

Financiële veerkracht van zzp'ers bij een fluctuerend inkomen



Inhoudsopgave

	De belangrijkste resultaten en aanbevelingen	3
	Doel en opzet van het onderzoek	3
	Fluctuerend inkomen	3
	Onzekerheid	3
	Risico op financiële problemen	3
	Kwetsbare groepen	3
	Aanbevelingen voor interventies	4
1	Inleiding	5
1.1	Aanleiding onderzoek	5
1.2	Doel onderzoek	5
1.3	Behoeftte aan ondersteuning volgens zzp'ers	6
1.4	Behoeftte aan ondersteuning volgens stakeholders	6
1.5	Onderzoeksopzet	7
1.6	Leeswijzer	7
2	Fluctuerend inkomen	8
2.1	Mate waarin het inkomen fluctueert	8
2.2	Samenhang met andere factoren	8
3	Onzekerheid	10
3.1	Onzekerheid door wisselende inkomsten	10
3.2	Zorgen over de financiële situatie	12
4	Risico op financiële problemen	14
4.1	Geldtekort	14
4.2	Betalingsregeling met de Belastingdienst	15
4.3	Boete van de Belastingdienst	16
4.4	Problemen als de opdrachtgever niet betaalt	17
4.5	Rondkomen van reserves	18
5	Op welke zzp'ers moeten we ons richten?	21
5.1	Verschillen naar achtergrondkenmerken	22
5.2	Verschillen in financieel gedrag	23
5.3	Verschillen in psychologische concepten	26
6	Conclusies	28
	Bijlage 1 - Onderzoeksopzet	30
	Bijlage 2 - Kenmerken van de zzp'ers	31
	Achtergrondkenmerken	31
	Financieel gedrag	34
	Hulp inschakelen bij problemen	38
	Psychologische factoren	39

De belangrijkste resultaten en aanbevelingen

Doel en opzet van het onderzoek

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in welke groepen zzp'ers de meeste onzekerheid ervaren door het fluctuerend inkomen en welke groepen zzp'ers het meest financieel risico lopen als gevolg van het fluctuerend inkomen. Om dit te achterhalen zijn bij 1.233 zzp'ers vragenlijsten afgenomen.

Fluctuerend inkomen

Tweederde van de zzp'ers heeft met een fluctuerend inkomen te maken. Een sterker fluctuerend inkomen hangt samen met een lagere winst, en een hogere mate van kortetermijngerichtheid. Zzp'ers met een fluctuerend inkomen passen vaker hun privé-uitgaven aan aan de hoogte van hun winst en maken minder vaak een vast bedrag over naar hun privérekening.

Onzekerheid

- 22% van de zzp'ers geeft aan dat het wisselende inkomen hen onzeker maakt.
- 18% van de zzp'ers maakt zich (ernstig) zorgen over de financiële situatie.

Risico op financiële problemen

Met betrekking tot de risico's op financiële problemen zien we het volgende:

- 11% van de zzp'ers raakt direct in de problemen als een opdrachtgever niet op tijd betaalt.
- 11% geeft aan vaak geld tekort te komen.
- 18% zet nooit geld opzij, 26% zet periodiek een vast bedrag of vast deel van de winst opzij. De meerderheid (55%) zet geld opzij als er geld over is.
- De helft van degenen die geld opzij zetten, kan hiermee meer dan 6 maanden overbruggen, de helft minder dan 6 maanden.
- 89% van de zzp'ers heeft (bijna) nooit een betalingsregeling getroffen met de Belastingdienst.
- 71% heeft nog nooit een boete gekregen van de Belastingdienst gekregen, 20% zelden.

Kwetsbare groepen

Op basis van bovenstaande bevindingen kunnen vier groepen worden onderscheiden:

1. De terecht onbezorgden:
 - Dit zijn zzp'ers die **geen** onzekerheid ervaren en geen risico op financiële problemen hebben.
 - Deze groep omvat 48% van de zzp'ers.
2. De onterecht bezorgden:
 - Dit zijn zzp'ers die onzeker zijn over de financiële situatie, maar **geen** risico hebben op financiële problemen.
 - Het gaat om 14% van de zzp'ers.
3. De onterecht onbezorgden:
 - Dit zijn zzp'ers die **geen** onzekerheid ervaren, maar wel een risico op financiële problemen hebben.
 - 15% van de zzp'ers behoren tot deze groep.
4. De terecht bezorgden:
 - Deze zzp'ers zijn én onzeker over de financiële situatie én hebben één of meerdere risico's op financiële problemen.
 - 24% van de zzp'ers behoren tot deze groep.

Wijzer in geldzaken wil zich richten op de laatste drie groepen. Dit omvat in totaal 52% van de zzp'ers.

De terecht bezorgden en de onterecht onbezorgden (groepen 3 en 4) zijn het meest financieel kwetsbaar, waarbij de terecht bezorgden weer financieel kwetsbaarder zijn dan de onterecht onbezorgden. Het gaat bij deze groepen om zzp'ers die relatief vaak:

- Laagopgeleid zijn;
- Geen partner hebben;
- Geen andere bronnen van inkomsten hebben;
- Een lage brutowinst hebben;
- Geen overzicht hebben over hun zakelijke inkomsten en uitgaven;
- Weinig buffer hebben om een periode zonder inkomsten te overbruggen;
- Geen aparte privérekening en zakelijke rekening hebben;

De terecht bezorgden onderscheiden zich van de andere drie groepen in het feit dat ze relatief weinig vertrouwen hebben dat ze problemen zelf kunnen oplossen/aanpakken (lage self-efficacy). Daarnaast zijn deze zzp'ers veel vaker kortetermijngericht. De vraag is echter of men al kortetermijngericht was of dat men (nog meer) kortetermijngericht is geworden als gevolg van de financiële situatie. Degenen die alleen een risico op financiële problemen hebben (de 'onterecht onbezorgden') zijn minder vaak kortetermijngericht dan degenen die daarnaast ook nog onzeker zijn.

Degenen die onzeker zijn over hun financiële situatie en/of het fluctuerend inkomen zijn relatief vaak:

- Onvrijwillig zzp'er;
- Korter zzp'er;
- Zzp'ers die hun uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst.

Hierbij geldt dat het verband sterker is als de zzp'er naast onzekerheid ook risico op financiële problemen heeft.

Aanbevelingen voor interventies

Om onzekerheid door het fluctuerend inkomen te verkleinen en het risico op financiële problemen te verminderen, zou Wijzer in geldzaken de activiteiten en interventies het beste kunnen richten op onvrijwillige zzp'ers, laagopgeleide zzp'ers en zzp'ers met een lage winst.

Daarbij is belangrijk dat de focus ligt op:

- Het aanleren hoe je als zzp'er overzicht krijgt over de zakelijke financiën (inkomsten en uitgaven).
- Het vergroten van het vertrouwen dat zzp'ers problemen/moeilijkheden kunnen aanpakken en oplossen (self-efficacy).
- Het activeren/nudgen om een buffer op te bouwen.

1

Inleiding

1.1 Aanleiding onderzoek

Een groeiende groep werkenden wordt zelfstandige zonder personeel (zzp'er). Bij aanvang van dit onderzoek rapporteert [CBS](#) bijna 1,35 miljoen zzp'ers. Voor 60 procent is het inkomen uit het zelfstandig ondernemerschap zonder personeel het belangrijkste inkomen.

Zzp'ers hebben met meer financiële beslissingen te maken dan werknemers. Zo moeten zzp'ers hun tarieven bepalen, de administratie bijhouden en meer diverse belastingzaken regelen. Ook hebben ze te maken met wisselende inkomsten, wat het reserveren van geld extra belangrijk maakt. Daarnaast zijn er voor hen niet automatisch allerlei inkomensvoorzieningen, bijvoorbeeld voor arbeidsongeschiktheid of pensioen, getroffen.

Juist als zelfstandige, met wisselende inkomsten en beperkte aanspraak op sociale zekerheid, is het belangrijk om grip op de financiën te hebben en verantwoord financieel gedrag te vertonen.

Wijzer in geldzaken wil graag bijdragen aan verantwoord financieel gedrag van zzp'ers. Ze inventariseert goede initiatieven, zoekt naar kansrijke verbeteringen en bevordert deze waar mogelijk. Ook zorgt Wijzer in geldzaken voor samenhang tussen de verschillende initiatieven.

Om dit te kunnen doen, is het belangrijk om te weten welke zzp'ers wel en niet verantwoord financieel gedrag vertonen. Op basis daarvan wordt duidelijker bij wie en waaraan de meeste behoefte is als het gaat om ondersteuning bij het omgaan met een fluctuerend inkomen.

1.2 Doel onderzoek

Het doel van het onderzoek is om inzicht te krijgen welke groepen zzp'ers het meest onzekerheid ervaren door het fluctuerend inkomen en welke zzp'ers het meeste financiële risico lopen als gevolg van het fluctuerend inkomen.

Daarvoor willen we antwoord krijgen op de volgende vragen:

- Welke zzp'ers hebben relatief sterk met een fluctuerend inkomen te maken?
- Welke kenmerken hebben zzp'ers die relatief veel onzekerheid ervaren en relatief veel financiële risico's lopen als gevolg van het fluctuerende inkomen?
- Welk gedrag is het meest urgent om te veranderen en waar liggen kansen om het gedrag te beïnvloeden?
- Met welke psychologische factoren moeten we rekening houden?

Op basis hiervan weten we op wie we ons moeten richten, waar we ons op moeten richten (bijv. het aanleren van bepaalde vaardigheden of houding) en waar rekening mee gehouden moet worden (bijv. achtergrondkenmerken).

Uiteindelijk doel hiervan is om hulpmiddelen/ondersteuning/interventies te kunnen ontwikkelen. Met de bevindingen uit dit onderzoek kunnen die interventies toegespitst zijn op de groepen die deze het meest

nodig hebben. Bovendien kunnen de hulpmiddelen aansluiten bij (het type) ondersteuning dat het meeste nodig is en bij factoren die het meest kansrijk zijn om te beïnvloeden, zodat het effect zo groot mogelijk is.

1.3 Behoeftte aan ondersteuning volgens zzp'ers

In de 2-jaarlijkse Monitor financieel gedrag van Wijzer in geldzaken is aan een groep van 400 zzp'ers gevraagd over welke financiële issues ze vragen hebben. De meeste vragen van de zzp'ers gingen over Belastingzaken (42% van de zzp'ers die één of meerdere onderwerpen koos had hier vragen over). Andere belangrijke onderwerpen zijn administratie bijhouden (19%) en het omgaan met een fluctuerend inkomen (18%).

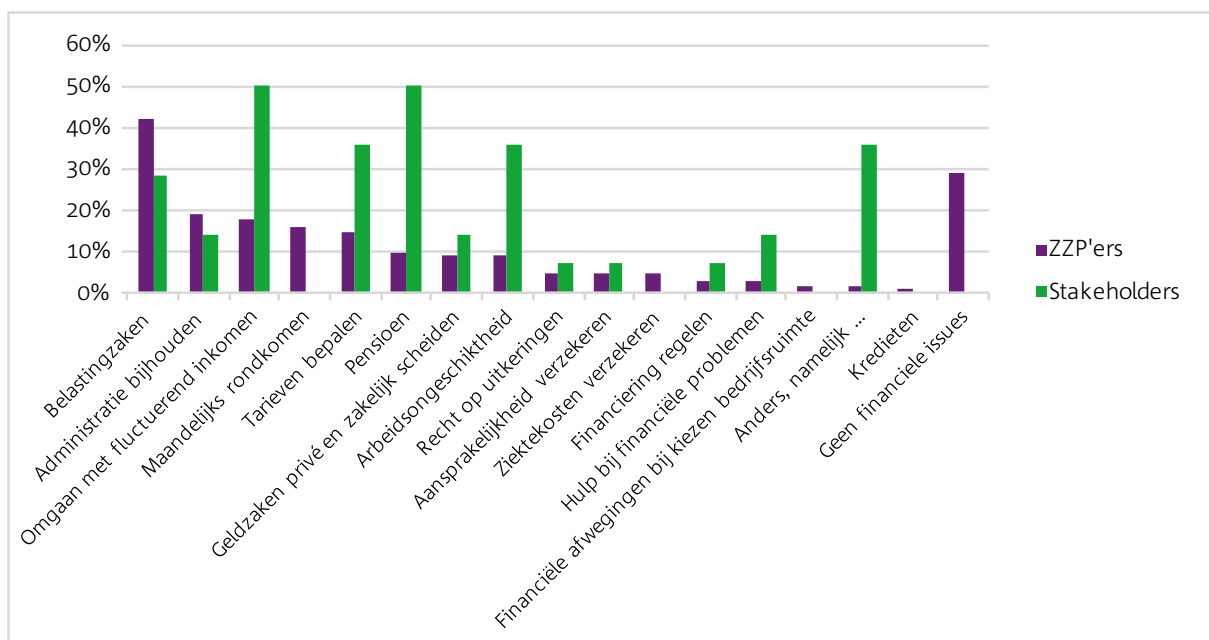
Zzp'ers bleken behoefte aan hulp te hebben om om te gaan met de onzekerheid van fluctuerend inkomen. Om meer inzicht te krijgen in wat hieraan ten grondslag lag, is een wetenschappelijke literatuurstudie gedaan, zijn expertbijeenkomsten gehouden, interviews gedaan en zijn verdiepende vragen gesteld.

Uit de antwoorden van de zzp'ers bleek dat de onzekerheid met fluctuerend inkomen te maken heeft met onzekerheid over de planning en overzicht in financiën (bv. wanneer heb ik genoeg opdrachten en hoe krijg ik genoeg opdrachten, wat als een opdrachtgever niet betaalt, wanneer kan ik een grote investering doen en wanneer kan ik op vakantie?) en met de vraag of reserves toereikend zijn om ziekte, vakantie en mindere tijden op te vangen. Uit de antwoorden bleek ook dat zzp'ers benieuwd zijn naar wat andere zzp'ers doen om overzicht houden, hoeveel reserve zij hebben, etc.

1.4 Behoeftte aan ondersteuning volgens stakeholders

Met een korte vragenlijst is aan partners van Wijzer in geldzaken gevraagd voor welke onderwerpen volgens hen goede ondersteuning zou moeten bestaan. Betrokken partijen vinden het omgaan met fluctuerend inkomen, naast pensioen een onderwerp waarvoor goede ondersteuning voor zzp'ers zou moeten bestaan (allebei 50%).

Figuur 1 – Onderwerpen waarop zzp'ers behoefte hebben aan ondersteuning, volgens zzp'ers en stakeholders



1.5 Onderzoeksopzet

Op basis van de uitkomsten van de onderzoeken uit de vorige twee paragrafen, hebben we besloten ons in eerste instantie te richten op ondersteuning van zzp'ers bij het omgaan met fluctuerend inkomen.

Om na te gaan welke groepen zzp'ers het meest onzeker zijn over het fluctuerend inkomen en welke financieel het meeste risico lopen, is een vragenlijst uitgezet onder zzp'ers. In totaal zijn 1.233 zzp'ers ondervraagd over hun financiële situatie, de manier waarop ze hun geldzaken hebben geregeld en is gekeken naar diverse psychologische factoren. Van de in totaal 1.233 door ons geraadpleegde zzp'ers is 49,7% vrouw en de gemiddelde leeftijd is 53,3 jaar. Van de ondervraagde zzp'ers heeft 74% een partner. De meesten zijn middelbaar opgeleid of hoogopgeleid. Gemiddeld is men 11,4 jaar als zzp'er actief. Zie voor een uitgebreidere beschrijving van de onderzochte groep bijlage 2. Een beschrijving van de dataverzameling is te vinden in bijlage 1.

Onzekerheid is gemeten door het volgende uit te vragen:

- In welke mate de wisselende inkomsten een zzp'er onzeker maken.
- In hoeverre men zich zorgen maakt over de financiële situatie.

Voor het **risico** op financiële problemen is gekeken naar de volgende factoren:

- De mate waarin men geld tekort komt.
- De frequentie waarmee men een boete heeft gekregen van de Belastingdienst.
- De frequentie waarin men een betalingsregeling heeft getroffen met de Belastingdienst.
- In hoeverre het een probleem is voor een zzp'er als een opdrachtgever te laat betaalt.
- Het aantal maanden dat men geld achter de hand heeft om van te leven.

Gekeken is welke van de onderstaande kenmerken samenhangen onzekerheid en risico op financiële problemen. De kenmerken die zijn meegenomen zijn onder te verdelen in:

- **Socio-economische kenmerken:** leeftijd, gezinssituatie, opleidingsniveau, inkomenssituatie (brutowinst, andere inkomstenbronnen in het huishouden).
- **Financieel gedrag en financiële vaardigheden:** ondermeer in hoeverre men de administratie bijhoudt en overzicht heeft over de financiële situatie, in hoeverre men de privé-uitgaven aanpast aan de winst, of men privé- en zakelijke financiën gescheiden houdt, in hoeverre men geld opzij zet.
- **Psychologische factoren:**
 - de mate waarin men er op vertrouwt dat men (onverwachte) situaties/zaken kan oplossen/aanpakken (self-efficacy)
 - passiviteit bij het oplossen van problemen (inertie)

Bijlage 2 geeft een overzicht van kenmerken van de deelnemers aan het onderzoek.

1.6 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan we na in welke mate zzp'ers met een fluctuerend inkomen te maken hebben en voor wie dit met name geldt. Vervolgens kijken we in hoofdstuk 3 naar de mate waarin men onzekerheid ervaart m.b.t. hun financiële situatie en welke zzp'ers met name onzeker zijn en zorgen hebben over hun fluctuerend inkomen. In hoofdstuk 4 gaan we na welke zzp'ers meer risico lopen op financiële problemen. In hoofdstuk 5 komen de resultaten samen en kijken we naar samenhang tussen de variabelen binnen subgroepen van zzp'ers. De zzp'ers zijn in subgroepen verdeeld aan de hand van de mate waarin zij onzeker zijn en risico lopen op financiële problemen. Aan de hand van deze analyses stellen we vast op welke groepen zzp'ers we ons het beste kunnen richten met onze interventies.

