, ^f niet-werkzame respondent, ^g niet-werkzame partner, ^h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken,ⁱ respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.

Tabel 3.3 Verklaring van 'sparen' (vervolg)

Determinanten	Gestandaardiseerde coëfficiënten	t-waarde	
Actief-Passief	0.03	2.04	
Avontuurlijk-Zekerheidzoekend	-0.07	-4.62	**
Samen-Individueel	-0.02	-1.75	
Met geld leren omgaan	0.02	1.75	
Bijbaantjes/zakgeld	0.05	3.20	**
Zekerheid	0.03	1.81	
Betrokkenheid/moeite doen	0.06	3.53	**
Vermijden van spijt over gemaakte keuze	-0.05	-3.42	**
Spijt over niet-gemaakte keuze	-0.01	-0.73	
Korte-termijn oriëntatie	-0.11	-7.09	**
Lange-termijn oriëntatie	0.06	4.01	**
Mentale boekhouding	-0.12	-8.11	**
Financieel beheer	0.07	3.81	**
Kennis van financiële producten	0.03	1.88	
Kennis van aandelen	0.06	4.24	**

** $p < .001$; * $p < .01$.

Verklaarde variantie (gecorrigeerd voor vrijheidsgraden): 0.46 (N=3193).

Referentiecategoriën: ^a vrouw, ^b lage opleiding, ^c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, ^d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden,

^e meerpersoonshuishouden, ^f niet-werkzame respondent, ^g niet-werkzame partner, ^h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken,

ⁱ respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.

3.4 Conclusies

Een samenvattend overzicht van de belangrijkste effecten is opgenomen in Tabel 3.4. Een '+' duidt op een zeer significant positief effect, een '4' op een significant positief effect, een '-' op een significant negatief effect en een '—' op een zeer significant negatief effect.

Financieel beheer blijkt een zeer belangrijke determinant te zijn voor de drie gedragsvariabelen. Deze factor kwam ook als zeer belangrijk naar voren in het onderzoek van de FSA (2006). Financieel beheer hangt samen met een goede organisatie van geldzaken, geen dingen te kopen als men er eigenlijk geen geld voor heeft, liever sparen dan lenen voor een aanschaf, en op tijd de rekeningen betalen. Van een verbetering van het financieel beheer kan derhalve een gunstige invloed op financieel gedrag worden verwacht.

Een verbetering van de financiële situatie heeft een zeer belangrijk effect op 'rondkomen' en 'sparen', maar niet op 'overzicht'. Bij 'rondkomen' hebben levensgebeurtenissen zoals echtscheiding, beëindiging en verandering van baan, en een groot ongeval of ziekte nog een extra negatief effect. De factor tijdorientatie is mogelijk van invloed op verzorgingsmaatregelen zoals sparen en verzekeren, die een negatieve verandering van de financiële situatie kunnen opvangen. Een lange-termijnorientatie, resp. minder korte-termijnorientatie kunnen het nemen van verzorgingsmaatregelen positief beïnvloeden. Ook speelt de tijdorientatie een rol in het spaargedrag. Door Antonides (2007) is vastgesteld dat mensen die maatregelen hadden genomen in de

aanloop naar een inkomensterugval, achteraf hun inkomenspositie gunstiger waardeerden dan mensen die geen maatregelen hadden genomen. Een lange-termijnorientatie kan onder andere worden gestimuleerd door de toekomst beter onder de aandacht te brengen (Loewenstein, 1987; Becker en Mulligan, 1997).

Er is een sterk negatief verband gevonden tussen 'rondkomen' en 'overzicht'. Waarschijnlijk is het zo dat als men goed kan rondkomen, er minder behoefte bestaat aan overzicht. Voorzover 'rondkomen' het gevolg is van financieel inzicht lijkt 'overzicht' niet in alle gevallen noodzakelijk voor het hebben van financieel inzicht.

De rol van mentale boekhouding, het scheiden van uitgaven in verschillende 'potjes', is niet geheel eenduidig. Enerzijds hangt mentale boekhouding samen met minder goed kunnen rondkomen en sparen, maar anderzijds positief met overzicht in de financiën. Het lijkt er op dat mentale boekhouding een techniek is die wordt toegepast bij financiële problemen, maar wordt losgelaten als de positie is verbeterd. Mogelijk is mentale boekhouding een techniek van 'eerste hulp bij ongelukken', die na de eerste ingreep wordt vervangen door een beter financieel beheer.

Het krijgen van zakgeld op jongere leeftijd en het stimuleren van bijbaantjes hebben een zeer belangrijk effect op 'rondkomen' en 'sparen'. Deze factoren hebben kennelijk een gunstig effect op financieel gedrag. Jong geleerd is oud gedaan.

Voor het hebben van overzicht in de financiën is een actieve houding met betrekking tot het zoeken van informatie en een goede kennis van financiële producten van groot belang. Het stimuleren hiervan heeft naar verwachting een positief effect op financieel beheer.

Een goede financiële kennis, hogere opleiding en kennis van de werking van de financiële markt, naast een hoger inkomen en vermogen, dragen in hoge mate bij tot een meer divers spaar-gedrag. Tevens draagt het hebben van gezamenlijke rekeningen hiertoe bij, waarschijnlijk omdat sparen meer een aangelegenheid van het huishouden is dan van de individuen.

Tabel 3.4 Overzicht van de belangrijkste effecten op de gedragsfactoren

	Rondkomen	Overzicht	Sparen
Rondkomen		--	
Man ^a		--	
Leeftijd	++		
Middelbare opleiding ^b	+		+
Hoge opleiding ^b	+		++
Autochtoon	++		++
Financiële beslisser in eenpersoons huishouden ^d			--
Niet-financiële beslisser (inwonende kinderen/anders) ^d	++		
Niet-financiële beslisser in meerpersoons huishouden ^d	++	--	
Inkomen huishouden	++		++
Netto waarde van huis	++	-	++
Netto vermogen	++		++
Gezamenlijke rekening, alleen gezamenlijke betalingen ^f			+
Gezamenlijke rekening, ook eigen betalingen ^f		-	++
Quiz score (kennis)			++
Financiële situatie van het huishouden is de laatste 12 maanden duidelijk verbeterd	++		++
Actief-Passief	+	--	
Avontuurlijk-Zekerheidzoekend			--
Bijbaantjes/zakgeld	++		++
Zekerheid	++	+	
Betrokkenheid/moeite doen			++
Vermijden van spijt over gemaakte keuze			--
Korte-termijn oriëntatie	--	--	--
Lange-termijn oriëntatie	+		++
Mentale boekhouding	--	++	--
Financieel beheer	++	++	++
Kennis van financiële producten		++	
Kennis van aandelen			++

Referentiecategorieën: ^a vrouw, ^b lage opleiding, ^c wel samenwonend/geen kinderen in huishouden, ^d financiële beslisser in meerpersoonshuishouden,

^e meerpersoonshuishouden, ^f niet-werkzame respondent, ^g niet-werkzame partner, ^h beroepsmatig niet bezig met financiële zaken,

ⁱ respondent is inwonend kind of andere inwonende persoon.



4

Onderscheiden van groepen naar financieel inzicht: kennis en motivatie

In dit hoofdstuk worden groepen respondenten onderscheiden op basis van kennis en motivatie. Meer in het bijzonder worden clusters onderscheiden die onderling zo veel mogelijk verschillen in kennis en motivatie, terwijl de verschillen tussen respondenten binnen de clusters zo klein mogelijk zijn.

4.1 Korte beschrijving van de clusteranalyse

Uitgangspunt bij deze clusteranalyse is dat er verschillende niveaus zijn die in meer of mindere mate van financieel gedrag (rondkomen, sparen, overzicht) af staan (Zie Figuur 1.1 in Hoofdstuk 1). Het niveau dat het dichtst bij financieel gedrag staat is het kennis- en motivatieniveau. Kennis en motivatie worden verondersteld bepalend te zijn voor iemands financiële gedrag. Bijvoorbeeld, een bepaald kennisniveau zal leiden tot bepaald financieel gedrag. Hetzelfde geldt voor verschillende motivatieniveaus. Het niveau dat het verste weg ligt van financieel gedrag zijn sociodemografische kenmerken zoals sekse, leeftijd, opleiding. Dit niveau wordt verondersteld bepalend te kunnen zijn voor het kennis- en motivatieniveau. Kortom, sociodemografische kenmerken bevinden zich het verste verwijderd van financieel gedrag, gevolgd door kennis en motivaties. Sociodemografische kenmerken hebben invloed op financieel gedrag, maar dit loopt via kennis en motivaties.

Bij het vormen van de clusters is hier gekozen om de respondenten te clusteren op basis van kennis en motivatie. Het voordeel hiervan is dat er vervolgens uitspraken gedaan kunnen worden over sociodemografische kenmerken én over financieel gedrag. Het onderscheiden van onderling verschillende groepen is gedaan met behulp van K-means clusteranalyse, een statistische procedure in het software pakket SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Deze techniek is vooral geschikt voor grote datasets ($n > 200$). De uiteindelijke clusteranalyse is in de volgende drie stappen uitgevoerd. Deze worden hieronder kort beschreven.

Stap 1: Berekenen van afstanden tussen respondenten

In de eerste stap worden afstanden tussen respondenten berekend op basis van kennis en motivatie scores. Hoe groter de afstand, des te meer de respondenten van elkaar verschillen. Bij deze analyse is gekozen voor een gekwadrateerde euclidische afstandsmaat. Hierdoor worden de verschillen uitvergroot.⁷

Stap 2: Bepalen van het aantal clusters

In de tweede stap is een hiërarchische clusteranalyse uitgevoerd (met gekwadrateerde euclidische afstanden, omdat deze afstandsmaat gekozen is in Stap 1) waarbij de berekende afstanden uit de eerste stap als startconfiguratie gebruikt zijn. Er wordt begonnen met N clusters (elk van de N respondenten vormt een

eigen cluster). In achtereenvolgende stappen worden twee clusters samengevoegd op basis van hun onderlinge afstand zoals gedefinieerd in Stap 1. Bij deze techniek geldt dat clusters die in een later stadium worden samengevoegd ongelijker zijn dan clusters die in een eerder stadium worden samengevoegd. Het uiteindelijke aantal clusters K wordt bepaald door in elke stap te kijken naar de afstand tussen de meest ongelijke respondenten uit de twee clusters die worden samengevoegd. Hoe groter deze afstand, des te ongelijker de clusters zijn die worden samengevoegd. Als de afstand in opeenvolgende stappen te groot wordt, is dit vaak een aanduiding dat clusters worden samengevoegd die (te) sterk van elkaar verschillen en het beter is om het samenvoegingsproces te stoppen. Bijvoorbeeld, als er 20 observaties zijn en de afstand tussen de 17e en 18e stap te groot wordt, is het aantal overblijvende clusters $20 - 17 = 3$.

Stap 3: Uiteindelijke clusteranalyse voor grote datasets

In de derde stap wordt de feitelijke K-means clusteranalyse uitgevoerd. Het aantal clusters K dat bepaald is in de tweede stap dient hier als uitgangspunt. In deze derde stap is gekozen voor een methode die voor elk van de K cluster een gemiddelde waarde berekent (centroïde). Vervolgens worden de gekwadrateerde euclidische afstanden berekend tussen elke respondent en de centroïdes. Nadat alle respondent-centroïde afstanden berekend zijn, worden de respondenten toegewezen aan het cluster waarvan de centroïde het dichtstbij ligt. Nadat een respondent aan een cluster is toegewezen, wordt de clustercentroïde opnieuw berekend alvorens een volgende respondent wordt toegewezen.⁸ Uiteindelijk resultaat is een overzicht van het in Stap 2 bepaald aantal clusters, hun centroïdes voor de clustervariabelen en voor elke respondent het cluster waartoe deze behoort. Het clusterlidmaatschap wordt vervolgens gebruikt voor verdere analyses, bijvoorbeeld om de gemiddelde waarden van de sociodemografische variabelen en gedragsvariabelen in de clusters te bepalen, of om verschillen tussen clusters te vinden.

4.2 Resultaten van de clusteranalyse

4.2.1 Aantal clusters en centroïdes

De clusteranalyse is uitgevoerd met 3293 observaties (77 procent van de netto steekproef). Vanwege ontbrekende waarden voor de kennis- en motivatievragen zijn enkele respondenten in de eerste stap afgevalen. Het gehele proces heeft geleid tot zeven clusters. De centroïdes van de zeven clusters worden weergegeven in Tabel 4.1. De clusters zijn geordend van minst (cluster 1) tot meest problematisch (cluster 7) qua financieel gedrag. Om deze ordening te maken is gekeken naar de gemiddelde scores van Rondkomen, Overzicht en Sparen. Hiervoor gold dat de score op Rondkomen het belangrijkste is voor het beleid, gevolgd door de

⁷ Bij een gekwadrateerde euclidische afstandsmaat en i kenmerken is de afstand $d(X,Y)$ tussen de respondenten X en Y gedefinieerd als: $d(X,Y) = \sum (X_i - Y_i)^2$ met X_i en Y_i de waarden van de i -de variabele met betrekking tot respondenten X en Y . Met andere woorden, de afstand tussen twee observaties (hier respondenten, maar dat kunnen ook clusters zijn zoals in Stap 2) is de som van de gekwadrateerde verschillen tussen de waarden van de observaties.

⁸ Deze methode wordt ook wel *centroid clustering with centroid updating* genoemd (centroïde clustering met tussentijdse herziening van centroïdes).

score op Sparen. De score op Overzicht werd het minst belangrijk geacht voor het beleid vanwege de niet-lineaire samenhang met de andere gedragsfactoren (zie paragraaf 4.3.1).

De waarden in Tabel 4.1 laten zien dat respondenten in cluster 2 ruim bovengemiddeld (>50) scoren op de kennisquiz. Respondenten in dit cluster hebben dus zeer veel financiële kennis. Dit in tegenstelling tot respondenten in cluster 7, die met een gemiddelde van 19,4 zeer sterk benedengemiddeld scoren op financiële kennis. Door de centroïde waarden van een bepaald cluster te vergelijken met die in de andere cluster kan worden vastgesteld of het betreffende cluster boven- of benedengemiddeld scoort op bepaalde kenmerken. Ook kunnen cluster-centroïdes tussen clusters vergeleken worden, om te kijken welke clusters op welke kenmerken van elkaar verschillen en hoe zij van elkaar verschillen. Dit wordt gedaan in paragraaf 4.3.

4.2.2 Omschrijving van de clusters

Hieronder volgt een beschrijving van de gevonden clusters. Een samenvatting met de belangrijkste kenmerken per cluster wordt gegeven in de Tabellen 4.2 t/m 4.8. De clusters zijn gelabeld aan de hand van hun financiële gedrag (rondkomen, overzicht, sparen) in combinatie met de kennis- en motivatie scores. De clusters zijn gerangschikt van minst problematisch (cluster 1) tot meest problematisch (cluster 7). De omvang van elk cluster is ook gegeven als percentage van de steekproef. Aangezien de steekproef representatief is voor de Nederlandse populatie, kunnen deze percentages geïnterpreteerd worden als percentages van de Nederlandse populatie. Bij het berekenen van de percentages is uitgegaan van een (gewogen) steekproefgrootte van N=4263.

Cluster 1. Financieel onbekommerd (15%)

Respondenten in dit cluster kunnen zeer goed rondkomen en sparen. Het overzicht van de eigen financiële situatie is echter slecht. De algemene financiële kennis (quiz score) is sterk bovengemiddeld. Op zoek naar informatie gaan zij passief te werk, en bij voorkeur individueel. De zekerheid dat men een goede beslissing neemt is hoog. Daarentegen is de betrokkenheid bij nieuwe financiële producten laag en wil men niet veel moeite doen om de financiële kennis te vergroten. In de afgelopen twee jaar heeft men gemiddeld 1,9 bronnen geraadpleegd voor advies bij de aanschaf van een financieel product. Veel genoemde bronnen zijn familie en vrienden, tussenpersonen, bank- en verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen, folders, internetsites, kranten en tijdschriften, televisieprogramma's en offertes. Men doet veel om spijt over een gemaakte keuze te vermijden, maar heeft weinig spijt van niet-gemaakte keuzes. Qua tijdsoriëntatie is men niet op de korte termijn gericht. Tenslotte doet deze groep zeer weinig aan mentale boekhouding.

Sociodemografisch wordt het cluster gekenmerkt door meer mannen (57%) dan vrouwen. De gemiddelde leeftijd is 53,7 jaar (SD = 17,2). Het overgrote deel is 65 jaar of ouder, heeft betaald werk en/of is met pensioen of met de VUT.⁹ Het gemiddelde maandinkomen is hoog. De grootste groep (24%) heeft een eigen vermogen tussen € 20.000 en € 50.000. Men is voornamelijk samenwonend zonder kinderen in het huishouden. De respondenten in cluster 1 zijn voornamelijk financiële beslissers in meerpersoonshuishoudens. 86% geeft aan geen schulden te hebben. Slechts 4% in dit cluster is allochtoon.

Tabel 4.1 Centroïdes van de zeven clusters. De waarden in de cellen zijn gestandaardiseerd en hebben een range van 0–100 met een gemiddelde van 50. Hoe hoger het clusternummer, des te financieel problematischer het cluster.

Factor	Cluster						
	1	2	3	4	5	6	7
Quizscore (financiële kennis)	58,5	67,6	46,5	65,8	35,2	35,6	19,4
Actief-Passief	55,8	41,0	46,8	57,4	41,1	59,3	53,4
Avontuurlijk-Zekerheidszoekend	50,8	41,0	56,2	50,8	52,3	51,3	45,8
Samen-Individueel	54,0	52,0	53,4	50,0	49,2	43,2	44,9
Met geld leren omgaan	52,7	50,5	55,0	49,6	49,4	45,9	43,1
Bijbaantjes/zakgeld	49,3	55,7	48,4	48,2	50,0	48,3	53,1
Zekerheid	58,9	57,1	59,7	44,3	46,1	37,8	36,9
Betrokkenheid/moeite doen	43,1	65,5	44,1	47,5	57,4	41,4	56,2
Vermijden van spijt van gemaakte keuze	57,0	42,1	54,3	48,8	49,6	50,2	45,0
Spijt van niet-gemaakte keuze	41,9	54,8	34,3	53,6	68,6	38,6	59,5
Korte-termijn oriëntatie	47,0	43,8	45,3	51,0	48,8	55,4	82,2
Lange-termijn oriëntatie	48,8	51,9	53,2	47,2	49,6	41,0	79,8
Mentale boekhouding	16,4	52,1	71,6	51,6	63,5	42,8	52,8
Financieel beheer	54,0	50,6	57,8	47,0	49,7	43,3	42,8
Kennis van financiële producten	54,3	55,4	57,1	47,3	48,0	38,4	38,8
Kennis van aandelen	50,2	63,4	43,8	47,8	47,3	46,5	52,4

⁹ Een verdeling waarbij het gemiddelde lager is dan de modus is een linksscheve verdeling. Dit houdt in dat er relatief weinig observaties zijn met lage waarden, maar meer met hoge waarden.

Cluster 2. Financieel ambitieus (17%)

Respondenten in deze groep kunnen goed rondkomen, zeer goed sparen en hebben een goed overzicht van de eigen financiële situatie. Deze mensen hebben veel algemene financiële kennis (quiz score), gaan actief op zoek naar nieuwe financiële producten, en zijn hierbij avontuurlijk ingesteld. Dat wil zeggen dat zij open staan voor de aanschaf van nieuwe en/of ingewikkelde financiële producten. Gemiddeld hebben zij de afgelopen twee jaar 3,4 bronnen geraadpleegd bij de aanschaf van een financieel product. De bronnen die zij raadplegen zijn gevarieerd (zie Tabel 4.28). De enige informatiebron die nauwelijks geraadpleegd wordt zijn televisiereclames. Vroeger werd men gestimuleerd tot het hebben van bijbaantjes en zakgeld. De zekerheid is groot en de betrokkenheid hoog. Zij doen weinig aan het vermijden van spijt over een gemaakte keuze. Daarentegen hebben ze wel spijt van niet-gemaakte keuzes. Men is weinig op de korte termijn gericht en heeft veel kennis over financiële producten en aandelen.

Sociodemografisch wordt cluster 2 gekenmerkt doordat het merendeel man is (64%). De gemiddelde leeftijd is 43,3 jaar ($SD=13,8$).¹⁰ Vaak is men hoog opgeleid, heeft men betaald werk en bevindt men zich in de hoogste inkomensklasse. De meesten hebben een netto vermogen van tussen € 20.000 en € 50.000. 73% heeft geen schulden. De samenstelling van het huishouden wordt gekenmerkt doordat men samenwoont met (38%) of zonder (38%) kinderen. Ook hier is de respondent meestal de financiële beslisser in een meerpersoons huishouden.

Cluster 3. Financieel degelijk (14%)

In dit cluster kan men goed rondkomen, maar slecht sparen. Het overzicht is goed. Mensen in dit cluster hebben weinig algemene financiële kennis (quiz score), maar gaan actief en individualistisch op zoek naar informatie. Van huis uit heeft men goed met geld leren omgaan. Men houdt van zekerheid en heeft veel zekerheid bij het nemen van financiële beslissingen. De betrokkenheid is laag en men vermijdt het hebben van spijt over een gemaakte keuze. Over niet-gemaakte keuzes heeft men weinig spijt. Verder richt men zich weinig op de korte en meer op de lange termijn. Deze mensen maken veel gebruik van mentale boekhouding, hebben een goed financieel beheer en een goede kennis van financiële producten. Gemiddeld zijn 1,9 bronnen geraadpleegd in de afgelopen twee jaar bij de aanschaf van een financieel product. Deze bronnen zijn voornamelijk familie en vrienden, tussenpersonen, banken en verzekeringsmaatschappijen, folders, internetsites, kranten en tijdschriften, televisieprogramma's en offertes.

Sociodemografisch wordt cluster 3 gekenmerkt doordat het merendeel vrouw is (60%). Men behoort vaak tot de hoogste leeftijdscategorie (65+ jaar), alhoewel mensen in de leeftijd 55-64 jaar ook sterk vertegenwoordigd zijn. De gemiddelde leeftijd is 51,2 jaar ($SD = 16,9$). Het opleidingsniveau is gemiddeld en iets meer dan de helft heeft betaald werk. 23% geeft aan met pensioen/VUT te zijn. Het gemiddelde maandinkomen is modaal (€ 1200-1800 netto per maand). Men is afkomstig uit huishoudens met een netto vermogen tussen € 10.000 en € 20.000. 85% heeft geen schulden. Over het algemeen woont men samen met een partner zonder kinderen in het huishouden. Ook hier is wederom

meer dan de helft van de respondenten de financiële beslisser in een meerpersoons huishouden.

Cluster 4. Financieel onzeker (16%)

In dit cluster is men slecht in staat rond te komen, kan men goed sparen, maar heeft men een slecht overzicht. In dit cluster heeft men zeer veel algemene financiële kennis (quiz score), hetgeen het spaargedrag zou kunnen verklaren (zie paragraaf 3.3). Bij het zoeken naar financiële informatie is men sterk passief. Gemiddeld zijn 2,1 bronnen geraadpleegd bij de aanschaf van een financieel product, zoals familie en vrienden, tussenpersonen, banken en verzekeringsmaatschappijen, folders, internet, onafhankelijke internetsites en offertes. Ook heeft men weinig zekerheid over de beschikking van financiële informatie. Het financieel beheer is zwak en men heeft veel spijt van niet-gemaakte keuzes.

Sociodemografisch kenmerkt deze groep zich door een hoog percentage mensen van 35-44 jaar (24%), hoewel de aangrenzende leeftijdscategorieën (21-34 jaar: 21,6% en 45-54 jaar: 23%) ook sterk vertegenwoordigd zijn. De gemiddelde leeftijd is 44,4 jaar ($SD = 15,1$). Men heeft grotendeels een gemiddelde opleiding genoten. 70% heeft betaald werk en men bevindt zich in het algemeen in de modale inkomensklasse. Het merendeel geeft aan geen vermogen te hebben (17%), terwijl een iets lager percentage (12%) aangeeft een vermogen te hebben tussen € 10.000 en € 20.000. 71% van deze huishoudens heeft geen schulden. Voor het grootste gedeelte bestaat het huishouden uit mensen die samenwonen zonder kinderen in het huishouden (38%) en mensen die wel samenwonen met kinderen in het huishouden (36%). Meer dan de helft van de respondenten is financiële beslisser in een meerpersoons huishouden.

Cluster 5. Financieel zoekend (18%)

In dit cluster kan men slecht rondkomen, slecht sparen, maar heeft men toch een goed financieel overzicht. Mensen in dit cluster hebben weinig algemene financiële kennis (quiz score), maar gaan actief op zoek naar informatie. Het gemiddeld aantal geraadpleegde bronnen in de afgelopen twee jaar is 2,1, waaronder familie en vrienden, tussenpersonen, banken en verzekeringsmaatschappijen, internetsites, televisieprogramma's en offertes. Desondanks is de zekerheid dat men goede financiële beslissingen kan nemen laag. De betrokkenheid is hoog, dus men doet moeite om de financiële kennis te vergroten. Men heeft veel spijt van niet-gemaakte keuzes en maakt veel gebruik van mentale boekhouding.

Sociodemografisch kenmerkt dit cluster zich door meer vrouwen (60%) dan mannen, jonge mensen (25-34 jaar), en laag opgeleide mensen. De gemiddelde leeftijd is 45,3 jaar ($SD = 16,4$). 57% heeft betaald werk en het inkomen is modaal. Ruim een derde heeft geen netto vermogen. 64,3% van de mensen heeft geen schulden. De meeste mensen wonen samen zonder kinderen in het huishouden (33%), maar het aantal mensen dat niet samenwoont en geen kinderen in het huishouden heeft (30%) en mensen die wel samenwonen met kinderen in het huishouden (31%) is ook sterk vertegenwoordigd. Bijna de helft van de mensen is de financiële beslisser in een meerpersoons huishouden. In dit cluster is 17% allochtoon.

¹⁰ Een verdeling waarbij het gemiddelde hoger is dan de modus is een rechtsscheve verdeling. Dit houdt in dat er relatief weinig observaties zijn met hoge waarden, maar meer met lage waarden.

