

*Een echt gesprek over geld in hun eigen buurt met mensen die doorgaans niet zo snel in onderzoek worden betrokken*



# #Geldgesprekken in de buurt

Thema: in gesprek met mbo-studenten (niveau 1 en 2) over financiële verleidingen

December 2022

# #Geldgesprekken over financiële verleidingen



# In gesprek met mbo-studenten van niveau 1 en 2 Summa College in Eindhoven en Zadkine in Rotterdam



# Een kleine leeswijzer

Om het perspectief van financieel kwetsbare groepen mee te nemen in de kernprojecten van Wijzer in geldzaken is het belangrijk om met hen in gesprek te gaan in hun eigen leefomgeving, zodat ze directer en echter reageren dan zogenoemde beroepsrespondenten. **Oftewel: een geldgesprek in de buurt.**

De kern van het programma ‘#geldgesprekken’ bestaat uit meerdere deelonderzoeken onder verschillende doelgroepen die doorgaans niet in onderzoekspanels zijn vertegenwoordigd. In het afgelopen jaar (februari 2021) hebben wij ook #geldgesprekken gevoerd met jongen met geldzorgen (zie [hier](#) voor rapport). Toen ging het vooral over hoe jongeren met geldzorgen kijken naar de levensgebeurtenis ‘18 worden’. Dit jaar (in juli en oktober 2022) voerden we #geldgesprekken met mbo-studenten van niveau 1 en 2 met geldzorgen, over financiële verleidingen. Het is exploratief en verkennend, met focus op beleving, houding en gedrag.

In dit rapport vind je allereerst de aanpak, vervolgens de resultaten van dit deelonderzoek. In de bijlage staat algemene informatie over de geldgesprekken met financieel kwetsbaren groepen.

# Inhoudsopgave

Samenvatting	6
Onderzoeksaanpak	10
Onderzoekresultaten	15
Leerpunten	39
Bijlage: algemene informatie over het programma: geldgesprekken in de buurt	41

## Samenvatting

Deelonderzoek: in gesprek met mbo-studenten (niveau 1 en 2) over financiële verleidingen



# Samenvatting belangrijkste resultaten (1 van 3)

Om het perspectief van mbo-studenten van niveau 1 en 2 beter te begrijpen is Wijzer in geldzaken samen met onderzoeksbureau TrueTalk 'de straat' opgegaan om in gesprek te gaan met respondenten die normaliter niet in onderzoek worden betrokken. In Eindhoven en Rotterdam hebben we in een mbo-college studenten aangesproken om een gesprek te voeren over geldzorgen. In totaal hebben we uitgebreid gesproken met 11 mbo-studenten van niveau 1 of 2 en 2 docenten die wat over de studenten konden vertellen. Hieronder staan de belangrijkste bevindingen. Dit onderzoek heeft als doel om het perspectief van financieel kwetsbare groepen beter mee te nemen in het project: Week van het geld.



## 1. Waar gaan geldzorgen over en hoe voelt het?

- Het eerste gevoel met geld is voornamelijk negatief voor mbo-studenten. Rondkomen lukt op zich wel, maar het is niet makkelijk.
- Veel mbo-studenten die we spraken gaan voorzichtig met geld om, omdat ze alleen ruimte hebben voor de basis behoeften. Er is weinig marge voor uitgaven buiten de basis om.
- De mate van geldzorgen verschilt per jongere. Voor sommigen zijn geldzorgen normaal, terwijl andere geen zorgen hebben omdat ouders zich over hun geld bekommeren.

# Samenvatting belangrijkste resultaten (2 van 3)



## 2. Wat is nodig om financieel fit te worden? En wat zijn barrières om daar te komen?

- De mbo-studenten werken hard voor hun geld. Buiten school om, en soms ook in de nacht, wordt er gewerkt om de basis behoeften en af en toe een luxeartikel te kunnen betalen.
- De studenten geven aan dat ze harder/meer werken, geld lenen bij familie of vrienden of een buffertje gebruiken als ze snel geld nodig hebben.
- Mbo-studenten geven aan dat ze niet aan louche praktijken doen, en dat ze ook (bijna) niemand kennen die dingen doet met crypto's, gokken of dealen.
- Geldezels zijn niet bekend bij de meeste mbo-studenten. Een paar hebben hierover gehoord, en een enkeling had een EVR-registratie door een soort geldezel-situatie.
- De mbo-studenten hebben nauwelijks spijt over hun uitgaven. Ze hebben weinig marge om grote uitgaven te doen, dus hebben ze hooguit een keer spijt van het kopen van dure kleding, schoenen of eten.
- Afterpay proberen de meeste mbo-studenten te ontwijken. Ze zijn ook voorzichtig met advertenties op social media.



# Samenvatting belangrijkste resultaten (3 van 3)



## 3. Hoe bereiken we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

- De studenten geven aan dat er weinig financiële educatie is op de mbo-colleges. Ze krijgen alleen af en toe lessen over geld. Ze staan er wel voor open om meer les over geldaken te krijgen op school.
- Een deel van de studenten heeft zichzelf aangeleerd om goed met geld om te gaan, bij deze groep wordt thuis niet vaak over geld gesproken. Een ander deel heeft het goed omgaan met geld van huis uit meegekregen.
- Onderling praten mbo-studenten niet over geld.
- De Week van het geld is niet bij alle mbo-studenten bekend. Geldlessen vinden ze wel interessant, als het op een interactieve manier wordt gegeven.
- Wat je moet regelen als je 18 jaar wordt, is redelijk bekend bij de mbo-studenten. Ze worden hier op school over geïnformeerd, en ze praten hier wel onderling over. Sommigen maken zich thuis al zorgen over de bijkomende zorgkosten.
- Mbo-studenten willen lessen over sparen, zuinig omgaan met geld, belastingzaken en toeslagen.