2

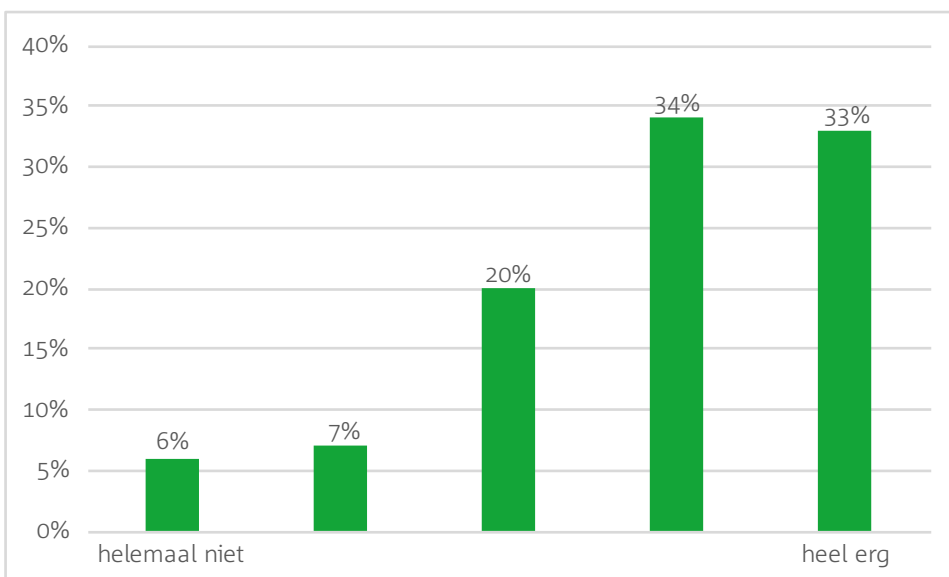
Fluctuerend inkomen

2.1 Mate waarin het inkomen fluctueert

De deelnemers aan het onderzoek is gevraagd in welke mate de volgende stelling op hen van toepassing is: 'Mijn inkomen varieert per maand'.

De meeste zzp'ers hebben te maken met een fluctuerend inkomen: 67% geeft aan hier mee te maken te hebben, 20% in meer of mindere mate. Iets meer dan 1 op de 10 (13%) heeft hier niet/nauwelijks mee te maken (zie figuur 2).

Figuur 2 – De mate waarin inkomen fluctueert



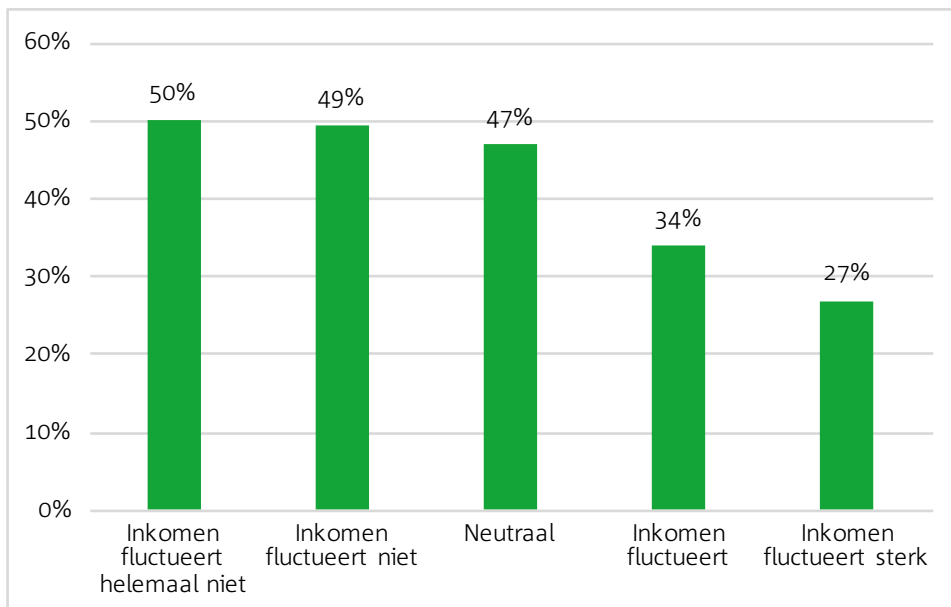
2.2 Samenhang met andere factoren

De volgende factoren hangen samen met een fluctuerend inkomen:

- **Hoogte van de winst.** Zzp'ers met een hogere winst geven minder vaak aan te maken te hebben met een fluctuerend inkomen.
 - Van degenen met een winst van minder dan 10.000 euro bruto per jaar geeft 77% aan dat het inkomen (sterk) varieert en 9% geeft aan dat het inkomen nauwelijks fluctueert.
 - Van de zzp'ers met een winst van 40.000 euro of meer geeft 54% aan dat hun inkomen sterk fluctueert. Van hen zegt 21% dat het inkomen (nagenoeg) niet fluctueert.
- **Privé-uitgaven aanpassen.** Degenen die maandelijks hun privé-uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst geven juist vaker aan dat hun inkomen maandelijks varieert. Het aanpassen van hun privé-uitgaven is mogelijk noodzakelijk voor hen om te zorgen dat ze rond kunnen komen met het variërende inkomen.

- **Privé- en zakelijke financiën.** Zzp'ers die maandelijks een vast bedrag naar hun privérekening storten geven minder vaak aan met een fluctuerend inkomen te maken te hebben. Daarmee lijkt het erop dat zzp'ers dit pas gaan doen als het inkomen stabiel is. Gemiddeld genomen stort 36% van de zzp'ers een vast bedrag per maand op zijn privérekening. Een andere mogelijke verklaring is dat zzp'ers die hun financiën beter managen, minder last hebben van het fluctuerende inkomen. Figuur 3 laat zien dat men meer geneigd lijkt een vast bedrag opzij te zetten, naarmate het inkomen stabiel is. Van de zzp'er bij wie het inkomen sterk fluctueert doet 26% dit.
- **Kortetermijngerichtheid.** Zzp'ers met een sterk fluctuerend inkomen blijken meer kortetermijngericht te zijn dan degenen met een minder fluctuerend inkomen (38% tegen 11%).
- **Ervaren geldtekort.** Zzp'ers met een sterk fluctuerend inkomen ervaren vaker dat ze geld tekortkomen dan degenen met een minder fluctuerend inkomen (31%, tegen 9%).
- **Zorgen over de financiële situatie.** Een sterker fluctuerend inkomen hangt samen met meer zorgen maken over de financiële situatie (45% tegen 16%).

Figuur 3 – Percentage dat vast bedrag op de privérekening stort, naar mate waarin inkomen fluctueert



3

Onzekerheid

Bij onzekerheid is gekeken naar:

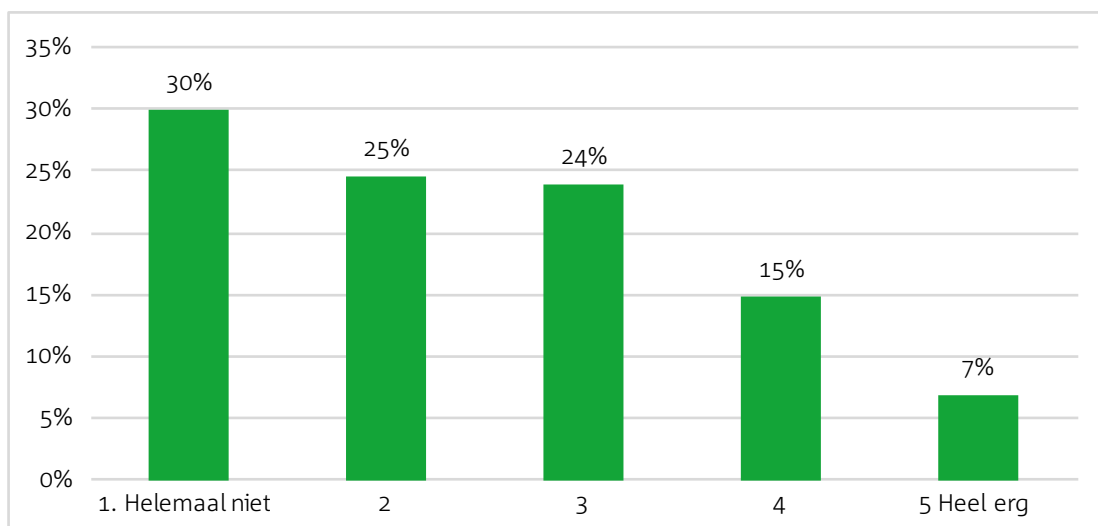
- In welke mate de wisselende inkomsten een zzp'er onzeker maken (zie paragraaf 3.1)
- In hoeverre men zich zorgen maakt over de financiële situatie (zie paragraaf 3.2).

3.1 Onzekerheid door wisselende inkomsten

3.1.1 Mate van onzekerheid

22% van de zzp'ers geeft aan dat het wisselende inkomen hen onzeker maakt (zie figuur 4).

Figuur 4 – Mate waarin men onzeker is door het wisselende inkomen

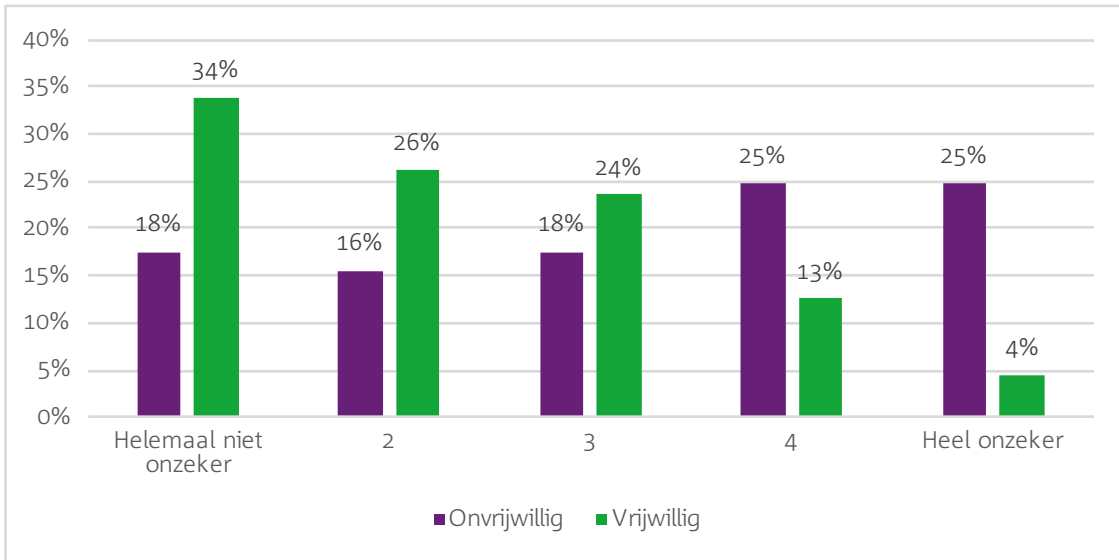


3.1.2 Samenhang met andere factoren

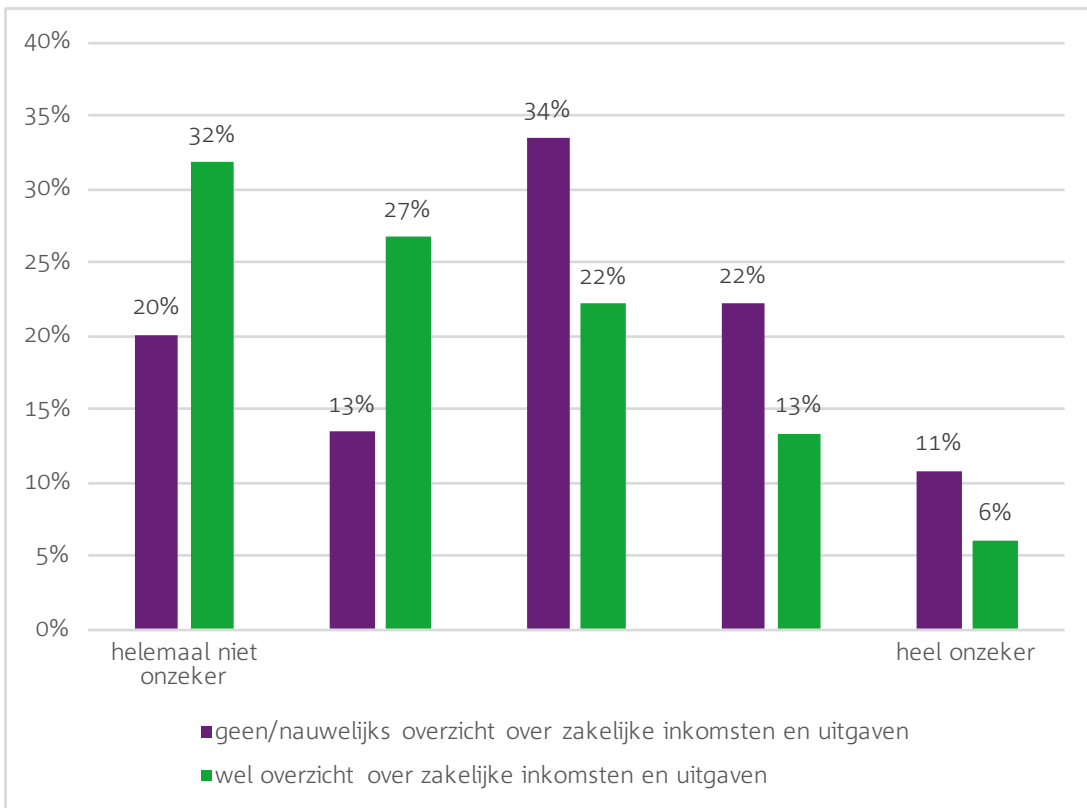
De mate waarin zzp'ers onzeker zijn door het wisselende inkomen, hangt samen met:

- **Leeftijd.** Hoe ouder men is, hoe minder onzeker over het wisselende inkomen.
- **Opleidingsniveau.** Laagopgeleide zzp'ers zijn onzekerder dan hoogopgeleide.
- **Overzicht.** Degenen die overzicht hebben over de zakelijke inkomsten en uitgaven, ervaren minder onzekerheid door het fluctuerende inkomen. Van hen ervaart 19% onzekerheid, tegen 33% van degenen die geen of beperkt overzicht hebben over hoe de zakelijke financiën er voor staan (zie figuur 6).
- **Lage self-efficacy.** Zzp'ers die beperkt vertrouwen hebben dat ze zelf zaken kunnen oplossen als er iets gebeurt (lage self-efficacy), zijn veel vaker onzeker over de wisselende inkomsten dan degenen die hier wel vertrouwen in hebben (43% tegen 20%).
- **Privé-uitgaven aanpassen.** Degenen die hun privé uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst maken zich meer zorgen. Van hen maakt 40% zich zorgen over de wisselende inkomsten, tegen 11% van degenen die hun inkomsten niet aanpassen aan de hoogte van de winst.
- **(On)vrijwillig zzp-schap.** Figuur 5 laat zien dat **onvrijwillige** zzp'ers vaker onzeker zijn dan vrijwillige zzp'ers (50% tegen 17%).

Figuur 5 – In hoeverre zzp'ers onzeker zijn door de wisselende inkomsten, naar mate waarin men vrijwillig zzp'er is



Figuur 6 – Mate waarin men onzeker is door de wisselende inkomsten, naar mate waarin men overzicht heeft over de zakelijke inkomsten en uitgaven



3.2 Zorgen over de financiële situatie

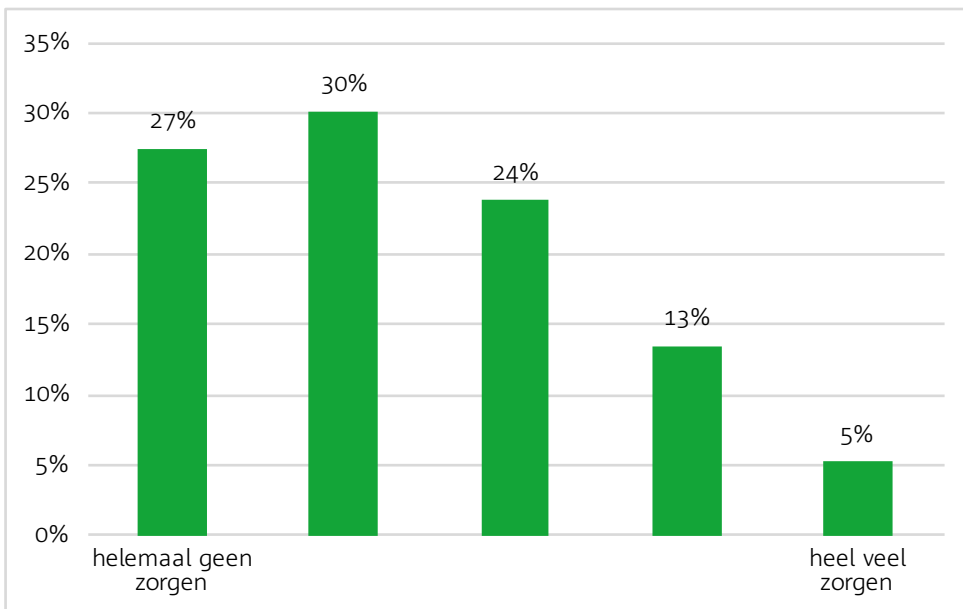
We vroegen zzp'ers aan te geven in hoeverre ze het eens waren met de volgende stellingen:

- Ik vraag me de hele tijd af of ik wel genoeg geld heb;
- Ik vind het vaak lastig om over iets anders na te denken dan mijn financiële situatie;
- Ik maak me vaak zorgen over geld.

