

*Congresbundel van de
Stichting Fundatie Bachiene*

Perspectieven voor **vastgoedfinanciering**

Hoofdredactie:
prof. dr. T.M. Berkhout
prof. mr. A.A. van Velten

*Congresbundel van de
Stichting Fundatie Bachiene*

Perspectieven voor
vastgoedfinanciering

Hoofdredactie:
prof. dr. T.M. Berkhout
prof. mr. A.A. van Velten

Het financieel bewustzijn van de consument

*Prof. dr. D. Brounen, TiasNimbas Business School, Tilburg University,
VastgoedLAB, hoogleraar Vastgoedeconomie*

1. Inleiding

‘De overheid is geen geluksmachine.’ Deze uitspraak van onze premier verbeeldt de tijd waarin wij leven. Na jaren van economische voorspoed is geluk dunner gezaaid, en na decennia van collectieve regelingen is de overheid steeds minder in staat en voornemens om burgers te voorzien van het geluk dat zij zoeken. De Nederlandse overheid trekt zich steeds verder terug. Uit de zorg, uit pensioenen, uit de arbeidsmarkt, maar zeker ook uit de woning- en hypotheekmarkt. Nederlanders dienen zelfredzamer te worden wanneer het hun eigen financiële planning betreft. Steeds grotere beslissingen dienen zelfstandig te worden genomen, zoals het sparen voor de oude dag of het financieren van de eigen woning.

In deze bijdrage sta ik stil bij de vraag in hoeverre de Nederlandse maatschappij klaar is voor deze overgang. Zijn onze huishoudens al bezig met hun financiële planning en zijn zij in staat om hun weg te vinden op de hypotheekmarkt? En wellicht nog belangrijker, is dit dan de juiste weg en hoe kan men de vaardigheid om adequate financiële keuzes te maken – financieel bewustzijn – stimuleren? In dit hoofdstuk bespreek ik onderzoeksresultaten uit een tweetal studies, waarin ik heb samengewerkt met collega-onderzoekers. De resultaten inzake hypotheekkeuzes

stammen uit het werk *Financial Literacy, Risk Aversion and Choice of Mortgage Type by Households* dat samen met dr. Ruben Cox en dr. Peter Neuteboom, collega's van RSM Erasmus University, tot stand is gekomen. Resultaten met betrekking tot spaargedrag zijn ontleend aan de studie *Financial Responsibility, Attitude and Financial Decision Making*. Deze studie is een coproductie met prof. dr. Kees Koe-dijk en dr. Rachel Pownall, collega's aan TiasNimbas Business School.

2. Het huishoudboekje en financiële geletterdheid

De recente financiële crisis heeft wereldwijd overheden geïnspireerd hun beleid sterker te richten op het stimuleren van huishoudens om zich bewust te worden van hun langetermijnbenodigdheden, in plaats van het prikkelen van kortetermijnconsumptie door goedkope financiering. Met andere woorden, het beheer van het huishoudboekje moet meer gericht worden op de lange termijn. Deze trend is nog versterkt door de demografische vergrijzing die ervoor zorgt dat langetermijnbehoeften zoals zorg en pensioen steeds minder houdbaar worden binnen de overheidsbegroting. Kortom, steeds vaker komt de burger zelf financieel aan zet.

Deze wijziging in beleid vereist een brede aanwezigheid van financiële basiskennis. In theorie hoeft dit op geen enkele wijze een probleem te zijn. Klassieke levenscyclusmodellen uit de economie veronderstellen immers dat consumenten hun bestedingen uitvlakken over hun levensloop door vooruitblikkend gedrag en slim uitgekiende planningen. Zo is de keuze voor sparen versus spenderen voor het eerst besproken in de literatuur door Ramsey (1928) en Fischer (1930) in hun zogenoemde 'oneindige-levenscyclusmodel'. Dit raamwerk vormt de basis voor een economische denkwijze die ervan uitgaat dat tijd, inspanning en geld intertemporeel prudent worden verdeeld. In algemene termen veronderstelt dit model dat huishoudens alle informatie gebruiken om zorgvuldig achtereenvolgende keuzes te maken om een samenhangend doel te bereiken. In financiële termen betekent dit dat huishoudens een actieve spaarstrategie inzetten om hun toekomstige consumptiepatroon te optimaliseren.

Maar in de afgelopen tien jaren zijn er diverse studies verschenen die ons doen vermoeden dat huishoudens in de praktijk aanzienlijk minder vooruitblikkend

zijn, zeker wanneer het financiële kwesties betreft. Al in 2003 startte de *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) een project dat gericht was op het versterken van financiële kennis binnen de verschillende landen. Dit project lanceerde hiervoor de term ‘financiële geletterdheid’. In 2005 lieten Australische resultaten uit dit OECD-project zien dat 72% van de respondenten in het onderzoek niet in staat was om eenvoudige renteberekeningen zelfstandig te verrichten. Britse resultaten uit deze periode toonden aan dat Britse consumenten niet gericht op zoek gingen naar financiële informatie voordat zij grote keuzes maakten en Canadese respondenten uit deze OECD-studies gaven zelfs aan een bezoek aan de tandarts minder belastend te ervaren als het nemen van een financiële investeringsbeslissing.

In de academische literatuur is de analyse ten aanzien van financiële-huishoudplanning echt in zwang gekomen door Campbell (2006). Hij bestudeerde uitvoerig het verschil tussen de aanwezige theoretische kennis over wat huishoudens zouden doen met hun financiële plannings en wat huishoudens in de praktijk daadwerkelijk ondernemen op dit vlak. Hij liet helder zien dat, terwijl de financiële kennis steeds verder uitbreidde in de literatuur, er steeds minder kennis aanwezig leek onder gemiddelde huishoudens. Terwijl sommige huishoudens er prima in slaagden adequate financiële oplossingen te vinden, bleken steeds meer huishoudens vast te lopen in zeer basale beginnersfouten. Deze fouten werden vaker gemaakt door armere en lager opgeleide huishoudens, waardoor de vraag naar financiële opleidingen en overheidsregulering sterker werd. Lusardi en Mitchell (2007) toonden aan dat maar liefst 45% van de Amerikaanse babyboomers (in de leeftijd van 56–60) geheel niet deed aan pensioenplanning, en daardoor aankoersten op een pensionering zonder opbouw van enige vorm van vermogen. Een bepalende factor in dit planningsgedrag bleek opnieuw te liggen in ‘financiële geletterdheid’: een verzameling van vaardigheden en kennis waarmee individuen in staat raken om goed geïnformeerde en effectieve keuzes te maken op basis van financiële informatie.

Lusardi en Mitchell (2007) slaagden er vervolgens in om door middel van een uitgekende vragenlijst deze financiële geletterdheid op huishoudniveau nauwkeurig in beeld te brengen. Deze maatstaf – de ‘financiële-geletterdheidsscore’ – combineert de juistheid van antwoorden op een vijftal verschillende financiële vraagstellingen tot een eenduidige score.

De financiële-geletterdheidsscore

In het restant van dit hoofdstuk treft u regelmatig verwijzingen naar de financiële-geletterdheidsscore. In navolging van Lusardi en Mitchell (2007) is deze score een samengestelde uitkomst van de antwoorden op onderstaande vragen.

Q1: Stel, u heeft vandaag 100 euro aan spaargeld op een rekening bij de bank staan. Op deze rekening wordt elk jaar 2% rente uitgekeerd op uw spaarsaldo. Hoeveel geld zou u na 5 jaren op deze rekening hebben staan, indien u het geld niet tussentijds opneemt?