Naast deze samenvatting hebben de onderzoekers van Wijzer in geldzaken aan het eind van dit rapport ook nog de belangrijkste leerpunten van dit deelonderzoek opgesomd.

## Onderzoeksaanpak

Deelonderzoek: in gesprek met mbo-studenten (niveau 1 en 2) over financiële verleidingen



# Deelonderzoek: mbo-studenten (niveau 1 en 2)

Ook jongeren hebben te maken met geldzorgen. Dat kan gaan om geldstress wat ze meekrijgen van hun ouders, maar die zorgen kunnen ook gaan over eigen financiële problemen. Uit onderzoek van het Nibud blijkt dat 37% van de mbo-studenten van 18 jaar en ouder een schuld heeft.

Wijzer in geldzaken organiseert jaarlijks de Week van het geld, waarin Wijzer in geldzaken onder het motto 'jong geleerd is oud gedaan' kinderen en jongeren voorbereid op financiële redzaamheid in de toekomst. In maart 2023 vindt de 12<sup>e</sup> editie plaats. Het thema van de komende Week van het geld wordt 'verleiding' op financieel gebied, zowel de inkomsten- als de uitgavenkant. Maar hoe kijken jongeren, en in het specifiek mbo-studenten van niveau 1 en 2, die doorgaans nauwelijks bereikt worden met onderzoek, eigenlijk naar dit thema?

Om ook het perspectief van deze mbo-studenten te belichten, zijn de #geldgesprekken met hen gevoerd. Er is bewust gekozen voor een kwalitatieve insteek van de gesprekken, zodat we mbo-studenten bereiken die je normaliter niet bereikt. In 2022 heeft Wijzer in geldzaken een kwantitatief onderzoek gedaan onder mbo-studenten van niveau 3 en 4 maar kon mbo-studenten van niveau 1 en 2 niet bereiken. Hoe kijken de mbo-studenten van niveau 1 en 2 eigenlijk aan tegen geldzorgen? Hoe kijken ze naar verleidingen op het gebied van inkomsten en uitgaven? En hoe kunnen we deze groep bereiken met financiële educatie? We spreken mbo-studenten met verschillende gradaties van geldzorgen.

# De setting: in de mbo-colleges

Met de geldgesprekken gaan wij naar de doelgroep toe, om mensen te ontmoeten die je normaal gesproken niet tegenkomt in regulier (markt)onderzoek. We ontmoeten geen 'beroepsrespondenten', maar mensen in hun eigen omgeving die eerlijk en oprecht een gesprek aangaan. TrueTalk deed de recruitment door **naar de mbo-college zelf te gaan**. In de colleges rekruteerden we studenten, deels door ze aan te spreken en selectievragen te stellen, en deels hielpen docenten ons aan de doelgroep. We hebben studenten gesproken die alleen geld hadden voor de basisbenodigdheden.



De veldwerklocatie in Rotterdam

# De doelgroep en werving

## Selectiecriteria voor dit deelonderzoek

Bij de selectie van respondenten hebben we de volgende selectiecriteria aangehouden:

- Tussen 16 jaar en 24 jaar oud
- Mensen die weleens moeite hebben met rondkomen
- Mix mannen/vrouwen
- Mix niveau 1 en 2
- Mix van studierichtingen

## Data en locatie

De gesprekken vonden plaats op 8 juli en 14 oktober 2022, en duurden gemiddeld 20-40 minuten. Het veldwerk vond plaats in het Summa College in Eindhoven en Zadkine in Rotterdam. Bij dit type onderzoek voeren we geen strakke interviews, maar open dialogen.

## Aantal gesprekken en inhoud gesprekken

In totaal hebben we twaalf uitgebreide gesprekken gevoerd met elf mbo-studenten van niveau 1 en 2 met geldzorgen, en twee docenten. De medewerkers van Wijzer in geldzaken hebben zelf de gesprekken gevoerd in de mbo's samen met TrueTalk.

De dialogen worden gevoerd aan de hand van de gespreksleidraad om de kernvragen te beantwoorden. Mensen maken zich in deze tijd zorgen over de stijgende prijzen en de hoge energiekosten. Hierdoor zijn veel mensen bezig met rondkomen.

# Achtergrondinformatie geïnterviewden

**N = 11 mbo-studenten die geldzorgen hebben (gehad), en 2 docenten.**

Bijna alle gesprekspartners hebben nog nooit eerder aan 'onderzoek' meegedaan.



4 vrouwen



9 mannen

- Gemiddelde leeftijd = 18 jaar (tussen 16 en 22 jaar)
- Opleidingsrichtingen: ICT, Horeca, Dienstverlening en zorg, Techniek en Verloskundige. Zowel niveau 1 als niveau 2.
- Werkzaam als stratenmaker, pizzabezorger en pizzamaker, vakkenvuller, schoonmaker en in de horeca en transmission, of zonder werk.
- Afkomstig uit heel Nederland, een deel met een niet-Westerse migratie-achtergrond.
- Een deel woont thuis, een deel woont onder begeleiding

## Onderzoekresultaten

Deelonderzoek: in gesprek met mbo-studenten (niveau 1 en 2) over financiële verleidingen



# Leefwereld mbo-studenten niveau 1 en 2

- Eerder heeft Wijzer in geldzaken online kwantitatief onderzoek gedaan onder circa 1.000 mbo-studenten van niveau 3 en 4 over de digitalisering van geld en crypto's. De groep mbo-studenten niveau 1 en 2 is lastiger te bereiken met kwantitatief onderzoek. Vooral op het startcollege (niveau 1) waar wij ons onderzoek hebben uitgevoerd, was het opvallend dat de docenten een ander beeld gaven dan de studenten zelf, wat betreft hoe de studenten met financiële verleiding omgaan. De school was niet alleen een plek om te leren maar voelde ook als een buurthuis. De docenten waren in het algemeen blij met elke student die kwam opdagen. Zij proberen de studenten ook in individuele gesprekken te helpen.
- Tussen de mbo-studenten zien we overigens wel verschillen. Wij hebben alleen gesproken met mbo-studenten die wilden meedoen aan ons onderzoek. Wij beseffen ons dat dat geen goede afspiegeling is van de populatie mbo-studenten niveau 1 en 2. Wellicht zit hier enige selectiebias in en hebben wij vooral met de studenten gepraat met wie het redelijk goed gaat. Ook vielen onze veldwerkdagen op vrijdagen. De docenten gaven aan dat de studenten die op dat moment niet aanwezig waren, heftigere verhalen hebben met betrekking tot financiële verleiding.



