



Effectieve manieren om verantwoord financieel gedrag te bevorderen



 Wijzer in geldzaken

Geldzaken van consumenten zijn actueler dan ooit. Aanvankelijk leidde de economische crisis tot strengere regels en meer toezicht op financiële instellingen. Inmiddels is het besef gegroeid dat ook verantwoord financieel gedrag van burgers cruciaal is voor financiële stabiliteit en herstel van vertrouwen in de financiële sector. Dat zorgt ervoor dat beleidsmakers bij overheid, bedrijven en maatschappelijke organisaties het belang van financiële zelfredzaamheid door financiële educatie omarmd hebben. En dat geldt ook voor de media. Elke krant en elke nieuwswebsite heeft nu een katern over geldzaken.

Tot zover de overeenstemming. Er is veel discussie over de effectiviteit van financiële educatie. Dit is nuttig, alleen niet de kern. De vraag die moet worden beantwoord is: op welke manier kunnen we verantwoord financieel gedrag bevorderen? Nibud en Wijzer in geldzaken laten zien dat educatie effectief kan zijn, mits het op een goede manier wordt aangepakt. Financiële educatie is één van de manieren om verantwoord financieel gedrag te bevorderen, naast voorlichting, opvoeding en advies. Ook dit zijn stuk voor stuk geen wondermiddelen. Ze zijn alleen effectief binnen een goede keuzearchitectuur en een effectief stelsel van regels en toezicht. De kunst is om met deze ingrediënten interventies te ontwikkelen, grondig te evalueren, en op basis van de uitkomsten hun effectiviteit te vergroten.

Het belang van verantwoord financieel gedrag

Een aantal trends zorgt ervoor dat het steeds belangrijker wordt dat mensen verantwoord financieel gedrag vertonen. Financiële vaardigheden zijn een basisvoorwaarde om volwaardig mee te kunnen doen in de moderne samenleving¹.

1. Mensen moeten meer financiële beslissingen nemen.

De economie financialiseert². Voor burgers betekent dit dat financiële beslissingen steeds meer verweven raken met het dagelijks leven. Onder meer op terreinen als onderwijs, zorg en pensioen moeten burgers meer – vaak complexe – financiële beslissingen nemen³. Denk bijvoorbeeld aan de invoering van het studieleenstelsel, de jaarlijkse keuze voor een zorgverzekering en de verhoging van de pensioenleeftijd. Daarnaast wordt vaker een beroep gedaan op de zelfredzaamheid van de burger. Op terreinen als wonen, onderwijs, zorg en pensioen is meer verantwoordelijkheid bij de burger terechtgekomen. Kom je bijvoorbeeld in aanmerking voor huurtoeslag, dan moet je dat zelf uitzoeken en regelen.

2. De wereld digitaliseert in rap tempo.

Digitalisering heeft ingrijpende gevolgen voor de manier waarop mensen met geld omgaan. Door pinbetalingen is geld minder tastbaar geworden. Bij contactloze betalingen is dit nog sterker het geval. Bovendien verlaagt online winkelen de drempel tot (impulsieve) uitgaven. Dit alles maakt het lastiger om grip te houden op de portemonnee. Ook financiële producten kiezen en kopen we steeds meer online. En we maken steeds meer gebruik van apps om mobiel te bankieren.

3. Jongeren nemen steeds vroeger deel aan het economisch verkeer.

Jongeren moeten al vroeg financiële beslissingen nemen die lange tijd van grote invloed zijn op hun leven, bijvoorbeeld over studiefinanciering. Zonder financiële vaardigheden lopen jongeren het risico beslissingen te nemen waarvan zij tot in lengte van dagen spijt hebben en de financiële consequenties moeten dragen.

4. Geldproblemen nemen toe.

Het aantal huishoudens met betalingsachterstanden is de afgelopen jaren steeds verder toegenomen⁴. Ruim 32% van de Nederlandse huishoudens (2,3 miljoen) had in 2014 te maken met een vorm van betalingsachterstand tegen 28% in 2011 en 25% in 2009. Zeker 7% van de Nederlandse huishoudens heeft zelfs te maken met een problematische schuldsituatie en tussen de 8 en 11% loopt het risico daarin te belanden⁵.

