

Mensen laten nadenken over hun spaardoel werkt!

Artikel: Burke, J., Luoto, J., & Perez-Arce, F. (2014). Soft versus hard commitments: A test on savings behaviors. *Journal of Consumer Affairs*.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/joca.12170>

Het artikel in het kort

In dit artikel kijkt men of het werkt om mensen op een 'softe' manier aan hun spaardoelen te committeren. De deelnemers werd gevraagd om aan hun spaardoelen te denken, hoe ze zich zouden voelen als ze deze doelen zouden bereiken, en om een belofte af te leggen om aan deze doelen te werken. Er zaten verder geen beperkingen aan deze rekening, ze konden hun geld op elk moment van de rekening halen. Het blijkt dat bij mensen die gewoonlijk moeite hebben met het behalen van hun spaardoelen, een 'soft commitment' helpt om het gespaarde bedrag te doen toenemen. Dit lijkt vooral het geval bij ongeduldige mensen.

Achtergrond

Veel mensen sparen te weinig. Dit kan negatieve consequenties hebben, zoals niet in staat zijn om voldoende pensioen op te bouwen, of om te gaan met een financiële tegenvaller. Eerdere onderzoeken hebben aangetoond dat geduld en zelfcontrole positieve voorspellers zijn van verantwoord financieel gedrag, waaronder sparen. Wanneer mensen weinig geduld en zelfcontrole hebben, kunnen 'zelfbindingstechnieken' een oplossing bieden. Zelfbindingstechnieken die toekomstig gedrag beperken, zoals spaarrekeningen waarbij het voor een bepaalde tijd niet mogelijk is om geld op te nemen, blijken effectief te zijn om spaargedrag te verbeteren. Er zijn echter maar weinig mensen die zich in zo'n sterke mate aan iets willen committeren. 'Softere' hulpmiddelen kunnen daarom een effectieve manier zijn om meer te sparen voor diegene die geen restricties op hun toekomstige acties willen plaatsen. Psychologen hebben ontdekt dat mensen het prettig vinden als hun woorden en intenties consistent zijn met hun gedrag. Dit geldt vooral als een belofte opgeschreven is, waargenomen is door anderen, en als er een bepaalde inspanning nodig is om deze belofte waar te maken. Daarnaast lijken softere hulpmiddelen geschikter voor een breder publiek. Met name voor mensen die vatbaar zijn voor kortetermijnverleidingen of een hoge waarde hechten aan kortetermijnconsumptie.

Het onderzoek

Het onderzoek is uitgevoerd bij 450 mensen die aangaven dat ze onvoldoende sparen en graag meer zouden willen sparen. De deelnemers werden aan een van de drie onderzoeksgroepen toebedeeld, met elk een ander soort spaarrekening. De deelnemers in alle groepen kregen bij aanvang van het onderzoek een bedrag waarvan ze konden kiezen hoeveel procent ze op de spaarrekening wilden zetten.

De drie spaarrekening types waren:

- (1) De traditionele spaarrekening (zonder beperkingen aan de geldopname).
- (2) De 'zelfbindingsspaarrekening'; hierbij was het niet mogelijk om geld op te nemen tot het einde van het experiment (6 maanden later).

- (3) De 'doelspaarrekening'; Aan deze deelnemers werd gevraagd waarom ze graag wilden sparen. Ze moesten in één woord beschrijven hoe het zou voelen om hun spaardoelen te halen. Tenslotte moesten ze de volgende tekst typen: "Ik kan goed sparen. Ik zal mij inzetten om mijn spaardoelen te behalen."

De resultaten

bij de 'doelspaarrekening' was de inleg bij aanvang het hoogst: 83% van het gekregen bedrag. Bij de 'zelfbindingsspaarrekening' en de traditionele spaarrekening was de inleg significant lager (75% en 72%). Aan het einde van het onderzoek (6 maanden later) bleek dat mensen met de 'zelfbindingsspaarrekening' het meeste hadden gespaard, omdat hier geen geld van kon worden opgenomen.

Geduldige mensen sparen over het algemeen meer. En bij geduldige mensen blijkt het type spaarrekening niet uit te maken. Voor ongeduldige mensen is dit wel het geval.

Ongeduldige deelnemers in de groep met de 'doelspaarrekening' sparen significant meer dan ongeduldige personen met een traditionele spaarrekening (15 procentpunten) of ongeduldige personen met een 'zelfbindingsspaarrekening' (13 procentpunten).

Conclusie

Uit dit onderzoek blijkt dat simpele technieken kunnen helpen om spaargedrag te bevorderen. Naast restricties aan het bedrag dat kan worden opgenomen, blijkt het formuleren van een spaardoel ook effectief. Veel organisaties zijn niet in staat (of niet bereid) om 'zelfbindingshulpmiddelen' te implementeren die beperkingen opleggen aan de toegang van spaargeld, en veel consumenten zijn niet bereid om aan dit soort projecten deel te nemen. De 'softe' technieken die in dit onderzoek zijn getest (zoals het formuleren van een spaardoel), kunnen echter makkelijk geïmplementeerd worden door verschillende organisaties, en de bevindingen van dit onderzoek suggereren dat deze toegankelijker zijn voor een breder publiek.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

De invloed van verschillende soorten spaarrekeningen op spaargedrag bepalen.

2. OPMERKELIJK

Geduldige mensen sparen meer dan ongeduldige mensen, ongeacht het soort spaarrekening. Voor ongeduldige mensen maakt het soort spaarrekening wel veel verschil.

3. NUT

De in dit onderzoek gebruikte technieken zijn gemakkelijk toe te passen en hebben veel invloed op spaargedrag.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

'Softe' methodes, zoals het formuleren van een spaardoel kunnen mensen helpen om meer te sparen. Dit is vooral het geval bij ongeduldige mensen.