



**Geldzaken in de praktijk
2009**

november 2009

Geldzaken in de praktijk 2009

Nibud, 2009

Voorwoord

Dit rapport presenteert de resultaten van het onderzoek over geldzaken in de praktijk dat in mei 2009 is uitgevoerd. Het Nibud wil via deze weg alle respondenten hartelijk bedanken die aan het onderzoek hebben meegewerkt.

Bij het Nibud heeft een groot aantal mensen met plezier aan dit onderzoek gewerkt. Zo zijn drs. Anna van der Schors, drs. Jasja Bos en ir. Fenneke Holthuis verantwoordelijk voor de onderzoeksopzet en uitvoering, en tevens voor de rapportage en analyses die hiervoor nodig waren. Daarnaast hebben drs. Gerjoke Wilmink, drs. Anne-Mart Kuipers, Gabriëlla Bettonville en drs. Inge van der Brug geadviseerd bij de rapportage.

Het Nibud heeft in dit onderzoek gebruik gemaakt van het Mentality-model van Motivaction. Het Nibud wil Motivaction bedanken voor de prettige samenwerking.

Inhoud

1	INLEIDING	2
1.1	Aanleiding.....	2
1.2	Methode.....	3
1.3	Achtergrondkenmerken.....	3
1.4	Leeswijzer.....	4
2	FINANCIËLE ADMINISTRATIE	6
2.1	Financiële administratie bijhouden.....	6
2.2	Controleren.....	9
2.3	Overzicht.....	10
2.4	Boodschappenlijstje.....	11
3	SPAREN EN BELEGGEN	12
3.1	Sparen.....	12
3.2	Geld achter de hand.....	13
3.3	Beleggen.....	15
4	BETAALGEDRAG	17
4.1	Betaalgedrag.....	17
4.2	Aparte bankrekening.....	19
4.3	Internetbankieren.....	19
4.4	Mental accounting.....	20
5	PARTNERS EN GELDZAKEN	21
5.1	Gezamenlijke rekening.....	21
5.2	Rolverdeling.....	22
5.3	Ruzie over geldzaken.....	23
6	FINANCIËLE SITUATIE	25
6.1	Rondkomen.....	25
6.2	Rondkomen en omgaan met geld.....	28
6.3	Geld en geluk.....	31
7	LENEN	33
7.1	Rood staan.....	33
7.2	Leningen.....	34
8	LEEFSTIJLEN & FINANCIËEL GEDRAG	38
8.1	Mentality-model van Motivaction.....	38
8.1.1	Waarden en opvattingen in een model.....	38
8.1.2	Sociale milieus.....	39

8.2	Resultaten.....	40
8.2.1	Traditionele waardeoriëntatie	40
8.2.2	Moderne waardeoriëntatie.....	41
8.2.3	Postmoderne waardeoriëntatie.....	42
9	CONCLUSIES.....	43

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Het Nibud is dagelijks bezig met de huishoudportemonnee van de Nederlanders. De kerntaak van het Nibud is de financiële zelfredzaamheid van consumenten te verhogen door ze planmatig met geld te laten omgaan. Kennis over hoe huishoudens de financiële administratie organiseren, inzicht in hun betaal-, spaar en leengedrag en houding over geld is uitermate belangrijk om in te spelen op de behoeften en problemen van Nederlandse huishoudens.

Financiële zelfredzaamheid krijgt steeds meer aandacht in Nederland. Toenemende welvaart, marktwerking en een terugtrekkende overheid zorgen ervoor dat financiën en financiële producten steeds ingewikkelder worden. Ook door de huidige economische situatie worden veel consumenten geconfronteerd met financiële onzekerheid. In Nederland is er steeds meer aandacht voor financiële zelfredzaamheid. De campagne 'Blijf positief' van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid waarschuwt consumenten voor leningen, maar ook het platform CentiQ houdt zich bezig met het vergroten van een financieel bewustzijn onder consumenten. CentiQ is een platform waarin circa veertig organisaties, waaronder AFM en Nibud, op het gebied van consumentenfinanciën samenwerken. CentiQ presenteerde vorig jaar een rapport over het financieel inzicht van consumenten. Daaruit bleek goed financieel beheer de belangrijkste bepalende factor bij het vaststellen of iemand een sterke of zwakke financiële consument is.

Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft in november 2008 de monitor betalingsachterstanden van huishoudens in Nederland gepresenteerd. Dit onderzoek geeft een beeld hoeveel huishoudens in Nederland betalingsachterstanden hebben. Uit dit onderzoek blijkt dat 6 procent een betalingsachterstand heeft, 8 procent achterstallige rekeningen heeft en 50 procent wel eens rood staat.

In dit onderzoek is bekeken hoe Nederlandse huishoudens hun geldzaken in de praktijk organiseren. Het Nibud heeft competenties voor goed omgaan met geld ontwikkeld. De kern van deze competenties is dat een volwassene in staat is zelfstandig te leven en te wonen waarbij op korte en lange termijn aan alle betalingsverplichtingen wordt voldaan, de huishoudfinanciën in balans zijn en er een positief eigen vermogen is. De resultaten uit dit onderzoek worden naast de Nibud-competenties Omgaan met geld gelegd.

Naast het financiële gedrag, wordt er in dit onderzoek ook gekeken naar de leefstijlen van mensen. Het Mentality-model van marktonderzoeksbureau Motivaction is meegenomen in dit onderzoek. Dit model gaat ervan uit dat inzicht in mentaliteit en de leefstijl van de consument van groot belang is bij het begrijpen en verklaren van gedrag

van consumenten. De keuzes die de hedendaagse consument maakt, zijn sterk gebaseerd op individuele waarden en overtuigingen. Volgens het Mentality-onderzoek van Motivaction bestaat de Nederlandse samenleving uit acht consistente sociale milieus met overeenkomstige waardenprofielen. Hoofdstuk 8 gaat verder in op het Mentality-model.

Samenvattend wordt het financiële gedrag in dit onderzoek verklaard door sociaal demografische kenmerken maar ook door de mentaliteit en de leefstijl van de consument. Dit onderzoek is een vervolg van het onderzoek 'Geldzaken in de praktijk' uit 2005. Relevante verschillen tussen dit onderzoek en het onderzoek uit 2005 worden vermeld.

De doelstelling van dit onderzoek is: *inzicht krijgen in het financieel gedrag van Nederlandse huishoudens waarbij rekening wordt gehouden met sociaal demografische kenmerken, mentaliteit en leefstijlen.*

1.2 Methode

Dit onderzoek is uitgevoerd via een digitale vragenlijst. De respondenten zijn afkomstig van het StemPunt-panel van onderzoeksbureau Motivaction. Uit dit panel is een representatieve steekproef getrokken die is gewogen op geslacht, leeftijd, opleiding, Nielsen en Mentality-profiel. In totaal hebben 1.244 personen deelgenomen aan dit onderzoek. De vragenlijst is in mei uitgezet. Dit rapport bespreekt de resultaten aan de hand van de zogeheten verklarende variabelen: geslacht, inkomen, huishoudtype en leefstijlen.

1.3 Achtergrondkenmerken

In deze paragraaf worden de achtergrondvariabelen van de huishoudens gepresenteerd, die een indruk geven van de populatie. In het rapport worden de te verklaren variabelen ook besproken aan de hand van deze variabelen. De gewogen variabelen staan in het volgende tabel.

Tabel 1 Achtergrondkenmerken

	(%)		(%)
<i>Geslacht</i>		<i>Opleidingsniveau</i>	
Man	49	laag opleidingsniveau	21
Vrouw	51	middelbaar opleidingsniveau	48
<i>Leeftijd</i>		hoog opleidingsniveau	
21 t/m 24 jaar	7	<i>Inkomensniveau</i>	
25 t/m 34 jaar	20	minder dan 9.500 euro	3
35 t/m 44 jaar	26	9.500 tot 28.500 euro	14
45 t/m 54 jaar	23	28.500 tot 34.000 euro	6
55 t/m 64 jaar	19	34.000 tot 56.000 euro	21
65 t/m 70 jaar	5	meer dan 56.000 euro	20
<i>Huishoudtype</i>		<i>Werkstatus</i>	
alleenstaand	17	werkend	70
eenoudergezin	4	werk en pensioen	2
paar zonder kinderen	31	werk en uitkering	5
paar met kinderen	44	pensioen	10
overig	4	uitkering	6
		anders	5

Er is een steekproef getrokken van personen van 21 tot en met 70 jaar. Er zitten dus relatief weinig alleenstaanden (studenten en bejaarden) en relatief veel paren in de steekproef ten opzichte van alle huishoudens in Nederland. Ook zijn er relatief veel werkenden met een inkomen boven modaal (ongeveer 30.000 euro per jaar).

De uitkomsten van dit onderzoek zijn vooral toegespitst op de Nederlandse beroepsbevolking. Waar mogelijk zijn de uitkomsten uitgesplitst naar de belangrijkste inkomstenbron van het huishouden.

1.4 Leeswijzer

De volgende hoofdstukken beschrijven de resultaten van het onderzoek per onderwerp. Het rapport kent de volgende indeling:

- Hoofdstuk 2 gaat over financiële administratie. Hoe vaak werken huishoudens de administratie bij? En maken ze een overzicht van de inkomsten en uitgaven?
- Hoofdstuk 3 bespreekt sparen en beleggen. Hoeveel sparen en beleggen huishoudens?
- Hoofdstuk 4 behandelt het betaalgedrag. Worden rekeningen op tijd betaald en let men op aanbiedingen?
- Hoofdstuk 5 gaat over partners en geldzaken. Wie beslist over de uitgaven en hebben partners ruzie over geldzaken?
- Hoofdstuk 6 beschrijft de financiële situatie en rondkomen.

- Hoofdstuk 7 gaat over het leengedrag. Hoeveel lenen huishoudens en waarvoor?
- Hoofdstuk 8 beschrijft de leefstijlen van Motivaction.
- Hoofdstuk 9 bespreekt de conclusies van dit rapport.

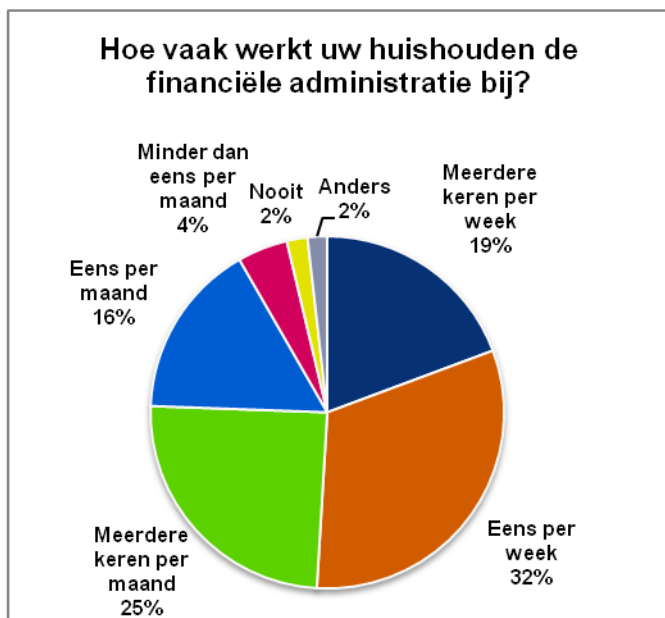
2 Financiële administratie

Het actief administratie voeren is een belangrijke competentie van het Nibud. Het regelmatig bijhouden van de financiële administratie geeft inzicht en overzicht, waardoor informatie gemakkelijk is terug te vinden en de betalingsverplichtingen op tijd kunnen worden voldaan. De competentie overzicht houden over de inkomsten en uitgaven komt ook aan bod in dit hoofdstuk.

2.1 Financiële administratie bijhouden

Eenderde van de huishoudens houdt eens per week de financiële administratie bij, een kwart doet dat meerdere keren per maand. In 2005 waren de uitkomsten nagenoeg hetzelfde.

Er is duidelijk een leeftijdseffect te zien. Jong volwassenen doen minder vaak de administratie dan 65-plussers. Zo geeft 8 procent van de 21- tot 34-jarigen aan de administratie meerdere keren per week te doen tegen 33 procent van de 65-plussers. Er zijn geen verschillen naar geslacht.



Figuur 1 Financiële administratie bijwerken

In tabel 2 is deze vraag uitgezet naar leeftijd.

Tabel 2 Hoe vaak werkt uw huishouden de financiële administratie bij naar leeftijd? (%)

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Meerdere keren per week	19	8	13	22	24	19	33
Eens per week	32	26	32	30	32	35	28
Meerdere keren per maand	25	25	30	27	24	21	13
Eens per maand	16	30	16	10	16	19	22
Minder dan eens per maand	5	5	7	6	3	3	1
Nooit	2	2	1	3	2	2	1
Anders	2	1	1	0	0	1	0

Er zijn ook verschillen naar opleidingsniveau. Laag opgeleiden werken vaker eens per week de financiële administratie bij dan gemiddeld, namelijk 38 procent tegen 32 procent gemiddeld. Laag opgeleiden zeggen ook vaker nooit de administratie te doen, 5 procent tegen 2 procent gemiddeld.

Tabel 3 Hoe vaak werkt uw huishouden de financiële administratie bij naar opleidingsniveau? (%)

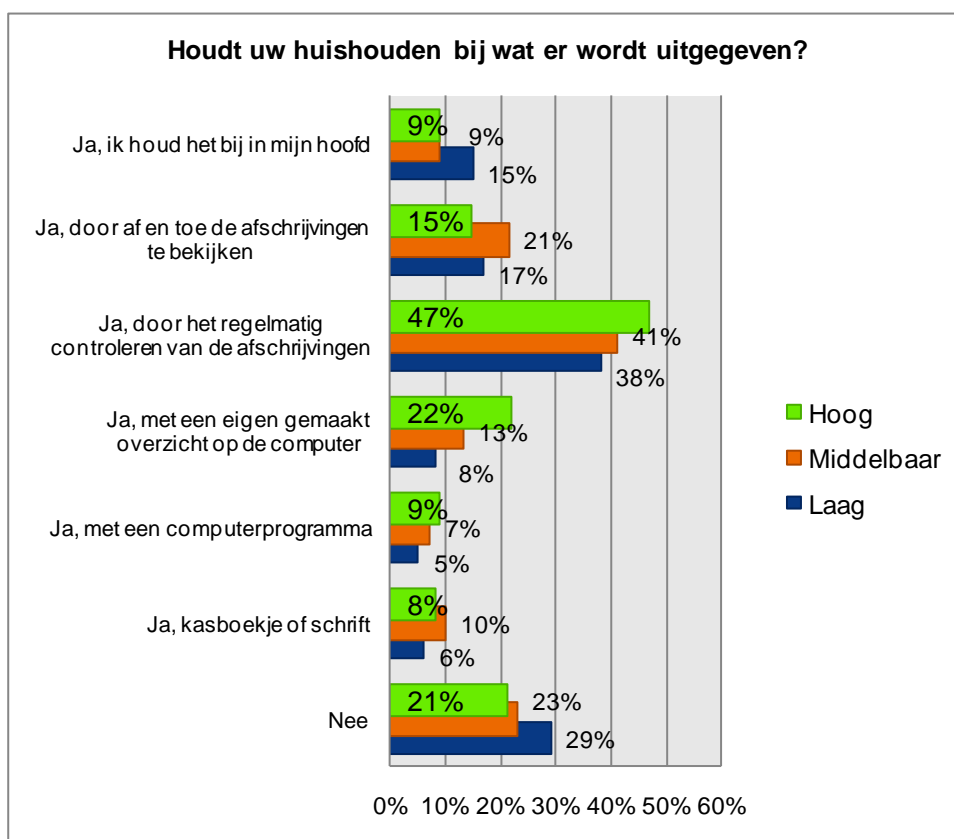
	Totaal	Laag	Middelbaar	Hoog
Meerdere keren per week	19	18	19	21
Eens per week	32	38	29	31
Meerdere keren per maand	25	16	27	28
Eens per maand	16	20	17	13
Minder dan eens per maand	5	2	6	5
Nooit	2	5	1	1
Anders	2	1	1	0

Op de vraag of er wordt bijgehouden wat er wordt uitgegeven, antwoordt driekwart bevestigend. Dit was in 2005 hetzelfde, namelijk 74 procent. Op deze vraag konden meerdere antwoorden worden gegeven.

De meest voorkomende manier om de uitgaven bij te houden, is door de afschrijvingen te controleren. Zo'n 41 procent van de huishoudens zegt dit regelmatig te doen en 19 procent doet dit af en toe.