- A) Meer dan 102 euro
- B) 102 euro
- C) Minder dan 102 euro

Q2: Stel, de spaarrente op uw bankrekening bedraagt jaarlijks 1%. De inflatie is gelijk aan 2% per jaar. Hoeveel zou u na 1 jaar kunnen kopen van uw geld op deze bankrekening?

- A) Meer dan vandaag
- B) Precies evenveel als vandaag
- C) Minder dan vandaag

Q3: Stel, de algehele rentestand gaat morgen stijgen; wat gebeurt er daardoor met de waarde van uitstaande obligaties?

- A) Deze zullen in waarde stijgen
- B) Deze zullen in waarde dalen
- C) Deze blijven gelijk in waarde
- D) Er bestaat geen relatie tussen de rentestand en waarde van obligaties

Q4: Een 15-jarige hypotheek kent doorgaans hogere maandlasten dan een 30-jarige hypotheek (met gelijke leensom), maar de totale rentelasten die men betaalt over de leentermijn van een 15-jarige hypotheek zijn wel lager.

- A) Juist
- B) Onjuist

Q5: Het beleggen in aandelen van 1 enkel bedrijf is doorgaans veiliger dan hetzelfde bedrag beleggen in een beleggingsfonds

A) Juist

B) Onjuist

In zowel de studies van Lusardi en Mitchel (2007) als de Nederlandse studies verderop in dit hoofdstuk wordt het aantal correcte antwoorden gebruikt als indicator van financiële geletterdheid.

De tijd heeft niet stilgestaan sinds 2007. Het uitbreken van de kredietcrisis heeft de aandacht voor financiële geletterdheid in een stroomversnelling gebracht en ook in de wetenschap is er steeds meer werk verricht op dit vlak. Zo heeft Huston (2010) het bovenstaande begrip verder uitgediept door een opsplitsing te maken tussen financiële kennis en financieel handelen. Zo bleek dat ook huishoudens met kennis van zaken niet altijd slaagden in verstandig handelen. Vooral vanuit het vakgebied van de psychologie is veel additionele kennis inzake het financieel handelen aangereikt. Zo zijn elementen met betrekking tot beperkte rationaliteit (*bounded rationality*), gelimiteerde zelfbeheersing en overmatige risicoaversie inmiddels verwerkt in moderne levenscyclusliteratuur.¹

Een belangrijk psychologisch begrip dat hierbij aandacht verdient, is de zogenoemde *locus of control*, vrij vertaald beheersingsoriëntatie. Dit concept, geïntroduceerd door Rotter (1966) in de psychologie, is populair geworden als maatstaf voor de grondhouding van individuen. Bij *locus of control* wordt gemeten in hoeverre men ervan overtuigd is dat eigen initiatief loont. Bij zwakke *locus of control* overheerst het gevoel dat het lot de toekomst van de desbetreffende persoon bepaalt, terwijl mensen met een sterke *locus of control* juist overtuigd zijn van de maakbaarheid

¹ Deze drie begrippen hebben betrekking op de discrepantie tussen consumentengedrag in de praktijk en de veronderstellingen ten aanzien van menselijk handelen binnen financieel-economische modellen. Zo blijken consumenten maar beperkt rationeel te zijn in hun keuzes. Regelmatig worden op het eerste oog onlogische voorkeuren uitgesproken, waarbij gewoontes bijvoorbeeld een belangrijke rol spelen. Ook blijken consumenten gulziger in hun aankopen, waardoor zij niet slechts hun 'nut' optimaliseren, maar ook hun drang naar meer. Tot slot blijken consumenten financiële risico's zeer zwaar te wegen. Psychologisch onderzoek laat zien dat verlies vrijwel tweemaal zwaarder weegt dan winst, waardoor veel consumenten verkramppt omgaan met de kans op verlies.

van hun perspectieven. Net als bij financiële geletterdheid is een reeks van (12) vragen de basis voor deze psychometrische maatstaf.² Inmiddels is deze al ingezet in diverse vraagstukken, uiteenlopend van de medische kans op overgewicht tot het begrijpen van politiek stemgedrag. Ook binnen het wel of niet nemen van regie over de eigen financiële planning kan deze factor een rol spelen. Vandaar dat ik nu vervolg met een brede verkenning van de rol van onder meer deze *locus of control* op het spaargedrag van de gemiddelde Nederlander.

3. Sparen versus spenderen

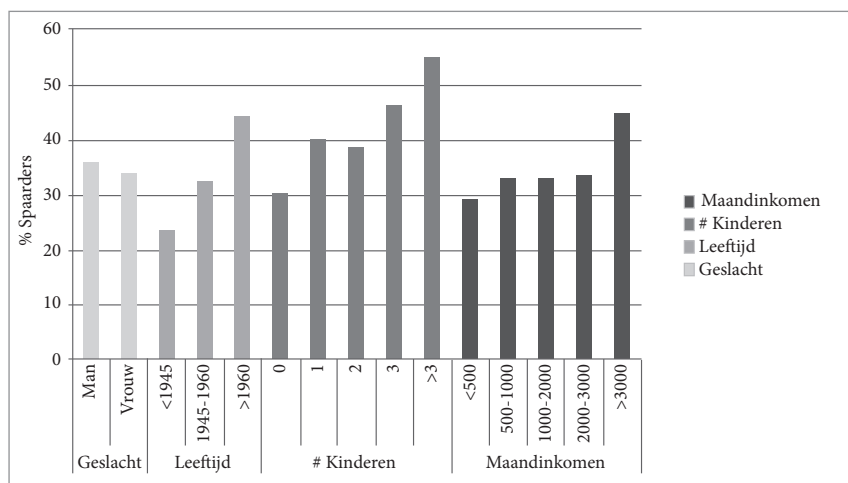
‘Regeren is vooruitzien’, zo ook in financieel opzicht. Niet alleen onze overheid, maar ook wijzelf moeten meerjarige plannen maken om onze doelen te bereiken zonder buiten ons budget te raken. Die doelen gaan steeds minder vaak over die zeilboot of het vakantiehuisje in Toscane, maar steeds vaker over een aanvulling op het verschraalde pensioen of de extra zorg die straks niet meer vergoed zal worden. Kortom, plannen is geen weelde meer, eerder een *must*. In alle gevallen vereist dit voldoende vooruitblikkend vermogen en de capaciteit en discipline om vandaag te sparen voor wat morgen nodig is. Dit soort spaargedrag wordt door economen al snel als ‘normaal’ verondersteld. In hun modellen zijn consumenten immers volledig rationeel en hebben zij volledige beheersing over hun wensen en mogelijkheden. De praktijk is echter weerbarstig. Zo liet onderzoek van Nibud in 2012 nog zien dat ruim 40% van de Nederlandse huishoudens te weinig financiële buffers had aangelegd. Maar liefst 20% had helemaal geen buffer, en nog eens 20% had een buffer van minder dan 2.000 euro. Dat is te weinig, aangezien een gemiddeld huishouden over ten minste 3.550 euro spaargeld zou moeten kunnen beschikken om te kunnen voldoen aan onderhoud van het huis of auto of het vervangen van inventaris (Nibud 2012). Ongeveer 15% van de huishoudens spaart niet; 12% heeft zelfs helemaal geen spaarrekening. Deze huishoudens sparen dus voor niets, laat staan voor hun oude dag. Uiteraard wordt dit deels verklaard door

2 Deze twaalf vragen confronteren ondervraagden met stellingen aan de hand waarvan zij zich kunnen uitspreken ten aanzien van de maakbaarheid van succes en resultaat. Binnen deze twaalf vragen spelen ‘lot’, ‘kans’ en ‘inzet’ een grote rol. Op grond van de reacties op deze stellingen wordt een eenduidige indexscore samengesteld, die per individu aangeeft in hoeverre men gelooft in de invloed van het lot versus de eigen inzet.

het inkomen, dat voor sommige huishoudens eenvoudigweg niet toereikend is om te kunnen sparen. Maar in veel gevallen ligt de oorzaak elders. In deze sectie bespreek ik kort de belangrijkste uitkomsten van een gezamenlijke studie van Koedijk en Pownall (2013), waarin wij een completer beeld proberen te schetsen van de achtergronden en drijfveren van Nederlandse spaarders en spendeerdere.