In de 21^e eeuw is verantwoord financieel gedrag essentieel. Mensen hebben ondersteuning nodig bij het nemen van financiële beslissingen, omdat het vaak om complexe beslissingen gaat met mogelijk grote gevolgen. Het betekent ook dat de bijbehorende vaardigheden al op jonge leeftijd moeten worden aangeleerd. 4 op de 10 scholieren geven echter aan dat bij hen op school nog nooit aandacht aan geld is besteed (Nibud, 2016)⁶. Zeker voor kwetsbare groepen, zoals scholieren die het thuis financieel moeilijker hebben, is het belangrijk dat ook op school aandacht wordt besteed aan omgaan met geld. Vanuit huis krijgen zij veelal minder ondersteuning op dit gebied van omgaan met geld. Hun ouders hebben al hun aandacht nodig om hun eigen financiën op orde houden, waardoor er minder aandacht uitgaat naar financiële opvoeding.

- 1 Nibud en Wijzer in Geldzaken (2015). [Advies aan het Platform Onderwijs 2032](#).
- 2 WRR (2016). [Onderzoeksproject over financialisering](#).
- 3 SCP (2012) [Een beroep op de burger](#).
- 4 Westhof & Tom (2014). [Monitor betalingsachterstanden](#).
- 5 Westhof, Ruig, & Kerckhaert (2015). [Huishoudens in de rode cijfers 2015](#). Over schulden van Nederlandse huishoudens en preventiemogelijkheden.
- 6 Nibud (2016). [Scholierenonderzoek](#).

De rol van financiële educatie

Er zijn verschillende definities van financiële educatie. De één bedoelt ermee les op school, een ander duidt op informatieverstrekking over financiële producten en een derde bedoelt mensen met schulden helpen budgetteren. Dat maakt veel verschil voor de verwachtingen die je van financiële educatie mag hebben.

De OESO geeft de volgende definitie voor financiële educatie:

“the process by which financial consumers/investors improve their understanding of financial products, concepts and risks and, through information, instruction and/or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being⁶.”

Wij verstaan onder financiële educatie alle activiteiten die erop gericht zijn om de financiële vaardigheden van burgers te vergroten. Hieronder vallen dus lessen op school, cursussen, workshops en e-learning. Het moge duidelijk zijn dat financiële educatie slechts één van de manieren is om verantwoord financieel gedrag van burgers te bevorderen. Andere manieren zijn bijvoorbeeld financiële opvoeding, voorlichting, online tools, advies en coaching.

Dit zijn stuk voor stuk geen wondermiddelen. Ze werken alleen als ze samengaan met een goede keuzearchitectuur. De manier waarop consumenten keuzes en informatie krijgen aangeboden heeft grote invloed op de beslissingen die ze nemen. Je moet daarom integraal kijken naar wet- en regelgeving, consumentenbescherming, productontwerp, educatie en andere manieren van ondersteuning. Dit concludeert ook de OESO⁷.

Bij gebrek aan een betere term zullen we de mix van middelen die kan worden ingezet in het vervolg van dit stuk aanduiden als **interventies** voor het bevorderen van verantwoord financieel gedrag.

Professionals hebben allemaal zo hun eigen ideeën over het doel van interventies om financiële vaardigheden te bevorderen. De meesten zijn het er wel over eens dat het doel van interventies op dit terrein is om verantwoord financieel gedrag te bevorderen. Maar over de achterliggende doelstellingen en doelgroepen zit men niet op één lijn. Voor schuldhulpverleners gaat het vooral om het oplossen en voorkomen van problematische schulden. Een pensioenexpert vindt het van belang dat mensen veerkracht hebben op hun oude dag.

De OESO ziet financieel welzijn als voornaamste doel van financiële educatie (zie ook de definitie hierboven). Ook het Amerikaanse Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) zegt onomwonden dat financieel welzijn het doel is van financiële educatie. Zij geven overigens ook een door onderzoek onderbouwde definitie van financieel welzijn⁸.

Je kunt op verschillende niveaus doelstellingen onderscheiden. In eerste instantie beogen interventies kennis, vaardigheden, houding en gedrag van individuen en huishoudens te bevorderen.