31 procent van de huishoudens houdt structureel bij wat ze uitgeeft via een eigengemaakt overzicht op een computer, een kasboekje of met een computerprogramma: 15 procent heeft zelf een overzicht gemaakt op de computer en gebruikt dit om de uitgaven bij te houden, een op de tien Nederlanders gebruikt een kasboekje of schrift en 7 procent een computerprogramma.

In figuur 2 is deze vraag uitgezet naar opleidingsniveau.



Figuur 2 Financiële administratie bijhouden naar opleidingsniveau

Mensen worden onrustig als hun financiële administratie niet op orde is (zie tabel 4). Dit heeft 87 procent van de respondenten aangegeven. Toch zegt bijna eenderde van de respondenten slordig te zijn in het ordenen van belangrijke papieren.

Tabel 4 Stellingen over financiële administratie (%)

	Helemaal mee oneens	Meer oneens dan eens	Meer eens dan oneens	Helemaal mee eens	Weet ik niet/geen mening
Als de financiële administratie niet op orde is, geeft mij dat een onrustig gevoel	2	8	25	62	2
Ik ben slordig in het ordenen van belangrijke papieren	37	31	20	11	1
Ik houd overzicht over mijn inkomsten en uitgaven	3	9	28	59	1

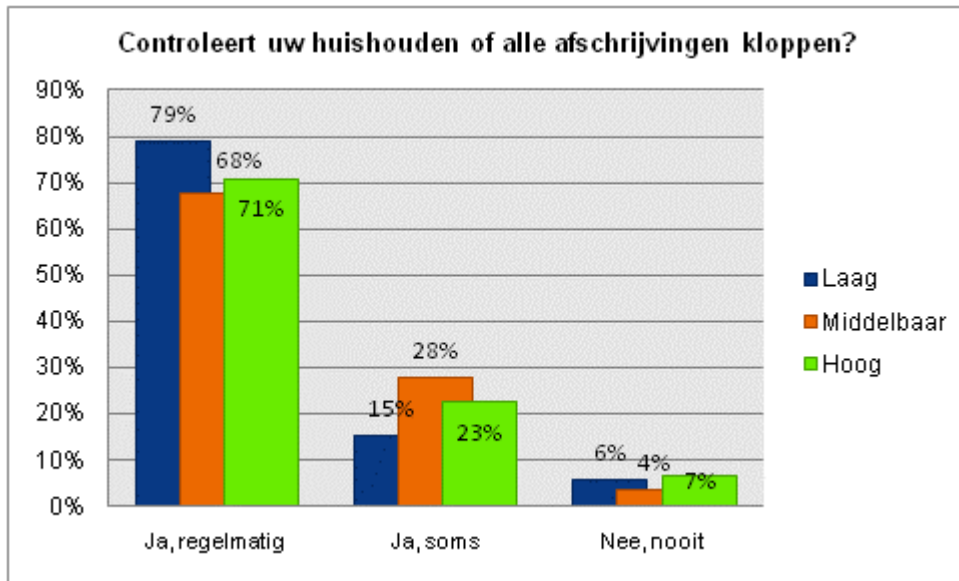
2.2 Controleren

Het blijkt dat 41 procent van de huishoudens bijhoudt wat ze uitgeeft door regelmatig de afschrijvingen te controleren. Op de vraag of men afschrijvingen controleert op juistheid, zegt 71 procent dit regelmatig te doen, 5 procent doet dit nooit. Volwassenen tussen de 21 en 34 jaar doen dit minder vaak dan 55-plussers. Zo zegt de helft van de 21- tot 24-jarigen dit regelmatig te doen tegen 85 procent van de 65-plussers. Naarmate mensen ouder worden, controleren ze vaker de afschrijvingen. Er is geen verschil naar geslacht.

Tabel 5 Controleert uw huishouden of alle afschrijvingen ook daadwerkelijk kloppen? (%)

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Ja, regelmatig	71	50	60	69	73	85	85
Ja, soms	24	45	33	25	21	12	11
Nee, nooit	5	4	7	6	5	3	4
Weet ik niet	0	1	0	1	0	0	0

In figuur 3 is deze vraag uitgezet naar opleidingsniveau. Huishoudens met een laag opleidingsniveau controleren vaker regelmatig of de afschrijvingen kloppen dan huishoudens met een hoger opleidingsniveau. De huishoudens met een hoog opleidingsniveau controleren het minst vaak.

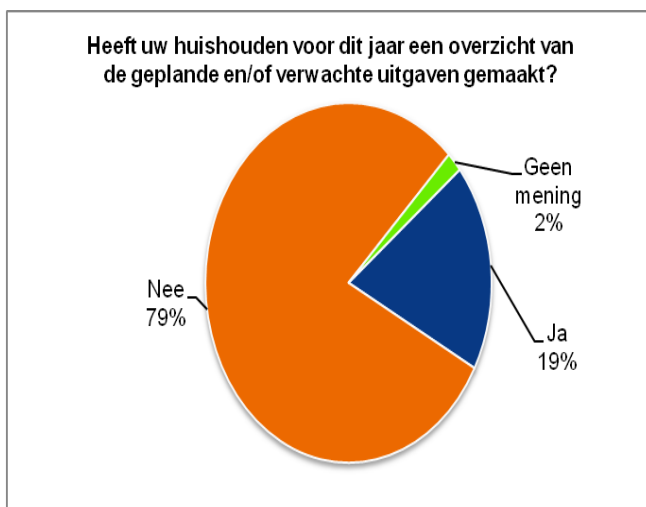


Figuur 3 Afschrijvingen controleren naar opleidingsniveau

2.3 Overzicht

79 procent van de huishoudens maakt dit jaar geen overzicht van de geplande of verwachte uitgaven. In 2005 maakte ongeveer driekwart van de huishoudens geen begroting.

Ook een overzicht maken voor de lange termijn doen de jong volwassenen minder vaak. 8 procent van de jong volwassenen tussen 21 en 24 jaar maakt een overzicht tegen 31 procent van de 65-plussers.



Figuur 4 Overzicht

Tabel 6 Overzicht maken van geplande uitgaven naar leeftijd (%)

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Ja	19	8	12	22	23	17	31
Nee	80	89	86	77	76	81	69
Geen mening	2	3	2	1	1	2	0

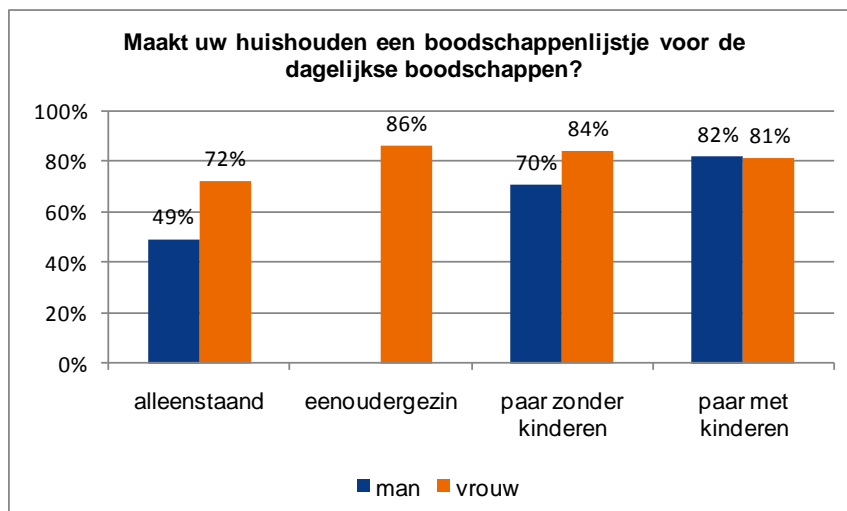
Hoogopgeleiden maken vaker een overzicht van toekomstige uitgaven dan laag opgeleiden, 24 procent tegen 11 procent (zie tabel 7). Ook alleenstaanden maken relatief minder vaak een overzicht. Er is geen verschil naar geslacht.

Tabel 7 Overzicht maken van geplande uitgaven naar opleidingsniveau (%)

	Totaal	Laag	Middelbaar	Hoog
Ja	19	11	20	24
Nee	80	86	79	75
Geen mening	2	3	2	1

2.4 Boodschappenlijstje

Het maken van een boodschappenlijst is een middel om planmatig de dagelijkse of wekelijkse boodschappen te doen. Driekwart van de huishoudens maakt een boodschappenlijstje. In 2005 maakte 80 procent nog een boodschappenlijstje. Mannen zeggen vaker nooit gebruik te maken van een boodschappenlijstje.



Figuur 5 Maakt uw huishouden een boodschappenlijst voor de dagelijkse boodschappen?

3 Sparen en beleggen

Een huishouden heeft financiële reserves nodig om financiële tegenvallers te kunnen opvangen. In het onderzoek is gevraagd of huishoudens sparen, hoeveel ze sparen en hoe groot hun reserves zijn. De laatste paragraaf gaat in op beleggen. Er is vooral gekeken hoe het beleggedrag is gewijzigd na de kredietcrisis.

3.1 Sparen

Driekwart van de huishoudens geeft aan regelmatig geld opzij te zetten. De manier waarop ze dat doet loopt uiteen: de meesten zetten een vast bedrag per maand opzij. Een kwart van de huishoudens spaart alleen als er geld overblijft.

Jong volwassenen tussen 20 en 24 jaar sparen vaker alleen als er geld overblijft, namelijk 49 procent tegen 26 procent gemiddeld. Alleenstaanden en alleenstaande ouders geven vaker dan gemiddeld aan niet te sparen. Dit geldt ook voor huishoudens met een inkomen lager dan modaal. Er zijn geen verschillen naar geslacht.



Figuur 6 Sparen

Tabel 8 Spaarwijze naar huishoudtype (%)

	Totaal	Alleen- staande	Alleen- staande oude	Paar zonder kinderen	Paar met kinderen	Overig
Ja, een vast bedrag per maand	32	28	15	33	34	31
Ja, als er geld overblijft	26	25	28	25	28	31
Ja, een vast bedrag per maand en als er nog geld overblijft	15	12	6	21	15	2
Nee	25	33	49	21	22	14
Weet ik niet	2	3	2	1	1	22

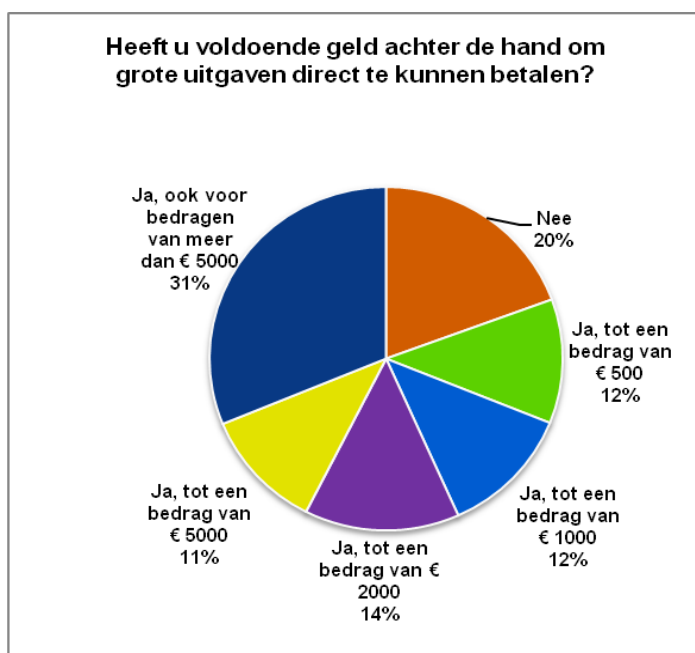
Gemiddeld wordt er 261 euro per maand gespaard door diegenen die sparen. Meer dan eenderde van deze huishoudens spaart maximaal 100 euro per maand, 27 procent spaart meer dan 300 euro per maand. Uit tabel 9 blijkt dat er veel verschillen zijn naar inkomen. Bijna driekwart van de huishoudens met een inkomen ver beneden modaal (minder dan 9.500 euro) spaart 100 euro of minder per maand, 50 procent van de huishoudens die meer dan twee keer modaal verdienen (meer dan 56.000 euro) sparen meer dan 300 euro per maand.

Tabel 9 Sparen per maand naar inkomen per jaar (%)

	Totaal	Minder dan 9.500	9.500 tot 28.500	28.500 tot 34.000	34.000 tot 56.000	Meer dan 56.000
Tot 100 euro	36	73	70	57	33	13
100 tot 200 euro	21	20	18	20	27	18
200 tot 300 euro	16	7	8	11	17	19
Meer dan 300 euro	27	0	4	11	23	50

3.2 Geld achter de hand

Eenvijfde van de huishoudens heeft onvoldoende geld achter de hand om grote uitgaven direct te kunnen betalen. Grote uitgaven zijn bijvoorbeeld het vervangen van een wasmachine of het repareren van de auto. Dit zijn vooral huishoudens met een inkomen beneden modaal, laag opgeleiden, alleenstaanden en alleenstaande ouders en huishoudens die een (gedeeltelijke) uitkering hebben.



Figuur 7 Geld achter de hand

Bijna een kwart heeft maximaal 1.000 euro achter de hand om grote uitgaven te doen. Bijna eenderde zegt voldoende geld achter de hand te hebben en heeft minstens 5.000 euro als financiële buffer. Dit zijn vaker mannen, huishoudens met een inkomen van meer dan twee keer modaal, paren zonder kinderen en 55-plussers.

Er zijn verschillen naar inkomen, zie tabel 10.

Tabel 10 Financiële buffer naar inkomen per jaar (%)

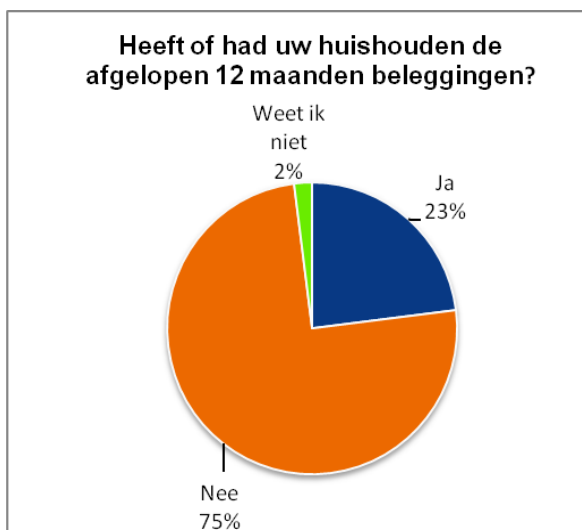
	Totaal	Minder dan 9.500	9.500 tot 28.500	28.500 tot 34.000	34.000 tot 56.000	Meer dan 56.000
Nee	19	41	36	22	7	9
Ja, tot een bedrag van 500 euro	12	29	18	13	11	4
Ja, tot een bedrag van 1.000 euro	12	7	13	19	12	10
Ja, tot een bedrag van 2.000 euro	14	5	15	13	17	11
Ja, tot een bedrag van 5.000 euro	11	10	7	9	14	12
Ja, ook voor bedragen van meer dan 5.000 euro	31	10	12	25	39	54

In het onderzoek 'Achter de hand' (Nibud, 2008) adviseert het Nibud dat huishoudens een financiële buffer moeten hebben. De hoogte hiervan hangt af van de leeftijd, huishoudsamenstelling en woonsituatie. De minimum buffer voor bijvoorbeeld een alleenstaande bedraagt 3.468 euro. Op de vraag of men voldoende geld achter de hand heeft om grote aankopen te kunnen doen, antwoordt 19 procent negatief. Rekening houdend met de minimale buffer die het Nibud adviseert, heeft meer dan de helft van de huishoudens in dit onderzoek een te lage financiële buffer. In bijlage 2 is weergegeven hoeveel geld men achter de hand heeft in relatie tot de benodigde financiële buffer.

3.3 Beleggen

Er is ook gevraagd aan de beleggers in hoeverre hun beleggingsgedrag is veranderd door de huidige economische onzekerheid.

Driekwart van de huishoudens heeft niet belegd de afgelopen twaalf maanden. In 2005 was dit ongeveer tweederde van de Nederlanders. Bijna een kwart van de huishoudens zegt wel te beleggen.



Figuur 8 Heeft of had uw huishouden de afgelopen twaalf maanden beleggingen?