3.2.1 Mate van zorgen

18% van de zzp'ers maakt zich (ernstig) zorgen over de financiële situatie; een meerderheid van 57% doet dit (helemaal) niet.

Figuur 7 – Mate waarin zzp'ers zich zorgen maken over hun financiële situatie



3.2.2 Samenhang met andere factoren

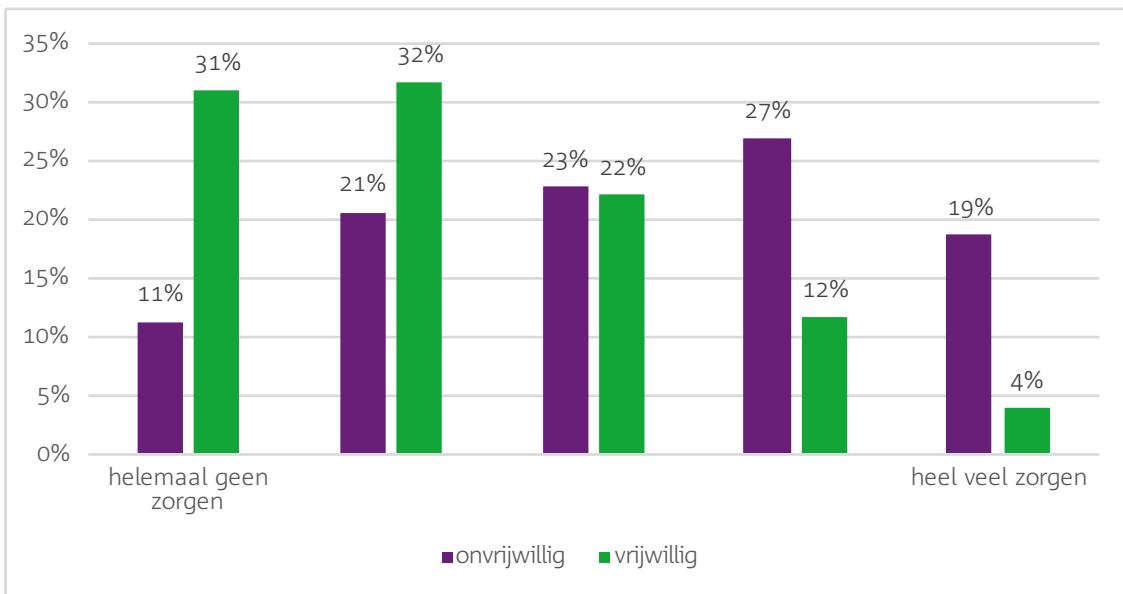
We vinden de volgende samenhang tussen de mate waarin zzp'ers zich zorgen maken en andere factoren:

- **Opleidingsniveau.** Laagopgeleiden zijn vaker onzeker dan hoogopgeleiden.
- **Overzicht.** Van de zzp'ers die **geen overzicht** hebben over hun inkomsten en uitgaven, maakt 27% zich (ernstige) zorgen over de financiële situatie. Van degenen die wel overzicht hebben, heeft 17% overzicht.
- **Lage self-efficacy.** Zzp'ers die beperkt vertrouwen hebben dat ze zelf zaken kunnen oplossen als er iets gebeurt, maken zich vaker zorgen over de financiële situatie dan degenen die hier wel vertrouwen in hebben (40% tegen 17%).
- **Privé-uitgaven aanpassen.** Van degenen die hun privé uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst, maakt 38% zich zorgen over de wisselende inkomsten. Dit geldt voor 8% van degenen die hun inkomsten niet aanpassen aan de hoogte van de winst.
- **Hoogte van de winst.** Bij een hogere winst maakt men zich minder zorgen over de financiële situatie. Dit effect valt echter weg als we rekening houden met de financiële vaardigheden/gedrag van de zzp'er (bijv. of hij overzicht heeft over zijn financiële situatie, de mate waarin hij privé uitgaven aanpast aan de winst) en met de psychologische factoren (zoals de mate van het zelfvertrouwen in dat het goed komt en de mate waarin men in actie komt als er iets aan de hand is).

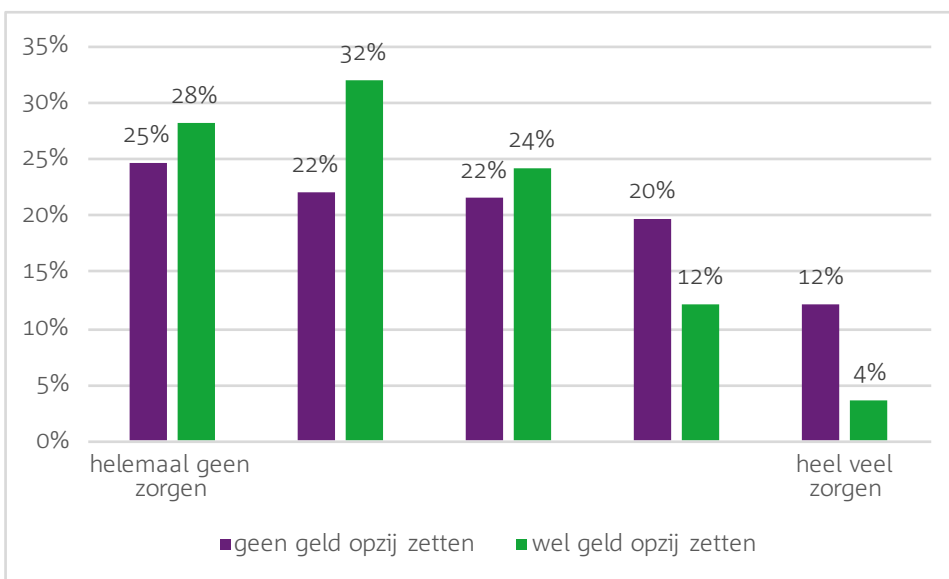
Mogelijk komt dit doordat de hoogte van de winst kan samenhangen met geld opzijzetten en self efficacy. Echter, als men dezelfde winst heeft, waarbij één wel geld opzij zet en de ander niet, dan is de kans groter dat degene die **geen** geld opzij zet, zich meer zorgen maakt over de financiële situatie.

- **(On)vrijwillig zpp-schap.** Figuur 8 laat zien dat onvrijwillige zpp'ers zich vaker zorgen maken dan mensen die vrijwillig voor het zpp-schap hebben gekozen (46% tegenover 16%).
- **Geld opzij zetten.** Van degenen die **geen geld opzij zetten**, maakt 32% zich zorgen over de financiële situatie. Dit geldt voor 16% van degenen die wel geld opzij zetten (zie figuur 9).

Figuur 8 – Mate waarin zpp'ers zich zorgen maken over hun financiële situatie, naar mate waarin men vrijwillig zpp'er is



Figuur 9 – Mate waarin zpp'ers zich zorgen maken over hun financiële situatie; verschil tussen zpp'ers die wel en niet geld opzij zetten



4

Risico op financiële problemen

Bij het risico op financiële problemen is gekeken naar:

- De mate waarin men geld tekortkomt.
- De frequentie waarmee men een boete heeft gekregen van de Belastingdienst.
- De frequentie waarin men een betalingsregeling heeft getroffen met de Belastingdienst.
- In hoeverre het een probleem is voor een zzp'er als een opdrachtgever te laat betaalt.
- Het aantal maanden dat men geld achter de hand heeft om van te leven.

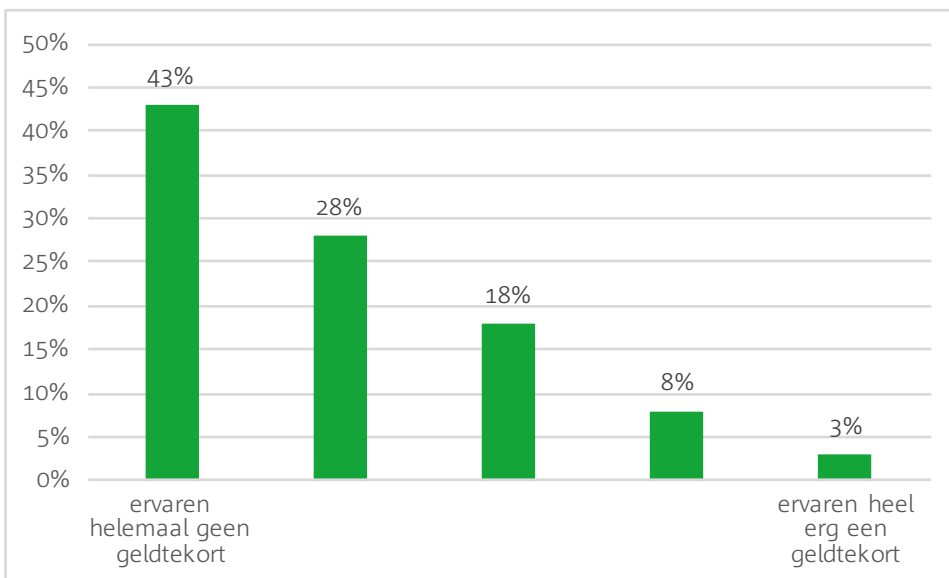
4.1 Geldtekort

In de vragenlijst zijn drie stellingen voorgelegd:

- Ik kom vaak geld tekort
- Het komt vaak voor dat ik mijn rekeningen niet op tijd kan betalen
- Ik heb vaak geen geld voor de dingen die ik echt nodig heb

De antwoorden op de drie stellingen zijn samen genomen om vast te stellen in hoeverre iemand geldtekort ervaart. Van de deelnemers geeft 11% aan vaak geld tekort te komen; 71% ervaart geen geldtekort.

Figuur 10 – Mate waarin zzp'ers geldtekort ervaren



4.1.1 Samenhang met andere factoren

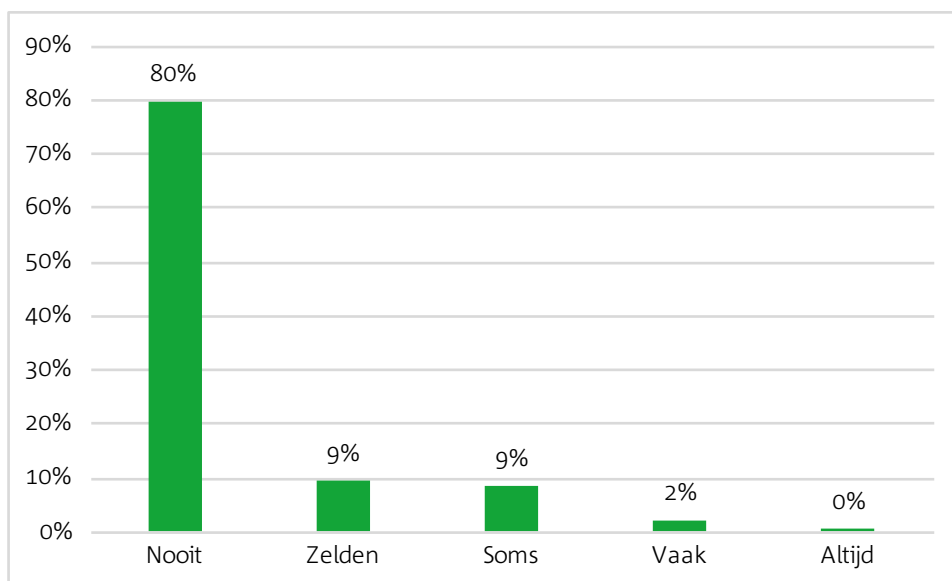
De zzp'ers die meer ervaren vaak geld tekort te komen, zijn vaker:

- Zzp'ers zonder partner.
- Degenen met thuiswonende kinderen
- Laagopgeleiden.
- Zzp'ers van wie de brutowinst laag is.
- Onvrijwillige zzp'ers.
- Zzp'ers die geen overzicht hebben over de wisselende inkomsten en uitgaven.
- Degenen die hun privé uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst.
- Degenen die geen geld opzij zetten.
- Zzp'ers die weinig vertrouwen hebben dat ze er zelf wel uitkomen als er iets gebeurt (lage self-efficacy).

4.2 Betalingsregeling met de Belastingdienst

80% heeft nog nooit een betalingsregeling getroffen met de Belastingdienst en 9,3% zelden (zie figuur 11).

Figuur 11 – In hoeverre hebben zzp'ers wel eens een betalingsregeling getroffen met de Belastingdienst



4.2.1 Samenhang met andere factoren

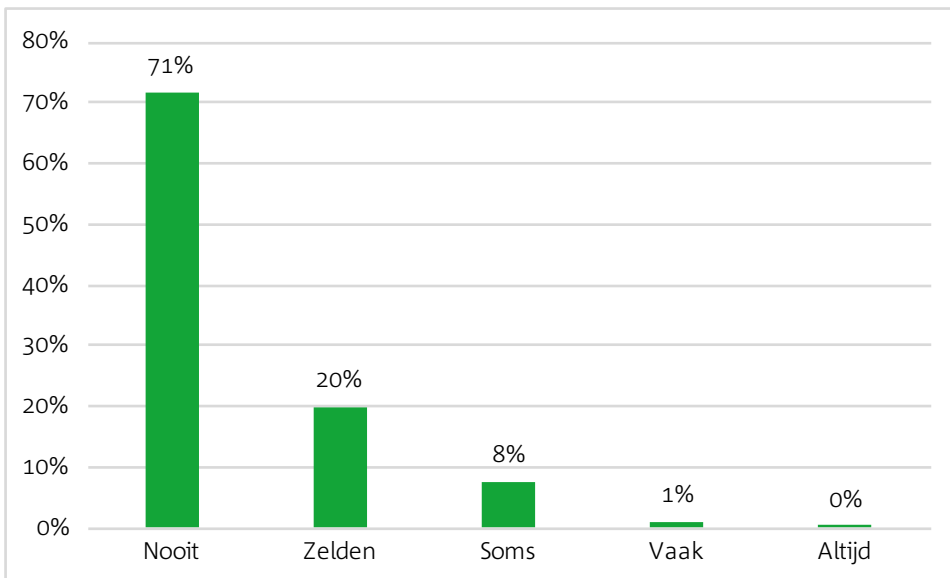
De zzp'ers die vaker een betalingsregeling met de Belastingdienst hebben getroffen, zijn vaker:

- Laagopgeleide zzp'ers (vergeleken met hoogopgeleide zzp'ers)
- Zzp'ers die diensten aanbieden (vergeleken met zzp'ers die producten verkopen)
- Degenen die aangeven geen overzicht te hebben over de wisselende inkomsten en uitgaven
- Zzp'ers die telkens hun privé uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst

4.3 Boete van de Belastingdienst

71% heeft nog nooit een boete gekregen van de Belastingdienst en 20% zelden (zie figuur 12).

Figuur 12 – In hoeverre zzp'ers wel eens een boete van de Belastingdienst hebben gehad



4.3.1 Samenhang met andere factoren

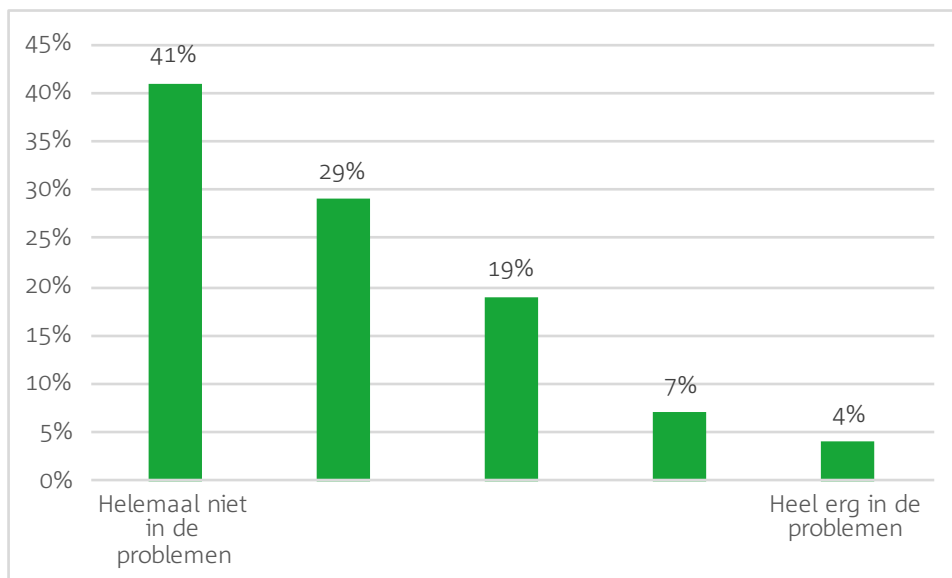
De zzp'ers die vaker een boete van de Belastingdienst hebben gekregen, zijn vaker:

- Oudere zzp'ers
- Zzp'ers met thuiswonende kinderen
- Zzp'ers die aangeven geen overzicht te hebben over de wisselende inkomsten en uitgaven
- Zzp'ers die telkens hun privé uitgaven gaan aanpassen aan de hoogte van de winst
- Zzp'ers die geen geld reserveren voor de inkomstenbelasting
- Zzp'ers die geen geld opzij zetten
- Zzp'ers die zelf geen actie ondernemen als er iets aan de hand is (inertie)

4.4 Problemen als de opdrachtgever niet betaalt

Een beperkt deel (11%) raakt direct in de financiële problemen als een opdrachtgever niet op tijd betaalt.

