

Dr. Nadja Jungmann
Dr. Tamara Madern

**DUURZAME
VERBETERING
VAN GEZOND
FINANCIËEL
GEDRAG.
DROOM OF
WERKELIJKHEID?**

*Duurzame verbetering van gezond financieel gedrag.
Droom of werkelijkheid?*

De serie 'Working Papers' omvat studies die in het kader van de werkzaamheden van de WRR tot stand zijn gekomen. De verantwoordelijkheid voor de inhoud en de ingenomen standpunten berust bij de auteurs. Een overzicht van alle webpublicaties is te vinden op www.wrr.nl.

Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid
Buitenhof 34
Postbus 20004
2500 EA Den Haag
Telefoon 070-356 46 00
E-mail info@wrr.nl
Website www.wrr.nl

*Duurzame verbetering van
gezond financieel gedrag.
Droom of werkelijkheid?*

*Dr. Nadja Jungmann
Dr. Tamara Madern*

Rapporten aan de Regering nrs. 68 t/m 95 zijn verkrijgbaar in de boekhandel of via Amsterdam University Press (www.aup.nl).
Alle *Rapporten aan de Regering* en publicaties in de reeksen *Verkenningen* en *Working papers* zijn beschikbaar via www.wrr.nl.

Vormgeving binnenwerk: Textcetera, Den Haag
Omslagafbeelding: Textcetera, Den Haag
Working Paper nummer 23

ISBN 978-94-90186-32-6

WRR, Den Haag 2016

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j^o het Besluit van 20 juni 1974, Stb. 351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

INHOUD

Inleiding		7
1	Waarom is het stimuleren van financiële competenties van belang?	11
1.1.	Een substantiële groep huishoudens loopt risico's vanwege een te lage buffer	11
1.2	Bij één op de vijf huishoudens is de financiële situatie zorgelijk	12
2	Wat is financieel gezond gedrag en wat vraagt dit van de burger?	17
2.1	Wat is gezond financieel gedrag?	17
2.2	Hoe verhouden <i>financial literacy</i> en gezond financieel gedrag zich tot elkaar?	18
2.3	Model van gezond financieel gedrag	20
2.4	Betekenis van het model van gezond financieel gedrag voor interventies	27
3	Internationaal onderzoek: de inzet van interventies levert weinig op	29
3.1	Meta-analyses wijzen uit dat interventies ons gedrag nauwelijks beïnvloeden	29
3.2	Wat is de zeggingskracht van de meta-analyses over de Nederlandse interventies?	33
3.3	Hoe moeten de uitkomsten van de meta-analyses geduid worden?	35
4	Nederland: we weten niet wat de inzet van interventies oplevert	39
4.1	Wat zijn de meest ingezette interventies en wat is er bekend over de effectiviteit?	39
4.2	Budgetcoaching	40
4.3	Budgetcursus	42
4.4	Overnemen van de financiën	44
4.5	Voorlichting	45
4.6	Inzichten in effecten lesmethoden en screeningsinstrumenten	46
5	Hoe nu verder? De handschoen in de ring of doorontwikkelen?	49
5.1	Het doel van de interventie (en de evaluatie) kan scherper worden afgebakend	49
5.2	De doelgroep kan scherper afgebakend worden	50
5.3	De inzet van interventies kan beter getimed worden	51

5.4	Er kan meer aandacht besteed worden aan de inzet van werkzame bestanddelen	52
5.5	Er kan meer aandacht besteed worden aan randvoorwaarden zoals motivatie en <i>self-efficacy</i>	53
5.6	Directe impact is soms voldoende	54
6	Beschouwing: het roer moet om	57
	Literatuur	61

INLEIDING

‘Ik vraag de minister of het mogelijk is om te stimuleren dat financiële educatie een meer structureel karakter en een meer structurele plek krijgt.’ Deze oproep deed Tweede Kamerlid Aukje de Vries in 2013. Haar oproep past in een tendens waarin er steeds meer aandacht komt voor het versterken van de financiële competenties van burgers. In de afgelopen jaren ontwikkelden de rijksoverheid, gemeenten, vrijwilligersorganisaties en het bedrijfsleven tal van interventies om de Nederlander beter met zijn geld om te laten gaan. Denk in dit kader aan interventies zoals schuldencafés met ervaringsdeskundigen, thuisadministratie door vrijwilligers, theatervoorstellingen, lesprogramma’s, apps en budgetcursussen.

Maar wat levert dit soort interventies eigenlijk op? De gangbare hypothese luidt dat mensen in de problemen komen door een tekort aan financiële kennis en vaardigheden en dat een interventie om die te vergroten dus de sleutel is. Maar op grond van zowel internationaal als nationaal onderzoek zijn er bij met name het laatste deel van deze hypothese serieuze vraagtekens te plaatsen. In 2014 werden er twee meta-analyses gepubliceerd over de effecten van interventies om gezond financieel gedrag te stimuleren (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014; Miller, Reichelstein, Salas & Zia, 2014). De opzet van de twee studies verschilt, maar de conclusies liggen in elkaars verlengde: de inzet van interventies heeft geen tot weinig effect. Eerder kwamen ook Willis (2008; 2011) en Mandell (2012) op basis van literatuurstudies al tot vergelijkbare conclusies. De onderzoekers plaatsen onder meer grote kanttekeningen bij de rol van kennis in ons financiële gedrag. Een toename van kennis is maar een heel beperkte voorspeller voor de gewenste gedragsverandering (o.a. Madern & Van der Schors, 2012; Lown, 2011; Tiemeijer, Thomas & Prast, 2009; Thaler & Sunstein, 2009; Shah & Gardner, 2008).

Het voorgaande maakt nieuwsgierig. Wat kan er überhaupt verwacht worden van de inzet van interventies om financieel gedrag te beïnvloeden? In welke mate zijn de inzichten uit de internationale wetenschappelijke literatuur van toepassing op de interventies die in Nederland veel worden ingezet? En wat weten we in Nederland eigenlijk over de effectiviteit van andere interventies dan lesprogramma’s? In dit paper wordt met een literatuurstudie antwoord gegeven op de volgende centrale vraag:

Wat is er bekend over de effectiviteit van interventies om te bevorderen dat burgers gezond financieel gedrag vertonen?

Aanpak en afbakening

Om de centrale vraag te beantwoorden zijn de wetenschappelijke literatuur en toegepaste studies in drie stappen bestudeerd. Om te beginnen zijn de weten-

schappelijke artikelen die ten grondslag liggen aan de meta-analyses bestudeerd. Daarbij is specifiek gekeken naar de uitkomsten van de *randomised controlled trials* (RCT's).