Er zijn verschillen naar inkomen: 10 procent van de huishoudens met een inkomen beneden modaal heeft de afgelopen twaalf maanden beleggingen gehad, bij een modaal inkomen is dat 15 procent, bij een inkomen tot twee keer modaal 26 procent en bij een inkomen vanaf twee keer modaal 41 procent.

Veel beleggers zijn gedupeerd door de economische crisis. In dit onderzoek is gevraagd hoe hun beleggingsgedrag is gewijzigd door de enorme koersdalingen. Dit is gemeten door een aantal stellingen voor te leggen.

Tabel 11 Invloed economische crisis op beleggingsgedrag

	(%)
Alle risicovolle beleggingen (bijvoorbeeld aandelen, opties) verkocht	6
Minder belegd en meer geld gespaard op de spaarrekening	24
Alle beleggingen laten staan	73
De samenstelling van de beleggingsportefeuille veranderd (defensiever)	5
De samenstelling van de beleggingsportefeuille veranderd (offensiever)	2
Nieuwe aandelen of opties gekocht	15
De ontwikkeling van de beurskoersen beter bijgehouden dan andere jaren	13
Spijt gehad van mijn beleggingen	25
Slecht geslapen door de koersdalingen	5
Bepaalde grotere uitgaven door de koersdalingen even niet gedaan	6
De koersdalingen grote financiële gevolgen voor mijn/onze persoonlijke situatie hebben (gehad)	5

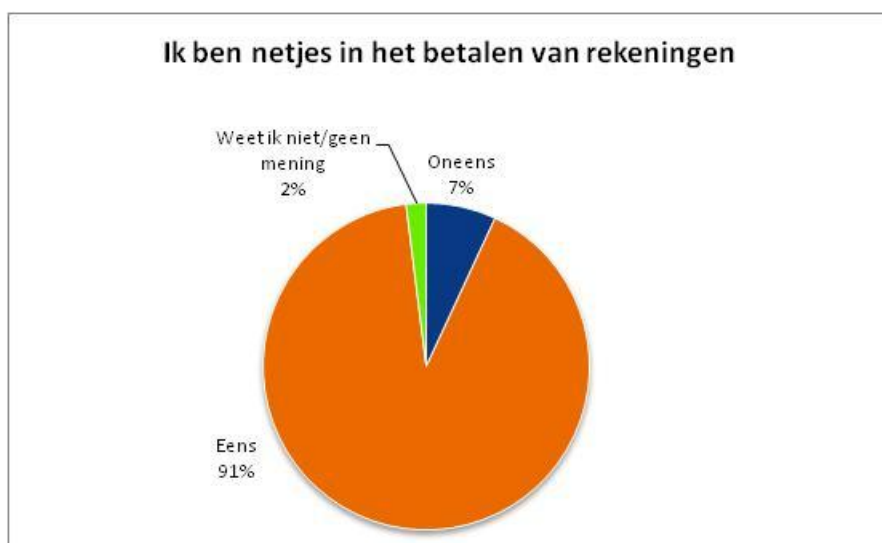
Bijna driekwart van de beleggers heeft de beleggingen laten staan. Zo'n 24 procent van de beleggers heeft minder belegd en meer geld gespaard op de spaarrekening. De koersdalingen hebben voor 5 procent van de beleggers grote financiële gevolgen gehad.

4 Betaalgedrag

Hoe staat het met het betaalgedrag van Nederlandse huishoudens? Het tijdig (kunnen) voldoen aan de betalingsverplichtingen is een belangrijke Nibud-competentie. Het niet kunnen betalen van rekeningen kan leiden tot financiële problemen. Dit hoofdstuk gaat in op het betaalbedrag, maar ook op welke betalingsachterstanden zich bij huishoudens hebben voorgedaan. Paragraaf 4.2 gaat over betaalrekeningen en internetbankieren.

4.1 Betaalgedrag

Aan de respondenten is gevraagd of ze zichzelf netjes vinden in het betalen van rekeningen. Zo'n 91 procent van de respondenten vindt zichzelf netjes. Toch zegt een kwart van de huishoudens hun rekeningen wel eens niet op tijd betaald te hebben het afgelopen jaar. Zo'n 42 procent van de huishoudens heeft rood gestaan op een lopende rekening. Ook heeft een op de vijf een aanmaning ontvangen.



Figuur 9 Ik ben netjes in het betalen van rekeningen

Uit tabel 12 blijkt ook dat bijna een op de tien huishoudens de huur/hypotheek te laat betaalt. Zo'n 80 procent van deze huishoudens heeft daarnaast aanmaningen gehad en 90 procent van hen heeft het afgelopen jaar rekeningen te laat betaald.

Tabel 12 Heeft uw huishouden de afgelopen 12 maanden een van de volgende gebeurtenissen meegemaakt?

	(%)
Roodstand op lopende rekening	42
Rekeningen te laat betaald	25
Een aanmaning ontvangen	21
Geen geld meer kunnen opnemen	16
Weigering van een automatische incasso	13
De huur/hypotheek te laat betaald	8
Loonbeslag gelegd op salaris/uitkering/pensioen	2
Energie afgesloten door te laat betalen	1

Zo'n 53 procent van de huishoudens heeft de afgelopen 12 maanden een of meer bovenstaande gebeurtenissen meegemaakt: 44 procent één, 18 procent twee, 15 procent drie, de overige 23 procent vier of meer gebeurtenissen. Huishoudens met een huishoudinkomen ver beneden modaal (tot 9.500 euro per jaar) hebben bovengemiddeld vaak betalingsachterstanden.

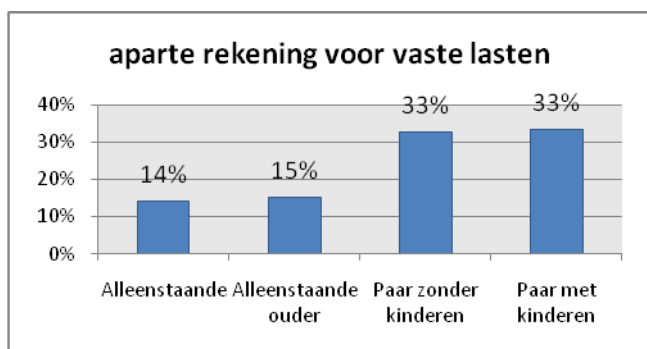
Uit tabel 13 blijkt dat veel huishoudens bij het boodschappen doen op aanbiedingen letten. Een op de tien huishoudens doet dat niet vaak. Bij aanschaf van duurzame goederen gaat 92 procent van de Nederlanders verschillende winkels en/of internetsites langs om te vergelijken. Bij het afsluiten van een verzekering of abonnement ligt dat percentage lager, namelijk op 77. Is de verzekering aangeschaft, dan kijkt 43 procent van de huishoudens nauwelijks meer of de verzekering nog aansluit bij de situatie.

Tabel 13 Stellingen (%)

	Helemaal mee oneens	Meer oneens dan eens	Meer eens dan oneens	Helemaal mee eens	Weet ik niet/geen mening
Ik let vaak op aanbiedingen bij het doen van mijn boodschappen	2	8	30	59	1
Doordat er zo veel keuze is, heb ik moeite om beslissingen te nemen	35	43	15	5	1
Bij de aanschaf van duurzame goederen (bijvoorbeeld apparatuur) ga ik eerst verschillende winkels en/of internetsites langs om te vergelijken voordat ik iets koop	2	5	20	72	1
Als ik een verzekering of een abonnement wil afsluiten, vraag ik verschillende offertes aan	5	14	33	44	4
Ik bekijk regelmatig of al mijn verzekeringen nog wel aansluiten bij mijn wensen	10	33	32	23	2

4.2 Aparte bankrekening

Door een aparte bankrekening voor alleen de vaste lasten, kan goed overzicht worden gehouden. Het blijkt dat de meeste huishoudens geen aparte rekening voor de vaste lasten hebben. Zo'n 28 procent van de huishoudens heeft dat wel. Paren hebben vaker een aparte rekening voor vaste lasten dan alleenstaanden.



Figuur 10 Bestaan van aparte rekening voor vaste lasten

Voorals personen tussen 25 en 44 jaar hebben relatief vaker zo'n rekening dan personen uit de overige leeftijdscategorieën.

Tabel 14 Heeft uw huishouden een aparte bankrekening waar uw huishouden alleen de vaste lasten (zoals huur, hypotheek en de energielasten) van betaalt? (%)

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Ja	28	16	38	33	26	21	19
Nee	70	77	61	65	74	78	81
Weet ik niet	2	7	2	2	1	1	0

4.3 Internetbankieren

Internetbankieren heeft het overmaken en betalen van rekeningen eenvoudiger gemaakt. Uit dit onderzoek blijkt dat bijna alle huishoudens, zo'n 95 procent, bankiert via internet. Dit percentage kan vertekend zijn, omdat dit onderzoek alleen is afgenomen via een digitale vragenlijst, dus huishoudens die geen toegang hebben tot internet zijn niet of weinig vertegenwoordigd in dit panel. Ook is de steekproef beperkt tot respondenten van 21 tot en met 70 jaar. Wellicht dat weinig 70-plussers gebruik maken van internetbankieren. Zij zijn niet meegenomen in deze uitkomsten.

Jong volwassenen hebben vaker aangegeven te internetbankieren dan 55-plussers. Lager opgeleiden maken minder gebruik van internetbankieren dan gemiddeld, 10 procent tegen 5 procent.

Tabel 15 Maakt uw huishouden gebruik van internetbankieren? (%)

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Ja	95	97	98	98	93	92	86
Nee	5	2	2	2	7	9	14
Weet ik niet	< 1	1	0	0	0	0	0

4.4 Mental accounting

Budgetteren wordt gezien als het totaal van cognitieve handelingen dat wordt gebruikt om financiële activiteiten bij te houden, te organiseren en te evalueren. Een onderdeel van budgetteren is *mental accounting*, een veelgebruikte term in de wetenschap. Mental accounting betekent onder andere dat mensen inkomsten aan verschillende accounts of 'potjes' toewijzen (het beheren van uitgaven). Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat mental accounting verklaart dat hoe kleiner het budget is, des te strikter mensen zich aan budgetregels houden en des te vaker ze accounts evalueren.

Onderstaande stellingen gaan over mental accounting. Zo zegt 45 procent van de huishoudens geen geld te reserveren voor kleding, voeding, vakantie of mobiele telefoon. Ook is 38 procent het niet eens met de stelling 'als ik meer uitgaven doe aan bijvoorbeeld kleding, bezuinig op de andere uitgaven'. Driekwart van de respondenten geeft minder uit aan kleding als ze de vorige maand daaraan meer heeft uitgegeven.

Tabel 16 Stellingen over mental accounting (%)

	Helemaal mee oneens	Meer oneens dan eens	Meer eens dan oneens	Helemaal mee eens	Weet ik niet/geen mening
Ik heb geld gereserveerd voor verschillende uitgaven, bijvoorbeeld voor kleding, voeding, vakantie en mobiele telefoon	21	24	24	26	4
Ik geef per maand/jaar nooit meer dan een bepaald bedrag uit aan kleding, voeding, vakantie en mobiele telefoon	15	30	28	23	5
Als ik meer uitgaven doe aan bijvoorbeeld kleding, bezuinig ik op de andere uitgaven	13	25	34	23	6
Als ik de ene maand meer uitgaven doe aan bijvoorbeeld kleding, geef ik daar de volgende maand minder aan uit	7	14	34	40	5

5 Partners en geldzaken

In dit hoofdstuk staan de geldzaken tussen partners centraal. Zodra mensen gaan samenwonen of trouwen worden betalingen verdeeld over de partners en zijn beide partners verantwoordelijk voor de financiële beslissingen.

5.1 Gezamenlijke rekening

Welke uitgaven worden van de gezamenlijke rekening betaald? De gezamenlijke rekening wordt voor veel verschillende uitgaven gebruikt, vooral voor vaste lasten en gemeenschappelijke uitgaven. Ook gebruikt 48 procent van de huishoudens de gezamenlijke rekening voor persoonlijke uitgaven. Zo'n 17 procent van de partners heeft geen gezamenlijke rekening.

Tabel 17 Wat betalen u en uw partner van de gezamenlijke rekening? Meerdere antwoorden mogelijk

	(%)
Vaste lasten (bijvoorbeeld huur/hypotheek, energierekening, water, internet)	72
Gemeenschappelijke uitgaven (bijvoorbeeld boodschappen, meubels, vakantie etcetera)	64
Persoonlijke uitgaven (bijvoorbeeld kleding, studie, mobiele telefoon)	48
We hebben geen gezamenlijke rekening	17
Anders, namelijk	6

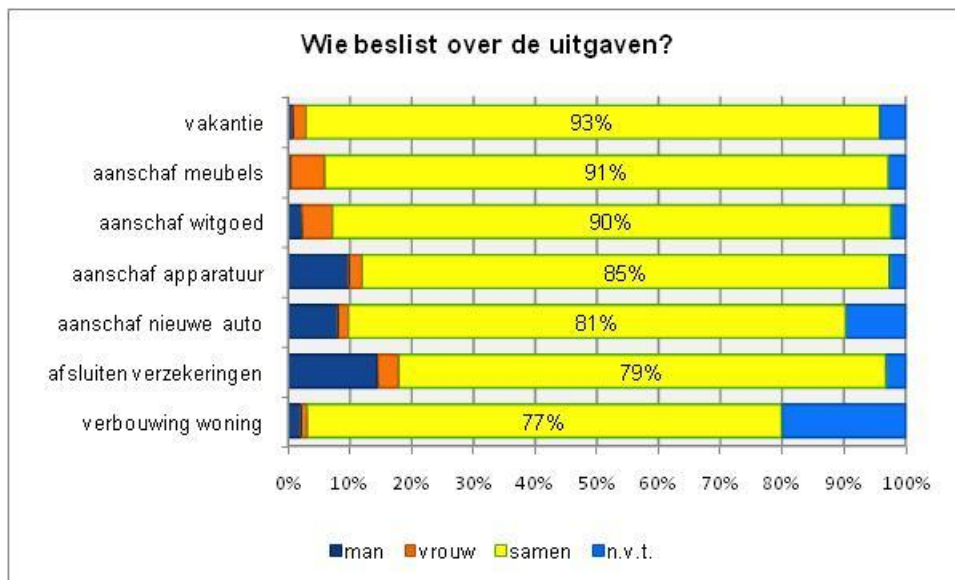
En wie doet de financiële administratie? 56 procent van de respondenten doet zelf de financiële administratie. Vrouwen doen vaker de financiële administratie dan mannen, respectievelijk 59 en 54 procent. Mannen zeggen vaker dan vrouwen dat er geen vaste regels zijn en dat het gebeurt net hoe het uitkomt (respectievelijk 8 en 4 procent).

Tabel 18 Wie zorgt er in het huishouden voor de financiële administratie?

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Er zijn geen vaste regels: net hoe het uitkomt	6	13	11	5	4	4	2
Meestal ikzelf	56	62	51	58	52	59	70
Meestal mijn partner	19	8	13	18	25	20	20
Ik en mijn partner in gelijke mate	19	15	25	17	18	17	8
Anders, namelijk	1	3	0	1	1	1	0

5.2 Rolverdeling

In het onderzoek is gevraagd wie over welke uitgaven beslist. In figuur 11 staan de resultaten.



Figuur 11 Wie beslist over de uitgaven?

Over alle uitgavenposten wordt in driekwart van de gevallen samen besloten. Bij uitgaven die wat minder frequent voorkomen, zoals de aanschaf van een nieuwe auto en verbouwing van de woning, is relatief vaak gekozen voor de antwoordmogelijkheid niet van toepassing.