# Enkele bevindingen van docenten

- Naast de gesprekken met jongeren hebben wij een gesprek gevoerd met twee docenten over de mbo-studenten die op dat moment niet op school aanwezig waren of niet wilden meedoen met ons onderzoek. Hieronder volgen enkele bevindingen van deze docenten.
- Mbo-studenten maken hun studiefinanciering snel op en jongeren kopen vaak spullen/kleding om erbij te horen. *“De ervaring leert dat stufi binnen 3 dagen op is aan make-up, kleding of parfum. Ze kopen bepaalde dingen om erbij te horen”*; *“Ze dragen veel dezelfde soort dingen, komen met mooie trainingspakken.”*
- De geïnterviewde docenten geven aan dat ze soms studenten in de klas hebben die in overlevingsmodus zitten waaronder daklozen studenten. *“We hebben ook best vaak studenten gehad die dakloos zijn. Die komen dan wel naar school, hier is het ook droog en warm. Zij staan continu in de overlevingsmodus.”*
- Zij geven ook aan dat er studenten zijn die ‘s nachts werken. *“Veel van onze studenten werken naast hun studie, en ook echt veel. Ook ‘s nachts omdat het dan extra verdient”*
- De docenten die wij hebben gesproken geven aan dat er wel studenten zijn die stelen en/of dealen. *“Jongeren doen bepaalde dingen om erbij te horen. Soms ook stelen. Voor een bepaalde groep is dat normaal.”*
- Verder denken zij dat beroemdheden of ervaringsdeskundigen kunnen helpen om de jongeren te bereiken met financiële educatie. *“Een peer coach die workshops geeft, komt niet binnen. Je moet helpen vanuit hun level. Beroemdheden inzetten. Bijvoorbeeld een bekende drillrapper die goed gedrag stimuleert.”*

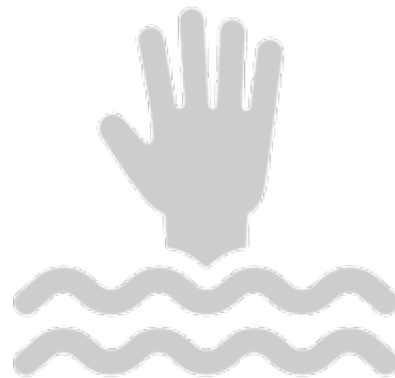
# Hoe voelen geldzorgen?

1



Waar gaan geldzorgen over?  
En **hoe voelt het?**

2



Wat is **nodig** om financieel fit te worden/blijven? En wat zijn **barrières** om daar te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

# Eerste gevoel met geld is voornamelijk negatief

- Een aantal mbo-studenten geven aan dat geld vies is en zorgt voor problemen. Daartegenover geven andere mbo-studenten aan dat geld handig is, en dat het fijn voelt om geld te krijgen. Sommigen hebben een neutraal gevoel bij geld.

“Ik heb een negatief gevoel bij geld. Er zijn veel jongeren die in de problemen komen. Salaris gaat niet omhoog, maar alle kosten wel.”

“Geld is vies. Maar ook leuk en handig. Het drijft mensen uit elkaar. Je kan problemen hebben door geld. Geld krijgen maakt weer blij.”

“Ik heb geen uitgesproken gevoel bij geld. Zorgen of je wel genoeg hebt.”

“Ik heb een neutraal gevoel bij geld eigenlijk. Het is mooi om te hebben, verder niet. Handig om dingen te kopen, het is verder niet nodig.”

“Fijn om salaris te zien binnenkomen.”

# Mbo-studenten gaan voorzichtig met geld om

- De gesproken studenten geven aan dat ze eerst zorgen voor de basis behoeften, en daarna pas kunnen denken aan leuke dingen kopen of sparen. Als jongeren zelf geld verdienen, verandert dat hun kijk op en omgaan met geld.
- Een enkeling geeft aan ook dure spullen te kopen.

“Je moet eerst de nodige dingen kopen, voordat ik leuke dingen kan doen. Ik krijg spijt als ik dat niet zo doe.”

“Dingen die we nodig hebben kopen we. Maar een restaurant of een festival kan ik niet. Daar is geen geld voor”

“Toen ik ging werken ging ik nadenken: kan ik dit wel kopen? Daarvoor wist ik niet wat dingen kostte. Nu doe ik moeite om geld te krijgen en snap ik de waarde van geld pas. Je gaat meer opletten en niet alles kopen waar je zin in hebt.”

“Ik kan wel goed omgaan met geld, maar ik koop ook graag dure of mooie dingen.”

# Rondkomen is lastig, maar lukt

- Veel geïnterviewde mbo-studenten geven aan dat ze alleen geld hebben voor alle basis behoeften.
- Ze houden hun geldzaken vaak in hun hoofd bij.
- De meeste mbo-studenten proberen te sparen, maar dat lukt ze vaak niet.
- Mbo-studenten sparen voor een rijbewijs, scooter of motor. Een enkeling spaart om een buffertje te hebben.

