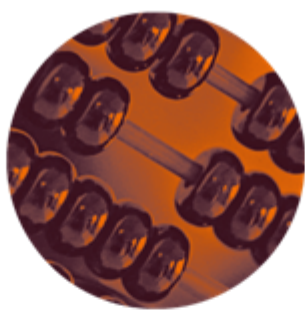


# Van vroeger naar later: vooruitkijken en aanpassingsgedrag

*Onderdeel van de reeks:  
Het financiële gedrag van consumenten*



# **Van vroeger naar later: vooruitkijken en aanpassingsgedrag**

*Onderdeel van de reeks:  
Het financiële gedrag van consumenten*

Nibud, juli 2014

*Auteurs:  
Tamara Madern  
Anna van der Schors  
Minou van der Werf*

# Inhoud

Inleiding .....	1
1.1 Vooruitkijken en aanpassingsgedrag .....	1
1.2 Het financiële gedrag van consumenten .....	3
1.3 Methode .....	5
2 Vooruitkijken en aanpassingsgedrag .....	7
2.1 Inkomensterugval .....	8
2.2 Anticiperen .....	9
2.3 Actie ondernemen .....	10
2.4 Terugblik: Was de ondernomen actie voldoende? .....	11
2.5 Spijt .....	13
2.6 Conclusie en aanbevelingen .....	13
3 Sparen .....	16
3.1 Spaargeld .....	16
3.2 Financiële problemen en spaargeld .....	17
3.3 Conclusie en aanbevelingen .....	19
Bronvermelding .....	23
Bijlagen 26	
I Onderzoeksverantwoording .....	27
II Vergelijking tussen de groepen .....	31
III Factsheets: .....	32
a) Een financiële buffer .....	33
b) Sparen met een plan .....	34

## Inleiding

Dit rapport is één van de vier rapporten binnen de reeks 'Het financiële gedrag van consumenten': In dit rapport staat vooruitkijken en aanpassingsgedrag centraal. In dit hoofdstuk wordt gestart met een korte inleiding over het belang van vooruit plannen en tijdig aanpassingen doorvoeren bij veranderingen in de financiële situatie. In paragraaf 1.2 wordt de achtergrond van de totale reeks besproken en verduidelijken we wat wij onder financieel gedrag verstaan. Deze paragraaf is in alle vier de rapporten gelijk en alleen relevant als u de andere delen niet heeft gelezen. Dat geldt ook voor paragraaf 1.3 waarin een korte toelichting op de methode, een mix van deskresearch, interviews en kwantitatieve analyses, gegeven wordt. In hoofdstuk 2 komt vooruitkijken en aanpassingsgedrag aan de orde en ten slotte in hoofdstuk 3 sparen. Beide hoofdstukken sluiten af met aanbevelingen en tips voor de dagelijkse praktijk en geven zo inzicht in de valkuilen die er bestaan en wat de beste momenten zijn om interventies in te zetten.

Dit rapport is primair geschreven voor beleidsmedewerkers bij gemeenten en schuldhulpverleners. De aanbevelingen zijn dan ook vooral op deze groep gericht. De informatie is echter relevant voor een grotere groep professionals die te maken hebben met huishoudfinanciën van consumenten, die wij ook met dit rapport hopen te inspireren.

### 1.1 Vooruitkijken en aanpassingsgedrag

Er zijn veel gebeurtenissen die ervoor kunnen zorgen dat er in negatieve zin iets verandert in de financiële situatie. Neem bijvoorbeeld de situatie van Marcel (zie kader): hij is zelfstandige en er komen minder opdrachten binnen, waardoor hij minder inkomen binnen krijgt.

*Marcel is 52 jaar en werkt zowel in loondienst als zzp'er. Door het wegvallen van een belangrijke opdracht, ontving hij minder inkomsten. Hij heeft nooit spijt gehad van zijn keuze om een eigen bedrijf te beginnen, maar hij had nooit verwacht dat deze lastige situatie, van inkomensachteruitgang, hem zou overkomen: 'De gedachte speelt natuurlijk wel, maar daarna vergeet je het weer'.*

*Hij zou willen dat hij een grotere buffer had opgebouwd. Met het spaargeld wat hij had, kon hij in het begin de inkomensterugval nog wel opvangen. Inmiddels is dat spaargeld echter op.*



Ook een scheiding, het krijgen van kinderen, verhuizen en pensionering zijn voorbeelden van veranderingen. Deze (geplande of ongeplande) gebeurtenissen kunnen er allemaal voor zorgen dat iemand opeens (veel) minder te besteden heeft. Om financieel zelfredzaam te zijn, is het daarom niet alleen belangrijk om de financiën op dit moment in balans te hebben, maar ook op de lange termijn. Door vooruit te kijken en te anticiperen op mogelijke wensen en gebeurtenissen in de toekomst en maatregelen te treffen om veranderende omstandigheden op te kunnen vangen, wordt de kans kleiner dat er in de toekomst financiële problemen ontstaan.

Eén manier om actie te ondernemen voor de toekomst is om een buffer op te bouwen. Door de buffer heeft een huishouden geld achter de hand om grote en/of onverwachte uitgaven te kunnen bekostigen. Lang niet alle huishoudens hebben echter een buffer.

#### *Uit de literatuur*

Ongeveer 20 procent van de huishoudens heeft geen enkele financiële buffer en nog eens 20 procent heeft minder dan 2.000 euro achter de hand.

(Warnaar en van Gaalen, 2012).

Naast het van tevoren treffen van maatregelen om een eventuele inkomensterugval te kunnen opvangen, is het ook van belang dat het financiële gedrag wordt aangepast als er daadwerkelijk minder te besteden is. Vaak moet het bestedingspatroon worden aangepast aan de nieuwe omstandigheden en/of moeten de inkomsten worden verhoogd. Andere maatregelen die genomen kunnen worden als voorbereiding op een life-event zijn het afsluiten van een verzekering (zoals een arbeidsongeschiktheidsverzekering), of minder lenen (bijvoorbeeld een lagere hypotheek).

De onderzoeksvraag die in dit rapport centraal staat is de volgende:

*In hoeverre speelt het al dan niet voorbereiden op een inkomensterugval een rol bij financiële problemen?*

In dit rapport kijken we in hoeverre beslissingen, die consumenten in het verleden hebben genomen, bijdragen aan eventuele financiële problemen op dit moment. Het merendeel van de geïnterviewden heeft het life-event en de daarmee gepaard gaande inkomensterugval niet zien aankomen en niet of nauwelijks nagedacht over de mogelijkheid dat er iets zou kunnen gebeuren. Na de inkomensterugval is wel iedereen zijn financiële gedrag aan gaan passen.

Een vermindering in bestedingsruimte hoeft niet altijd samen te gaan met een inkomensterugval. In dit rapport heeft slechts een enkele van de geïnterviewden geen inkomensterugval meegemaakt, maar wel een vermindering in de bestedingsruimte. Omdat dit zo weinig voorkomt, spreken we in dit rapport in alle gevallen van

inkomensterugval, maar kan er dus ook sprake zijn van een terugval in bestedingsruimte.

In dit rapport is ook onderzocht of er een verschil is vooruitkijken van respondenten met en zonder financiële problemen, waarbij we alleen kijken naar respondenten die een inkomensterugval hebben meegemaakt. Bij het vooruitkijken nemen we zowel de reactie op de inkomensterugval mee, en in hoeverre mensen zich van tevoren bewust of onbewust hebben ingedekt tegen de risico's van een inkomensterugval. Consumenten zien vaak wel het belang van sparen in, maar in de praktijk blijkt dat toch erg lastig te zijn.

## 1.2 Het financiële gedrag van consumenten

Dit rapport is een deel van de reeks 'Het financiële gedrag van consumenten'. In deze reeks wordt ingezoomd op het financiële gedrag van huishoudens met financiële problemen. In deze reeks wordt met financieel gedrag het gedrag bedoeld dat wordt beschreven in de competenties van het Nibud. Het Nibud onderscheidt vijf gebieden waarbinnen verschillende competenties een rol spelen:

- In kaart brengen  
De consument beschikt over een overzicht dat inzicht geeft in de mogelijkheden om zijn financiën in balans te houden.
- Verantwoord besteden  
De consument besteedt zijn inkomsten zodanig dat zijn huishoudfinanciën op de korte termijn in balans zijn.
- Vooruit kijken  
De consument realiseert zich dat wensen en gebeurtenissen op de middellange en de lange termijn financiële gevolgen hebben en stemt zijn huidige bestedingen hierop af.
- Bewust financiële producten kiezen  
De consument kiest financiële producten op basis van budgettaire overwegingen en passend bij zijn persoon en persoonlijke huishoudsituatie.
- Over voldoende kennis beschikken  
De consument beschikt over alle relevante kennis om zijn huishoudfinanciën op de korte, middellange en de lange termijn in balans te brengen en te houden (Nibud, 2012).

Binnen deze reeks wordt er vooral op de eerste drie gebieden ingezoomd. Het financiële gedrag van consumenten is van invloed op het ontstaan en de oplossing van financiële problemen. Het Nibud heeft in deze competenties beschreven wat consumenten zouden moeten kunnen om financieel zelfredzaam te zijn (Nibud, 2012). Er is nog weinig bekend over wat consumenten daadwerkelijk doen op het moment dat zij financiële problemen krijgen of te maken krijgen met een inkomensterugval. Deze reeks wil daar meer zicht op geven.