Cluster 6. Financieel laconiek (15%)

In dit cluster kan men slecht rondkomen, slecht sparen en heeft men zeer slecht overzicht. Het cluster kenmerkt zich door zeer weinig algemene financiële kennis (quiz score), een sterk passieve houding in het zoeken naar informatie en een niet-individuele aanpak. Gemiddeld aantal geraadpleegde bronnen bij de aanschaf van een financieel product in de afgelopen twee jaar is 1,5. Dit waren de afgelopen twee jaar voornamelijk familie en vrienden, tussenpersonen, banken en verzekeringsmaatschappijen en internetsites. Van huis uit heeft men minder goed geleerd om met geld om te gaan. De zekerheid en de betrokkenheid zijn laag. Spijt over niet-gemaakte keuzes heeft men weinig. De nadruk ligt meer op de korte termijn en minder op de lange termijn. Er wordt weinig gebruik gemaakt van mentale boekhouding en de kennis van financiële producten is laag.

Het merendeel is vrouw, in de leeftijd 35-44, en heeft een middelbaar opleidingsniveau. De gemiddelde leeftijd is 45 jaar ($SD = 17,2$). Ruim 62% heeft betaald werk. Men bevindt zich in de modale inkomensklasse. 36% heeft geen vermogen en bijna tweederde heeft geen schulden. Het zijn voornamelijk mensen die wel samenwonen met kinderen in het huishouden. Verder zijn het vooral financiële beslissers in meerpersoonshuishoudens, alhoewel circa eenderde niet-financiële beslisser is in een meerpersoonshuishouden.

Cluster 7. Financieel ongeletterd (5%)

In dit cluster kan men zeer slecht rondkomen en sparen en heeft men een slecht overzicht van de eigen financiële situatie. Dit cluster wordt gekenmerkt door mensen die zeer weinig algemene financiële kennis (quiz score) hebben, meer avontuurlijk dan zekerheidszoekend zijn, en bij voorkeur informatie delen met anderen. Men is bovengemiddeld passief in het zoeken naar informatie. Van huis uit heeft men niet geleerd om met geld om te gaan. Daarentegen is men wel gestimuleerd tot het hebben van bijbaantjes en kreeg men zakgeld. De zekerheid is laag, de betrokkenheid hoog. Als eenmaal een keuze gemaakt is, wordt spijt weinig vermeden. Men richt zich zeer sterk op zowel de korte als lange termijn. Het financieel beheer is slecht en men heeft weinig kennis van financiële producten. Gemiddeld heeft men in de afgelopen twee jaar slechts 0,9 informatiebronnen geraadpleegd, met name familie en vrienden en tussenpersonen.

Cluster 7 bevat iets meer mannen (53%) dan vrouwen. Het zijn voornamelijk jongeren in de leeftijd van 25-35 jaar, alhoewel de groep 35-44 jarigen ook sterk aanwezig is. De gemiddelde leeftijd is 38,5 jaar ($SD = 14,0$). De meeste mensen hebben een gemiddeld opleidingsniveau, alhoewel ruim eenderde ook een laag opleidingsniveau heeft. 72% heeft betaald werk. Het inkomen is voornamelijk laag (alhoewel er ook een grote groep mensen is met een middelbaar inkomen). Iets meer dan de helft heeft geen vermogen en 60% heeft geen schulden. Verder betreft het mensen die niet samenwonen en geen kinderen in het huishouden hebben (34%). Tevens is bijna eenderde wel samenwonend met kinderen in het huishouden. Bijna 41% is financiële beslisser in een meerpersoons huishouden. In dit cluster komen met 19% relatief veel allochtonen voor.

In Tabellen 4.2 t/m 4.8 worden per cluster de belangrijkste kenmerken gegeven. Cluster 1 is het minst problematische en cluster 7 het meest problematische cluster.

Tabel 4.2. Kenmerken cluster 1 (15%)
Financieel onbekommerd

Clusterkenmerken

Motivaties (min=0, max=100)

Veel financiële kennis
 Passief
 Individueel
 Veel zekerheid
 Weinig betrokkenheid
 Veel vermijden van spijt gemaakte keuze
 Weinig spijt niet-gemaakte keuze
 Weinig Korte-termijn gericht
 (Zeer) weinig mentale boekhouding

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen 57.1
 Overzicht 46.8
 Sparen 55.3

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)

Persoonskenmerken

Sekse		Leeftijd	
Man	57	18-24 jaar	2
Vrouw	43	25-34 jaar	12
		35-44 jaar	22
		45-54 jaar	14
		55-64 jaar	18
		65+ jaar	31

Opleiding		Etniciteit	
Laag	26	Nederland	96
Middel	37	Westers allochtoon	1
Hoog	37	Turkije	0
		Marokko	1
		Suriname/Antillen	1
		Overig, niet Westers allochtoon	1

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)

Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	56
Werkloos	2
Afgekeurd	3
Pensioen/VUT	33
Huisman/vrouw	12
Volgt opleiding	3

Netto maandinkomen respondent

< € 1200	19
€ 1201-1800	34
> € 1800	47

Huishoudkenmerken

Netto vermogen huishouden		Totale schulden huishouden	
Geen	6	Geen	86
< € 500	1	< € 500	2
€ 500-1.000	2	€ 500-1.000	2
€ 1.000-2.000	3	€ 1.000-2.000	2
€ 2.000-5.000	8	€ 2.000-5.000	3
€ 5.000-10.000	9	€ 5.000-10.000	3
€ 10.000-20.000	17	€ 10.000-20.000	6
€ 20.000-50.000	24	€ 20.000-50.000	2
€ 50.000-75.000	9	€ 50.000-75.000	1
€ 75.000-100.000	5	€ 75.000-100.000	0
> € 100.000	13	> € 100.000	0

Samenstelling huishouden

Niet samenwonend/geen kinderen	30
Niet samenwonend/wel kinderen	1
Wel samenwonend/geen kinderen	46
Wel samenwonend/wel kinderen	24

Type financiële beslisser

Financiële beslisser in 1-persoons HH	20
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	3
Financiële beslisser in meerpersoons HH	57
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	20

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	1,9
Aantal financiële producten in bezit	3,1
Aantal verzekeringen in bezit	5,0

Tabel 4.3. Kenmerken cluster 2 (17%)

Financieel ambitieus

Clusterkenmerken**Motivaties (min=0, max=100)**

Veel financiële kennis
Actief
Avontuurlijk
Veel bijbaantjes/zakgeld
Veel zekerheid
Veel betrokkenheid
Weinig vermijden van spijt gemaakte keuze
Spijt over niet-gemaakte keuze
Weinig Korte-termijn gericht
Veel kennis financiële producten
Veel kennis over aandelen

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen	51.6
Overzicht	53.1
Sparen	59.2

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)**Persoonskenmerken****Sekse**

Man	65
Vrouw	35

Leeftijd

18-24 jaar	6
25-34 jaar	26
35-44 jaar	24
45-54 jaar	23
55-64 jaar	14
65+ jaar	8

Opleiding

Laag	11
Middel	35
Hoog	54

Etniciteit

Nederland	91
Westers allochtoon	1
Turkije	2
Marokko	1
Suriname/Antillen	3
Overig, niet Westers allochtoon	3

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)

Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	80
Werkloos	1
Afgekeurd	5
Pensioen/VUT	10
Huisman/vrouw	6
Volgt opleiding	6

Netto maandinkomen respondent

< € 1200	17
€ 1201-1800	32
> € 1800	51

Huishoudkenmerken**Netto vermogen huishouden**

Geen	10
< € 500	3
€ 500-1.000	4
€ 1.000-2.000	3
€ 2.000-5.000	8
€ 5.000-10.000	11
€ 10.000-20.000	14
€ 20.000-50.000	22
€ 50.000-75.000	11
€ 75.000-100.000	5
> € 100.000	11

Totale schulden huishouden

Geen	73
< € 500	5
€ 500-1.000	3
€ 1.000-2.000	3
€ 2.000-5.000	5
€ 5.000-10.000	4
€ 10.000-20.000	3
€ 20.000-50.000	4
€ 50.000-75.000	1
€ 75.000-100.000	1
> € 100.000	0

Samenstelling huishouden

Niet samenwonend/geen kinderen	23
Niet samenwonend/wel kinderen	2
Wel samenwonend/geen kinderen	38
Wel samenwonend/wel kinderen	38

Type financiële beslisser

Financiële beslisser in 1-persoons HH	8
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	6
Financiële beslisser in meerpersoons HH	69
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	17

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	3,4
Aantal financiële producten in bezit	3,5
Aantal verzekeringen in bezit	5,4

Tabel 4.4. Kenmerken cluster 3 (14%)

Financieel degelijk

Clusterkenmerken**Motivaties (min=0, max=100)**

Weinig financiële kennis
 Actief
 Zekerheidszoekend
 Individueel
 Met geld leren omgaan
 Veel zekerheid
 Weinig betrokkenheid
 Vermijden van spijt over gemaakte keuze
 Weinig spijt over niet-gemaakte keuze
 Lange-termijn gericht
 Veel mentale boekhouding
 Goed financieel beheer
 Veel kennis over financiële producten
 Weinig kennis over aandelen

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen 52.2
 Overzicht 56.1
 Sparen 47.6

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)**Persoonskenmerken****Sekse**

Sekse	Leeftijd
Man 41	18-24 jaar 6
Vrouw 59	25-34 jaar 14
	35-44 jaar 18
	45-54 jaar 18
	55-64 jaar 22
	65+ jaar 23

Opleiding

Opleiding	Etniciteit
Laag 34	Nederland 91
Middel 44	Westers allochtoon 2
Hoog 22	Turkije 2
	Marokko 2
	Suriname/Antillen 2
	Overig, niet Westers allochtoon 1

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)

Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	51
Werkloos	3
Afgekeurd	7
Pensioen/VUT	23
Huisman/vrouw	18

Netto maandinkomen respondent

< € 1200	37
€ 1201-1800	41
> € 1800	23

Huishoudkenmerken**Netto vermogen huishouden**

Netto vermogen huishouden	Totale schulden huishouden
Geen 22	Geen 84
< € 500 5	< € 500 3
€ 500-1.000 6	€ 500-1.000 2
€ 1.000-2.000 6	€ 1.000-2.000 2
€ 2.000-5.000 15	€ 2.000-5.000 2
€ 5.000-10.000 11	€ 5.000-10.000 2
€ 10.000-20.000 16	€ 10.000-20.000 2
€ 20.000-50.000 11	€ 20.000-50.000 1
€ 50.000-75.000 3	€ 50.000-75.000 1
€ 75.000-100.000 2	€ 75.000-100.000 0
> € 100.000 3	> € 100.000 1

Samenstelling huishouden

Niet samenwonend/geen kinderen	31
Niet samenwonend/wel kinderen	3
Wel samenwonend/geen kinderen	39
Wel samenwonend/wel kinderen	27

Type financiële beslisser

Financiële beslisser in 1-persoons HH	21
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	5
Financiële beslisser in meerpersoons HH	55
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	20

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	1,9
Aantal financiële producten in bezit	2,7
Aantal verzekeringen in bezit	4,8

Tabel 4.5. Kenmerken cluster 4 (16%)

Financieel onzeker

Clusterkenmerken**Motivaties (min=0, max=100)**

Veel financiële kennis
 Passief
 Weinig zekerheid
 Slecht financieel beheer
 Spijt niet-gemaakte keuze

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen 48.0
 Overzicht 48.2
 Sparen 51.2

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)**Persoonskenmerken**

Sekse		Leeftijd	
Man	51	18-24 jaar	8
Vrouw	49	25-34 jaar	22
		35-44 jaar	24
		45-54 jaar	23
		55-64 jaar	13
		65+ jaar	11

Opleiding		Etniciteit	
Laag	22	Nederland	88
Middel	43	Westers allochtoon	1
Hoog	35	Turkije	1
		Marokko	2
		Suriname/Antillen	3
		Overig, niet Westers allochtoon	4

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)	
Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	70
Werkloos	2
Afgekeurd	4
Pensioen/VUT	13
Huisman/vrouw	12
Volgt opleiding	7

Netto maandinkomen respondent	
< € 1200	31
€ 1201-1800	40
> € 1800	30

Huishoudenkenmerken

Netto vermogen huishouden		Totale schulden huishouden	
Geen	17	Geen	71
< € 500	7	< € 500	6
€ 500-1.000	4	€ 500-1.000	5
€ 1.000-2.000	5	€ 1.000-2.000	3
€ 2.000-5.000	13	€ 2.000-5.000	5
€ 5.000-10.000	13	€ 5.000-10.000	4
€ 10.000-20.000	16	€ 10.000-20.000	4
€ 20.000-50.000	12	€ 20.000-50.000	3
€ 50.000-75.000	5	€ 50.000-75.000	0
€ 75.000-100.000	3	€ 75.000-100.000	0
> € 100.000	5	> € 100.000	0

Samenstelling huishouden	
Niet samenwonend/geen kinderen	24
Niet samenwonend/wel kinderen	2
Wel samenwonend/geen kinderen	38
Wel samenwonend/wel kinderen	36

Type financiële beslisser	
Financiële beslisser in 1-persoons HH	9
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	8
Financiële beslisser in meerpersoons HH	53
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	30

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	2,1
Aantal financiële producten in bezit	3,2
Aantal verzekeringen in bezit	5,0

Tabel 4.6. Kenmerken cluster 5 (18%)

Financieel zoekend

Clusterkenmerken**Motivaties (min=0, max=100)**

Weinig financiële kennis
Actief
Weinig zekerheid
Veel betrokkenheid
Veel spijt over niet-gemaakte keuze
Veel mentale boekhouding

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen	45.9
Overzicht	53.7
Sparen	45.2

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)**Persoonskenmerken**

Sekse		Leeftijd	
Man	40	18-24 jaar	10
Vrouw	60	25-34 jaar	22
		35-44 jaar	20
		45-54 jaar	18
		55-64 jaar	16
		65+ jaar	14

Opleiding		Etniciteit	
Laag	38	Nederland	83
Middel	42	Westers allochtoon	2
Hoog	20	Turkije	3
		Marokko	3
		Suriname/Antillen	5
		Overig, niet Westers allochtoon	4

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)

Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	57
Werkloos	5
Afgekeurd	8
Pensioen/VUT	15
Huisman/vrouw	16
Volgt opleiding	7

Netto maandinkomen respondent

< € 1200	39
€ 1201-1800	48
> € 1800	13

Huishoudkenmerken

Netto vermogen huishouden		Totale schulden huishouden	
Geen	37	Geen	64
< € 500	8	< € 500	7
€ 500-1.000	9	€ 500-1.000	5
€ 1.000-2.000	5	€ 1.000-2.000	3
€ 2.000-5.000	9	€ 2.000-5.000	6
€ 5.000-10.000	11	€ 5.000-10.000	6
€ 10.000-20.000	9	€ 10.000-20.000	4
€ 20.000-50.000	8	€ 20.000-50.000	3
€ 50.000-75.000	3	€ 50.000-75.000	1
€ 75.000-100.000	1	€ 75.000-100.000	0
> € 100.000	1	> € 100.000	0

Samenstelling huishouden

Niet samenwonend/geen kinderen	30
Niet samenwonend/wel kinderen	5
Wel samenwonend/geen kinderen	33
Wel samenwonend/wel kinderen	31

Type financiële beslisser

Financiële beslisser in 1-persoons HH	14
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	11
Financiële beslisser in meerpersoons HH	50
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	25

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	2,1
Aantal financiële producten in bezit	2,7
Aantal verzekeringen in bezit	4,6

Tabel 4.7. Kenmerken cluster 6 (15%)

Financieel laconiek

Clusterkenmerken**Motivaties (min=0, max=100)**

(Zeer) weinig financiële kennis
 Sterk passief
 Samen
 Minder goed met geld leren omgaan
 (Zeer) weinig zekerheid
 (Zeer) Weinig betrokkenheid
 Weinig spijt over niet-gemaakte keuze
 Korte-termijn gericht
 (Zeer) weinig op lange termijn gericht
 (Zeer) weinig mentale boekhouding
 Weinig kennis financiële producten

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen 46.4
 Overzicht 43.4
 Sparen 45.5

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)**Persoonskenmerken**

Sekse		Leeftijd	
Man	41	18-24 jaar	12
Vrouw	59	25-34 jaar	21
		35-44 jaar	23
		45-54 jaar	17
		55-64 jaar	12
		65+ jaar	16

Opleiding		Etniciteit	
Laag	35	Nederland	88
Middel	43	Westers allochtoon	2
Hoog	23	Turkije	3
		Marokko	3
		Suriname/Antillen	3
		Overig, niet Westers allochtoon	3

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)

Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	63
Werkloos	3
Afgekeurd	4
Pensioen/VUT	16
Huisman/vrouw	13
Volgt opleiding	8

Netto maandinkomen respondent

< € 1200	37
€ 1201-1800	48
> € 1800	16

Huishoudkenmerken

Netto vermogen huishouden		Totale schulden huishouden	
Geen	36	Geen	65
< € 500	6	< € 500	7
€ 500-1.000	7	€ 500-1.000	5
€ 1.000-2.000	5	€ 1.000-2.000	4
€ 2.000-5.000	12	€ 2.000-5.000	6
€ 5.000-10.000	11	€ 5.000-10.000	5
€ 10.000-20.000	11	€ 10.000-20.000	6
€ 20.000-50.000	7	€ 20.000-50.000	2
€ 50.000-75.000	2	€ 50.000-75.000	1
€ 75.000-100.000	2	€ 75.000-100.000	0
> € 100.000	2	> € 100.000	0

Samenstelling huishouden

Niet samenwonend/geen kinderen	33
Niet samenwonend/wel kinderen	4
Wel samenwonend/geen kinderen	29
Wel samenwonend/wel kinderen	34

Type financiële beslisser

Financiële beslisser in 1-persoons HH	18
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	11
Financiële beslisser in meerpersoons HH	38
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	33

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	1,5
Aantal financiële producten in bezit	2,8
Aantal verzekeringen in bezit	4,4

Tabel 4.8. Kenmerken cluster 7 (5%)

Financieel ongeletterd

Clusterkenmerken**Motivaties (min=0, max=100)**

(Zeer) weinig financiële kennis
 Avontuurlijk
 Passief
 Samen
 Weinig met geld leren omgaan
 Bijbaantjes/zakgeld
 Weinig zekerheid
 Veel betrokkenheid
 Weinig vermijden van spijt over gemaakte keuze
 (Zeer) sterk korte-termijn gericht
 (Zeer) sterk lange-termijn gericht
 Slecht financieel beheer
 Weinig kennis financiële producten

Factorscores financiële gedragingen (min=0, max=100)

Rondkomen 42.3
 Overzicht 46.1
 Sparen 41.5

Sociodemografische kenmerken (in gehele %)**Persoonskenmerken**

Sekse		Leeftijd	
Man	53	18-24 jaar	14
Vrouw	47	25-34 jaar	32
		35-44 jaar	29
		45-54 jaar	11
		55-64 jaar	7
		65+ jaar	7

Opleiding		Etniciteit	
Laag	37	Nederland	81
Middel	49	Westers allochtoon	1
Hoog	14,4	Turkije	5
		Marokko	3
		Suriname/Antillen	6
		Overig, niet Westers allochtoon	5

Arbeidsmarkt (meerdere antwoorden mogelijk)	
Heeft betaald werk (loondienst, freelancer, zelfstandige)	72
Werkloos	5
Afgekeurd	4
Pensioen/VUT	7
Huisman/vrouw	12
Volgt opleiding	5

Netto maandinkomen respondent	
< € 1200	45
€ 1201-1800	41
> € 1800	14

Huishoudenkenmerken

Netto vermogen huishouden		Totale schulden huishouden	
Geen	52	Geen	60
< € 500	8	< € 500	5
€ 500-1.000	11	€ 500-1.000	4
€ 1.000-2.000	4	€ 1.000-2.000	4
€ 2.000-5.000	9	€ 2.000-5.000	5
€ 5.000-10.000	9	€ 5.000-10.000	7
€ 10.000-20.000	2	€ 10.000-20.000	7
€ 20.000-50.000	4	€ 20.000-50.000	5
€ 50.000-75.000	1	€ 50.000-75.000	1
€ 75.000-100.000	0	€ 75.000-100.000	0
> € 100.000	1	> € 100.000	1

Samenstelling huishouden	
Niet samenwonend/geen kinderen	34
Niet samenwonend/wel kinderen	8
Wel samenwonend/geen kinderen	26
Wel samenwonend/wel kinderen	32

Type financiële beslisser	
Financiële beslisser in 1-persoons HH	13
Niet-financiële beslisser (kind/anders)	16
Financiële beslisser in meerpersoons HH	41
Niet-financiële beslisser in meerpersoons HH	30

Overige kenmerken

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen 2 jaar	0,9
Aantal financiële producten in bezit	2,1
Aantal verzekeringen in bezit	3,6

4.3 Verschillen tussen clusters

De zeven clusters zijn gevonden op basis van hun onderlinge gemiddelde verschillen in kennis en motivatie. Dit geeft echter nog geen nauwkeurig beeld van *hoe* de clusters van elkaar verschillen. Om hier een beeld van te schetsen zijn de clusters onderling vergeleken in hun factorscores voor de kennis- en motivatievragen. Daarnaast is ook gekeken naar vermogen en schulden, informatiezoekgedrag (welke bronnen heeft men geraadpleegd), productbezit (welke en hoeveel) en informatie- en kenniswens (welke financiële kennis en informatie men zou willen ontvangen, waarom en hoe).

In de tabellen die volgen worden per cluster de gemiddelde factorscore (*M*), standaarddeviatie (*SD*) en aantal observaties (*n*) vermeld. Hoe hoger de factorscore, des te meer men zich gedraagt naar de omschrijving van de factor. Zo kunnen mensen met een hogere score op Rondkomen beter rondkomen met hun geld dan mensen met een lagere score. Bij bipolaire factoren houdt dit in dat men zich bij hogere scores meer gedraagt naar het rechterlabel van de factornaam. Bijvoorbeeld: hoe hoger de score op de Actief-Passief factor, hoe passiever men te werk gaat bij het zoeken naar financiële informatie. Per tabel wordt ook weergegeven welke clusters significant van elkaar verschillen voor de betreffende factor. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar. Bijvoorbeeld, de aanduiding 1^a, 2^{b,c}, 3^c wil zeggen dat cluster 1 significant verschilt van clusters 2 en 3 (clusters 2 en 3 hebben namelijk een ander superscript dan 'a') en dat clusters 2 en 3 onderling niet verschillen (clusters 2 en 3 hebben beide superscript 'c'). De getallen die bij 'Totaal' vermeld worden, hebben betrekking op de gehele steekproef. De percentages zijn afgerond naar gehele getallen.

4.3.1 Rondkomen, overzicht en sparen

Rondkomen. In cluster 1 kan men het beste rondkomen en significant beter dan in de andere clusters. Cluster 7 kan het minst goed rondkomen, en significant slechter dan in alle andere clusters. Clusters 4, 5 en 6 kunnen even goed rondkomen. Hetzelfde geldt voor de clusters 2 en 3. De resultaten staan in Tabel 4.9. De mate waarin respondenten scoren op de factor Rondkomen is dus goed terug te zien in de verschillende clusters. De clusters 1, 2 en 3 scoren bovengemiddeld tot sterk bovengemiddeld op de factor Rondkomen. In de clusters 4, 5, 6 en 7 scoort men op deze factor gemiddeld tot sterk benedengemiddeld. De cumulatieve percentages laten zien dat 47% van de respondenten (afkomstig uit clusters 1, 2 en 3) beter scoort dan het gemiddelde (50) van de populatie.

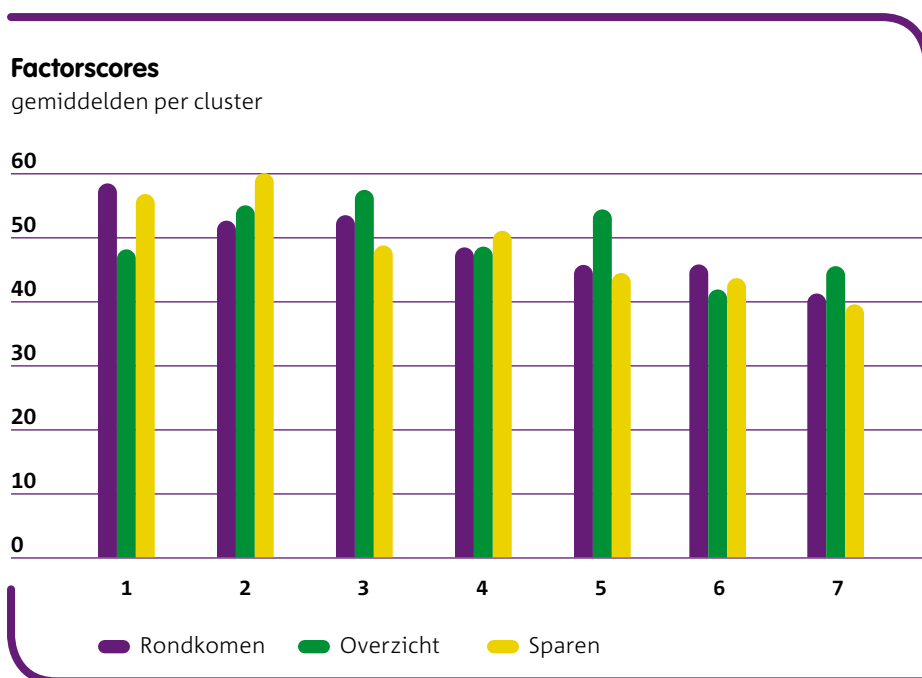
Tabel 4.9 Gemiddelde factorscores rondkomen per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Cumulatief %
1 ^d	598	57,2	9,3	15
2 ^c	688	51,6	11,3	33
3 ^c	540	52,2	10,9	47
4 ^b	648	48,0	12,3	64
5 ^b	698	46,0	12,8	82
6 ^b	574	46,4	13,4	97
7 ^a	123	42,3	13,9	100
Totaal	3869	49,9	12,5	

Overzicht. De factor Overzicht geeft weer in hoeverre mensen een overzicht hebben van hun eigen financiële situatie. Het beste overzicht hebben de mensen in cluster 3 (maar niet significant beter dan in cluster 5). Het slechtste overzicht heeft men in cluster 6 (maar niet significant slechter dan in cluster 7). De mate van overzicht verschilt verder ook niet tussen de clusters 1, 4 en 7 en de cluster 2 en 5. De resultaten staan in Tabel 4.10.