Een steekproef van spaarders

In deze studie maken wij gebruik van het *Dutch Household Panel* zoals het binnen Centerdata is opgesteld voor De Nederlandse Bank (DNB). Deze steekproef bevat 1.721 huishoudens die zorgvuldig zijn geselecteerd om een representatieve doorsnede van de Nederlandse samenleving weer te geven. Deze groep wordt al jarenlang gevolgd door DNB en periodiek ondervraagd over tal van financieel-economische thema's. Voor deze gelegenheid hebben wij een vragenlijst opgesteld waarin wij het spaargedrag centraal stelden. Hierbij werd de respondenten in eerste instantie gevraagd naar de eigen perceptie van hun spaar- en spendergedrag. Daarnaast is er informatie opgevraagd ten aanzien van de huishoudsituatie, jeugd en opvoeding, vaardigheden en interesses en persoonlijkheid en gedrag. In tabel 1 staat een beschrijving van al deze achtergronden, voor zowel de steekproef als de groep respondenten die zichzelf kwalificeert als 'spaarder' of 'spendeerder'.



Figuur 1: Spaarders in beeld

3 Met 'spendeerdere' bedoelen wij respondenten die hun inkomen consumeren en bewust niet kiezen voor het sparen van een deel hiervan.

Tabel 1: Steekproef en achtergronden

	Totale steekproef (n=1721)	
	Gemiddelde	Stdev
A: Huishoudachtergronden		
Mannelijk hoofd van huishouden (%)	54,17%	49,84%
Leeftijd hoofd van huishouden (jaren)	57,24	13,59
Huishoudomvang (# personen)	2,40	1,21
Respondent met kinderen (dummy ja=1)	0,30	0,46
Aantal kinderen in huishouden	0,62	1,03
Maandelijks netto-inkomen (in euro's)	€ 1.845,66	€ 4.648,23
B: Jeugd en opvoeding		
Generatie geboren voor 1945 (%)	25,95%	43,85%
Generatie geboren tussen 1945-1960 (%)	39,88%	48,98%
Generatie geboren tussen 1960-1975 (%)	26,07%	43,92%
Generatie geboren na 1975 (%)	8,11%	27,30%
Respondenten die geboren zijn in 'rijkere' gezinnen (%)	25,83%	43,78%
Ouders van respondent hadden spaarplan voor opleiding (%)	21,26%	40,93%
Respondenten die op hun twaalfde zakgeld kregen (%)	53,75%	49,87%
C: Opleiding en interesses		
Hoger opgeleid (%)	39,40%	48,87%
Goed in wiskunde (%)	27,14%	44,49%
Houdt financieel nieuws bij (%)	10,51%	30,67%
Doet thuis de administratie (%)	71,47%	45,17%
Financiële-geletterdheidsscore (aantal goed antwoorden uit zes)	4,18	1,19
D: Persoonlijkheid en gedrag		
Religieuze respondent (%)	57,60%	49,43%
Katholiek (%)	28,35%	45,08%
Gereformeerd (%)	20,42%	40,32%
Politieke voorkeur: links (%)	26,79%	44,30%
Positieve economische verwachtingen (%)	36,64%	48,20%
Houdt een strakke administratie bij (%)	62,88%	48,33%
Neemt graag risico's (%)	9,00%	28,64%
Interne locus of control (0-6)	4,42	0,88
Geloof in kans en lot (0-6)	3,39	0,91

Spendeerders (= 699)		Spaarders (n=566)		T-waarde
Gemiddelde	Stdev	Gemiddelde	Stdev	
52,65%	0,50	54,06%	0,50	-0,08
60,40	12,70	54,00	13,80	7,03
2,26	1,12	2,53	1,31	-3,05
0,27	0,44	0,36	0,48	-3,92
0,47	0,94	0,77	1,12	-4,26
€ 1.751,14	€ 3.589,90	€ 2.096,98	€ 6.850,10	-1,62
34,05%	47,42%	18,02%	38,47%	5,48
41,49%	49,31%	38,16%	48,62%	0,31
20,31%	40,26%	32,51%	46,88%	-3,63
4,15%	19,96%	11,31%	31,70%	-3,83
23,61%	42,50%	29,51%	45,65%	-2,81
18,31%	38,70%	26,15%	43,98%	-3,61
48,78%	50,02%	60,78%	48,87%	-4,09
33,91%	47,37%	45,76%	49,86%	-3,22
25,61%	43,68%	30,04%	45,88%	-2,31
8,30%	27,60%	13,96%	34,69%	-3,66
71,10%	45,36%	70,85%	45,49%	-0,23
4,13	1,17	4,31	1,20	-2,73
58,37%	49,33%	56,71%	49,59%	0,96
29,90%	45,81%	26,68%	44,27%	0,97
21,03%	40,78%	19,26%	39,47%	0,51
25,89%	43,84%	31,63%	46,54%	-2,81
21,03%	40,78%	64,49%	47,90%	-17,31
55,51%	49,73%	77,39%	41,87%	-0,23
7,01%	25,55%	11,13%	31,48%	-1,88
4,33	0,89	4,59	0,85	-5,41
3,44	0,90	3,30	0,93	2,73

Interessant in dit verband is om te zien dat de spendeerdere gemiddeld een hogere leeftijd, een kleiner huishouden en een lager inkomen hebben. Spaarders blijken uit deze cijfers vaker te zijn geboren in 'rijkere' gezinnen en te zijn opgevoed door ouders die vroeger een voorbeeld gaven door zelf te sparen voor hun opleiding en die hun al als kind van twaalf door het geven van zakgeld leerden om te gaan met geld. Spaarders zijn *niet* de mensen die thuis de administratie doen. Eerder zijn het hoger opgeleiden met een lichte aanleg voor wiskunde en interesse in financieel nieuws. Ook is de financiële-geletterdheidscore van Lusardi en Mitchel (2007) gemiddeld iets hoger onder de spaarders. Wellicht het meest vernieuwend in dit verband zijn de inzichten in de persoonlijkheden en het gedrag van spaarders. Zo blijkt de religieuze achtergrond geen rol te spelen en zijn spaarders eerder links dan rechts in hun politieke voorkeur. Groot zijn de verschillen vooral ten aanzien van de economische vooruitzichten. Spaarders zijn namelijk aanzienlijk optimistischer over de algehele economische vooruitzichten, terwijl pessimisme in dat verband spendeerdere juist zou moeten motiveren om financiële reserves op te bouwen. Spaarders nemen liever risico's dan spendeerdere, terwijl niet-sparen in financiële zin gelijk staat aan het nemen van risico. Tot slot zien wij hier ook dat de *locus of control* – het gevoel dat eigen inspanningen zullen resulteren in succes – sterker is onder spaarders. Spendere hechten eerder geloof aan de invloed van het lot en lijken mede daarom minder waarde te hechten aan het financieel plannen van hun eigen toekomst.