Betalingsachterstanden, al dan niet problematisch, zijn een probleem voor de schuldenaar, de schuldeiser, maar ook voor de maatschappij. De verwachting is dan ook dat iedereen zijn uiterste best doet om betalingsachterstanden te voorkomen en dat er altijd voor de meeste optimale en verstandige weg wordt gekozen. Daar gaan aanhangers van het rationele keuzemodel althans van uit. Bij de rationele keuzetheorie wordt ervan uitgegaan dat mensen zich zo gedragen dat zij hun eigen opbrengsten maximaliseren en dat zij daarbij rationeel te werk gaan (Lechner e.a., 2010). Uit verschillende onderzoeken is duidelijk geworden dat mensen vaak niet rationeel kiezen (Tiemeijer e.a. (red), 2009). Gedrag is complex, er spelen veel onbewuste processen. De rol van het onbewuste in het gedrag van mensen heeft steeds meer aandacht gekregen van onderzoekers (o.a. Lamme, 2010; Dijksterhuis, 2007; Thaler en Sunstein, 2009). Het bewust redeneren heeft steeds meer een bijrol gekregen in onderzoek naar gedrag (Tiemeijer, 2011). Er zijn verschillende onbewuste processen die het gedrag sturen. Zo speelt bijvoorbeeld 'optimisme bias' een rol. Dat houdt in dat mensen de kans op positieve gebeurtenissen overschatten en de kans op negatieve gebeurtenissen onderschatten. Een ander voorbeeld is de korte termijn horizon: consumenten met een korte termijn horizon richten zich vooral op het nu en zijn minder bezig met toekomstige consequenties.

In de laatste jaren zien we ook binnen het veld van de schuldhulpverlening een verschuiving van denken vanuit de ratio naar meer ruimte voor gedrag en de processen die daarbij een rol spelen. Toch zien we in het werkveld, en dan vooral aan de preventiekant, dat het voorkomen en aanpakken van financiële problemen zich voornamelijk richt op het aanleren van vaardigheden en kennis (Jungmann e.a., 2012). Ook het creëren van bewustzijn heeft een prominente rol. Jungmann e.a. geven aan dat veel ingezette interventies voornamelijk zijn gericht op het creëren van bewustzijn, verspreiden van kennis en het aanleren van praktische vaardigheden. Het activeren van nieuw gedrag en motivatie krijgt weinig aandacht.

*Dat preventie nog voornamelijk op kennis en vaardigheden is gericht blijkt ook uit een inventarisatie van de projecten die zijn aangemeld op Schuldpreventiewijzer.nl. Op 18 mei 2013 waren daar 82 activiteiten aangemeld die zich richten op kennis, 63 gericht op vaardigheden en slechts 11 gericht op motivatie. Vier van deze laatste categorie waren varianten op een budgetcursus. Het aanleren van kennis en vaardigheden staat dus vaak centraal bij preventie.*

Dat het aanleren van vaardigheden en kennis noodzakelijk is staat buiten kijf. Diverse onderzoeken hebben dat aangetoond. De vraag is echter wat mensen belemmert om toch niet het juiste gedrag te vertonen, zodat zij schuldenvrij kunnen blijven of hun betalingsachterstanden kunnen aanpakken. Vanuit de literatuur zijn daar wel theorieën over, zoals de hiervoor genoemde korte termijn horizon. Er is echter in Nederland

weinig tot geen onderzoek gedaan naar welke processen er precies spelen en wat mensen zelf aangeven als oorzaak en als oplossing. Binnen dit onderzoek maken we hiermee een start. De probleemstelling die in deze reeks onderzoeken centraal staat is:

*Welk financieel gedrag vertonen consumenten bij inkomensterugval of financiële problemen en welke redenen geven zij zelf aan om bepaald financieel gedrag al dan niet uit te voeren?*

Dit deel zoomt in op twee specifieke groepen. Naast het deel dat nu voor u ligt zijn er drie andere rapporten verschenen. In deze delen wordt geen onderscheid gemaakt naar groepen, maar wordt een onderdeel van het gedrag eruit gelicht.

- 1) Controle houden over de uitgaven: administratie en verleidingen  
Centrale onderzoeksvraag in dit deel: *In hoeverre onderneemt de consument actie om (weer) controle te krijgen over zijn uitgaven na een inkomensterugval en wat houdt deze actie in?*
- 2) Van vroeger naar later: vooruitkijken en aanpassingsgedrag  
Centrale onderzoeksvraag in dit deel: *In hoeverre speelt het al dan niet voorbereiden op een inkomensterugval een rol bij financiële problemen?*
- 3) Hoe de sociale omgeving een rol speelt bij mensen met financiële problemen  
Centrale onderzoeksvraag in dit deel: *Ervaren huishoudens met financiële problemen steun uit hun omgeving, in zowel sociale als materiele zin en wat zijn de gevolgen daarvan?*

### 1.3 Methode

Er is voor deze reeks gebruik gemaakt van verschillende bronnen en onderzoeksmethoden. Centraal staan de 63 interviews die zijn gehouden onder huishoudens die een inkomensterugval hebben meegemaakt en/of in de financiële problemen zitten. De informatie uit de interviews is aangevuld met dossieranalyse van 52 cliëntendossiers van budgetcoaching, een literatuurstudie naar wat er bekend is over financieel gedrag en de motivatie van consumenten en extra analyses op de data die zijn verzameld voor het binnen afzienbare tijd te verdedigen proefschrift van Madern. Een uitgebreidere beschrijving van de methode en de respondenten staat beschreven in de bijlage I 'onderzoeksverantwoording'.

In dit rapport worden vier groepen onderscheiden:

- Huishoudens zonder betalingsachterstanden.
- Huishoudens met lichte financiële problemen. Hieronder vallen huishoudens die één of meer van de volgende gebeurtenissen hebben meegemaakt:
  - enkele keer de huur/hypotheek meer dan 10 dagen te laat betaald;
  - achterstanden op de energierekening;
  - aanmaningen ontvangen;
  - brieven van incassobureau of deurwaarder ontvangen.



- Huishoudens met ernstige financiële problemen. Er is gekozen voor de term ernstig omdat het gaat om de gevolgen van de achterstand, met name de kosten die worden gemaakt door de schuldeiser en op lange termijn de kosten voor de maatschappij. Hieronder vallen huishoudens die de volgende financiële problemen hebben gehad:
  - regelmatig de huur of hypotheek niet betaald;
  - afgesloten van de energie;
  - loonbeslag op het inkomen gelegd;
  - aangemeld bij het CVZ.
- Huishoudens met problematische schuldsituatie die zijn aangemeld voor, of hulp krijgen van, professionele schuldhulpverlening. Deze groep valt onder de huishoudens met ernstige financiële problemen.

Als er wordt gesproken over huishoudens met financiële problemen, dan zijn de drie laatste groepen samengenomen.

## 2 Vooruitkijken en aanpassingsgedrag

Werkloos worden, een bedrijfsfaillissement, een scheiding. De één ziet de inkomensterugval als gevolg van dergelijke gebeurtenissen al lang van tevoren aankomen, voor de ander komt het als een donderslag bij heldere hemel. Om mensen te kunnen ondersteunen bij de financiële consequenties van een inkomensterugval, is het belangrijk om in kaart te brengen in hoeverre mensen een verandering in hun financiële situatie zien aankomen. Eenderde van de huishoudens die moeilijk rond kunnen komen, geeft namelijk als verklaring hiervoor dat ze met een inkomensterugval te maken hebben gehad. Ook betalingsachterstanden worden vaak aan een inkomensterugval toegeschreven (Madern en van der Burg, 2012).

Naast het anticiperen op een inkomensterugval, is ook aanpassingsgedrag belangrijk. Voor het aanpassen is het van belang dat iemand zich realiseert dat er iets aan de situatie moet veranderen en kan nagaan wat hij of zij zelf kan doen om de situatie te veranderen. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar hoe consumenten terugkijken op hun eigen gedrag. Het merendeel van de geïnterviewden heeft het life-event en de daarmee gepaard gaande inkomensterugval niet zien aankomen en niet of nauwelijks nagedacht over de mogelijkheid dat zoiets zou kunnen gebeuren. Op het moment dat er een inkomensterugval is, wordt er weinig gedaan om de terugval op te vangen.

*Milou is getrouwd en heeft 4 kinderen. Zij en haar man hebben samen een eigen bedrijf. Door de crisis zijn de inkomsten verminderd, waardoor ze nu financiële problemen hebben. Milou had, volgens eigen zeggen, veel te weinig nagedacht over een mogelijke inkomensterugval. Ook heeft ze de gevolgen onderschat. 'Er is veel stress in de relatie en er zijn strubbelingen op de werkvloer ontstaan, omdat er geen geld was om de salarissen uit te kunnen betalen.'*

*Terugkijkend vindt ze dat ze te laat in actie zijn gekomen om de inkomensterugval op te kunnen vangen. Momenteel hebben ze betalingsachterstanden, bijvoorbeeld bij de hypotheek. Als ze het nog een keer mocht overdoen, zou ze eerder een baan hebben gezocht en zou ze eerder zijn gaan snijden in de kosten, door bijvoorbeeld de contracten van het personeel niet meer te verlengen.*

*Hoe ze omgaat met geld is sinds de inkomensterugval veranderd. De post wordt altijd goed bijgehouden en betalen via automatische incasso hebben ze gestopt. Er komt te weinig geld binnen om alle rekeningen te kunnen voldoen. Milou controleert dagelijks haar saldo om zo de boel beter in de hand te houden. Ze heeft een keer in de supermarkt gestaan zonder saldo op haar rekening. Dat wil ze niet nog een keer meemaken.*

## 2.1 Inkomensterugval

Zowel uit de literatuur als de extra analyses blijkt dat huishoudens die de afgelopen twaalf maanden met onverwachte gebeurtenissen te maken hebben gehad, zoals een scheiding, ontslag, faillissement van het eigen bedrijf of een andere grote financiële tegenslag, veel vaker te maken hebben met betalingsachterstanden dan degenen die dit niet hebben meegemaakt. Dit is ook het geval bij een groot ongeval, ziekte, een salarisverlaging, de komst van kinderen of een verhuizing, zij het in iets minder sterke mate. Opvallend is dat uit de literatuur blijkt dat personen die de afgelopen twaalf maanden met pensioen zijn gegaan of die vrijwillig minder zijn gaan werken minder vaak te maken hebben met een inkomensterugval; zij hebben kunnen anticiperen op de inkomensterugval.