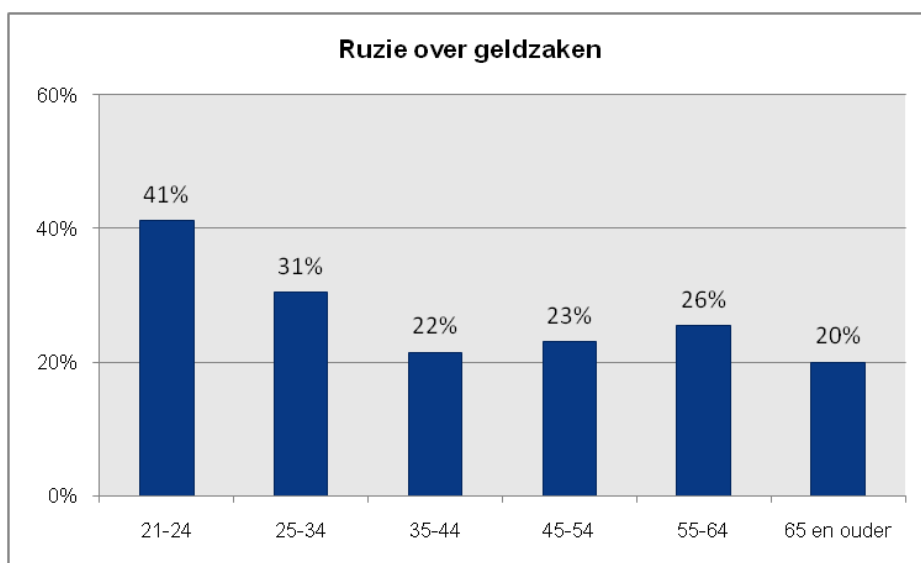
Mannen beslissen het meeste over het afsluiten van verzekeringen, de aanschaf van apparatuur en een nieuwe auto (respectievelijk 14, 10 en 8 procent); vrouwen beslissen het meeste over de aanschaf van meubels en witgoed (respectievelijk 6 en 5 procent).

Overigens denken mannen en vrouwen hier wel anders over: mannen zeggen veel vaker dan vrouwen dat ze over bepaalde uitgaven beslissen. Zo zegt 24 procent van de mannen te beslissen over het afsluiten van verzekeringen, terwijl slechts 5 procent van de vrouwen aangeeft dat hun partner hierover beslist. Ook bij de aanschaf van een nieuwe auto en van apparatuur is dit het geval. Andersom gebeurt dit ook bij de aanschaf van meubels. In 8 procent van de gevallen zeggen mannen dat hun partner over de aanschaf van meubels beslist, terwijl slechts 3 procent van de vrouwen zegt hierover in hun eentje te beslissen. Zij zeggen hierover vaker gezamenlijk te beslissen.

5.3 Ruzie over geldzaken

Bijna driekwart van de stellen heeft nooit ruzie over geldzaken. Zo'n 26 procent heeft dat wel eens. In het onderzoek uit 2005 lag dit percentage op 60. In dat onderzoek is overigens gevraagd naar meningsverschillen.

Jonge stellen van 21 tot 24 jaar hebben relatief vaak ruzie over geldzaken. Tot en met 44 jaar daalt het percentage dat wel eens ruzie heeft om vervolgens weer te stijgen tot en met de categorie van 55 tot 64 jaar. Bij 65-plussers is het percentage het laagst.

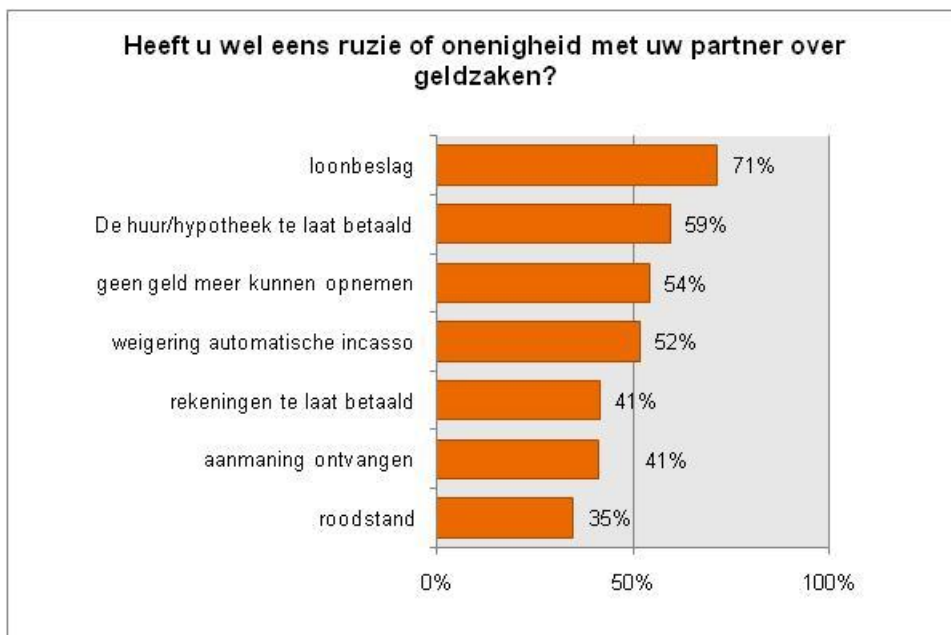


Figuur 12 Ruzie naar leeftijd

Er is ook gevraagd aan de partners die wel eens ruzie hebben over geld waar deze ruzies over gaan. Uit tabel 19 blijkt dat de meeste ruzies gaan over rondkomen. Ook het uitgavenpatroon van beide partners is onderwerp van discussie.

Tabel 19 Onderwerpen over ruzie

	(%)
Rondkomen	49
Het uitgavenpatroon van uw partner	35
Uw uitgavenpatroon	28
Sparen	18
De financiële administratie (bewaren van belangrijke papieren)	16
Het betalen van rekeningen	16
Wie betaalt wat binnen het huishouden	8
Leningen	7
Beleggingen	2
Anders	8



Figuur 13 Ruzie naar betalingsachterstanden

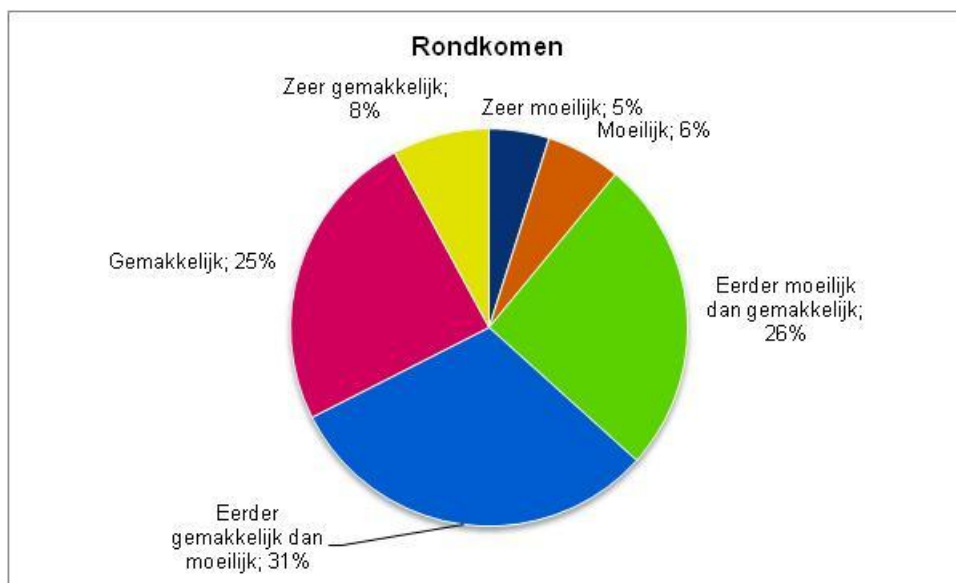
Vooral bij gebeurtenissen die in financieel opzicht problematisch kunnen zijn, ontstaan er vaak ruzies of meningsverschillen over geldzaken. Bij loonbeslag heeft 71 procent wel eens ruzie over geldzaken. Als de huur of hypotheek te laat is betaald, geen geld meer opgenomen kon worden of bij weigering van automatische incasso is dat meer dan de helft.

6 Financiële situatie

Om nu en in de toekomst financieel zelfredzaam te zijn moeten de huishoudfinanciën in balans zijn. Huishoudens die moeilijk kunnen rondkomen, zijn kwetsbaarder voor financiële tegenvallers, waardoor eerder grotere tekorten kunnen ontstaan.

6.1 Rondkomen

Figuur 14 geeft een beeld hoe huishoudens nu rondkomen in categorieën van 'zeer moeilijk' tot 'zeer gemakkelijk'. Meer dan eenderde komt zeer moeilijk tot eerder moeilijk dan gemakkelijk rond. In 2005 was dit 54 procent.



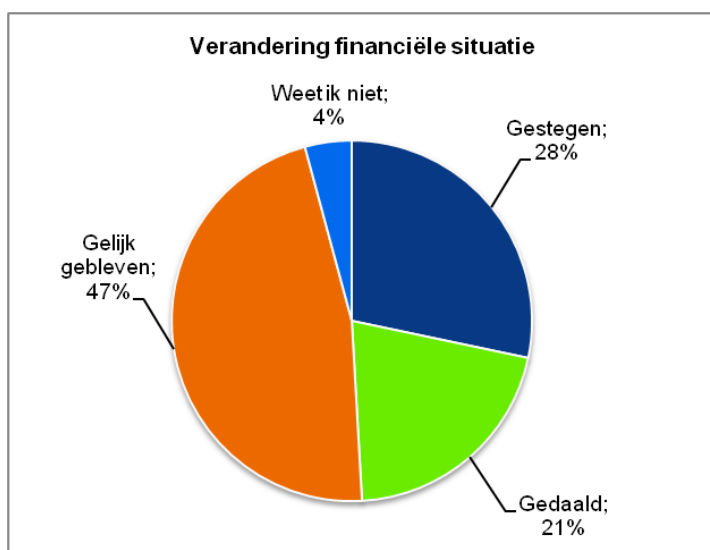
Figuur 14 Rondkomen

De meeste antwoorden vallen in de middelste categorieën: eerder moeilijk dan gemakkelijk of andersom. Alleenstaanden, alleenstaande ouders, mensen met een lage opleiding en een inkomen beneden modaal komen relatief het moeilijkste rond. Vooral huishoudens met een uitkering komen moeilijk rond, 32 procent van deze groep zegt zeer moeilijk rond te komen tegen 5 procent gemiddeld. Ook alleenstaande ouders komen relatief vaker zeer moeilijk rond. De resultaten naar huishoudtype staan in tabel 20. Groepen die relatief gemakkelijk rondkomen zijn paren zonder kinderen, hoog opgeleiden en huishoudens met inkomens boven modaal (zie bijlage 1).

Tabel 20 Rondkomen naar huishoudtype (%)

	Totaal	Alleenstaande	Alleenstaande ouder	Paar zonder kinderen	Paar met kinderen	Overig
Zeer moeilijk	5	9	25	3	3	6
Moeilijk	6	12	11	5	5	10
Eerder moeilijk dan gemakkelijk	26	25	36	23	26	31
Eerder gemakkelijk dan moeilijk	31	29	25	29	34	27
Gemakkelijk	25	21	4	30	25	22
Zeer gemakkelijk	8	5	0	11	8	4

Ook is gevraagd in hoeverre het huishoudinkomen de afgelopen twaalf maanden is gestegen of gedaald of gelijk is gebleven.



Figuur 15 Verandering financiële situatie

Uit figuur 15 blijkt dat van bijna de helft van de huishoudens het inkomen het afgelopen jaar gelijk is gebleven. Huishoudens die relatief vaak aangeven dat hun inkomen is gedaald zijn huishoudens met een huishoudinkomen beneden modaal, huishoudens met een uitkering of pensioen.

Om inzicht te krijgen in hoe huishoudens reageren op de economische onzekerheid zijn enkele stellingen voorgelegd. In tabel 21 staan de resultaten.

Tabel 21 Mijn huishouden is de afgelopen twaalf maanden:

	(%)
prijsbewuster geworden in aankoopgedrag	62
zuiniger geworden	52
zich meer zorgen gaan maken over eigen financiële situatie	42
zich meer zorgen gaan maken over de toekomst	39
meer tijd kwijt met het zoeken naar koopjes	30
meer gaan sparen	20
minder gaan sparen	16
een baan kwijtgeraakt of gedwongen minder gaan werken	8
veranderd van bank	7
vrijwillig minder uren gaan werken	6

Huishoudens hebben de afgelopen twaalf maanden hun hand op de knip gehouden: bijna tweederde is prijsbewuster in het aankoopgedrag geworden en 52 procent zegt zuiniger te zijn geworden. Dit terwijl bij driekwart van de huishoudens het inkomen niet is gedaald.

Zo'n 8 procent geeft aan de baan te zijn verloren/verplicht minder te moeten werken. Mensen die hun baan zijn verloren, zijn bovengemiddeld vaak prijsbewuster (78 procent) en zuiniger geworden (67 procent), en maken zich vaker zorgen over hun eigen financiële situatie en toekomst (69 procent).

Mensen die zich de afgelopen twaalf maanden veel zorgen maken en die relatief veel zuiniger en prijsbewuster zijn geworden, zijn vaker vrouwen dan mannen, respondenten met een netto huishoudinkomen beneden modaal tegenover respondenten met een inkomen boven modaal.

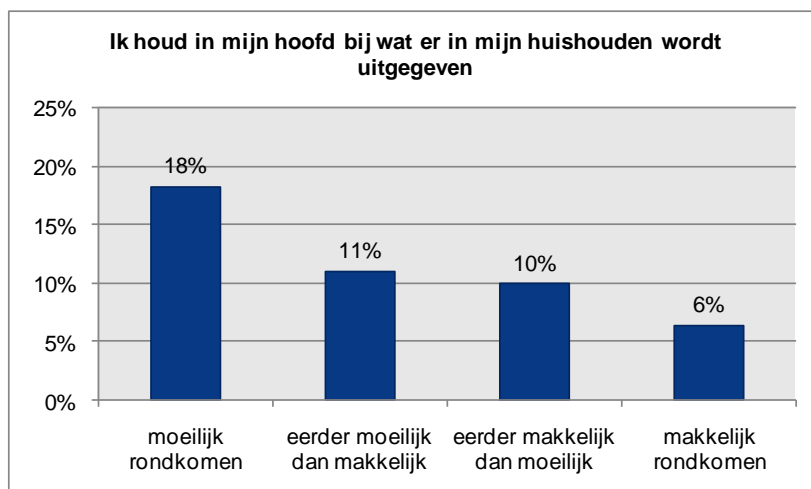
6.2 Rondkomen en omgaan met geld

Wat is het verband tussen de manier waarop huishoudens de financiële administratie doen en hoe goed ze kunnen rondkomen? In tabel 22 worden de resultaten weergegeven.

Tabel 22 Rondkomen naar omgaan met geld (%)

	Moeilijk	Eerder moeilijk dan gemakkelijk	Eerder gemakkelijk dan moeilijk	Gemakkelijk
Mijn huishouden houdt bij wat er wordt uitgegeven	80	76	75	76
Mijn huishouden controleert nooit of alle afschrijvingen ook daadwerkelijk kloppen	10	3	5	5
Als de financiële administratie niet op orde is, geeft mij dat een onrustig gevoel	73	67	57	61
Ik ben slordig in het ordenen van belangrijke papieren	17	13	11	8
Ik ben netjes in het betalen van rekeningen	54	69	76	84
Ik houd overzicht over mijn inkomsten en uitgaven	53	59	58	62
Ik heb wel een overzicht van de geplande en/of verwachte uitgaven gemaakt	14	16	20	21

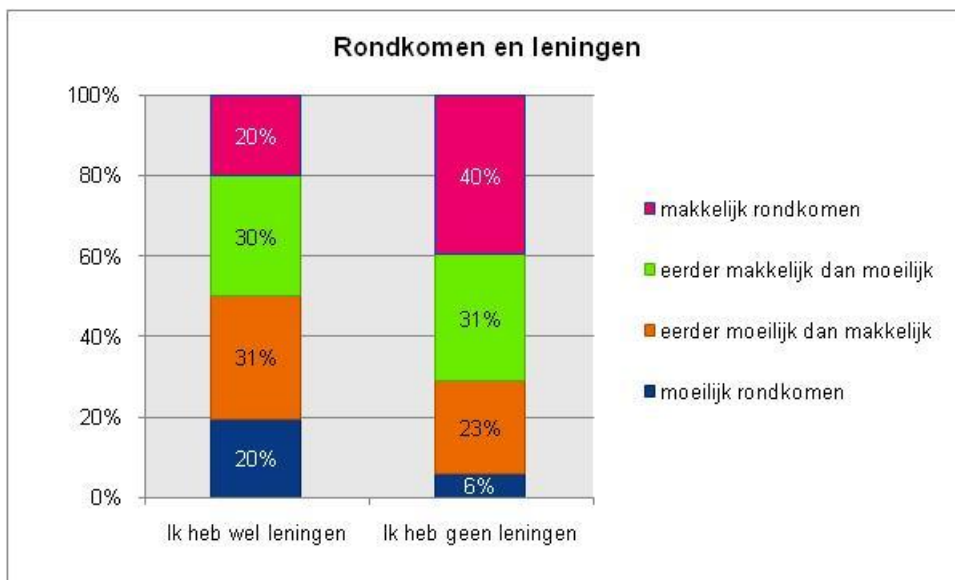
Huishoudens die moeilijk rondkomen houden vaker bij wat ze uitgeven dan huishoudens die gemakkelijker rondkomen. Deze uitkomst wordt bevestigd door de reactie op een andere stelling: 'Ik houd in mijn hoofd bij wat er in mijn huishouden wordt uitgegeven'. Huishoudens die moeilijk kunnen rondkomen doen dit vaker (zie figuur 16). Hoe gemakkelijker ze rondkomen, hoe minder vaak ze bijhouden wat ze uitgeven.