Figuur 1 toont het percentage zelfbenoemde spaarders binnen diverse doorsnedes van deze steekproef. De kans dat men zichzelf als spaarder ziet, is groter onder jongere mannen met kinderen en een hoger inkomen. Maar in hoeverre dit zelfbeeld strookt met de realiteit, is nog een openstaande vraag.

Zelfbeeld versus de feiten

Een veelgehoorde en terechte kritiek op dit soort vragenlijstonderzoek is het verwijt dat de mening van respondenten niet altijd strookt met hun daden. Zo zijn wij gestart met het indelen van respondenten in 'spaarders' en 'spendeerdere' op basis van de eigen inschatting van de respondent. Maar in hoeverre zijn respondenten in staat om deze inschatting op de juiste wijze te maken? Hierbij spelen schaamte, het geven van sociaal wenselijke antwoorden, of het gebrek aan zelfreflectie een belangrijke rol.

Om dit verschil tussen zeggen en doen in kaart te brengen hebben wij een aantal aanvullende achtergronden in beeld gebracht. Zo hebben wij opgevraagd hoe hoog het spaarsaldo van onze respondenten is en hoe dit zich verhoudt tot hun jaarlijkse inkomen. Ook hebben wij aanvullende vragen gesteld met betrekking tot hun spaarreserves om een jaar zonder inkomen te kunnen overbruggen of om de opleiding van hun kinderen te kunnen betalen. Tot slot hebben wij ook een aantal vragen gesteld waarin de houding ten opzichte van hun oudedagsvoorziening wordt uitgediept. Zo vragen wij of men de pensioenoverzichten – zoals deze jaarlijks thuis worden gestuurd – leest, en in hoeverre men zich verdiept in het financiële plaatje van die oude dag. Berekent men zelf hoeveel er nodig is om comfortabel te kunnen blijven leven in de toekomst? Is men ook bezig met geld opzij leggen om dat bedrag bijeen te sparen?

Tabel 2 laat de resultaten van deze verdiepingsslag zien. Opnieuw rapporteren wij hier de uitkomsten voor zowel de gehele steekproef als de subgroepen ‘spaarders’ en ‘spendeerders’. Interessant in dit verband is om te bezien in hoeverre spaarders ook daadwerkelijk meer spaargedrag vertonen in de praktijk. Op het eerste oog lijkt het antwoord op deze vraag ‘ja’ te zijn. De spaardersgroep beschikt inderdaad over hogere spaartegoeden. Wanneer wij dit tegoe corrigeren voor onderliggende verschillen in inkomen, zien wij dat spaarders in relatieve zin ook daadwerkelijk meer hebben gespaard. Opmerkelijk blijft het echter om te zien dat ook slechts 34% van de spaarders genoeg spaargeld heeft opgebouwd om een jaar zonder inkomen te kunnen overbruggen.

Een resultaat dat in lijn is met het eerdere werk van Nibud. Ook blijkt dat 69% van de spaarders niet spaart voor de opleiding van hun kinderen. Dus ook spaargedrag varieert nog sterk. Tot slot zien wij ook dat wanneer het aankomt op de gradaties van financiële planning, de percentages snel slinken. Zo geeft 74% van de respondenten aan dat zij de pensioenoverzichten jaarlijks lezen. Maar verdere acties worden door steeds kleinere groepen genomen. Zo spaart slechts de helft van de respondenten om deze oudedagsvoorziening zelf aan te vullen, en nog geen kwart van de respondenten heeft ooit de moeite genomen om te berekenen hoeveel geld er eigenlijk nodig is om die oude dag aangenaam te kunnen doorbrengen. Deze percentages lopen overigens maar zeer beperkt uiteen tussen de twee subgroepen van spaarders en spendeerders.

Tabel 2: Spaargedrag versus spaarperceptie

Spaargedrag in de praktijk

Huidig spaarsaldo

Vermogen als percentage van jaarinkomen

Respondenten met voldoende spaargeld om 1 jaar zonder inkomen te overbruggen

Respondenten met een spaarplan voor opleiding van hun kinderen

Respondenten die hun jaarlijkse pensioenoverzicht lezen

Respondenten die zelf aanvullend sparen voor hun oude dag

Respondenten die hebben berekend hoeveel ze nodig hebben voor de oude dag

Wie spaart er nu echt?

Op basis van het bovenstaande daadwerkelijke spaargedrag van onze respondenten hebben we een nieuwe onderverdeling gemaakt, waarbij ‘echte spaarders’ de huishoudens zijn die ook daadwerkelijk hoog scoren op de spaargedragingen uit tabel 2. Vervolgens hebben wij de diverse achtergronden uit tabel 1 verbonden aan dit spaargedrag om vast te stellen welke achtergronden dit daadwerkelijke spaargedrag prikkelen. Uiteraard verwachtten wij hierbij dezelfde achtergronden als eerder al benoemd in tabel 1. Maar ditmaal waren wij in staat om de hoofd- en bijzaken hierin te wegen. Door onze analyse stapsgewijs op te bouwen zijn wij in staat geweest het belang van de diverse verklaringen objectief te meten.

Tabel 3 toont de uitkomsten van onze multivariate regressies, waarin de verschillende achtergronden stapsgewijs zijn toegevoegd aan een verklarend model voor de vraag: wie spaart er nu echt? Dit model wordt in vijf stappen opgebouwd. Vanaf de start, kolom (1), zien wij dat sparen minder gebeurt wanneer er kinderen in het huishouden zijn en wanneer het inkomen laag is. Beide achtergronden staan niet geheel los van elkaar, want hoewel het inkomen niet rechtstreeks door het wel of niet hebben van kinderen wordt beïnvloed, zijn de kosten van het levensonderhoud van kinderen bepalend voor wat er aan het eind van de maand overblijft. Deze twee invloeden zijn dus niet verrassend, wel bepalend, want ook wanneer het model verder wordt uitgebreid, blijft hun invloed statistisch overeind. Ten aanzien van

Total sample (n=1721)		Spenders (= 699)		Savers (n=566)	
Mean	Stdev	Mean	Stdev	Mean	Stdev
€ 32.731,15	€ 78.570,20	€ 30.886,04	€ 79.161,22	€ 36.903,55	€ 86.098,88
26,47	38,93	23,19	29,60	28,36	41,96
30,69%	46,13%	25,32%	43,52%	33,75%	47,33%
27,75%	44,79%	23,46%	42,41%	31,45%	46,47%
74,35%	43,68%	74,11%	43,84%	75,09%	43,29%
50,21%	50,01%	46,78%	49,93%	53,00%	49,95%
22,34%	41,67%	19,60%	39,72%	27,21%	44,54%

jeugd en opvoeding zien we dat naast leeftijd vooral het voorbeeldgedrag van ouders een rol speelt. Zo zien wij dat indien ouders spaarden, ook onze respondenten een grotere kans hebben op spaargedrag in hun eigen leven. Wanneer wij dit beeld uitbreiden met opleiding en interesses, zien wij dat de mate van financiële geletterdheid eveneens bepalend is. Waar eerder in tabel 1 bleek dat opleiding en wiskundeaanleg bepalende factoren waren, zien wij nu dat deze wegvallen tegen de interesse in financieel nieuws en het vermogen om financiële keuzes te maken (financiële geletterdheid). Blijkbaar is interesse belangrijker dan opleiding. Men kan hoog opgeleid zijn in niet-financiële vakgebieden en vervolgens door een gebrek aan financieel inzicht of interesse verzuimen om een deel van het hoge inkomen te sparen voor later.