Vervolgens is geanalyseerd wat er bekend is uit Nederlands onderzoek. Er is in Nederland niet veel (degelijk) onderzoek naar de effecten van interventies gedaan. De aanwezige literatuur over dit onderwerp is doorgenomen en verwerkt in de beantwoording van de centrale vraag. Hiervoor zijn in databases van alle relevante tijdschriften de laatste vijf jaargangen doorgenomen. Verder is nagegaan wat ministeries, hogescholen en universiteiten over dit onderwerp hebben gepubliceerd.

Tot slot is literatuur bestudeerd op aanpalende terreinen, zoals armoedebestrijding en re-integratie. Er worden enkele studies onder de aandacht gebracht die laten zien dat het mogelijk loont om bestaande interventies verder te ontwikkelen.

Afbakening

Bij de beantwoording van de centrale vraag zijn twee typen interventies op een wat afwijkende manier behandeld: 1) interventies gericht op jongeren onder de 21 jaar en 2) interventies gericht op pensioenopbouw. In het geval van de jongeren is alleen de effectiviteit van Nederlandse interventies in kaart gebracht. Omdat bij gedragsverandering bij jongeren andere sociaalpsychologische uitgangspunten een rol spelen dan bij volwassenen, zijn er voor deze groep geen aanbevelingen uitgewerkt (Nelis & Van Sark, 2015; Crone, 2015). De reden om deze studies naar de effectiviteit van Nederlandse interventies bij jongeren wel in dit paper op te nemen is dat zo een totaalbeeld ontstaat van wat in Nederland bekend is over effectiviteit van interventies naar financiële competentie. Interventies gericht op pensioenopbouw zijn eveneens niet opgenomen. De belangrijkste reden daarvoor is dat dergelijke interventies sterk verweven zijn met de inrichting van het pensioenstelsel van het betreffende land. Derhalve is de internationale zeggingskracht te beperkt om relevant te zijn voor de beantwoording van de centrale onderzoeksvraag.

Opzet van het paper

Het doel van dit paper is om antwoord te geven op de vraag of het mogelijk is om met gerichte interventies te bevorderen dat burgers gezonder financieel gedrag gaan vertonen. Deze vraag is universeel, maar wordt in een Nederlandse context gesteld. Om de vraag in die context te plaatsen, wordt in hoofdstuk 1 geschetst hoe het gesteld is met de financiële positie van de Nederlandse huishoudens en met hun financieel gedrag. Vervolgens wordt in hoofdstuk 2 uitgewerkt wat gezond financieel gedrag inhoudt en waar interventies in moeten voorzien als het bevorderen van gezond financieel gedrag het doel is. In de hoofdstukken 3 en 4 wordt vervolgens uitgewerkt wat er bekend is over de effectiviteit van interventies in respectievelijk het buitenland en Nederland. In deze hoofdstukken wordt uitgewerkt dat de inzet van de bestaande interventies nauwelijks effect blijkt te hebben.

De vraag of dit ook betekent dat het niet mogelijk is om gezonder financieel gedrag te bevorderen met interventies, wordt vervolgens in hoofdstuk 5 beantwoord. In hoofdstuk 6 wordt ten slotte de centrale vraag in dit paper beantwoord.

1 WAAROM IS HET STIMULEREN VAN FINANCIËLE COMPETENTIES VAN BELANG?¹

Met een substantieel deel van de Nederlandse huishoudens gaat het financieel goed. Ruim de helft houdt maandelijks (veel) geld over (Benink, Das, Cuelenaere & Elshout, 2015). Tegelijkertijd is er ook een groep waar het niet goed mee gaat. In Europees perspectief is Nederland een van de koplopers wat betreft de omvang van schulden bij huishoudens (Dobbs, Lund, Woetzel & Mutafchieva, 2015). In dit hoofdstuk wordt om te beginnen kort toegelicht hoe de financiële positie van de Nederlandse burger is. Daarbij wordt met name aandacht besteed aan de groep met financiële problemen. Het is weliswaar voor iedereen belangrijk om over financiële competenties te beschikken, maar voor degenen met financiële problemen is het vaak een cruciale voorwaarde om het leven op enig moment weer op de rit te krijgen.

1.1. EEN SUBSTANTIËLE GROEP HUISHOUDENS LOOPT RISICO'S VANWEGE EEN TE LAGE BUFFER

Begin 2015 had het gemiddelde huishouden 44.000 euro aan spaargeld. Twee decennia eerder, in 1995, was dat gemiddeld 15.212 euro (NVB, 2016; 2015). Deze cijfers zijn exclusief pensioenrechten, vermogen in de vorm van een eigen woning, et cetera. De stijging leest als een rooskleurig beeld. Toch zijn er redenen voor zorg. Het vermogen is namelijk scheef verdeeld. De rijkste 1 procent bezit ongeveer een derde van het totale vermogen in Nederland.

Eén op de drie huishoudens heeft een onvoldoende buffer om een normale tegenslag, zoals het stuk gaan van een wasmachine, op te vangen. Het Nibud adviseert een buffer van minimaal 3550 euro voor alleenstaanden en 4400 tot 5000 euro voor gezinnen, met of zonder kinderen (Warnaar & Van Gaalen, 2012). Slechts een derde van de Nederlanders beschikt over een buffer van minimaal 3500 euro, 25 procent heeft een kleinere buffer en een derde heeft überhaupt geen spaargeld voor onvoorziene uitgaven (Wijzer in geldzaken, 2015). Als de verhouding inkomsten-uitgaven wordt beschouwd, dan houdt ruim de helft maandelijks een beetje of zelfs veel geld over (respectievelijk 46,9% en 8,8%). Zij hebben dus de financiële ruimte om te sparen als zij dat zouden willen (Benink et al., 2015).

1 Onderdelen van dit hoofdstuk zijn in een andere opbouw ook verwerkt in een publicatie van Platform31 over innovatie in schuldhulpverlening 'Schulden uit de knel, een verkenning van innovaties bij de aanpak van schulden' (Van Geuns, Jungmann & Anderson, 2016).

1.2 BIJ ÉÉN OP DE VIJF HUISHOUDENS IS DE FINANCIËLE SITUATIE ZORGELIJK

Ondanks het gegeven dat het goed gaat met een substantieel deel van de Nederlandse huishoudens, zijn er toch redenen voor zorg. Bijna een vijfde (18,3%) van alle huishoudens heeft risicovolle of problematische schulden (Westhof & De Ruig, 2015). Zij leven vaak in armoede (Benink et al., 2015).