“Sparen gaat wel goed. Ik zet een vast bedrag opzij. Soms is dat wel moeilijk maar lukt wel. Spaar voor mijn scoot rijbewijs.”

“Sparen? Dat probeer ik wel ja, maar dat lukt vaak niet.”

“Sparen betekent soms dat je keuzes moet maken: ga je eten of sparen.”

“Ik heb een buffer opgebouwd.”

“Geldzaken houd ik bij in mijn hoofd.”

“Ik zou eigenlijk willen sparen voor mijn rijbewijs.”

# Er is een diversiteit in de mate van geldzorgen

- Voor sommigen horen de geldzorgen er nou eenmaal bij.
- Een ander heeft een bewindvoerder die helpt met het houden van overzicht en het voorkomen van geldzorgen.
- Daarnaast zegt een van de mbo-studenten zich geen zorgen te maken over geld omdat zijn ouders dat al doen.

”Mijn ouders hebben mijn rekening. Ik ben niet zo goed in rekenen. We kunnen niet veel maar hebben niet echt geldzorgen of stress.”

“Ik heb een bewindvoerder sinds mijn 18<sup>e</sup>. Ik houd overzicht door de bewindvoerder.”

“Zorgen? Tuurlijk heb ik die, ik heb al 6/7 jaar geen vakantie gehad.”

“Iedereen heeft het nu moeilijk met geld.”

# De eerste associatie met geld verschilt

- Een deel van de mbo-studenten heeft een dubbele associatie: zowel positief als negatief. Sommigen hebben een negatieve associatie omdat ze weinig geld hebben of moeilijk rondkomen in deze tijd van inflatie. Andere geïnterviewden hebben een neutrale of meer positieve associatie.

“Geld? Veel dingen! Rekeningen en dagelijkse dingen”

“Heel veel gaat weg. Naar belasting en rekeningen.”

“Geld gaat weg, het verdwijnt. Ik schrik van de prijzen. Alles is duur. Ook gezonde dingen. Liefde maakt rijk, geld niet.”

“Geld is een ruilmiddel. Met geld maak je geld. Het is het beste en het slechtste in de wereld.”

“Positief en negatief. Dingen kopen is leuk, maar mensen willen altijd maar meer.”

“Geld vind ik een leuk onderwerp.”

# Hoe ervaren mbo-studenten verleidingen op financieel gebied?

1



Waar gaan geldzorgen over?  
En hoe voelt het?

2



**Wat is nodig** om financieel fit te worden/blijven? En wat zijn **barrières** om daar te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?



# Mbo-studenten werken hard voor hun geld

- Op de vraag wat ze zouden doen als ze snel inkomsten nodig zouden hebben, geven de mbo-studenten aan dat ze dan meer zouden werken of op zoek naar werk zouden gaan. Een deel van de studenten geeft aan dat ze dan kunnen lenen bij vrienden of familie als ze snel geld nodig hebben, of dat ze een betalingsregeling sluiten als het om een rekening gaat.
- Een enkeling kan een buffer gebruiken wanneer hij of zij snel geld nodig heeft.

**“Snel aan geld komen? Als ik iets wil, dan regel ik het. Ik ga dan niet slapen tot ik het heb.”**

**“Als je snel geld nodig hebt, dat is lastig. Dan moeten we maar afbetalingsregelingen afsluiten.”**

**“Als ik geld nodig heb, kan ik lenen bij familie, maar het liefst doe ik dat niet.”**

**“Als ik snel geld nodig heb? Dat komt niet snel voor. Ik heb een buffer opgebouwd.”**

# Mbo-studenten doen niet aan louche praktijken

- De gesproken mbo-studenten geven dit zelf aan. De meeste zeggen niks te doen met crypto's, gokken of dealen.
- Een enkeling heeft geld in cryptocurrency of heeft crypto's gehad. Een enkeling geeft ook aan een keer gegokt te hebben. Daarnaast zei een enkeling dat hij of zij weleens had nagedacht over (illegale) bijzaakjes.

**“Gokken, dealen of crypto? Dat doe ik allemaal niet. Ik ken ook niemand die daar inzit of dat doet.”**

**“Ik had een Instagram-account met 300k volgers. Groeien en verkopen. Dat account heb ik verkocht en ik ben in crypto uitbetaald.”**

**“Voorheen had ik crypto. Nu niet meer.”**

**“Online gokken heb ik maar 1 keer gedaan. Mijn vrienden doen dat ook niet voor zover ik weet.”**

**“Ik heb zelf nagedacht over (illegale) bijzaakjes, maar niet gedaan. Ik wil niet opgepakt worden. Het leven later heeft me tegengehouden.”**

# Mbo-studenten zijn niet bekend met geldezels

- Sommigen hebben hier weleens over gehoord, maar ze weten hier verder weinig van.
- Een enkeling had een EVR-registratie, door 'een gedoetje' die volgens hem niet helemaal overeenkwam met een geldezel. Hij kon geen bankrekening openen door deze registratie.

“Ik heb nog nooit gehoord van geldezels.”

“Geldezels ken ik niet. Wat ik wel heb gehoord, is iets dat je 1 cent moet overmaken en dat ze dan witwassen maar dat heb ik niet gedaan.”

“Heb wel eens gehoord van geldezels. Maar nog nooit mee te maken gehad.”

“Ik kan niet werken. Ik heb een EVR-registratie door een situatie. Ik was niet helemaal geldezel, maar ongeveer. Vrienden hebben mij genaaid maar ik heb het niet gedaan. Ik kan geen bankrekening openen hierdoor.”