Tabel 4.10 Gemiddelde factorscores Overzicht per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^b	598	46,8	14,5
2 ^c	688	53,1	12,3
3 ^d	540	56,1	11,5
4 ^b	648	48,2	13,3
5 ^{c,d}	698	53,7	13,7
6 ^a	574	43,4	16,1
7 ^{a,b}	123	46,1	17,1
Totaal	3869	50,2	14,4



Figuur 4.1. Gemiddelde factorscores van Rondkomen, Overzicht en Sparen per cluster

Sparen. De mensen in cluster 2 kunnen het beste sparen en significant beter dan mensen in de andere clusters. In cluster 7 is men het minst goed in staat om te sparen en significant slechter dan in alle andere clusters. In de clusters 5 en 6 en in de clusters 3 en 6 kan men even slecht sparen. De clusters 1 en 4 verschillen elk significant van de andere clusters. Mensen in cluster 4 verschillen significant van de overige clusters. Hetzelfde geldt voor mensen in cluster 5. Ook zij verschillen significant van de overige clusters in de mate waarin zij kunnen sparen. De resultaten staan in Tabel 4.11

Ter verduidelijking worden per cluster de gemiddelden voor Rondkomen, Overzicht en Sparen grafisch weergegeven in Figuur 4.1. De horizontale lijn geeft de gemiddelde schaalwaarde (50) over alle respondenten weer.

Tabel 4.11 Gemiddelde factorscore Sparen per cluster.
Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^e	598	55,3	11,2
2 ^f	688	59,2	11,7
3 ^c	540	47,6	10,2
4 ^d	648	51,2	11,0
5 ^b	698	45,2	10,6
6 ^{b,c}	574	45,5	10,6
7 ^a	123	41,5	10,4
Totaal	3869	50,5	12,2

4.3.2 Kennis en motivatie

Quizscore (financiële kennis). De gemiddelde score op de kennisquiz is een aanduiding van de financiële kennis van de respondent. Hoe hoger de score op de kennisquiz, des te beter de financiële kennis. De meeste financiële kennis heeft men in cluster 2 (maar niet significant meer dan in cluster 4). De minste kennis hebben de mensen in cluster 7. Het kennisniveau in cluster 5 en 6 verschilt onderling niet. De clusters 1 en 3 verschillen elk afzonderlijk van de overige clusters in het kennisniveau. De resultaten staan in Tabel 4.12.

Tabel 4.12 Gemiddelde factorscores Kennisquiz per cluster.
Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^d	636	58,5	17,0
2 ^e	718	67,6	12,4
3 ^c	589	46,5	16,9
4 ^e	695	65,8	10,9
5 ^b	783	35,2	14,6
6 ^b	640	35,6	14,5
7 ^a	202	19,4	17,0
Totaal	4263	50,0	20,8

Actief-Passief. Deze factor geeft de wijze weer waarop men op zoek gaat naar informatie. Hoe hoger de score, des te passiever de aanpak. Het meest passief in het zoeken naar informatie is men in cluster 6. Het minste passief zijn de mensen in cluster 2. De resultaten staan in Tabel 4.13.

Tabel 4.13 Gemiddelde factorscores Actief-Passief per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^{c,d}	636	55,8	15,7
2 ^a	718	41,0	13,1
3 ^b	589	46,8	17,1
4 ^{d,e}	695	57,4	13,8
5 ^a	783	41,1	14,8
6 ^e	640	59,3	14,9
7 ^c	194	53,4	16,5
Totaal	4255	50,0	16,7

Avontuurlijk-Zekerheidszoekend. Mensen die een sterke voorkeur hebben voor zekerheid bij de aanschaf van financiële producten bevinden zich in cluster 3. Het minst zekerheidszoekend is men in cluster 2. Noch uitgesproken avontuurlijk, noch uitgesproken zekerheidszoekend zijn de mensen in de clusters 1, 4, 5 en 6. Cluster 7 scoort onder het gemiddelde en significant verschillend van alle overige clusters. De resultaten staan in Tabel 4.14.

Tabel 4.14 Gemiddelde factorscores Avontuurlijk-Zekerheidszoekend per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^d	636	50,8	11,9
2 ^a	718	41,0	12,1
3 ^e	589	56,2	9,4
4 ^d	695	50,8	9,9
5 ^d	783	52,3	11,3
6 ^d	640	51,3	10,8
7 ^b	194	45,8	12,4
Totaal	4255	50,0	12,0

Samen-Individueel. De mate waarin men individueel te werk gaat bij het zoeken naar financiële informatie wordt weergegeven door de gemiddelden in Tabel 4.15. Hoe hoger de score, des te individueler de aanpak. Het meest individualistisch zijn de respondenten in cluster 1. Het minst individualistisch is men in cluster 6 (maar niet significant minder dan in cluster 7). Respondenten in de clusters 2, 4 en 5 gaan noch uitgesproken samen, noch uitgesproken individueel te werk bij het zoeken naar financiële informatie. De resultaten staan in Tabel 4.15.

Tabel 4.15 Gemiddelde factorscores Samen-Individueel per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^d	636	54,0	14,5
2 ^{c,d}	718	52,0	12,2
3 ^d	589	53,4	13,5
4 ^{b,c}	695	50,0	13,6
5 ^b	783	49,2	13,8
6 ^a	640	43,2	14,8
7 ^a	194	44,9	13,1
Totaal	4255	50,0	14,2

Met geld leren omgaan. Mensen in cluster 3 hebben het beste met geld leren omgaan. In cluster 7 heeft men het slechtste met geld leren omgaan. Cluster 6 heeft benedengemiddeld met geld leren omgaan en is significant afwijkend van de andere clusters. Respondenten in de clusters 1, 2, 4 en 5 hebben vroeger 'gemiddeld' met geld leren omgaan. De resultaten staan in Tabel 4.16.

Tabel 4.16 Gemiddelde factorscores Met geld leren omgaan per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^{d,e}	610	52,7	11,5
2 ^{c,d}	697	50,5	10,9
3 ^e	573	55,0	10,6
4 ^c	675	49,6	12,4
5 ^c	741	49,4	13,6
6 ^b	602	45,9	13,5
7 ^a	146	43,1	12,9
Totaal	4043	50,2	12,6

Bijbaantjes/zakgeld. Van huis uit zijn mensen uit cluster 2 het meest gestimuleerd tot het hebben van bijbaantjes en het krijgen van zakgeld, maar niet significant meer dan in cluster 7. Het minst hiertoe gestimuleerd zijn de mensen in cluster 4 (maar niet significant minder dan in de clusters 1, 3, 5 en 6). Cluster 7 scoort bovengemiddeld, maar niet significant verschillend van cluster 5. De resultaten staan in Tabel 4.17.

Tabel 4.17 Gemiddelde factorscores Bijbaantjes/ Zakgeld per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^a	610	49,3	16,4
2 ^c	697	55,7	13,2
3 ^a	573	48,4	17,2
4 ^a	675	48,2	15,7
5 ^{a, b}	741	50,0	16,6
6 ^a	602	48,3	17,7
7 ^{b, c}	146	53,1	15,0
Totaal	4043	50,2	16,3

Zekerheid. De score op Zekerheid geeft aan in hoeverre men er zeker van is dat men goed in staat is om aan financiële kennis te komen (omdat men weet waar dit te vinden is, of omdat men zelf over de kennis en/of informatie beschikt). De zekerheid is het laagst in cluster 7, gevolgd door clusters 4 en 5, en het hoogst in cluster 3. Merk op dat het verschil in zekerheid tussen de minst en meest zekere respondenten aanzienlijk is: clusters met veel zekerheid scoren gemiddeld maar liefst 20 punten hoger. De resultaten staan in Tabel 4.18.

Tabel 4.18 Gemiddelde factorscores Zekerheid per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^c	589	58,9	14,1
2 ^c	696	57,1	11,7
3 ^c	534	59,7	13,3
4 ^b	658	44,3	12,1
5 ^b	699	46,1	14,4
6 ^a	548	37,8	13,8
7 ^a	92	36,9	17,0
Totaal	3817	50,3	15,7

Betrokkenheid/moeite doen. De mate waarin men betrokken is bij nieuwe financiële producten en moeite wil doen om de eigen financiële kennis te vergroten, is weergegeven met de score voor Betrokkenheid/moeite doen. In cluster 2 is men het meest betrokken. Het minst betrokken is men in cluster 6, maar niet significant minder dan in clusters 1 en 3. Ook sterk betrokken zijn mensen in clusters 5 en 7, die onderling niet van elkaar verschillen in de mate van betrokkenheid. Cluster 4 verschilt significant van de andere clusters. De resultaten staan in Tabel 4.19.

Tabel 4.19 Gemiddelde factorscores Betrokkenheid/ moeite doen per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^a	589	43,1	16,8
2 ^d	696	65,5	12,2
3 ^a	534	44,1	15,6
4 ^b	658	47,5	13,0
5 ^c	699	57,4	15,1
6 ^a	548	41,4	14,0
7 ^c	92	56,2	15,9
Totaal	3817	50,8	17,0

Vermijden van spijt over gemaakte keuze. Het meest aan het vermijden van spijt over een gemaakte keuze doen respondenten in cluster 1. Het minst in cluster 2. De clusters 4, 5 en 6 zitten daar tussenin en verschillen onderling niet in de mate van spijtvermindering. De resultaten staan in Tabel 4.20.

Tabel 4.20 Gemiddelde factorscores Vermijden van spijt over gemaakte keuze per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^c	612	57,0	16,2
2 ^a	705	42,1	16,7
3 ^c	562	54,3	18,3
4 ^b	673	48,8	14,7
5 ^b	746	49,6	17,7
6 ^b	587	50,2	17,7
7 ^a	104	45,0	14,9
Totaal	3989	49,9	17,5

Spijt over niet-gemaakte keuze. Een andere vorm van spijt is spijt over wat men niet gekozen heeft (gemiste kansen). De meeste spijt hierover heeft men in cluster 5, de minste spijt in cluster 3. In cluster 7 ervaart men ook veel spijt; minder dan in cluster 5, maar significant meer dan in de clusters 1, 2, 4 en 6. De resultaten staan in Tabel 4.21.

Tabel 4.21 Gemiddelde factorscores Spijt over niet-gemaakte keuze per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^b	612	41,9	18,6
2 ^c	705	54,8	17,5
3 ^a	562	34,3	14,4
4 ^c	673	53,6	16,2
5 ^e	746	68,6	14,3
6 ^b	587	38,6	15,8
7 ^d	104	59,5	15,4
Totaal	3989	50,0	20,0

Korte-termijn oriëntatie. De mate waarin men zich op de korte termijn richt is het sterkst bij mensen in cluster 7 en het zwakst bij mensen in cluster 2. Gezien de hoge score zijn mensen in cluster 7 aanzienlijk meer op het heden gericht dan mensen in de overige clusters. In cluster 6 is men ook bovengemiddeld op de korte-termijn gericht en significant meer dan in de clusters 1 tot en met 5. De resultaten staan in Tabel 4.22.

Tabel 4.22 Gemiddelde factorscores Korte-termijn oriëntatie per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^{b, c}	636	47,0	12,1
2 ^a	718	43,8	10,6
3 ^{a, b}	589	45,3	12,2
4 ^d	695	51,0	10,3
5 ^c	782	48,8	11,3
6 ^e	640	55,4	11,4
7 ^f	185	82,2	15,3
Totaal	4246	50,0	13,9

Lange-termijn oriëntatie. Ook de mate waarin men zich op de toekomst of lange termijn richt, is het sterkst in cluster 7. In dit cluster scoort men bijna 30 punten bovengemiddeld. Het minst sterk op de lange termijn gericht is men in cluster 6. De resultaten staan in Tabel 4.23.

Tabel 4.23 Gemiddelde factorscores Lange-termijn oriëntatie per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^b	636	48,8	13,0
2 ^{c, d, e}	718	51,9	11,3
3 ^e	589	53,2	12,7
4 ^b	695	47,2	11,3
5 ^{c, d}	782	49,6	12,1
6 ^a	640	41,0	12,2
7 ^f	185	79,8	18,9
Totaal	4246	50,0	14,5

Mentale boekhouding. Mentaal boekhouden (mental accounting) is een methode die het sterkst wordt toegepast door mensen in cluster 3. Uitermate weinig wordt de methode toegepast door mensen in cluster 1. Ook sterk, maar in mindere mate dan in cluster 3 wordt het mentaal scheiden van potjes toegepast in cluster 5. In cluster 6 wordt benedengemiddeld aan mentale boekhouding gedaan. Clusters 2, 4 en 7 scoren gemiddeld en verschillen onderling niet significant. De resultaten staan in Tabel 4.24.

Tabel 4.24 Gemiddelde factorscores Mentale boekhouding per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^a	631	16,4	12,9
2 ^c	712	52,1	16,7
3 ^d	578	71,6	14,5
4 ^c	691	51,6	13,2
5 ^d	769	63,5	17,2
6 ^b	618	42,8	17,7
7 ^c	110	52,8	20,3
Totaal	4110	50,0	23,0

Financieel beheer. Het financieel beheer is het beste in cluster 3, gevolgd door cluster 1. Het slechtst is het financieel beheer in cluster 7, maar niet significant slechter dan in cluster 6. De clusters 2 en 5 scoren rond het gemiddelde van 50 en zijn onderling niet significant verschillend. Cluster 4 scoort benedengemiddeld in financieel beheer, terwijl cluster 1 bovengemiddeld scoort. De resultaten staan in Tabel 4.25.

Tabel 4.25 Gemiddelde factorscores Financieel beheer per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^d	632	54,0	11,1
2 ^c	715	50,6	11,9
3 ^d	588	57,8	8,2
4 ^b	693	47,0	11,5
5 ^c	769	49,7	12,0
6 ^a	630	43,3	13,8
7 ^a	116	42,8	15,9
Totaal	4142	50,0	12,6

Kennis van financiële producten. Mensen in cluster 3 hebben de meeste kennis van financiële producten. In cluster 6 daarentegen is de kennis het minst, gevolgd door cluster 7. De aangrenzende clusters 4 en 5 (onderling niet verschillend) hebben minder kennis van financiële producten dan de clusters 1 en 2 (onderling niet verschillend). De resultaten staan in Tabel 4.26.

Tabel 4.26 Gemiddelde factorscores Kennis financiële producten. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^c	594	54,3	12,6
2 ^{c,d}	702	55,4	9,9
3 ^d	515	57,1	12,4
4 ^b	664	47,3	11,3
5 ^b	700	48,0	13,1
6 ^a	590	38,4	12,5
7 ^a	91	38,8	12,3
Totaal	3857	49,7	13,5

Kennis van aandelen. ‘Kennis van aandelen’ betreft de mate van specifieke kennis over onder meer aandelen en obligaties. Het hangt samen met in hoeverre men op de hoogte is van de (werking van) de economie en de financiële markt. De meeste kennis, en significant meer dan in alle overige clusters, hebben mensen in cluster 2. De minste kennis hebben mensen in cluster 3, maar niet significant minder dan in cluster 6. De resultaten staan in Tabel 4.27.

Tabel 4.27 Gemiddelde factorscores Kennis van aandelen. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^{c,d}	594	50,2	14,9
2 ^e	702	63,4	12,1
3 ^a	515	43,8	12,9
4 ^{b,c}	664	47,8	10,8
5 ^b	700	47,3	11,8
6 ^{a,b}	590	46,5	10,5
7 ^d	91	52,4	12,5
Totaal	3857	50,3	13,8

4.3.3 Vermogen en schulden

Geschat vermogen in euro's. Met een geschat vermogen van gemiddeld bijna € 70.000 heeft men in cluster 1 het grootste vermogen, gevolgd door cluster 2 (iets meer dan € 61.000). Het laagste is het vermogen in cluster 7. In clusters 3, 4 en 6 heeft men noch het hoogste, noch het laagste vermogen. De resultaten staan in Tabel 4.28.

Tabel 4.28 Gemiddeld geschat vermogen per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^c	544	69.754,4	121.231,4
2 ^c	635	61.337,3	112.170,7
3 ^{a,b}	513	22.296,8	65.393,7
4 ^b	596	32.688,9	83.115,1
5 ^a	629	11.425,0	39.472,1
6 ^{a,b}	508	15.316,5	52.047,0
7 ^a	112	7.359,2	39.986,9
Totaal	3538	34.949,3	86.739,4

Geschatte schulden in euro's. De schuld die men heeft is het hoogste in cluster 7 (ruim € 6.100). Het laagst is de schuld bij mensen in cluster 1 (ruim € 1.300). De resultaten staan in Tabel 4.29.

Tabel 4.29 Gemiddeld geschatte schulden per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^a	619	1.314,1	9.090,9
2 ^{a, b}	695	3.464,3	12.177,8
3 ^a	577	2.307,7	16.806,1
4 ^a	659	2.160,6	8.193,8
5 ^{a, b}	733	3.771,3	13.970,2
6 ^a	591	3.250,4	14.241,8
7 ^b	148	6.122,3	25.031,7
Totaal	4022	2.875,9	13.381,3

Netto vermogen in euro's. Het netto vermogen is berekend door de geschatte schulden af te trekken van het geschatte vermogen. In cluster 7 is het netto vermogen het laagst en zelfs gemiddeld negatief. In cluster 1 is het netto vermogen het hoogst. Opgemerkt dient te worden dat, omdat het niet overal dezelfde respondenten zijn geweest waarvan geschat vermogen én geschatte schulden zijn berekend, het netto vermogen uit Tabel 4.30 niet rechtstreeks berekend kan worden door de getallen uit Tabellen 4.28 en 4.29 van elkaar af te trekken.

Tabel 4.30 Gemiddeld netto vermogen per cluster. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^d	539	68.985,9	122.665,0
2 ^d	632	57.843,7	113.989,7
3 ^{b, c}	513	19.729,7	63.655,2
4 ^c	592	30.688,7	84.468,3
5 ^{a, b}	620	7.593,5	42.155,6
6 ^{a, b, c}	495	12.578,5	53.033,7
7 ^a	107	-405,4	51.499,2
Totaal	3497	32.288,8	88.302,2

4.3.4 Zoeken naar informatie, productbezit en informatie- en kenniswens

Geraadpleegde bronnen afgelopen twee jaar. Aan elke respondent is gevraagd welke van 15 bronnen de afgelopen twee jaar zijn geraadpleegd bij het nemen van een financiële beslissing. Hierbij konden respondenten meer dan één bron aangeven. In Tabel 4.31 is af te lezen dat 45% van de mensen in cluster 2 in de afgelopen twee jaar familieleden, vrienden, of kennissen hebben geraadpleegd. Wat verder opvalt in Tabel 4.31 is dat familie, vrienden of kennissen in alle clusters veel geraadpleegde bronnen zijn. Het hoogste percentage respondenten dat geen van de bronnen heeft geraadpleegd, bevindt zich in cluster 7, het laagste percentage in cluster 2. Bank- en verzekeringsmaatschappijen, tussenpersonen en internet worden ook in alle clusters veel genoemd.

Tabel 4.31 Geraadpleegde bronnen (%) in de afgelopen twee jaar per cluster (meerdere antwoorden mogelijk)

Cluster	Familie, vrienden, kennissen	Werkgever	Intermediair, tussenpersoon, financiële adviseurs	Bank/verzekeringsmaatschappij/pensioenfond	Consumentenorganisaties	Folders/brochures van productaanbieders	Internetsites van productaanbieders	Overheid (Postbus 51, Ministerie Sociale Zaken, Belastingdienst, UWV, etc.)	Vergelijkende/onafhankelijke internetsites	Kranten, tijdschriften	Televisieprogramma's zoals Kassa en Radar	Televisieclames	Financiële bijsluiter	Productvoorwaarden	Offertes aangevraagd	Geen van deze
1	33	4	22	28	6	12	18	4	10	10	12	1	5	5	16	31
2	45	10	35	40	13	23	41	11	27	17	17	1	15	14	32	13
3	40	3	20	26	6	12	18	6	10	11	13	1	6	4	15	31
4	43	6	30	28	6	13	20	5	11	8	10	1	4	4	19	22
5	48	6	17	26	5	9	16	7	7	6	14	1	5	4	16	26
6	48	4	23	19	2	7	11	3	5	5	7	0	2	1	9	32
7	34	5	9	14	1	3	5	3	2	2	6	0	0	0	5	52
Totaal	43	5	24	27	6	12	20	6	11	9	12	1	6	5	18	27

Aantal geraadpleegde bronnen afgelopen twee jaar. Het aantal bronnen dat men heeft geraadpleegd in de afgelopen twee jaar is minimaal nul en maximaal vijftien. De meeste bronnen worden geraadpleegd in cluster 2, het minst aantal bronnen (minder dan één) in cluster 7. De resultaten staan in Tabel 4.32.

Tabel 4.32 Aantal geraadpleegde bronnen bij nemen van financiële beslissingen in afgelopen twee jaar. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^c	636	1,9	2,0
2 ^d	718	3,4	2,8
3 ^c	589	1,9	2,1
4 ^c	695	2,1	2,0
5 ^c	783	1,9	2,0
6 ^p	640	1,5	1,6
7 ^a	188	0,9	1,4
Totaal	4249	2,1	2,2

Financiële producten in bezit. Het percentage respondenten dat een bepaald financieel product in bezit heeft (keuze uit vijftien) is te zien in Tabel 4.33. Bijna iedereen heeft een betaalrekening, ruim 70% heeft een spaarrekening en iets meer dan de helft heeft een internet spaarrekening. Daarnaast is het percentage creditcards ook hoog. Producten die door weinig respondenten in bezit zijn, zijn de opties, futures, of warrants, autofinanciering en regelingen voor het kopen op afbetaling. Opvallend hoog is het aantal respondenten in cluster 7 dat aangeeft geen van de vermelde financiële producten in bezit te hebben: maar liefst 17%. Vergeleken met de overige clusters is dit zeer hoog. Demografisch kenmerkt deze 17% uit cluster 7 zich als volgt: voornamelijk mannen (60,5%), 25-34 jaar (46,9%), laag (38,8%) tot middelbaar (47,6%) opgeleid, niet-financiële beslisser in meerpersoons huishoudens (39,9%) of financiële beslisser in meerpersoonshuishouden (38,7%), ongehuwd zonder kinderen in huishouden (46,8%), samenwonend met een partner (55,8%), hoofdzakelijk van Nederlandse afkomst (81,9%) en in loondienst (63,3%). Deze kenmerken duiden op jonge, (nog) inwonende, werkende mannen zonder eigen huishouden (maar dus wel met een eigen inkomen), of samenwonende, jongwerkende mannen die niet de financiële beslisser zijn.

Tabel 4.33 Financiële producten in bezit (%) per cluster (meerdere antwoorden mogelijk)

Cluster	Betaalrekening	Spaarrekening	Internetspaarrekening	Spaardeposito('s)	Creditcard(s)	Persoonlijke lening	Doorlopend krediet	Kopen op afbetaling	Autofinanciering	Lening van familie, vrienden, of bekenden	Obligatie(s)	Beleggingsfonds(en)	Aandelen/leaseproducten	Individuele aandelen	Opties of futures of warrants	Geen van deze producten
1	97	80	49	11	45	3	7	1	1	2	9	30	9	8	2	1
2	97	77	74	10	59	4	13	1	3	4	10	44	17	17	3	1
3	97	75	42	4	35	3	8	2	2	3	2	11	3	2	0	1
4	95	73	60	4	49	4	15	2	3	6	5	23	7	4	1	1
5	91	66	43	3	29	7	16	4	3	5	1	8	4	1	0	4
6	95	66	41	3	32	7	16	4	3	7	2	10	3	2	0	2
7	78	53	32	2	21	6	9	4	1	3	2	2	3	0	0	17
Totaal	94	72	51	6	41	5	13	2	2	5	5	20	7	6	1	2

Aantal financiële producten in bezit. Tabel 4.34 geeft het gemiddeld aantal financiële producten in bezit per cluster weer. Cluster 2 bezit significant meer financiële producten dan de andere zes clusters. In cluster 7 heeft men de minste financiële producten in bezit en significant minder dan in alle andere clusters. Het aantal financiële producten verschilt onderling niet in de clusters 3, 5 en 6 en de clusters 1 en 4. Het percentage mensen in cluster 7 dat geen van de 15 producten bezit is hoog. Maar liefst 17% geeft aan geen van de producten uit de tabel te bezitten. Met een gemiddelde van 2% over alle clusters is dit zeer hoog.

Verzekeringen in bezit. Het percentage respondenten dat een bepaald soort verzekering heeft gesloten, is weergegeven in Tabel 4.35. Een hoog percentage bezit is er voor een inboedel- en of opstalverzekering, aansprakelijkheidsverzekering en autoverzekering. Weinig mensen geven aan een kapitaalverzekering te bezitten, alhoewel het percentage bezitters hiervan hoog is in cluster 2. Mogelijk is de term 'kapitaalverzekering' bij veel mensen een onbekend begrip en weten ze niet dat ze een kapitaalverzekering bezitten. In cluster 7 wordt relatief veel aangegeven dat men geen van deze verzekeringen heeft afgesloten.

Tabel 4.34 Aantal financiële producten in bezit. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^c	636	3,1	1,1
2 ^d	718	3,5	1,2
3 ^b	588	2,7	1,1
4 ^c	695	3,2	1,2
5 ^b	620	2,7	1,3
6 ^b	640	2,8	1,3
7 ^a	185	2,1	1,5
Totaal	4244	2,9	1,3

Tabel 4.35 Aantal verzekeringen in bezit (%) per cluster (meerdere antwoorden mogelijk)

Cluster	Autoverzekering	Inboedel-en/of opstalverzekering	Aansprakelijkheidsverzekering	Rechtsbijstandverzekering	Lijfrenteverzekering	Arbeidsongeschiktheidsverzekering	Levensloopverzekering	Niet verplichte (aanvullende) pensioenverzekering	Kapitaalverzekering	Overlijdensrisicoverzekering	Uitvaartverzekering	Andere levensverzekering	Geen van deze verzekeringen
1	83	95	93	60	24	21	9	15	8	28	58	10	1
2	84	91	90	61	32	29	14	17	14	41	52	13	3
3	75	91	89	51	19	20	8	12	5	27	69	11	2
4	80	87	88	54	22	28	9	15	6	35	59	13	5
5	74	83	80	47	16	21	10	9	5	29	68	12	5
6	70	83	80	43	16	23	8	12	3	24	64	9	7
7	59	65	59	38	7	16	10	5	2	20	56	7	19
Totaal	77	87	85	52	21	24	10	13	6	31	61	11	4

Aantal verzekeringen in bezit. Tabel 4.36 geeft het gemiddeld aantal verzekeringen in bezit per cluster weer. De meeste verzekeringen heeft men in cluster 2, maar niet significant meer dan in de clusters 1 en 4. In cluster 7 heeft men de minste verzekeringen en significant minder dan in de overige clusters. Het aantal verzekeringen dat men heeft, is onderling niet verschillend in clusters 3, 5 en 6 en in clusters 1, 3 en 4.