### *Uit de literatuur*

Er zijn verschillende onderzoeken naar de gevolgen van een life-event:

- Werkloos worden vergroot de kans op financiële problemen met 63 procent.  
(Taylor, 2009)
- Mensen die onvrijwillig werkloos zijn geworden hebben bijna twee keer zo vaak betalingsachterstanden als werkenden.  
(Nibud, 2009)
- De kans op achterstanden stijgt van 20 naar 32 procent als een huishouden in de 12 maanden daarvoor een baby heeft gekregen of een scheiding heeft meegemaakt. Bij een teruggang in inkomen in de afgelopen 12 maanden neemt de kans op achterstanden in betalingen toe met 18 procentpunt.  
(Kempson, McKay en Willitts, 2004)
- Inkomensterugval verhoogt het risico op problemen.  
(Madern en van der Schors, 2012; Van Ommeren e.a., 2009)
- Iemand die als gevolg van een gebeurtenis minder inkomsten heeft of meer uitgaven, heeft een grotere kans op geldproblemen. De kans op problemen wordt aanzienlijk vergroot als men als gevolg van de verandering (tijdelijk) het inzicht en de controle over de inkomsten en uitgaven verliest. Het belang van het hervinden van grip op de financiële situatie na een inkomensterugval is dus groot.  
(Madern en van der Schors, 2012).
- Een persoon die in staat is zichzelf te beheersen is bepalender voor de effecten van een gebeurtenis dan de veranderingen op zich.  
Cameron en Golby (1990)

Uit de interviews komt naar voren dat als huishoudens een inkomensterugval meemaken, zij wel actie ondernemen. Een groot gedeelte van de geïnterviewden is het administratiesysteem en de manier van post bijhouden gaan veranderen en iedereen is na de terugval in inkomen gaan bezuinigen.

*Mark (betalingsachterstanden, werkloos geworden): 'Ik ben gaan bezuinigen op alle niet noodzakelijke uitgaven. Zo heb ik het abonnement op de Donald Duck opgezegd.'*

*Irene (schuldenvrij, onlangs gescheiden): 'Ik ben gaan bezuinigen door creatiever om te gaan met acties en aanbiedingen. Ook ben ik meer op Marktplaats gaan kopen.'*

## 2.2 Anticiperen

### ***Uit de literatuur***

Mensen verschillen van elkaar in de mate waarin ze toekomstige consequenties meenemen in hun afwegingen. De mate van 'concern of future consequences' verschilt per persoon. Veel financiële keuzes (bestedingsbeslissingen) kennen een uitruil tussen nu en de toekomst. Het verschil in de mate waarin mensen in hun afwegingen rekening houden met toekomstige consequenties, heeft dan ook veel invloed op het financiële gedrag en de beslissingen die worden genomen.

Mensen die minder rekening houden met de toekomstige consequenties, vertonen meer impulsief koopgedrag en waarderen opbrengsten nu veel sterker dan opbrengsten in de toekomst. Dit laatste is bijvoorbeeld zichtbaar in de manier waarop dergelijke mensen met een onverwachte financiële meevaller omgaan. Zij zullen deze veel sneller besteden aan 'leuke dingen' (uitstapjes) dan aan bijvoorbeeld het afbetalen van schulden, omdat het nut van het directe plezier veel sterker wordt ervaren dan het nut van het afbetalen, dat pas later komt.

(Joireman e.a., 2005).

Onderzoeken wijzen uit dat mensen die de toekomstige consequenties meer meenemen, meer sparen dan degenen die meer met hun huidige welzijn bezig zijn.

(Webley en Nyhus, 2001; 2006).

Uit de interviews komt naar voren dat het merendeel van de geïnterviewden voorafgaand aan de inkomensterugval nooit serieus heeft nagedacht over het feit dat zij met inkomensterugval te maken zouden kunnen krijgen. Zij hebben de inkomensterugval niet zien aankomen. Bij een aantal heeft de gedachte van een inkomensterugval wel door het hoofd gespeeld, maar daar bleef het bij. Zij hebben geen actie ondernomen om een eventuele inkomensterugval op te kunnen vangen.

*Monique (sinds vijf jaar in de bijstand en ze kan vanwege haar leeftijd geen nieuwe baan vinden): 'Een inkomensterugval? Daar had ik nog nooit over nagedacht, daar denkt toch niemand aan?'*

*Terry (werkloos geworden): 'Nee, daar heb ik niet echt over nagedacht. De situatie was zo dat de baanzekerheid heel groot was. Werkloos worden was niet in beeld.'*

In hoeverre mensen de inkomensterugval zien aankomen, hangt niet af van welke gebeurtenis iemand heeft meegemaakt. Zowel bij een scheiding als bij werkloosheid hebben sommige mensen de gebeurtenis wel voorzien en anderen niet. Ondanks dat de verschillende situaties geen verschil uitmaken, zit er wel verschil in het financieel gedrag dat mensen vertonen. Er is een verband tussen het financiële gedrag dat mensen voor de inkomensterugval vertoonden en of de inkomensterugval zien aankomen. Mensen met spaargeld geven vaker aan dat ze een inkomensterugval hebben zien aankomen dan mensen zonder spaargeld.

In bepaalde mate lijkt er bij de respondenten sprake te zijn van een onderschatting van de risico's en een te optimistisch beeld van de toekomst. Dit heeft als gevolg dat er onvoldoende is nagedacht over toekomstige gebeurtenissen die een grote financiële impact kunnen hebben.

*Robin (zelfstandige, krijgt door crisis minder opdrachten binnen): 'Ik heb nagedacht over een inkomensterugval, maar veel te weinig. Ook heb ik de gevolgen onderschat'.*

#### ***Uit de literatuur***

Mensen blijken overoptimistisch te zijn over de toekomst. Deze zogenoemde 'optimisme bias' houdt in dat mensen de kans op positieve gebeurtenissen overschatten en de kans op negatieve gebeurtenissen onderschatten. Dit leidt er toe dat men positiever is over de toekomst dan mogelijk realistisch is, waardoor er onvoldoende vooruit wordt gepland.

(Erta e.a., 2013; EIOPA, 2013; Weinstein, 1980)

Uit onderzoek is bijvoorbeeld gebleken dat mensen hun bestedingsgedrag voor de volgende week onderschatten (Peetz en Buehler, 2009) en dat ze onderschatten hoe lang het duurt om een lening terug te betalen (Lewis en Venrooij, 1995; Norvilitis e.a., 2006).

Daarnaast blijkt dat preferenties door de tijd heen niet consistent zijn: het heden wordt sterker gewaardeerd dan de toekomst. Dit wordt de 'present bias' genoemd. Neem als voorbeeld de keuze tussen het nemen van een banaan of een chocolade muffin in de lunchpauze. Als aan mensen wordt gevraagd wat ze zouden kiezen als ze de keuze over een week zouden moeten maken, dan kiest bijna 75 procent voor de gezonde optie: de banaan. Op de dag zelf blijkt echter slechts 30 procent daadwerkelijk voor de banaan te kiezen. Keuzes zijn dus niet consistent over tijd.

(Read en van Leeuwen, 1998)

## **2.3 Actie ondernemen**

Bijna iedereen die een eventuele inkomensterugval van tevoren zag aankomen, heeft actie ondernomen om de inkomensterugval op te vangen. Men heeft voornamelijk geprobeerd te gaan sparen en meer te gaan werken.

*Conny (werkloos geworden): 'Ik heb daar toentertijd een reservepotje voor opgebouwd, geld opzij gezet. En ik heb rekening gehouden met grote uitgaven en deze gepland voordat ik in inkomen achteruit ging.'*

Het is positief om te zien dat mensen die vooruitkijken en zich bewust zijn dat zij met een inkomensterugval te maken kunnen gaan krijgen, niet blijven afwachten, maar juist in actie komen en anticiperen op een eventuele toekomstige situatie. Aan de andere kant lijkt het erop dat mensen niet goed weten welke maatregelen ze moeten en/of kunnen nemen om zich voor te bereiden op een eventuele inkomensterugval. Belangrijk is dus dat mensen zich allereerst gaan realiseren dat een bepaalde gebeurtenis zich zou kunnen voordoen en vervolgens welke opties ze hebben om zich hierop voor te bereiden. Als dat duidelijk is, volgt de actie en het handelen naar de mogelijkheden.