Figuur 16 Bijhouden van uitgaven naar rondkomen

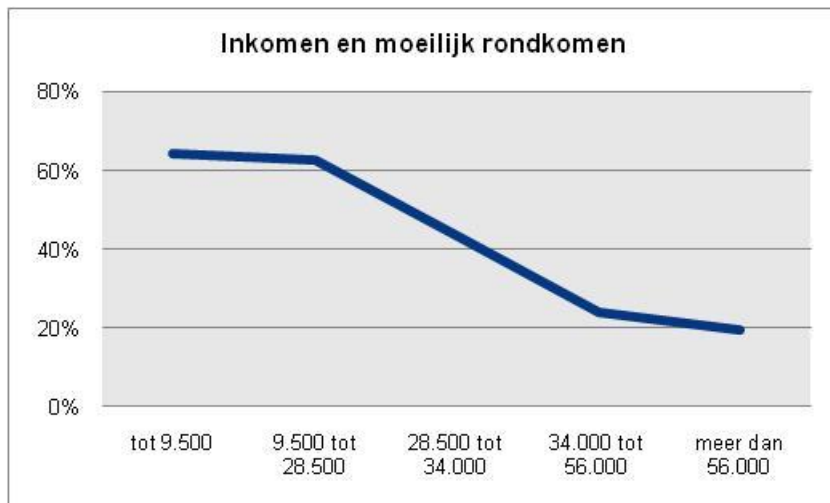
Aan de andere kant geven huishoudens die moeilijk kunnen rondkomen relatief vaak aan dat ze nooit controleren of hun afschrijvingen kloppen. Ze zijn relatief vaak slordig in het ordenen van belangrijke papieren, minder vaak netjes in het betalen van rekeningen, houden relatief weinig overzicht over inkomsten en uitgaven en maken ook relatief weinig een overzicht van de geplande en/of verwachte uitgaven. Hieruit blijkt dat huishoudens die moeilijk rondkomen wel (in hun hoofd) bijhouden wat er wordt uitgegeven, maar minder vaak structureel en planmatig met hun administratie bezig zijn dan huishoudens die gemakkelijker rondkomen.

In figuur 17 staat hoe huishoudens kunnen rondkomen als ze wel of geen leningen hebben. Zijn er wel leningen, dan kunnen ze vaker moeilijk rondkomen dan wanneer er geen leningen zijn.



Figuur 17 Rondkomen en leningen

Er is de respondenten gevraagd hoe ze zelf vinden dat ze met geld omgaan. Hier konden ze op antwoorden in welke mate ze het hiermee eens waren. De meeste mensen vinden van zichzelf dat ze goed met geld omgaan. 41 procent is het hier helemaal mee eens en 46 procent meer eens dan oneens. Het antwoord op die vraag blijkt een goede indicator te zijn van de manier waarop huishoudens daadwerkelijk met geld omgaan (zie bijlage 2).



Figuur 18 Inkomen en moeilijk rondkomen

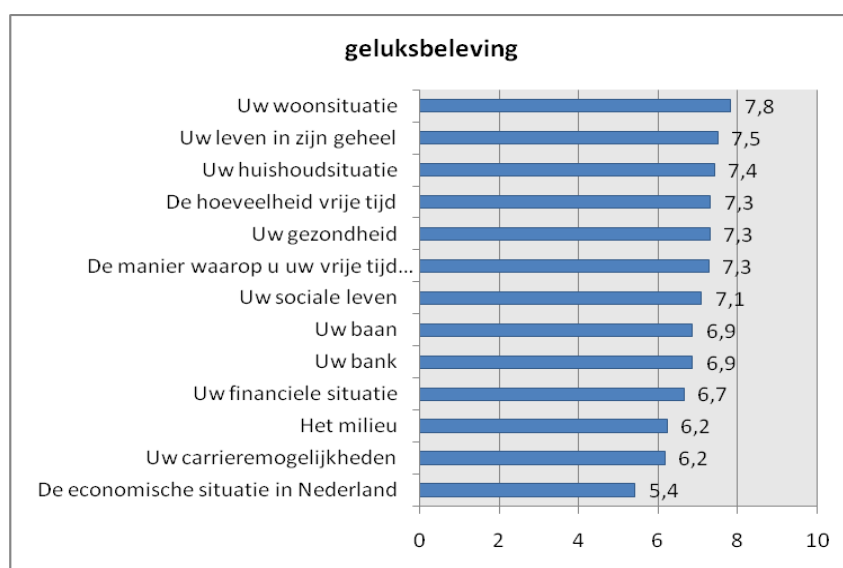


Figuur 19 Rondkomen en omgaan met geld

Hoe hoger het inkomen, hoe beter mensen kunnen rondkomen (figuur 18). Een op de vijf huishoudens met een inkomen van meer dan twee keer modaal (meer dan 56.000 euro) komt ook nog moeilijk rond. Naast het inkomen is er ook een verband tussen omgaan met geld en rondkomen. Naarmate huishoudens beter omgaan met geld, kunnen ze beter rondkomen (figuur 19).

6.3 Geld en geluk

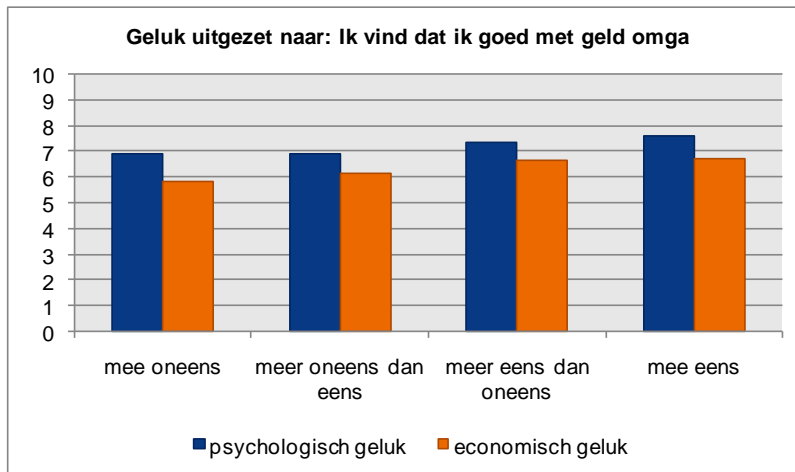
In dit onderzoek is gevraagd naar de geluksbeleving. Op de vraag hoe gelukkig huishoudens zijn over allerlei zaken, lopen de antwoorden uiteen. Gemiddeld genomen scoort alleen het oordeel over de economische situatie in Nederland onvoldoende met een 5,4. Verder zijn de respondenten het minst gelukkig met de carrièremogelijkheden en het milieu. Het hoogste scoren de woonsituatie, de huishoudsituatie en het leven in zijn geheel.



Figuur 20 Geluksbeleving

Met deze antwoorden kan ook worden bekeken wat van invloed is op het geluk. Maakt inkomen gelukkig? In eerder onderzoek van het Nibud ('Minder geld, minder gelukkig', Nibud 2004) zijn verschillende dimensies van geluk onderscheiden. Toen is vooral onderscheid gemaakt tussen psychologische en economische geluksbeleving. Ook nu weer blijken dezelfde dimensies te onderscheiden (zie bijlage 2). Het onderscheid tussen psychologische en economische geluksbeleving is aangeduid in figuur 21.

De belangrijkste conclusie van het onderzoek uit 2004 was dat niet alleen inkomen gelukkig maakt, maar dat de manier waarop huishoudens omgaan met geld ook een belangrijke rol speelt in de geluksbeleving. Wordt gekeken welke score mensen geven als onderscheid wordt gemaakt naar de manier waarop ze omgaan met geld, dan zijn ze gelukkiger naarmate ze beter omgaan met geld.



Figuur 21 Geluk uitgezet naar: ik vind dat ik goed met geld omga

Deze bevindingen zijn onderzocht met een regressieanalyse waaruit blijkt wat de belangrijkste verklarende variabelen zijn van de geluksbeleving. De resultaten zijn terug te vinden in bijlage 2. De hoogte van het inkomen heeft slechts geringe invloed op de psychologische geluksbeleving. Behalve wanneer het inkomen te laag is, kan het een negatieve invloed hebben. Ten opzichte van een modaal inkomen leidt een hoger inkomen niet tot een hogere psychologische geluksbeleving. Dit is wel zo voor de economische geluksbeleving. Naast de gezinssituatie en de werksituatie, speelt omgaan met geld een rol in de geluksbeleving. Vooral op de psychologische geluksbeleving heeft goed omgaan met geld een positieve invloed.

7 Lenen

Dit hoofdstuk gaat in op het leengedrag van huishoudens. Bewust lenen is een belangrijke competentie van het Nibud. Volwassenen moeten in staat zijn om kredietvormen af te sluiten die binnen het budget passen en bij de persoonlijke wensen. Dit hoofdstuk behandelt roodstand, het soort leningen, het leendoel en de hoogte van de schuld.

7.1 Rood staan

Zo'n 46 procent van de huishoudens staat nooit rood. Een deel daarvan heeft ook de mogelijkheid niet om rood te staan. In 2005 lag dit percentage op 36.

Bijna een kwart van de huishoudens staat elke maand rood. Deze groep lukt het niet om maandelijks uit te komen. Nederlanders tussen 35 en 44 jaar zijn vaker vertegenwoordigd in deze groep. Dit geldt ook voor de huishoudens met een uitkering.



Figuur 22 Roodstand

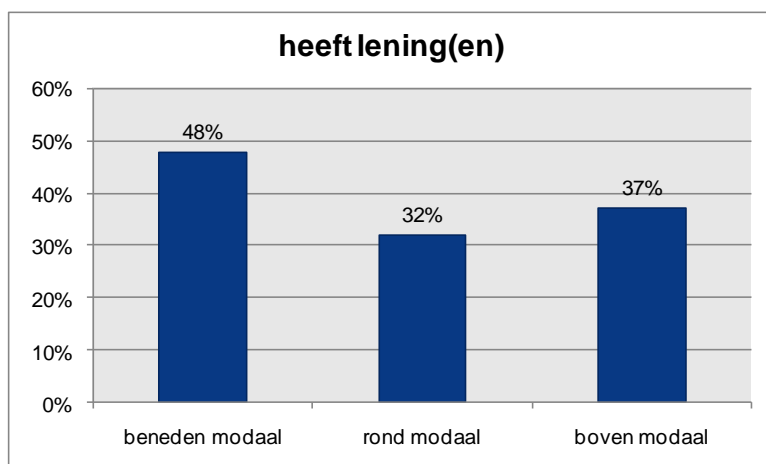
Jong volwassenen tussen 21 en 34 jaar en mensen ouder dan 55 jaar staan minder vaak rood dan mensen tussen 35 en 54 jaar. Bij huishoudens tussen 35 en 54 jaar speelt het gezinsleven een grote rol. In deze levensfase is er vaak minder financiële ruimte. Er is geen verschil naar geslacht.

Tabel 23 Roodstand naar leeftijd (%)

	Totaal	21-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65 jaar en ouder
Nooit, want we kunnen niet rood staan	16	32	28	17	8	12	6
Nooit, maar we hebben wel de mogelijkheid om rood te staan	31	31	20	28	30	41	57
Maximaal 1x per jaar	5	3	3	4	7	5	3
Maximaal 2x per jaar	10	5	7	10	13	10	17
Maximaal 1x per kwartaal	16	12	18	15	16	22	7
Elke maand	23	17	25	28	27	10	11

7.2 Leningen

De respondenten is gevraagd of ze bij een instelling, familie of kennissen een lening hadden afgesloten. Hypotheken worden hier niet bedoeld. Bijna tweederde van de respondenten heeft geen lening. In 2005 had 73 procent van de Nederlanders geen lening. Van de huishoudens met een inkomen beneden modaal (minder dan 9.500 euro) heeft 48 procent een lening, van de huishoudens met een inkomen rond modaal (ongeveer 30.000 euro) 32 procent en boven modaal 27 procent.



Figuur 23 Leningen naar inkomen

De meest voorkomende leningen in Nederland zijn een lening bij een bank, namelijk 14 procent en de studielening met 7 procent.

Tabel 24 Soorten leningen

	(%)
Ik heb geen leningen	63
Een lening bij een bank	14
Een lening bij een financieringsmaatschappij	6
Iets gekocht op afbetaling	4
Een studieschuld	7
Een lening bij een postorderbedrijf	4
Een lening bij familie, kennissen of vrienden	5
Een lening via mijn werkgever	<1
Een betalingsachterstand van de creditcard	3
Wil ik niet zeggen	6
Anders	1

Ook is er gevraagd naar de hoogte van de lening. Zo heeft eenderde aangegeven een lening onder de 500 euro te hebben afgesloten, 12 procent van de respondenten die lenen, heeft een lening tussen de 500 en 2.500 euro. Ook wil 12 procent van de leners niet zeggen hoe hoog hun lening is.

Tabel 25 Hoogte lening (%)

	(%)
Minder dan 500 euro	34
500 tot 2.500 euro	12
2.500 tot 5.000	7
5.000 tot 10.000 euro	10
10.000 tot 25.000 euro	10
25.000 tot 50.000 euro	4
Meer dan 50.000 euro	2
Weet ik niet	11
Wil ik niet zeggen	12

In paragraaf 3.2 is gevraagd of huishoudens voldoende geld achter de hand hebben om grote uitgaven direct te kunnen betalen en voor welk bedrag dat dan is. Wordt gekeken naar hoe zich dat verhoudt tot de leningen en schulden (inclusief roodstand) die ze hebben, dan blijkt het volgende: van degenen met een lening of schuld, spaart 80 procent (al dan niet regelmatig). 91 procent van de huishoudens met een lening of schuld tot 500 euro, heeft ten minste 500 euro achter de hand om grote aankopen te kunnen doen. Bij een lening of schuld van 500 tot 2.500 euro heeft 23 procent tenminste 2.500 euro achter de hand. Bij een lening of schuld van 2.500 tot 5.000 euro is dat 11 procent. Vaak zal het voordeliger zijn om je spaargeld in te zetten om iets te

kopen in plaats van een lening af te sluiten of rood te staan. Vooral bij kleinere leningen of schulden vindt een groot gedeelte het blijkaar zonde om het spaargeld hiervoor aan te spreken.

Met een aantal stellingen is gemeten hoe leners hun eigen leengedrag ervaren. Ruim driekwart van de leners heeft voordat ze een lening heeft afgesloten, gekeken of de aflossing binnen het budget paste. Een op de tien leners heeft dat niet gedaan. Ook zegt 72 procent te weten hoeveel rente ze betalen. Tweederde van de leners had achteraf liever minder geleend en ook ervaart 58 procent hun lening als last.