Behoeftte aan extra financiële kennis of informatie

Aan alle respondenten is gevraagd of ze behoefte hebben aan extra kennis of financiële informatie. Uitgesplitst naar clusters (Tabel 4.37) is te zien dat het merendeel van de respondenten hier geen behoefte aan heeft. Relatief hoog zijn de percentages mensen dat 'ja' heeft geantwoord in de clusters 2, 4 en 5. Relatief veel respondenten hebben 'nee' geantwoord in de clusters 3, 6 en 7.

Tabel 4.36 Aantal verzekeringen in bezit. Clusters met verschillende superscripts verschillen significant van elkaar.

Cluster	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 ^{c, d}	636	5,0	1,8
2 ^d	718	5,4	2,1
3 ^{b, c}	588	4,8	2,0
4 ^{c, d}	695	5,0	2,1
5 ^b	782	4,6	2,2
6 ^b	640	4,4	2,1
7 ^a	185	3,6	2,3
Totaal	4244	8	2,1

Tabel 4.37 Percentage antwoorden op de vraag "Heeft u behoefte aan extra kennis of informatie over financiën?"

Cluster	Ja	Nee	Weet niet	Totaal
1	8	88	4	100
2	26	69	5	100
3	8	91	2	100
4	17	79	14	100
5	18	75	16	100
6	8	90	3	100
7	9	80	11	100
Totaal	14	81	4	100

Aan respondenten die 'ja' hebben geantwoord op de vraag of zij behoefte hebben aan extra kennis of informatie, is vervolgens gevraagd aan welke informatie men behoefte heeft en waarom men deze informatie wil.

Behoeftte aan extra financiële kennis of informatie. Aan respondenten die hadden aangegeven dat zij behoefte hebben aan extra financiële kennis of informatie is gevraagd welke kennis of informatie dit is. Van zeven alternatieven mocht men er meer dan één aangeven (Tabel 4.38). Over het geheel genomen heeft men de meeste behoefte aan informatie over de werking van bepaalde financiële producten. Ook informatie over belasting en financiële regelingen en over hoe met geld om te gaan worden veel genoemd. Relatief laag is de behoefte aan informatie over hoe met schulden om te gaan.

In cluster 7 heeft men relatief veel behoefte aan kennis of informatie over hoe met het eigen geld en vermogen om te gaan (65%). Ook hebben zij relatief veel behoefte aan kennis of informatie over hoe met hun schulden om te gaan (47%). Dit in tegenstelling tot cluster 1, waar slechts een klein percentage (2%) aangeeft behoefte te hebben aan kennis of informatie over schulden. Clusters 1 en 2 hebben echter wel veel behoefte aan informatie over specifieke financiële producten en over de beurs, aandelen en beleggen.

Reden voor extra financiële informatie. Aan dezelfde groep respondenten is ook gevraagd waarom men meer informatie wil. Zeven redenen werden gegeven waaruit meerdere redenen gekozen konden worden (Tabel 4.39). In de clusters 1 en 2 wordt vermogensgroei het meest frequent genoemd. In cluster 3 wil men vooral informatie om zichzelf te beschermen tegen financiële tegenvallers. In cluster 4 worden vaak vermogensgroei, financiële bescherming en financiële reserve genoemd. In de clusters 5 en 6 zijn de meest genoemde redenen financiële bescherming. In cluster 7 noemt men vooral vermogensgroei, beter kunnen omgaan met dagelijkse uitgaven en financieel onafhankelijk en zelfstandig zijn. In cluster 1 wordt beter kunnen omgaan met dagelijkse uitgaven nauwelijks genoemd. Een relatief weinig genoemde reden is de opvoeding van de kinderen. Zowel in cluster 1 als in cluster 6 wordt dit door minder dan 10% van de respondenten genoemd. In cluster 7, daarentegen, is dit percentage relatief hoog (31%). Financiële bescherming wordt, vergeleken met de andere clusters, relatief weinig genoemd in de clusters 1 en 7. De wens om door meer kennis en informatie een onafhankelijke en verantwoordelijk consument te worden wordt het meest frequent genoemd in cluster 7 en het minst frequent in cluster 1.

Tabel 4.38 Percentage antwoorden op de vraag "Aan welke extra kennis of informatie heeft u dan behoefte?" (meerdere antwoorden mogelijk).

Cluster	Informatie over de werking van bepaalde financiële producten	Informatie over de aanbieders van bepaalde financiële producten	Informatie over hoe ik met mijn geld en vermogen kan omgaan	Informatie over hoe ik met mijn schulden kan omgaan	Informatie over belasting en financiële regelingen	Informatie over de beurs, aandelen en beleggen	Vergelijkende informatie over financiële producten	Andere informatie
1	64	14	33	2	37	40	33	4
2	60	31	39	10	53	52	39	3
3	57	32	39	7	50	5	32	0
4	54	22	47	11	53	25	39	2
5	47	27	38	23	49	13	27	2
6	38	23	49	10	50	9	33	10
7	29	12	65	47	47	6	25	0
Totaal	53	26	41	13	50	29	34	3

Tabel 4.39 Percentage antwoorden op de vraag “Waarom zou u vooral meer informatie willen?” (meerdere antwoorden mogelijk).

Cluster	Om beter om te kunnen gaan met de dagelijkse uitgaven	Om mijn vermogen te laten groeien	Om mezelf te beschermen tegen financiële tegenvallers en onverwachte verliezen	Om een financiële reserve of een financieel plan voor de toekomst te ontwerpen (grote aankoop, eerder stoppen met werken, pensioen etc).	Om mijn financiële kennis op een basisniveau te brengen	Om kinderen te kunnen opvoeden met voldoende kennis van en gevoel voor geld	Om mezelf te ontwikkelen als een onafhankelijk en verantwoordelijke consument die zelfstandig de juiste financiële beslissingen kan nemen	Andere redenen
1	4	65	29	27	29	8	23	6
2	18	68	47	38	21	12	41	4
3	39	28	59	41	23	14	34	0
4	30	47	45	47	29	19	43	2
5	41	42	55	25	29	17	47	4
6	35	40	58	29	42	9	38	0
7	59	63	31	25	29	31	59	0
Totaal	29	53	48	35	27	14	41	3

Wijze waarop men informatie wenst te ontvangen. Aan alle respondenten is gevraagd of, en zo ja, op welke manier men financiële informatie zou willen ontvangen. De resultaten staan per cluster in Tabel 4.40.

Tabel 4.38 Tabel 4.40 Percentage antwoorden op de vraag “Kunt u aangeven op welke manier u financiële informatie zou willen ontvangen?” (meerdere antwoorden mogelijk).

Cluster	Cursus	Advertentie	Campagne	Folders	Internetsites	Televisieprogramma	Boeken	Tijdschriften	Persoonlijk advies/adviseur	Andere manier
1	4	2	18	34	34	20	3	13	2	2
2	12	7	24	49	62	32	8	21	0	1
3	4	2	19	39	30	22	1	9	2	1
4	8	5	22	47	46	29	4	12	1	0
5	8	5	22	43	34	28	4	10	1	0
6	5	4	15	32	26	19	2	5	2	1
7	7	7	12	27	22	15	4	8	0	1
Tot.	7	4	20	40	38	25	4	12	1	1

In alle clusters zijn folders, internetsites, televisieprogramma's en campagnes populaire media om financiële informatie te (willen) ontvangen. Minder populair zijn persoonlijk adviseurs, boeken en advertenties. In cluster 7 is het percentage respondenten dat geen informatie nodig zegt te hebben het hoogste, in cluster 2 het laagste. Vergeleken met de overige clusters, is men in cluster 2 nog het meest enthousiast over cursussen en tijdschriften.

4.4 Conclusies

Dit hoofdstuk beschrijft verschillende groepen respondenten die op basis van hun kennis en motivatie onderscheiden zijn. In totaal werden zeven verschillende clusters geïdentificeerd. De mate waarin deze clusters konden rondkomen, overzicht hadden van de eigen financiële situatie en konden sparen, werd gebruikt om de clusters te rangschikken van minst (cluster 1) naar meest (cluster 7) problematisch. Hierbij werd (goed kunnen) rondkomen als belangrijkste gedraging gezien, kunnen sparen als één-na-belangrijkste gedraging en het hebben van overzicht als de minst belangrijke gedraging gezien vanuit een beleidsperspectief. In totaal zijn er twee 'goede' clusters gevonden, te weten clusters 1 en 2. Daarnaast zijn er drie 'slechte' clusters gevonden, de clusters 5, 6 en 7. De clusters 3 en 4 werden als problematisch noch slecht gelabeld. Eerst wordt een algemeen beeld gegeven van de 'goede' clusters en de 'slechte' clusters. Daarna worden de afzonderlijke clusters besproken. Zie voor een overzicht van de eigenschappen van de zeven clusters Tabel 4.41. In deze tabel staat een plusteken voor een relatief hoge score op de betreffende factor in het betreffende cluster, een minteken voor een relatief lage score, en een blanco veld voor een ongeveer gemiddelde score.

Tabel 4.41 Overzicht van de eigenschappen van de zeven clusters.

	1	2	3	4	5	6	7
Gedrag							
Rondkomen	+	+			-	-	-
Overzicht	-	+			+	-	-
Sparen	+	+			-	-	-
Motivaties							
Actief	-	+	+	-	+	-	-
Betrokken	-	+			+	-	+
Avontuurlijk		+					+
Individueel			+				+
Kennis	+	+	+	+	-	-	-
Lange termijn	+	+	+				+
Korte termijn							+
Zakgeld/bijbaan		+					+
Zekerheid			+	-	-	-	-
Mental accounting			+		+	-	
Spijt				+	+	-	
Met geld leren omgaan			+			-	-
Financiële vaardigheden							
Financieel beheer			+	-			-
Sociodemografisch							
Leeftijd	oud	jong	oud	midb.	jong		jong
Inkomen	hoog	hoog	modaal	modaal	modaal	modaal	laag
Netto vermogen	hoog	gem	gem	gem	hoog		laag
Schulden	laag	laag				hoog	hoog
Financiële beslisser	+	+	+	+		-	-
Vrouw					+	+	
Opleiding					laag		laag

Clusters

De financieel sterke clusters (1 en 2) kenmerken zich doordat zij bovengemiddeld kunnen rondkomen en sparen. Het zijn zowel ouderen in de leeftijd 65+ jaar (cluster 1) als jongere mensen in de leeftijd 25-34 jaar (cluster 2). In beide clusters is het netto maandinkomen bovenmodaal en woont men samen (al dan niet met kinderen in het huishouden). Het opleidingsniveau van beide groepen is hoog. Verder kenmerken deze mensen zich doordat zij veel financiële kennis hebben, veel zekerheid hebben en weinig op de korte termijn gericht zijn.

De financieel zwakke clusters (5, 6 en 7) kenmerken zich doordat zij benedengemiddeld kunnen rondkomen en sparen. Alle drie clusters bestaan uit mensen die een modaal tot laag inkomen hebben, relatief jong zijn (35-44 jaar) en laag tot middelbaar opgeleid zijn. Er is weinig financiële kennis en weinig zekerheid dat men aan financiële informatie kan komen. Men is doorgaans passief bij het zoeken naar financiële informatie, schakelt vaak anderen in als een financiële beslissing genomen moet worden, is op de korte termijn gericht en men heeft niet goed met geld leren omgaan (clusters 6 en 7).

Cluster 1 (financieel onbekommerd) kan het beste rondkomen, heeft de meest individuele aanpak bij het zoeken naar informatie, doet het meest aan spijtvermijding van een gemaakte keuze, en

doet het minst aan mentale boekhouding. Daarnaast wordt dit cluster gekenmerkt door een benedengemiddeld overzicht, bovengemiddeld kunnen sparen, sterk passieve aanpak, goed met geld leren omgaan, veel zekerheid, lage betrokkenheid, zeer weinig mentale boekhouding en goed financieel beheer. De passieve houding komt vermoedelijk voort uit het feit dat deze mensen er financieel goed bij zitten en weinig behoefte hebben aan nieuwe financiële producten, wat zich uit in passief gedrag. Deze mensen hebben van alle clusters ook het grootste aantal financiële producten, wat ook een verklaring kan zijn voor de passieve houding. Dezelfde redenering geldt voor de lage betrokkenheid. Kennelijk komt dit voort uit gebrek aan behoefte aan nieuwe producten. Ook de behoefte aan extra kennis of informatie is laag. Men is wel geïnteresseerd in extra informatie over de beurs, aandelen en beleggen. Dit cluster kent geen financiële problemen waar hulp voor nodig is, wat ook blijkt uit het lage percentage respondenten dat aangeeft informatie te willen over financiële bescherming.

Personen in cluster 1 lopen geen noemenswaardig risico, hoewel ze laag betrokken zijn bij financiële zaken. Hun inkomen is waarschijnlijk hoog genoeg om eventuele financiële tegenslagen op te vangen.

Cluster 2 (financieel ambitieus) heeft de meeste financiële kennis, kan het beste sparen, is het meest actief en het meest avontuurlijk/innovatief in de financiële besluitvorming. Vroeger is men het sterkst gestimuleerd tot financiële zelfstandigheid door bijbaantjes en zakgeld. De betrokkenheid is het hoogst en het vermijden van spijt over een gemaakte keuze het laagst. Men is het minst op de korte termijn gericht, heeft de meeste aandelenkennis, en raadpleegt gemiddeld het grootste aantal informatiebronnen. Andere kenmerken zijn bovengemiddeld kunnen rondkomen en een bovengemiddeld overzicht, een meer individualistische aanpak, veel zekerheid en veel kennis over financiële producten. Men heeft behoefte aan extra kennis over de beurs, aandelen en beleggen. Dit cluster kent geen financiële problemen en denkt ook geen hulp nodig te hebben.

Het risico voor cluster 2 is hun risicogeneigdheid. Bij een economische recessie zouden consumenten in dit cluster in problemen kunnen komen als ze riskant en speculatief hun vermogen hebben belegd.

Cluster 3 (financieel degelijk) is noch uitgesproken goed, noch uitgesproken slecht in financieel gedrag. Mensen in dit cluster kunnen bovengemiddeld rondkomen en benedengemiddeld sparen. Het overzicht is bovengemiddeld. Door het bovengemiddeld kunnen rondkomen kent dit cluster weinig financiële problemen en lijkt er geen noodzaak te zijn tot een verbetering van het spaargedrag.

Het risico van cluster 3 is inkomensdaling of onverwachte grote uitgaven. Ook wordt in dit cluster benedengemiddeld gespaard.

Cluster 4 (financieel onzeker) is ook noch uitgesproken goed, noch uitgesproken slecht qua financieel gedrag. Mensen in dit cluster kunnen weliswaar benedengemiddeld rondkomen, maar kunnen dit mogelijk compenseren door bovengemiddeld spaargedrag. Het financiële overzicht is bovengemiddeld. In geval van een onverwachte uitgave zullen zij waarschijnlijk geld achter de hand hebben waardoor ze niet in ernstige financiële problemen zullen komen.

Het risico van personen in cluster 4 is hun onzekerheid over informatie en beslissingen. Ze twijfelen aan zichzelf en hun beslissingen. Ondersteuning in hun beslissingen, betrouwbare bronnen en betrouwbare informatie zijn voor hen belangrijk.

Cluster 5 (financieel zoekend) kenmerkt zich doordat men de meeste spijt heeft van niet-gemaakte keuzes en gemiste kansen. Kenmerkend voor dit cluster is verder dat de financiële kennis benedengemiddeld is. Rondkomen en sparen zijn benedengemiddeld, het overzicht bovengemiddeld. In het zoeken naar informatie is men actief en de betrokkenheid is bovengemiddeld. De zekerheid van informatie is echter benedengemiddeld. Het scheiden van verschillende accounts wordt bovengemiddeld toegepast, wat wellicht het bovengemiddelde overzicht verklaart. Van alle extra informatie die men zou willen hebben, wordt informatie over financiële bescherming in dit cluster het meeste genoemd. Gezien de actieve houding en de bovengemiddelde betrokkenheid zullen zij openstaan voor informatiebronnen waarvoor enige inzet vereist is. Omdat de financiële kennis bij

deze mensen benedengemiddeld is, zouden de informatiebronnen die zij raadplegen of aangereikt krijgen eenvoudiger (en dus meer toegankelijk) moeten zijn.

Het risico van cluster 5 is hun onzekerheid en spijt en hun zorg dat ze niet over de juiste informatie beschikken. Maar ze zijn wel actief, betrokken en gemotiveerd. Voor dit cluster is het van groot belang dat ze op tijd de juiste informatie krijgen aangeleverd.

Cluster 6 (financieel laconiek), een problematisch cluster, heeft het slechtste overzicht van allemaal, is het meest passief, gaat het minst individualistisch op zoek naar informatie, is het minst betrokken, is het minst op de lange termijn gericht en heeft de minste kennis van financiële producten. Zij kunnen benedengemiddeld rondkomen en sparen. Daarnaast hebben zij van huis uit benedengemiddeld met geld leren omgaan, zijn zij weinig gestimuleerd tot financiële zelfstandigheid zoals het hebben van bijbaantjes en het krijgen van zakgeld, hebben zij weinig spijt van niet-gemaakte keuzes, zijn zij bovengemiddeld op de korte termijn gericht, is de kennis van financiële producten benedengemiddeld en is hun financieel beheer ook slecht. Voordeel van dit cluster is dat zij anderen raadplegen als zij op zoek gaan naar informatie. Mensen die advies willen uitbrengen naar deze mensen over financiële beslissingen zouden dus een goede steun kunnen zijn. Ondanks het problematische karakter van dit cluster, geeft bijna 90 procent van de respondenten aan dat zij geen extra kennis of informatie over financiën willen.

Het risico van cluster 6 is dat ze over weinig kennis en relevante informatie beschikken. Mensen in dit cluster weten niet wat ze niet weten. En ze hebben niet goed met geld leren omgaan. De kans op verkeerde financiële beslissingen is groot bij personen in dit cluster.

Cluster 7 (financieel ongeletterd) wordt als het meest problematisch beschouwd, omdat de mensen in dit cluster zeer sterk benedengemiddeld kunnen rondkomen en sparen. Van alle clusters kunnen mensen in dit (kleine) cluster het slechtste rondkomen en sparen, hebben de minste financiële kennis, hebben van huis uit het minst goed met geld leren omgaan, hebben de minste zekerheid, zijn het meest op de korte én lange termijn gericht, hebben het slechtste financieel beheer en raadplegen het minst aantal bronnen bij het aanschaffen van een financieel product. De oriëntatie op zowel de korte termijn als de lange termijn zou voor kunnen komen doordat mensen zich op de korte termijn richten vanuit directe behoeftebevrediging of ongeduld, maar tevens denken aan later, bijvoorbeeld de zorg voor familie. Verder heeft deze groep een zeer hoog percentage (19%) respondenten dat geen van de financiële producten heeft. Probleem is dat zij bovengemiddeld passief zijn in het zoeken naar financiële informatie, waardoor het kennisniveau laag blijft. Daarnaast hebben zij het laagste aantal financiële producten van alle clusters: gemiddeld 2.1. Hetzelfde geldt voor het aantal verzekeringen: 3,6. Omdat zij vroeger niet goed met geld hebben leren omgaan en geen goed financieel beheer hebben, zal goed kunnen rondkomen problematisch blijven. Omdat zij niet kunnen rondkomen en niet kunnen sparen, kunnen zij eventuele onverwachte uitgaven niet opvangen. Voordeel van deze mensen is dat zij wel sterk betrokken zijn bij financiële producten en moeite

willen doen om de eigen kennis te vergroten, wat zou inhouden dat als er financiële hulp van buitenaf geboden wordt, dit met beide handen wordt aangegrepen om zo de financiële kennis en het financieel beheer te verbeteren. Immers, als deze mensen informatie inwinnen, doen zij dit bij mensen om zich heen zoals familie, vrienden en kennissen. Derden, zoals adviseurs of tussenpersonen zouden dus een goed alternatief zijn om ook informatie van te ontvangen. Banken, verzekeringsmaatschappijen, pensioenfondsen en internetsites zijn ook veel geraadpleegde bronnen. Internetsites en televisieprogramma's zijn bronnen die nog enigszins door deze mensen worden geraadpleegd. Gegeven het passieve zoekgedrag van deze groep, zouden dit dan wellicht nog media kunnen zijn om deze groep van financiële informatie te voorzien. Hun behoefte aan extra financiële kennis of informatie is in strijd met wat op basis van hun feitelijke kennisniveau verwacht zou worden: ze hebben weinig financiële kennis, maar slechts 9 procent geeft aan extra kennis of informatie te willen. Dit laatste komt ook niet overeen met het feit dat ze moeite willen doen om de eigen financiële kennis te vergroten. Met andere woorden, ze hebben relatief weinig financiële kennis, rapporteren dat zij moeite willen doen om hun kennis te vergroten, maar weten niet welke informatie ze zouden willen hebben (11%) of zeggen geen extra informatie te willen hebben (9%) Duidelijkheid over welke kennis en informatie er beschikbaar is, zou de mensen die (nog) niet weten welke informatie zij willen hebben, of zeggen geen informatie te willen meer duidelijkheid over wat mogelijk is en wellicht gepaste hulp kunnen bieden. Van de mensen die wel extra kennis of informatie willen, betreft dit voornamelijk kennis over hoe met geld, vermogen en schulden om te gaan. Redenen die genoemd worden voor extra kennis of informatie zijn voornamelijk vermogensgroei, beter kunnen omgaan met dagelijkse uitgaven, financiële onafhankelijkheid en zelfstandigheid. Ondanks het financieel problematische gedrag, geeft men in vergelijking tot de andere clusters relatief weinig aan dat men informatie over financiële bescherming wenst.

Het risico van (het kleine) cluster 7 is hun gebrek aan kennis, zekerheid, activiteit in financiële zaken. De kans op verkeerde financiële beslissingen is groot bij personen in dit cluster. Er bestaat geen gebrek aan betrokkenheid. Ze hebben niet goed met geld leren omgaan en ze weten niet wat ze zouden moeten weten. Ze zouden dus goed geadviseerd moeten worden.

Tot slot

Met een beperkt aantal kenmerken is een duidelijk onderscheid te maken tussen financieel sterke en zwakke clusters. Deze kenmerken zijn: de mate waarin men informatie zoekt (actief of passief), de wijze waarop men dit doet (samen of individueel), de mate waarin men op de korte termijn gericht is en het financieel beheer. De financieel zwakke clusters kenmerken zich verder doordat zij vroeger beneden gemiddeld met geld hebben leren omgaan (clusters 6 en 7), weinig zekerheid hebben dat financiële informatie beschikbaar is (cluster 7), en weinig kennis hebben over financiële producten (clusters 6 en 7).

De financieel zwakke consumenten zijn passiever als zij een financieel product aanschaffen. Dit komt er op neer dat ze de hoeveelheid informatie over het product liefst zoveel mogelijk

beperken, er weinig tijd voor nemen, stoppen zodra ze een product zien dat voldoet aan hun eisen ('satisficing') en zich beperken tot een keuze uit slechts een beperkt aantal alternatieven. Tevens vertrouwen zij derden, zoals adviseurs, minder snel en delen zij weinig informatie met anderen. Hun focus op de korte termijn vertaalt zich in een houding die zich kenmerkt doordat zij niet genoeg over de toekomst nadenken, maar alleen met de dag van vandaag bezig zijn. Ook zijn ze gemakzuchtig in hun beslissingen. De financiële opvoeding heeft vroeger te wensen overgelaten. De waarde van geld is hen niet goed bijgebracht en thuis komen niet goed met geld omgaan. Men voelt zich onzeker bij het nemen van financiële beslissingen. En er zijn onvoldoende mogelijkheden aanwezig om de eigen financiële kennis te vergroten. Er is weinig kennis over financiële producten zoals spaarrekeningen, belastingen, pensioenen, verzekeringen en belastingen. Een laatste belangrijk kenmerk is dat hun financieel beheer slecht is. Men gaat ongeorganiseerd met financiële zaken om (rekeningen te laat betalen bijvoorbeeld), kopen dingen impulsief, zelfs als er geen geld voor is, en kopen liever op krediet dan dat zij ervoor sparen. Concluderend is het zo dat nadenken over later (weinig op de korte termijn gericht zijn), vanaf de jeugd al met geld hebben leren omgaan, en zekerheid hebben over de beschikbaarheid van financiële informatie ertoe bijdragen dat men later financieel goed uit de verf komt.

Als er behoefte is aan extra financiële informatie dan is dit over hoe met geld en schulden om moet gaan (cluster 7). Als meest frequente redenen voor extra informatie worden financiële bescherming (clusters 5 en 6), vermogensgroei, beter om kunnen gaan met dagelijkse uitgaven en financiële onafhankelijkheid en zelfstandigheid (cluster 7) genoemd. Met name in cluster 7 lijkt men zich wel degelijk bewust te zijn van de eigen financiële situatie (laag vermogen in combinatie met behoefte aan hoe om te gaan met geld en vermogen). De meest genoemde redenen in cluster 7 voor extra informatie is vermogensgroei en beter om kunnen gaan met dagelijkse uitgaven. Redenen als financiële reserve worden door deze mensen relatief weinig genoemd. Kennelijk is men in cluster 7 minder bereid (ongeduldiger) om een buffer op te bouwen om daar later van te kunnen profiteren. Deze mensen zouden meer gestimuleerd (gemotiveerd) moeten worden om de voordelen in te zien van werken aan financiële reserves nu ten behoeve van een veilige financiële toekomst.

Deze financieel zwakke consumenten kunnen er baat bij hebben meer tijd te nemen om informatie over een financieel product te raadplegen. Mensen motiveren om op zoek te gaan naar informatie en uitleggen waarom (bijvoorbeeld door duidelijk te maken dat verschillende consumenten verschillende behoeften hebben en dus niet ieder product voor iedereen geschikt is) zou hierbij kunnen helpen. Als de motivatie hiervoor laag is, doordat de informatie te moeilijk blijkt te zijn, moet meer gepaste en begrijpelijke informatie of deskundig advies beschikbaar komen.