*Bas is 30 jaar geleden in de WAO terecht gekomen. Nog voordat hij arbeidsongeschikt raakte was hij al bezig met de mogelijkheid van inkomensterugval. Zo realiseerde hij zich heel goed dat hij in een gevaarlijke sector werkzaam was en hij heeft gestaakt toen de WAO van 80 naar 70 procent van het laatstverdiende loon werd verlaagd (nog voordat hij zelf arbeidsongeschikt raakte). Ook heeft hij bij de werkgever gevraagd om een aanvullende WAO-verzekering, die helaas werd afgewezen. Hij heeft dus altijd gespaard met een inkomensterugval in zijn achterhoofd, maar achteraf vindt hij dit toch nog niet genoeg. De bodem van het spaarpotje begint na vele jaren leven op het sociaal minimum helaas in zicht te komen.*

## 2.4 Terugblik: Was de ondernomen actie voldoende?

De geïnterviewden die hun financiële gedrag zijn gaan aanpassen vanwege de inkomensterugval die zij hadden voorzien geven, terugkijkend, over het algemeen aan dat ze het niet anders zouden hebben aangepakt. De meest voorkomende actie is gaan bezuinigen. Dat zien de respondenten als noodzakelijk en dat zouden zij een volgende keer weer zo doen. Als ze al iets op financieel gebied zouden veranderen, dan zou het zijn dat ze eerder zouden zijn begonnen met bezuinigen. Een enkeling noemt een andere actie, zoals een zzp'er die achteraf eerder een kleine baan in loondienst zou zijn gaan zoeken of een klein aantal respondenten die achteraf liever een lagere hypotheek hadden gehad.

*Pieter (minder gaan werken): 'Ik zou achteraf gezien hetzelfde hebben gedaan, hoewel het wegvallen van luxe erg is. Maar je leert andere dingen waarderen.'*

Opvallend is dat er respondenten zijn die aangeven dat zij zelf vinden dat het wellicht niet de meest verstandige acties waren die ze hebben genomen, maar dat ze dit in de toekomst weer zouden doen. Emotionele overwegingen en de omstandigheden leiden ertoe dat er keuzes worden gemaakt die financieel gezien soms niet het meest verstandig zijn. Deze emotie en de omstandigheden maken dat de respondenten aangeven dit de volgende keer weer te doen.

*Eric (werkloos): 'Sommige keuzes, zoals twee keer op vakantie gaan, hadden wellicht beter anders gekund. Rationeel gezien was dat niet zo slim, maar emotioneel gezien wel. Waarschijnlijk zou ik het een volgende keer weer doen.'*

Veel respondenten leggen de verantwoordelijkheid voor de situatie buiten zichzelf. De omstandigheden creëren de problemen en het gedrag.

#### ***Uit de literatuur***

De locus of control is de subjectieve beleving van de hoeveelheid controle die iemand denkt te hebben over de uitkomsten van zijn eigen gedrag (van Hooft en Crossley, 2008). Personen met een hoge mate van interne 'locus of control' hebben het gevoel dat zij een grotere controle hebben over de gevolgen van hun gedrag. Zij vinden dat ze zelf controle hebben over hun eigen leven en de dingen om hen heen. Personen met een externe 'locus of control' schrijven de gevolgen juist niet toe aan hun eigen gedrag maar aan externe invloeden zoals machtige andere personen, geloof of geluk.

(Rotter, 1966)

Wat ook opvalt is dat veel respondenten wel iets willen veranderen, maar zij dat vaak zoeken in kleine dingen, zoals volgende keer iets eerder gaan bezuinigen.

*Annemarie (recent gescheiden): 'Ik had zeker iets ander gedaan! Ik was nooit zelf het huis uit gegaan. Blijven zitten tot het bittere einde!'*

Ook bij andere financiële beslissingen zoals de hypotheek of het aangaan van een lening, geeft het merendeel aan dat zij dat nu niet anders zouden doen als ze daar nog eens de kans voor zouden krijgen.

Degenen die achteraf wel andere financiële beslissingen zouden hebben genomen, geven veelal aan dat ze zich nu beter zouden laten informeren voordat ze een financieel product (lening, hypotheek) zouden afsluiten. Ze zouden zich nu, beter dan eerder is gebeurd, op de hoogte stellen van welk product ze daadwerkelijk afsluiten en wat de gevolgen ervan zijn.

*Stefan (minder gaan werken): Ik had liever meer van het product (de lening red.) geweten en dan had ik het niet gedaan. Zo was vroeger een lening aftrekbaar en nu niet meer, terwijl er om mij heen en bij mij het gevoel is dat het nog steeds aftrekbaar is dat het dus 'slim' is om een lening te hebben.*

*Suzan (vorig jaar gescheiden): 'Ik zou de hypotheek nu anders hebben aangepakt. We kozen een product zonder echt te weten wat dit betekende en zeker niet als er een scheiding zou volgen.'*

## 2.5 Spijt

Uit de interviews komt niet naar voren dat bepaalde mensen veel meer spijt hebben van de gemaakte keuzes en het een volgende keer anders zouden doen dan anderen. De schuldsituatie, de hoeveelheid spaargeld en het soort inkomensterugval dat iemand heeft meegemaakt, lijkt daar geen invloed op te hebben. Hoe de persoon de keuzes heeft ervaren maakt het verschil, dat heeft voor een groot deel te maken met de persoonlijkheid en mogelijkheden die de persoon ervaart

## 2.6 Conclusie en aanbevelingen

Het merendeel van de geïnterviewden heeft het life-event en de daarmee gepaard gaande inkomensterugval niet zien aankomen en niet of nauwelijks nagedacht over de mogelijkheid dat zoiets zou kunnen gebeuren. Er lijkt sprake te zijn van een onderschatting van risico's en daarnaast optimisme over de toekomst. Dit heeft als gevolg dat er onvoldoende wordt nagedacht over toekomstige gebeurtenissen die een grote financiële impact kunnen hebben. Nagenoeg iedereen die de inkomensterugval heeft voorzien, heeft ook geprobeerd actie te ondernemen, met name door te gaan sparen of meer te gaan werken. Na de inkomensterugval is iedereen zijn financiële gedrag gaan aanpassen. Door te bezuinigen, maar ook door beter met de administratie en de post om te gaan. Met de genomen financiële beslissingen zijn de geïnterviewden over het algemeen tevreden: slechts een minderheid zou achteraf iets anders hebben gedaan.

### Verschillen tussen groepen

Het financiële gedrag dat besproken is in dit hoofdstuk valt binnen het competentiegebied 'vooruit kijken' (Nibud, 2012). Dit competentiegebied is als volgt omschreven: de consument realiseert zich dat wensen en gebeurtenissen op de middellange en de lange termijn financiële gevolgen hebben en stemt zijn huidige bestedingen hierop af. Hier valt onder andere onder dat de consument in staat is om:

- maatregelen te bedenken waardoor hij een terugval in het inkomen door (geplande en ongeplande) veranderde omstandigheden in de toekomst kan opvangen;
- acties te ondernemen waardoor de huishoudfinanciën in geval van (geplande en ongeplande) wensen en gebeurtenissen in balans blijven.

Er kan dus geconcludeerd worden, dat de meeste respondenten onvoldoende maatregelen van te voren bedenken, maar wel acties ondernemen zodra er sprake is van een ongeplande gebeurtenis. Echter in veel gevallen is dit onvoldoende om de huishoudfinanciën in balans te houden.

### Aanbevelingen

*Maak consumenten bewust van mogelijke gebeurtenissen*



Het is belangrijk om uw klanten bewust te laten worden van eventuele gebeurtenissen die kunnen plaatsvinden en te wijzen op het belang van sparen. Ook de ketenpartners kunnen een belangrijke rol spelen bij het creëren van bewustzijn. Als dit besef er is, dan is de kans groot dat men zelf actie gaat ondernemen om de financiële consequenties van de gebeurtenis op te vangen. U en uw ketenpartners kunnen uw klanten daarnaast inlichten over welke maatregelen ze kunnen nemen om zich te wapenen tegen een inkomensterugval, zoals sparen, een verzekering afsluiten en minder lenen.

De crux is om mensen tot het inzicht te laten komen dat er een (reële) kans bestaat dat hen iets kan overkomen dat met een inkomensterugval gepaard gaat. Het is belangrijk om klanten zelf tot dit inzicht te laten komen. Op de meeste life-events van hun burgers heeft de gemeente geen zicht. Aanvraag van de WWB-uitkering is daarop een uitzondering. Er zijn gemeenten die iedere aanvragen van een WWB-uitkering op een voorlichtingsbijeenkomst laten komen. Op die manier kan de gemeente wijzen op de gevolgen van minder inkomen. Informeren en activeren van de WWB-cliënten over mogelijke life-events kan ook door middel van info-bulletins, brieven of de website. Daarnaast kan de gemeente professionals in de gemeente attenderen op het belang van risicobesef bij hun klanten. Het gaat dan bijvoorbeeld om:

- Mbo-scholen:  
Overstap van school naar werk, maar ook een eigen huis betrekken.
- Makelaars en hypotheekadviseurs;  
Bij het afsluiten van een hypotheek: de invloed die een inkomensterugval na een life-event kan hebben op de kosten van huisvesting;
- Woningcorporaties:  
Welke kosten komen er allemaal kijken bij een eerste woning;
- Advocaten en mediators:  
Scheidingen en de gevolgen daarvan voor de financiën.

De professionals kunnen vragen of mensen stil hebben gestaan bij alle financiële gevolgen en hoe ze die kunnen opvangen. De gemeente kan zorgen voor een goede sociale kaart, zodat de professionals weten hoe ze kunnen doorverwijzen als klanten hulp willen.

*Ga na hoe groot de inkomensterugval is waar iemand mee te maken heeft en om hoeveel aanpassingen dit vraagt*

De impact van een inkomensterugval hangt er mede vanaf hoe iemands bestedingspatroon en financiële plaatje er uitzag voorafgaand aan het life-event. Voor iemand die voor de werkloosheid lage vaste lasten had en veel minder uitgaf dan er aan geld binnenkwam, zijn de consequenties van een inkomensterugval veel kleiner dan voor iemand die net in staat was de hypotheek en andere vaste lasten te betalen. Voor de ene persoon volstaat het wellicht om een aantal abonnementen op te zeggen om rond te komen. Bij de andere persoon zal het gedrag moeten veranderen. Hieronder twee tips die kunnen helpen bij het in kaart brengen van de benodigde aanpassingen. Het zijn tips voor de klant zelf die op de website gezet kunnen worden, maar die bijvoorbeeld ook door maatschappelijk werk of de werkgevers ingezet kunnen worden.