Tabel 26 Stellingen over leningen (%)

	Helemaal mee oneens	Meer oneens dan eens	Meer eens dan oneens	Helemaal mee eens	Weet ik niet
Voordat ik de lening heb afgesloten heb ik gekeken of ik de aflossing kan betalen	4	6	18	60	12
Ik weet hoeveel rente ik betaal voor mijn lening(en)	4	12	18	54	12
Ik had liever minder geleend	7	13	23	44	13
Mijn leengedrag is geheel verantwoord	5	10	26	49	10
Mijn leningen ervaar ik als een last	12	20	26	32	11

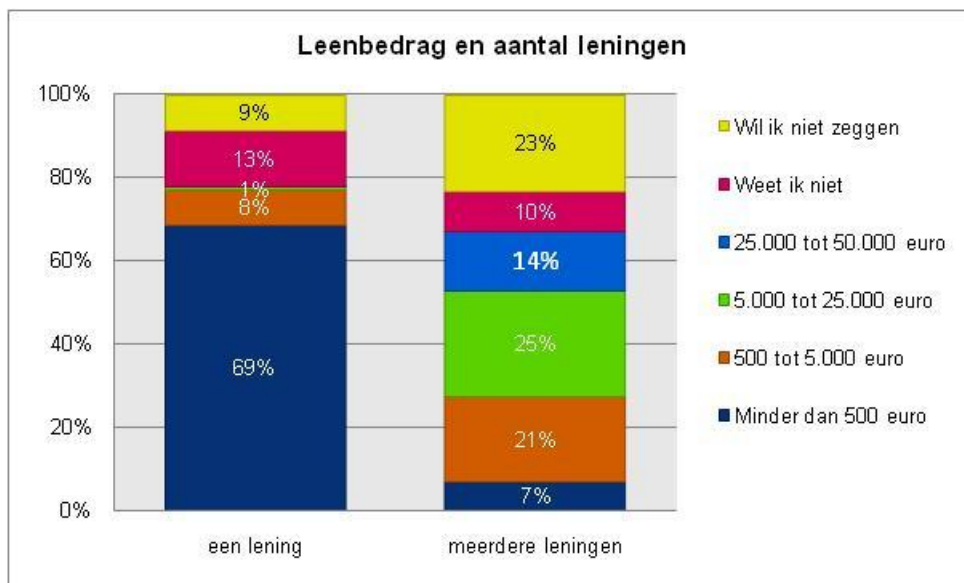
In onderstaande tabel staat weergegeven hoe de respondenten over de lening denken, uitgesplitst naar de omvang van de lening. Het valt op dat ze bij grote leningen vaker dan bij kleine leningen niet van tevoren hebben gekeken of ze de lening konden betalen. Het percentage dat weet hoeveel rente ze betaalt varieert per geleend bedrag. Bij hoge leningen komt het vaker voor dat huishoudens liever minder hadden geleend en ervaren ze de lening vaker als een last. Ook vinden ze minder vaak dat het leengedrag verantwoord is.

Tabel 27 Stellingen leningen naar hoogte van de lening (%)

	Minder dan 500 euro	500 tot 5.000 euro	5.000 tot 25.000 euro	25.000 tot 50.000 euro
Voordat ik de lening heb afgesloten heb ik gekeken of ik de aflossing kan betalen	62	62	67	55
Ik weet hoeveel rente ik betaal voor mijn lening(en)	55	51	64	55
Ik had liever minder geleend	31	44	53	62
Mijn leengedrag is geheel verantwoord	63	53	49	39
Mijn leningen ervaar ik als een last	23	32	37	58

Noot: er is telkens een selectie gemaakt van de antwoordmogelijkheid 'helemaal mee eens'

Je zou verwachten dat leners voor grotere leningen vaker van tevoren zouden hebben gekeken of ze de aflossing konden betalen dan bij kleine bedragen het geval is. Wellicht hangt dit samen met het aantal leningen dat ze hebben afgesloten. Het blijkt dat het bij kleinere bedragen relatief vaak gaat om slechts één lening. Bij grotere bedragen gaat het vaker om meerdere leningen. Bij een opeenstapeling van leningen zijn leners wellicht minder geïnformeerd. Vooral wanneer de ene lening gebruikt wordt om de andere lening te financieren.



Figuur 24 Leenbedrag en aantal leningen

Tabel 28 geeft een overzicht van zaken waarvoor de respondenten lenen. De meeste mensen hebben voor een auto of motor geleend, namelijk 28 procent. 16 procent van de mensen heeft geleend voor een studie. Bijna eenderde heeft een ander antwoord gegeven dan onderstaande onderwerpen.

Tabel 28 Waarvoor wordt geleend (%)

	(%)
Auto of motor	28
Verbouwing van de woning (keuken, badkamer, etcetera)	19
Studie	16
Witgoed (wasmachine, wasdroger, etcetera)	10
Meubels	9
Apparatuur (tv, computer, digitale camera)	9
Vakantie	5
Kleding	4
Trouwerij	1
Anders	32

8 Leefstijlen & financieel gedrag

Tot nu toe is naar diverse aspecten van financieel gedrag gekeken en hoe dit verschilt tussen huishoudens met verschillende sociaal demografische achtergrondkenmerken. Iemands financieel gedrag wordt echter ook bepaald door zijn leefstijl en mentaliteit. Aan de hand van het Mentality-model van Motivaction is onderzocht hoe de leefstijl van invloed is op het financieel gedrag. Het model en de verschillen tussen de levensstijlen worden in dit hoofdstuk beschreven.

8.1 Mentality-model van Motivaction

8.1.1 Waarden en opvattingen in een model

Bij veel onderzoeken wordt gekeken naar verschillen tussen huishoudens. Hierbij gaat het meestal om onderscheid naar sociaaleconomische kenmerken, zoals geslacht, huishoudsamenstelling, inkomen, etniciteit en woningsituatie. Verschillen tussen huishoudens zijn echter niet uitsluitend door dergelijke meetbare factoren te verklaren. Ook psychologische concepten, zoals iemands opvattingen zijn bepalend voor het uiteindelijke gedrag. Het Mentality-model gaat ervan uit dat mensen met dezelfde waarden dezelfde wensen en behoeften hebben en vergelijkbaar gedrag vertonen.

Ook, misschien wel *juist*, bij financieel gedrag speelt het mee hoe mensen 'in het leven staan'; in het bijzonder hoe ze tegen geld aankijken en hoeveel waarde ze hieraan hechten. Twee ogenschijnlijk gelijke personen met vergelijkbaar inkomen en opleidingsniveau kunnen daarover heel verschillend denken. Zo kan de één veel meer waarde hechten aan het hebben van geld en alles oppotten en de ander alles direct uitgeven. Daarom is het belangrijk dat in een onderzoek naar financieel beheer ook rekening wordt gehouden met verschillen in waarden en opvattingen.

Diverse onderzoeksbureaus hebben een model ontwikkeld om waarden en opvattingen van huishoudens te vertalen naar sociale milieus en deze te gebruiken in onderzoek. Dergelijke leefstijlmodellen bestaan uit een aantal doelgroepen met dezelfde waarden. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van het Mentality-model van marktonderzoeksbureau Motivaction.

Op basis van uitgebreid onderzoek heeft Motivaction de Nederlandse samenleving in acht sociale milieus verdeeld. Deze milieus zijn gedefinieerd op persoonlijke opvattingen, waarden en normen die aan de leefstijl van mensen ten grondslag liggen. Waarden over werk, vrije tijd en politiek zijn overeenkomstig voor deze groepen evenals ambities en aspiraties. Het waardepatroon van elk sociaal milieu komt tot uiting in de houding die mensen hebben en in hun concrete gedrag, bijvoorbeeld op het gebied van

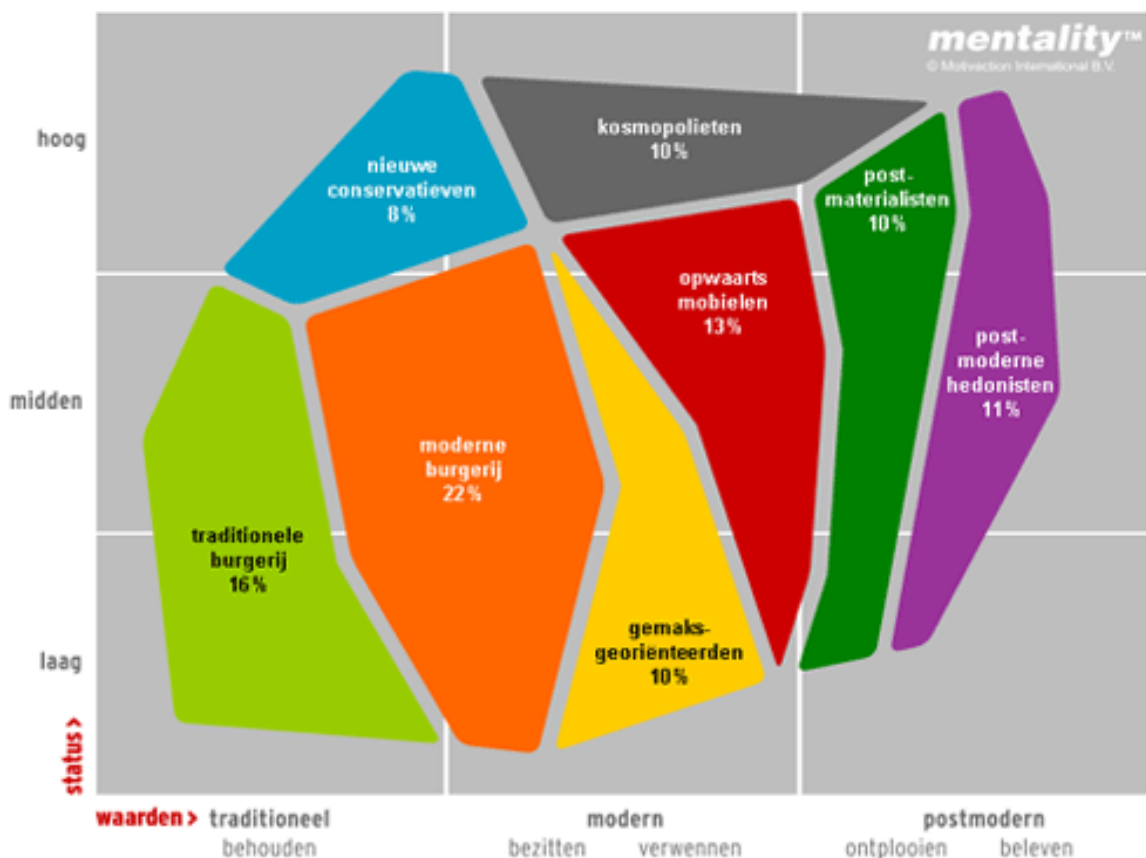
voeding, media, politiek, mobiliteit, het geven aan goede doelen, financiën, wonen, houding ten opzichte van reclame, het gebruik van nieuwe technologieën, het kopen van specifieke producten en de loyaliteit aan merken.

8.1.2 Sociale milieus

De verdeling in acht milieus is gebaseerd op de waardeoriëntatie van huishoudens. De waardeoriëntatie wordt vastgesteld op basis van de antwoorden op een groot aantal stellingen. De waardeoriëntatie is te verdelen in drie categorieën:

- **traditioneel:** huishouden is behoudend
- **modern:** bezit of verwennen is belangrijk
- **postmodern:** ontplooiën en beleven spelen een belangrijke rol.

Figuur 25 toont de milieus, waarbij de waardeoriëntatie is afgezet tegen het opleidingsniveau. In de acht segmenten is aangegeven welk percentage van de Nederlandse huishoudens hiertoe behoort. Hieronder zijn de waardeprofielen bij elk sociaal milieu puntsgewijs beschreven.



Figuur 25 Mentality-model van Motivaction

De acht sociale milieus zijn, naar bewoording van Motivaction:

- **De traditionele burgerij**
De moralistische, plichtsgetrouwe en op de status-quo gerichte burgerij die vasthoudt aan tradities en materiële bezittingen.
- **De gemaksgewoonten**
De impulsieve en passieve consument die in de eerste plaats streeft naar een onbezorgd, plezierig en comfortabel leven.
- **De moderne burgerij**
De conformistische, statusgevoelige burgerij die het evenwicht zoekt tussen traditie en moderne waarden als consumeren en genieten.
- **De nieuwe conservatieven**
De liberaal conservatieve maatschappelijke bovenlaag die alle ruimte wil geven aan technologische ontwikkeling, maar meestal geen voorstander is van sociale en culturele vernieuwing.
- **De kosmopolieten**
De open en kritische wereldburgers die postmoderne waarden als ontplooiën en beleven integreren met moderne waarden als maatschappelijk succes, materialisme en genieten.
- **De opwaarts mobilen**
De carrièregerichte individualisten met een uitgesproken fascinatie voor sociale status, nieuwe technologie, risico en spanning.
- **De postmaterialisten**
De maatschappijkritische idealisten die zichzelf willen ontplooiën, stelling nemen tegen sociaal onrecht en opkomen voor het milieu.
- **De postmoderne hedonisten**
De pioniers van de beleveniscultuur, waarin experiment en het breken met morele en sociale conventies doelen op zichzelf zijn geworden.

In bijlage 3 staat een uitgebreide beschrijving van de acht milieus.

8.2 Resultaten

Hieronder staat per sociaal milieu het financiële gedrag beschreven. Hierbij is vooral gekeken of het gedrag van een sociaal milieu afwijkt van het gemiddelde. Allereerst wordt het financiële gedrag van de milieus met een traditionele waardeoriëntatie beschreven. Daarna volgen de moderne en postmoderne waardeoriëntatie.

8.2.1 Traditionele waardeoriëntatie

Huishoudens uit de **traditionele burgerij** voldoen op alle vlakken aan de Nibud-compententies. Ze kunnen goed met geld omgaan: houden goed overzicht over hun

financiën en vinden dat ook belangrijk. Ze houden relatief vaak (minimaal één keer per week) hun financiële administratie bij: 62 procent tegenover 51 procent van alle huishoudens. Ook betalen ze rekeningen altijd op tijd (81 procent tegenover 74 procent gemiddeld), zijn spaarzaam en hebben weinig schulden. Betalingsachterstanden en leningen komen onder traditionele burgers relatief weinig voor.

De **moderne burgerij** is een relatief grote groep huishoudens (22 procent van alle Nederlanders) die middelbaar is opgeleid en een gemiddeld inkomen heeft. Het zijn zowel mannen als vrouwen. Op financieel gebied is het een 'onopvallende groep': ze zijn niet extreem zuinig, maar geven ook niet meer uit dan ze hebben. Bij de meeste aspecten van financieel gedrag scoren ze niet hoger of lager dan gemiddeld. Wel houden ze net als de traditionele burgerij bovengemiddeld vaak hun financiële administratie bij.

Ook de **nieuwe conservatieven** zijn een onopvallende groep. Hun financiële gedrag vertoont geen tekenen dat ze niet met geld kunnen omgaan. Ze geven vaak aan goed rond te komen. Ze hebben niet meer of minder vaak betalingsachterstanden of leningen dan de gemiddelde Nederlander. Ook hebben ze hun administratie voldoende op orde. Ten opzichte van huishoudens uit de moderne burgerij hebben ze meer te besteden: een besteedbaar huishoudinkomen van meer dan 3.200 euro per maand komt relatief veel voor onder deze groep. Nieuw conservatieven geven ook beduidend vaker aan dat ze bedragen van meer dan 5.000 euro kunnen opvangen: 50 procent van hen tegenover 31 procent gemiddeld.

8.2.2 Moderne waardeoriëntatie

De **gemaksgeoriënteerden** en **opwaarts mobielen** zijn twee sociale milieus die niet beschikken over de meeste Nibud-competenties voor goed omgaan met geld. Gemaksgeoriënteerden en opwaarts mobielen komen relatief moeilijk rond: 54 procent respectievelijk 46 procent tegenover 37 procent gemiddeld in Nederland. Ze lenen vaker dan andere milieus en hebben het afgelopen jaar vaker met betalingachterstanden te maken gehad, zoals de huur/hypotheek te laat betaald, aanmaningen ontvangen, weigering van automatische incasso en rekeningen te laat betaald. De huishoudfinanciën in balans houden is voor hen duidelijk lastig. Hun financiële incompetentie komt ook weer tot uitdrukking in het feit dat gemaksgeoriënteerden en de opwaarts mobielen bovengemiddeld vaak aangeven geen geld achter de hand te hebben voor grote uitgaven: 41 procent en 33 procent tegenover 19 procent gemiddeld. Ook een bedrag opzij zetten als financiële reserve komt minder vaak voor.

Gemaksgeoriënteerden behoren bovengemiddeld vaak tot de lage inkomensgroep. Ze geven gemakkelijk geld uit en komen ook snel in de verleiding om dingen te kopen. Ze zijn vaak passief en impulsief en leven met de dag en willen vooral genieten. Deze

levensstijl in combinatie met hun inkomenssituatie maak dat ze moeilijk grip krijgen op hun financiën.

Bij **opwaarts mobielen** wijkt het besteedbare inkomen niet af van dat van de totale bevolking. Wel vinden ze luxe erg belangrijk en laten zich gemakkelijk verleiden bepaalde uitgaven te doen. Het zijn niet de huishoudens die het beste zijn in het bijhouden van hun administratie. Mogelijk hebben opwaarts mobielen als gevolg van hun statusgevoeligheid en consumptiegerichtheid de neiging om boven hun stand te leven.