⁶ OECD (2005). *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*.

⁷ OECD (2013). *Improving financial education effectiveness through behavioural economics*.

⁸ CFPB (2015). *Financial Wellbeing. The Goal of Financial Education*. CFPB definieert financial well-being als “a state of being wherein a person can fully meet current and ongoing financial obligations, can feel secure in their financial future, and is able to make choices that allow them to enjoy life”.

Op microniveau gaat het om het bevorderen van financiële zelfredzaamheid⁹, financiële veerkracht (hieronder valt het voorkomen van problematische schulden), financieel welzijn en het vertrouwen van consumenten in financiële instellingen¹⁰. In de kern gaat het erom dat mensen grip hebben op hun eigen financiële situatie, nu en in de toekomst, zodat geldproblemen voorkomen kunnen worden.

Op macroniveau gaat het om financiële stabiliteit (onverstandig financieel gedrag van burgers kan leiden tot financiële instabiliteit), economische groei (kansen bieden aan ZZP-ers en andere kleine ondernemers) en het vermijden van maatschappelijke kosten. Financiële problemen van huishoudens kosten de samenleving naar schatting tien miljard euro per jaar. Het gaat daarbij niet alleen om de kosten van schuldhelpverlening, maar ook om aanverwante kosten, zoals verminderde arbeidsproductiviteit, uitkeringen, opvang en kosten van huisuitzettingen¹¹.

- 9 Nibud definieert financiële zelfredzaamheid als volgt: 'Iemand is financieel zelfredzaam wanneer hij weloverwogen keuzes maakt, zodanig dat zijn financiën in balans zijn op zowel korte als op lange termijn'. Zie bijvoorbeeld Nibud (2012). [Goed omgaan met geld. Achtergronden bij de competenties voor financiële zelfredzaamheid.](#)
- 10 Zie bijvoorbeeld Wijzer in geldzaken (2016). [Kerncijfers verantwoord financieel gedrag 2015.](#)
- 11 Madern (2014) concludeert in "[Een overkoepelen de blik op de omvang en preventie van schulden in Nederland](#)" dat een huishouden in de schuldrisicogroep gemiddeld naar schatting € 103.787 aan totale kosten met zich meebrengt en dat ongeveer 13% van de huishoudens tot deze groep behoort.



Lessen uit onderzoek naar effectiviteit van interventies

Het bevorderen van financiële vaardigheden is een relatief nieuwe tak van sport, waarnaar nog niet zoveel wetenschappelijk onderzoek is gedaan. Er is onenigheid over het effect van interventies op het terrein van financiële vaardigheden op financiële geletterdheid en gedrag.

De hoeveelheid wetenschappelijke artikelen over de effectiviteit van dergelijke programma's neemt snel toe. De resultaten zijn niet eenduidig, maar in recent onderzoek toont steeds vaker een positief effect van interventies op kennis, vaardigheden en gedrag aan. Bijlage I bevat een overzicht van de meest relevante onderzoeken op dit gebied.

Deze onderzoeken maken duidelijk dat wanneer financiële educatie en andere typen interventies zich alleen richten op overdracht van kennis, ze vaak niet tot ander gedrag leiden.

Ook is het belangrijk om realistische verwachtingen te hebben van wat je met educatie, voorlichting en advies kunt bereiken. Niet alle problemen voor alle groepen kun je met educatie oplossen. Het is belangrijk om – bij het ontwikkelen van interventies – te starten met het formuleren van het concrete gedrag dat je wilt bewerkstelligen. Pas dan kun je bepalen welke mix van maatregelen het meest kansrijk is.

Bij het opzetten van nieuwe interventies kun je gebruik maken van (gedrags) wetenschappelijke inzichten. Deze inzichten kun je benutten om de

effectiviteit van interventies verder te verbeteren. Hieronder volgt een opsomming van de belangrijkste inzichten uit onderzoek die nuttig zijn voor het ontwikkelen van interventies. Ze zijn opgesplitst naar interventies voor jongeren en voor volwassenen.