Een ander aandachtspunt is om mensen verder te leren denken dan de 'dag van vandaag' en juist de financiële consequenties op langere termijn te laten inzien. Uitstel van directe behoeftebevrediging, bijvoorbeeld door eerst te sparen voordat men iets aanschafft in plaats van op krediet kopen, zou hierbij kunnen helpen. Het gebrek aan een gezonde financiële opvoeding in de

jeugd bij deze mensen duidt op het belang dat men kinderen al jong de waarde van geld moet bijbrengen, bijvoorbeeld door kinderen te leren sparen in plaats dat ouders meteen dingen kopen voor hun kinderen (hoe goedkoop ook). Ook moet men leren zuinig met geld om te gaan wanneer dat nodig is. Een ander belangrijk aandachtspunt is mensen te leren om er een goed financieel beheer op na te houden. Dit betreft leren om georganiseerd te werk te gaan met financiële zaken, bijvoorbeeld door rekeningen op tijd te betalen waardoor schulden overzichtelijk blijven, sparen voor grote uitgaven die boven het budget uit gaan, en het beperken van leningen en krediet.



5

Segmentatie van Gedrag

5.1 Inleiding segmentatie van gedrag

In een grote steekproef zoals in dit onderzoek is het interessant een segmentatie van gedrag uit te voeren in de vorm van een boomstructuur. Met deze segmentatie worden subgroepen uit de steekproef verkregen die maximaal verschillen op een bepaald criteriumgedrag op basis van de belangrijkste predictor (voorspellende variabele). De gevormde groepen kunnen dan verder uitgesplitst worden op basis van een andere predictor. Dit proces kan in een aantal stappen worden voortgezet. Deze segmentatie van gedrag sluit aan bij de multiple regressies om gedrag te verklaren, zoals beschreven in Hoofdstuk 3.

In dit hoofdstuk onderscheiden we dezelfde drie gedragingen als in Hoofdstuk 3: rondkomen, overzicht en sparen. We vormen hier sequentiële uitsplitsingen (boomdiagrammen) die maximaal verschillen op deze drie gedragingen op basis van een aantal predictoren. In elke stap wordt een predictor-variabele gekozen die de sterkste interactie heeft met het criterium. De categorieën van de predictor-variabele worden zo gekozen dat er een significant verschil is met betrekking tot het criterium. De gevormde groepen kunnen daarna verder uitgesplitst worden totdat de groepen te klein worden.

De methoden hiervoor is Chi-squared Automatic Interaction Detection (CHAID) en is ontwikkeld om interactie te ontdekken tussen predictor-variabelen in multiple regressie. In tegenstelling tot multiple regressie kan hier rekening worden gehouden met interacties tussen de predictoren en het effect op de criterium-variabele. Andere toepassingen zijn segmentatie en voorspelling. Bij segmentatie worden personen onderscheiden in subgroepen, net als in clusteranalyse (Hoofdstuk 4). De groepen ('nodes' genoemd) in dit hoofdstuk zijn andere groepen dan Hoofdstuk 4 (clusteranalyse). Extreme groepen op basis van het criterium kunnen worden gevormd en gekarakteriseerd met predictor-variabelen. Bij voorspelling kunnen we de criteriumwaarde van personen voorspellen op basis van predictor-variabelen.

5.2 Segmentatie van Rondkomen

In een factoranalyse is een factor Rondkomen gevormd (Tabel 2.1 en Figuur 2.1 in Hoofdstuk 2), gebaseerd op vragen over geld tekort komen, rekeningen op tijd betalen, onverwachte inkomensdalingen opvangen, en lenen. Deze factor Rondkomen is als criterium genomen om groepen te vormen m.b.v. CHAID analyse. De factor Rondkomen is gebaseerd op factorscores tussen 0 en 100 met een gemiddelde van 50. Een hoge score betekent dat men goed kan rondkomen.

De eerste uitsplitsing van Rondkomen is gemaakt op basis van financieel beheer (Figuur 5.1).¹¹ Financieel beheer is een factor gevormd uit een factoranalyse, gerapporteerd in Tabel 2.8. Er zijn zeven groepen gevormd, in Figuur 5.1 'nodes' genoemd. Deze zeven nodes zijn *niet* dezelfde als de zeven clusters van Hoofdstuk 4. Naarmate men hoger scoort op financieel beheer, kan men beter rondkomen. Zie Tabel 5.1 en Figuur 5.1. Node 1 die het laagst scoort op financieel beheer (<32), scoort ook het laagst op rondkomen (37). Nodes 1 t/m 4 scoren benedengemiddeld (<50) op financieel beheer en ook benedengemiddeld (<50) op rondkomen. Nodes 5 t/m 7 scoren bovengemiddeld (>50) op financieel beheer en ook bovengemiddeld (>50) op rondkomen. Node 7 die het hoogst scoort op financieel beheer (> 61), scoort ook het hoogst op rondkomen (57). Dit betekent dat als personen hun financieel beheer verbeteren door rekeningen op tijd te betalen en niet te lenen, ze beter kunnen rondkomen.

Node 1, die het slechtst scoort op financieel beheer, kan worden uitgesplitst in nodes 8 en 9 op basis van het feit dat hun financiële situatie is verslechterd of niet. Voor node 8 is de financiële situatie de afgelopen 12 maanden verslechterd, terwijl dit voor node 9 niet het geval was. Dit heeft een direct effect op rondkomen. Voor node 8 daalde de score op rondkomen tot 30, terwijl die voor node 9 steeg tot 40. Er ontstaat dus een penibele financiële situatie voor personen waarvan de financiële situatie verslechtert, bijvoorbeeld door inkomensverlies of extra hoge uitgaven, bij een slecht financieel beheer (node 8).

Node 2, die laag scoort op financieel beheer, kan worden uitgesplitst in nodes 10 en 11 op basis van hun netto vermogen. Node 10 heeft een negatief netto vermogen lager dan -€ 259 (schulden), terwijl node 11 een netto vermogen hoger dan -€ 259 heeft (lage schulden of geen schulden). Hun scores op rondkomen zijn respectievelijk 37 en 46.

Node 3, die ruim benedengemiddeld scoort op financieel beheer, kan worden uitgesplitst in nodes 12 en 13 op basis van het feit dat hun financiële situatie is verslechterd of niet. Voor node 12 is de financiële situatie de afgelopen 12 maanden verslechterd, terwijl dit voor node 13 niet het geval was. Dit heeft een direct effect op rondkomen. Voor node 12 daalde de score op rondkomen tot 39, terwijl die voor node 13 steeg tot 49.

Node 4, die net benedengemiddeld scoort op financieel beheer, kan worden uitgesplitst in nodes 14 en 15, op basis van hun netto vermogen. Node 14 heeft een netto vermogen lager dan € 14.100, terwijl node 15 een netto vermogen bezit hoger dan € 14.100. Hun scores op rondkomen zijn respectievelijk 43 en 56.

¹¹ Er is een eerste geforceerde splitsing gemaakt op basis van Financieel Beheer, omdat uit de regressie-analyse bleek dat Financieel Beheer de sterkste predictor was van Rondkomen.

Node 5, die gemiddeld scoort op financieel beheer, kan worden uitgesplitst in vijf vermogensgroepen, nodes 16 t/m 20. Naarmate in deze groepen het netto vermogen toeneemt, stijgt de score op rondkomen van 39 (node 16) tot 58 (node 20).

Node 6, die bovengemiddeld scoort op financieel beheer, kan worden uitgesplitst in drie vermogensgroepen, nodes 21 t/m 23. Naarmate in deze groepen het netto vermogen toeneemt, stijgt de score op rondkomen van 49 (node 21) tot 59 (node 23). Dus bij een bovengemiddeld financieel beheer, kunnen mensen beter rondkomen naarmate het vermogen hoger is.

Node 7, die het hoogst scoort op financieel beheer (>61), kan worden uitgesplitst in drie vermogensgroepen, nodes 24 t/m 26. Naarmate in deze groepen het netto vermogen toeneemt, stijgt de score op rondkomen van 51 (node 24) tot 59 (node 26). Dus ook bij het beste financieel beheer, kunnen mensen beter rondkomen naarmate het vermogen hoger is.

Node 26 kan worden gesplitst in nodes 27 en 28 op basis van mentale boekhouding (zie voor mentale boekhouding Tabel 2.7 in Hoofdstuk 2). Personen die meer doen aan mentale boekhouding scoren lager op rondkomen. Node 28 doet meer aan mentale boekhouding en scoort lager dan node 27 op rondkomen, respectievelijk 57 en 61. Als personen aan mentale boekhouding doen, kunnen ze minder goed rondkomen. De causaliteit is hier waarschijnlijk dat personen die niet goed kunnen rondkomen, aan mentale boekhouding gaan doen in het kader van budgetteren.

De laagste groep op rondkomen is node 8 (30) en de hoogste groep is node 27 (61). Node 8 wordt gekenmerkt door een zeer slecht financieel beheer en een verslechterde financiële situatie. Node 27 wordt gekenmerkt door een zeer goed financieel beheer, een vermogen groter dan € 14.100 en geen mentale boekhouding. De boomstructuur uit Figuur 5.1 is in tabelvorm weergegeven in Tabel 5.1.

Er is in deze analyse een geforceerde uitsplitsing gemaakt op financieel beheer. Zoals ook al is gebleken uit de multiple regressie-analyse (Tabel 3.1), is financieel beheer de belangrijkste determinant van rondkomen, zowel bij personen met een negatief of laag als met een hoog netto vermogen. Personen met een laag netto vermogen of personen die te kampen hebben met een verslechtering van hun financiële situatie, hebben baat bij een goed financieel beheer om uit de situatie van slecht rondkomen te geraken of om nog beter te kunnen rondkomen.

Een verslechtering van de financiële situatie leidt vooral tot minder goed kunnen rondkomen bij het laagste en twee na laagste niveau van financieel beheer. Bij een beter financieel beheer leidt een verslechtering van de financiële situatie niet onmiddellijk tot minder goed kunnen rondkomen.

Uit deze CHAID analyse blijkt dat bij verschillende niveaus van financieel beheer ook andere factoren meespelen of mensen kunnen rondkomen of niet. Deze andere factoren zijn: financiële situatie verslechterd de afgelopen 12 maanden, vooral bij een laag niveau van rondkomen, en het netto vermogen, dat compenseert voor een minder goed financieel beheer.

Tabel 5.1 Segmentatie van Rondkomen

Financieel beheer		Rondkomen	
Node 1	< 32		37
		Node 8	Financieel verslechterd
		Node 9	Financieel niet verslechterd
Node 2	32 – 40		43
		Node 10	Vermogen < –€ 259
		Node 11	Vermogen > € 259
Node 2	40 – 44		46
		Node 12	Financieel verslechterd
		Node 13	Financieel niet verslechterd
Node 4	44 – 48		49
		Node 14	Vermogen < € 14.000
		Node 15	Vermogen > € 14.000
Node 5	48 – 57		51
		Node 16	Vermogen < –€ 259
		Node 17	Vermogen –€ 259 - € 1888
		Node 18	Vermogen € 1888 - € 14.100
		Node 19	Vermogen € 14.100 - € 14.360
		Node 20	Vermogen > € 14.360
Node 6	57 – 61		55
		Node 21	Vermogen < € 6978
		Node 22	Vermogen € 6978 - € 14.100
		Node 23	Vermogen > € 14.100
Node 5	> 61		57
		Node 24	Vermogen < € 1888
		Node 25	Vermogen € 1888 - € 14.100
		Node 26	Vermogen > € 14.100
		Node 27	Mental accounting laag
		Node 28	Mental accounting hoog

5.3 Segmentatie van Overzicht

In een factoranalyse is een factor Overzicht gevormd (Tabel 2.1 en Figuur 2.2 in Hoofdstuk 2), gebaseerd op vragen over hoe vaak men checkt hoeveel geld er op de betaalrekening staat en een overzicht heeft van de huishoudelijke uitgaven. Deze factor Overzicht is als criterium genomen om groepen te vormen m.b.v. CHAID analyse. De factor Overzicht is gebaseerd op factorscores tussen 0 en 100 met een gemiddelde van 50. Een hoge score betekent dat men een goed overzicht heeft van de eigen financiële situatie.

De eerste splitsing van Overzicht is op basis van de financiële beslisser in het huishouden (Figuur 5.2). Node 1 bestaat uit niet-financiële beslisser in een meerpersoonshuishouden met een score op overzicht van 43. Node 2 bestaat uit financiële beslisser in een meerpersoonshuishouden met een score op overzicht van 53. Node 3 bestaat uit financiële beslisser in een eenpersoonshuishouden met een score op overzicht van 50. Node 2 scoort dus het beste op overzicht.

Node 1 wordt uitgesplitst in drie nodes: nodes 4 t/m 6, verschillend in hun financieel beheer. Naar mate het financieel beheer van de niet-financiële beslisser in een meerpersoons-huishouden beter is, is ook het overzicht beter, te weten 35 in node 4 en 50 in node 6.

Node 5 wordt onderverdeeld in een groep met weinig en met veel kennis van financiële producten. De groep met veel kennis scoort hoger op overzicht: 45 in node 15 tegenover 39 in node 14.

Node 2 wordt uitgesplitst in vijf nodes die verschillen op mentale boekhouding. Dit zijn nodes 7 t/m 11. De score op overzicht is 47 in node 7 en 57 in node 11. Naarmate deze groepen meer doen aan mentale boekhouding, stijgt hun overzicht. Mentale boekhouding en overzicht hebben dus duidelijk met elkaar te maken, vermoedelijk omdat mentale boekhouding een manier is om overzicht te behouden.

Node 7 wordt gesplitst in nodes 16 en 17. Node 17 heeft een beter financieel beheer en scoort ook hoger op overzicht dan node 16: 53 en 45 respectievelijk.

Node 16 wordt uitgesplitst in nodes 23 en 24. Node 23 is actief in het verzamelen van informatie en heeft een beter overzicht dan node 24: 47 en 41 respectievelijk.

Node 9 wordt uitgesplitst in nodes 18 en 19. Node 18 is actief in het verzamelen van informatie en heeft een beter overzicht dan node 19: 56 en 51 respectievelijk.

Node 19 wordt gesplitst in vrouwen en mannen. Vrouwen (node 25) scoren hoger op overzicht dan mannen (node 26): 53 en 48 respectievelijk.

Node 10 wordt gesplitst in drie subgroepen op de dimensie actief/passief, nodes 20 t/m 22. Node 20 is het meest actief (<41) en node 22 is het meest passief (>59). De meest actieve node 20 heeft een beter overzicht van de eigen financiën (59) dan de meest passieve node 22 (52).

Node 21 wordt gesplitst op basis van sekse. Vrouwen (node 27) hebben een beter overzicht dan mannen (node 28): 57 en 52 respectievelijk.

Node 3 wordt gesplitst in nodes 12 en 13. Node 12 is actief in het verzamelen van informatie (Tabel 2.2), terwijl node 13 passief is in het verzamelen van informatie. Node 12 scoort hoger op overzicht dan node 13: 58 en 45 respectievelijk.

Er is dus een vrij complex patroon van determinanten van overzicht. De financiële beslisser is de belangrijkste predictor van overzicht. Financiële beslissers in een meerpersoons-huishouden hebben het meeste overzicht, terwijl de niet-financiële beslissers minder overzicht hebben. Bij niet-financiële beslissers leidt een beter financieel beheer tot een beter overzicht. Bij financiële beslissers in een meerpersoonshuishouden leidt meer mentale boekhouding tot een beter overzicht. Mentale boekhouding is waarschijnlijk een nuttig onderdeel van overzicht, vooral voor de lage en middengroepen.

Voorts vinden we dat vrouwen een beter financieel overzicht hebben dan mannen, en dat personen die actief zijn in informatie verzamelen, een beter financieel overzicht hebben.

Tabel 5.2 Segmentatie van Overzicht

Financiële beslisser in huishouden		Overzicht	
Node 1	Niet-financiële beslisser in meerpersoons-huishouden	43	
	Node 4	Financieel beheer < 40	35
	Node 5	Financieel beheer 40 – 56	43
	Node 6	Financieel beheer > 56	50
	Node 14	Lage kennis	39
	Node 15	Hoge kennis	45
Node 2	Financiële beslisser in meerpersoons-huishouden	53	
	Node 7	Mental accounting < 30	48
	Node 8	Mental accounting 30 – 40	50
	Node 9	Mental accounting 40 – 57	53
	Node 10	Mental accounting 57 – 80	55
	Node 11	Mental accounting > 80	58
	Node 16	Laag financieel beheer	45
	Node 17	Hoog financieel beheer	53
	Node 18	Actief	56
	Node 19	Passief	51
	Node 20	Actief < 40	59
	Node 21	Middengroep 40 – 59	54
	Node 22	Passief > 59	52
	Node 23	Actief	47
	Node 24	Passief	41
	Node 25	Vrouwen	53
	Node 26	Mannen	48
	Node 27	Vrouwen	57
	Node 28	Mannen	52
Node 3	Financiële beslisser in eenpersoons-huishouden	50	
	Node 12	Actief	58
	Node 13	Passief	45

Het hebben van een overzicht is vooral belangrijk bij lage en middeninkomens en bij personen met een laag netto vermogen. Het blijkt niet aanwezig te zijn bij personen met een hoog netto vermogen die goed kunnen rondkomen. Voor hen is een goed overzicht waarschijnlijk niet functioneel. Toch zou het bij financiële tegenslagen nuttig kunnen zijn dat ook zij een goed overzicht hebben van hun financiële situatie om het hoofd te kunnen bieden aan deze tegenslagen. De boomstructuur uit Figuur 5.2 is in tabelvorm weergegeven in Tabel 5.2.

5.4 Segmentatie van Sparen

In een factoranalyse is een factor Sparen gevormd (Tabel 2.1 en Figuur 2.3 in Hoofdstuk 2), gebaseerd op vragen over het aantal spaarmogelijkheden en financiële producten dat men bezit. Deze factor Sparen is als criterium genomen om groepen te vormen met behulp van CHAID analyse. De factor Sparen is gebaseerd op factorscores tussen 0 en 100 met een gemiddelde van 50. Een hoge score betekent dat men meer intensief spaart.

De eerste splitsing van Sparen is in zes groepen (nodes 1 t/m 6) op basis van financiële kennis (quiz score) (Figuur 5.3). Naarmate personen meer financiële kennis hebben, neemt het spaargedrag toe.

Node 1 is de laagste (41) groep wat sparen betreft. Node 1 heeft een lage financiële kennis. Node 19 is de hoogste groep (65) qua sparen. Deze groep heeft een hoge financiële kennis en een grote kennis van aandelen.

Node 2, met een lage financiële kennis, wordt uitgesplitst in drie nodes naar opleiding in nodes 7 t/m 9. Naarmate het opleidingsniveau hoger is, wordt er meer gespaard. Node 8 met een hoge opleiding heeft een spaarscore van 49, terwijl node 9 met een lage opleiding een spaarscore heeft van 41.

Node 3, met een benedengemiddelde kennis, wordt verdeeld in een groep met een sterke lange-termijn (node 10) en een groep met een zwakke lange-termijn (node 11) oriëntatie. Personen met een sterke lange-termijn oriëntatie sparen meer: 49 tegenover 42.

Node 10 wordt vervolgens onderverdeeld naar opleidingsniveau in nodes 20 t/m 22. Naarmate het opleidingsniveau hoger is, wordt er meer gespaard.

Node 4, met gemiddelde financiële kennis, wordt onderverdeeld in drie groepen op basis van de financiële beslisser in het huis-

houden (nodes 12, 13 en 14). Node 12 bestaat uit niet-financiële beslissers in een meerpersoonshuishouden met een score op sparen van 50. Node 13 bestaat uit financiële beslissers in een meerpersoonshuishouden met een score op sparen van 52. Node 14 bestaat uit niet-financiële beslissers met een score op sparen van 45. Node 13 scoort dus het beste op sparen. Financiële beslissers in eenpersoons huishoudens (alleenstaanden) vertonen aanzienlijk minder spaargedrag dan de beide andere groepen.

Node 13 wordt gesplitst naar opleidingsniveau. Node 23 bestaat uit laag en middel opgeleiden en node 24 bestaat uit hoog opgeleiden. De hoog-opgeleiden sparen meer dan de laag-middel opgeleiden.

Node 23 wordt verdeeld in in een groep met een sterke lange-termijn (node 29) en een groep met een zwakke lange-termijn (node 30) oriëntatie. Personen met een sterke lange-termijn oriëntatie sparen meer: 53 tegenover 49.

Node 5, met grote financiële kennis, wordt opgesplitst in een groep met lage en een groep met hoge kennis van aandelen. Dit zijn nodes 15 en 16 met spaarscores van respectievelijk 51 en 57.

Node 15 wordt onderverdeeld naar opleidingsniveau. Node 25 met een laag en middel opleidingsniveau en node 26 met een hoog opleidingsniveau. De groep met een hoge opleiding spaart meer: een score op Sparen van respectievelijk 55 versus 49.

Node 16 valt uiteen in een meer avontuurlijke groep (node 27) en zekerheidszoekende groep (node 28). De avontuurlijke groep is innovatief en probeert nieuwe producten uit, terwijl de zekerheidszoekende groep alles liefst bij het oude vertrouwde laat (Tabel 2.1 in Hoofdstuk 2). De avontuurlijke groep scoort hoger (62) op sparen dan de zekerheidszoekende groep (56).

Tabel 5.3 Segmentatie van Sparen

Financiële kennis (quiz)		Sparen		
Node 1	< 14		41	
Node 2	14 – 27		44	
		Node 7	Middel opleiding	45
		Node 8	Hoge opleiding	49
		Node 9	Lage opleiding	42
				47
		Node 10	Lange-termijn oriëntatie	49
Node 3	27 – 41	Node 11	Korte-termijn oriëntatie	42
		Node 20	Middel opleiding	49
		Node 21	Hoge opleiding	52
		Node 22	Lage opleiding	46
Node 4	41 – 55			50
		Node 12	Niet-financiële beslissers meerpersoonshuishouden	50
		Node 13	Financiële beslisser meerpersoonshuishouden	52
		Node 14	Financiële beslisser eenpersoonshuishouden	45
		Node 23	Lage-middel opleiding	50
		Node 24	Hoge opleiding	56
		Node 29	Lange-termijn oriëntatie	52
		Node 30	Korte-termijn oriëntatie	49
Node 5	55 – 68			55
		Node 15	Lage kennis van aandelen	51
		Node 16	Hoge kennis van aandelen	57
		Node 25	Lage-middel opleiding	49
		Node 26	Hoge opleiding	55
		Node 27	Avontuurlijk	62
		Node 28	Zekerheidszoekend	56
		Node 31	Lage-middel opleiding	54
		Node 32	Hoge opleiding	58
Node 6	< 68			60
		Node 17	Lage kennis van aandelen	54
		Node 18	Gemiddelde kennis aandelen	61
		Node 19	Hoge kennis van aandelen	65

Node 28 wordt onderverdeeld naar opleidingsniveau. Node 31 met een laag en middel opleidingsniveau en node 32 met een hoog opleidingsniveau. De groep met een hoge opleiding spaart meer: een score op Sparen van respectievelijk 58 en 54.

Node 6, met de hoogste financiële kennis, valt uiteen in drie nodes met lage, gemiddelde en hoge kennis van aandelen: nodes 17 t/m 19. Naarmate de kennis van aandelen groter is, wordt er meer gespaard.

Financiële kennis (quiz) is de belangrijkste predictor van sparen. Ook een hoge opleiding en een lage korte-termijn oriëntatie

dragen bij tot meer sparen. De boomstructuur uit Figuur 5.3 is in tabelvorm weergegeven in Tabel 5.3.

Sparen is dus gesegmenteerd naar financiële kennis en verder onderverdeeld naar opleiding, korte-termijn oriëntatie, type financiële beslisser en kennis van aandelen. Er wordt meer gespaard bij een grotere kennis, een hogere opleiding, minder korte-termijn oriëntatie, meer kennis van aandelen en het feit of iemand een financiële beslisser is of niet.

5.5 (Extreem) sterke en (extreem) zwakke groepen

5.5.1 Classificatie van respondenten op basis van percentielscores

De zeven clusters uit Hoofdstuk 4 geven een beeld van welke groepen onderscheiden worden op basis van kennis en motivatie en hoe dit vertaald kan worden naar de gedragingen Rondkomen, Overzicht en Sparen. Deze paragraaf beschrijft hoe de 'zeer goede' rondkomers verschillen van de 'zeer slechte' rondkomers en de 'zeer goede' spaarders verschillen van de 'zeer slechte' spaarders in termen van kennis en motivatie en wat de socio-demografische kenmerken zijn van elke groep. De '10% laagst scorende' (10e percentiel en lager) rondkomers zijn vergeleken met de '10% hoogst scorende' (90e percentiel en hoger) rondkomers. Hetzelfde is gedaan voor de 10% slechtste en 10% beste spaarders. Ook zijn financieel zeer zwakke en financieel zeer sterke respondenten gedefinieerd aan de hand van een combinatie van percentielscores van rondkomen en sparen. Ook hier zijn kennis en motivatie van de twee groepen vergeleken, en de belangrijkste sociodemografische kenmerken vermeld.

5.5.2 'Zeer slecht' vs. 'zeer goed' kunnen rondkomen

In totaal werden 386 respondenten geassocieerd als 'zeer slecht' rondkomend en 388 als 'zeer goed' rondkomend. De kenmerken van deze twee groepen rondkomers worden in Tabel 5.4 vermeld.

Mensen die zeer goed kunnen rondkomen, vergeleken met mensen die zeer slecht kunnen rondkomen:

- Hebben minder overzicht;
- Kunnen beter sparen;
- Gaan passiever op zoek naar informatie;
- Hebben beter met geld leren omgaan;
- Hebben meer zekerheid;
- Zijn meer betrokken bij financiële producten;
- Vermijden meer spijt van een gemaakte keuze;
- Hebben minder spijt van een niet-gemaakte keuze;
- Zijn minder op de korte termijn gericht;
- Zijn meer op de lange termijn gericht;
- Doen minder aan mental accounting;
- Hebben een beter financieel beheer;
- Hebben meer kennis over financiële producten.

Opgemerkt moet worden dat de bevinding dat mensen die beter kunnen rondkomen juist *minder* overzicht hebben wellicht wordt veroorzaakt doordat mensen die goed kunnen rondkomen minder behoefte hebben aan overzicht (en het daardoor niet hebben). Overzicht is niet in de eerste plaats functioneel voor mensen die goed kunnen rondkomen.