Kosmopolieten houden van luxe en geven het geld ook gemakkelijk uit. Maar ze staan open voor informatie en hebben relatief vaak een hoog inkomen. Dit maakt dat ze niet meer of minder dan gemiddeld goed kunnen rondkomen. Wel zijn er aantal Nibud-competenties waarin ze tekort schieten. Zo voldoen ze niet altijd tijdig aan hun betalingsverplichtingen en houden ze hun financiële administratie relatief vaak niet regelmatig bij.

8.2.3 Postmoderne waardeoriëntatie

Het financiële gedrag van **postmoderne hedonisten** is vergelijkbaar met dat van kosmopolieten. Postmoderne hedonisten geven aan gemakkelijk geld uit te geven. Ze vinden zichzelf slordig in het ordenen van belangrijke papieren en het op tijd betalen van rekeningen. Ook geven ze vaker dan gemiddeld aan geen overzicht te hebben over hun inkomsten en uitgaven.

Gezien de Nibud-competenties en deze uitkomsten, lijkt het alsof postmoderne hedonisten niet goed met geld omgaan. Toch hebben ze hun huishoudfinanciën wel in balans. Ze geven aan, meer dan andere huishoudens, gemakkelijk te kunnen rondkomen. Ze hebben vaak ook een ruim inkomen.

Postmaterialisten zijn huishoudens die goed met hun geld omgaan. Dat komt mogelijk ook doordat ze geld als zodanig niet belangrijk vinden en niet om veel luxe geven. Ze geven beduidend vaker dan gemiddeld aan dat ze ook bedragen van meer dan 5.000 euro kunnen opvangen (46 procent tegenover 31 procent gemiddeld).

9 Conclusies

De kerntaak van het Nibud is de financiële zelfredzaamheid van consumenten te verhogen. Kennis over hoe huishoudens hun geldzaken beheren, betalen, sparen en lenen en wat hun houding is over geld is uitermate belangrijk voor het Nibud.

In dit onderzoek staat de volgende doelstelling centraal: *inzicht krijgen in het financieel gedrag van Nederlandse huishoudens waarbij rekening wordt gehouden met demografische kenmerken en mentaliteit van huishoudens.*

Het Nibud heeft competenties voor omgaan met geld ontwikkeld. De kern van deze competenties is dat een volwassene in staat zou moeten zijn zelfstandig te leven en te wonen waarbij op korte en lange termijn aan alle betalingsverplichtingen wordt voldaan, de huishoudfinanciën in balans zijn en er een positief eigen vermogen is. De resultaten uit dit onderzoek zijn naast de Nibud-competenties gelegd.

Competentie actief administratie voeren

Een competentie is het actief bijhouden van de financiële administratie. Dat geeft inzicht en overzicht, waardoor informatie eenvoudig is terug te vinden en tijdig de betalingsverplichtingen kunnen worden voldaan. Uit dit onderzoek blijkt dat de meeste respondenten hun financiële administratie regelmatig bijwerken, maar dit betekent niet dat alle huishoudens het daadwerkelijk ook op orde hebben. 16 procent van de huishoudens werkt één keer per maand de financiële administratie bij, 7 procent doet dat minder dan eens per maand tot nooit en 31 procent van de huishoudens is slordig in het ordenen van belangrijke papieren.

Competentie in evenwicht houden van inkomsten en uitgaven

Een andere competentie is het in evenwicht houden van inkomsten, uitgaven, bezittingen en schulden. Daarbij hoort overzicht houden over de inkomsten en uitgaven. Een kwart van de huishoudens houdt nooit bij wat het uitgeeft. De meeste respondenten doen dit op een vrijblijvende wijze door bijvoorbeeld regelmatig de afschrijvingen te controleren (41%). Bijna eenderde van de Nederlanders houdt structureel en minder vrijblijvend overzicht door een kasboekje of een softwareprogramma op de computer. Weinig respondenten zijn op de lange termijn bezig met het plannen van de uitgaven. Een begroting geeft inzicht in de toekomstige inkomsten en uitgaven. Slechts een op de vijf Nederlanders maakt een overzicht van de te verwachten toekomstige uitgaven.

Om financieel zelfredzaam te zijn nu en in de toekomst is het belangrijk dat de inkomsten en uitgaven in balans zijn, zodat er geen grote tekorten kunnen ontstaan. Het blijkt dat 37 procent van de huishoudens moeilijk rondkomt.

Ook is er in dit onderzoek een verband aangetoond tussen rondkomen en in hoeverre een huishouden grip heeft op zijn financiële situatie. Personen die moeilijk rond kunnen komen, controleren relatief vaak nooit hun afschrijvingen en zijn vaak slordig in het ordenen van belangrijke papieren. Ze zijn vaak minder netjes in het betalen van rekeningen en houden relatief weinig overzicht over inkomsten en uitgaven. Deze resultaten onderstrepen het belang van grip, inzicht en overzicht op de financiën.

Goed omgaan met geld is niet alleen belangrijk voor de manier waarop mensen kunnen rondkomen. Het is ook van invloed op andere aspecten van het leven. Niet alleen inkomen maakt gelukkig, maar goed omgaan met geld ook. Respondenten die goed omgaan met geld, zeggen gelukkiger te zijn over verschillende aspecten van hun leven dan respondenten die minder goed met geld omgaan.

Competentie bewust sparen en lenen

Een huishouden heeft financiële reserves nodig om financiële tegenvallers te kunnen opvangen. Driekwart van de Nederlanders blijkt regelmatig te sparen, gemiddeld 261 euro per maand. Toch heeft een vijfde van de Nederlanders niet voldoende geld achter de hand. Huishoudens met een laag inkomen, alleenstaanden en alleenstaande ouders hebben relatief vaak onvoldoende geld achter de hand en kunnen daardoor eventuele financiële tegenvallers niet (gemakkelijk) opvangen.

Deze resultaten zijn naast de minimale bufferbedragen van het Nibud gelegd. Meer dan de helft van de respondenten heeft minder geld achter de hand dan de minimale buffer die het Nibud adviseert.

Tegenover sparen staat lenen. Als huishoudens lenen, vindt het Nibud het belangrijk dat ze dat bewust doen. Zo moet een lening wel binnen het budget passen. Uit dit onderzoek blijkt dat bijna de helft van de huishoudens wel eens rood staat, een kwart zelfs maandelijks. Het lukt hen niet om maandelijks uit te komen met hun geld. Vooral volwassenen tussen 35 en 44 jaar staan relatief vaak rood.

Meer dan eenderde van de Nederlanders heeft een lening (hypotheek niet meegenomen). De meeste leningen bedragen minder dan 500 euro, 16 procent heeft een lening boven de 10.000 euro. De meest voorkomende leendoelen zijn: auto/motor, verbouwing van woning, witgoed en studie. Bij het afsluiten van een lening is het belangrijk dat een consument bekijkt of een lening in zijn huidige en toekomstige budget past. Ruim driekwart heeft inderdaad gekeken of ze de aflossing konden betalen. Een op de tien leners heeft dat niet gedaan. Ook ervaart 32 procent van de leners de lening als een last. Hoe hoger de lening hoe zwaarder deze last wordt ervaren.

Dit onderzoek gaat ervan uit dat individuele waarden en overtuigingen van consumenten invloed hebben op het financiële gedrag van huishoudens. Dit is onderzocht aan de hand van het Mentality-model van marktonderzoeksbureau Motivaction, waarin acht verschillende sociale milieus op basis van hun leefstijl worden

onderscheiden. Uit dit onderzoek blijkt dat overtuigingen en waarden van mensen zich vertalen in hun financiële gedrag. Het financiële gedrag van de huishoudens uit de acht sociale milieus blijkt op bepaalde punten van elkaar te verschillen.

Gemaksgeoriënteerden en opwaarts mobielen zijn het meest kwetsbaar om in de financiële problemen te komen. Deze kwetsbaarheid wordt veroorzaakt door overtuigingen en waarden over geld.

Gemaksgeoriënteerden geven gemakkelijk geld uit en komen ook snel in de verleiding om dingen te kopen. Ze zijn vaak passief en impulsief en leven met de dag en willen vooral genieten. Schulden en betalingsachterstanden komen onder gemaksgeoriënteerden relatief veel voor. Ze hebben vaak geen geld achter de hand voor grote uitgaven. Ze geven zelf ook aan moeilijk rond te kunnen komen. De gemaksgeoriënteerden zijn duidelijk de groep van lage inkomens die het moeilijkst grip krijgen op hun inkomen.

Ook opwaarts mobielen geven vaker dan gemiddeld aan dat ze niet kunnen rondkomen, terwijl hun gemiddelde inkomen niet afwijkt van dat van de totale bevolking. Ze hebben vaker schulden en geen geld achter de hand voor grote uitgaven. Opwaarts mobielen vinden luxe erg belangrijk en laten zich gemakkelijk verleiden tot bepaalde uitgaven. Mogelijk hebben opwaarts mobielen als gevolg van hun statusgevoeligheid en consumptiegerichtheid de neiging om boven hun stand te leven.

Aanbevelingen

Uit dit onderzoek blijkt dat grip, inzicht en overzicht op de financiën de financiële zelfredzaamheid van consumenten verhoogt. Door grip komen ze beter rond en hun welzijn wordt verhoogd. Ze voelen zich gelukkiger als de financiën op orde zijn. Over het algemeen vinden huishoudens het ook belangrijk dat hun financiën op orde zijn. Dit blijkt doordat de meeste huishoudens de rekeningen op tijd betalen en de financiële administratie regelmatig bijwerken. Huishoudens zijn echter onvoldoende bezig met de financiële planning op lange termijn. Er is geen inzicht in de toekomstige uitgaven en de helft van de huishoudens heeft onvoldoende buffer opgebouwd om tegenvallers te kunnen opvangen. Er moet aandacht blijven voor dit onderwerp.

Overtuigingen en waarden hebben invloed op het financiële gedrag van huishoudens. Personen die impulsief, passief en op vermaak zijn gericht en personen die gericht zijn op luxe en status zijn het meest financieel kwetsbaar. Het is belangrijk om samen met andere partijen in het veld een manier te vinden om deze huishoudens financieel bewust te maken.

Bijlagen

Bijlage 1: Rondkomen naar achtergrondkenmerken (%)

	Zeer moeilijk	Moeilijk	Eerder moeilijk dan gemakkelijk	Eerder gemakkelijk dan moeilijk	Gemakkelijk	Zeer gemakkelijk
Totaal	5	6	26	31	25	8
Geslacht						
Man	4	6	24	30	29	9
Vrouw	6	7	27	32	21	7
Leeftijd						
21-24	0	7	32	29	28	3
25-34	4	4	23	36	27	7
35-44	5	6	25	32	24	8
45-54	5	8	28	29	21	9
55-64	7	8	25	25	26	9
65 en ouder	3	4	19	36	32	6
Huishoudtype						
Alleenstaande	9	12	25	29	21	5
Alleenstaande ouder	25	11	36	25	4	0
Paar zonder kinderen	3	5	23	29	30	11
Paar met kinderen	3	5	26	34	25	8
Overig	6	10	31	27	22	4
Opleidingsniveau						
Laag	12	10	31	23	18	5
Middelbaar	3	7	27	34	22	7
Hoog	2	3	17	30	35	12
Inkomen per jaar						
minder dan 9.500	12	19	33	19	14	2
9.500 tot 28.500	14	14	35	23	14	1
28.500 tot 34.000	0	3	41	34	13	9
34.000 tot 56.000	0	4	20	40	32	5
Meer dan 56.000	2	3	15	32	29	20
Werstatus						
Werkend	2	4	23	34	27	10
Werk en pensioen	0	7	17	40	27	10
Werk en uitkering	8	8	42	24	14	5
Pensioen	3	6	24	31	31	6
Uitkering	32	21	33	10	5	0

Anders	7	17	29	23	24	0
---------------	---	----	----	----	----	---

Bijlage 2 Omgaan met geld

In onderstaande tabel is de vraag over omgaan met geld uitgezet tegen de antwoorden op andere vragen over het bijhouden van de administratie, overzicht houden over de financiën en roodstand en leningen. Zo valt af te lezen dat 46 procent van diegenen die van zichzelf vinden dat ze helemaal niet goed met geld omgaan (helemaal oneens), de uitgaven bijhoudt. Van diegenen die het helemaal eens zijn met de stelling, ik vind dat ik goed met geld omga, houdt 80 procent de uitgaven bij.

Tabel 29: Ik vind dat ik goed met geld omga (%)

	mee oneens	Meer oneens dan eens	Meer eens dan oneens	mee eens
Houdt uitgaven bij	46	60	78	80
Controleert afschrijvingen	76	86	96	97
Maakt overzicht van uitgaven	5	4	19	23
Maakt een boodschappenlijst	73	68	76	79
Zet regelmatig een bedrag opzij	41	62	77	80
Staat nooit rood	36	21	38	62
Heeft geen leningen	38	40	56	78

Het blijkt dat mensen die van zichzelf vinden dat ze goed met geld omgaan, ook goed scoren op de andere vragen over omgaan met geld. Consequent scoren mensen die het oneens zijn met de stelling lager dan mensen die het eens zijn met de stelling. Dit spreekt wellicht voor zich, maar geeft wel aan dat de stelling een goede indicatie is voor hoe mensen daadwerkelijk met geld omgaan.

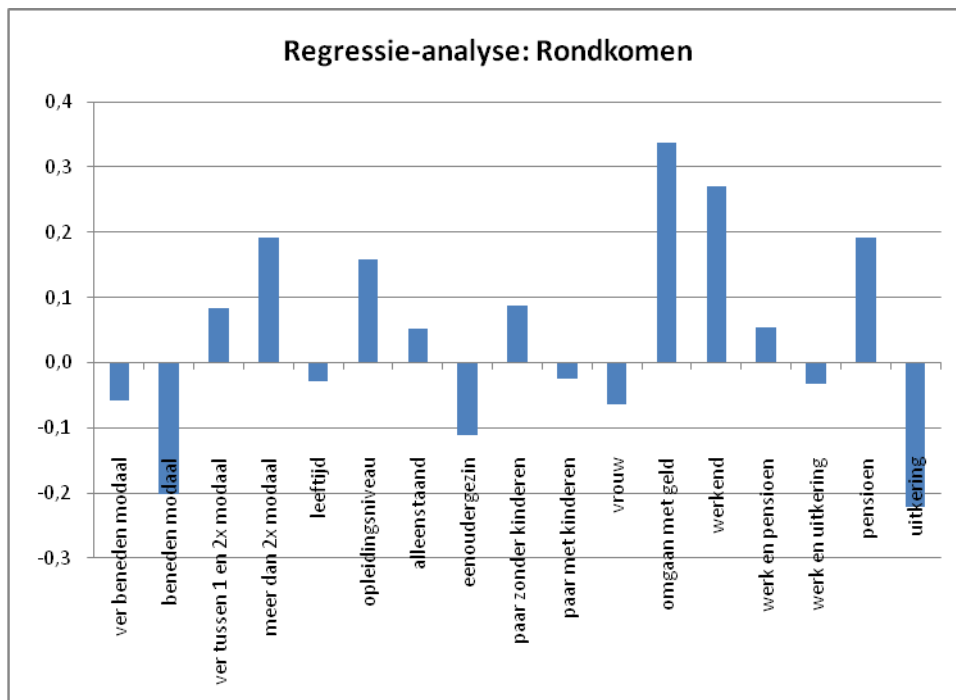
Het kan ook andersom zijn: naarmate mensen beter kunnen rondkomen, gaan ze beter om met geld. Vooral omdat er een verband is tussen het inkomen en rondkomen. Om te onderzoeken welke factoren van invloed zijn op de mate waarin ze kunnen rondkomen, is een regressieanalyse uitgevoerd. In de analyse is de afhankelijke variabele rondkomen en de verklarende variabelen het inkomen, de vraag hoe ze zelf omgaan met geld, huishoudsamenstelling en werksituatie. Het resultaat staat in de volgende tabel.