Wanneer interventies (waaronder financiële educatie) zich richten op kinderen en jongeren, is het belangrijk om:

- Het structureel aan te pakken. Eenmalige of kortdurende interventies zijn niet genoeg. Het is niet realistisch om te verwachten dat drie lesuren financiële educatie veel effect hebben op gedrag; daarvoor is meer nodig.
- Aan te sluiten op de belevingswereld van jongeren en bij situaties in het echte leven die op dat moment spelen. Wanneer specifieke onderwerpen worden behandeld en die meteen in de praktijk kunnen worden gebracht, neemt de effectiviteit toe.
- Aan te sluiten bij de cognitieve, sociale en psychologische ontwikkeling van de kinderen en jongeren en een doorlopende leerlijn aan te bieden.

- Onderwijsprofessionals te betrekken bij het maken van lesmateriaal dat op school gebruikt wordt en gebruik te maken van bewezen effectieve, activerende didactische methoden.
- Financiële vaardigheden te integreren in andere thema's.
- Docenten te trainen en ouders te betrekken.
- Rekening te houden met culturele factoren.

Bij volwassenen is van belang:

- Ingewikkelde keuzes gemakkelijker te maken, en taken te structureren en op te splitsen in kleine stappen (om de *self-efficacy* te *vergroten*). Dit kan bijvoorbeeld door keuzehulpen, tools en vergelijkingssites aan te bieden of door een simpele checklist waarmee de voortgang in beeld wordt gebracht. Zorg voor *narrow topics* (kleine onderwerpen, niet teveel alles in één).
- In te zetten op drie niveaus: weten, kunnen en doen. Kennis (*weten*) is weliswaar niet voldoende om gedrag te veranderen, maar het is wel een noodzakelijke voorwaarde voor de andere twee niveaus. *Kunnen* gaat over vaardigheden of competenties. *Doen* gaat over de randvoorwaarden die nodig zijn om kennis en vaardigheden in de praktijk te brengen. Het gaat dan onder meer over motivatie, houding en *self-efficacy* (geloof in eigen kunnen).

- Bindingstechnieken toe te voegen, bijvoorbeeld door mensen afspraken met zichzelf te laten maken of door het instellen van automatische incasso. Hiermee geef je mensen handvatten om (goed) gedrag vol te kunnen houden.
- Aan te sluiten bij huidig gedrag, voorkeuren en de *customer journey* van de doelgroep en ervoor te zorgen dat de informatie bij mensen op het juiste moment onder ogen komt. In de literatuur wordt wel gesproken van *teachable moments*. Dit zijn momenten waarop mensen het geleerde meteen in praktijk kunnen brengen, waardoor ze meer open staan voor de informatie. Bijvoorbeeld vlak voor het nemen van een financiële beslissing of bij een belangrijke levensgebeurtenis, zoals trouwen, kinderen krijgen, samenwonen of met pensioen gaan.
- Sociale vergelijking (*social proof*) te gebruiken. Mensen staan continu onder invloed van de mensen om hen heen en nemen hun gedrag over. Wat anderen doen zien zij als goed gedrag. Als het past bij de doelstellingen kan het daarom ook werken om aan te geven wat de meeste mensen doen.

Bij zowel volwassen als jongeren kan het goed werken om praktische psychologische noties – zoals mentaal boekhouden, ankeren, *ramen*, impulsiviteit en zelfcontrole – over te brengen zodat mensen meer inzicht krijgen in hun eigen gedragingen en hoe deze worden beïnvloed. Deze inzichten kunnen zij in het dagelijks leven toepassen, zodat zij bewustere keuzes maken.

Enkele begrippen uit de psychologie en gedragseconomie

Mentaal boekhouden - In ons hoofd houden we (bewust of onbewust) een mentale boekhouding bij met verschillende potjes voor loon, sparen, kleding et cetera. We openen en sluiten kostenposten, schrijven aankopen af en maken de balans op. Als dit 'potjesdenken' slim wordt gebruikt, dan helpt dit om de uitgaven onder controle te houden. Denk bijvoorbeeld aan het openen van twee aparte bankrekeningen: één voor alle vaste lasten en de andere voor alle andere uitgaven.