Tot slot nog een laatste blik op persoonlijkheid en gedrag. Wanneer wij rekening houden met andere achtergronden, zien wij dat het meewegen van persoonlijkheid de verklarende kracht van ons model nog aanzienlijk versterkt. Daarbij valt op dat religie, politieke voorkeur en optimisme geen beduidende rol meer spelen in deze doorsnede. Spaargedrag lijkt vooral nog te worden geprikkeld door het antwoord op de vraag hoe men in het leven staat. Zo blijkt dat mensen met een sterk gevoel van maakbaarheid – een sterke *locus of control* – eerder overgaan tot het sparen voor later. Zij hebben immers geloof in het feit dat zij hun eigen toekomst kunnen bepalen. De overtuiging, daarentegen, dat het lot bepalend is voor de toekomst,

Tabel 3: De bepalende achtergronden van echt spaargedrag

Constante

A: Huishoudachtergronden

Mannelijk hoofd van huishouden

Leeftijd hoofd van huishouden

Huishoudomvang

Respondent met kinderen

Aantal kinderen in huishouden

Maandelijks netto-inkomen

B: Jeugd en opvoeding

Generatie geboren voor 1945

Generatie geboren tussen 1945-1960

Generatie geboren tussen 1960-1975

Respondenten die geboren zijn in 'rijkere' gezinnen

Ouders van respondent spaarden voor opleiding

Respondenten die op hun twaalfde zakgeld kregen

C: Opleiding en interesses

Hoger opgeleid

Goed in wiskunde

Houdt financieel nieuws bij

Doet thuis de administratie

Hoge financiële-geletterdheidsscore

D: Persoonlijkheid en gedrag

Religieuze respondent

Politieke voorkeur: links

Positieve economische verwachtingen

Houdt een strakke administratie bij

Neemt graag risico's

Sterke *locus of control*

Sterk geloof in kans en lot

R²-adjusted

Observaties

Echte spaarders

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
-6.570*** (0.940)	-6.783*** (0.923)	-6.195*** (0.953)	-6.193*** (0.961)	-6.293*** (1.045)
-0.0121 (0.133)	0.0296 (0.135)	-0.0314 (0.139)	-0.0282 (0.140)	-0.0226 (0.142)
0.00587 (0.00471)				
0.157 (0.119)	0.218* (0.121)	0.222* (0.129)	0.184 (0.130)	0.183 (0.133)
-0.967*** (0.319)	-1.129*** (0.323)	-1.089*** (0.327)	-1.038*** (0.332)	-1.020*** (0.337)
-0.0884 (0.192)	-0.180 (0.198)	-0.215 (0.204)	-0.198 (0.207)	-0.188 (0.211)
0.763*** (0.117)	0.711*** (0.117)	0.607*** (0.124)	0.593*** (0.124)	0.505*** (0.123)
	0.603** (0.276)	0.582** (0.280)	0.401 (0.292)	0.605** (0.298)
	0.734*** (0.261)	0.724*** (0.265)	0.638** (0.270)	0.852*** (0.276)
	0.862*** (0.274)	0.900*** (0.278)	0.825*** (0.281)	0.967*** (0.284)
	0.0988 (0.138)	0.0480 (0.142)	0.0365 (0.144)	-0.0117 (0.146)
	0.524*** (0.149)	0.527*** (0.150)	0.476*** (0.152)	0.422*** (0.154)
	0.0832 (0.125)	0.0743 (0.126)	0.0901 (0.128)	0.0253 (0.130)
		0.0286 (0.132)	0.0549 (0.133)	0.0347 (0.135)
		-0.0553 (0.138)	-0.0884 (0.139)	-0.173 (0.143)
		0.585*** (0.194)	0.475** (0.198)	0.381* (0.202)
		0.147 (0.148)	0.0887 (0.149)	0.105 (0.151)
		0.367** (0.160)	0.351** (0.162)	0.324** (0.164)
			0.202 (0.123)	0.208* (0.125)
			-0.103 (0.148)	-0.0853 (0.150)
			-0.104 (0.135)	-0.124 (0.137)
			0.353*** (0.129)	0.325** (0.131)
			0.496** (0.202)	0.423** (0.204)
				0.343*** (0.0732)
				-0.258*** (0.0696)
0.0630	0.0765	0.0860	0.0956	0.1158
1,438	1,438	1,438	1,438	1,438

zorgt ervoor dat spaargedrag afneemt. Ook zien wij hier dat de bereidheid om risico's te nemen spaargedrag versterkt, wellicht om voldoende buffers aan te brengen voor als het mis gaat, en dat het voeren van een strakke administratie sparen bespoedigt. Een goed administratief overzicht is blijkbaar een belangrijk vereiste om tot toekomstplanning over te gaan.

Nu duidelijk is wie spaart en waarom, is het ook interessant om te onderzoeken wie leent, en hoe. Met een soortgelijke onderzoeksopzet vervolg ik dit hoofdstuk met een analyse van het keuzegedrag van consumenten binnen de Nederlandse hypotheekmarkt. Zien wij hier dezelfde verbanden met leeftijd, opleiding, geletterdheid en persoonlijkheid?

4. Hypotheekkeuzes

Naast het meer algehele spaar- en spendeergedrag speelt cognitie, kennis en kunde ook in de hypotheekmarkt een steeds prominenter rol. Zo is er al jarenlang veel discussie over de zorgplicht van geldgevers, en is er een financiële bijsluiter voor steeds meer producten waarvan niet altijd even duidelijk is welke risico's er zijn voor de consument. In de vorige editie van deze bundel beschreef Willem van Boom het onderwerp 'Hypotheek als consumentenrechtelijk thema'. Hierin werd een helder en compleet overzicht gegeven van de publiekrechtelijke en civielrechtelijke kant van zaken. In dit hoofdstuk bouw ik voort op dit overzicht en belicht ik het onderwerp 'hypotheekkeuzes' vanuit het perspectief van consumentengedrag. Hierbij put ik uit de resultaten van mijn werk samen met Neuteboom en Cox *Financial Literacy, Risk Aversion and Choice of Mortgage Type by Households*. Net als in de voorgaande paragraaf is het vertrekpunt hierbij een onderzoek naar de rol van financiële kennis en gedrag en houding. Ditmaal beschouw ik echter de rol van deze thema's binnen de keuzes die consumenten hebben bij het financieren van hun koopwoning. De Nederlandse hypotheekmarkt is, vergeleken bij de landen om ons heen, zeer divers in hypotheekvormen en -structuren en tegenwoordig zeer beperkt in het aantal aanbieders. Consumenten kunnen zodoende bij slechts enkele loketten terecht, maar worden daar vervolgens met een relatief breed palet aan mogelijkheden bediend. Met name de keuze voor het onderscheid in aflossende hypotheek (lineair en annuïtair), uitgestelde aflossingshypotheek (spaar-

levens- en beleggingshypotheken) en aflossingsvrije hypotheken verdient aandacht. Zo kennen deze drie verschillende hypotheeksoorten zeer uiteenlopende latente risico's en kostenstructuren. Verschillen die inmiddels door toezichthouders zijn opgemerkt en door middel van aangescherpte regelgeving zijn beperkt tot aflossende hypotheken (de annuïtaire en lineaire hypotheken). Maar de vraag blijft in hoeverre ook consumenten zich bewust zijn van deze onderliggende verschillen.