# Mbo-studenten hebben nauwelijks spijt over uitgaven

- De gesproken groep heeft weinig marge om grote uitgaven te doen: ze kopen alleen het hoognodige zoals kleren, eten, telefoon en hun zorgverzekering/lesgeld.
- Ze gaan zorgvuldig met hun geld om, en gaan dan ook op zoek naar aanbiedingen als ze iets kopen.
- Schoenen zijn voor meerdere mbo-studenten een grote uitgavepost. Hier willen ze niet op besparen en hebben ze geen spijt door: schoenen moeten van een merk zijn.
- Een enkeling geeft aan weleens spijt te hebben van een uitgave aan eten, kleding of een online game

“Spijt? Heb ik niet per se iets. Ik denk ook goed na. Na eten kopen heb ik wel af en toe spijt, dan is er weer een 10tje weg. Maar ik ga wel naar de app van Burger King of McDonald’s, voor de aanbiedingen.”

“Ik moet eerst het nodige kopen. Zeep, tandpasta. Ik ben blij als ik mijn haarspullen en huidverzorging kan kopen. Kleren hoeven niet van een merk, schoenen wel. Maakt niet uit welk merk, meestal Nike of Adidas.”

“Dit trainingspak wilde ik al, dan kijk ik naar een aanbieding. Ook andere momenten, 1+1 gratis is beter.”

“Waar ik te veel geld aan uitgeef is aan kleren, dat doe ik nu nog steeds een beetje. Kleren koop ik gewoon, maar mijn schoenen moeten wel merk zijn, zoals Timberlands, of Nike.”

“Ja, ik heb 400 euro uitgeven aan een online game die gratis is, en als ik nu terugkijk heb ik daar spijt van.”

“Ik heb een iPhone gekocht als grote aankoop. Hier heb ik hard voor gewerkt. Dit kostte 740 euro. Dat voelt echt als een rib uit mijn lijf, maar het is het wel waard.”

# Mbo-studenten kopen vaak dezelfde dingen als vrienden

- Ze kopen dezelfde soort kleren of schoenen als hun vrienden of medestudenten.
- Een paar mbo-studenten geven aan dat zij heel anders kijken naar en omgaan met geld dan hun vrienden.

“Vroeger ging ik echt veel naar buiten, en ging ik van alles kopen met vrienden. Gingen we naar buiten, naar het centrum, dan gingen we iets eten. Nu is dat met vrienden heel anders, maar vroeger wel hetzelfde. Mijn vrienden zijn wat meer losjes.”

“Mijn vrienden hebben niet dezelfde mindset, zij zijn veel zijn lui. Ik ben paraat voor geld. Ik koop wel dezelfde dingen als mijn vrienden, zoals dit trainingspak.”

# Mbo-studenten geven aan niet verleid te worden door reclames op social media

- Volgens de studenten zelf, kopen ze bijna nooit dingen door reclames op social media. Een paar hebben dit weleens gedaan, maar niet vaak.
- Een enkeling geeft aan altijd onderzoek te doen en te overleggen met zijn moeder/ouders voordat hij/zij iets online koopt.

“Als ik een reclame zie online, van mooie schoenen of dingen, dan denk ik; doe maar niet.”

“Winkel of online? Dan koop ik liever in een winkel. Internet is soms nep. Bij een winkel weet waar je het koopt.”

“Ik wil dingen niet via social media kopen, wel via bekende webshops. Online zijn dingen vaak op voorraad, maar anders in de winkel.”

“Ik koop alles online vanuit bed, maar alleen als ik echt iets nodig heb of wil.”

“Ik heb geen bankrekening. Ik kan niks online doen, ook niet kopen. Ik zou het wel willen.”

“Het leukste waar ik geld aan heeft uitgegeven is een scooterhelm. Hier heb ik goed over nagedacht. Het was een goed geplande aankoop. Met mijn moeder over gehad en internetresearch gedaan. Vervolgens online gekocht. Ik koop vaker dingen online. Dat is makkelijker en heb geen tijd om naar winkel te gaan.”

“Ik heb ooit 1 keer op mijn 14e op Instagram een wereldkaart gekocht van 20 euro, ik hou van reizen. Dat is mijn enige social media aankoop.”

# Mbo-studenten gebruiken Afterpay nauwelijks

- De gesproken groep geeft aan dat ze Afterpay niet willen gebruiken. Het voelt als lenen en het bedrag blijft in je achterhoofd hangen.
- Ze willen aankopen liever meteen betalen, en geen 'lening' aangaan.
- Een enkeling heeft het weleens gedaan, maar die probeert zich er niet door te laten verleiden.

“Met Afterpay iets betalen? Nee, daar wil ik ook niet aan beginnen. Ik vind dat niks, dan blijf ik eraan denken. Als ik iets koop wil ik het meteen. Dan hoef ik niet na te denken van ‘oh heb ik nog geld over aan het einde van de maand’.”

“Ik gebruik nooit Afterpay, altijd iDeal. Hou niet van geld lenen.”

“Afterpay? Nee dat gebruik ik niet, vind ik niet fijn. Anders moet ik eraan denken.”

“Soms doe ik achteraf betalen, maar daar laten we ons niet door verleiden.”

“Op de pof leven, houd ik niet van. Achteraf betalen kan, maar doe ik niet.”

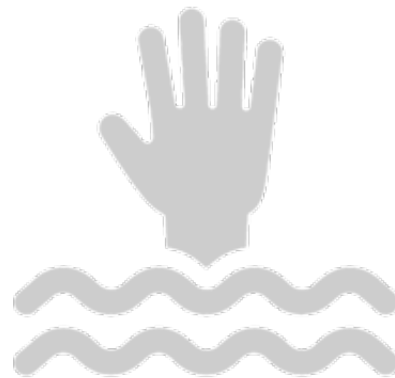
# Hoe kunnen we zorgen dat financiële educatie aansluit bij mbo-studenten?