Figuur 13 – In hoeverre zzp'ers in de problemen komen als opdrachtgevers niet op tijd betalen

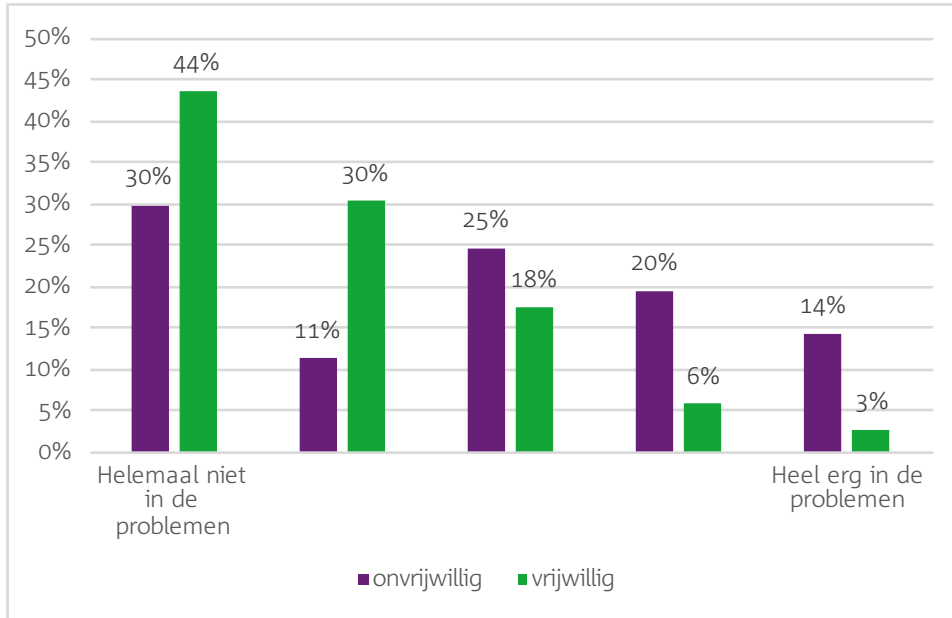


4.4.1 Samenhang met andere factoren

De zzp'ers die in de problemen komen als een opdrachtgever niet betaalt, zijn vaker:

- **(On)vrijwillig zzp-schap.** Zzp'ers die **onvrijwillig zzp'er** zijn geworden, komen vaker in de problemen als de opdrachtgever niet op tijd betaalt: 34% van hen, tegen 10% van de vrijwillig zzp'ers. Zie figuur 14.
- **Zzp'ers zonder partner.** 18% van hen tegen 9% van de zzp'ers die wel een partner hebben.
- **Zzp'ers met thuiswonende kinderen.**
- **Zzp'ers van wie de brutowinst laag is.** Van de zzp'ers met een brutowinst van minder dan 10.000 euro per jaar, komt 17% in de problemen als een opdrachtgever niet betaalt, tegen 5% van de zzp'ers met een brutowinst van meer dan 40.000 euro per jaar.
- **Zzp'ers die aangeven geen overzicht te hebben over de wisselende inkomsten en uitgaven.** 18% van hen komt in de problemen als een opdrachtgever niet betaalt, tegen 10% van degenen die wel het overzicht hebben.
- **Zzp'ers die telkens hun privé uitgaven aanpassen aan de hoogte van de winst.** Van de zzp'ers die dit doen, komt 27% in de problemen bij wanbetaling door een opdrachtgever, tegen 5% van de zzp'ers die hun privé uitgaven niet aanpassen.
- **Zzp'ers die weinig vertrouwen hebben dat zaken wel goed komen als er iets gebeurt (lage self-efficacy).** Van hen komt 27% in de problemen als een opdrachtgever niet betaalt, tegen 10% van de zzp'ers die dat vertrouwen wel hebben.

Figuur 14 – In hoeverre komen zzp'ers in de problemen als opdrachtgevers niet op tijd betalen; verschil tussen zzp'ers die wel en niet vrijwillig zzp'er zijn



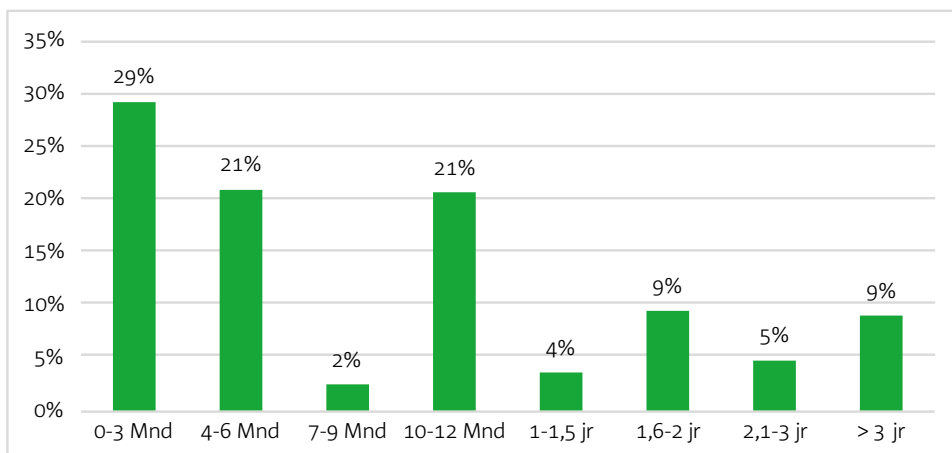
4.5 Rondkomen van reserves

Aan zzp'ers die geld opzij zetten (82%) is gevraagd hoeveel maanden zij kunnen rondkomen van het geld dat zij achter de hand hebben.

Het blijkt dat dit erg uiteenloopt. De helft van degenen die geld opzij zetten, kan meer dan 6 maanden overbruggen, de andere helft minder dan 6 maanden. Eén op de drie kan minder dan drie maanden rondkomen van de buffer.

Het gemiddelde aantal maanden dat men kan rondkomen ligt veel hoger: op 19 maanden. Dit komt door dat er een kleine groep zzp'ers is die veel maanden kan overbruggen.

Figuur 15 – Hoeveel maanden kan men rondkomen van reserves?

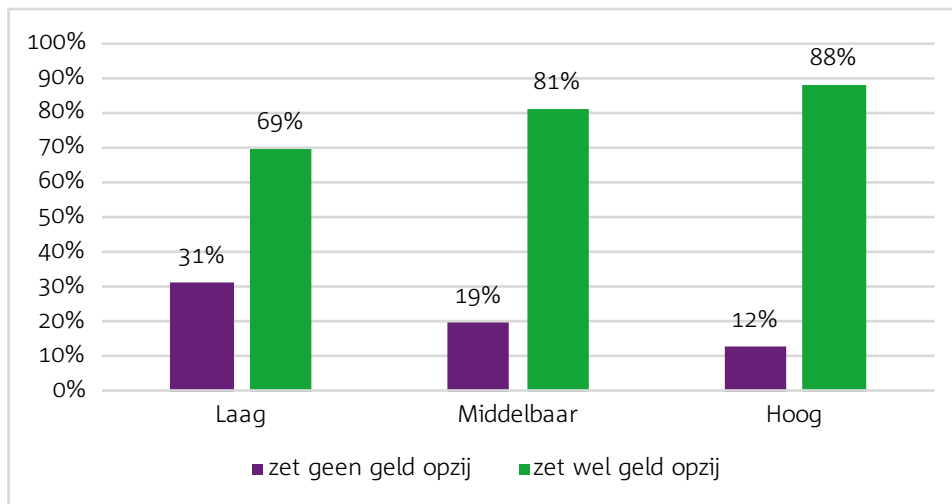


4.5.1 Wie zetten er geld opzij?

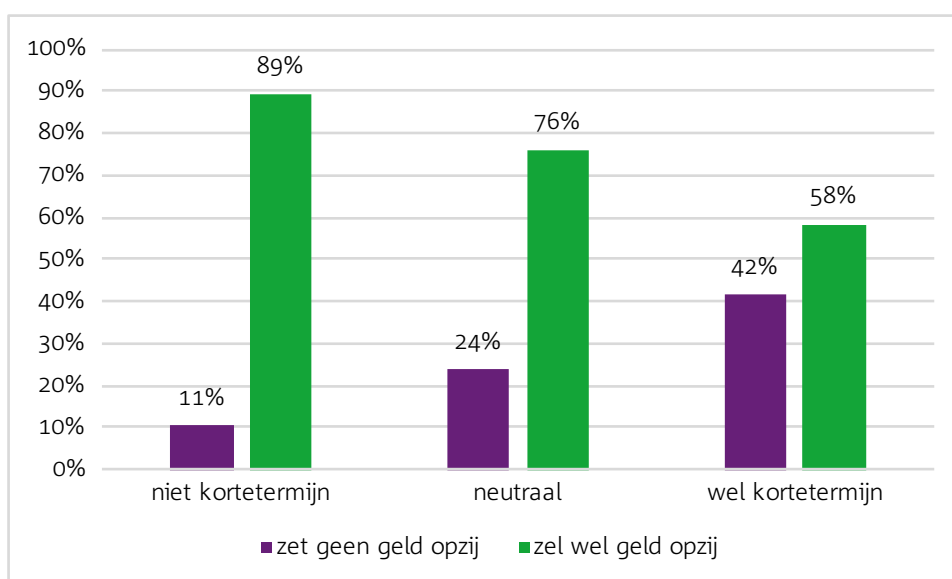
Of men geld opzij zet, hangt met name samen met:

- **Het opleidingsniveau.** De kans dat laagopgeleiden geld opzij zetten, is kleiner. Van de laagopgeleiden zet 69% geld opzij; dit geldt voor 88% van de hoogopgeleiden (zie figuur 16).
- **Kortetermijngerichtheid.** Het komt minder vaak voor dat kortetermijngerichten geld opzij zetten. Van de zzp'ers die kortetermijngericht zijn, zet 58% geld opzij. Dit geldt voor 89% van degenen die niet-kortetermijngericht zijn (zie figuur 17).
- **Reserveren voor inkomstenbelasting:** zzp'ers die geld reserveren voor de inkomstenbelasting, zetten vaker geld opzij dan degenen die dit niet doen (94% tegen 68%).
- **Reserveren voor btw:** Degenen die geld reserveren voor de btw, zetten vaker geld opzij dan degenen die dat niet doen (92% tegen 71%).

Figuur 16 – Percentage dat geld opzij zet, naar opleidingsniveau



Figuur 17 – Percentage dat geld opzij zet, naar kortetermijngerichtheid



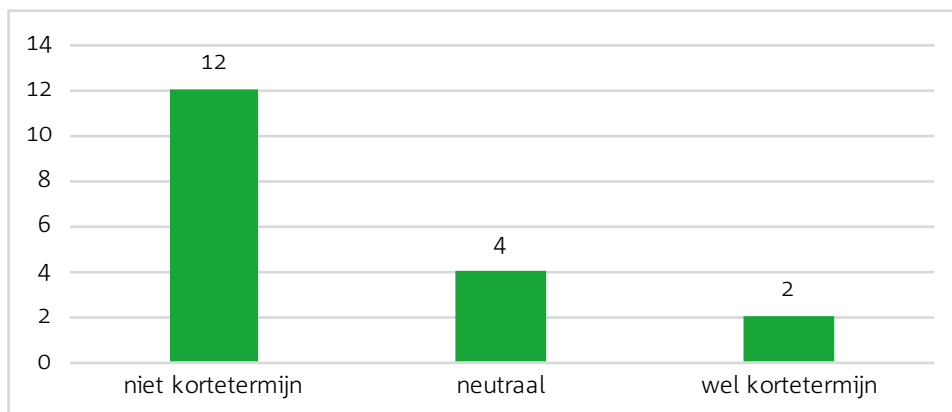
De hoogte van de winst is niet bepalend of men wel of niet geld opzij zet. Ook het financiële gedrag speelt geen rol.

4.5.2 Wat bepaalt hoeveel maanden men geld achter de hand heeft?

Niet alle zzp'ers die geld opzij zetten kunnen even lang rondkomen van het geld dat ze achter de hand hebben. De groepen zzp'ers die **langer** kunnen rondkomen van het geld dat ze achter de hand hebben, zijn:

- Zzp'ers zonder **thuiswonende kinderen**. De helft van de zzp'ers die geld opzij zetten zonder thuiswonende kinderen kan minder dan 9,5 maanden overbruggen en de helft meer dan 9,5 maanden. Voor de zzp'ers met thuiswonende kinderen is dit 6 maanden.
- Zzp'ers die **overzicht hebben over hun zakelijke inkomsten en uitgaven**, kunnen circa 9 maanden rondkomen van het geld dat ze achter de hand hebben. Van de zzp'ers die geen overzicht hebben, kan de helft minder dan 3 maanden rondkomen en de helft meer dan 3 maanden.
- Zzp'ers die hun privé-uitgaven niet aanpassen aan de hoogte van de winst: Van degenen die hun **privé uitgaven aan de winst** aanpassen heeft de helft minder dan 4 maanden en de andere helft meer dan 4 maanden reserve. Dit is 12 maanden onder de zzp'ers die hun privé uitgaven niet aanpassen aan de winst.
- **Kortetermijgerichtheid**: Er is een duidelijk verschil in het aantal maanden dat men kan rondkomen tussen zzp'ers die wel en niet **kortetermijgericht** zijn (12 maanden tegen 2 maanden, zie figuur 18).

Figuur 18 – Doorsnee aantal maanden dat men kan rondkomen



5

Op welke zzp'ers moeten we ons richten?

In de afgelopen hoofdstukken hebben we afzonderlijk gekeken naar welke zzp'ers:

- wel en niet een fluctuerend inkomen hebben;
- onzeker zijn over het wisselend inkomen en zorgen hebben over de financiële situatie;
- een risico lopen op financiële problemen (gemeten aan de hand van diverse factoren, zie hoofdstuk 4).

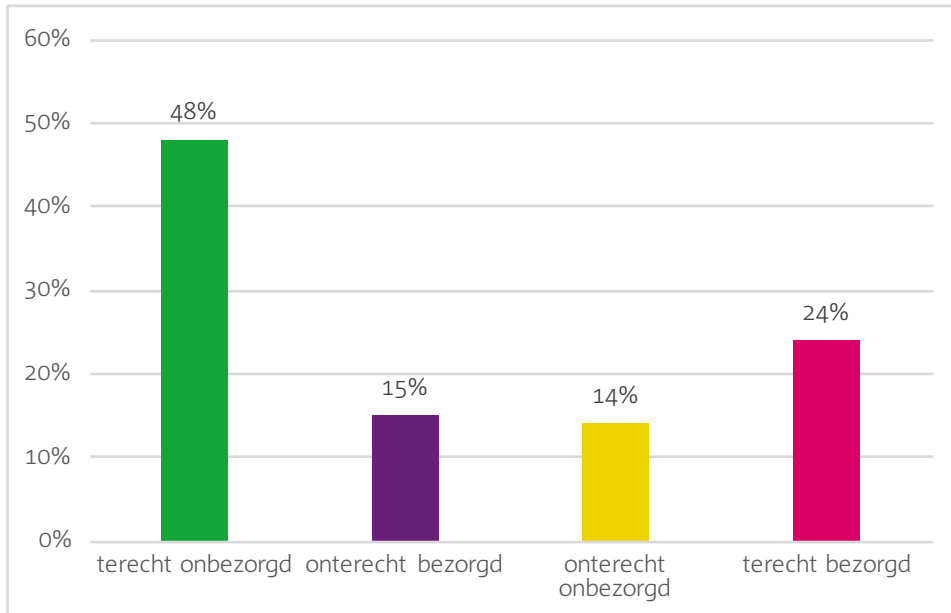
In dit hoofdstuk kijken we in welke mate een huishouden over één of meerdere van deze kenmerken beschikt. We onderscheiden de volgende groepen (zie ook figuur 19):

1. Geen onzekerheid en geen risico op financiële problemen; deze groep noemen we 'Terecht onbezorgd'.
2. Onzeker over de financiële situatie, maar geen risico op financiële problemen; deze groep noemen we 'Onterecht bezorgd'.
3. Geen onzekerheid maar wel een risico op financiële problemen (men heeft één of meerdere van deze kenmerken); deze groep noemen we 'Onterecht onbezorgd'.
4. Onzeker over de financiële situatie en één of meerdere risico's op financiële problemen; deze groep noemen we 'Terecht bezorgd'.

Figuur 19 – De groepen

	Risico	Onzekerheid	Naam
1	NEE	NEE	Terecht onbezorgd
2	NEE	JA	Onterecht bezorgd
3	JA	NEE	Onterecht onbezorgd
4	JA	JA	Terecht bezorgd

Figuur 20 laat zien dat de 1e groep uit bijna de helft van de zzp'ers (48%) bestaat. Van de zzp'ers is 15% onterecht bezorgd en 14% terecht onbezorgd. De laatste groep, de terecht bezorgden, omvat 24% van de zzp'ers.

Figuur 20 – Percentage zzp'ers in de verschillende groepen

We willen onze aandacht richten op groep 2 (onterecht bezorgd), groep 3 (onterecht onbezorgd) en groep 4 (terecht bezorgd).