Ankeren - De eerste informatie die beschikbaar is – het anker – beïnvloedt mensen. Dit gebruiken ze als informatie voor wanneer ze zelf een financiële keuze moeten maken. Als mensen bijvoorbeeld een lening willen afsluiten en bij de vraag hoeveel ze willen lenen al een ingevuld bedrag van € 25.000 zien, dan is het waarschijnlijk dat ze een hogere lening kiezen, dan wanneer het bedrag € 5.000 was geweest.

Framen - 'Framing' is een communicatietechniek. De manier waarop je woorden en beelden gebruikt, maakt uit voor hoe mensen op een tekst reageren. De manier waarop de besparing in komt bij het overstappen van de zorgverzekering heeft bijvoorbeeld invloed op het feit of mensen überhaupt willen overstappen. Wanneer de besparing in jaren (bijvoorbeeld 24 euro per jaar) wordt weergegeven, geven mensen aan sneller over te stappen dan wanneer het in maanden (bijvoorbeeld 2 euro per maand) wordt weergegeven¹².

Self-efficacy - is de verwachting die personen hebben over hun eigen vermogen om bepaald gedrag te kunnen uitvoeren, oftewel het zelfvertrouwen in dat bepaalde gedrag, die specifieke taak¹³.

Neem niet aan dat iets werkt, maar test het!

De belangrijkste les van gedragswetenschappen is misschien wel dat je altijd moet testen wat het effect is van je interventie. Soms hebben interventies namelijk onverwachte uitkomsten. Om energieverbruik in een buurt in Californië te verminderen maakten onderzoekers bijvoorbeeld gebruik van sociale bewijsvoering (*social proof*): mensen kregen niet alleen feedback over hun eigen energieverbruik, maar ook over het gemiddelde energieverbruik in hun buurt. Aan de ene kant werd het gewenste effect bereikt: mensen die meer verbruikten dan gemiddeld, pasten hun gedrag positief aan en gingen minder energie verbruiken. Er bestond echter ook een boemerangeffect: mensen die minder energie verbruikten dan gemiddeld gingen ook hun gedrag aanpassen aan de rest van de buurt en gingen zodoende meer energie verbruiken dan normaal¹⁴.

Je kunt er dus niet zomaar vanuit gaan dat als een bepaalde interventie werkt in de ene situatie dit ook het geval zal zijn in een andere situatie. Het testen van interventies – liefst aan de hand van Randomized Controlled Trials (RCT)¹⁵ - is daarom cruciaal om inzicht te krijgen in de manier waarop iets werkt. Het uitvoeren van een RCT is echter niet altijd mogelijk. Er zijn ook situaties denkbaar waarbij een evaluatieonderzoek de benodigde inzichten oplevert of waarin een evaluatieonderzoek de hoogst haalbare manier van testen is. Ook dit is heel waardevol. Door te testen kun je interventies verder verbeteren en ontwikkelen, zodat ze hun doel steeds beter bereiken.

12 Madern, Van der Werf, en Schonewille (2015). *Financieel gedrag en psychologische principes*. Nibud.

13 Bandura (1977). *Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change*

14 Schultz e.a. (2007). *The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms*. *Psychological Science*, 18(5), 429-434. . Extra informatie: het boemerangeffect kon worden tegengegaan door blij (voor de huishoudens die minder dan gemiddeld verbruikten) en boze (voor de huishoudens die meer dan gemiddeld verbruikten) emoticons toe te voegen aan de berichten over het eigen verbruik.

15 Het belangrijkste onderdeel van een RCT is dat een interventie altijd vergeleken wordt met een controlegroep. Het idee van de controlegroep is dat die volledig gelijk is aan de groep die de interventie ontvangt, op het ontvangen van de interventie na. Hierdoor kun je de gevonden effecten toeschrijven aan de interventie en niet aan het feit dat deze groep anders is behandeld of dat er omgevingsfactoren meespelen.

Conclusie

Burgers moeten steeds meer financiële beslissingen nemen, vaak met verstrekkende gevolgen. Het kopen van een huis, sparen voor de studie van de kinderen en het kiezen van een zorgverzekering zijn slechts enkele voorbeelden. Deze beslissingen zijn soms complex en verkeerde keuzes kunnen grote gevolgen hebben en leiden tot (ernstige) financiële problemen.