1



Waar gaan geldzorgen over?  
En hoe voelt het?

2



Wat is nodig om financieel fit te worden/blijven? En wat zijn **barrières** en **triggers** om daar te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?



# Er is weinig financiële educatie op mbo-colleges

- Dit geven de studenten zelf aan.
- Bij het vak burgerschap krijgen ze een beetje geldlessen, bijvoorbeeld over keuzes maken, maar dit is minimaal.
- Ze geven aan dat hier meer aandacht aan moet worden besteed. Lessen over bijvoorbeeld: belastingaangifte, omgaan met geld, sparen, zorgkosten en huur(toeslag).

“Op school wel een beetje geleerd over geld bij burgerschap. Geleerd om keuzes te maken.”

“Ik leer op school niks over hoe met geld om te gaan. Zou wel goed zijn. Leren over dingen die je nodig hebt. Over zorg, en wat er gebeurt als je 18 wordt. Huurtoeslag en al die dingen.”

“Ik zou lessen over geld wel handig vinden. Over belastingaangifte en goed met geld omgaan, leren sparen etc.”

“Op school heb ik nog nooit iets geleerd over geld. Vind dat ook niet nodig.”

# Mbo-studenten leren zichzelf hoe om te gaan met geld

- Een deel van de mbo-studenten moest hun financiële zaken snel zelf regelen en hebben het hierdoor zelf geleerd. Thuis praten zij niet/nauwelijks over geld. Dit deel zegt thuis ook niets geleerd te hebben over sparen.
- Een ander deel van de studenten heeft wel van huis uit geleerd hoe ze met geld om moeten gaan. Een enkeling praat thuis over financiën. Ook hebben een paar mbo-studenten van huis uit geleerd om zuinig te zijn met geld en om te sparen.

“Omgaan met geld heb ik geleerd op straat Als je niks van niemand krijgt, moet je het zelf doen. Je moet jezelf goed zetten. Wat is doe is half legaal, ik doe het op mijn manier. Praten over geld thuis is heel kort, doen we bijna niet. Sparen heb ik mezelf geleerd, niet van ouders. Ik ga dagen nadenken en research doen om iets goedkoop te kopen: Marktplaats afstruinen tot je moe bent.”

“Omgaan met geld heb ik door mijn ouders geleerd. Bijvoorbeeld door zelf boodschappen te doen. Daarna vroegen ze “hoeveel heb je over?”. Ze hebben het thuis veel over geld, maar niet elke dag. Op school hebben ze het niet heel vaak over geld: we hebben 1 lesje gehad. Dat ging over sparen en crypto.”

“Mijn vader heeft me geleerd met geld omgaan. Vooral dat je niet teveel moet uitgeven.”

“Ik werd 18, daarvoor kreeg ik hulp van m’n ouders, daarna helemaal niks meer. Opeens overgelaten aan m’n lot. ‘Het is gewoon overleven’.”

“Zelf veel geleerd over geld. Niet van huis uit, dus zou ik wel op school willen leren.”

# Mbo-studenten praten onderling niet over geld

- Studenten praten eerder over spullen dan over geld.
- Over geldzorgen praten ze ook niet onderling. Een enkel geval bespreekt dit wel thuis.

“Over materiaal en spullen wordt veel gepraat, niet over geld an sich.”

“In de klas praten we niet over geld, op werk ook niet.”

“Praten over geld gebeurt niet in de klas. Wordt niet over geld gepraat.”

“Op school praat ik niet vaak over geld. Wel goed als je samen om de tafel zit om over geld te praten. Dat moet vaker gebeuren.”

# De Week van het geld is niet bij iedereen bekend

- Meerdere mbo-studenten kenden de Week van het geld niet. Hier mag meer aandacht aan worden besteed volgens hen.
- Bijvoorbeeld tips over hoe je geen domme keuzes maakt in je uitgaven of over hoe je spaar of met geld omgaat.

“Week van het geld heb ik niet van gehoord.”

“Ik ken dat niet.”

“Ik heb zelf veel geleerd over geld. Niet van huis uit, dus dat zou ik wel op school willen leren. Bijvoorbeeld over hoe je geen domme dingen koopt.”

# Mbo-studenten weten wat ze moeten regelen of wat er verandert als ze 18 worden

- De meeste studenten zijn hiervan op de hoogte. Ze weten dat er kosten bijkomen voor een zorgverzekering. Een enkeling had al thuis zorgen over het wegvallen van de kinderbijslag en de zorgkosten die erbij komen. Ze zijn over deze zaken geïnformeerd door een brief of video van de overheid, door mentoren op school of door er samen met medestudenten/vrienden/familie over te praten. Ze delen o.a. informatie over studiefinanciering.
- Anderen weten niks over 18 worden, of waren aan het lot overgelaten toen ze 18 werden.

**“Als ik 18 word, vraag ik aan anderen of ouders wat ik moet doen.”**

**“18 worden? Dan krijg je info op de school en van docenten. De mentor begeleidt goed. De brief van de overheid laat ik liggen.”**

**“18 worden? Dan moet ik zorgkosten ofzo betalen. Dat moet ik regelen. Dat weet ik door een lijstje via een video, die ik heb bekeken. Ik wil onverwachtse dingen voorkomen, dus ik heb dingen al aangevraagd bij DUO. Je hoort van mensen dat je dit bij DUO aan kan vragen (van jongeren onderling), dan zoek ik op ‘wat is duo’.”**

**“Als ik straks 18 jaar word, daar hebben we thuis al zorgen over. We hebben zorgen voor de extra rekeningen, zoals de zorgkosten.”**

# Tips om mbo-studenten te bereiken

De studenten vonden het moeilijk om aan te geven hoe zij het best kunnen worden bereikt met financiële educatie.