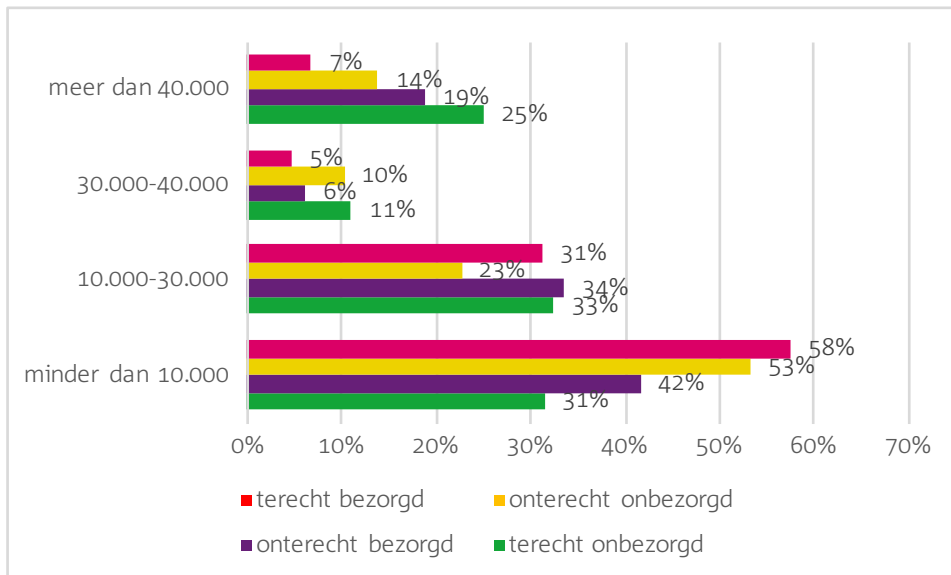
Om dat te doen, is hieronder te zien welke zzp'ers vaker tot deze groepen behoren. In tegenstelling tot de andere hoofdstukken, hebben we hier geen regressies gedaan waarbij alle factoren (kenmerken van een zzp'er) tegelijkertijd zijn meegenomen. Er is per kenmerk gekeken of het vaker voorkomt in een van de groepen. Onderstaande uitkomsten laten zien welke kenmerken deze groepen zzp'ers hebben en hoe ze verschillen van de andere groepen.

5.1 Verschillen naar achtergrondkenmerken

Tussen de vier groepen zzp'ers zijn de volgende verschillen zichtbaar:

- **Opleidingsniveau:** De terecht onbezorgden zijn relatief vaak hoogopgeleid (47%) ten opzichte van de onterecht onbezorgden (31%) en de terecht bezorgden (34%). Van de onterecht bezorgden (groep 2) is 42% hoogopgeleid. De terecht bezorgden zijn daarentegen relatief vaak laagopgeleid (20%), tegen 11% van de terecht onbezorgden.
- **Brutowinst:** De terecht onbezorgden hebben relatief vaak een winst van meer dan 40.000 euro, terwijl degenen die terecht bezorgd relatief vaak een winst van minder dan 10.000 euro hebben (zie figuur 22). De groep 'onterecht bezorgden' (groep 2) en 'onterecht onbezorgd' verschillen niet sterk van elkaar in de hoogte van de winst. Groep 2 zit qua winst echt tussen groep 1 (de terecht onbezorgden) en groep 4 (de terecht bezorgden) in. Groep 3 lijkt qua winst iets meer op groep 4, de terecht bezorgden.

Figuur 21 – Hoogte van de bruto winst, naar groep zzp'ers

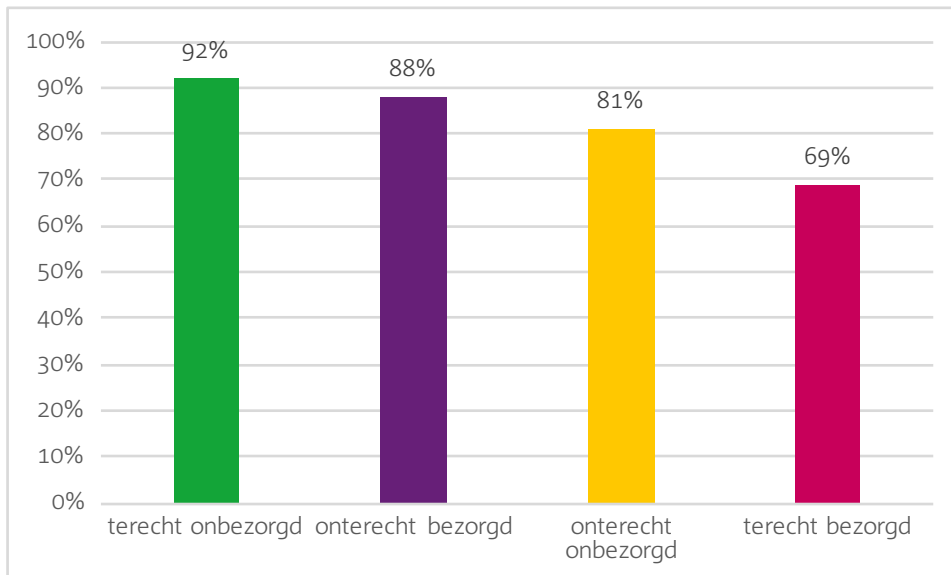


- **Andere inkomstenbronnen:** De terecht bezorgden hebben meer dan gemiddeld vaak geen **andere bronnen van inkomsten** (partner met inkomen, nog inkomen uit betaald werk et cetera). Dit geldt voor 45% van hen, tegen een gemiddelde van 34% onder alle zzp'ers. Bij de andere drie groepen is dit percentage vrij gelijk (circa 30%).
- **Aanwezigheid partner:** De terecht bezorgden hebben relatief vaak geen partner (36% van hen). Onder de terecht onbezorgden en de onterecht bezorgden geldt dit voor 22%-23%. Van de onterecht onbezorgden heeft 26% een partner.
- **(On)vrijwillige zzp'ers:** Onder de twee groepen die bezorgd zijn -al dan niet terecht- is het percentage vrijwillige zzp'ers relatief laag, namelijk 70%. Van groep 1 (de terecht onbezorgden) en groep 3 (de onterecht onbezorgden) is 89% vrijwillig zzp'er.
- **Aanbod van producten versus diensten:** op dit punt verschillen de terecht onbezorgden (groep 1) van de terecht bezorgden (groep 4) en de onterecht onbezorgden (groep 3). Van de 1e groep biedt 88% zijn diensten aan en 12% producten. Onder de andere twee groepen worden meer producten aangeboden; door respectievelijk 21% (groep 3) en 22% (groep 4) van deze groepen. Van de onterecht bezorgden biedt 16% producten aan.
- **Aantal jaren zzp'ers:** de (terecht en onterechte) onbezorgde zzp'ers (groep 1 en 3) zijn over het algemeen iets langer al zzp'er (circa 10 jaar) vergeleken met de onterecht bezorgden (circa 7 jaar) en de terecht bezorgden (8 jaar).
- **De leeftijd:** de gemiddelde leeftijd wisselt tussen de groepen. De onterecht bezorgden zijn duidelijk iets jonger (gemiddeld 48 jaar). Bij terecht onbezorgden is de gemiddeld 53 jaar en bij de terecht bezorgden 52 jaar. De onterecht onbezorgden zijn gemiddeld het oudste; 55 jaar.

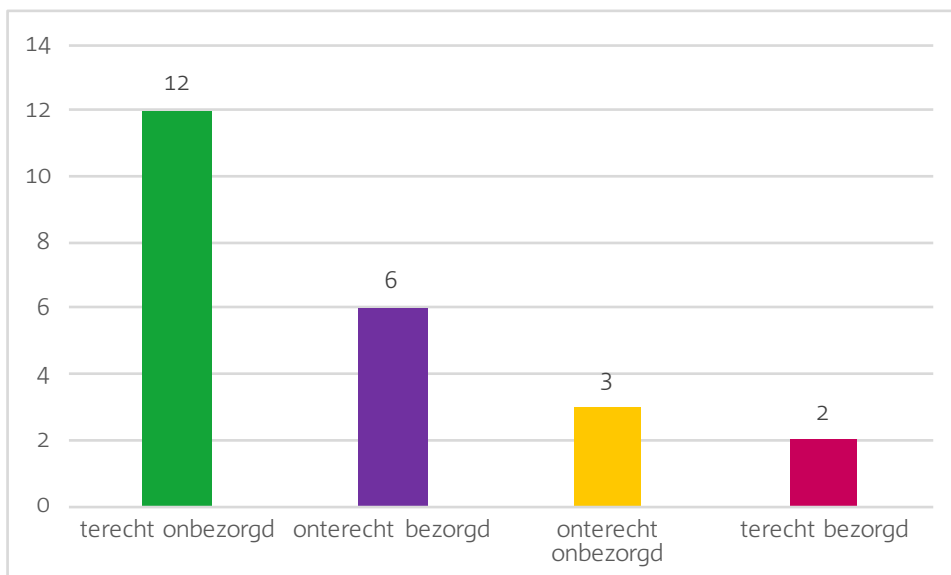
5.2 Verschillen in financieel gedrag

Het financieel gedrag tussen de groepen verschilt op een aantal punten:

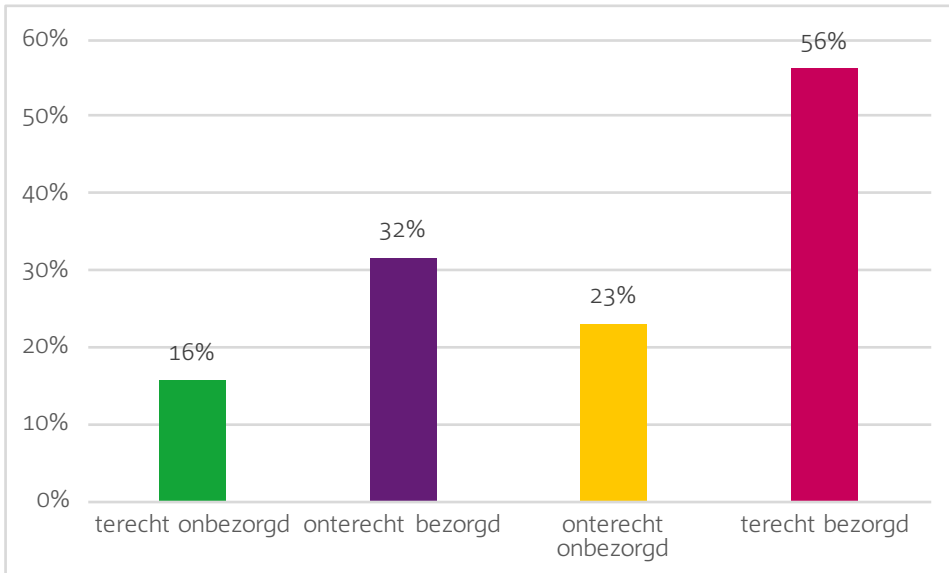
- **Overzicht over hun zakelijke inkomsten en uitgaven:** De zzp'ers die én onzeker zijn én risico op financiële problemen hebben (de 'terecht bezorgden') hebben beduidend minder vaak overzicht over hun zakelijke inkomsten en uitgaven (69% van hen) dan de andere drie groepen zzp'ers. Ten opzichte van de terecht onbezorgden, hebben onterecht onbezorgden ook minder vaak overzicht over hun zakelijke inkomsten en uitgaven (81% tegen 92% van de zzp'ers uit groep 1) (zie figuur 23).

Figuur 22 – Overzicht hebben van zakelijke inkomsten en uitgaven, per groep

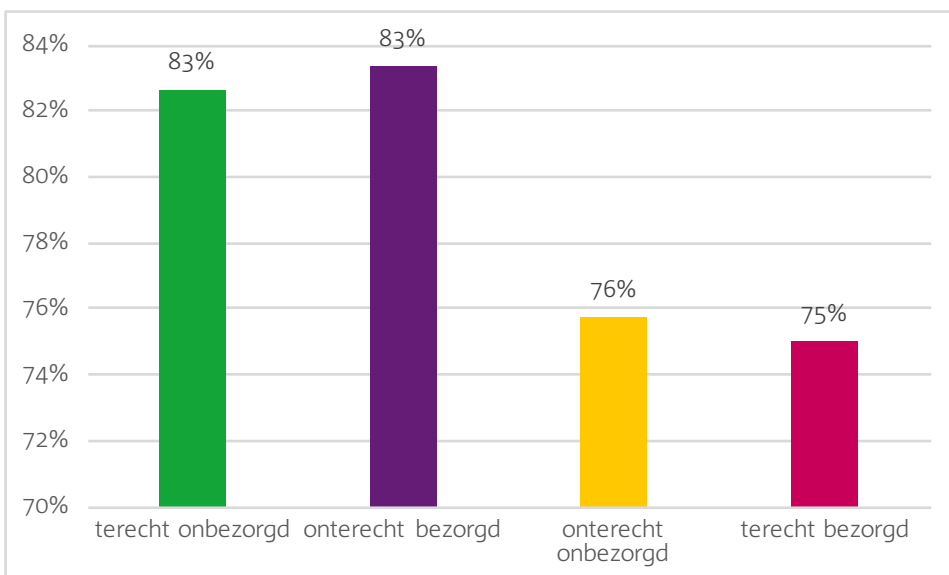
- **Rondkomen van het geld dat ze achter de hand hebben:** De zzp'ers die terecht bezorgd zijn, hebben beduidend minder geld achter de hand dan de zzp'ers die terecht onbezorgd zijn. Dit geldt ook voor de groep onterecht onbezorgden. Beide groepen kunnen 2-3 maanden rondkomen van hun buffer (zie figuur 23).

Figuur 23 – Doorsnee aantal maanden dat men kan rondkomen van het geld achter de hand, naar groep

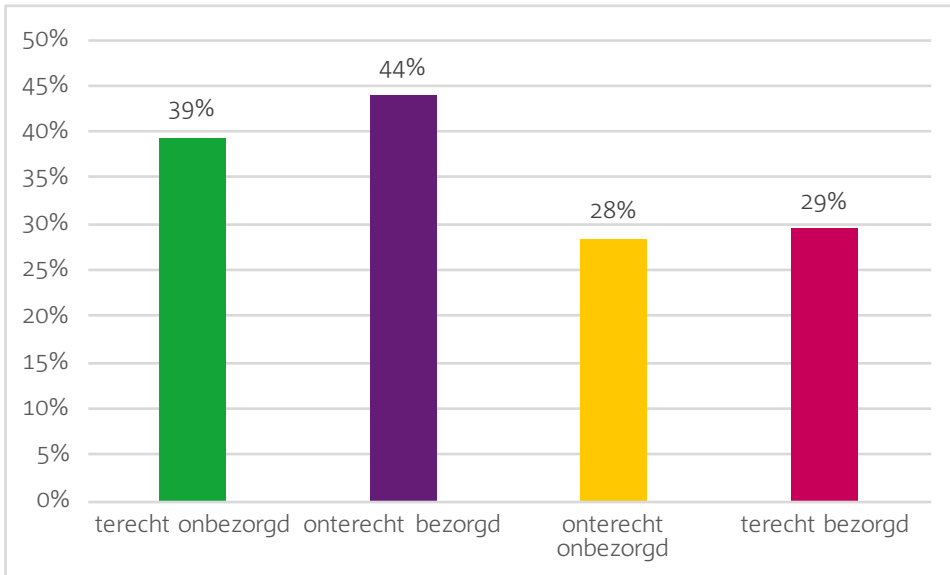
- **Privé-uitgaven aanpassen aan de winst:** de onbezorgden (groep 1 en 3) passen hun privé-uitgaven minder snel aan, aan de winst dan de bezorgden (groep 2 en 4) (zie figuur 24). Dit geldt met name voor de terecht bezorgden; van hen doet 56% dit. Onder de onterecht bezorgden past 32% de privé-uitgaven aan de winst aan.

Figuur 24 – Percentage zzp'ers die de privé-uitgaven aanpast aan de winst, naar groep

- **Privé en zakelijke rekening:** De terecht bezorgden en terecht onbezorgden verschillen wat betreft de mate waarin ze privé en zakelijk gescheiden houden. Van de terecht bezorgden heeft 75% een aparte privérekening en een aparte zakelijke rekening. Dit geldt voor 83% van de terecht onbezorgden. Figuur 25 laat zien dat het erop lijkt dat degenen die een verhoogd risico hebben op financiële problemen (groep 3 en 4) minder vaak aparte privé en zakelijke rekeningen hebben dan zzp'ers geen risico op financiële problemen lopen (groep 1 en 2). Echter, alleen de verschillen tussen groep 1 en 4 zijn significant.

Figuur 25 – Percentage zzp'ers die een aparte privé en zakelijke rekening hebben, naar groep

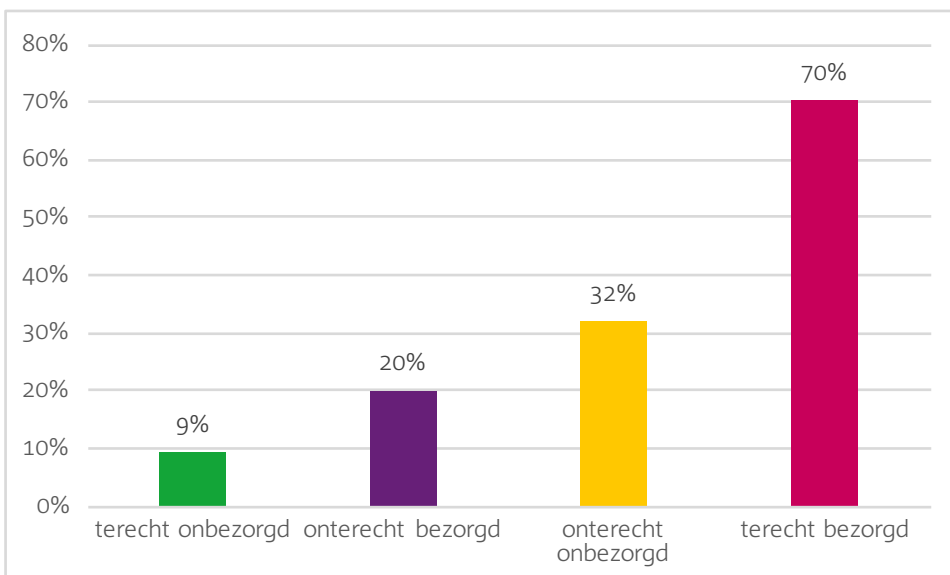
- **Vast bedrag naar privérekening:** Onder zzp'ers die geen risico lopen op financiële problemen (de terecht onbezorgden en de onterecht bezorgden) komt het meer voor dat men maandelijks een vast bedrag op de privérekening stort dan onder de zzp'ers die wel een risico lopen op financiële problemen (de onterecht onbezorgden en de terecht bezorgden). Figuur 26 laat de verschillen tussen de 1e 2 groepen en de laatste 2 groepen zien.