We hebben in dit stuk betoogd dat het bevorderen van verantwoord financieel gedrag in onze moderne, digitale samenleving essentieel is. Niet alleen voor de financiële veerkracht en het welzijn van individuen, maar ook voor het vertrouwen in financiële instellingen, stabiliteit, economische groei en het vermijden van maatschappelijke kosten. Financiële educatie is één van de middelen die we kunnen inzetten, naast ondermeer voorlichting, opvoeding, regelgeving en toezicht.

Bij het ontwikkelen van interventies is het belangrijk gebruik te maken van inzichten uit gedragswetenschappen, effectiviteits- en evaluatieonderzoek. Traditionele vormen van educatie en voorlichting, die vooral gericht zijn op

het vergroten van kennis, blijken niet effectief te zijn om het gewenste gedrag te bewerkstelligen. Uit onderzoek wordt steeds meer duidelijk wat wél werkt.

Er is op dit terrein echter nog veel wat we niet weten. Het is daarom belangrijk te blijven experimenteren, interventies te testen en verder te verbeteren.

Het doel is om mensen bewust en onbewust meer grip te laten krijgen op hun financiën. Immers, meer geld maakt niet per se gelukkiger, meer grip op geld wel.

Bijlage: Onderzoek naar de bevordering van verantwoord financieel gedrag

Er is steeds meer recent onderzoek beschikbaar waaruit blijkt dat financiële educatie bij kan dragen aan het vergroten van financiële vaardigheden en het bevorderen van verantwoord financieel gedrag, mits op een goede manier aangepakt. Tegelijkertijd concluderen diverse meta-analyses dat dergelijke programma's niet of nauwelijks bijdragen tot ander gedrag, vooral als ze zich richten op het vergroten van kennis.

We geven van beide groepen onderzoeken een aantal voorbeelden. Dit is slechts een bloemlezing. Er is veel meer onderzoek gedaan naar de effectiviteit van financiële educatieprogramma's en andere type interventies. Om te beginnen zetten we een aantal onderzoeken op een rij die concluderen dat financiële educatie effectief kan zijn.

- In een recente meta-analyse van 115 studies laten Kaiser en Menkhoff (2016) zien dat financiële educatieprogramma's een klein, maar significant effect hebben op financieel gedrag en een groter effect op financiële kennis. Zij gaan echter verder dan het verderop genoemde onderzoek van Fernandes e.a. door ook te kijken welke factoren ervoor zorgen dat financiële educatie impact heeft op gedrag. Zij concluderen dat programma's gericht op budgetteren, plannen, vermogensopbouw en sparen effectiever zijn dan programma's gericht op leengedrag. Verder concluderen ze dat het moment waarop een programma wordt aangeboden cruciaal is. Als het geleerde meteen in praktijk kan worden gebracht, is de impact aanzienlijk groter. En de intensiteit van programma's is van belang: hoe meer uren er in educatie gestoken wordt, hoe groter de impact¹⁶.
- Bekend is het Braziliaanse onderzoek van Bruhn e.a. (2013). Zij deden een grootschalig gerandomiseerd onderzoek, gehouden in 2010 en 2011 in zes staten, op 868 scholen en met ongeveer 20.000 deelnemende high school leerlingen van 15 tot 17 jaar. Het onderzoek laat zien dat hoogwaardige financiële educatie financiële kennis, houding en gedrag verbetert. Enkele succesfactoren zijn: een grondige aanpak, het betrekken van onderwijsexperts, het trainen van de docenten, aansluiten bij financiële vraagstukken die bij de doelgroep op dat moment spelen en in het materiaal op een praktische manier aandacht besteden aan de psychologische factoren die van invloed zijn op het gedrag. Verder vonden zij dat effectiviteit hoger is als ouders bij het programma betrokken worden¹⁷.
- Urban e.a. (2015) beschrijven het effect van en de kritische succesfactoren bij het opnemen van financiële educatie in drie Amerikaanse staten, vergeleken met staten die geen financiële educatie hebben opgenomen. Hoofdconclusie is dat financiële educatie op school effectief kan zijn bij het bevorderen van verantwoord financieel gedrag, mits het structureel wordt aangepakt¹⁸.