- Studenten geven aan lessen te willen over een buffer opbouwen/sparen en zuinig omgaan met geld.
- Ook oefeningen waar geld uitgeven met 'fysiek' geld of een app wordt geleerd zijn manieren om financiële educatie te geven aan deze groep.

Geldlessen op school zullen niet alleen helpen, deze groep moet op meerdere manieren bereikt worden.

“Welke tips ik zou geven is een moeilijke vraag.”

“Geldtip? Denk goed na voordat je iets doet. Denk liever een paar dagen na over iets of bespreek het met iemand die er verstand van heeft.”

“Tip: ga zuinig om met je geld, zet ook geld opzij en spaar goed.”

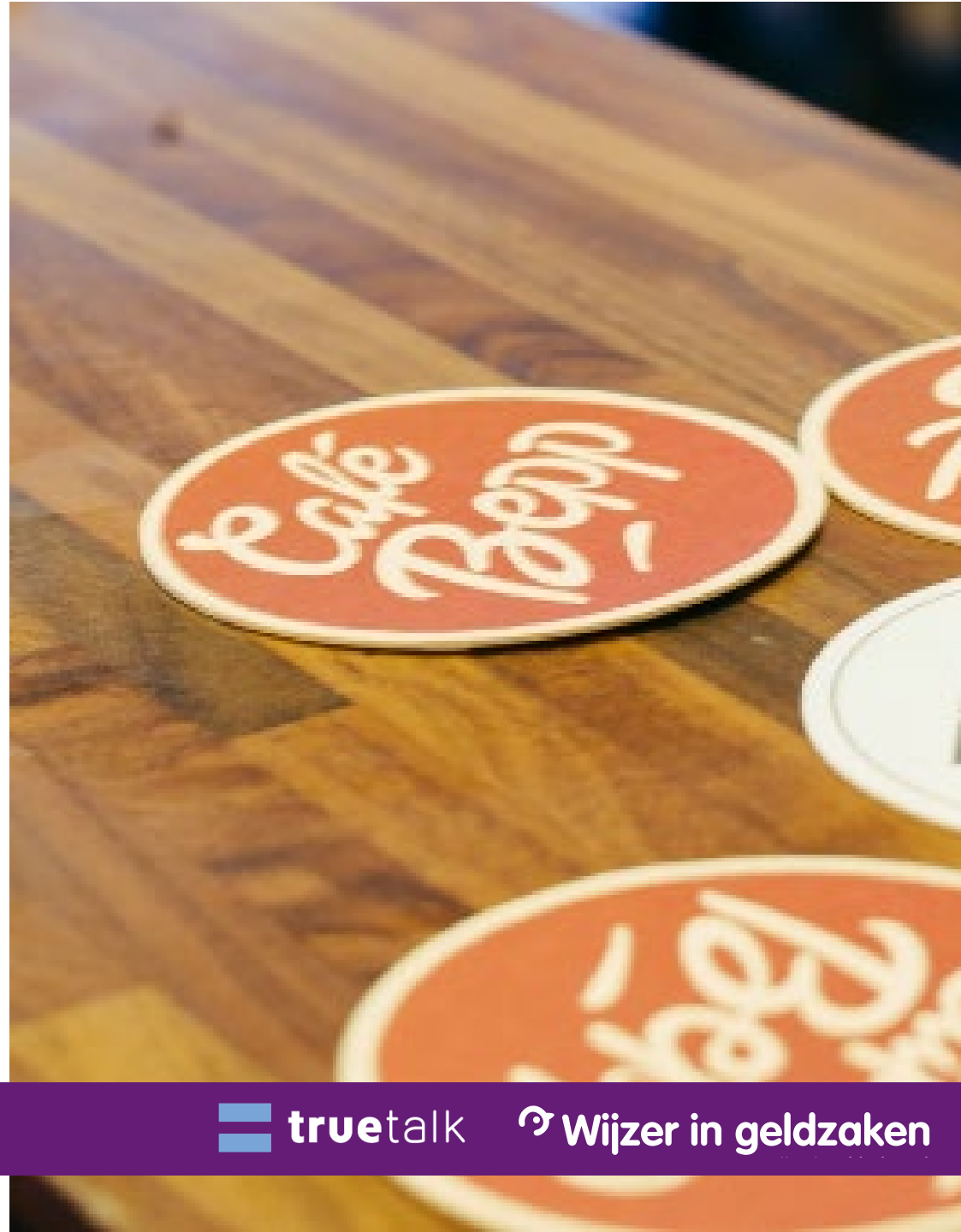
“Hoe je jongeren kan bereiken? Een gesprek houden, niet te lang. Praat in de les over huur, belasting, dat soort dingen.”

“Mijn advies aan vrienden zou zijn: bouw een buffer op voor onverwachte uitgaven”

“Sparen moet aantrekkelijk gemaakt worden. Ook als praktische opdracht op school zou het werken met een doos met neggeld. Je moet het fysiek maken.”

## Leerpunten

Deelonderzoek: in gesprek met mbo-studenten (niveau 1 en 2) over financiële verleiding