Door ons onderzoek wilden wij te weten komen of, en op welke wijze, deze keuze voor hypotheekvorm wordt beïnvloed door de kennis en houding van de consument. Een belangrijk additioneel aspect in dit verband is risicoaversie. Het is bekend dat individuen verschillen in hun houding ten aanzien van risico. Waar de een comfortabel inslaapt in de wetenschap dat 90% van het vermogen morgen kan verdampen op de beurs, heeft de ander al slapeloze nachten bij het idee dat de rente op de spaarrekening onzeker is. Uiteraard heeft deze mate van risicoaversie ook een invloed op de keuzes binnen de hypotheekmarkt. Vandaar dat wij hiermee van start gaan.

Risicoaversie en financiële geletterdheid

Om vast te stellen op welke wijze mensen aankijken tegen financiële risico's, is er in de financiële literatuur een rijk aanbod aan diverse maatstaven ontwikkeld. In veel gevallen zijn deze maatstaven afgeleid van de keuzes die investeerders maken, waarbij impliciet wordt verondersteld dat deze keuzes gemaakt zijn met het volle zicht op de onderliggende risico's. Aangezien de laatste jaren steeds vaker is aangetoond dat investeerders lang niet altijd in staat zijn om alle consequenties van hun financiële keuzes op voorhand te overzien, hebben wij gekozen voor een statistisch 'robuust alternatief'. Onze maatstaf voor het objectiveren van risicoaversiteit is gebaseerd op de antwoorden op een zestal stellingen. In elk van deze vragen wordt consumenten gevraagd om op een 7-puntsschaal (de Likert-schaal) aan te geven in hoeverre zij zichzelf herkennen in uitspraken inzake het nemen van risico's. Deze stellingen zijn opgesteld om de diverse elementen en dimensies van risico af te dekken. De score loopt zodoende uiteen van minimaal 6 (zeer risicotolerant) tot 42 (zeer risicomijdend). In tabel 4 presenteer ik de waarden zoals deze zijn opgetekend. Hierbij zijn de respondenten ingedeeld op leeftijd en de hypotheekvorm die zij hebben gekozen. In totaal betreft het 777 Nederlandse respondenten die afkomstig zijn uit het *Dutch Household Panel* van DNB uit 2011.

In onderdeel A van deze tabel wordt duidelijk dat aflossingsvrije hypotheekvormen het populairst zijn onder de oudere respondenten. Jongere huiseigenaren kiezen nog steeds het vaakst voor aflossende hypotheeken. Gedeeltelijk is deze keuze uiteraard een voortvloeisel van regels en richtlijnen zoals deze zijn afgegeven door toezichthouders aan kredietverstrekkers. Zo kunnen starters tegenwoordig niet langer vrij kiezen uit fiscaal gefaciliteerde hypotheekvormen, maar is er een lineaire of annuïtaire aflossingsplicht verbonden aan de fiscale hypotheekrenteaftrek. Deze resultaten stammen echter uit een periode waarin deze bindende voorwaarde nog niet gold en er dus nog wel meer persoonlijke voorkeur blijkt uit de cijfers.

Om na te gaan in hoeverre deze voorkeuren voor aflossende of aflossingsvrije hypotheeken verband houden met de risicohouding van consumenten, hebben wij de scores hiervan ook voor de diverse leeftijdscusters weergegeven. In dit verband is het interessant om te zien dat risicotolerantie afneemt met de leeftijd. Anders gezegd: hoe ouder men is, hoe minder risico men wil. Dit kan een uitkomst zijn van persoonlijke ontwikkeling, waarbij individuen naarmate zij ouder worden meer op zeker willen spelen met hun opgebouwde vermogen. Anderzijds kan hier ook sprake zijn van een generatieverschil, waarbij de 60+'ers van vandaag hun leven lang al anders hebben aangekeken tegen het nemen van financiële risico's. In beide gevallen is het opmerkelijk om te zien dat deze afnemende risicotolerantie gepaard gaat met een sterkere voorkeur voor aflossingsvrije hypotheeken. Deze worden immers in de markt gezien als riskanter, aangezien de uiteindelijke aflossing hierbij niet is afgedekt en er dus een grotere kans op restschuld bestaat. Verder zien wij dat de financiële activiteit – de mate waarin respondenten ervaren zijn met financiële keuzes – stijgt met de leeftijd, en dat het tegenovergestelde geldt voor financiële geletterdheid. Met andere woorden, de oudere respondenten hebben wel meer ervaring, maar niet meer verstand van financiële zaken.

Tabel 4: Risicoaversie en financiële geletterdheid en hypotheekvorm

Onderdeel A	Leeftijdscohorten				
	20-30	31-40	41-50	51-60	60+
Aflossende hypotheeken	46,8%	46,4%	37,2%	26,0%	10,0%
Uitgestelde aflossingen	26,7%	26,5%	22,4%	6,0%	4,2%
Aflossingsvrije hypotheeken	26,5%	27,1%	40,4%	68,0%	85,8%

Risicoaversie	18.29	18.55	19.19	22.05	20.98
Financiële geletterdheid	2.51	2.30	2.16	2.38	2.05
Financieel actief	0.30	0.32	0.42	0.44	0.75

Onderdeel B	Aflossende hypotheken	Uitgestelde aflossingen	Aflossingsvrije hypotheken
Risicoaversie	20.27	18.40	19.85
Financiële geletterdheid	2.22	2.31	2.29
Financieel actief	0.24	0.36	0.59

In onderdeel B van deze tabel zetten wij de individuele scores ten aanzien van risicoaversie, financiële geletterdheid en -activiteit af tegen de gekozen hypotheekvormen. Uit deze cijfers blijkt dat de verschillen in risicoattitude klein zijn tussen de verschillende hypotheekvormen, maar dat aflossingsvrije hypothecaire leningen wel vaker worden afgenomen door financieel ervaren respondenten. Uiteraard spelen hier diverse kruisverbanden een belangrijke rol. Vandaar dat ik vervolg met een uitdieping ervan.

De rol van kennis in de hypotheekkeuze

Zoals gezegd, is de keuze voor een hypotheekvorm een complex samengesteld geheel, waarvan nog slechts delen goed doorgrond zijn. Uiteraard zijn in dit verband diverse demografische aspecten van belang. Zo zijn de leeftijd en het inkomen van de geldnemer bepalend wanneer men een verzoek indient voor een hypothecaire lening. Tevens zijn ook verdere achtergronden, zoals het wel of niet hebben van kinderen en de aard van het arbeidsverband (loondienst of zelfstandige), van belang wanneer er gekozen wordt voor hypothecaire leningen met of zonder aflossingen.

Naast deze demografische aspecten spelen ook meer zakelijke voorwaarden een rol. Zo verschillen de diverse hypotheekvormen ook ten aanzien van kosten en fiscaliteit. Uiteraard wegen deze verschillen ook mee in de afweging van elke prudente consument. Om al deze afwegingen simultaan een rol te geven in het onderzoek, is er gewerkt met een multivariate regressieanalyse, waarin zowel de demografische als ook de hypotheektechnische verschillen volledig worden meegewogen. De resultaten hiervan worden uiteengezet in tabel 5.