Tabel 5.4 Sociodemografische kenmerken van mensen die zeer goed of zeer slecht kunnen rondkomen (%)

Zeerslecht kunnen rondkomen (n=386)	Zeergoed kunnen rondkomen (n=388)
Sekse	Sekse
Man: 48	Man: 47
Vrouw: 52	Vrouw: 53
Leeftijd	Leeftijd
18-24 jaar: 7	18-24 jaar: 5
25-34 jaar: 27	25-34 jaar: 14
35-44 jaar: 32	35-44 jaar: 12
45-54 jaar: 20	45-54 jaar: 17
55-64 jaar: 11	55-64 jaar: 17
65+ jaar: 3	65+ jaar: 36
Opleiding	Opleiding
Laag: 31	Laag: 29
Middel: 41	Middel: 34
Hoog: 28	Hoog: 38
Etniciteit	Etniciteit
Nederland: 77	Nederland: 94
Westers allochtoon: 2	Westers allochtoon: 1
Turkije: 4	Turkije: 1
Marokko: 3	Marokko: 2
Suriname/Antillen: 7	Suriname/Antillen: 2
Overig niet-Westers allochtoon: 6	Overig niet-Westers allochtoon: 1
Netto maandinkomen respondent	Netto maandinkomen respondent
< € 1200: 40	< € 1200: 21
€ 1201-1800: 42	€ 1201-1800: 31
> € 1800: 18	> € 1800: 48
Samenstelling huishouden	Samenstelling huishouden
Niet samenwonend/geen kinderen in HH: 29	Niet samenwonend/geen kinderen in HH: 36
Niet samenwonend/wel kinderen in HH: 7	Niet samenwonend/wel kinderen in HH: 2
Samenwonend/geen kinderen in HH: 19	Samenwonend/geen kinderen in HH: 45
Samenwonend/wel kinderen in HH: 45	Samenwonend/wel kinderen in HH: 17

5.5.3 'Zeer slecht' vs. 'zeer goed' kunnen sparen

Bij een onderscheid in sparen werden 387 respondenten geclassificeerd als 'zeer slecht' kunnen sparen en 387 als 'zeer goed' kunnen sparen. De kenmerken van de twee groepen spaarders worden in Tabel 5.5 gepresenteerd.

Tabel 5.5 Sociodemografische kenmerken van mensen die zeer goed of zeer slecht kunnen sparen (%)

Zeer slecht kunnen sparen (n=387)	Zeer goed kunnen sparen (n=387)
Sekse	Sekse
Man: 40	Man: 60
Vrouw: 60	Vrouw: 40
Leeftijd	Leeftijd
18-24 jaar: 8	18-24 jaar: 0
25-34 jaar: 14	25-34 jaar: 16
35-44 jaar: 16	35-44 jaar: 29
45-54 jaar: 18	45-54 jaar: 24
55-64 jaar: 20	55-64 jaar: 17
65+ jaar: 25	65+ jaar: 13
Opleiding	Opleiding
Laag: 54	Laag: 12
Middel: 34	Middel: 28
Hoog: 12	Hoog: 60
Etniciteit	Etniciteit
Nederland: 76	Nederland: 93
Westers allochtoon: 2	Westers allochtoon: 2
Turkije: 6	Turkije: 1
Marokko: 5	Marokko: 0
Suriname/Antillen: 9	Suriname/Antillen: 1
Overig niet-Westers allochtoon: 3	Overig niet-Westers allochtoon: 3
Netto maandinkomen in euro's	Netto maandinkomen in euro's
< € 1200: 46	< € 1200: 21
€ 1201-1800: 47	€ 1201-1800: 24
> € 1800: 7	> € 1800: 55
Samenstelling huishouden	Samenstelling huishouden
Niet samenwonend/geen kinderen in HH: 46	Niet samenwonend/geen kinderen in HH: 21
Niet samenwonend/wel kinderen in HH: 8	Niet samenwonend/wel kinderen in HH: 1
Samenwonend/geen kinderen in HH: 25	Samenwonend/geen kinderen in HH: 45
Samenwonend/wel kinderen in HH: 21	Samenwonend/wel kinderen in HH: 33

Mensen die zeer goed kunnen sparen, vergeleken met mensen die zeer slecht kunnen sparen:

- Kunnen beter rondkomen;
- Hebben minder overzicht;
- Gaan meer voor zekerheid;
- Hebben van huis uit meer met geld leren omgaan;
- Werden vroeger meer gestimuleerd tot het hebben van bijbaantjes en zakgeld;
- Hebben meer zekerheid;
- Zijn meer betrokken bij financiële producten;
- Ervaren minder spijt over een niet-gemaakte keuze;
- Zijn minder op de korte termijn gericht;
- Zijn meer op de lange termijn gericht;
- Doen minder aan mental accounting;
- Hebben een beter financieel beheer;
- Hebben meer kennis over financiële producten;
- Hebben meer kennis over aandelen.

5.5.4 Financieel 'zeer zwakke' vs. financieel 'zeer sterke' consumenten

De combinatie 'zeer slecht' kunnen rondkomen én 'zeer slecht' kunnen sparen levert een groep op van 76 respondenten (2% van de netto steekproef) die financieel 'zeer zwak' zijn. De combinatie zeer goed rondkomen én zeer goed sparen levert een groep op van 42 respondenten (1% van de netto steekproef) die financieel 'zeer sterk' zijn. De kenmerken van deze financieel zeer zwakke en financieel zeer sterke respondenten worden in Tabel 5.6 weergegeven.

Tabel 5.6 Sociodemografische kenmerken van mensen die financieel zeer zwak of financieel zeer sterk zijn (%)

Financieel zeer zwak (n=76)	Financieel zeer sterk (n=42)
Sekse	Sekse
Man: 32	Man: 46
Vrouw: 68	Vrouw: 54
Leeftijd	Leeftijd
18-24 jaar: 6	18-24 jaar: 2
25-34 jaar: 13	25-34 jaar: 5
35-44 jaar: 24	35-44 jaar: 36
45-54 jaar: 25	45-54 jaar: 14
55-64 jaar: 21	55-64 jaar: 21
65+ jaar: 11	65+ jaar: 22
Opleiding	Opleiding
Laag: 56	Laag: 18
Middel: 32	Middel: 24
Hoog: 12	Hoog: 58
Etniciteit	Etniciteit
Nederland: 70	Nederland: 100
Westers allochtoon: 5	Westers allochtoon: 0
Turkije: 7	Turkije: 0
Marokko: 5	Marokko: 0
Suriname/Antillen: 9	Suriname/Antillen: 0
Overig niet-Westers allochtoon: 3	Overig niet-Westers allochtoon: 0
Netto maandinkomen in euro's	Netto maandinkomen in euro's
< € 1200: 64	< € 1200: 7
€ 1201-1800: 36	€ 1201-1800: 26
> € 1800: 0	> € 1800: 87
Samenstelling huishouden	Samenstelling huishouden
Niet samenwonend/geen kinderen in HH: 39	Niet samenwonend/geen kinderen in HH: 29
Niet samenwonend/wel kinderen in HH: 17	Niet samenwonend/wel kinderen in HH: 2
Samenwonend/geen kinderen in HH: 23	Samenwonend/geen kinderen in HH: 43
Samenwonend/wel kinderen in HH: 21	Samenwonend/wel kinderen in HH: 26

Mensen die financieel zeer sterk zijn (vergeleken met mensen die financieel zeer zwak zijn):

- Hebben minder overzicht;
- Gaan meer voor zekerheid;
- Hebben van huis uit meer met geld leren omgaan;
- Werden vroeger meer gestimuleerd tot het hebben van bijbaantjes en zakgeld;
- Hebben meer zekerheid;
- Zijn minder op de korte termijn gericht;
- Zijn meer op de lange termijn gericht;
- Doen minder aan mental accounting;
- Hebben een beter financieel beheer;
- Hebben meer kennis over financiële producten;
- Hebben meer kennis over aandelen.

Tenslotte is de verdeling van de extreme factorscores van Rondkomen en Sparen per cluster berekend. Dit om te kijken of de extreme groepen consistent zijn met de clusterkenmerken zoals omschreven in Hoofdstuk 4. De resultaten staan in Tabel 5.7. In cluster 1 bevindt zich 3 procent van de extreem slechte rondkomers, terwijl dit 21 procent is in cluster 7. Omdat de verdeling van de extreme groepen per cluster zijn berekend, tellen de percentages binnen een cluster op tot 100 procent. Met betrekking tot sparen, bevinden zich 3 procent van de extreem slechte spaarders in cluster 1, terwijl dit 27 procent is in cluster 7. Worden de extreme scores op Rondkomen en Sparen gecombineerd, dan wordt het patroon nogmaals bevestigd. In cluster 7 bevindt zich 7 procent die zeer slecht scoort op zowel de factor Rondkomen als de factor Sparen.

Tabel 5.7 Verdeling van extreme factorscore op Rondkomen en Sparen per cluster.

	Cluster						
	1	2	3	4	5	6	7
Zeer slecht rondkomen	3	7	7	11	14	15	21
Modaal rondkomen	73	85	82	82	81	77	76
Zeer goed rondkomen	24	8	11	7	5	8	3
Zeer slecht sparen	3	2	10	7	18	17	27
Modaal sparen	82	71	87	84	80	80	71
Zeer goed sparen	15	28	3	9	2	2	2
Zeer slecht rondkomen en zeer slecht sparen	0	0	1	1	4	4	7
Modaal rondkomen en modaal sparen	97	97	99	98	96	96	93
Zeer goed rondkomen en zeer goed sparen	3	3	0	1	0	0	0

5.6 Conclusies

De CHAID analyse met de uitsplitsing van groepen (nodes) en ook de analyse van extreme groepen leveren aanvullende inzichten op over de determinanten van rondkomen, overzicht en sparen. Er worden groepen (nodes) onderscheiden die verschillen op de gedragsvariabelen. Bovendien geeft deze analyse inzicht in in welke mate een bepaalde variabele kan compenseren voor een lage score op een andere variabele.

Financieel beheer is de belangrijkste determinant van rondkomen voor zowel de groepen met een laag als een hoog netto vermogen. Een goed financieel beheer impliceert dat men georganiseerd met de dagelijkse geldzaken omgaat, de rekeningen op tijd betaalt, geen impulsieve aankopen doet, en spaart voor grote aanschaffingen in plaats van dat men op krediet koopt (Tabel 2.8). Financieel beheer is een aan te leren en goed uit te voeren vaardigheid, mits de financiële informatie voorhanden en duidelijk is en mits de consument beschikt over voldoende bekwaamheid en motivatie om deze informatie aan te leren. Niet alleen de consument kan zijn/haar financieel beheer verbeteren, er bestaat ook de mogelijkheid het aanbod van financiële informatie te verbeteren door personalisatie en door een geïntegreerd aanbod van financiële informatie uit verschillende bronnen.

Overzicht hebben van de financiële situatie lijkt intuïtief een belangrijke factor te zijn in het financieel beheer en rondkomen. Het hangt samen met of men het saldo op de betaalrekening kent, hoe vaak men dit checkt en of men een overzicht heeft van de

huishoudelijke uitgaven (Tabel 2.1). We vinden echter dat dit vooral opgaat voor de lage en middengroepen. Overzicht hangt bij deze groepen samen met mentale boekhouding, het categoriseren van de uitgaven ('potjes'). Mensen met een hoog inkomen/vermogen die goed kunnen rondkomen, blijken weinig overzicht te hebben van hun financiële situatie. Voor hen is het overzicht niet functioneel. Toch zou ook voor hen een goed overzicht nuttig kunnen zijn om het hoofd te kunnen bieden aan eventuele financiële tegenslagen in de toekomst.

Sparen blijkt sterk samen te hangen met een hoge score op financiële kennis (quiz score), een hoge opleiding en een geringe korte-termijn oriëntatie. Voor mensen met een grote financiële kennis hangt het ook samen met de kennis van aandelen. Sparen is gedefinieerd als de som van de spaarmogelijkheden en financiële producten die men heeft (Tabel 2.1). Hieruit blijkt dat sparen een 'verstandig' financieel gedrag is gebaseerd op goed financiële kennis en een vooruitziende blik.

Gekeken is of de verdeling van mensen met een 'zeer lage' of 'zeer hoge' factorscore op Rondkomen of Sparen consistent is met de gevonden clusters uit Hoofdstuk 4. Deze consistentie blijkt het sterkst op te gaan voor de clusters 1 en 7. Ook gecombineerd wordt dit patroon bevestigd. In combinatie met de resultaten uit Hoofdstuk 4, is het kennelijk zo dat nadenken over later (weinig op de korte termijn gericht zijn), vanaf de jeugd al goed met geld leren omgaan, en zekerheid hebben over de beschikbaarheid van financiële informatie ertoe bijdragen dat men later financieel goed uit de verf komt.



6

Financiële producten en hun aanschaf

Dit hoofdstuk is vooral beschrijvend van aard en zal in percentages en tellingen de belangrijkste uitkomsten beschrijven over de aanschaf, het bezit en de waardering van financiële producten, verzekeringen en pensioen. In Paragraaf 4.3.4 van Hoofdstuk 4 zijn veel van deze gegevens uitgesplitst naar de zeven clusters.

6.1 Financiële producten

6.1.1 Financieel productbezit en aanschaf

Aan alle respondenten is gevraagd welke financiële producten zij bezitten. Voor vijftien financiële producten hebben zij aangegeven welke zij hiervan in bezit hebben. Dus kon men minimaal nul en maximaal vijftien producten aangeven. In Tabel 6.1 is te zien dat bijna iedere respondent (94%) een betaalrekening heeft. Anderzijds houdt dit in dat 6% van de respondenten geen eigen betaalrekening heeft. Demografisch kenmerkt deze 6% zich als volgt: iets meer mannen dan vrouwen (51,5%), 25-34 jaar (27,4%), laag (31,7%) tot middelbaar opgeleid (43,1%), financiële beslisser in meerpersoons huishouden (43,8%), van Nederlandse afkomst (79,4%), ongehuwd zonder kinderen in het huishouden (40,9%), samenwonend met een partner (62,5%) en in loondienst (58,1%). Deze kenmerken duiden op jonge, samenwonende mannen met een betaalde baan die wel de financiële beslisser zijn, maar geen eigen betaalrekening (meer) hebben (maar bijvoorbeeld een gezamenlijke rekening met de partner).

Ook veel genoemd, maar desondanks 22 procent minder, zijn spaarrekeningen. Een relatief nieuwe vorm van een spaarrekening, de internetrekening, wordt door iets meer dan de helft van de respondenten genoemd. Andere veelgenoemde producten zijn creditcards, doorlopend krediet en beleggingsfonds(en). Het minst frequent genoemd zijn opties, futures, of warrants. Dit zijn specifieke financiële producten die wellicht interessant zijn voor een selecte groep. De percentages zijn hoger voor bekendere producten zoals aandelen/leaseproducten, individuele aandelen en obligaties. Iets meer dan 2 procent geeft aan dat zij geen van de producten bezit, dus ook geen (voor de meesten een voor de hand liggende) betaalrekening.

Tabel 6.1 Percentage antwoorden op de vraag “Welke producten heeft u [alleen of gezamenlijk met uw partner] in bezit?” (meerdere antwoorden mogelijk) (n=4244)

Financieel product	Percentage
Betaalrekening	94
Spaarrekening	72
Internetspaarrekening	51
Spaardeposito('s)	6
Creditcard(s)	41
Persoonlijke lening	5
Doorlopend krediet	13
Kopen op afbetaling	2
Autofinanciering	2
Lening van familie, vrienden, of bekenden	5
Obligatie(s)	5
Beleggingsfonds(en)	20
Aandelen/leaseproducten	7
Individuele aandelen	6
Opties, futures, of warrants	1
Geen van deze	2

Nadat respondenten hadden aangegeven welke financiële producten zij bezitten, werd voor deze producten gevraagd welke hiervan zij in de laatste vijf jaar hebben aangeschaft. Dit wordt weergegeven in Tabel 6.2. Bijvoorbeeld, van de mensen die een internetspaarrekening hebben, heeft 27 procent deze rekening de afgelopen vijf jaar aangeschaft. Betaal- en spaarrekeningen worden vaak genoemd. Vermoedelijk heeft men in de afgelopen vijf jaar een extra spaar- of betaalrekening aangeschaft. Ook het tamelijk hoge percentage dat creditcard noemt is op deze manier te verklaren: veel mensen hebben er al één, maar hebben er één of meer in de afgelopen vijf jaar aangeschaft. Het minst aangeschaft in de afgelopen vijf jaar zijn opties, futures of warrants en kopen op afbetaling. Ruim eenderde van de ondervraagden heeft geen van de producten in bezit de afgelopen vijf jaar aangeschaft.

Tabel 6.2 Percentage antwoorden op de vraag “Welke financiële producten heeft u [alleen of gezamenlijk met uw partner] in de laatste vijf jaar aangeschaft of vernieuwd? (meerdere antwoorden mogelijk) (n=4179)

Financieel product	Percentage
Betaalrekening	15
Spaarrekening	15
Internetspaarrekening	27
Spaardeposito('s)	3
Creditcard(s)	12
Persoonlijke lening	2
Doorlopend krediet	6
Kopen op afbetaling	1
Autofinanciering	2
Lening van familie, vrienden, of bekenden	3
Obligatie(s)	2
Beleggingsfonds(en)	8
Aandelen/leaseproducten	3
Individuele aandelen	3
Opties, futures, of warrants	1
Geen van deze producten	34

Net als voor financiële producten is gevraagd welke van dertien verschillende verzekeringen men bezit. In Tabel 6.3 wordt per verzekeringstype weergegeven hoeveel procent van de respondenten de betreffende verzekering bezit. Meestgenoemd is de inboedel- en/of opstalverzekering (87%), op de voet gevolgd door een aansprakelijkheidsverzekering (85%). Overige veelgenoemde verzekeringen zijn de auto- en uitvaartverzekering. Met 6 procent staat de kapitaalverzekering onderaan. Dit lage percentage is mogelijk het gevolg van het feit dat veel respondenten niet begrijpen wat een kapitaalverzekering is. Het werkelijke bezit van kapitaalverzekeringen is waarschijnlijk veel groter. 4 Procent van de respondenten geeft aan geen van deze verzekeringen te bezitten.

Tabel 6.3 Percentage antwoorden op de vraag “Welke van onderstaande verzekeringen heeft u [alleen of gezamenlijk met uw partner] in bezit?” (meerdere antwoorden mogelijk) (n=4244)

Financieel product	Percentage
Autoverzekering	77
Inboedel- en/of opstalverzekering	87
Aansprakelijkheidsverzekering	85
Rechtsbijstandsverzekering	52
Lijfrenteverzekering	21
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	24
Levensloopverzekering	10
Niet verplichte (aanvullende) pensioenverzekering	13
Kapitaalverzekering	6
Overlijdensrisicoverzekering	31
Uitvaartverzekering	61
Andere levensverzekering	11
Geen van deze verzekeringen	4

Vervolgens is voor de genoemde verzekeringen gevraagd welke in de afgelopen vijf jaar zijn aangeschaft/afgesloten. In Tabel 6.4 is te zien dat van de mensen met een autoverzekering 24 procent aangeeft deze verzekering de afgelopen vijf jaar te hebben afgesloten. Inboedel- en opstalverzekeringen, aansprakelijkheidsverzekeringen en rechtsbijstandverzekering zijn ook relatief vaak aangeschaft in de laatste vijf jaar. 53 procent van de respondenten geeft aan dat van de verzekeringen die zij nu bezitten, er geen in de afgelopen vijf jaar is afgesloten. Dit zou kunnen betekenen dat mensen bij de huidige verzekeraar zijn gebleven, of dat de looptijd van de verzekeringen zo lang is dat deze meer dan vijf jaar geleden zijn afgesloten.

Tabel 6.4 Percentage antwoorden op de vraag “Welke verzekeringen heeft u [alleen of gezamenlijk met uw partner] in de laatste vijf jaar aangeschaft?” (meerdere antwoorden mogelijk) (n=4059)

Financieel product	Percentage
Autoverzekering	24
Inboedel- en/of opstalverzekering	20
Aansprakelijkheidsverzekering	17
Rechtsbijstandsverzekering	17
Lijfrenteverzekering	3
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	7
Levensloopverzekering	4
Niet verplichte (aanvullende) pensioenverzekering	3
Kapitaalverzekering	1
Overlijdensrisicoverzekering	8
Uitvaartverzekering	13
Andere levensverzekering	2
Geen van deze verzekeringen	53

6.1.2 Raadplegen van informatiebronnen

Geraadpleegde informatiebronnen algemeen

In Tabel 6.5 wordt weergegeven welk percentage van de respondenten bepaalde informatiebronnen heeft geraadpleegd bij de aanschaf van een financieel product in de afgelopen twee jaar. Meerderen bronnen konden genoemd worden. In Tabel 6.5 is te lezen dat men een voorkeur heeft om informatie ‘dicht bij huis’ te zoeken: 43 procent heeft familie, vrienden of kennissen om financiële informatie gevraagd, ondanks het feit dat men betrekkelijk weinig met anderen over de aanschaf van financiële producten zegt te praten (zie paragraaf 2.2). Ook banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen zijn door ruim een kwart van de respondenten geraadpleegd. Derden, zoals tussenpersonen worden ook veel geraadpleegd (24%). Een intermediair of consumentenorganisatie wordt gekozen op basis van onafhankelijkheid (46%), reputatie van de organisatie (45%), aanbeveling door vrienden of familie (38%) en aanbeveling door een andere financiële deskundige (12%). De minst genoemde redenen voor de keuze van een intermediair of consumentenorganisatie zijn aanbeveling door werkgever (<1%), omdat men dit van oudsher gewend is of ervaring heeft met de intermediair (3%). Televisieprogramma's zoals *Kassa* en *Radar* en internetsites van productaanbieders worden door 12 procent van de respondenten geraadpleegd. Het minst geraadpleegd en bijna verwaarloosbaar zijn televisiereclames. Dit lage percentage wordt mede verklaard doordat televisiereclames niet actief opgezocht kunnen worden en relatief weinig informatie bevatten. Ze ‘overvallen’ de respondenten als zij televisie kijken en attenderen mensen op financiële producten waarover ze via andere bronnen informatie kunnen krijgen. Een andere verklaring is dat televisiereclames niet als informatiebron worden gezien door de consument. Ook overheidsinstanties, werkgevers en consumentenorganisaties scoren niet hoog. 27 Procent van de respondenten heeft geen van onderstaande bronnen geraadpleegd gedurende de afgelopen twee jaar.

Tabel 6.5 Percentage antwoorden op de vraag “Heeft u de afgelopen twee jaar één of meer van onderstaande bronnen geraadpleegd bij het nemen van een financiële beslissing?” (meerdere antwoorden mogelijk) (n=4249)

Familie, vrienden, kennissen	43
Werkgever	5
Intermediair, tussenpersoon, financiële adviseurs	24
Bank/verzekeringsmaatschappij/pensioenfonds	27
Consumentenorganisaties	6
Folders/brochures van productaanbieders	12
Internetsites van productaanbieders	20
Overheid (Postbus 51, Ministerie SZW, Belastingdienst, UWV, enz.)	6
Vergelijkende/onafhankelijke internetsites	11
Kranten, tijdschriften	9
Televisieprogramma's zoals <i>Kassa</i> en <i>Radar</i>	12
Televisiereclames	1
Financiële bijsluiter	6
Productvoorwaarden	5
Offertes aangevraagd	18
Geen van deze informatiebronnen	27

Betrouwbaarheid, deskundigheid en bruikbaarheid van bronnen.

Aan alle respondenten is gevraagd welke van de in Tabel 6.5 vermelde bronnen als betrouwbaar, deskundig en bruikbaar werden gevonden. Meerdere bronnen mochten genoemd worden.

Het meest genoemd als *betrouwbaar* zijn familie, vrienden en kennissen (37%), consumentenorganisaties (33%), de overheid (31%) en banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen (31%). Minst vaak genoemd werden televisiereclames (<1%) en folders of brochures van productaanbieders (2%).

Het meeste genoemd als *deskundig* zijn banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen (48%), de overheid (31%) en consumentenorganisaties (31%). Als minst als deskundig genoemd werden televisiereclames (<1%), folders en brochures van productaanbieders (2%) en kranten en tijdschriften (3%).

Het meest genoemd als *bruikbaar* zijn banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen (40%), familie, vrienden en kennissen (34%), consumentenorganisaties (32%) en de overheid (29%). Het minst als bruikbaar genoemd werden televisiereclames (<1%) en kranten en tijdschriften (6%).

Wanneer zoekt men naar financiële informatie?

Aan alle respondenten is gevraagd wat tot nu toe de momenten waren dat men op zoek ging naar (ondersteunende) financiële informatie. In totaal werden er acht alternatieven getoond waarvan er meerdere genoemd konden worden. De meestgenoemde momenten waren een grote aanschaf of verplichting (44%), aanschaf nieuwe financiële producten (26%) en verandering in het leven, bijvoorbeeld geboorte, huwelijk of echtscheiding (20%). Zeer laag is het aantal respondenten dat zegt op zoek te gaan naar financiële informatie als ze met pensioen gaan en/of stoppen met werken (<1%). Vermoedelijk heeft men al informatie gezocht voor men met pensioen gaat, en is de pensionering geen moment (meer) om informatie te zoeken.

Welke instantie zou financiële voorlichting moeten geven?

Alle respondenten hebben aangegeven welke instanties volgens hen financiële voorlichting zouden moeten geven. Zeven instellingen werden vermeld waarvan er meerdere genoemd mochten worden. Financiële instellingen (banken, verzekeraars, financiële adviseurs, pensioenfondsen) werden het meest genoemd (69%), gevolgd door onafhankelijke instellingen (onder meer Consumentenbond en Nibud) (61%). Overheidsinstellingen waren de derde instanties die veel genoemd werden (56%). Niet tot nauwelijks genoemd werden school/onderwijs, ouders, vakbonden (alle percentages lager dan 1%). De instanties die voorlichting zouden moeten geven, worden dus niet 'dichtbij huis' gezocht.

Informatiebronnen per product

Voor zes financiële producten of verzekeringen (Tabel 6.6) is geïnterviewd welke informatiebronnen respondenten vóór aanschaf hebben geraadpleegd. Voor respondenten die minstens één van deze producten in bezit had, werd willekeurig één product geselecteerd. Voor dit product gaven zij aan welke bron(nen) zij bij de aanschaf hiervan hebben geraadpleegd.

Bijvoorbeeld, 980 respondenten met een spaarrekening is gevraagd welke informatiebron(nen) zij hebben geraadpleegd toen zij deze spaarrekening(en) hebben aangeschaft. In totaal werden vijftien bronnen gepresenteerd. Er konden meerdere bronnen genoemd worden.