Tabel 30: Richting significante effecten gestandaardiseerde bèta-coëfficiënten uit regressie-analyse

	Gestandaardiseerde Betacoëfficiënt
Inkomen	++
Leeftijd	
Opleidingsniveau	+
Alleenstaand	
Eenoudergezin	-
Paar zonder kinderen	
Paar met kinderen	
Vrouw	
Ik vind dat ik goed omga met geld	++
Werk	++
Werk en pensioen	
Werk en uitkering	
Pensioen	+
Uitkering	--

++ is statistisch positief significant op 99%, + is statistisch positief significant op 95%
 - is statistisch negatief significant op 95%, -- is statistisch negatief significant op 99%
 ($R^2 = 0,416$)

Het blijkt dat naarmate het inkomen hoger is, men makkelijker kan rondkomen. Ten opzichte van alleenstaanden, kunnen alleenstaande ouders moeilijker rondkomen, net als paren met kinderen. Paren zonder kinderen kunnen makkelijker rondkomen dan alleenstaanden. Ten opzichte van mensen met een baan, kunnen mensen met een uitkering minder goed rondkomen. Als men goed met geld omgaat, dan kan men beter rondkomen. In figuur 26 staan de bèta-coëfficiënten weergegeven in een staafdiagram.



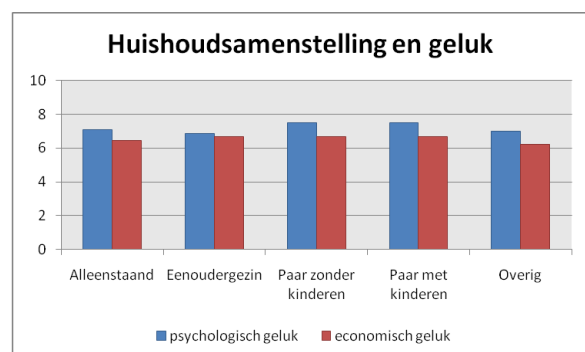
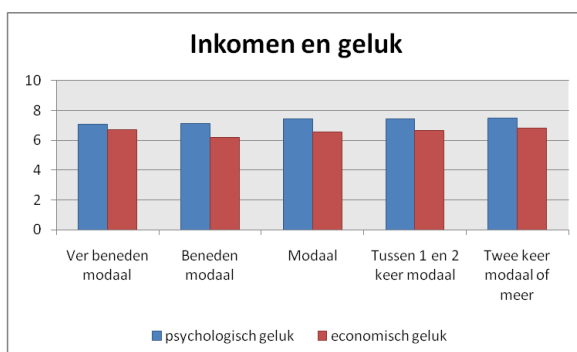
Figuur 26: Bèta-coëfficiënten van de lineaire regressie met als afhankelijke variabele rondkomen

Omgaan met geld en geluk

Met behulp van factoranalyse zijn de oordelen over het leven in zijn geheel, de huishoudsituatie, het sociale leven, de hoeveelheid vrije tijd en de manier waarop men de vrije tijd besteedt, de woonsituatie en de gezondheid in te delen in één cluster. Vanwege de aard van de onderwerpen noemen we dit psychologische geluksbeleving.

De oordelen over de baan, de financiële situatie, de carrièremogelijkheden, de bank, de economische situatie in Nederland en het leven in het geheel zijn in te delen in een ander cluster. Dit noemen we de economische geluksbeleving.

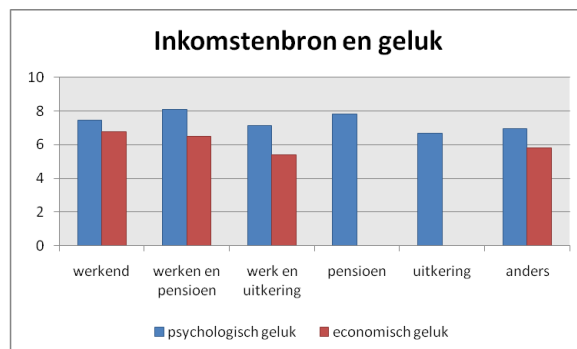
In onderstaande figuur staat het inkomen uitgezet tegen het psychologische en economische geluk.



Bij een hoger inkomen geeft men een hogere score aan de psychologisch geluksbeleving. Dit is vooral het geval bij een inkomen vanaf modaal ten opzichte van een inkomen beneden modaal. Het economisch geluk is hoger bij een inkomen ver beneden modaal (minder dan 9.500 euro) dan bij een inkomen beneden modaal (9.500 tot 28.500 euro). Bij een inkomen vanaf modaal stijgt het oordeel over de economisch geluksbeleving.

Paren zonder en met kinderen zijn gemiddeld genomen het meest gelukkig.

Eenoudergezinnen zijn geven het laagste cijfer aan de psychologisch geluksbeleving en alleenstaanden aan economische geluksbeleving. Mensen die met pensioen zijn zijn psychologisch gezien het meest gelukkig. Mensen met een uitkering het minst. Ook op economisch vlak zijn zij het minst gelukkig. Dit blijkt ook uit regressie-analyse (zie tabel 32).



Tabel 31: Richting significante gestandaardiseerde bèta-coëfficiënten uit regressie-analyse

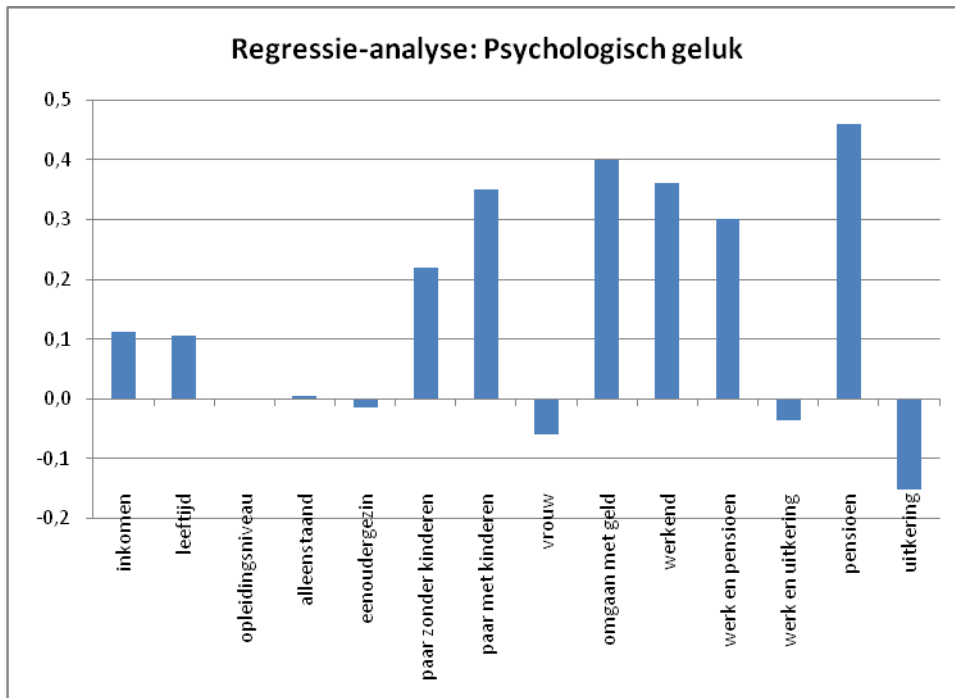
	Psychologisch geluk	Economisch geluk
Inkomen		+
Leeftijd		--
Opleidingsniveau		+
Alleenstaand		
Eenoudergezin		+
Paar zonder kinderen	++	++
Paar met kinderen	++	++
Vrouw		
Ik vind dat ik goed met geld omga	++	++
Werk	+	++
Werk en pensioen	++	++
Werk en uitkering		-
Pensioen	++	X
Uitkering	-	X

++ is statistisch positief significant op 99%, + is statistisch positief significant op 95%

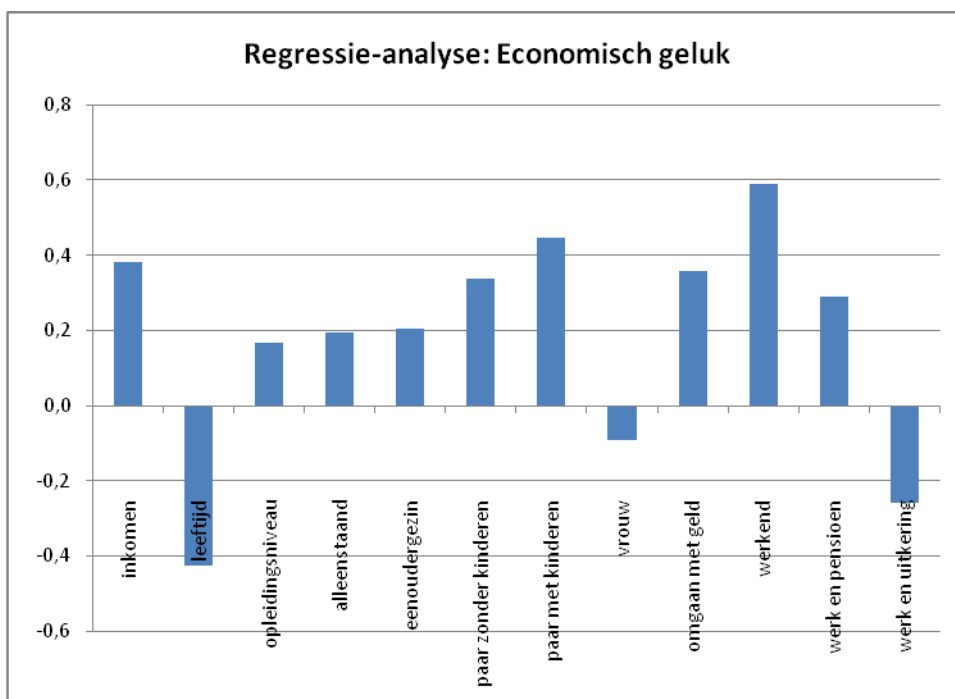
- is statistisch negatief significant op 95%, -- is statistisch negatief significant op 99%

R^2 (psychologisch geluk) = 0,366; R^2 (economisch geluk) = 0,420

De bèta-coëfficiënten staan ook weergegeven in onderstaande figuren.



Figuur 27: Bèta-coëfficiënten van de lineaire regressie psychologische geluksbeleving



Figuur 28: Bèta-coëfficiënten van de lineaire regressie economische geluksbeleving

In paragraaf 3.2 is het antwoord weergegeven op de vraag of men voldoende geld achter de hand heeft om grote aankopen direct van te kunnen betalen. In onderstaande tabel is weergegeven welk percentage van de huishoudens minder geld achter de hand heeft dan de minimale buffer die het Nibud adviseert (*“Geld achter de hand”*, Nibud, 2008). Uit de tabel valt af te lezen dat 68 procent van de alleenstaanden minder geld achter de hand heeft dan de minimale buffer van € 3.648. Dat is iedereen die minder dan 2.000 euro achter de hand heeft (29 + 18 + 10 + 11 = 68).

Tabel 32: Heeft u voldoende geld achter de hand om grote uitgaven direct te kunnen betalen en financiële buffer (%)

	Totaal	Alleenstaand	Eenoudergezin	Paar zonder kinderen	Paar met kinderen
Nee	20	29	48	12	17
Ja, tot 500 euro	11	18	8	10	10
Ja, tot 1.000 euro	12	10	15	14	12
Ja, tot 2.000 euro	14	11	8	14	15
Ja, tot 5.000 euro	11	9	4	12	13
Ja, meer dan 5.000 euro	31	23	17	38	33
Minimale buffer		€ 3.648	€ 4.617	€ 4.270	€ 5.349
Beneden buffer		68	79	50	66

Gemiddeld genomen heeft dus meer dan de helft van de huishoudens minder geld achter de hand dan de financiële buffer die het Nibud adviseert. Hierbij is uitgegaan van de laagste buffer die hoort bij een huurwoning zonder autobezit. Het zou kunnen zijn dat men een ander antwoord zou hebben gegeven als direct naar de hoogte van de financiële buffer was gevraagd en niet of men voldoende geld achter de hand heeft om grote uitgaven direct van te kunnen betalen. Vooral ook omdat we in hoofdstuk 7 over leningen hebben gezien dat men soms liever geld leent, dan het spaargeld aanspreekt om grote uitgaven van te kunnen doen.

Bijlage 3 Leefstijlen Mentality-model Motivation

<u>Traditionele burgerij</u>	<u>Nieuwe conservatieven</u>
De moralistische, behoudende en plichtgetrouwe burgerij	De liberaal-conservatieve maatschappelijke bovenlaag
<p>hebben groot plichtsbesef</p> <p>houden van orde, regelmaat en discipline</p> <p>zijn risicomijdend</p> <p>zijn sober en spaarzaam</p> <p>zijn gericht op passief vermaak</p> <p>zijn maatschappelijk betrokken</p> <p>zijn lokaal georiënteerd</p> <p>zien werk als een plicht</p> <p>hebben gezin en familie centraal staan</p> <p>hebben een traditionele rolverdeling</p>	<p>leven zelfbewust en risicomijdend</p> <p>zijn planmatig en gedisciplineerd</p> <p>zijn statusgevoelig</p> <p>proberen eigen maatschappelijke positie te beschermen</p> <p>hebben traditionele normen en waarden</p> <p>zijn politiek en historisch geïnteresseerd</p> <p>zijn prestatie-en carrièregericht</p> <p>waarderen werk vaker hoger dan het privéleven</p> <p>houden van uitdagend werk met veel verantwoordelijkheden</p>

<u>De moderne burgerij</u>	<u>Gemaksgeoriënteerden</u>
De statusgevoelige burgerij, die evenwicht zoekt tussen traditie en moderne waarden als consumeren en genieten	De impulsieve, passieve en op plezier gerichte consument
<p>hebben een conformistische levensstijl</p> <p>zijn risicomijdend</p> <p>leiden een regelmatig leven</p> <p>zijn consumptie-en vermaakgericht</p> <p>zijn materialistisch en statusgevoelig</p> <p>zijn technologie-minded</p> <p>verlangen naar autoriteit en regels</p> <p>zijn niet carrièregericht</p> <p>kiezen voor zekerheid en regelmaat in het werk</p> <p>hebben gezin en familie centraal staan</p> <p>hebben een traditionele rolverdeling</p>	<p>leven impulsief; gericht op het hier en nu</p> <p>zijn materialistisch en consumptiegericht</p> <p>zijn vermaak-en ervaringsgericht</p> <p>hechten aan uiterlijk vertoon</p> <p>genieten van het leven</p> <p>vinden vrije tijd en privéleven belangrijker dan werk</p> <p>zien werk als middel voor inkomensverwerving</p> <p>zien werk niet als manier voor ontplooiing</p> <p>zijn individualistisch</p>

Kosmopolieten Open en kritische wereldburgers, gericht op zelfontplooiing en succes	Opwaarts mobielen Gedreven individualisten met een focus op carrière en status
<p>zijn actief een veelzijdig vinden zelfontplooiing belangrijk zijn statusgevoelig (etiquette belangrijk) zijn materialistisch en consumptiegericht zijn technologie-minded zijn impulsief en avontuurlijk zijn sociaal en maatschappelijk betrokken zijn internationaal georiënteerd hebben een brede interesse op het gebied van kunst en cultuur vinden werk belangrijk: voor persoonlijke groei en maatschappelijke erkenning werken hard en veel gebruiken vrije tijd om zich persoonlijk te verrijken brengen vrije tijd veel buitenshuis en met anderen door</p>	<p>vinden het belangrijk vrij te zijn van tradities en plichten zijn statusgevoelig zijn vermaakgericht zijn materialistisch en consumptiegericht zijn technologie-minded zijn impulsief en avontuurlijk zijn sterk carrièregericht staan open voor vernieuwing en verandering verlangen naar erkenning en waardering werk staat centraal; voor echt privéleven is weinig ruimte brengen de vrije tijd die er is, veelal actief en buitenshuis door zijn georiënteerd op gelijkgestemden</p>

Postmaterialisten Maatschappijkritische en betrokken idealisten	<u>Postmoderne hedonisten</u> Onafhankelijke pioniers van de beleveniscultuur
<p>zijn planmatig en principieel zijn niet consumptie- en vermaakgericht leven sober houden van kunst en cultuur zijn solidair en sociaal bewogen hebben aandacht voor immateriële waarde zijn politiek en maatschappelijk geëngageerd vinden het belangrijk dat werk en privéleven met elkaar in balans zijn werken veelal parttime verrichten relatief vaak vrijwilligerswerk</p>	<p>zijn individualistisch ingesteld willen onafhankelijk en impulsief leven zijn avontuurlijk; willen veel nieuwe ervaringen opdoen vinden een comfortabele leefstijl zonder veel opgelegde verplichtingen belangrijk luxe is welkom, maar geen 'must' houden van kunst en (populaire) cultuur zijn intrinsiek gemotiveerd; maatschappelijke erkenning is minder belangrijk vinden werk belangrijk, maar niet heilig carrière maken is geen doel op zich vrienden zijn belangrijker dan familie</p>