Figuur 26 – Percentage zzp'ers die maandelijks een vast bedrag naar de privérekening storten, naar groep

5.3 Verschillen in psychologische concepten

Op het gebied van de psychologische concepten, zijn de volgende verschillen zichtbaar:

- **Kortetermijngericht:** Alle groepen zzp'ers verschillen van elkaar in mate van kortetermijngerichtheid. De onterecht bezorgden zijn iets kortetermijngerichter dan de terecht onbezorgden. En de onterecht onbezorgden zijn weer wat kortetermijngerichter dan degenen die -onterecht- wel onzeker zijn. Groep 4 -waarbij men én onzeker is én een risico heeft op financiële problemen- is de enige van de vier groepen waar een meerderheid van de groep (70%) kortetermijngericht is. Figuur 27 laat dit zien.

Figuur 27 – Mate van kortetermijngerichtheid, naar groep

- **Vertrouwen dat ze problemen zelf kunnen oplossen/aanpakken (self-efficacy):** de terecht bezorgden -de zzp'ers die én onzeker zijn én risico op financiële problemen hebben- hebben een lagere self efficacy dan de andere groepen zzp'ers: 85% van hen tegen 96% bij de andere groepen. Er is op dit punt geen verschil tussen de andere drie groepen zzp'ers.
- **Inertie:** De terecht onbezorgden en de terecht bezorgden verschillen op dit punt van elkaar. Van de terecht onbezorgden geeft 2% aan niet snel in actie te komen als er problemen/moeilijkheden zijn, tegen 11% van degenen die terecht bezorgd zijn. De andere twee groepen -de onterecht bezorgden en de onterecht onbezorgden- zitten hier tussen in (respectievelijk 5% en 8% van hen is inert).

Figuur 28 – Overzicht doelgroepen met de meest opvallende kenmerken

Groep	Achtergrondkenmerken	Psychologische concepten	Financieel gedrag
<ul style="list-style-type: none"> • Onterecht bezorgd • 15% • (groep 2) 	<ul style="list-style-type: none"> • Vaak hoogopgeleid (42%) • Vaker onvrijwillig zzp (70%) • Iets korter zzp'er (7 jaar) • Iets jonger (gemiddeld 48 jaar) 		<ul style="list-style-type: none"> • Passen privé uitgaven vaker aan a.d.h.v. winst (32%) • Vaker privé en zakelijke rekening gescheiden (83%) • Vaker vast bedrag naar privérekening (44%)
<ul style="list-style-type: none"> • Onterecht onbezorgd • 14% • (groep 3) 	<ul style="list-style-type: none"> • Minder vaak hoogopgeleid (31%) • Vaker producten i.p.v. diensten (21%) • Iets ouder (55 jaar) 	<ul style="list-style-type: none"> • Vaker gericht op korte termijn (32%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Minder vaak overzicht over zakelijke inkomsten en uitgaven (81%) • Minder lang rondkomen van buffer (2 maanden) • Minder vaak vast bedrag naar privérekening (28%)
<ul style="list-style-type: none"> • Terecht bezorgd • 24% • (groep 4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Minder vaak hoogopgeleid (34%), vaker laag opgeleid (20%) • Vaak winst minder dan 10.000 (58%) • Geen andere bronnen van inkomen (zelf of partner) (45%) • Vaker geen partner (36%) • Vaker onvrijwillig zzp'er (30%) • Vaker producten i.p.v. diensten (22%) • Iets korter zzp'er (7 jaar) 	<ul style="list-style-type: none"> • Vaker gericht op korte termijn (70%) • Vaker lage self-efficacy (85%) • Vaakst inertie (11%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Minder vaak overzicht over zakelijke inkomsten en uitgaven (69%) • Minder lang rondkomen van buffer (2 maanden) • Passen privé uitgaven vaker aan a.d.h.v. winst (56%) • Privé en zakelijke rekening minder vaak gescheiden (75%) • Minder vaak vast bedrag naar privérekening (29%)

6

Conclusies

In dit onderzoek is nagegaan welke groepen zzp'ers het meest onzekerheid ervaren door het fluctuerend inkomen, en welke zzp'ers het meeste financiële risico lopen als gevolg van het fluctuerend inkomen.

Twee derde van de zzp'ers heeft met een fluctuerend inkomen te maken. Ongeveer één op de vijf is door het fluctuerend inkomen onzeker. Met betrekking tot de risico's op financiële problemen zien we het volgende:

- 11% van de zzp'ers raakt direct in de problemen als een opdrachtgever niet op tijd betaalt.
- 11% geeft aan vaak geld tekort te komen.
- 18% van de ondervraagde zzp'ers zet nooit geld opzij.
- De helft van degenen die wel geld opzij zetten kan hiermee minder dan 6 maanden overbruggen.
- 89% van de zzp'ers heeft (bijna) nooit een betalingsregeling getroffen met de Belastingdienst.
- 71% heeft nog nooit een boete gekregen van de Belastingdienst gekregen, 20% zelden.

Op basis van de bovenstaande gegevens hebben wij onderscheid gemaakt tussen vier groepen:

1. Geen onzekerheid en geen risico op financiële problemen; deze groep noemen we 'Terecht onbezorgd'. Deze groep bestaat uit 48% van de zzp'ers.
2. Onzeker over de financiële situatie, maar geen risico op financiële problemen; deze groep noemen we 'Onterecht bezorgd'. Dit zijn 15% van de zzp'ers.
3. Geen onzekerheid maar wel een risico op financiële problemen (men heeft één of meerdere van deze kenmerken); deze groep noemen we 'Onterecht onbezorgd'. Deze groep bestaat uit 14% van de zzp'ers.
4. Onzeker over de financiële situatie en één of meerdere risico's op financiële problemen; deze groep noemen we 'Terecht bezorgd'. Dit zijn 24% van de zzp'ers.

We zullen bij het ontwikkelen van interventies onze aandacht richten op groep 2 (onterecht bezorgd), groep 3 (onterecht onbezorgd) en groep 4 (terecht bezorgd). In figuur 28 is te zien welke achtergrondkenmerken, psychologische concepten en financieel gedrag het meest in welke groepen voorkomen. De onterecht bezorgden zullen bijvoorbeeld voornamelijk gerustgesteld moeten worden, waar de onterecht onbezorgden de terecht bezorgden waarschijnlijk baat zullen hebben bij hulp met het krijgen van een overzicht van hun zakelijke inkomsten en uitgaven.

In figuur 29 is te zien welke achtergrondkenmerken en psychologische concepten met welk financieel gedrag samenhangen. Ook deze kennis is van belang bij het ontwikkelen van interventies. Hier valt met name op dat het gebrek aan overzicht over de zakelijke inkomsten en uitgaven samenhangt met zowel onzekerheid als bijna alle financiële risico's. Tevens is hier zichtbaar dat een laag opleidingsniveau en onvrijwillig zzp-schap samenhangt met zowel onzekerheid als een groot deel van de risico's.

De bevindingen uit dit onderzoek kunnen worden gebruikt voor het ontwikkelen van interventies die leiden tot het verkleinen van de risico's en onzekerheid die gepaard gaan met het fluctuerend inkomen van zzp'ers. Bovendien geeft dit onderzoek een beeld van de groepen zzp'ers waar deze interventies het best op gericht kunnen worden, en hoe deze per groep toegespitst kunnen worden. Aan de hand van de bevindingen uit dit rapport blijkt dat in grote lijnen de focus van de interventies moet liggen op:

- Het aanleren hoe je als zzp'er overzicht krijgt over de zakelijke financiën (inkomsten en uitgaven).
- Het vergroten van het vertrouwen dat ze problemen/moeilijkheden kunnen aanpakken en oplossen (self-efficacy).
- Het activeren/nudgen om een buffer op te bouwen.

Figuur 29 – Samenhang afhankelijke en onafhankelijke variabelen

Onzekerheid, zorgen en financiële risico's →	Onzeker voelen	Zorgen hebben	Geld tekort	Betalings-regeling Belasting-dienst	Boete belasting-dienst	Problemen opdracht-gever te laat	Minder geld opzij	Minder reser-ves	Aantal verban-den
Achtergrondkenmerken									
Lager opgeleid	x	x	x	x			x		5
Vaker onvrijwillig zzp	x	x	x			x			4
Lage winst		x	x			x			3
Geen partner			x			x			2
Thuiswonende kinderen			x		x	x		x	4
Longer	x								1
Ouder					x				1
Vaker producten i.p.v. diensten				x					1
Financieel gedrag									
Geen overzicht zakelijk privé	x	x	x	x	x	x		x	7
Passen privéuitgaven aan aan winst	x	x	x	x	x	x		x	7
Zetten vaker geen geld opzij		x	x		x				3
Geen geld opzij inkomstenbelasting							x		1
Geen geld opzij btw							x		1
Psychologische aspecten									
Minder self-efficacy	x	x				x			3
Kortetermijngericht							x	x	2
Inertie					x				1

Bijlage 1 - Onderzoeksopzet

Aantal respondenten

1.233 zzp'ers hebben de vragenlijst volledig ingevuld. Dit is een representatieve afspiegeling van de zzp'ers in Nederland conform CBS-gegevens (op leeftijd, geslacht, opleidingsniveau).

Dataverzameling

Via het online panel van GfK

Veldwerkperiode

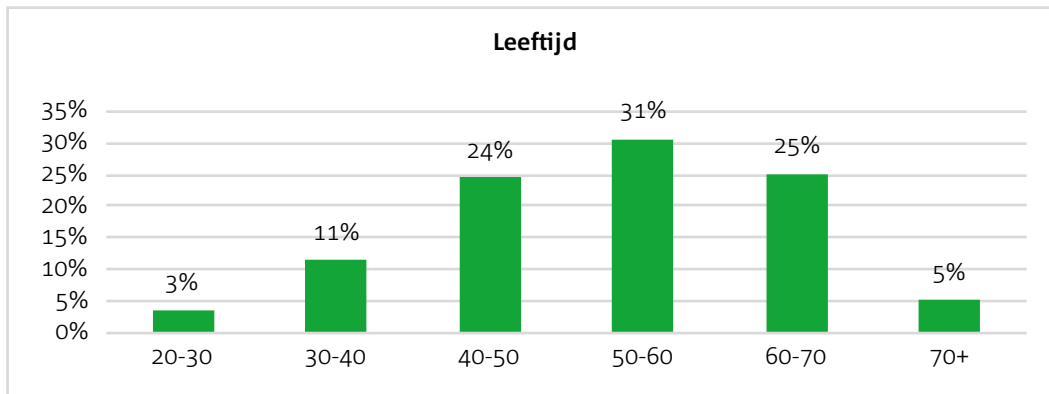
November – december 2016 (in 2 sessies verzameld; eerder een ondervertegenwoordiging van jongeren; in de 2e sessie meer jongeren)

Bijlage 2 - Kenmerken van de zzp'ers

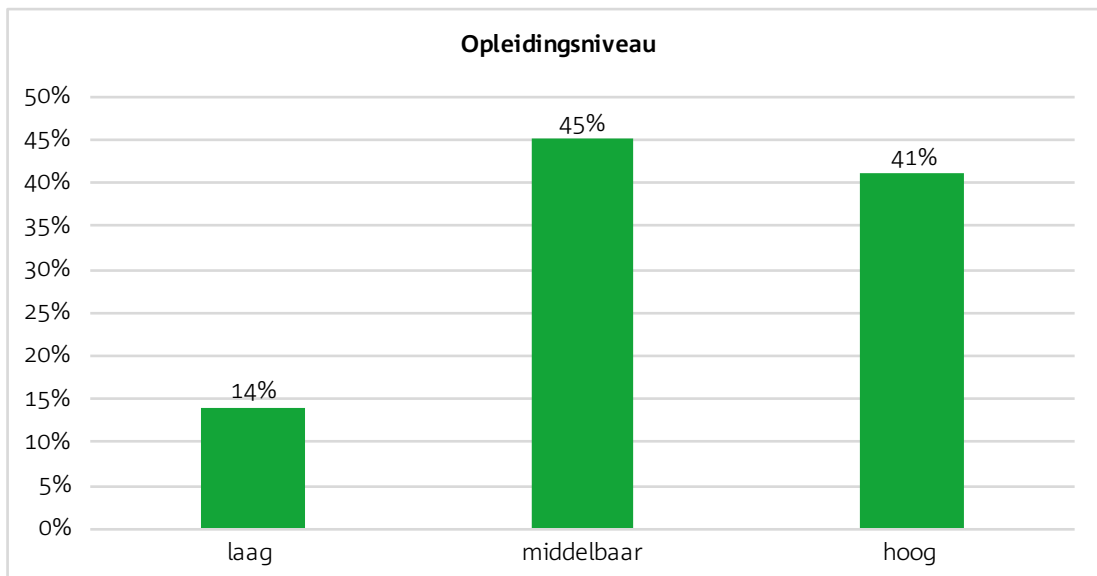
Achtergrondkenmerken

Persoonlijke situatie

Van de in totaal 1.233 door ons geraadpleegde zzp'ers is 49,7% vrouw en de gemiddelde leeftijd is 53,3 jaar.

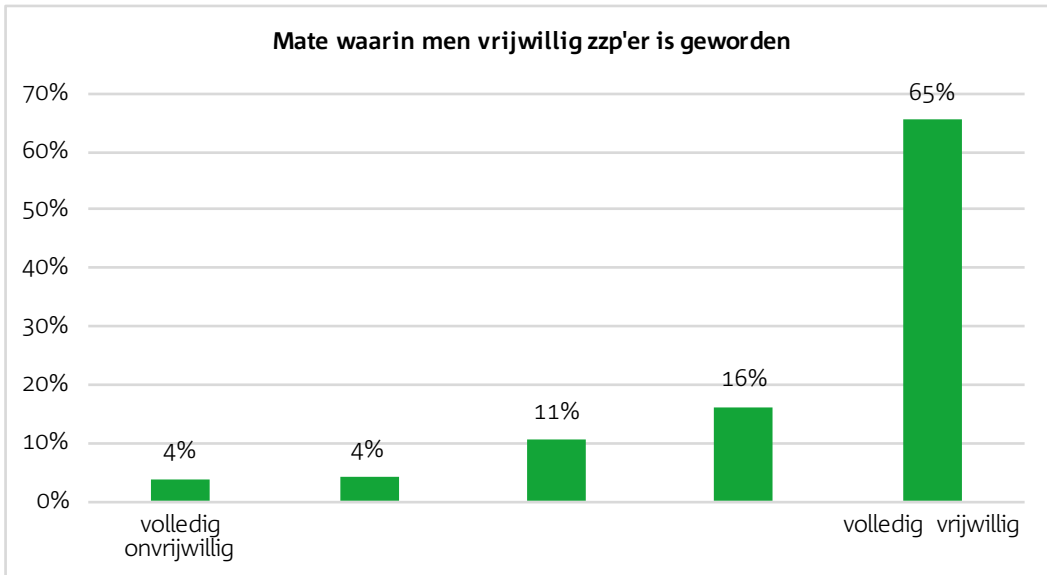


74% van de ondervraagde zzp'ers heeft een partner. De meeste zzp'ers zijn middelbaar of hoogopgeleid.

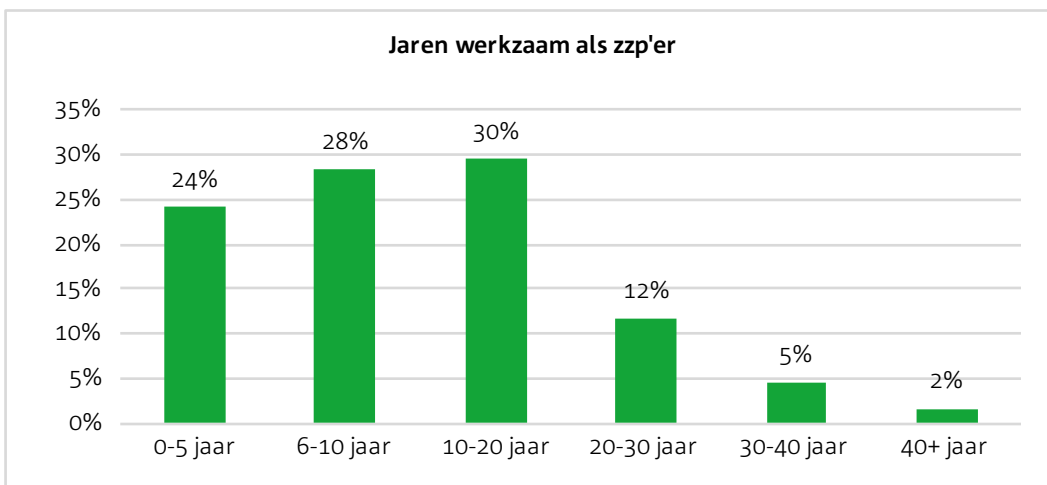


Situatie als zzp'er

Het overgrote deel van de zelfstandigen is vrijwillig zzp'er geworden (82%). Voor 8% geldt dat het geen vrijwillige keuze was.