Deze tips kunnen bijvoorbeeld worden gebruikt in coaching, maar ook mee worden gegeven als tip aan de burger in een kort adviesgesprek.

- *Maak samen met de klant een begroting, prioriteer de uitgaven en kijk waarop relatief eenvoudig te bezuinigen is.*

Door de uitgaven op een rijtje te zetten, wordt duidelijk waar het geld naartoe gaat. Dit is de basis om beslissingen te nemen waar wel en niet op kan worden bezuinigd.

Als duidelijk is waar het geld aan wordt uitgeven, laat dan de klant zijn of haar uitgaven op volgorde van belangrijkheid zetten. Om sommige uitgaven kan iemand niet heen, die moeten betaald worden. Bij andere uitgaven is er wel een keuze en die verschilt per persoon. Door te bezuinigen op de uitgaven onderaan de prioriteitenlijst, blijft er meer geld over voor de uitgaven bovenaan de lijst. Aangezien mensen vaak te laat door hebben dat ze hun financiële gedrag moeten aanpassen bij een verandering, kunnen ze hierop gewezen worden bij het doornemen van de uitgaven. Mensen kunnen (bijvoorbeeld door vrijwilligers) begeleid worden bij het stellen van prioriteiten en het maken van keuzes wat betreft hun uitgaven.

- *Gewoontegedrag aanpassen.*

Als iemand met een inkomensterugval te maken heeft, vraagt dit over het algemeen om een verandering van gedrag. Iemand is een bepaalde levensstijl en uitgavenpatroon gewend die nu, door het lagere inkomen, niet kunnen worden voortgezet. Naast het in kaart brengen van de inkomsten en uitgaven kan het daarom ook zeer behulpzaam zijn om in kaart te brengen in welke situaties iemand veel geld uitgeeft en hoe die situaties vermeden kunnen worden.

*Stimuleer iemand om zelf zijn of haar ervaringen met de huidige financiële situatie uit te spreken en de voordelen die verandering biedt.*

Wesdorp e.a. (2010) spreken in de handreiking [Het heft in eigen hand: sturen op zelfsturing](#) over het uitlokken van verandertaal bij klanten. Het is een manier van communiceren waardoor de klant (onbewust) redenen gaat noemen om te veranderen en de voordelen van verandering zal benadrukken. De meerwaarde hiervan is dat iemand zelf de redenen voor verandering gaat aandragen, in plaats van dat een professional aangeeft waarom het goed zou zijn dat iemand zijn situatie gaat aanpakken. Dit vergroot de motivatie en de kans dat iemand daadwerkelijk aan de slag gaat om de situatie te veranderen.

Op Nibud.nl kunt u ook meer lezen over motiverende gesprekstechnieken.



## 3 Sparen

Door geld te sparen heeft een huishouden geld achter de hand om grote en/of onverwachte uitgaven te kunnen bekostigen. Hierdoor is er geld beschikbaar en hoeft er geen geld geleend te worden als bepaalde goederen of diensten noodzakelijk zijn en direct moeten worden gekocht.

*Thea is 58 jaar en had jarenlang een eigen bedrijf, maar door de recessie en het ouder worden namen de opdrachten sterk af. In 2010 waren haar netto inkomsten nog meer dan 3000 euro per maand, in 2013 was dit afgenomen naar 0 euro. Haar partner heeft nog wel inkomsten en hiervan kunnen ze maandelijks een klein gedeelte sparen. Ze sparen hoofdzakelijk om hun pensioen iets beter te maken. Daarnaast sparen ze ook nog voor eventuele onverwachte gebeurtenissen. Ze houden in het achterhoofd dat Wiel (Thea's partner) ook zijn baan zou kunnen verliezen.*

In dit hoofdstuk zoomen we verder in op spaargedrag van mensen. Mensen zien het belang van sparen wel in, maar sparen lukt vaak toch niet. Het ontbreken van spaargeld, nu en in het verleden, komt bij mensen met betalingsachterstanden veel meer voor dan bij mensen zonder betalingsachterstanden. Het merendeel van de mensen met betalingsachterstanden heeft in het verleden nooit meer dan drie keer het maandsalaris aan spaargeld gehad.

*Frank (werkloos geworden): 'Ik heb wel altijd gespaard, maar niet met een inkomensterugval in het achterhoofd.'*

### 3.1 Spaargeld

De mensen zonder of met weinig spaargeld, vinden het bedrag aan spaargeld altijd onvoldoende. De geïnterviewden zien het belang van sparen dus veelal wel in, maar het lukt, om wat voor reden dan ook, niet. De reden waarom zij niet sparen is hoofdzakelijk omdat men niet genoeg inkomsten heeft om te sparen. Het grootste deel van de geïnterviewden zegt dat het spaargeld is opgegaan aan noodzakelijke uitgaven of om de inkomensterugval op te vangen.

*Douwe (voor de derde keer vader geworden): 'Het bedrag is niet naar tevredenheid. Ik had meer gespaard willen hebben, maar door omstandigheden en andere beslissingen is dat niet gelukt.'*

### *Uit de literatuur*

Uit onderzoek blijkt dat de hoeveelheid zelfbeheersing die een persoon heeft, van invloed is op de beslissingen die mensen nemen. Deze zelfbeheersing (wilskracht) is een reservoir dat uitgeput kan raken. En op dat moment is de kans groter dat men zwicht voor verleidingen, slechte of foute beslissingen neemt en kiest voor kortetermijnoplossingen. De wilskracht van mensen om verleidingen en beloningen op de korte termijn te weerstaan is beperkt, waardoor we onvoldoende volhouden om te (blijven) werken aan doelen en wensen op de lange termijn. Dit bemoeilijkt het vooruitkijken en sparen.

(Kahneman, 2012; Baumeister en Tierney, 2012)

## 3.2 Financiële problemen en spaargeld

Uit de extra analyses blijkt dat huishoudens met betalingsachterstanden in de meeste gevallen geen spaargeld achter de hand hebben. Bij huishoudens met lichte financiële problemen heeft meer dan de helft geen spaargeld; van degenen met ernstige financiële problemen heeft nagenoeg niemand spaargeld. Van degenen zonder betalingsachterstanden heeft bijna iedereen – in meer of mindere mate - spaargeld. Het is natuurlijk niet heel vreemd dat mensen met betalingsachterstanden minder vaak spaargeld hebben. Als ze spaargeld hadden dan waren waarschijnlijk geen betalingsachterstanden ontstaan. Een vraag die echter onbeantwoord is, is of mensen met betalingsachterstanden voorheen wél spaargeld hadden dat door de omstandigheden is opgegaan of dat ze het nooit gehad hebben en dat mede hierdoor financiële problemen zijn ontstaan.

*Milou (gezin, verminderde inkomsten bedrijf): 'Spaargeld hebben we niet. We hebben altijd wel een luxe leven gehad en we hebben toen te weinig gespaard.'*

Uit de extra analyses blijkt dat het merendeel van de mensen met betalingsachterstanden in het verleden ook nooit meer dan drie keer het maandsalaris aan spaargeld heeft gehad. Het ontbreken van spaargeld, ook in het verleden, komt bij hen veel meer voor dan onder mensen zonder betalingsachterstanden.

### *Uit de literatuur*

In 12 procent van de meerpersoonshuishoudens is geen spaarrekening aanwezig; noch een gezamenlijke spaarrekening, noch een spaarrekening van één van de partners. Onder alleenstaanden heeft ruim 30 procent geen spaarrekening. Daarnaast zijn er ook mensen die meerdere spaarrekeningen hebben. De meest genoemde reden voor meerdere spaarrekeningen is dat men meerdere spaardoelen heeft. Ook gebruikt men ze om onderscheid te maken tussen de korte en de lange termijn, tussen leuke en serieuze uitgaven of tussen specifieke uitgaven (bijv. een vakantie) en onverwachte uitgaven.

(Madern en Van der Burg, 2012).

Mensen met een spaarrekening hebben minder kans op financiële problemen, ongeacht óf en hoeveel geld er op die spaarrekening staat. Het hebben van de spaarrekening is dus al positief. Dit kan te maken hebben met het feit dat mensen die een aparte spaarrekening hebben al hebben nagedacht over sparen en het belang daarvan. Ook wordt de meerwaarde gezien van het scheiden van spaargeld van geld voor de dagelijkse betalingen, door te zorgen dat, als er gespaard wordt, dit op een 'afgezonderde' plek, de spaarrekening, gebeurt.

(Madern en van der Schors, 2012)

Uit extra analyses blijkt dat van diegenen die een klein bedrag aan spaargeld hebben (minder dan drie keer het maandelijkse huishoudinkomen<sup>1</sup>) meer dan de helft vroeger wel een groter bedrag heeft gehad. Het spaargeld is bij een belangrijk deel gebruikt voor het betalen van noodzakelijke uitgaven of het opvangen van een inkomensdaling. Van degenen die helemaal geen spaargeld hebben, had slechts een klein deel in het verleden meer dan drie keer het maandsalaris aan spaargeld.