Van alle informatiebronnen worden banken het meest geraadpleegd. Daarna volgen tussenpersonen en internet. Mensen die op zoek zijn naar informatie over pensioenen, raadplegen vooral tussenpersonen en hun werkgever. Bij lijfrentes zijn dit tussenpersonen en banken. Bank en internet wordt gebruikt als informatiebron voor leningen, beleggingsproducten en spaarproducten. Daarnaast informeert men zich voor beleggingsproducten ook vaak bij een tussenpersoon of adviseur. Wil men een hypotheek afsluiten, dan gaat men veelal naar tussenpersonen en banken. Reclames op televisie, televisieprogramma's en uitgaven van consumentenorganisaties blijken weinig geraadpleegd te worden als informatiebron.

Als respondenten meerdere informatiebronnen hadden genoemd, werd gevraagd "Welke bron was voor u de meest bruikbare?".¹² Hierbij mocht slechts één van de eerder genoemde bronnen genoemd worden. Was er maar één bron genoemd, dan werd deze vraag niet gesteld. Bijvoorbeeld, rapporteerden respondenten hun werkgever en een tussenpersoon bij de aanschaf van een pensioen, dan werd vervolgens gevraagd welke van deze bronnen het meest bruikbaar was. Werd alleen tussenpersoon genoemd, dan werd niets gevraagd over de meest bruikbare bron. De resultaten staan in Tabel 6.7. De tabel is zodanig samengesteld dat voor mensen die slechts één informatiebron gebruikten dit automatisch de meest bruikbare bron is. Tussenpersonen werden als meest bruikbaar genoemd voor pensioenen, lijfrentes en hypotheek. Voor leningen, beleggingen en spaarproducten werden banken als meest bruikbare bron genoemd. Ook de werkgever is een zeer bruikbare bron als het om pensioenen gaat. Laag scoren advertenties, televisiereclame, mailings en televisieprogramma's.

Er is nader gekeken naar de mensen met leningen (schulden). Van de 330 ondervraagden over schuldsanering bij leningen zitten 6 (2%) respondenten in de schuldsanering, 320 (97%) respondenten niet en vier (1%) respondenten weten niet of zij in de schuldsanering zitten. Het overgrote deel van de mensen dat de afgelopen vijf jaar een lening had, betaalt de lening dus op tijd terug zonder daarvoor speciale maatregelen te hebben getroffen.

¹² Er is ook gevraagd naar 'minst bruikbare bronnen', maar deze worden hier niet gepresenteerd vanwege de routing van de vragenlijst, welke tot misleidende getallen voor 'minst bruikbare bronnen' leidt. De routing is als volgt: stel dat er x informatiebronnen genoemd worden voor een product. Als er meer dan één informatiebron is genoemd, wordt vervolgens gevraagd welke van deze x bronnen het meest bruikbaar is. Noem het aantal 'meest bruikbare bronnen' dat genoemd wordt y . Als er meer dan één 'meest bruikbare' bron is genoemd, wordt tevens gevraagd welke van de y bronnen de minst bruikbare bron(nen) is (zijn). Door deze routing kunnen respondenten een informatiebron dus zowel als 'meest bruikbaar' als 'minst bruikbaar' classificeren.

Tabel 6.6 Percentage antwoorden op de vraag “Via wie of welk kanaal heeft u zich laten informeren voordat u [productnaam] heeft afgesloten?” (meerdere antwoorden mogelijk)

	Internet	Folders of brochures	Advertenties	Tussenpersoon/financieel adviseur	Hypotheekwinkel	Televisieclame	Mailings	Familie, vrienden en kennissen	Werkgever	Bank	Televisieprogramma's zoals Radar en Kassa	Uitgaven (gidsen, boeken) van consumentenorganisaties	Andere kanalen	Niet geïnformeerd	Weet niet
Pensioen (n=117)	6	0	0	44	16	0	3	8	37	6	0	0	5	0	4
Lijfrente (n=100)	11	6	0	62	19	1	0	8	5	19	2	5	3	4	0
Leningen (n=359)	18	9	2	23	4	3	1	6	1	34	1	2	7	11	2
Beleggen (n=251)	22	12	2	21	10	1	2	8	6	42	2	2	3	5	1
Sparen (n=980)	32	8	3	5	0	1	3	14	1	46	1	2	2	9	1
Hypotheek (n=702)	18	4	1	54	18	1	0	14	4	39	1	3	3	1	1
Totaal (n=2509)	23	7	2	27	8	1	2	12	4	39	1	2	3	6	1

Tabel 6.7 Percentage antwoorden op de vraag “Welke bron was voor u de meest bruikbare?”

	Internet	Folders of brochures	Advertenties	Tussenpersoon/financieel adviseur	Hypotheekwinkel	Televisieclame	Mailings	Familie, vrienden en kennissen	Werkgever	Bank	Televisieprogramma's zoals Radar en Kassa	Uitgaven (gidsen, boeken) van consumentenorganisaties	Andere kanalen	Weet niet	Totaal
Pensioen (n=110)	1	1	1	36	9	4	0	1	33	4	2	5	6	0	100
Lijfrente (n=95)	4	4	1	51	5	0	3	3	4	12	2	5	3	2	100
Leningen (n=313)	15	5	2	19	3	3	2	5	3	32	2	1	8	0	100
Beleggen (n=238)	12	4	4	17	3	2	3	5	4	35	5	2	3	0	100
Sparen (n=884)	23	6	3	5	2	2	3	9	2	39	1	3	2	1	100
Hypotheek (n=684)	5	3	4	34	9	2	2	5	5	21	3	3	3	2	100
Totaal (n=2324)	14	4	3	20	5	2	3	6	5	29	2	3	3	1	100

Tabel 6.8 Percentage antwoorden op de vraag “Had u moeite om goede en relevante financiële informatie te vinden?” (meerdere antwoorden mogelijk)

	Ja, ik wist niet waar ik moest zoeken	Ja, ik kon de informatie die ik zocht niet vinden	Ja, de gevonden informatie was moeilijk te begrijpen	Ja, ik vond te veel informatie	Ja, ik vond tegenstrijdige informatie	Ja, ik wist niet welke informatie betrouwbaar/onafhankelijk was	Nee	Anders	Weet niet
Pensioenverzekering	4	3	10	11	7	10	63	1	9
Lijfrente	4	4	10	8	2	15	59	0	4
Leningen	7	4	5	6	4	8	70	3	4
Beleggingstransacties	1	1	6	8	6	7	73	5	2
Spaarrekeningen	4	2	3	5	2	4	79	2	5
Hypotheek	5	1	8	9	4	10	70	2	4
Totaal	5	2	6	7	4	7	73	2	4

In Tabel 6.8 wordt weergegeven of men moeite had met het vinden van goede en relevante financiële informatie. Meerdere antwoorden waren mogelijk. Bijna driekwart van de respondenten gaf aan geen moeite te hebben gehad met het vinden van informatie. Relatief hoge percentages met betrekking tot moeite zijn te vinden voor pensioenverzekeringen en lijfrentes. 10 Procent vond de gevonden informatie over pensioenen moeilijk te begrijpen, of wist niet welke informatie over pensioenen betrouwbaar was. Daarnaast geeft 11 procent aan dat zij teveel informatie hadden gevonden over pensioenen (informatie overload?). Bij lijfrentes wist 15 procent niet welke informatie betrouwbaar en/of onafhankelijk was en 10 procent vond de gevonden informatie over lijfrentes moeilijk te begrijpen.

Ook werd aan de respondenten gevraagd of zij voldoende informatie hadden om tot een goede beslissing te komen (Tabel 6.9). Bijna 90 procent van de respondenten was van mening dat dit zo was. Relatief hoog is het percentage ‘nee’ bij leningen (12%). Vergelijken met de overige financiële producten is men dus relatief vaak van mening dat men onvoldoende informatie had om zelf een goede beslissing te nemen. Dit uit zich in relatief veel spijt over gemaakte keuzes bij leningen (Tabel 6.10): 13 procent van de respondenten geeft aan spijt te hebben van de door hen gekozen lening. Dit percentage is aanzienlijk hoger dan bij de andere financiële producten.

Tabel 6.9 Percentage antwoorden op de vraag “Als u alles overziet, heeft u dan voldoende informatie gehad om zelf een goede financiële beslissing te nemen?”

Product of verzekering	Ja	Nee	Weet niet	Totaal
Pensioenverzekering (n=112)	86	10	5	100
Lijfrente (n=95)	86	8	5	100
Leningen (n=313)	83	12	5	100
Beleggingstransacties (n=236)	89	7	3	100
Spaarrekeningen (n=883)	92	5	3	100
Hypotheek (n=685)	92	5	4	100
Totaal (n=2324)	90	6	4	100

Tabel 6.10 Percentage antwoorden op de vraag
“Heeft u achteraf spijt van de door u gemaakte keuze?”

Product of verzekering	Ja	Nee	Weet niet	Geen Antwoord	Totaal
Pensioenverzekering (n=112)	3	89	6	3	3
Lijfrente (n=95)	5	92	3	0	5
Leningen (n=313)	13	82	3	2	13
Beleggingstransacties (n=236)	5	91	3	1	5
Spaarrekeningen (n=883)	1	98	1	0	1
Hypotheek (n=685)	5	91	4	0	5
Totaal (n=2324)	4	92	3	1	4

6.2 Pensioen

Alle pensioenvragen zijn gesteld aan respondenten die nog niet met pensioen of de VUT zijn (mannen, $n = 1709$; vrouwen, $n = 1813$). Hierdoor kan het zijn dat in sommige tabellen de leeftijdscategorie 65+ jaar vertegenwoordigd is. Dit betreft respondenten die wel de pensioengerechtigde leeftijd hebben, maar nog niet met pensioen zijn.

Tabel 6.11 Percentage antwoorden op de vraag
“Wilt u eerder dan uw verwachte pensioenleeftijd stoppen met werken?”

Sekse	Leeftijd	n	Ja	Weet niet	Nee	Totaal
Man	18-24 jaar	168	14	77	8	100
	25-34 jaar	422	24	62	14	100
	35-44 jaar	474	31	57	12	100
	45-54 jaar	414	36	47	17	100
	55-64 jaar	222	43	30	27	100
	65+ jaar	3	33	0	67	100
	Totaal	1703	30	54	15	100
Vrouw	18-24 jaar	151	9	83	7	100
	25-34 jaar	448	23	65	12	100
	35-44 jaar	463	19	66	15	100
	45-54 jaar	365	24	55	22	100
	55-64 jaar	302	25	29	46	100
	65+ jaar	71	9	11	80	100
	Totaal	1800	21	57	23	100

Aan respondenten die nog niet met pensioen of de VUT zijn, is gevraagd of zij eerder zouden willen stoppen met werken. Over het geheel gezien weet het merendeel dit nog niet, alhoewel dit percentage hoger is naarmate men jonger is. Naarmate men ouder is, neemt het percentage respondenten toe dat eerder zou willen stoppen met werken. Mannen (30%) geven meer aan eerder te willen stoppen met werken dan vrouwen (21%). Met name in de leeftijdscategorieën 35-44, 45-54 jaar en 55-64 jaar ligt dit percentage aanzienlijk hoger voor mannen dan voor vrouwen.

In Tabel 6.12 zijn de antwoorden gegeven op de vraag hoe men een eerder pensioen heeft geregeld. De meesten mannen sparen ervoor (28%) of hebben een verzekering afgesloten (27%), Ook hebben velen een regeling via hun werkgever (22%) of pensioenfondsen (22%). Vooral jonge mannen hebben hiervoor nog niets geregeld. Het patroon van vrouwen lijkt op dat van mannen. De meeste vrouwen sparen ervoor (26%) of hebben een regeling via hun pensioenfondsen (21%). Ook verzekeringen (17%) of regelingen via de werkgever (18%) komen veel voor. Veel jonge vrouwen hebben hiervoor nog niets geregeld.

Tabel 6.12 Percentage antwoorden op de vraag “Wat doet u daarvoor [eerder met pensioen gaan], hoe heeft u dit geregeld?” aan respondenten met een vervroegd-pensioen wens (meerdere antwoorden mogelijk).

		Ik spaar daarvoor	Ik beleg daarvoor	Ik heb daarvoor een verzekering/ polis afgesloten	Ik heb daarvoor een regeling via mijn werkgever	Ik heb daarvoor een regeling via mijn pensioenfond(s)	(Nog) niets geregeld	Verkoop van huis/bedrijf	Anders	Ik werk niet / n.v.t.	Weet niet
Man (n=517)	18-24 jaar	8	4	8	17	4	67	0	0	0	0
	25-34 jaar	24	8	18	11	11	41	1	5	0	1
	35-44 jaar	33	20	31	23	12	22	0	3	0	4
	45-54 jaar	29	15	33	22	26	19	1	1	1	0
	55-64 jaar	30	7	25	30	47	7	0	0	4	1
	65+ jaar	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0
	Totaal	28	13	27	22	22	24	0	2	1	2
Vrouw (n=374)	18-24 jaar	29	14	0	0	0	64	0	0	0	0
	25-34 jaar	30	8	13	16	18	37	0	4	0	3
	35-44 jaar	36	9	34	21	24	21	0	1	0	1
	45-54 jaar	22	14	15	24	26	27	1	0	5	8
	55-64 jaar	15	4	8	15	21	28	0	5	11	7
	65+ jaar	0	0	0	17	0	0	0	0	50	17
	Totaal	26	9	17	18	21	29	0	2	4	5

Tabel 6.13 Percentage antwoorden op de vraag “In hoeverre weet u wat uw inkomen zal zijn wanneer u met pensioen gaat?”

Kennis over pensioeninkomen								
Sekse	Leeftijd	Vervroegd- pensioen wens	Niet	Nauwelijks	Globaal	Tamelijk precies	Heel precies	Totaal
Man	18-24 jaar (n=166)	Ja (n=24)	67	4	29	0	0	100
		Weet niet (n=129)	74	9	13	3	0	100
		Nee (n=13)	31	23	46	0	0	100
	25-34 jaar (n=422)	Ja (n=100)	31	22	38	9	0	100
		Weet niet (n=264)	28	32	32	7	1	100
		Nee (n=58)	28	22	36	14	0	100
	35-44 jaar (n=475)	Ja (n=148)	22	18	49	10	1	100
		Weet niet (n=268)	20	21	50	8	2	100
		Nee (n=59)	20	27	36	17	0	100
	45-54 jaar (n=223)	Ja (n=97)	13	17	47	16	7	100
		Weet niet (n=197)	14	13	51	20	3	100
		Nee (n=70)	21	20	41	13	4	100
	55-64 jaar (n=223)	Ja (n=97)	3	5	53	33	6	100
		Weet niet (n=66)	17	17	38	24	5	100
		Nee (n=60)	10	5	40	30	15	100
	65+ jaar (n=3)	Ja (n=1)	0	0	0	100	0	100
		Weet niet (n=0)	0	0	0	0	0	0
		Nee (n=2)	0	0	0	0	100	100

Tabel 6.13 Percentage antwoorden op de vraag “In hoeverre weet u wat uw inkomen zal zijn wanneer u met pensioen gaat?” (vervolg)

Kennis over pensioeninkomen								
Sekse	Leeftijd	Vervroegd- pensioen wens	Niet	Nauwelijks	Globaal	Tamelijk precies	Heel precies	Totaal
Vrouw	18-24 jaar (n=152)	Ja (n=14)	57	21	21	0	0	100
		Weet niet (n=126)	58	23	14	5	1	100
		Nee (n=12)	58	17	17	0	8	100
	25-34 jaar (n=446)	Ja (n=103)	22	24	46	8	0	100
		Weet niet (n=291)	36	29	30	3	2	100
		Nee (n=52)	40	25	25	4	6	100
	35-44 jaar (n=463)	Ja (n=89)	16	18	51	15	1	100
		Weet niet (n=307)	24	32	35	7	2	100
		Nee (n=67)	36	27	24	13	0	100
	45-54 jaar (n=366)	Ja (n=87)	16	18	44	16	6	100
		Weet niet (n=199)	16	16	53	12	3	100
		Nee (n=80)	24	16	40	20	0	100
	55-64 jaar (n=304)	Ja (n=75)	11	5	48	19	17	100
		Weet niet (n=89)	15	6	53	21	6	100
		Nee (n=140)	20	6	36	21	17	100
	65+ jaar (n=70)	Ja (n=6)	17	0	0	0	83	100
		Weet niet (n=7)	14	14	0	0	71	100
		Nee (n=57)	19	0	9	7	65	100

In Tabel 6.13 staan de antwoorden op de vraag of men het pensioeninkomen kent. De meerderheid van de jonge mannen en vrouwen kent hun pensioeninkomen (nog) niet. Ouderen zijn wat beter op de hoogte van hun pensioeninkomen en weten het globaal of tamelijk precies. Heel weinig respondenten kennen hun pensioeninkomen heel precies. Mensen die geen wens hebben om vervroegd met pensioen te gaan, kennen hun pensioeninkomen minder precies dan mensen die wel de wens hebben vervroegd met pensioen te gaan.

Tabel 6.14 Percentage antwoorden op de vraag “In welke mate leest u uw pensioenoverzicht”?

Lezen van pensioenoverzicht								
Sekse	Leeftijd	Vervroegd- pensioen wens	Nooit ontvangen	Gooit direct weg	Kijkt niet, direct bij administratie	Kijkt globaal, direct bij administratie	Kijkt be- wust of het voldoende zal zijn	Totaal
Man	18-24 jaar (n=168)	Ja (n=25)	60	0	4	36	0	100
		Weet niet (n=129)	60	3	15	21	2	100
		Nee (n=14)	36	14	7	43	0	100
	25-34 jaar (n=421)	Ja (n=100)	11	2	16	63	8	100
		Weet niet (n=263)	8	2	20	61	9	100
		Nee (n=58)	17	3	16	57	7	100
	35-44 jaar (n=473)	Ja (n=148)	10	3	11	69	7	100
		Weet niet (n=268)	8	1	12	70	9	100
		Nee (n=57)	18	2	16	54	11	100
	45-54 jaar (n=415)	Ja (n=148)	1	1	12	60	26	100
		Weet niet (n=196)	3	1	10	65	21	100
		Nee (n=71)	11	0	14	68	7	100
	55-64 jaar (n=223)	Ja (n=96)	2	0	3	41	54	100
		Weet niet (n=67)	13	5	3	42	37	100
		Nee (n=60)	15	0	3	28	53	100
	65+ jaar (n=3)	Ja (n=1)	0	0	0	100	0	100
		Weet niet (n=0)	0	0	0	0	0	0
		Nee (n=2)	0	0	0	100	0	100

Tabel 6.14 Percentage antwoorden op de vraag "In welke mate leest u uw pensioenoverzicht?" (vervolg)

Lezen van pensioenoverzicht								
Sekse	Leeftijd	Vervroegd- pensioen wens	Nooit ontvangen	Gooit direct weg	Kijkt niet, direct bij administratie	Kijkt globaal, direct bij administratie	Kijkt be- wust of het voldoende zal zijn	Totaal
Vrouw	18-24 jaar (n=152)	Ja (n=14)	50	7	0	43	0	100
		Weet niet (n=127)	48	2	12	35	2	100
		Nee (n=11)	55	0	18	27	0	100
	25-34 jaar (n=448)	Ja (n=103)	8	0	19	60	13	100
		Weet niet (n=292)	21	0	21	55	4	100
		Nee (n=53)	17	2	23	53	6	100
	35-44 jaar (n=463)	Ja (n=90)	4	1	11	69	14	100
		Weet niet (n=306)	10	1	18	66	6	100
		Nee (n=67)	21	0	12	57	10	100
	45-54 jaar (n=364)	Ja (n=86)	8	2	5	69	16	100
		Weet niet (n=199)	8	1	10	68	14	100
		Nee (n=79)	10	1	13	49	27	100
	55-64 jaar (n=304)	Ja (n=76)	8	0	0	53	40	100
		Weet niet (n=89)	24	0	2	53	21	100
		Nee (n=139)	32	0	10	29	30	100
65+ jaar (n=71)	Ja (n=6)	17	0	17	17	50	100	
	Weet niet (n=7)	14	14	0	43	29	100	
	Nee (n=58)	24	2	16	33	26	100	

Lezen mensen hun pensioenoverzicht? In tabel 6.14 staan de antwoorden op deze vraag. De meeste mensen bekijken het pensioenoverzicht globaal en stoppen het bij hun administratie. Naarmate men ouder is, bekijkt men het pensioenoverzicht bewuster, vooral of het pensioeninkomen voldoende zal zijn. Jongeren (onder 25 jaar) hebben vaak nog geen pensioenoverzicht ontvangen. Mensen met een wens tot vervroegd pensioen bekijken het pensioenoverzicht bewust om na te gaan of het pensioeninkomen voldoende zal zijn.

In Tabel 6.15 staat of mannen die hun pensioenoverzicht lezen, meer kennis hebben van hun pensioeninkomen. Er blijkt voor alle leeftijdsklassen (behalve voor 65+ jaar) een positief verband te zijn tussen het bewust lezen van het pensioenoverzicht en de kennis van het pensioeninkomen. Ook voor vrouwen (Tabel 6.16) (behalve voor 65+ jaar) bestaat een positief verband tussen het bewust lezen van het pensioenoverzicht en de kennis van het pensioeninkomen.

In de Tabellen 6.17 en 6.18 wordt het verband aangegeven tussen de kennis van het pensioeninkomen en wat men doet om eerder met pensioen te kunnen gaan. Globale en tamelijk precieze kennis van het pensioeninkomen komen het meest frequent voor en hierdoor komt het dat voor deze rijen in de tabellen de hoogste percentages staan. Naarmate men ouder is, is men beter op de hoogte van het pensioeninkomen, (dit is ook op te maken uit Tabel 6.14). Er zijn geen duidelijke patronen te onderscheiden in Tabellen 6.17 en 6.18 in dit verband.

Tabel 6.15 Percentage antwoorden op de vraag “In hoeverre weet u wat uw pensioeninkomen zal zijn wanneer u met pensioen gaat?” (mannen, $n=1709$)

Kennis over pensioeninkomen							
Leeftijd	Lezen pensioenoverzicht	Niet	Nauwelijks	Globaal	Tamelijk Precies	Heel Precies	Totaal
18-24 jaar ($n=169$)	Niet	89	6	5	0	0	100
	Nauwelijks	50	17	33	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	70	17	13	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	26	19	48	7	0	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	0	0	0	100	0	100
25-34 jaar ($n=422$)	Niet	57	38	5	0	0	100
	Nauwelijks	60	10	30	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	43	34	23	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	20	28	41	10	0	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	14	8	39	33	6	100
35-44 jaar ($n=474$)	Niet	75	9	13	2	2	100
	Nauwelijks	38	38	25	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	38	33	29	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	12	19	57	11	1	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	3	28	40	23	8	100
45-54 jaar ($n=414$)	Niet	75	6	19	0	0	100
	Nauwelijks	0	100	0	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	34	30	28	0	9	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	12	16	56	14	2	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	1	6	40	40	13	100
55-64 jaar ($n=224$)	Niet	40	30	20	10	0	100
	Nauwelijks	100	0	0	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	29	14	57	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	4	11	66	16	5	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	4	4	34	46	13	100
65+ jaar ($n=3$)	Niet	0	0	0	0	0	0
	Nauwelijks	0	0	0	0	0	0
	Kijk niet, direct bij administratie	0	0	0	0	0	0
	Kijk globaal, direct bij administratie	0	0	0	33	67	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	0	0	0	0	0	0

Tabel 6.16 Percentage antwoorden op de vraag "In hoeverre weet u wat uw pensioeninkomen zal zijn wanneer u met pensioen gaat?" (vrouwen, n=1813)

Kennis over pensioeninkomen							
Leeftijd	Lezen pensioenoverzicht	Niet	Nauwelijks	Globaal	Tamelijk Precies	Heel Precies	Totaal
18-24 jaar (n=151)	Nooit ontvangen	0	0	0	33	67	100
	Gooi het weg	82	14	3	0	1	100
	Kijk niet, direct bij administratie	100	0	0	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	53	29	18	0	0	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	23	36	32	8	2	100
25-34 jaar (n=447)	Nooit ontvangen	100	0	0	0	0	100
	Gooi het weg	53	29	18	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	23	36	32	8	2	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	33	0	0	67	0	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	58	23	15	4	1	100
35-44 jaar (n=467)	Nooit ontvangen	40	35	19	0	6	100
	Gooi het weg	75	25	0	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	47	42	11	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	18	27	45	9	1	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	3	14	35	41	8	100
45-54 jaar (n=366)	Nooit ontvangen	57	27	10	3	3	100
	Gooi het weg	75	25	0	0	0	100
	Kijk niet, direct bij administratie	32	44	24	0	0	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	14	13	62	11	0	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	3	8	31	42	16	100
55-64 jaar (n=303)	Nooit ontvangen	39	3	31	13	15	100
	Gooi het weg	0	0	0	0	0	0
	Kijk niet, direct bij administratie	33	13	47	0	7	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	9	9	61	15	6	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	6	1	32	38	23	100
65+ jaar (n=71)	Nooit ontvangen	50	0	19	0	31	100
	Gooi het weg	0	0	0	0	100	100
	Kijk niet, direct bij administratie	30	10	10	0	50	100
	Kijk globaal, direct bij administratie	4	4	4	17	70	100
	Kijk bewust of het voldoende zal zijn	0	0	0	0	95	100

6.3 Conclusies

In dit hoofdstuk zijn overzichten gegeven van financieel productbezit, geraadpleegde informatiebronnen voor specifieke producten en pensioen. Deze gegevens zijn in Hoofdstuk 4, paragraaf 4.3.4 uitgesplitst naar de zeven clusters.

Financiële producten

De meest voorkomende financiële producten zijn betaalrekeningen en spaarrekeningen. 51 procent van de respondenten heeft een internetspaarrekening. Het meest aangeschaft van de producten die momenteel in bezit zijn is een internet spaarrekening: van de respondenten met een internet spaarrekening heeft 27 procent hiervan deze in de afgelopen vijf jaar aangeschaft. Dit duidt op een opkomst van 'sparen via internet'. Ook veel aangeschaft in de afgelopen vijf jaar zijn (extra) betaal- of spaarrekeningen (bijvoorbeeld vanwege samenwonen, trouwen) en creditcards.

De inboedel- en/of opstalverzekering is de meest voorkomende verzekering van consumenten. Daarna volgt de aansprakelijkheidsverzekering.

Als mensen op zoek gaan naar informatie over financiële producten geven zij er de voorkeur aan om dit eerst zo dicht mogelijk bij huis te doen. Familie, vrienden en kennissen worden het meest geraadpleegd en worden gezien als de meest betrouwbare bron. Een reden kan zijn dat dit relatief weinig moeite kost en de subjectieve betrouwbaarheid het hoogst. Het minst geraadpleegd worden werkgevers, consumentenorganisaties, de overheid, financiële bijsluiters en productvoorwaarden.