16 Kaiser & Menkhoff (2016) *Does Financial Education Impact Financial Behavior, and if So, When?*

17 Bruhn e.a. (2013). *Financial education and behavior formation: Large-scale experimental evidence from Brazil*.

- Drever e.a. (2015) onderzochten op welke wijze houding, kennis en vaardigheden van kinderen en jongeren tussen 3 en 21 zich ontwikkelen in het licht van financieel welzijn wanneer zij volwassen zijn. Zij concluderen dat de focus voor het opbouwen van financiële vaardigheden moet aansluiten bij de leeftijdsontwikkeling van de kinderen en jongeren. Tussen 3 en 5 jaar moet de nadruk liggen op het ontwikkelen van de executieve functies, van 6 tot 12 op financiële socialisatie en van 13 tot 21 op het ontwikkelen van “echte” financiële vaardigheden. Ook constateren zij dat wanneer kinderen op jonge leeftijd zelfbeheersing leren, zij op latere leeftijd significant beter met geld omgaan¹⁹.
- Batty e.a. (2015) onderzochten het effect van een programma over een specifiek onderwerp – sparen en geldmanagement – voor de basisschool en vonden dat dit significant effect had op kennis, houding en gedrag van de kinderen. Dit effect was een jaar later nog zichtbaar. Dit is volgens de auteurs mede te verklaren uit het feit dat de docenten goed voorbereid werden en dat de lessen werden geïntegreerd in andere vakken²⁰.
- Miller e.a. (2014) deden een meta-analyse op basis van 188 onderzoeken naar effecten van financiële educatieprogramma’s. Zij vonden significante effecten voor sommige onderwerpen (waaronder sparen en administratie bijhouden), en geen significante effecten voor andere onderwerpen (waaronder lenen). Wanneer financiële educatie gegeven werd over een specifiek onderwerp, wat gelijk in praktijk gebracht kon worden, zorgt dit voor significante verbetering van gedrag voor dit specifieke onderwerp²¹.
- Atkinson e.a. (2015) brachten in kaart wat bekend is over de effectiviteit van interventies die zich richten op het lange-termijn spaargedrag. Zij schetsen een genuanceerd beeld en geven aan dat er nog weinig rigoreus bewijs is van de effectiviteit van zulke interventies. Zij geven ook aan dat een meta-analyse van dergelijke programma’s weinig zinvol is, omdat zij qua duur, opzet en inhoud teveel van elkaar verschillen. Zij vinden zowel positieve als negatieve effecten van interventies. Effectiviteit neemt toe als de programma’s voldoende lang en frequent zijn (eenmalige programma’s hebben hoegenaamd geen effect), op de werkvloer worden gegeven, worden gecombineerd met gelegenheid en *incentives* om te sparen, strategisch getimed worden, gebruik maken van technologie en worden gecombineerd met specifieke (voor de persoon relevante) informatie²².

Hieronder volgt een aantal studies die concluderen dat financiële educatie beperkt of geen effect heeft op financieel gedrag.

- In een veelgeciteerd metaonderzoek zetten Fernandes e.a. (2014) 168 effectstudies op een rij en concluderen zij dat het effect van financiële educatie 0,1% van het verschil in gedrag verklaart. Fernandes wijst zelf op de beperkte spreiding in de studies die in de meta-analyse zijn betrokken. De programma’s die worden onderzocht richten zich in de meeste gevallen op traditionele manieren van voorlichting en kennisoverdracht. Naar innovatieve vormen van educatie is nog weinig onderzoek gedaan, zeggen de auteurs²³.

18 Urban e.a. (2015). *State Financial Education Mandates: It’s All in the Implementation*.

19 Drever, e.a. (2015). *Foundations of Financial Well-Being: Insights into the Role of Executive Function, Financial Socialization and Experience-Based Learning in Childhood and Youth*.

20 Batty e.a. (2015). *Experimental Evidence on the Effects of Financial Education on Elementary School Students’ Knowledge, Behavior, and Attitudes*. *Journal of Consumer Affairs*, 49: 69–96.

21 Miller e.a. (2014). *Can you help someone become financially capable? a meta-analysis of the literature. A Meta- Analysis of the Literature* (January 1, 2014). World Bank Policy Research Working Paper, (6745).