Tabel 5: Hypotheekkeuzes en achtergronden

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Risicoaversie	-0.030*			-0.036*	-0.033*
Financiële geletterdheid		0.440*		0.523*	
Financieel actief			0.519*		0.644*
Demografische controles	ja	ja	ja	ja	ja
Hypotheekvoorwaarden	ja	ja	ja	ja	ja
Aantal observaties	439	463	513	409	405
R ²	0.26	0.27	0.25	0.29	0.29

De demografische factoren die in de tabel niet verder worden vermeld maar wel zijn meegewogen, betreffen: leeftijd, geslacht, inkomen, opleiding, huwelijks staat en huishoudsamenstelling. Uit deze deelresultaten blijkt dat vooral leeftijd bepalend is voor de keuze voor aflossingsvrije hypotheek. Ook is de huishoud-omvang hier van invloed. Kleinere huishoudens maken eerder de keuze voor een aflossingsvrije lening. Voor wat de hypotheekvoorwaarden betreft hebben wij in dit model rekening gehouden met zowel het rentetarief, de rentevasttermijn, als de relatieve leningomvang (LTV). Maar uiteraard is voor dit hoofdstuk met name ook de relatie tussen het gedrag en de kennis van consumenten enerzijds en hypotheekkeuzes anderzijds van belang. Vandaar ook dat deze relaties in het bijzonder worden uitgelicht in tabel 5. Hieruit blijkt dat risicoaversiteit de keuze voor aflossingsvrije hypotheek minder waarschijnlijk maakt. Wanneer wij corrigeren voor de onderliggende kruisverbanden met de leeftijd van respondenten, zien wij dat risicomijdende consumenten minder vaak kiezen voor hypotheek waarin de aflossing van de schuld niet is vastgelegd. Daarnaast laat tabel 5 zien dat ook financiële ervaring en geletterdheid van invloed zijn. Alle verbanden in deze tabel zijn gemarkeerd met een ster ter indicatie van statistische significantie en praktische beduidendheid. In dit geval zien wij dat financiële ervaring en geletterdheid beide de keuze voor aflossingsvrije hypotheek versterken. In modelspecificaties (4) en (5) testen wij deze relaties ook simultaan, om te voorkomen dat door middel van deze maatstaven steeds hetzelfde verband in andere bewoordingen wordt getoond. Wanneer wij controleren voor financiële geletterdheid, zien wij dezelfde invloed

van risicooversiteit. Dit geldt ook wanneer wij financiële activiteit laten meewegen. Deze bevindingen zijn gebaseerd op een steekproef van ten minste 405 huishoudens. De opzet van dit model slaagt erin 29% van de variatie in hypotheekkeuzes (ten aanzien van hypotheekvorm) te verklaren. Zoals al gezegd in het begin van dit hoofdstuk, is en blijft het keuzegedrag rond hypotheeken een complex geheel van invloeden en factoren. Maar op basis van deze resultaten is wel helder dat zowel houding ten aanzien van risico als de financiële kennis en ervaring een beduidende rol spelen in dit proces. Enerzijds bevestigen deze resultaten de verwachtingen. Zo zien wij dat de keuze voor aflossingsvrije hypotheeken vaker gemaakt wordt door oudere en risiconemende huishoudens. Dit is geen verrassing, de implicaties van deze hypotheekvorm passen beter bij deze levensfase en vergen een zeker vertrouwen in de toekomst. Anderzijds laten deze resultaten ook nieuwe feiten zien. Zo kunnen toezichthouders gerust zijn over het feit dat aflossingsvrije hypotheeken vooral populair zijn onder huishoudens in onze steekproef met meer financiële ervaring en geletterdheid. Met andere woorden, de latente aflossingsrisico's van deze hypotheekvorm worden in ieder geval door deze groep het best begrepen. Zodoende is de veel gehoorde vrees voor een terloopse of onwetende keuze niet geheel terecht.

De rol van advies in de keuze van de hypotheek

Zoals gezegd, is de keuze voor een hypotheekvorm een complexe affaire. Wellicht dat naast de bovenstaande achtergronden en factoren er nog andere invloeden te vinden zijn binnen het keuzeproces van de consument. Deze invloeden hebben wij nog gezocht in de rol van een advies dat is verkregen tijdens de oriëntatie. Zo is de respondenten gevraagd of er advies verleend is en zo ja door wie. Daarbij maakten wij onderscheid in twee categorieën: het professionele advies (verleend door hypotheekintermediairs) en informeel advies vanuit de familie- en vriendenkring. In tabel 6 hebben wij de resultaten van deze analyse weergegeven. Allereerst is het belangrijk vast te stellen dat alle eerdere verbanden ook van kracht blijven na deze aanvullingen. Nog steeds zien wij dat de keuze voor aflossingsvrije hypothecaire leningen vooral wordt versterkt door ervaring, geletterdheid en risicotolerantie. Nog steeds zijn deze verbanden ook in statistische zin beduidend.

De invloed van advies kent wisselende belangen. In alle modelspecificaties van tabel 6 zien wij een positief verband met professioneel advies. Met andere woor-

den, op het eerste oog lijken intermediairs hun klanten vaker te overtuigen tot een aflossingsvrije hypothecaire lening. In alle gevallen missen deze verbanden echter statistische zeggingskracht en is er derhalve ook geen aanleiding om te spreken van enig effect.

Tabel 6: Hypotheekkeuzes en de rol van financieel advies

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Professioneel advies	0.106	0.059	0.041		0.055
Advies uit familie/vrienden				-0.955*	
Risicoaversie	-0.033*			-0.036*	-0.031*
Financiële geletterdheid		0.489*		0.584*	
Financieel actief			0.532*		0.565*
Demografische controles	ja	ja	ja	ja	ja
Hypotheekvoorwaarden	ja	ja	ja	ja	ja
Aantal observaties	399	450	416	399	378
R ²	0.30	0.29	0.30	0.33	0.32

Dat is anders wanneer wij het meer informele advies uit familie- en vriendenkring meewegen. Hier zien wij een coëfficiënt die sterk, negatief en statistisch beduidend is. Met andere woorden, informeel advies speelt een rol in dit keuzeprocess. Kopers van een woning die met vrienden en familie overleggen over hun hypotheekoverwegingen, maken vervolgens minder snel de keuze voor een aflossingsvrije hypothecaire lening, ook wanneer wij rekening houden met hun eigen financiële geletterdheid.

5. Implicaties voor de toekomst

In dit hoofdstuk zijn tal van onderzoeksresultaten gepresenteerd en besproken. Maar wat zijn nu de conclusies die hieraan kunnen worden verbonden ten aanzien van de consumenten die een hypothecaire lening afsluiten? Welke lessen zijn er te leren en geleerd? Hoe kan in praktische zin er profijt worden getrokken uit al deze cijfers? Met een reflectie op deze vraagstukken rond ik dit hoofdstuk af.

De onderzoeksresultaten laten zien dat een grote groep huishoudens onvoldoende zicht heeft op de financiële consequenties van hun eigen daden. Zo is het spaargedrag van velen ontoereikend om toekomstige tegenvallers op te vangen. Ook zien wij dat het financieren van het volgende droomhuis nog lang niet altijd gebeurt door een zorgvuldige afweging van onderliggende risico's. Er is nog veel te winnen wanneer het gaat om zorgvuldig beheer van het huishoudboekje.