Kijken we naar het zoeken naar informatie over specifieke producten (pensioen, lijfrente, leningen, beleggen, sparen en hypotheek) dan worden banken het meest geraadpleegd. Tussenpersonen (pensioen, hypotheek) en het Internet (leningen) zijn ook populair. Tussenpersonen worden gezien als de meest bruikbare bron voor pensioenen, lijfrentes en hypotheeken. Banken zijn de meest bruikbare bron voor lenen, beleggen en sparen. Televisiereclames en televisieprogramma's worden noch vaak geraadpleegd bij de

financiële producten, noch worden zij als zeer bruikbaar ervaren. Dit is te verklaren doordat televisiereclames voornamelijk bedoeld zijn om consumenten attent te maken op een product, waarna dan vervolgens actief naar informatie gezocht kan worden uit andere bronnen.

Consumentenorganisaties en de overheid worden gezien als redelijk betrouwbare, deskundige en bruikbare informatiebronnen, hoewel ze relatief weinig worden geraadpleegd. Banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen scoren hoger op deskundigheid en bruikbaarheid.

Bij het zoeken naar informatie vinden consumenten het moeilijk om goede informatie te vinden voor pensioenen en lijfrentes. Bij lijfrentes wist men ook nog niet welke informatie betrouwbaar en/of onafhankelijk was. De beschikbare hoeveelheid informatie voor leningen werd door veel consumenten als onvoldoende ervaren. Ook had men achteraf relatief veel spijt van de gekozen lening.

Pensioen

De wens om eerder met pensioen te gaan is groter naarmate men ouder is. Mannen geven meer dan vrouwen aan dat zij eerder met pensioen willen. In de leeftijd 55-64 jaar is het verschil tussen mannen en vrouwen het grootst. De meest gebruikte maatregel om eerder met pensioen te gaan is sparen. Mannen sluiten meer dan vrouwen een verzekering af. Vrouwen hebben meer dan mannen nog geen maatregelen getroffen. Mannen hebben wat vaker dan vrouwen een regeling via hun werkgever.

De kennis over de hoogte van het pensioeninkomen neemt toe als men eerder met pensioen wil en naarmate men ouder is kijkt men bewuster naar het pensioenoverzicht. De meeste mensen kijken echter globaal naar hun pensioenoverzicht en doen het direct bij hun administratie. Lezen van het pensioenoverzicht heeft echter wel nut. Naarmate men het pensioenoverzicht meer bekijkt, neemt de kennis van het pensioeninkomen toe, maar het blijft hoofdzakelijk beperkt tot een 'globaal' overzicht. Weinig mensen weten precies wat hun pensioeninkomen zal zijn.



7

Conclusies

In dit onderzoek naar het financieel inzicht van Nederlanders staan de financiële kennis, vaardigheden en percepties van consumenten centraal, aangevuld met hun motivaties. (Figuur 7.1, identiek aan Figuur 1.1 in Hoofdstuk 1). Hierin blijken de concepten financieel beheer, financiële kennis, mentale boekhouding, avontuurlijk-zekerheidszoekend, actief-passief, zekerheid, met geld hebben leren omgaan, korte- en lange-termijn oriëntatie het belangrijkste te zijn (Hoofdstuk 2). Op basis van deze factoren zijn zeven clusters gevormd, beschreven in Hoofdstuk 4.

Figuur 7.1 Samenhang tussen financieel inzicht, sociodemografische kenmerken en financieel gedrag



Financieel gedrag blijkt te bestaan uit drie factoren; rondkomen, overzicht en sparen (Tabel 2.1). De basisopzet van deze analyse is om deze drie factoren te verklaren. Dit is gedaan door de concepten van Hoofdstuk 2 in verband te brengen met deze drie gedragsfactoren (multiple regressies in Hoofdstuk 3). Dit is ook gedaan door na te gaan hoe de zeven clusters scoren op de gedragsfactoren (Hoofdstuk 4). In Hoofdstuk 5 zijn uitsplitsingen van groepen gemaakt met deze drie gedragsfactoren als criterium.

In het algemeen kunnen Nederlanders goed tot zeer goed rondkomen. Echter, bijna 10 procent heeft telkens aan het eind van de maand geen geld meer, en voor ruim 3 procent is het niet altijd mogelijk alle rekeningen op tijd te betalen. 4 procent zegt zeer moeilijk rond te kunnen komen, en 41 procent zou een forse inkomensdaling of onverwachte forse uitgave niet kunnen opvangen. Voor deze groepen zullen beleidsmaatregelen moeten worden getroffen om dit gedrag te verbeteren, bijvoorbeeld door te adviseren en te stimuleren een (spaar)buffer aan te leggen om voorbereid te zijn op een inkomensdaling of onverwachte grote uitgave.

Een verandering van de financiële situatie heeft een zeer sterk effect op 'rondkomen'. Belangrijke oorzaken voor een dergelijke verandering zijn levensgebeurtenissen zoals echtscheiding, beëindiging en verandering van baan, een groot ongeval of een langdurige ziekte. Deze levensgebeurtenissen hebben een

negatief effect op 'rondkomen'. Voorzorgsmaatregelen, zoals sparen en verzekeringen voor dit soort situaties, kunnen het effect van deze gebeurtenissen op 'rondkomen' mogelijk verzachten.

Nederlanders blijken in het algemeen actief te zijn in de keuze van financiële producten, houden van zekerheid bij hun keuze, maar vertrouwen¹³ adviseurs niet zo gemakkelijk. Ondanks voldoende mogelijkheden om de financiële kennis te vergroten, wil men daar niet veel moeite voor doen en is men weinig geïnteresseerd in nieuwe financiële producten. Het raadplegen van adviseurs, familie en vrienden blijkt een gunstige invloed op rondkomen te hebben in tegenstelling tot een individuele aanpak (de zaken alleen doen). Dit heeft implicaties voor de uitvoering van het voorlichtingsbeleid waarbij ook aandacht in de media kan worden gebruikt om mensen te stimuleren financiële zaken met elkaar en met adviseurs te bespreken. Dit wordt 'agenda setting' genoemd, d.w.z. het onderwerp financieel gedrag en financiële zaken op de publieke agenda plaatsen en onderwerp van gesprek maken tussen mensen.

De zelf-gerapporteerde kennis over financiële producten (uitgezonderd spaarproducten) blijkt in het algemeen onvoldoende te zijn, vooral met betrekking tot aandelen, opties en obligaties. De feitelijke kennis over aandelen en obligaties blijft eveneens achter bij kennis over andere financiële zaken. Kennis blijkt sterk

¹³ Zie Mosch, Prast en Van Raaij (2006) over vertrouwen in economische actoren.

samen te hangen met spaargedrag, maar niet met rondkomen. Om kennis over te brengen, bijvoorbeeld in het onderwijs, is voldoende motivatie, vaardigheid, en gelegenheid bij leerlingen nodig om de aangereikte informatie te verwerken, te begrijpen en te gebruiken.

In het algemeen zeggen de respondenten dat ze vroeger goed met geld hebben leren omgaan, zakgeld hebben gekregen en bijbaantjes hebben gehad. Dit heeft op latere leeftijd een gunstig effect op rondkomen en deels op sparen. Dit is van belang voor ouders en leraren op scholen die kinderen kunnen voorlichten en trainen om met geld om te gaan.

De zeven clusters verschillen in hoge mate op de drie gedragsfactoren. De clusters 1 (*financieel onbekommerd*), 2 (*financieel ambitieus*) en 3 (*financieel degelijk*) kunnen goed rondkomen. Cluster 1 valt hierbij op door het slechte financiële overzicht dat men heeft. Blijkbaar hebben consumenten in cluster 1 dit overzicht niet nodig, omdat men al zo goed kan rondkomen. Het risico van cluster 2 is hun risicogeneïdheid. En cluster 3 valt op door het risico dat er bij de dag wordt geleefd en er minder goed wordt gespaard voor een buffer bij tegenslagen.

De clusters 4 (*financieel onzeker*), 5 (*financieel zoekend*), 6 (*financieel laconiek*) en 7 (*financieel ongeletterd*) kunnen niet goed rondkomen en lijken in deze zin problematisch en object voor beleid. Een uitzondering is cluster 4. Cluster 4 heeft veel financiële kennis maar een slecht overzicht; men is onzeker over de financiële informatie en beslissingen en men heeft veel spijt over niet-genomen besluiten. Het benedengemiddeld kunnen rondkomen kan opgevangen worden door het bovengemiddelde spaargedrag van deze mensen. Het risico van cluster 4 is hun onzekerheid. Cluster 5 heeft wel een goed overzicht en is ook actief op zoek naar informatie. Ondanks deze positieve motivatie lukt het hen niet rond te komen en te sparen. Ook bij cluster 5 is het risico hun onzekerheid. Betrouwbare informatie is vooral voor clusters 4 en 5 belangrijk. Cluster 6 leeft bij de dag en dit resulteert in slecht rondkomen, slecht overzicht en slecht sparen. Het risico van cluster 6 is 'verkeerd' gedrag op basis van hun onwetendheid (ze weten niet wat ze niet weten). Cluster 7, een relatief klein cluster, bestaat uit (passieve) mensen met zeer weinig financiële kennis en sterk korte termijn gericht. Ze kunnen slecht rondkomen, hebben een slecht overzicht en sparen vrijwel niet. Ook bij cluster 7 is het risico 'verkeerd' gedrag op basis van hun onwetendheid.

Elk van deze clusters heeft een eigen sociodemografisch profiel (sekse, leeftijd, opleiding, inkomen, vermogen, schulden, etniciteit, samenstelling van het huishouden), weergegeven in Tabellen 4.2 t/m 4.8. Verschillende beleidsmaatregelen zullen

effect hebben op deze clusters. Voorlichting en verbetering van de informatievoorziening zal vooral effecten hebben op clusters 2, 3 en 5. Personen in deze clusters staan open voor informatie en zijn gemotiveerd en in staat om deze informatie te verwerken. Personen in cluster 1 zien het nut van deze informatie waarschijnlijk pas in bij financiële tegenslagen. Voorlichting en verbetering van de informatievoorziening vooronderstelt een bepaalde mate van interesse bij de doelgroep om open te staan, nieuwe informatie op te nemen en te verwerken om hiermee het gedrag te verbeteren.

Er kunnen ook eisen worden gesteld aan de aanbieders van financiële producten om bepaalde informatie duidelijk te verstrekken en na te gaan of consumenten deze informatie begrijpen, het risico aankunnen en de gevolgen van een bepaalde beslissing voor de lange termijn onderkennen (markttransparantie). Cluster 7 is hierbij het meest problematisch qua motivatie en bekwaamheid, maar is wel hoog betrokken, terwijl cluster 5 gemotiveerd is om informatie te zoeken om uit de penibele financiële situatie te geraken.

De factor **financieel beheer** betreft het georganiseerd omgaan met geldzaken, en op tijd rekeningen betalen, beheersing van de eigen impulsiviteit om producten aan te schaffen, en eerder sparen dan lenen om producten te kopen. Ongeveer tweederde van de respondenten antwoordt in uitgesproken positieve zin op dit soort vragen. Financieel beheer is het belangrijkste concept om het financiële gedrag te verklaren. Dit blijkt uit de multiple regressies in Hoofdstuk 3 en uit de uitsplitsingen in Hoofdstuk 5. Personen in clusters 4 en 7 zijn problematisch qua financieel beheer. Personen met een goed financieel beheer blijken beter te kunnen rondkomen dan personen met een slecht financieel beheer. Zowel voor personen met een laag als met een hoog inkomen blijkt financieel beheer een belangrijke determinant van rondkomen te zijn. Om het financieel beheer te verbeteren kan gedacht worden aan cursussen, trainingen en aan ondersteunende computerprogramma's (intelligent agents, decision support systems) die inzicht kunnen geven in de financiële situatie en oplossingen kunnen bieden voor een beter financieel beheer.

Overzicht bieden in de financiële situatie, mentale boekhouding (categorisatie van uitgaven) en budgetteren zijn niet voor elk cluster de meest geschikte aanpak. Vooral voor mensen die niet goed kunnen rondkomen, kunnen dit hulpmiddelen zijn in het kader van financieel beheer om uit de financiële problemen te komen. Voor anderen, die wel kunnen rondkomen, is het hooguit een hulpmiddel voor het geval ze in financiële problemen raken.

Een **korte-termijn oriëntatie**, respectievelijk het ontbreken van een lange-termijn oriëntatie, hangen negatief samen met rondkopen, overzicht en sparen. Veel consumenten leven bij de dag en denken niet of te weinig aan de gevolgen van een beslissing voor later. Beleidsmatig kan dit effect mogelijk worden beïnvloed door de lange-termijn effecten van financieel gedrag duidelijker en beter onder de aandacht te brengen. In het kader van markttransparantie zou bij financiële producten kunnen worden aangegeven welke gevolgen er mogelijk zijn voor later, als de rente stijgt, de inflatie toeneemt, de huizenprijzen dalen of het inkomen daalt. Consumenten die van nature niet aan de toekomst denken, moeten geholpen worden zich te bezinnen op de mogelijke gevolgen van financiële beslissingen voor later.

In Hoofdstuk 6 zijn gegevens over specifieke financiële producten gegeven: Welke producten bezit men? Hoe heeft men ze aangeschaft? Welke informatiebronnen heeft men gebruikt? Beschikte men bij de aanschaf over voldoende en relevante informatie? Consumenten zoeken financiële informatie om persoonlijke doelen te realiseren zoals vermogensgroei, financiële zekerheid, onafhankelijkheid, zorg voor later en voorkómen dat men in een schuldpositie raakt. Maar over de meeste financiële producten heeft men onvoldoende kennis en een beperkte interesse. Consumenten klagen erover dat informatie vaak te veel, te onduidelijk en te moeilijk is. Levensgebeurtenissen zoals echtscheiding, verlies/verandering van werk, ongeval en ziekte zijn belangrijke momenten waarop men naar informatie zoekt.

Familie, vrienden en kennissen zijn de meest betrouwbare en geraadpleegde informatiebronnen. Banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen zijn de meest deskundige en bruikbare informatiebronnen. Men heeft echter weinig vertrouwen in de financiële adviseur. De overheid als informatiebron scoort redelijk qua betrouwbaarheid, deskundigheid en bruikbaarheid.

Men wil graag informatie ontvangen via het internet en folders, en 25 procent via televisieprogramma's. Financiële voorlichting wordt verwacht van de commerciële financiële instellingen (69%), onafhankelijke instellingen zoals de Consumentenbond en het Nibud (61%), en de overheid (56%).

Ten aanzien van pensioen is uitgewerkt welke maatregelen men wel of niet heeft getroffen voor het pensioen. Met name bij het pensioen heeft men moeite om goede en relevante informatie te vinden, hoewel men de pensioenoverzichten nauwelijks leest. De meeste mensen hebben hierdoor slechts een globaal inzicht in hun pensioeninkomen. Vooral jongeren kennen hun pensioenin-

komen (nog) niet. Pensionering is voor hen nog te ver weg om zich er mee bezig te houden. Mensen die eerder willen stoppen met werken, zijn wel met hun pensioen bezig en hebben een beter beeld van hun pensioeninkomen. Mannen treffen in het algemeen meer maatregelen om eerder te kunnen stoppen met werken dan vrouwen.

In hoofdlijnen zijn er vier typen beleidsmaatregelen denkbaar om het financiële gedrag van consumenten te verbeteren:

- **Agenda setting:** Slim met geld omgaan populariseren ('op de agenda plaatsen') als een gewenst en verstandig gedrag van consumenten om hun doelen te bereiken. Dit kan gebeuren door rolmodellen en 'getuigenissen' (testimonials) van bekende en populaire personen en opinieleiders. De doelstelling van agenda setting is mensen te motiveren na te denken en te praten over hun financieel gedrag en hen gevoelig te maken voor informatie over financiële producten zoals pensioenplannen. Sponsoring van populaire televisieprogramma's is hierbij een optie. Vergelijk hierbij de klimaat/milieu-campagne van het Ministerie van VROM.
- **Voorlichting,** training (cursussen) en bewustmaking van consumenten zodat ze zorgvuldiger producten vergelijken en minder impulsief financiële beslissingen nemen. Hieronder vallen ook curricula voor scholen en oudereneducatie. De doelstelling van voorlichting en training is mensen informatie en vaardigheden te geven en aan te leren die leiden tot een beter financieel gedrag. Ook in het basis- en vervolgonderwijs aan jongeren is voorlichting en training met betrekking tot het financieel gedrag nuttig en nodig.
- **Markttransparantie** door eisen te stellen aan de informatie die aanbieders van financiële producten verstrekken, met name informatie over de mogelijke toekomstige gevolgen van financiële producten. De doelstelling van markttransparantie is om mensen relevante, duidelijke en vergelijkbare informatie te verschaffen bij de aankoop en het gebruik van financiële producten om hiermee de complexiteit van financiële producten te verminderen.
- **Hulpmiddelen** ontwikkelen (intelligent agents, decision support systems) die consumenten kunnen helpen bij financiële beslissingen en hen kunnen behoeden voor financiële misstappen. De doelstelling van deze hulpmiddelen is ervoor te zorgen dat het totale financiële pakket van consumenten evenwichtig is qua risico en geen omissies of overlappings bevat en tevens dat financiële beslissingen worden ondersteund door relevante analyses en vergelijkingen, zoals het berekenen van de gevolgen van een financiële beslissing voor het toekomstige vrij-bestedbare inkomen.



Iris keek haar aan. 'Op het moment eigenlijk niet.'
 Ze pakte de beugel en verving de speld door een haakje.
 'Waarom?'

'Vissen. Het is op het vuur.'
 'Waarom?'

'Alles zit 'das beter nou kunnen dan Mike. Dat
 kind deed of ze alles wist en kon, maar als zij, Chantal, het
 voor niet had aangekregen met die allerlaaste lucifer, toen
 ze hier mocht in de klas.'

Ze keek Iris na. Met zulke benen moest je geen spijker-
 broek dragen. Zeker geen spijkerbroek zonder enig model.
 En dat T-shirt was vast uit een graasboek. Twee voor een tien-
 school al. Toen was ze trouwens ook al vriend. Op de basis-
 sch. Als de hele klas een spel deed, liep Iris naast de juf en
 praatte over boeken en televisieprogramma's waar Chantal
 nog nooit van gehoord had.

In de klas was Iris boel. Ze kette altijd op, wist altijd de
 juiste antwoorden en had natuurlijk de hoogste cijfers. De
 meesters en de juffen waren dol op haar, maar haar klasge-
 noeten niet. Toen Iris eens een spreekbeurt hield over paddo-
 soelen, noemden ze haar in het vervolg 'Juffrouw Zwaan'.
 En als je er over aan moest denken, dachten ze al gauw dat je met
 Iris vriendin was. En dat was wel het laatste wat iedereen
 wilde.

Eigenlijk was het niet eens potten. Meer plagen. Net zoals
 ze welens het leuzige, overdreven accent van Iris ontvies-
 den.

Nou ja. Iris schreef er niets van te hebben overgehouden.
 München wist ze het niet eens meer. Of had ze het nauwe-
 lijks gemerkt? Waar vermoed was ze ook. Alsof ze niet he-
 lemaal met beide benen op de grond stond. Wereldvreemd
 was ze, behoorde Chantal in gedachten. Ze heeft geen idee
 wat er in de wereld te koop is. Waarschijnlijk heeft ze nog
 nooit een vriendje gehad. Ze slootde zich wel uit voor Mike,
 maar die was natuurlijk ook niet gek. Die zag hen wel het

verschil tussen me
 late niet meer bele
 Een volere gr
 Mike in aardige me
 Er studeert in de
 lezing, dat is! Een
 sim. Of wel
 Hoorde goede te een
 voor stemmen, maar
 link
 'Hij is al een groepje'
 dat is wild.
 'Nog niet, 'at Iris anders
 Chantal wilde zich over
 wie was te haar handen en stem
 'Brenn het voor nog', vroeg Iris
 'Is mogelijk. Die laatste ik hem al
 kende dingen en, maar ze kon het a
 anders te zich bevond voelde. Ze ha
 ook nu onzeker was in haar magt.
 was grullen. En Iris zat maar eren
 dan. Alsof zij hen wel eens even was
 Ze schreef en keek naar de antwoorden
 samen. 'Waar bleef Mike, niet? Mer laar
 mond schreef ze: 'Mike! Waar is je?'
 Iris schreef nakop: 'Ik schreef er dood, zeg
 'D' sorry hoor.'
 Iris studeert weer in het water: 'Mike heeft
 Maak je maar niet ongerust.'
 'Ik maak me niet ongerust. Ik vind alleen d
 wepelijk.'
 Hij is nog geen kwartier weg. Lieve die juffen d
 München wil hij erom alleen zijn.
 Daar bleef hij anders helemaal niet van.
 'We zijn dit'

Literatuur

- Aitchison, J., en J.A.C. Brown, 1960. *The Lognormal Distribution*. Londen: Cambridge University Press.
- AFM, 2004. *Kennismaking met de Financiële Consument*. Amsterdam: Autoriteit Financiële Markten.
- Antonides, G., 2007. Income evaluation and happiness in the case of an income decline. *Kyklos*, 60(4), 467–484.
- Becker, G.S., en C.B. Mulligan, 1997. The endogenous determination of time preference. *Quarterly Journal of Economics* (augustus) 729-758.
- Heath, C., en C.B. Soll, 1996. Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research* 23, 40-52.
- FSA, 2006. *Levels of Financial Capability in the UK: Results of a baseline survey*. Financial Services Authority, Verenigd Koninkrijk.
- ITS, 2007. *Verslag Vooronderzoek Financieel Inzicht en Ontwikkeling Vragenlijst*. Nijmegen: Radboud Universiteit, Instituut voor Toegepaste Sociologie.
- Loewenstein, G. 1987. Anticipation and the valuation of delayed consumption. *Economic Journal*, 97, 666-684.
- Millward Brown, 2007. *Nederlanders en hun Financieel Inzicht*. Millward Brown, Amsterdam.
- Mosch, R., H. Prast, H., en W.F. van Raaij, 2006. Vertrouwen, cement van de samenleving en aanjager van de economie. *Tijdschrift voor Politieke Economie*, 27(4), 40-54.
- Petrocelli, J.V., 2003. Factor validation of the consideration of future consequences scale: Evidence for a short version. *Journal of Social Psychology*, 143 (4), 405-413.
- Rooij, M.C.J. van, A. Lusardi, en R. Alessie, 2006. *Financial Literacy and Stock Market Participation*. Working paper 146. Amsterdam: De Nederlandse Bank.
- Schwartz, B., 2004. *The Paradox of Choice*. New York: HarperCollins.
- Thaler, R.H., 1999. Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making* 12, 183-206.
- Veldkamp, 2007. *Publieksonderzoek Financieel Inzicht*. Amsterdam: Marktonderzoekbureau Veldkamp.

Verantwoording

In het najaar van 2007 heeft Veldkamp Marktonderzoek BV te Amsterdam aan 4.280 Nederlandse consumenten van 18 jaar en ouder (representatieve steekproef) een lijst voorgelegd met vragen op het gebied van financieel inzicht, financieel gedrag en financiële vaardigheden. De verantwoording van het veldwerk is beschreven in Publieksonderzoek Financieel Inzicht (Veldkamp, 2007).

Voorafgaand aan dit veldonderzoek is de wetenschappelijke literatuur over financiële vaardigheden in kaart gebracht door het Instituut voor Toegepaste Sociologie (ITS) van de Radboud Universiteit Nijmegen. Ook is een theoretisch model ontworpen van het begrip “financieel inzicht” en is een concept-vragenlijst opgesteld. Zie hiervoor het Verslag Vooronderzoek Financieel Inzicht en Ontwikkeling Vragenlijst, ITS 2007 en Financieel Inzicht van Nederlanders: Vragenlijst.

Tevens is met een zestal focusgroepen van consumenten gesproken over hun ervaringen met financiële besluitvorming. Dit verslag is te vinden in Nederlanders en hun Financieel Inzicht, Milward Brown, 2007.

Het rapport Financieel inzicht van Nederlanders, Resultaten van een Publieksonderzoek bouwt voort op bovengenoemd publieksonderzoek en bevat de analyse van de verzamelde gegevens. De analyses zijn uitgevoerd door prof. dr. G. Antonides, Universiteit van Wageningen, dr. I.M. de Groot en prof. dr. W.F. van Raaij, Universiteit van Tilburg.

Het gehele onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het platform CentiQ, Wijzer in geldzaken en werd begeleid door de CentiQ-projectgroep Onderzoek, waarin de volgende personen zitting hadden:

Dr. Pauline W.J. van Esterik-Plasmeijer
voorzitter CentiQ-projectgroep Onderzoek

Prof. dr. Gerrit Antonides, Universiteit van Wageningen
hoogleraar Economie van Consumenten en Huishoudens

Gisèle A.R.M. Cooper, Autoriteit Financiële Markten (AFM)
medewerker Consumentenvoorlichting en onderzoek

Drs. Corinne van Gaalen, Nederlands Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud)
senior wetenschappelijk onderzoeker

Drs. Marloes E.J. van den Heijkant, ministerie van Financiën
Coördinerend beleidsmedewerker, secretaris CentiQ-projectgroep Onderzoek

Ir. Iris I.H.A. Knobbe-Knops, Algemene Pensioen Groep (APG)
senior medewerker Market Research,

Jo C.M. van Kruchten, Belastingdienst
senior onderzoeker en coördinator

Prof. dr. W. Fred van Raaij, Universiteit van Tilburg
hoogleraar Economische Psychologie

Prof. dr. Jan L.A. van Rijckevorsel, Centrum voor Verzekeringsstatistiek
hoofd van het Centrum voor Verzekeringsstatistiek, Den Haag
bijzonder hoogleraar Toegepaste verzekeringsstatistiek, Universiteit van Amsterdam,

Drs. Maarten van Rooij, De Nederlandsche Bank (DNB)
wetenschappelijk onderzoeker

J. Guido. L. Willems, Rabobank Nederland
marktanalist

Alle bovengenoemde publicaties over het CentiQ-consumentenonderzoek zijn te downloaden via www.centiq.nl. Op deze website is tevens het “Actieplan CentiQ - Wijzer in Geldzaken” van het platform CentiQ verkrijgbaar, evenals een samenvatting van dit actieplan.

Heeft u vragen over CentiQ of over de publicaties van CentiQ, dan kunt u contact opnemen via centiq@minfin.nl.