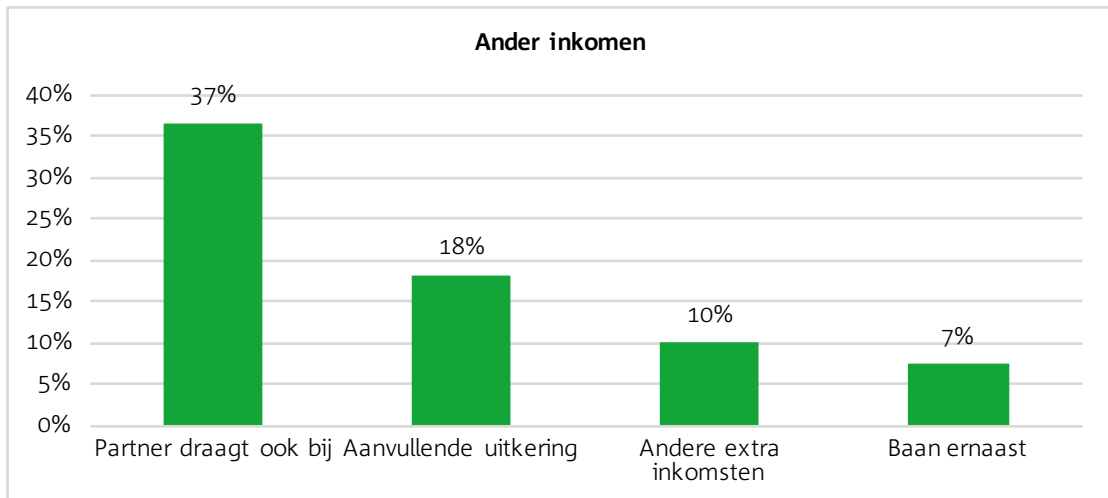
Gemiddeld is men 11,4 jaar als zzp'er actief.



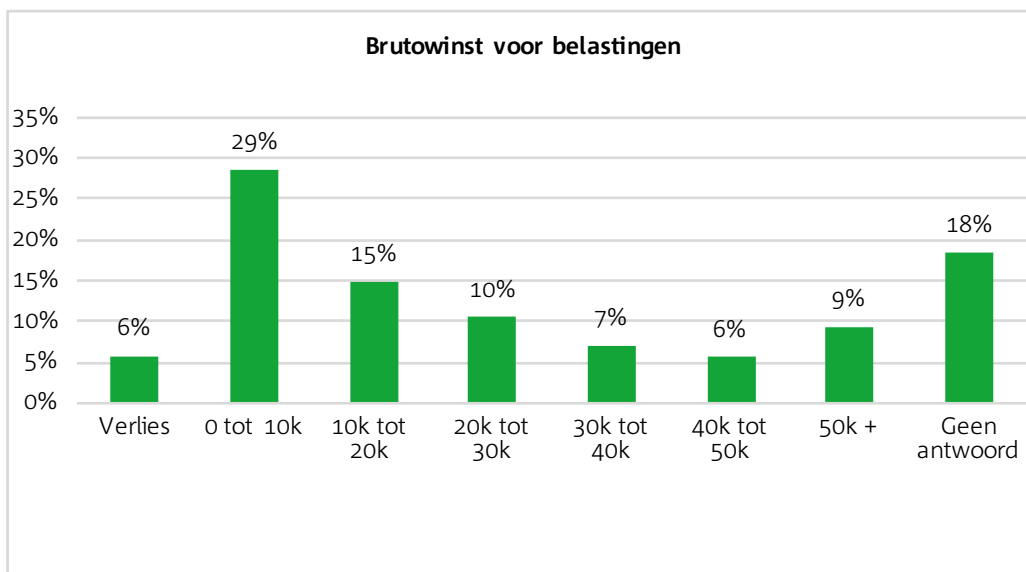
84 % van de zzp'ers is actief in dienstverlenende beroepen.

De meeste zzp'ers (66%) zijn voor hun zzp-schap eerst werknemer geweest.

Van alle zzp'ers heeft 66% ook andere inkomsten eraast.



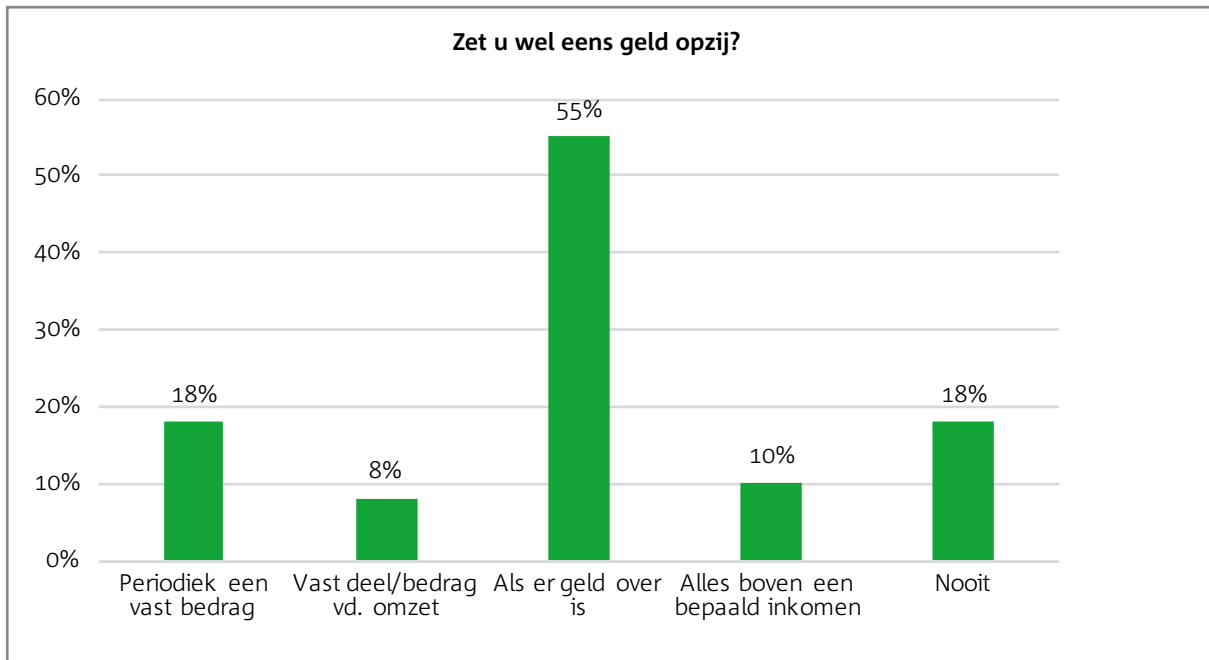
Bij 35% van alle zzp'ers is de brutowinst voor belastingen minder dan €10.000. 70% van alle zzp'ers geeft aan dat de winstverwachting stabiel is.



Financieel gedrag

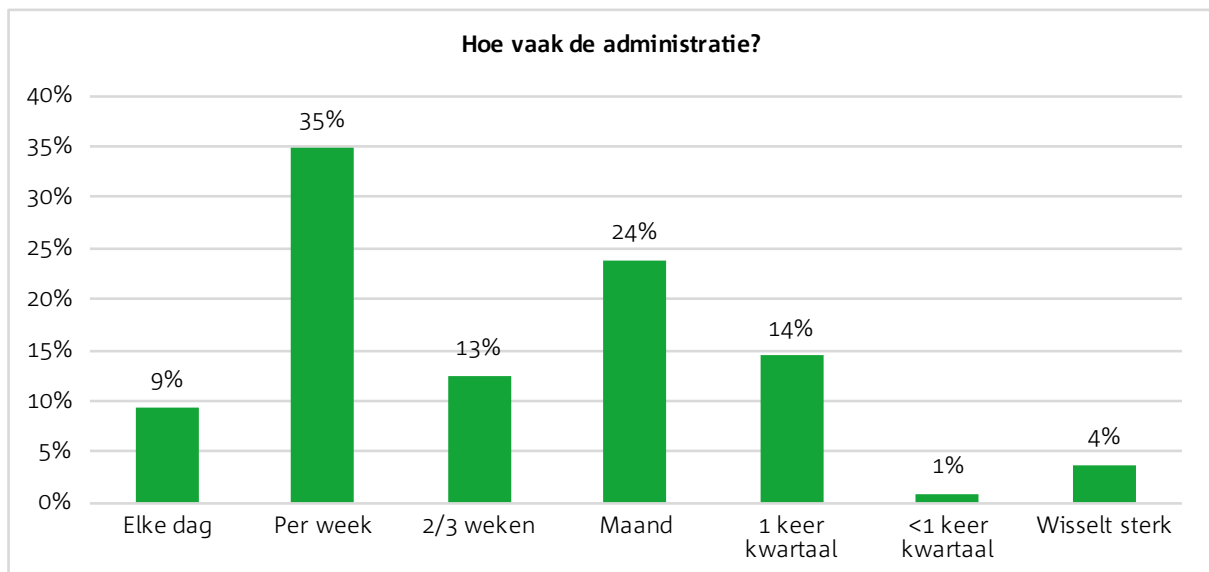
Geld opzij zetten

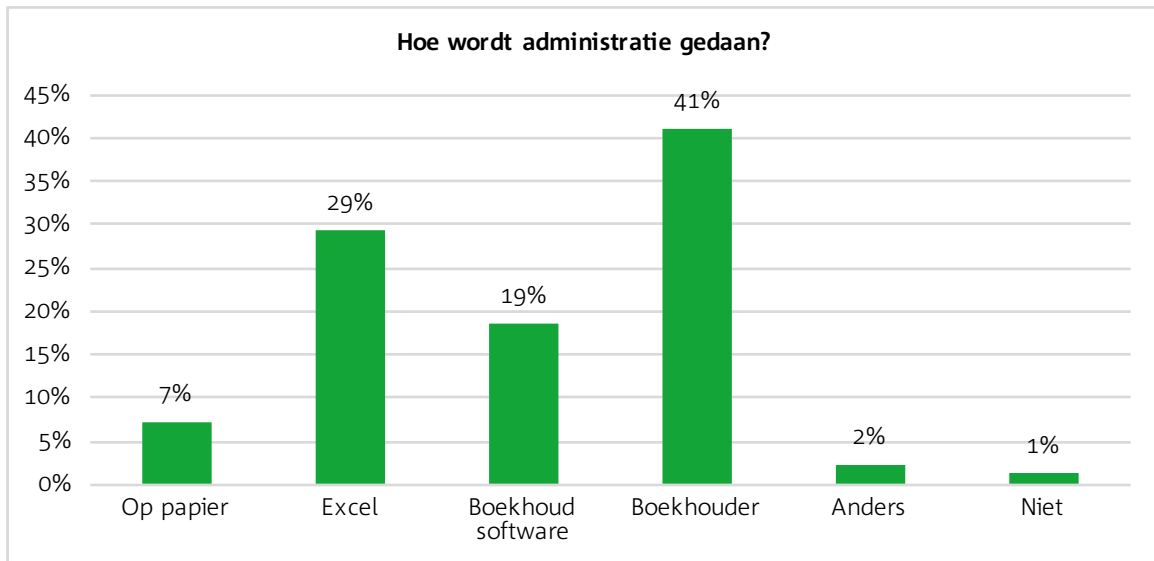
18% van de ondervraagde zzp'ers zet nooit geld opzij. De meesten (55%) zetten geld opzij als er geld over is.



De administratie

De meeste zzp'ers (79%) doen de administratie regelmatig (wekelijks, of maandelijks) en doen dit via Excel, een boekhoudprogramma of een boekhouder (in totaal 89%).



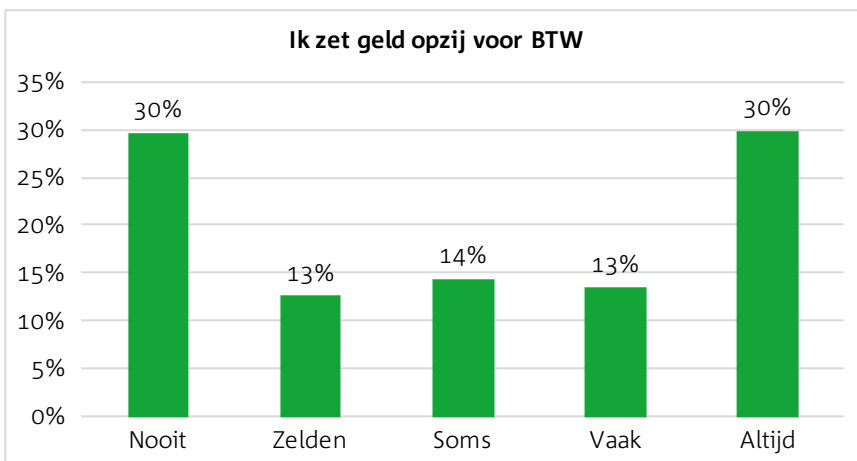


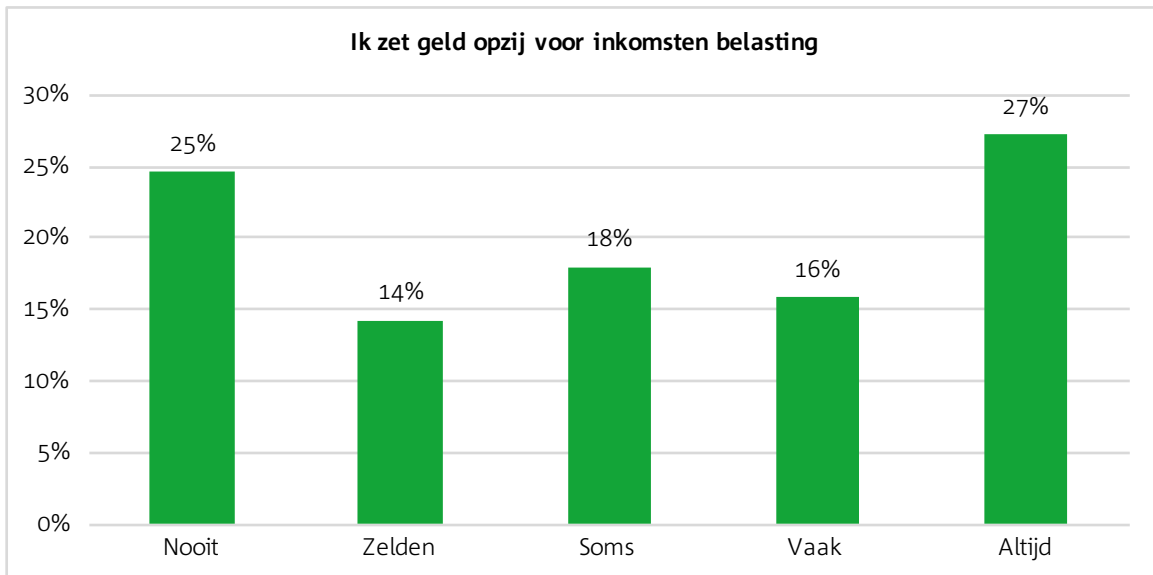
Privé en zakelijk gescheiden houden

80% van de zzp'ers heeft aparte betaalrekeningen voor privé en zakelijke financiën. 36% stort elke maand een vast bedrag naar een privérekening.

Reserveren voor de belastingen

In hoeverre zzp'ers geld opzij zetten voor de belastingen verschilt tussen zzp'ers: evenveel doen dit (bijna) altijd als (bijna) nooit. Dit geldt zowel voor de btw als de inkomstenbelasting.



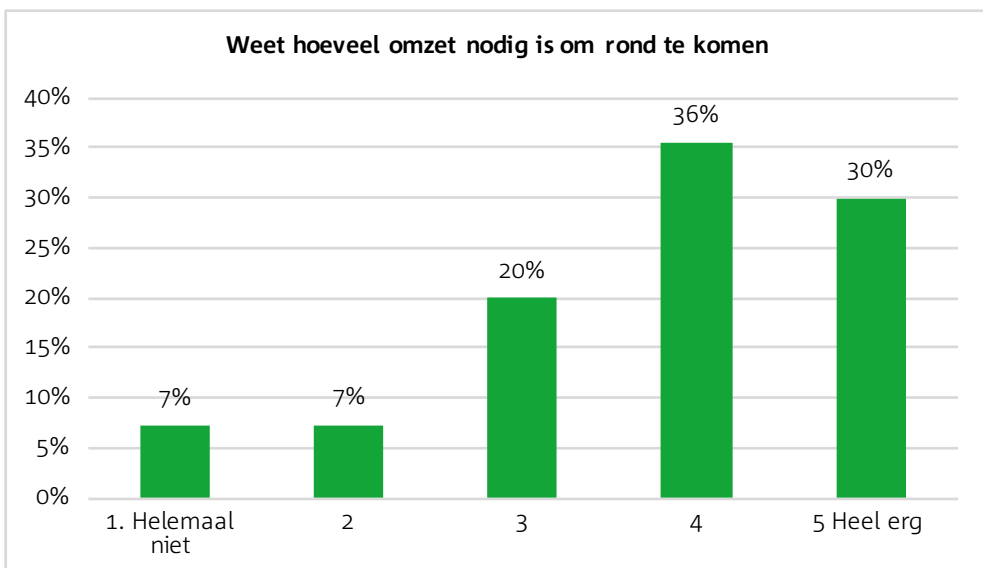
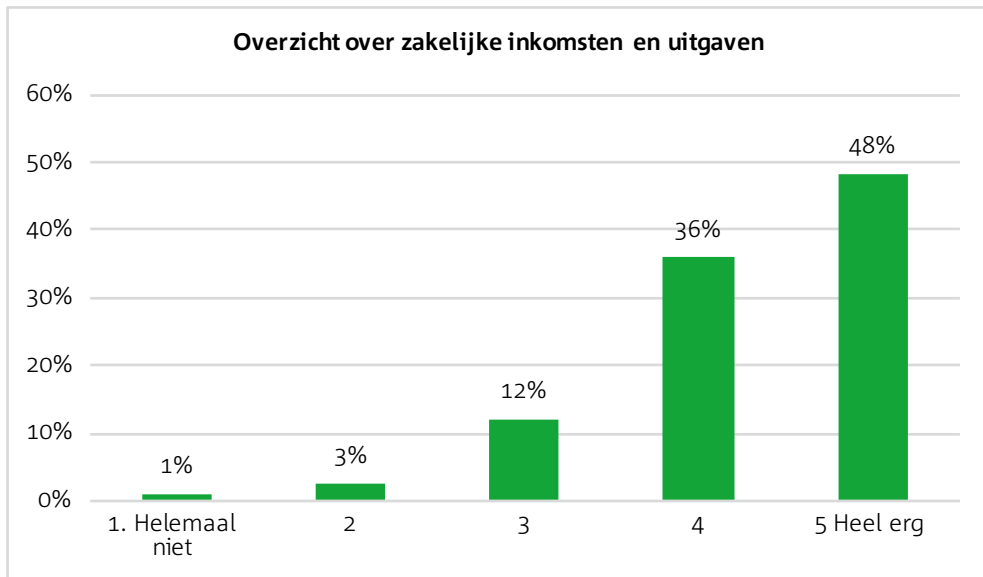


De meeste zzp'ers zijn wel op tijd met de aangiftes van BTW (slechts 3,9% geeft aan nooit of zelden op tijd te zijn) en inkomstenbelasting (slechts 6,4% nooit of zelden op tijd).