Een analyse van recente onderzoeksrapporten maakt twee belangrijke ontwikkelingen zichtbaar (Van der Schors, Van der Werf & Schonewille, 2015; Westhof & De Ruig, 2015; Benink et al., 2015):

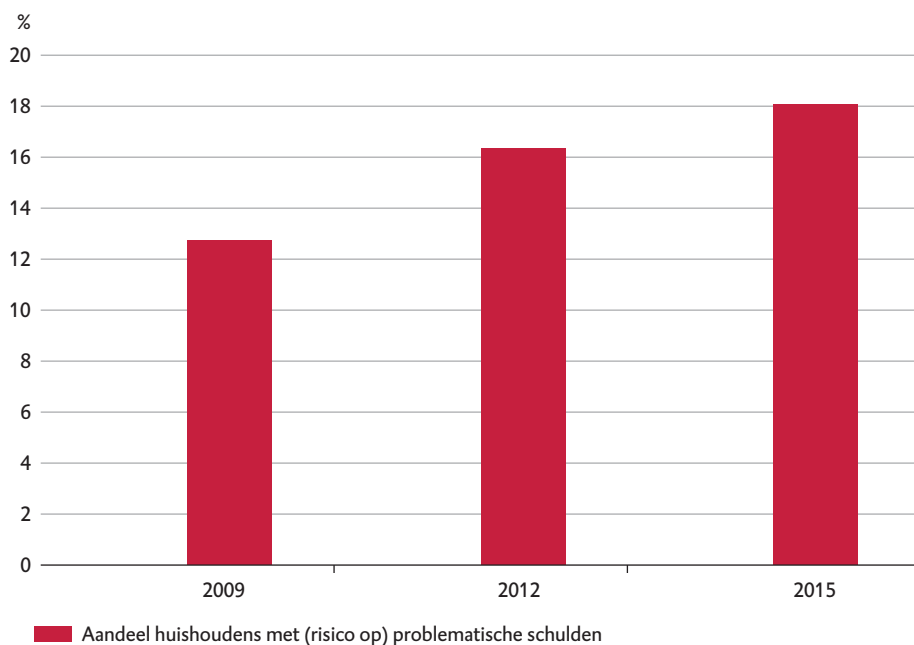
- Er is nog wel sprake van groei, maar de stevige groei van de schuldenproblematiek zwakt af.
- Als gevolg van stijgende vaste lasten en andere kosten is er bij een groeiende groep geen of nauwelijks perspectief op een schuldenvrije toekomst.

De eerste ontwikkeling stemt licht optimistisch, terwijl de laatste ontwikkeling vooral zorgen baart. In samenhang vormen deze ontwikkelingen belangrijke indicaties dat het van belang is om in Nederland aandacht te besteden aan de financiële competenties van burgers. We lichten deze ontwikkelingen hier kort toe.

1.2.1 DE STEVIGE GROEI VAN DE SCHULDENPROBLEMATIEK ZWAKT AF

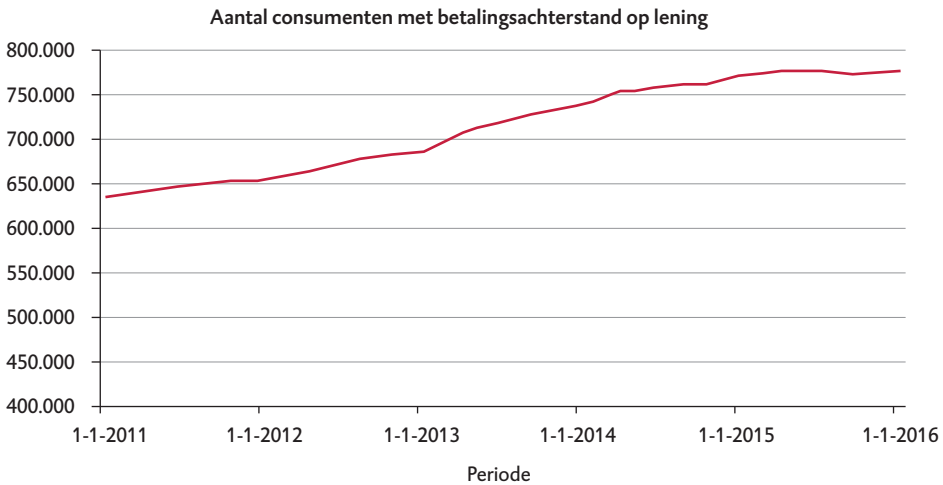
In de jaren na de crisis nam het aantal huishoudens met financiële problemen sterk toe (figuur 1.1). In de periode 2009-2012 steeg het percentage huishoudens met risicovolle of problematische schulden van 12,7 naar 16,3 procent. In de afgelopen drie jaar nam de schuldenproblematiek nog wel toe, maar veel minder sterk (Westhof & De Ruig, 2015). Dat de groei afzwakt, kan beschouwd worden als een eerste positief signaal.

Figuur 1.1 Percentage Nederlandse huishoudens met (risico op) problematische schulden



Bron: Westhof & De Ruig, 2015.

De hierboven beschreven tendens is ook zichtbaar bij betalingsachterstanden op leningen. Het Bureau Kredietregistratie (BKR) constateert dat het aantal betalingsachterstanden op leningen afvlakt (figuur 1.2). ‘De afgelopen jaren stegen de betalingsachterstanden op leningen alleen maar. Deze stabilisatie is dus relatief goed nieuws. Uiteraard vooral voor de consument, maar ook voor kredietverstrekkers en de maatschappij als geheel’ (BKR, 12 februari 2016). In februari 2016 hadden 777.788 mensen een betalingsachterstand, dat waren er slechts 21 meer dan in juli 2015. Ter vergelijking, in januari 2015 waren er bijna 771.000 mensen met een achterstand op een lening en in januari 2014 740.000. Dat is een verschil van 31.000 (BKR, 22 januari 2014; BKR, 20 januari 2015).

Figuur 1.2 Aantal consumenten met een betalingsachterstand op lening

Bron: BKR, 2016.

Dat de schuldenproblematiek nog steeds doorgroeit, is toe te schrijven aan een combinatie van diverse ontwikkelingen. Voorbeelden van belangrijke ontwikkelingen in dit kader zijn: een groeiend aantal mensen dat afhankelijk is van een laag inkomen, stilstand en bij diverse groepen achteruitgang van de koopkracht en stijging van de vaste lasten (zie o.a. CBS, 2015; Van der Schors et al., 2015).