### *Uit de literatuur*

Niet alleen het spaargedrag zelf, ook iemands houding ten aanzien van sparen en zijn of haar toekomstgerichtheid zijn bepalend voor de kans dat iemand geldproblemen krijgt. De volgende kenmerken blijken van invloed:

- De spaarbehoefte: iemand die niet of nauwelijks de behoefte voelt om te sparen, loopt een groter risico op geldproblemen.
- De verleidinggevoeligheid: iemand die gevoelig is voor verleidingen loopt een groter risico op geldproblemen.
- Een kortetermijnvisie: iemand die op de korte termijn gericht is, maakt meer kans op geldproblemen.

(Madern en van der Schors, 2012)

<sup>1</sup> Er is gekozen voor drie keer het huishoudinkomen, omdat de minimale buffer voor huishoudens afhankelijk is van het type huishouden. In het werkveld wordt drie keer het huishoudinkomen vaak genoemd als een verstandige buffer.

Mensen die aangeven dat het niet goed lukt om geld opzij te zetten voor grote financiële uitgaven omdat ze het liever uitgeven, maken een verhoogde kans op financiële problemen.

### 3.3 Conclusie en aanbevelingen

Mensen zien het belang van sparen in, maar het lukt, om wat voor reden dan ook, vaak toch niet. Het ontbreken van spaargeld, nu en in het verleden, komt bij mensen met betalingsachterstanden veel meer voor dan bij mensen zonder betalingsachterstanden. Het merendeel van de mensen met betalingsachterstanden heeft in het verleden nooit meer dan drie keer het maandsalaris aan spaargeld gehad.

#### Verschillen tussen groepen

In dit hoofdstuk zijn verschillende groepen besproken. Hieronder hebben we deze groepen waar mogelijk met elkaar vergeleken (zie ook bijlage II):

In de volgende opsomming zijn huishoudens *zonder* financiële problemen vergeleken met huishoudens *met* financiële problemen. Huishoudens *zonder* financiële problemen:

- hebben vaker spaargeld achter de hand;
- hebben voorheen (ook) vaker meer dan 3x hun huishoudinkomen aan spaargeld gehad.

Huishoudens met *lichte* financiële problemen, hebben vaker spaargeld achter de hand, dan huishoudens met *ernstige* financiële problemen.

De beschreven gedragingen vallen binnen het competentiegebied ‘vooruit kijken’ (Nibud, 2012). Dit competentiegebied is als volgt omschreven: de consument realiseert zich dat wensen en gebeurtenissen op de middellange en de lange termijn financiële gevolgen hebben en stemt zijn huidige bestedingen hierop af. Hier valt onder andere onder dat de consument in staat is om:

- te beschikken over een positief eigen vermogen voor (geplande en ongeplande) hoge uitgaven;
- mogelijke (geplande en ongeplande) hoge uitgaven op de middellange en lange termijn verantwoord op te kunnen vangen door middel van sparen en lenen;

Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat huishoudens *zonder* financiële problemen, vaker spaargeld achter de hand hebben dan huishoudens *met* financiële problemen. Daarnaast blijkt ook dat huishoudens *zonder* financiële problemen voorheen vaker meer dan drie keer het maandsalaris aan spaargeld hebben gehad dan huishoudens *met* financiële problemen. Consumenten *zonder* financiële problemen voldoen dus vaker aan de hierboven beschreven competenties, ook als we kijken naar het spaargedrag, voordat er problemen ontstaan zijn.

## Aanbevelingen

### *Maak het spaardoel concreet en visueel*

Sparen voor 'onvoorziene uitgaven' kan voor consumenten te abstract zijn, de meerwaarde kan dan te onduidelijk zijn (Warnaar en van Gaalen, 2012). Vraag naar de wensen van uw klanten en hoe ze die gaan realiseren. Of laat de klanten nadenken over wat ze bij anderen 'bewonderen' en ook graag zouden willen hebben. Door specifieke wensen en doelen voor ogen te krijgen, kan het makkelijker worden hiervoor geld opzij te zetten.

### *Laat consumenten een spaarrekening openen of meerdere spaarrekeningen voor verschillende doeleinden.*

Als klanten aan het eind van een schuldregeling komen, probeer de klant dan te motiveren tot het openen van een spaarrekening. Klanten zijn dan al gewend om een deel af te dragen aan schuldeisers en hun uitgavenpatroon is hierop aangepast. Wat eerst aflossing was kan nu geheel of gedeeltelijk gespaard worden, waardoor verliesaversie omzeild wordt. Dat geldt niet alleen voor klanten van de schuldhelpverlening, ook voor de bijstandscliënten is dit zeker van belang. Door de spaarrekening worden de dagelijkse betalingen gescheiden van geld voor 'nood' of grote, onverwachte uitgaven. Het beste zou zijn als aan het begin van de maand het bedrag dat overblijft na aftrek van de vaste lasten, meteen naar de spaarrekening wordt overgemaakt. Volgens het behavioral life-cycle model (Shefrin en Thaler, 1988) hebben mensen namelijk een soort piramide in hun hoofd waarin ze hun geld indelen. De onderste trede van de piramide bestaat uit cash en geld dat op de betaalrekening staat; daarboven zit het geld dat op de spaarrekening staat; en daarna het geld dat in aandelen, obligaties en andere beleggingen zit. Daarboven staat het geld dat in het huis is geïnvesteerd en helemaal bovenaan staat het 'toekomstig inkomen' zoals het pensioen. Mensen zijn geneigd om het geld in de eerste categorie (cash of geld op de betaalrekening) helemaal uit te geven. Hoe hoger het geld in de piramide zit, hoe minder geneigd mensen zijn om het geld uit te geven. Zodra geld dus op de spaarrekening staat, vinden mensen het lastiger om het uit te geven dan wanneer het op de betaalrekening staat.

Voor klanten die al een spaarrekening hebben, kan het stimulerend werken om de spaarrekening op te splitsen in meerdere spaardoelen of om meerdere spaarrekeningen te openen. Dit is een vorm van mental accounting. We houden in ons hoofd een, al dan niet bewuste, boekhouding bij met verschillende potjes voor salaris, spaargeld, financiële meevallers, belastingteruggave en investeringen. Net als een boekhouder openen en sluiten we kostenposten, schrijven we aankopen af en maken we de balans op (Shefrin en Thaler, 1988). Uit Nibud-onderzoek blijkt dat huishoudens die daadwerkelijk verschillende rekeningen hebben voor verschillende kostenposten (dus niet alleen in het hoofd), minder vaak aangeven dat zij onvoldoende middelen achter de hand hebben.

### *Geld automatisch overmaken naar een spaarrekening.*

Automatisch geld overmaken van de betaalrekening naar een spaarrekening is een manier om 'ongemerkt' geld opzij te zetten. Ook vanuit het eerder genoemde behavioral life-cycle model (Thaler en Shefrin, 1988) is het automatisch overmaken van geld naar de spaarrekening een goed idee. Probeer uw klanten dan ook te motiveren automatisch te gaan sparen. Bij de meeste spaarrekeningen kan het geld binnen een paar uur weer worden teruggestort naar de betaalrekening als het geld toch nodig is.

*Laat mensen sparen: niet vandaag, maar morgen.*

Sparen is pijnlijk voor mensen. Het betekent namelijk dat ze bestedingsruimte verliezen. Mensen vinden verliezen erg vervelend en ze doen harder hun best om een verlies te vermijden dan om hetzelfde te winnen. De psychologische impact van verliezen is zelfs ongeveer twee keer zo groot als die van winnen (Kahneman en Tversky, 1979). Aan de andere kant wordt sparen wel als belangrijk gezien en denken mensen vaak dat ze het in de toekomst wel gaan doen. Deze inzichten uit de wetenschap kunnen gebruikt worden om spaargedrag van klanten te bevorderen, en in Amerika wordt dit ook al daadwerkelijk toegepast (Thaler en Benartzi, 2004). In plaats van mensen nu meteen te laten sparen, laten ze mensen vastzetten dat ze per 1 januari een vast bedrag per maand gaan sparen voor hun pensioen. Ook wordt het spaarbedrag automatisch verhoogd als iemand een loonsverhoging krijgt waardoor men niet het gevoel heeft iets te verliezen. Door dit vast te leggen, is het spaarbedrag van de deelnemers flink verhoogd.

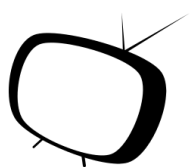
Als consumenten er dus moeite mee hebben om nu te gaan sparen, maar wel ooit willen gaan sparen, stimuleer ze dan om nu alvast een maandelijkse automatische incasso in de toekomst vast te zetten. Spreek bijvoorbeeld met uw klant af dat hij of zij bij een loonsverhoging een percentage van deze verhoging automatisch naar de spaarrekening verplaatst. Zo merkt de klant niets van verminderde bestedingsruimte en wordt wel meer gespaard.

#### *Leestip*

Wilt u mensen aanmoedigen te sparen door middel van informatie in folders, advertenties of informatie op uw internetpagina? Lees dan in de Leidraad Schuldpreventie de Werkwijzer Gedragsbeïnvloeding via internet en/of folders (Jungmann e.a., 2014). Hier vindt u aandachtspunten en tips van professionals en andere betrokkenen die folders en websites maakten in het kader van schuldpreventie.