# Leerpunten

- We hebben gesproken over het thema ‘verleiding’. De mbo-studenten geven zelf aan er niet vatbaar voor te zijn maar de vraag is of je dit over jezelf kan zeggen. Verleiding is iets wat onbewust gedrag beïnvloed. We zien namelijk wel dat status heel belangrijk is voor deze doelgroep. (Bijna) alle geïnterviewden mbo-studenten droegen bijvoorbeeld merkkleding en/of –schoenen.
- Veel van de studenten weten hoe het zit met studiefinanciering en zorgtoeslag. Over onderwerpen die direct samenhangen met inkomsten of uitgaven zijn zij vaak op de hoogte. Onderwerpen die pas een rol spelen op lange termijn, zoals het hebben van een aansprakelijkheidsverzekering, zijn minder bekend.
- Meerdere studenten gaven zelf aan dat klassikale lessen vaak niet goed aansluiten bij hun behoeften. Sommigen vinden het fijn om te leren door te doen terwijl de huidige geldlessen vaak een iets meer theoretisch karakter hebben. Maatwerk is voor deze doelgroep belangrijk.
- Bijna alle studenten die wij hebben gesproken hebben een bijbaan waaraan zij veel tijd besteden. Werk zou een logische plek zijn om bijvoorbeeld iets meer te leren over je eigen geldzaken. Denk aan hulp bij de belastingaangifte of uitleg over je loonstrookje.
- Vaak heeft deze doelgroep thuis geen vangnet waardoor zij financieel kwetsbaar zijn. Juist daarom is het belangrijk om een extra stap te zetten om ervoor te zorgen dat zij ook bereikt worden door financiële educatie.
- Het beeld van influencers is zij dat zij veel geld hebben en uitgeven aan luxeartikelen. Maar er zijn ook influencers die een kwetsbare kant laten zien. Ze vertellen over geldzorgen die zij hebben of hadden en hoe onzinnig het is om al je geld uit te geven aan merkkleding. Juist de mening van deze influencers kan belangrijk zijn voor hoe jongeren met geld omgaan.



## Bijlage:

Algemene informatie over het programma: #geldgesprekken in de buurt



# De aanleiding (1 van 2)

Iedereen kan te maken krijgen met onverwachte gebeurtenissen in het leven, een plotselinge grote uitgave, het verlies van een baan, scheiding, ziekte en/of arbeidsongeschiktheid. **Maar sommige Nederlanders lopen een groter risico om door zo'n gebeurtenis in de financiële problemen te komen**, bijvoorbeeld omdat zij sowieso al moeite hebben met rondkomen en/of aangewezen zijn op laagbetaald werk. Deze financieel kwetsbare groepen vragen om extra aandacht en inspanningen om financieel fit te worden en blijven.

Uit een literatuurstudie (Wijzer in geldzaken en Nibud 2020) blijken de belangrijkste kenmerken van mensen in een financieel kwetsbare positie: een lage opleiding, geen (verdienende) partner, een migratieachtergrond, een beperkt vermogen om zich (financiële) vaardigheden en competenties eigen te maken of een beperking. Mensen met deze kenmerken zijn vaker arm, kunnen moeilijker rondkomen en/of hebben vaker te maken met betalingsachterstanden of schulden. **Het is vooral de stapeling van factoren die mensen extra financieel kwetsbaar maakt.** Neem bijvoorbeeld een laagopgeleide, alleenstaande moeder met drie kinderen en twee baantjes waarmee ze in totaal nog geen dertig uur werkt. Zij heeft een grotere kans dan gemiddeld om te behoren tot de groep financieel kwetsbare Nederlanders.

## De aanleiding (2 van 2)

**Deze groepen hebben het meeste baat bij alle activiteiten die we als platform ondernemen** om mensen te ondersteunen bij het financieel fit worden, zijn en blijven. Aandacht voor financieel kwetsbare groepen is dan ook een van de prioriteiten die platform Wijzer in geldzaken in haar meerjarenkoers in 2019 en jaarplan 2020 heeft aangekondigd en voortgezet in het jaarplan 2021 en jaarplan 2022.

Om het perspectief van financieel kwetsbare groepen mee te nemen in de kernprojecten van Wijzer in geldzaken **moet niet alleen over, maar vooral met hen worden gepraat**. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Want **financieel kwetsbare groepen zijn doorgaans niet vertegenwoordigd in onderzoekspanels**. Daarom zijn Wijzer in geldzaken en TrueTalk een samenwerking aangegaan om op een andere wijze in gesprek te raken met financieel kwetsbare groepen in een, voor hen, natuurlijke omgeving. Hieruit is het programma ‘#Geldgesprekken in de buurt’ ontwikkeld.

# Het programma ‘#geldgesprekken’

Het hoofddoel van de geldgesprekken is om met financieel kwetsbare groepen in gesprek te gaan en **meer te leren over hun (belevings)wereld**, zodat wij in onze kernprojecten daar beter op kunnen aansluiten. In algemene zin willen we graag weten wat de impact van financiële problemen op hun leven is, hoe dit hun perspectief beïnvloedt, via welke kanalen en met welke boodschap we uiteindelijk met onze kernprojecten het beste gericht kunnen helpen om de financiële fitheid van deze groepen te vergroten.

Het is belangrijk om dit gesprek te laten plaatsvinden in vertrouwde, natuurlijke omgevingen van financieel kwetsbare groepen, omdat we verwachten dat we dan meer open gesprekken kunnen voeren dan in een kantoorsetting. Bovendien kunnen we niet verwachten dat deze groepen naar kantoor komen. We zullen creatiever te werk moeten gaan om echt met hen in gesprek te komen. Daarom hebben we besloten om samen met TrueTalk op verschillende locaties verspreid over het land **mensen op straat in hun eigen buurt aan te spreken met de vraag of zij met ons in gesprek willen gaan**. Oftewel: een geldgesprek in de buurt. We zitten op locaties waar de kans het grootst is om de juiste doelgroep te spreken (de Haagse Markt in Den Haag, een winkelstraat in Eindhoven, de Tilburgse Kermis), waarbij de recruiters met enkele screeningsvragen achterhalen of zij tot de juiste doelgroep behoren.

# 3 centrale onderwerpen die in alle geldgesprekken terugkomen

1



Waar gaan geldzorgen over?  
En **hoe voelt het?**

2



**Wat is nodig** om financieel fit te worden/blijven? En wat zijn **barrières** om daar te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

# #geldgesprek

in de buurt

 true talk

 Wijzer in geldzaken