Een andere verklaring is dat het percentage mensen dat schulden heeft en die weet op te lossen, afneemt. Financiële competenties zijn cruciaal om schuldenproblematiek op te lossen, maar soms niet toereikend. Het komt voor dat de schuldenlast zo hoog is dat er een gedeeltelijke kwijtschelding nodig is. In Nederland wordt daarin voorzien door gemeenten en rechtbanken. Zij voorzien daarin op grond van respectievelijk de Wet gemeentelijke schuldhulpverlening (Wgs) en de Wet schuldsanering natuurlijke personen (Wsnp). In de periode 2012-2015 is het percentage huishoudens dat een schuldregeling met kwijtschelding nodig heeft om financieel weer gezond te worden maar geen contact had met schuldhulpverlening, verdubbeld. Er is dus een groep die niet 'uitstroomt'. Ook deze beweging is een verklaring voor groeiende schuldenproblematiek.

1.2.2 DOOR STIJGENDE VASTE LASTEN HEEFT EEN GROEIENDE GROEP NAUWELIJKS PERSPECTIEF

In de afgelopen jaren zijn de gemiddelde vaste lasten bij alle huishoudtypen flink gestegen (Bijl, Boelhouwer, Pommer & Andriessen, 2015). Met name bij de laagste inkomens draagt dit steeds vaker bij aan het ontstaan van problemen. In recent Nibud-onderzoek noemen huishoudens (te) hoge vaste lasten als de meest

genoemde reden voor het ontstaan van achterstanden: 27 procent van de betrokkenen legt de oorzaak voor betalingsachterstanden hier (Van der Schors et al., 2015) (tabel 1.1). In 2012 werd een onverstandige omgang met geld (nonchalance) het meest genoemd. Deze oorzaak leent zich nadrukkelijker als argument vóór investeringen in het vergroten van financiële competenties. Als de vaste lasten te sterk stijgen ten opzichte van de inkomens, dan zijn financiële competenties op enig moment niet meer de bepalende factor of er schulden ontstaan. Het perspectief op een schuldenvrije toekomst gaat dan ook verloren. Immers, als de vaste lasten en andere noodzakelijke kosten te hoog zijn voor het inkomen, dan kan de schuldhelpverlening weinig voor een schuldenaar betekenen. Een schuldregeling met kwijtschelding is alleen mogelijk als de vaste lasten en andere noodzakelijke kosten binnen het besteedbare budget passen.

Tabel 1.1 Samenstelling huishoudens met (risico op) problematische schulden naar bekendheid bij schuldhelpverlening

Top 5 oorzaken achterstanden	
2012	2015
Nonchalance, geld was er wel (34%)	Te hoge vaste lasten (27%)
Inkomen is gedaald (25%)	Inkomen is gedaald (26%)
Terugbetalen toeslagen (21%)	Te hoge zorgkosten (22%)
Te hoge vaste lasten (15%)	Nonchalance, geld was er wel (21%)
Te hoge zorgkosten (10%)	Terugbetalen toeslagen (19%)

Bron: Van der Schors et al., 2015.

2 WAT IS FINANCIËEL GEZOND GEDRAG EN WAT VRAAGT DIT VAN DE BURGER?

Om te voorkomen dat je in financiële problemen komt of om – als het je toch overkomt – er weer uit te komen, is financieel gezond gedrag cruciaal. Maar wat is dit eigenlijk? En hoe kan je het meten? In de internationale literatuur wordt financieel gezond gedrag vaak gemeten door in kaart te brengen in hoeverre mensen financieel geletterd zijn. Het idee is dan dat als mensen voldoende financieel geletterd zijn, dat ze dan ook gezond financieel gedrag vertonen.

De veelgebruikte definitie van financiële geletterdheid luidt: “*peoples’ ability to process economic information and make informed decisions about financial planning, wealth accumulation, pensions, and debt.*” (Lusardi & Mitchel, 2013, p 2). Bij financiële geletterdheid wordt er grote nadruk gelegd op kennis. De mate waarin mensen kennis kunnen verwerven, wordt gehanteerd als graadmeter voor hun handelen. In Nederland wordt financiële kennis onderkend als een cruciale randvoorwaarde voor gezond financieel gedrag, maar er wordt ook expliciet aandacht gevraagd voor de stap van kennis naar gedrag (Madern, 2015; Nibud, 2012; Jungmann, 2012). Het is net als autorijden. Je kunt *weten* hoe je moet autorijden, maar dat wil nog niet zeggen dat je het goed kunt en/of dat je je op de weg netjes gedraagt.

In de eerste paragraaf van dit hoofdstuk wordt omschreven wat gezond financieel gedrag is. Vervolgens wordt in de tweede paragraaf beschreven welke samenhang er is tussen *financial literacy* en gezond financieel gedrag. Deze paragraaf sluit af met de conclusie dat de samenhang die wordt gevonden tussen *financial literacy* en gezond financieel gedrag weliswaar van belang is, maar ook het risico van een misvatting in zich draagt. Er is onvoldoende bewijs dat een toename van de financiële geletterdheid ertoe leidt dat mensen zich financieel beter gaan gedragen. In de derde paragraaf wordt, voortbordurend op de voornoemde misvatting een model uitgewerkt waarin financiële geletterdheid slechts één randvoorwaarde is voor gezond financieel gedrag. Financiële competenties en houding ten aanzien van de omgang met geld worden als tweede en derde cruciale randvoorwaarde geagendeerd voor het vertonen van gezond financieel gedrag.

2.1 WAT IS GEZOND FINANCIËEL GEDRAG?

Gezond financieel gedrag is gedrag dat voorkomt dat er achterstanden in betalingen ontstaan nu en in de toekomst. Om dit gedrag te vertonen is het noodzakelijk dat de uitgaven in lijn zijn met de inkomsten en dat er goed financieel beheer wordt gepleegd. Dit laatste houdt onder meer in dat mensen vooruitplannen op de middellange en de lange termijn, zich bewust zijn van de financiële risico’s die ze lopen en daar maatregelen voor treffen (een buffer aanleggen, vaste lasten beperken etc.) (Jungmann, Van Geuns, Klaver, Wesdorp & Van der Wolk, 2012).

Het gegeven dat iemand gezond gedrag vertoont, betekent overigens niet dat er dan geen financiële problemen zijn. Iemand die gezond financieel gedrag vertoont, kan door pech in het leven toch in een financieel ongezonde situatie terechtkomen. Omgekeerd kan iemand die financieel ongezond gedrag vertoont maar een voldoende ruim inkomen heeft, toch in een financieel gezonde positie zijn. De aard van het gedrag zegt vooral iets over de risico's die iemand loopt of de kansen om financiële problemen duurzaam op te lossen. Madern omschrijft een gezonde financiële positie in dit kader als volgt: '*Financieel gezond zijn personen die geen achterstanden in betalingen hebben van meer dan een maand.*' (Madern, 2015, p. 16). Financieel gezond (en dus ook financieel ongezond) zegt iets over de status op een bepaald moment.