#### *Kijktip*

In de Verenigde Staten hebben Hal Hershfield en Daniel Goldstein samen met collega's (Hershfield e.a., 2011) onderzoek gedaan naar hoe je mensen kunt stimuleren om meer te sparen voor hun pensioen. Mensen die een visuele voorstelling van hun 'toekomstige ik' te zien kregen (een foto van hoe zij er uit zouden zien als ze oud zijn), zagen toekomstige 'beloningen' als belangrijker en gingen daardoor meer sparen voor hun pensioen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat mensen niet genoeg inlevingsvermogen hebben om zich voor te stellen dat ze op een dag 'oud' zullen zijn. Mensen zien hun 'toekomstige ik' als een vreemde; iemand is zijn 'huidige ik' en zijn





'toekomstige ik' is iemand anders. Door een visueel beeld van de 'toekomstige ik' te geven wordt dit inlevingsvermogen een beetje geholpen. Mensen voelen zich dan meer verbonden met hun toekomstige ik waardoor ze zich ook makkelijker op de lange termijn kunnen richten en meer gaan sparen voor de toekomst.

Over dit onderzoek heeft Goldstein een TED-Talk gegeven: [\*The battle between your present and future self\*](#). De moeite waard om te kijken.

#### *Factsheets*

Bijlage III bevat twee factsheets die zijn bedoelt om consumenten te ondersteunen bij het sparen. Deze factsheets kunt u zelf uitdelen of de informatie ervan opnemen in nieuwsbrieven. Wijs ook uw ketenpartners op het bestaan van deze factsheets.

## Bronvermelding

- Baumeister, R.F., & Tierney, J. (2012). *Wilskracht. De herontdekking van de grootste kracht van de mens*. Amsterdam: Uitgeverij Nieuwzijds.
- Cameron, S., & Golby, D. (1990). An economic analysis of personal debt. *Bulletin of economic research*, 42(3), 241-247.
- Dijksterhuis, A. (2007). *Het slimme onbewuste*. Denken met gevoel. Amsterdam: Uitgeverij Bert Bakker.
- Erta, K., Hunt, S., Iscenko, Z., & Brambley, W. (2013). *Applying Behavioural Economics at the Financial Conduct Authority*. London: Financial Conduct Authority.
- European Insurance and Occupational Pensions Authority (2013). *Good practices on information provision for DC schemes; enabling occupational DC scheme members to plan for retirement*. Frankfurt: EIOPA.
- Hersfield, H.E., Goldstein, D.G., Sharpe, W.F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L.L., & Bailenson, J.N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48, S23-S37.
- Hooft, E.A.J. van, & Crossley, C.D. (2008). The Joint Role of Locus of Control and Perceived Financial Need in Job Search. *International Journal of Selection and Assessment*, 16(3), 258-271.
- Joireman, J., Sprott, D.E., & Spangenberg, E.R. (2005) Fiscal responsibility and the consideration of future consequences. *Personality and Individual Differences*, 39, 1159-1168.
- Jungmann, N., Calkoen, P., Hartogh, J. den, Hartogh, V. den, & Wesdorp, P. (2014) *Preventiebundel. Acht werkwijzers voor effectieve schuldpreventie*. Utrecht: Hogeschool Utrecht.
- Jungmann, N., Geuns, R. van, Klaver, J., Wesdorp, P., & Wolk, J. van der (2012). *Preventie: voorkomen is beter dan genezen*. Utrecht: Hogeschool Utrecht.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D. (2012). *Thinking fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

- Kempson, E., McKay, S., & Willitts, M. (2004). *Characteristics of families in debt and the nature of indebtedness*. Leeds: Crown.
- Lamme, V. (2010). *De vrije wil bestaat niet. Over wie er echt de baas is in het brein*. Amsterdam: Uitgeverij Bert Bakker.
- Lechner, L., Kremers, S.P.J., Meertens, R.M., & Vries, H. de (2010). Determinanten van gedrag. In J. Brug, P. van Assema, & L. Lechner (Red.). *Gezondheidspsychologie en gedragsverandering. Een planmatige aanpak (pp. 75-106)*. Assen: Van Gorcum / Open Universiteit Nederland.
- Lewis, A., & Venrooij, M. van (1995). A note on the perceptions of loan duration and repayment. *Journal of Economic Psychology*, 16, 161-168.
- Madern, T., & Burg, D. van der (2012). *Geldzaken in de praktijk*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T., & Schors, A. van der (2012). *Kans op financiële problemen*. Utrecht: Nibud.
- Nibud (2009). *Rondkomen in economische onzekerheid*. Utrecht: Nibud.
- Nibud (2012). *Goed omgaan met geld. Achtergronden bij de competenties voor financiële zelfredzaamheid*. Utrecht: Nibud.
- Norvilitis, J.M., Merwin, M.M., Osberg, T.M., Roehling, P.V., Young, P., & Kamas, M.M. (2006). Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413.
- Ommeren, C.M. van, Ruig, L.S. de, & Vroonhof, P. (2009). *Huishoudens in de rode cijfers. Omvang en achtergronden van huishoudens met (een risico op) Problematische schulden*. Zoetermeer: Panteia.
- Peetz, J., & Buehler, R. (2009). Is there a budget fallacy? The role of savings goals in the prediction of personal spending. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 1579-1591.
- Read, D., & Leeuwen, B. van (1998). Predicting hunger: The effects of appetite and delay of choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 189-205.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.

- Shefrin, H.M. & Thaler, R.H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- Taylor, M. (2009). *The impact of life events on financial capability: Evidence from the BHPS*. Londen: Financial Services Authority.
- Thaler R.H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), S164-S187.
- Thaler, R.H., & Sunstein, C. (2009). *Nudge. Naar betere beslissingen over gezondheid, geluk en welvaart*. Amsterdam: Business Contact.
- Tiemeijer, W.L. (2011). *Hoe mensen keuzes maken. De psychologie van het beslissen*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Tiemeijer, W.L., Thomas, C.A., & Prast, H.M. (2009). *De menselijke beslisser: Over de psychologie van keuze en gedrag*. Den Haag/ Amsterdam: WRR/ Amsterdam University Press.
- Warnaar, M., & Gaalen, C. van. (2012). *Een referentiebuffer voor huishoudens. Onderzoek naar het vermogen en het spaargedrag van Nederlandse huishoudens*. Utrecht: Nibud.
- Webley, P., & Nyhus, E.K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92, 423-446.
- Webley, P., & Nyhus, E.K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27, 140-164.
- Wesdorp, P., Hooft, E.A.J. van, Duinkerken, G., & Geuns, R. van (2010). *Het heft in eigen hand. Sturen op zelfsturing. Handreiking voor re-integratieprofessionals*. Den Haag: Raad voor Werk en Inkomen.

## Bijlagen

- I      Onderzoeksverantwoording
- II     Vergelijking tussen de groepen
- III    Factsheets:
  - a) Een financiële buffer
  - b) Sparen met een plan

## I Onderzoeksverantwoording

In deze bijlage wordt de methode van onderzoek en de gebruikte bronnen verder toegelicht.

Er is gebruik gemaakt van verschillende bronnen en onderzoeksmethoden. Centraal staan de 63 interviews die zijn gehouden. De informatie uit de interviews is aangevuld met dossieranalyses van 52 consumentendossiers die met hun financiële problemen worden ondersteund door een budgetcoach, een literatuurstudie naar wat er bekend is over financieel gedrag en de motivatie van consumenten en extra analyses op de data die zijn verzameld voor het binnen afzienbare tijd te verdedigen proefschrift van Madern. In dit proefschrift staat het financiële gedrag van consumenten met en zonder financiële problemen centraal. Het uitgangspunt daarbij is dat het belangrijk is te weten welk financieel gedrag mensen vertonen als je meer wilt weten over de drijfveren daarachter. Voor dit rapport zijn extra analyses<sup>2</sup> gedaan op de dataset van het proefschrift. Een voorbeeld daarvan zijn analyses om het effect te achterhalen dat inkomensterugval heeft op het financieel gedrag. Zowel in het proefschrift als ook in dit rapport worden de Nibud-competenties als uitgangspunt voor financieel gedrag van consumenten genomen.

Voor de interviews zijn personen geselecteerd uit de dataset van Madern die vervolgens hebben deelgenomen aan telefonische interviews voor dit rapport. De interviews vormen de basis van de vier rapporten binnen de reeks, maar zijn daarnaast illustratief en ondersteunend voor het proefschrift gebruikt. De interviews zijn afgenomen tussen november 2013 en april 2014. Er zijn twee verschillende vragenlijsten afgenomen. De eerste vragenlijst ging over sociale steun van en leningen die worden afgesloten bij vrienden en familie. De tweede vragenlijst ging over anticiperen op life-events en de wijze van administratie voeren. Sommige respondenten hebben een combinatie van deze vragenlijsten gekregen, het betreft dan voornamelijk de problematische schuldenaren. In tabel 1 staan de achtergrondkenmerken van de geïnterviewden.

---

<sup>2</sup> Dit betreft logistische regressies

Tabel 1: Achtergrondkenmerken deelnemers interviews (n=63)

		Aantal
Geslacht	Man	24
	Vrouw	39
Interview	Sociale steun en leningen	25
	Life-events en administratie	25
	Gecombineerd	13
Werk	Loondienst	31
	ZZP'er	7
	Geen werk	25
Woning	Huur	37
	Koop	26
Huishoudsamenstelling	Alleenstaand	18
	Eenoudergezin	14
	Gezin zonder kinderen	13
	Gezin met kinderen	16
Inkomensterugval	Ja	47
	Nee	16
Betalingsachterstanden	Ja	50
	Nee	13
Problematische schulden	Ja	15
	Nee	48

Daarnaast zijn er dossieranalyses uitgevoerd op 52 dossiers. Deze dossiers bevatten de gegevens van consumenten die met hun financiële problemen worden ondersteund door een budgetcoach. In de dossiers beschrijft de budgetcoach wat de problemen zijn, welke oorzaken er kunnen worden achterhaald en welke oplossingen er, volgens de budgetcoach, mogelijk zijn. Van de dossiers waren er 27 afkomstig van budgetcoaches die waren ingehuurd door werkgevers. De andere 25 betreffen dossiers waarbij budgetcoaches werden ingehuurd door banken, deze groep bestaat helemaal uit consumenten met een koopwoning.