22 Atkinson, A. et al. (2015), *Financial Education for Long-term Savings and Investments: Review of Research and Literature*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 39, OECD Publishing, Paris.

- O'Prey en Shepard (2014) analyseerden 21 experimentele studies naar het effect van financiële educatie aan kinderen en jongeren. De studies komen uit uiteenlopende landen, varieerden in opzet en duur (van drie tot 72 lesuren) en ook de onderzoeksmethoden verschilden sterk. Ze concluderen dat financiële educatie vooral effect heeft op kennis en bescheiden effect op houding en gedrag²⁴.
- Hastings e.a. (2013) zetten onderzoeken naar verschillende typen interventies op een rij om financiële geletterdheid en economisch keuzegedrag te beïnvloeden, waaronder financiële educatie, strikte regulering, het verbeteren van de keuzearchitectuur, het versimpelen van informatieverstrekking en het geven van beloning om actie te ondernemen. Zij concluderen dat aan financiële educatie minder effect mag worden toegeschreven dan aan andere typen interventies²⁵.
- OESO schrijft in 2013 dat de traditionele aanpak van financiële educatie uitgaat van het economische principe dat mensen, als zij over voldoende kennis en informatie beschikken, zij goede financiële beslissingen zullen nemen. Gedragswetenschappers hebben overtuigend laten zien dat mensen vaak geen rationele beslissingen nemen, en dat hun gedrag op systematische wijze onder invloed staat van emotionele en psychologische factoren. Gegeven deze psychologische factoren, moet financiële educatie het feit adresseren dat mensen tools nodig hebben die hen in staat stellen hun financieel welzijn te verbeteren. Dit type educatie richt zich niet specifiek op kennis en informatie, maar op nieuwe vaardigheden, zelfbewustzijn en technieken voor zelfverbetering²⁶.
- In lijn hiermee concludeert de WRR in een recente studie naar problematische schulden dat financiële educatie die zich richt op overdracht van kennis en informatie nauwelijks effect heeft. Wanneer er ook aandacht is voor non-cognitieve factoren als zelfcontrole en *self efficacy* is financiële educatie mogelijk wel effectief. Maar hiernaar is volgens de WRR nog weinig onderzoek gedaan²⁷.
- Jungmann en Madern (2016) concluderen dat er weinig bewijs is voor de effectiviteit van financiële educatieprogramma's. Zij plaatsen hierbij een aantal kanttekeningen: de diversiteit van interventies is gering, er is alleen gekeken naar totale effectgrootte en niet naar deeleffecten voor specifieke groepen, veel interventies zijn gericht op *kennisvermeerdering* en slechts een beperkt deel van de interventies wordt op vergelijkbare wijze ingezet in Nederland²⁸.

23 Fernandes e.a. (2014). *Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors*. Management Science. Op p. 30 schrijven de auteurs: "Those wishing to draw policy conclusions from our work must understand that many innovative forms of financial education have never been studied empirically".

24 O'Prey en Shepard (2014) *Financial Education for Children and Youth: A Systematic Review and Meta-analysis*. Aflatoun Working Paper 2014.1C.

25 Hastings e.a. (2013). *Financial literacy, financial education and economic outcomes*.

26 OECD (2013). *Improving financial education effectiveness through behavioural economics*.



27 Tiemeijer (2016). *Eigen schuld? Een gedragswetenschappelijk perspectief op problematische schulden*. WRR. Amsterdam University Press.

28 Jungmann en Madern (2016). *Duurzame verbetering van gezond financieel gedrag. Droom of werkelijkheid?* WRR Working Paper Nr. 23.

Wijzer in geldzaken

Wijzer in geldzaken


Postbus 20201
2500 EE Den Haag
info@wijzeringeldzaken.nl
www.wijzeringeldzaken.nl

 @wijzeringeld
 www.facebook.com/wijzeringeld



Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Postbus 19250
3501 DG Utrecht
info@nibud.nl
www.nibud.nl

 @Nibud
 www.facebook.com/Nibud

Auteurs: Olaf Simonse, Minou van der Werf en Gerjoke Wilmink