Het belang van scholing van financiële consumenten

De studie van Lusardi (2008) geeft vrijwel gelijke conclusies: grote delen van de samenleving zijn onvoldoende in staat om zelfstandig en zorgvuldig om te gaan met hun financiële planning. Lusardi (2008) ziet het gebrek aan financiële geletterdheid als de voornaamste aanleiding. Het niet-begrijpen van concepten als 'rente' en 'rendement' maakt een zorgvuldige planning voor de toekomst bijna onmogelijk. Vandaar ook dat deze auteur pleit voor financiële training en workshops om deze geletterdheid verder te versterken. Zo zijn er inmiddels al diverse initiatieven genomen, ook in Nederland, waarin financiële workshops kinderen op lagere scholen bekend maken met de beginselen van financieel beleid. Vaak gebeurt dit op speelse wijze, waardoor zowel het vocabulaire als ook het besef van risico wordt aangeleerd. De resultaten ten aanzien van de effectiviteit van dergelijke lesprogramma's zijn echter zeer wisselend. Een verklaring voor dit wisselende succes ligt in de resultaten van hoofdstuk 3. Financiële kennis alleen blijkt immers niet toereikend om financieel wenselijk (spaar)gedrag te stimuleren. Een groot deel van deze keuze wordt bepaald door houding en gedrag. Vooral de *locus of control* is bepalend in dit verband. Het gevoel dat eigen inspanningen renderen tot succes, blijkt minstens zo belangrijk te zijn als de kennis van zaken om juiste keuzes te maken. Dit verschil tussen weten en doen, maakt dat in de praktijk keuzes verschillend worden gemaakt.

Extra scholing op jonge leeftijd is dan ook nuttig, om zodoende de kenniscomponent van financiële geletterdheid te versterken. Maar het is ook zaak om te zorgen dat deze kennisoverdracht gepaard gaat met de overtuiging dat eigen regie loont. In zekere zin moet er ook meer aandacht komen voor het vertrouwen van consumenten in eigen daden. Als kinderen thuis te horen krijgen dat een dubbeltje nooit een kwartje wordt, rendeert een financiële workshop maar beperkt. Extra aandacht voor een overtuigend zelfbeeld en vertrouwen in eigen kunnen, gecom-

bineerd met een basiscursus financiën, zou wellicht meer resultaat boeken. Het consumentenvertrouwen is een veelbesproken indicator in onze economie wanneer de wind tegen staat. Meer vertrouwen in eigen kunnen zou structureel meer aandacht verdienen in een tijd waarin de overheid een appel doet op financiële zelfredzaamheid.

Het belang van toezicht

Vaak en veel is er gekeken naar de rol van toezichthouders op de financiële markt. Al bij de Legiolease-affaire werd achteraf gewezen naar toezichthouders als waakhonden binnen een steeds complexer financieel systeem. Achteraf werd er door consumenten naarstig gezocht naar vormfouten in procedures om zo de gevolgen van eigen keuzes te kunnen ontlopen. Maar in een markt waarin steeds meer financiële keuzes door consumenten zelf moeten worden gemaakt, zal de invloed van toezicht niet snel sterker worden. Uiteraard dient de verkoopinformatie compleet en voorradig te zijn. Daarbij is het belang van risico niet te onderschatten. Consumenten dienen op voorhand helder en eenduidig bewust gemaakt te worden van de mogelijke consequenties van hun daden. Toezichthouders dienen hierop toe te zien. Maar waar gehakt wordt, vallen spaanders. Zoals gezegd, zal er binnen huishoudens steeds vaker zelf met het financiële bijltje gehakt moeten gaan worden. Dat de uitkomsten daarvan soms tegenvallen, zal in een samenleving waarin financiële geletterdheid nog beperkt is, geen verrassing zijn.

Zoals de eerdere bijdrage van Willem van Boom 'Hypotheken als consumentenrechtelijk thema' al liet zien, dienen de feiten te kloppen en is het van groot belang dat consumenten goed beschermd worden in hun recht op informatie. Dit hoofdstuk laat zien dat consumenten ook een sterkere eigen rol moeten herkennen en erkennen in de uitkomsten van hun keuzes. Goede financiële planning kent veel schakels. Zo dienen consumenten te kunnen vertrouwen op wat er staat. Daarnaast dienen consumenten dan ook te lezen wat er staat. Dit hoofdstuk laat zien dat het van belang is dat consumenten ook daadwerkelijk begrijpen wat er staat. Tot slot zou men dit begrip dan nog consistent moeten omzetten in daden. Dat zijn een hoop schakels tot succes, waarbij toezicht met name op de eerste schakel gericht is. Het is van groot belang dat informatie door middel van begrijpelijke taal bij consumenten op het netvlies komt voordat de keuze wordt gemaakt. Het voorlezen van de consequenties vlak voor het tekenen van de notariële akte volstaat dan niet.

Dan is de keuze al gemaakt. Financiële coaching en planning zal in de komende jaren nog veel extra aandacht moeten krijgen, opdat consumenten eerder en beter worden geïnformeerd over de financiële kansen en risico's van hun volgende keuze.

Het belang van psychologie

Zonder de indruk te willen wekken dat met dit hoofdstuk de ontbrekende schakels voor goed financieel consumentengedrag in kaart zijn gebracht, wil ik afsluiten met een laatste beschouwing op het belang van persoonlijkheid. Het wel of niet lezen van informatie en het wel of niet omzetten van informatie in daden, lijken steeds meer een uitkomst van gedrag dan van kennis. Interesse en aandacht zijn moeilijk te krijgen in een tijd waarin informatie steeds vluchtiger van aard is. In plaats van te veronderstellen dat consumenten met voldoende aandacht en inzicht zullen handelen, is het de komende jaren zaak om te leren van andere wetenschappelijke disciplines over het falen van deze veronderstelling. De resultaten uit de onderzoeken in dit hoofdstuk laten zien dat respondenten onderling sterk verschillen op vele dimensies. Er is vooral veel variatie ten aanzien van hun houding en overtuigingen, die van belang blijken te zijn wanneer uiteindelijk een keuze wordt gemaakt. Zo is het geloof in eigen kunnen, de maakbaarheid van de toekomst en de angst voor risico's zeer verschillend tussen individuen. Vanuit de psychologie is er al veel kennis en aandacht voor de achtergronden van deze verschillen. Van belang is het om hierbij verschil te maken tussen de zogenoemde cognitieve psychologie – processen die te maken hebben met begrip, kennis en informatieverwerking – en de ontwikkelingspsychologie. Bij dit laatste is er aandacht voor persoonlijkheidskenmerken die minder beïnvloedbaar zijn door opvoeding en scholing. Voor de toekomst is het interessant en belangrijk om te leren van deze inzichten. Wanneer wij hopen dat er een toekomst komt waarin jan modaal verstandig omgaat met de extra financiële verantwoordelijkheden die hem worden gegund, is het nu zaak om te begrijpen of 'jan' begrijpt wat hij leest (cognitie) en doet wat hij denkt (ontwikkelingspsychologie). Kortom, er is nog een interessante wereld te winnen.

Literatuur

- **Brounen, D., R. Cox & P. Neuteboom** (2013), *Financial Literacy, Risk Aversion and Choice of Mortgage Type by Households*, RSM working paper.

- **Brounen, D., C. Koedijk & R. Pownall** (2013), *Financial Responsibility, Attitude and Financial Decision Making*, TiasNimbas working paper.
- **Campbell, J.** (2006), 'Household Finance', *Journal of Finance* 61, p. 1553–1604.
- **Fisher, I.** (1930), *The Theory of Interest*, New York: MacMillan.
- **Huston, S.** (2010), 'Measuring Financial Literacy', *Journal of Consumer Affairs* 44, p. 296–316.
- **Lusardi, A.** (2008), *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice*, NBER working paper.
- **Lusardi, A. & O. Mitchell** (2007), 'Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth', *Journal of Monetary Economics* 54, p. 205–224.
- **Nibud** (2012), *Een Referentiebuffer voor Huishoudens* (onderzoeksrapport).
- **Ramsey, F.** (1928), 'A Mathematical Theory of Saving', *Economic Journal* 38, p. 543–559.
- **Rotter, J.** (1966), 'General Expectancies for Internal versus External Control Reinforcement', *Psychological Monographs* 80, p. 1–28.