Tabel 2: Achtergrondkenmerken cliënten budgetcoaching (n=52)

		Aantal
Werk	Loondienst	37
	ZZP'er	5
	Geen werk	8
Woning	Huur	10
	Koop	42
Huishoudsamenstelling	Alleenstaand	18
	Eenoudergezin	4
	Gezin zonder kinderen	15
	Gezin met kinderen	15

In dit rapport worden vier groepen onderscheiden. Deze indeling is afgeleid van de indeling die gebruikt is in het promotietraject. Er wordt hier niet gekeken naar de hoogte van de financiële achterstanden, maar naar de gevolgen van de financiële achterstanden voor de maatschappij en de kosten voor de schuldeiser. De vier groepen zijn:

- Huishoudens zonder betalingsachterstanden.
- Huishoudens met lichte financiële problemen, hieronder vallen huishoudens die één of meer van de volgende gebeurtenissen meegemaakt hebben:
  - enkele keer de huur/hypotheek meer dan 10 dagen te laat betaald;
  - achterstanden op de energierekening;
  - aanmaningen ontvangen;
  - brieven van incassobureau of deurwaarder ontvangen.
- Huishoudens met ernstige financiële problemen. Er is gekozen voor de term ernstig omdat het gaat om de gevolgen van de achterstand, met name de kosten die worden gemaakt door de schuldeiser en op lange termijn de kosten voor de maatschappij. Hieronder vallen huishoudens die de volgende financiële problemen hebben gehad:
  - regelmatig de huur of hypotheek niet betaald;
  - afgesloten van de energie;
  - loonbeslag op het inkomen gelegd;
  - aangemeld bij het CVZ.
- Huishoudens met een problematische schuldsituatie die zijn aangemeld voor of hulp hebben van professionele schuldhulpverlening, deze groep valt onder de huishoudens met ernstige financiële problemen.

Als er wordt gesproken over huishoudens met financiële problemen, dan zijn de drie laatste groepen samengenomen.



In tabel 3 staan de achtergrondkenmerken van de respondenten in de extra analyses. Respondenten konden het onderzoek invullen vanaf 26 augustus 2013 tot en met 1 november 2013. Deze tabel is in uitgebreidere vorm opgenomen in de dissertatie van Madern.

Tabel 3: Achtergrondkenmerken dataset (n=1984)

		Aantal
Geslacht	Man	550
	Vrouw	1434
Werk	Loondienst	1199
	ZZP'er	116
	Geen werk	669
Woning	Huur	773
	Koop	1211
Huishoudsamenstelling	Alleenstaand	532
	Eenoudergezin	202
	Gezin zonder kinderen	549
	Gezin met kinderen	663
	Anders	38
Inkomensterugval	Ja	736
	Nee	1248
Betalingsachterstanden	Ja	977
	Nee	1007

## II Vergelijking tussen de groepen

In de onderstaande tabellen zijn de verschillende groepen die in dit rapport zijn beschreven onderling vergeleken. In tabel 4 zijn de verschillen tussen huishoudens zonder financiële problemen en huishoudens met financiële problemen weergegeven. In tabel 5 is een vergelijking gemaakt tussen huishoudens met lichte financiële problemen en huishoudens met ernstige financiële problemen. In tabel 6 worden huishoudens die een inkomensterugval hebben meegemaakt vergeleken met huishoudens die geen inkomensterugval hebben meegemaakt.

Tabel 4: Vergelijking tussen huishoudens zonder financiële problemen en huishoudens met financiële problemen

Rapport	Geen financiële problemen	Financiële problemen
<b>Van vroeger naar later: vooruitkijken en aanpassingsgedrag</b>		
Spaargeld achter de hand	+	-
Voorheen meer dan 3x het maandsalaris aan spaargeld	+	-

Tabel 5: Vergelijking tussen huishoudens met lichte en ernstige financiële problemen

Rapport	Lichte financiële problemen	Ernstige financiële problemen
<b>Van vroeger naar later: vooruitkijken en aanpassingsgedrag</b>		
Spaargeld achter de hand	+	-

Tabel 6: Vergelijking tussen huishoudens die een inkomensterugval hebben meegemaakt en huishoudens die geen inkomensterugval hebben meegemaakt

Rapport	Geen inkomensterugval	Inkomensterugval
<b>Van vroeger naar later: vooruitkijken en aanpassingsgedrag</b>		
Betalingsachterstanden	-	+

### III Factsheets:

- a) Een financiële buffer
- b) Sparen met een plan



## Een financiële buffer

***Geld achter de hand voor onverwachte gebeurtenissen***

*Het kan iedereen gebeuren: de wasmachine begeeft het of de apk-keuring van de auto valt duur uit. Dergelijke uitgaven komen meestal onverwacht. En wat als u onverhoopt uw baan verliest, of om een andere reden met een inkomensterugval te maken krijgt? Dan is het prettig als u een financiële reserve heeft.*

### Een financiële buffer

Zo'n reserve wordt ook wel een financiële buffer genoemd. Deze kunt u gebruiken om direct een reparatie te betalen of een nieuw exemplaar aan te schaffen. Een lening afsluiten is dan niet nodig. U kunt de buffer gebruiken om rond te komen in dure maanden (met veel uitgaven) of in arme maanden (met weinig inkomsten). U kunt het bedrag ook reserveren voor grote uitgaven, zoals een wasmachine, een vakantie of een nieuwe CV-ketel.

### Hoogte buffer

Welk bedrag kunt u het beste reserveren voor dergelijke kosten? Het Nibud heeft een rekentool waarmee u snel en eenvoudig uitrekent wat minimaal gewenst is en wat anderen in uw situatie achter de hand hebben: [de BufferBerekenaar](#).

De uitkomst van de BufferBerekenaar helpt u voor uzelf vast te stellen hoeveel u achter de hand zou moeten hebben. Dat bedrag hoeft u niet morgen al bij elkaar te hebben, als u een richtbedrag heeft, kunt u daar naartoe sparen.

- Zet zorgvuldig uw inkomsten en uitgaven op een rij. Op basis daarvan ziet u hoeveel u per maand kunt sparen. Zet iedere maand een vast bedrag op uw spaarrekening, dan krijgt de buffer al snel vorm.
- Met het spaarplan rekent u uit hoe lang u moet sparen om het gewenste bedrag bij elkaar te hebben.
- Kies een spaarrekening die bij uw wensen aansluit om de buffer op te bouwen.

### Onderhoud uw buffer

Soms zult u gebruik moeten maken van de buffer. Dat is niet erg, daarvoor heeft u dit geld juist opzij gezet. Denk er wel aan om naderhand de buffer weer aan te vullen. Het kan ook dat er iets in uw persoonlijke situatie verandert, bijvoorbeeld in verband met:

- Een verhuizing;
- Wijziging in inkomen;
- Gezinsuitbreiding;
- Nieuwe apparatuur die u direct wilt kunnen repareren of vervangen.

Kijk dan opnieuw op welk spaarbedrag u zich richt; hoeveel geld in uw geval verstandig is om achter de hand te hebben.



## Sparen met een plan

*Geld opzij zetten voor een specifiek doel*

*Spaart u voor de vakantie of een nieuwe auto? Met een spaarplan berekent u eenvoudig hoe lang het duurt voor u het bedrag bij elkaar heeft. Ook als u spaart om uw gewenste financiële buffer te bereiken, is dit een handig hulpmiddel.*

### Hoe lang? Hoeveel?

Weet u hoeveel u per maand kunt sparen? Dan kunt u uitrekenen hoeveel maanden het duurt voordat u uw spaardoel of gewenste buffer hebt bereikt.

Het kan ook andersom: als u uw spaardoel binnen 2, 4 of 10 maanden wilt behalen, kunt u berekenen hoeveel u per maand moet sparen.

Zet uw inkomsten en uitgaven op een rij om te zien of het spaardoel haalbaar is. U kunt niet maandelijks 200 euro sparen als u maar 100 euro per maand overhoudt na alle vaste uitgaven te hebben betaald.

### Hoe houdt u zich aan het spaarplan?

- Controleer regelmatig of u op koers zit en stel uw plan bij als u ziet aankomen dat het niet lukt;
- Deel uw spaardoel met anderen, dit motiveert om uw spaarplan te behalen.
- Open een aparte spaarrekening voor het spaardoel. Dan komt u niet in de verleiding om tussendoor geld op te nemen;
- Laat elke maand automatisch een vast bedrag naar uw spaarrekening overboeken. Zo spaart u zonder dat u het door hebt. Doe dit direct als uw loon of uitkering is overgemaakt;
- Spaart u voor een specifiek doel? Knip een plaatje of foto uit van het spaardoel. Elke keer als u geld uit wilt geven, kijk u er even naar. Dan weet u waar u het voor doet;
- Stel kleine mijlpalen tussendoor, met een kleine beloning;
- Accepteer een terugval, wees niet te streng.

### Spaartips

- Krijgt u eenmalig een extra bedrag, bijvoorbeeld een eindejaarsuitkering? Zet dit bedrag direct op uw spaarrekening;
- Krijgt u een salarisverhoging? Ga dit bedrag dan maandelijks automatisch sparen. U mist dit bedrag niet en zo spaart u ongemerkt;
- Spaar aan het begin van de maand. Laat u het geld de hele maand op de rekening staan, dan is de verleiding groter om het uit te geven.