Voor 78% van de zzp'ers is de hoogte van de BTW nooit of zelden een verrassing. Bij de inkomstenbelasting is dit anders. Daar is voor 54,5% de hoogte nooit of zelden een verrassing. De rest geeft aan dat de hoogte van de inkomstenbelasting soms (29%), vaak (11,8%) of altijd (4,7%) een verrassing is. 26% betaalt de inkomstenbelasting altijd vooruit via een voorlopige aanslag. 39% heeft dit nooit gedaan.

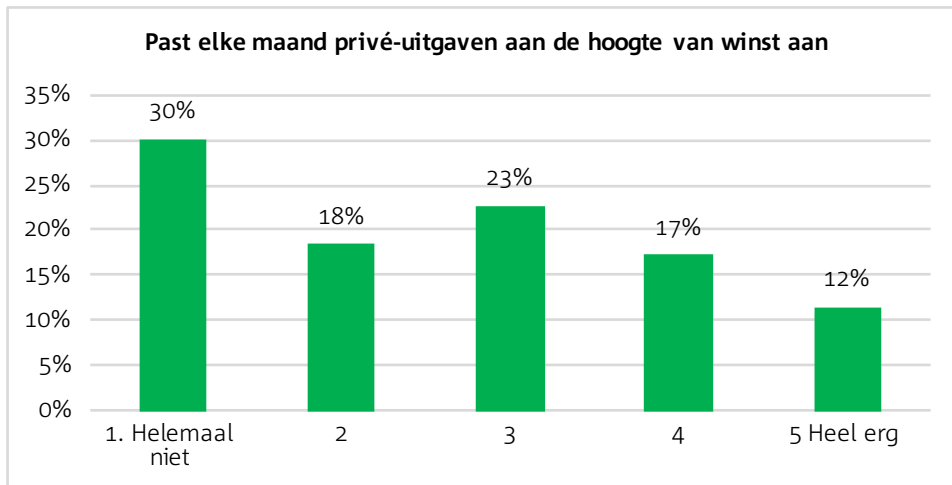
Overzicht over de financiële situatie

De meeste zzp'ers geven aan overzicht te hebben over hun zakelijke inkomsten en uitgaven en te weten hoeveel omzet ze moeten draaien om rond te komen en wanneer ze grote uitgaven kunnen doen. 4% geeft zelf aan geen overzicht te hebben en 12% heeft het in beperkte mate.



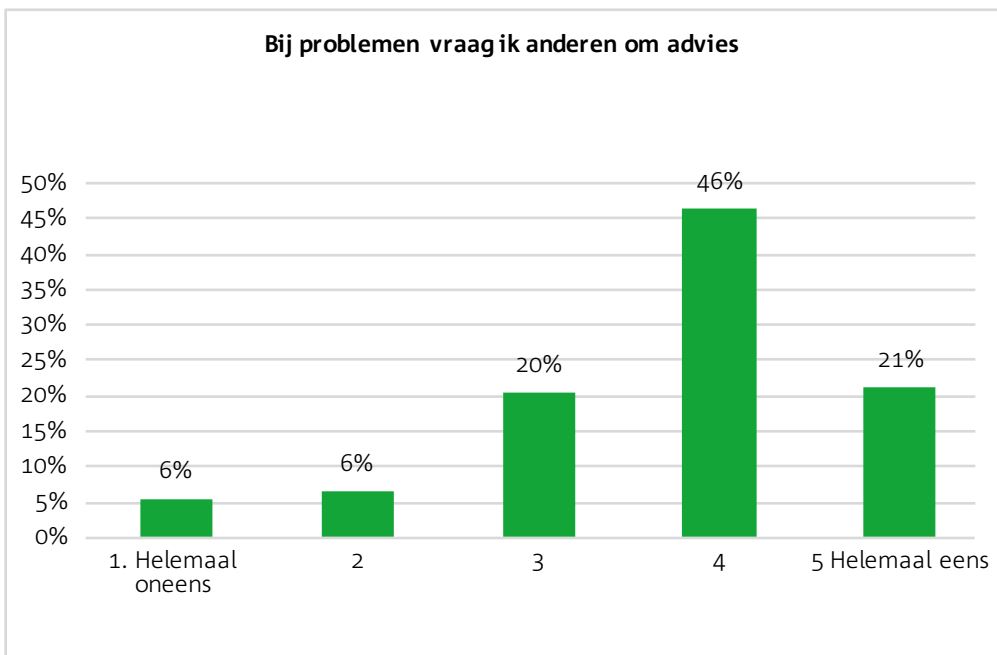
Aanpassen privé uitgaven aan winst

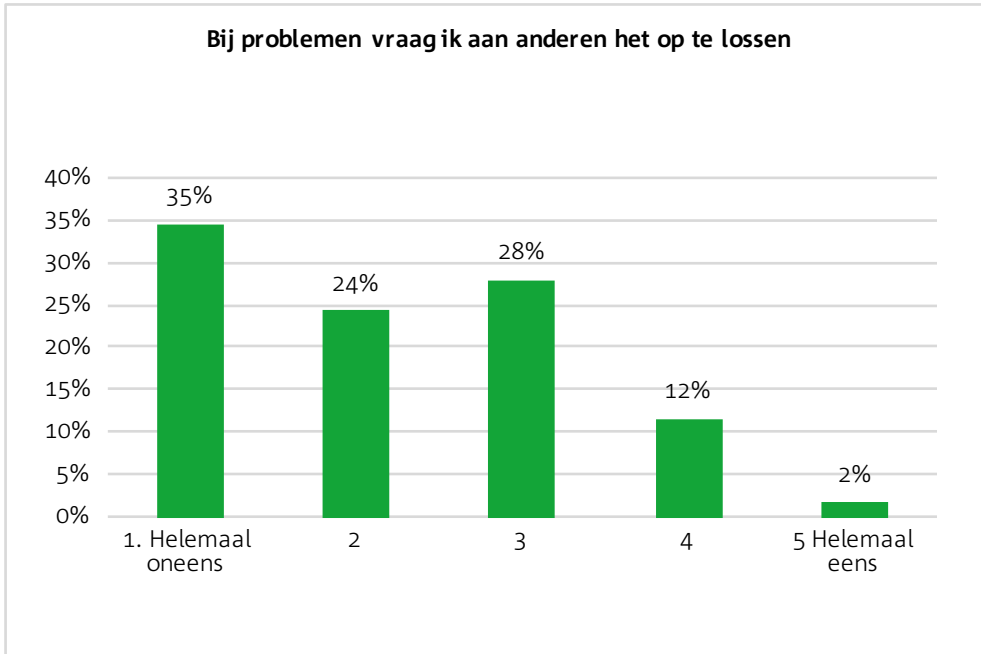
Een flink deel van de zzp'ers past zijn uitgaven aan op basis van de omzet die behaald wordt.



Hulp inschakelen bij problemen

Bij problemen vragen de meesten om advies. Slechts een klein deel vraagt of anderen hun problemen voor hen willen oplossen.





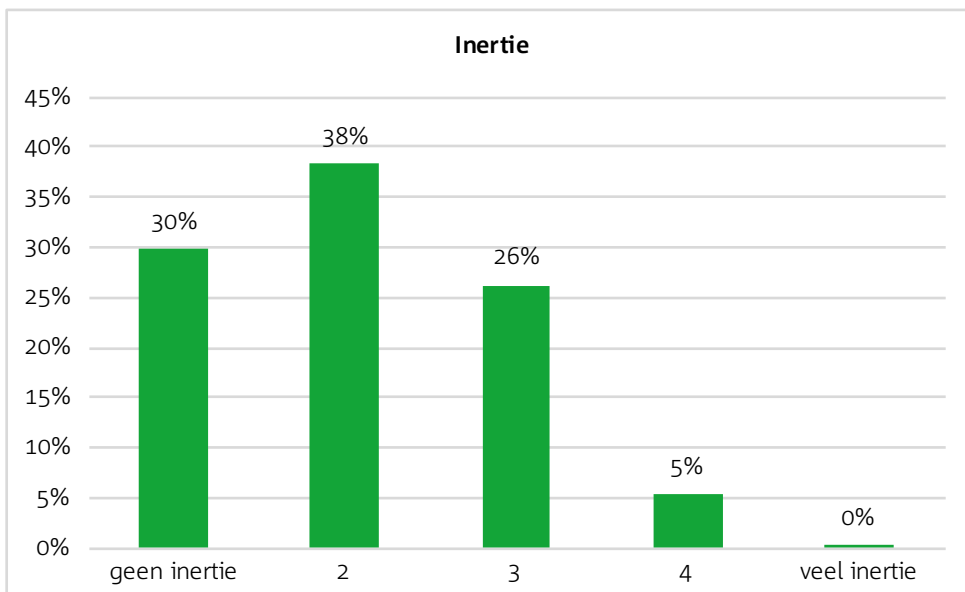
Psychologische factoren

Inertie

Dit is gemeten aan de hand van de volgende vragen:

Als ik problemen/moeilijkheden tegenkom als zzp'er:

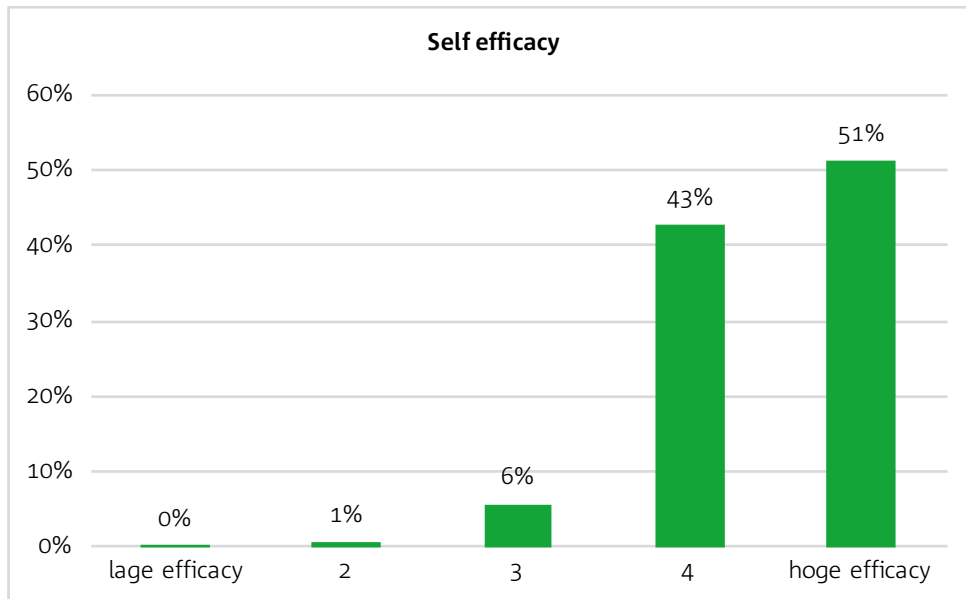
- ...ga ik direct aan de slag om ze op te lossen (omgedraaid)
- ...stel ik het uit om die op te lossen
- ...doe ik helemaal niks



Vertrouwen dat men (onverwachte) zaken kan aanpakken (self-efficacy)

Hiervoor moesten de zzp'ers drie stellingen beantwoorden. Het gemiddelde antwoord geeft de mate van self-efficacy weer:

- Wat er ook gebeurt, ik kom er wel uit
- Ik vertrouw erop dat ik onverwachte gebeurtenissen doeltreffend aanpak
- Als ik in een benarde situatie zit, weet ik meestal wat ik moet doen

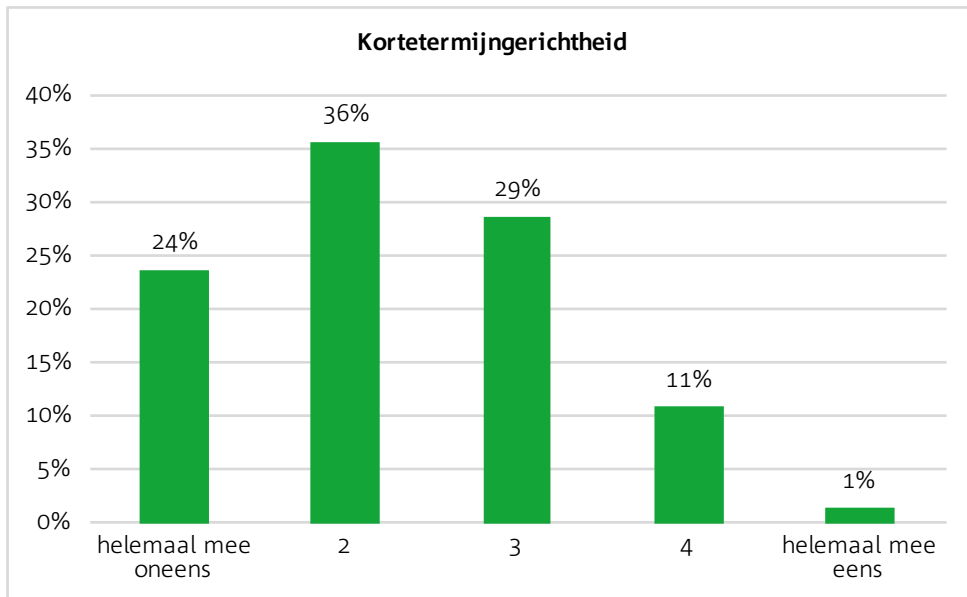


Kortetermijngerichtheid

Dit is gemeten door het gemiddelde van onderstaande drie stellingen:

- Ik ben alleen bezig met wat ik nu moet betalen. De rest zie ik later wel.
- Door mijn financiële situatie, leef ik van dag tot dag
- Ik houd rekening met dingen die ik over een tijdje moet betalen

12% leeft op de korte termijn, als gevolg van de financiële situatie.

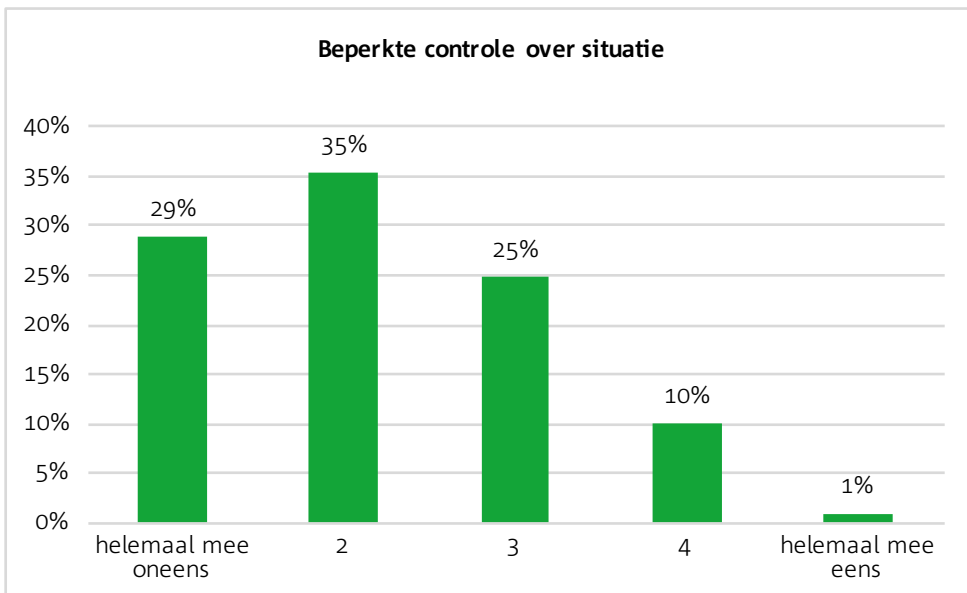


Controle over de situatie

Dit is gemeten door het gemiddelde van onderstaande drie stellingen:

- Ik heb het gevoel dat ik weinig controle heb over mijn financiële situatie
- Ik denk dat ik mijn financiële zaken goed zelf kan regelen (omgedraaid)
- Als ik aan mijn financiële situatie denk, dan voel ik mij machteloos

11% geeft aan weinig controle te hebben over de eigen financiële situatie.





Onderzoek en teksten

Marijke van Putten, *Universiteit Leiden*

Ronald Voorn, *Science for Business*

Anna van der Schors, *Nibud*

Bart van Overbeek, *Wijzer in geldzaken*

Dit rapport is een uitgave van

Wijzer in geldzaken

Postbus 20201

2500 EE Den Haag

info@wijzeringeldzaken.nl

www.wijzeringeldzaken.nl

mei 2018