2.2 HOE VERHOUDEN FINANCIAL LITERACY EN GEZOND FINANCIËEL GEDRAG ZICH TOT ELKAAR?

Diverse internationale studies wijzen uit dat er een samenhang is tussen financiële geletterdheid en gezond financieel gedrag. Er zijn bijvoorbeeld allerlei aanwijzingen dat mensen die financieel geletterd zijn:

- gemiddeld meer sparen (Beckmann, 2013; Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2012; Alessie, Van Rooij & Lusardi, 2011; Bucher-Koenen & Lusardi, 2011; Bernheim, Garret & Maki, 2001);
- actiever zijn in het realiseren van pensioen (Agnew, Bateman & Thorp, 2013);
- hun financiën actiever plannen (Arrondel, Debbich & Savignac, 2013);
- gebruikmaken van leningen met lagere kosten (Lusardi & Mitchell, 2013).

Omgekeerd zijn er ook studies die uitwijzen dat (jong)volwassenen met een lage financiële geletterdheid:

- vaker schulden hebben (Lusardi & Mitchell, 2011; Norvilitis et al 2006);
- minder voor hun pensioen sparen (Lusardi & Mitchell, 2011);
- vaker een hogere lening aangaan dan verstandig is met zodoende een hoger risico op financiële problemen (Lusardi & Mitchell, 2011; Lusardi & Tufano, 2009);
- vaker gebruikmaken van een consumptief krediet (Disney & Gathergood, 2013);
- slechtere financiële beslissingen nemen (Norvilitis et al, 2006).

2.2.1 KANTTEKENINGEN BIJ DE SAMENHANG

Er is dus sprake van een duidelijke *samenhang* tussen financiële geletterdheid en gezond financieel gedrag. Maar dit wil niet zeggen dat het vergroten van financiële geletterdheid ertoe leidt dat het financiële gedrag van mensen gezonder wordt. De literatuur biedt eigenlijk geen aanknopingspunten om te veronderstellen dat die relatie bestaat. Het ontbreken van die aanknopingspunten is uit verschillende inzichten te verklaren. Om te beginnen zou het zo kunnen zijn dat zowel finan-

ciële geletterdheid als financieel gedrag de gevolgen van een derde onderliggende factor is. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan het IQ van personen of impulsiviteit.

Wat soms ook een rol speelt, is dat mensen wel beschikken over de juiste kennis, maar dat het gedrag wordt bepaald door andere bewuste afwegingen. In onze ogen zijn die afwegingen wellicht geen slimme keuzes, maar ze kunnen door de persoon rationeel zijn afgewogen. Een voorbeeld daarvan kan zijn: ik weet best dat ik moet sparen, maar de kinderen moeten kunnen sporten. Een persoon is dan gemotiveerd voor het andere gedrag (Rovers, 2010). Een derde verklaring kan zijn dat ons gedrag maar voor een deel berust op bewuste afwegingen (waarin onze financiële geletterdheid een rol speelt). De laatste verklaring is dat steeds duidelijker wordt dat financiële problemen ons gedrag zo beïnvloeden dat meer kennis nauwelijks of geen impact heeft op ons gedrag. Kortom, in de wetenschappelijke literatuur is er geen onderbouwing te vinden dat het vergroten van financiële geletterdheid volstaat om ervoor te zorgen dat we ons financieel gezond(er) gaan gedragen. De laatste twee verklaringen worden hier nog iets nader toegelicht.

Maar een beperkt deel van ons (financiële) gedrag is bewust gedrag

De aanname dat meer kennis leidt tot ander gedrag, is geworteld in de rationele keuzetheorie. Deze theorie gaat ervan uit dat mensen hun keuzen baseren op een rationele afweging. In die afweging worden opties afgewogen en kiest iemand de optie die de meeste voordelen heeft (of die diegene het dichtst bij het eigen doel brengt). In het afgelopen decennium kwam deze theorie ernstig onder vuur te liggen (o.a. Lechner, Kremers, Meertens & De Vries, 2010; Lamme, 2010; Tiemeijer et al., 2009; Thaler & Sunstein, 2009; Dijksterhuis, 2007). We maken alleen een afweging bij bewust gedrag terwijl het merendeel van ons gedrag onbewust is. Bij dat onbewuste gedrag maken we helemaal geen rationele afweging. We zetten de kennis die we hebben ook niet actief in. (o.a. Madern, 2015; Madern, Weijers, Van der Werf & Van Gaalen, 2015; Jungmann, 2012; Tiemeijer et al., 2009). Ons onbewuste gedrag wordt gestuurd door allerlei andere processen dan rationele afwegingen. Voorbeelden van processen die ons onbewuste gedrag sturen zijn: gewoonten, verliesaversie, *present bias* of framing van boodschappen (voor toelichting: Madern, Van der Werf & Schonewille, 2015).

Het besef dat het merendeel van ons gedrag onbewust is en dat dit gedrag niet wordt gestuurd door een rationele afweging, verklaart waarom er in de literatuur nauwelijks aanknopingspunten zijn voor de veronderstelling dat het vergroten van financiële geletterdheid leidt tot gezonder financieel gedrag. We kunnen mensen wel voeden met meer kennis, maar dat is te weinig als ons gedrag in hoge mate wordt gestuurd door onbewuste processen of we ondanks de kennis toch de afweging maken dat we andere dingen belangrijker vinden.

Het beïnvloeden van ons onbewuste gedrag kan op twee manieren: ons bewust maken van ons onbewuste gedrag of de keuzearchitectuur zo inrichten dat we naar

gezond financieel gedrag worden geleid (*nudging*). Als we voor de eerste weg kiezen, moeten interventies naast kennis ook voorzien in een mechanisme waarin we ons bewust worden van ons onbewuste gedrag en een afweging gaan maken of we daarmee door willen gaan.

Keuzearchitectuur doet ertoe

Door de voorkeursinstellingen te wijzigen heeft DUO het gemiddelde bedrag dat studenten lenen fors kunnen beïnvloeden. Voorheen was de standaardinstelling dat aan elke student die inlogde, direct werd toegekend dat hij/zij het maximale bedrag wilde lenen. Alleen door aan te geven dat je minder wilde lenen ging dat bedrag omlaag. In 2009 heeft DUO deze standaardinstelling omgedraaid. Het resultaat is dat:

- het aantal studenten dat bij aanvang of tijdens een studie koos voor een maximale lening, afnam van 69% naar 34%;
- het aantal studenten dat na de prestatiebeurs van vier jaar leende, nam af van 68% naar 11%.

(Bron: Van der Steeg & Waterreus, 2015)

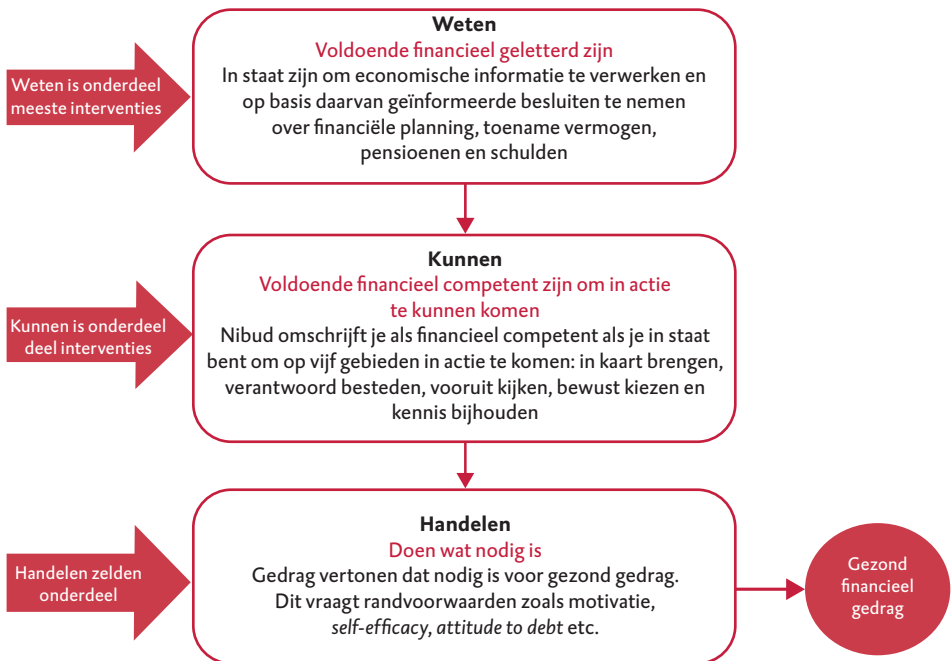
Bij schaarste gaan mensen anders handelen

Een tweede verklaring waarom het vergroten van financiële geletterdheid niet of nauwelijks bijdraagt aan gezonder financieel gedrag, is dat financiële problemen er in zichzelf juist aan bijdragen dat we ons minder rationeel gaan gedragen. Wie schaarste ervaart aan geld, gaat anders handelen. Mensen gaan meer bij de dag leven, nemen minder doordachte beslissingen en zien zichzelf steeds minder als de sleutel tot een oplossing voor hun situatie (Mullainathan & Shafir, 2013). In deze dynamiek hebben mensen geen ruimte om rationele kennis over financiën op te doen en in te zetten. Het gebrek aan ontvankelijkheid voor relevante kennis maakt dat we het wel kunnen aanbieden, maar dat het nauwelijks impact heeft op het gedrag van de ander.

2.3 MODEL VAN GEZOND FINANCIËEL GEDRAG

Als financiële geletterdheid niet volstaat om ervoor te zorgen dat mensen gezond(er) financieel gedrag vertonen, wat is er dan nog meer nodig? In deze paragraaf is aan de hand van beschikbare literatuur een model uitgewerkt dat antwoord geeft op deze vraag. Kort samengevat luidt de premisse onder het model, dat gezond financieel gedrag pas tot stand komt als wordt voldaan aan drie voorwaarden: weten, kunnen en handelen. Om gezond financieel gedrag te vertonen is het van belang dat je *weet* wat je moet doen, dat je dat ook *kunt* en dat je het voldoende belangrijk vindt om gezond te *handelen*. Figuur 2.1 bevat een weergave van het model. Belangrijk om te benadrukken is dat motivatie bij het handelen staat, dat betekent niet dat motivatie niet al eerder een rol speelt. Ook bij het aanleren van kennis is motivatie en *self-efficacy* noodzakelijk. Zonder deze componenten zal het niet tot een handeling komen.

Figuur 2.1 Model van gezond financieel gedrag en weergave van de mate waarin de voorwaardelijke elementen zijn verwerkt in bestaande interventies



Om het model toe te lichten worden de elementen hier per onderdeel beschreven. Om te beginnen wordt beschreven wat financiële geletterdheid is (2.2.1). Dit is de invulling van het weten. Vervolgens wordt beschreven wat belangrijke competenties zijn (2.2.2). Dat is het kunnen. In de daaropvolgende paragraaf worden de randvoorwaarden beschreven om te handelen (2.2.3). Om gezond financieel gedrag te vertonen moet in principe zijn voorzien in alle drie de voorwaarden. De analyse van de interventies laat zien dat die met name voorzien in de voorwaarden ‘weten’ en ‘kunnen’ en nauwelijks in ‘handelen’. Dit is een belangrijke verklaring voor de geringe effectiviteit van de bestaande interventies, zoals in het volgende hoofdstuk wordt uitgewerkt.

2.2.1 WETEN: WAT IS FINANCIËLE GELETERDHEID?

Een van de bekendste onderzoekers die het concept *financial literacy* gebruikt, is Annamaria Lusardi. Zij is de oprichter van het Global Financial Literacy Excellence Center (GFL EC) en doet al jaren onderzoek naar financiële geletterdheid. Daarbij legt ze de nadruk op iemands mogelijkheden om economische informatie te verwerven en de mate waarin iemand geïnformeerde besluiten neemt (Lusardi & Mitchell, 2013; Lusardi & Mitchell 2011). In dat kader schrijft zij dat *financial literacy* in elk geval vereist dat je begrip hebt van drie concepten: samengestelde

interest, inflatie en risicospreiding. Samen met Tufano onderscheidt Lusardi ‘debt literacy’ als onderdeel van *financial literacy*. Onder *debt literacy* verstaan zij:

“*The ability to make simple decisions regarding debt contracts, applying basic knowledge about interest compounding to everyday financial choices.*” (Lusardi & Tufano, 2009, p. 1).

Bij financiële geletterdheid ligt de nadruk op het weten. Op de kennis van financiële producten.

2.2.3 KUNNEN: WELKE FINANCIËLE COMPETENTIES ZIJN NODIG?

Volgens het Nibud ben je financieel competent als je vijf vaardigheden beheerst: in kaart brengen, verantwoord besteden, vooruitkijken, bewust kiezen en kennis bijhouden (Nibud, 2012). Het Nibud geeft overigens ook aan dat alleen competent zijn onvoldoende is om het gezonde gedrag te garanderen (Madern et al., 2015). Wel geeft het instituut aan dat consumenten zich deze competenties eigen moeten maken (ervan uitgaande dat ze daartoe in staat zijn). Het zijn vaardigheden die je aanleert. Kennis (financiële geletterdheid) vormt daarbij een belangrijke basis in het leerproces.

De vijf gebieden zijn overigens niet allemaal even vaak nodig. De *eerste twee* gebieden beschrijven competenties die dagelijks nodig zijn. Voor het *derde* gebied geldt dat je dit minder vaak nodig hebt, maar dat het wel van belang is om er bij een verandering in omstandigheden even bij stil te staan. Het *vierde* gebied heb je nodig als je plotseling of op grond van het derde gebied tot de conclusie komt dat je een financieel product moet ‘aanschaffen’. In het *vijfde* gebied komt tot uiting dat we leven in een maatschappij waarin zaken snel veranderen. Financieel competente mensen zijn in staat hun kennis actueel te houden. Tabel 2.1 bevat een korte beschrijving van de competenties.

Tabel 2.1 **Overzicht van de competenties die het Nibud onderscheidt en de toelichting op de inhoud**

Competenties	Beschrijving
1 In kaart brengen	Dit <i>eerste</i> gebied gaat met name over de administratie, het bijhouden van je betalingen en weten wat erin en wat eruit gaat. Het gaat over de competenties die je eigenlijk dagelijks nodig hebt om overzicht te behouden over je financiën. Burgers die dit gebied beheersen, beschikken over een overzicht dat inzicht geeft in de mogelijkheden om de financiën in balans te houden.
2 Verantwoord besteden	Dit <i>tweede</i> gebied gaat veel meer over hoe je je bestedingen doet en over bewust omgaan met geldzaken. Assertiviteit is hierbij een belangrijke competentie. Burgers die dit in praktijk brengen, besteden hun inkomen zodanig dat hun huishoudfinanciën op de korte termijn in balans zijn.
3 Vooruitkijken	Burgers leven vaak bij de dag. Terwijl beslissingen die je nu neemt, vaak veel invloed hebben op financiën in de toekomst. Daar is het <i>derde</i> gebied op gericht. Burgers die dit in praktijk brengen, realiseren zich dat wensen en gebeurtenissen op de middellange en de lange termijn financiële gevolgen hebben en stemmen hun huidige bestedingen daarop af.
4 Bewust financiële producten kiezen	Ook het type product dat je afsluit, heeft directe consequenties voor je financiën en consequenties op de lange termijn. Denk bijvoorbeeld aan de beleggingshypothek, waardoor mensen nu in de problemen komen. Dit <i>vierde</i> gebied betreft dan ook bewust kiezen van de financiële producten en stilstaan bij de financiële consequenties. Burgers die hier invulling aan geven, kiezen financiële producten op basis van budgettaire overwegingen en zorgen ervoor dat die passend zijn bij hun persoonlijke huishoudsituatie.
5 Over voldoende kennis beschikken	Zoals net al aangegeven, is over voldoende kennis beschikken binnen de huidige informatiesamenleving ook zeer belangrijk. Het bijhouden van kennis, maar ook weten welke, wanneer en waar je informatie moet opzoeken, is belangrijk. Burgers die invulling geven aan dit <i>vijfde</i> gebied, beschikken over alle relevante kennis om de huishoudfinanciën op de korte, de middellange en de lange termijn in balans te brengen en te houden.

Internationaal worden financiële vaardigheden wel aangeduid met de term ‘financial capability’. De Nibud-competenties komen in hoge mate overeen met de veelgebruikte indeling van de Financial Services Authority (FSA) (Basic Skills Agency (BSA) & Financial Services Authority (FSA), 2006). Het ‘adult financial capability framework’ (BSA & FSA, 2006) is uitgebreid onderzocht. Door middel van focusgroepen, interviews en ten slotte surveyonderzoek is geanalyseerd of het model aansloot bij de werkelijkheid (FSA, 2005). De Nibud-competenties zijn alleen wat meer afgestemd op de Nederlandse samenleving.

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat Nibud-competentiegebieden voorwaardelijk zijn voor financieel gezond gedrag (Madern, 2015). Opmerkelijk genoeg is er meer bewijs voor het belang van de competentiegebieden dan bewijs dat vaardigheden essentieel zijn voor het kunnen vertonen van het gewenste gedrag.

Wat de eerste twee competentiegebieden betreft (in kaart brengen en verantwoord besteden) zijn de volgende onderzoeken relevant. Madern en Van der Schors (2012) tonen aan dat een gebrek aan overzicht en het niet bijhouden van de inkomsten en uitgaven voortekenen zijn van financiële problemen. Ook Lea, Webley en Walker (1995) constateren dat gebrekkig financieel beheer leidt tot meer achterstanden. Daarnaast laten analyses op de bestanden van het screeningsinstrument schuld-dienstverlening (Mesis) zien dat mensen met geringe lees- of rekenvaardigheden

oververtegenwoordigd zijn onder gebruikers van schuldhulpverlening (Madern & Jungmann, 2016 te verschijnen). Dit beeld is in lijn met een eerdere analyse onder gebruikers van schuldhulpverlening waaruit bleek dat 28 procent van de klanten een tekort heeft aan basisvaardigheden, zoals lezen, schrijven en rekenen, en 59 procent een tekort heeft aan administratieve vaardigheden (Jungmann & Van Geuns, 2013). Aangenomen mag worden dat (te) geringe basisvaardigheden bijdragen aan problemen op de eerste twee competentiegebieden.

Het derde Nibud-competentiegebied heeft betrekking op vooruitkijken. Lea et al. (1995) zien als risicofactor voor financiële problemen bijvoorbeeld dat personen geen geld opzijzetten voor het betalen van rekeningen (zie hoofdstuk 1 voor de mate waarin Nederlanders dat doen). Ook Madern en Van der Schors (2012) constateren dat het niet vooruitkijken naar toekomstige betalingen een risicofactor vormt.

Wat de competentiegebieden vier en vijf betreft laten Hilgert, Hogarth en Beverly (2003) zien dat consumenten die hun kennis bijhouden, beter in staat zijn om de juiste beslissingen voor hun familie te nemen en daardoor in de positie zijn om hun economische welzijn te verbeteren. Een vergelijkbaar beeld komt naar voren in onderzoek van Mavrincac en Ping (2004). Uit hun onderzoek blijkt dat bij het gros van de financiële problemen de oorzaak niet bij het lage inkomen ligt, maar bij het tekort aan financiële basiskennis (Mavrincac & Ping, 2004).

2.2.4 HANDELEN: WELKE VOORWAARDEN SPELEN EEN ROL OM GEDRAG TE VERTONEN?

Niet iedereen die financieel geletterd en competent is, vertoont gezond financieel gedrag. Er is een aantal variabelen die verklaren dat mensen die weten hoe ze zouden moeten handelen en dat ook kunnen, toch niet het gewenste gedrag vertonen. In deze paragraaf worden twee variabelen besproken: motivatie en *self-efficacy* (geloof in eigen kunnen). Deze paragraaf is niet uitputtend. Er vallen ook andere variabelen onder, zoals *attitude to debt*.

Motivatie: we moeten het belangrijk vinden om gedrag te vertonen

Motivatie is noodzakelijk om menselijk handelen te initiëren en om dat gedrag te kunnen volhouden (Rovers 2010). Het heeft betrekking op het waartoe en waarom, op de beweegredenen om een bepaald gedrag te vertonen. Het is heel bepalend voor de vraag of we gedrag dat we niet altijd even leuk vinden, toch volhouden. Leven binnen een beperkt budget vraagt dat ik mezelf dingen ontzeg (geen nieuwe kleding, niet uit eten, geen leuke dingen voor de kinderen). Om mijn gedrag te sturen moet ik gemotiveerd zijn. Motivatie is een cruciaal onderdeel om te handelen. Het is een voorwaarde om gezond financieel gedrag te vertonen.

Er zijn veel definities van motivatie in omloop. Wij hanteren de volgende definitie van motivatie: “Motivatie is een complex van drijfveren (is) dat tot beslissingen kan leiden die zowel rationeel als intuïtief tot stand kunnen komen” (Van Yperen, Booy & Van der Veldt, 2003, p. 10). De motivatie bepaalt hoe een persoon ten opzichte van een bepaalde situatie geneigd is zich te gaan gedragen. Van Yperen et al. geven ook aan dat de *self-efficacy* van een persoon van invloed is op de motivatie (Van Yperen, et al., 2003).

Motivatie kent meerdere dimensies. Drijfveren kunnen bijvoorbeeld voortkomen uit lijdensdruk, strafvermijding, beloning, schuldgevoel, trots, sociale wenselijkheid, kennis, waarden of plezier. De zelfdeterminatietheorie onderscheidt een bruikbaar continuüm van motivatie waarin al deze drijfveren zijn opgenomen. Naast intrinsieke motivatie, gelegen in het plezier dat een bepaald gedrag iemand oplevert, worden er verschillende vormen van extrinsieke motivatie onderscheiden (Ryan & Deci, 2000; 2011). Meer autonome vormen van motivatie, voortvloeiend uit eigen waarden en overtuigingen (extrinsiek) en plezier (intrinsiek), maken dat mensen bepaald gedrag willen vertonen en volhouden. Opgelegde of gecontroleerde motivatie – moeten – verhoudt zich slecht met de behoefte aan autonomie van mensen (*reactance*) en vergt meer wilskracht om het te initiëren en vol te houden (Ryan & Deci 2011; Visser 2013).

Motivatie is een kenmerk, maar geen vaststaand kenmerk van een persoon (Shah & Gardner, 2008). Het is beïnvloedbaar (Van der Veen & Goijarts, 2012), maar in de bestaande interventies wordt er doorgaans maar heel weinig tot geen aandacht aan besteed. Voor de meeste interventies geldt dat die zo zijn ingericht dat wordt aangenomen dat mensen het zo belangrijk vinden om gezond financieel gedrag te vertonen dat zij zich daarvoor in zullen zetten en dat volhouden, ook als het moeilijk is.

De praktijk laat echter een ander beeld zien. Veel mensen met schulden komen vooral in beweging door externe druk: (dreigende) incassokosten, beslagen, afsluitingen, huisuitzettingen. Hun motivatie om financieel gezond gedrag te vertonen is in termen van Deci en Ryan gecontroleerd (het wordt gestuurd door het moeten). Als de druk van een dreigende uithuiszetting wegvalt, neemt bij een deel van de groep de interesse om gezond financieel gedrag te vertonen ook af. Als mensen gezond financieel gedrag waardevol vinden of als het past bij hun overtuigingen (‘schulden hebben past niet bij mij’), dan zullen ze ook zonder druk geneigd zijn en blijven om financieel gezond gedrag te vertonen (Jungmann, Lems, Vogelpoel, van Beek & Wesdorp, 2014). Omdat interventies niet permanent druk kunnen uitoefenen om het gedrag te sturen, is het cruciaal dat er in interventies wordt gewerkt aan het vergroten van motivatie, zodat mensen voldoende eigen redenen ontwikkelen om gezond financieel gedrag te vertonen en dat vol te houden als het lastig is (kinderverjaardagen, sinterklaas- en kerstperiode etc.).

Self-efficacy: we moeten geloven dat we het gedrag kunnen vertonen

Een tweede voorbeeld van handelen is *self-efficacy*. *Self-efficacy* is de verwachting die personen hebben over hun eigen vermogen om bepaald gedrag te kunnen uitvoeren (Lechner et al., 2010), ofwel het geloof dat je in staat bent om een bepaalde taak uit te voeren (Lown, 2011; Armitage & Conner, 2001; Dziewaltowski, Noble & Shaw, 1990; Bandura & Wood, 1989). Het hiervoor gepresenteerde model van gezond financieel gedrag toe te voegen aan ‘weten’ en ‘kunnen’, is in lijn met wetenschappelijke literatuur over financieel gedrag (Van Geuns, Jungmann & De Weerd, 2011; Brug, Van Assema & Lechner, 2010; Dixon, 2006; Sen, 1977). Het vertrouwen in eigen kunnen heeft een groot effect op het functioneren (Bandura, 1997). In divers onderzoek is aangetoond dat het concept *self-efficacy* een belangrijke rol speelt bij het uitvoeren van gedrag (Luszczynska & Schwarzer, 2005; Bandura, 1997).

Personen met lage *self-efficacy* zullen de door hen gestelde doelen in mindere mate realiseren. Omdat ze niet geloven dat ze de doelen kunnen realiseren, zetten ze zich daar ook minder voor in. Grembowski et al. (1993) vinden in hun onderzoek een relatie tussen *self-efficacy* en algemene gezondheid bij de oudere bevolking. Personen met een hoge *self-efficacy* lopen volgens deze auteurs lagere gezondheidsrisico's en hebben een betere gezondheid. Er is alle reden om te veronderstellen dat het door hem gevonden verband ook opgaat voor financiële gezondheid. Over de specifieke relatie tussen *self-efficacy* en de schuldenlast van personen is weinig onderzoek beschikbaar. Gezien de sterke algemene samenhang tussen *self-efficacy* en gedrag wordt op deze plek aangenomen dat er ook een relatie is tussen *self-efficacy* en financieel gedrag. Het beperkte onderzoek dat beschikbaar is, wijst ook in deze richting. Zie twee voorbeelden in tabel 2.2.

Tabel 2.2 Voorbeelden van onderzoek waarin *self-efficacy* van invloed is op (gezond) financieel gedrag

Voorbeelden

Wang, Lu en Malhotra (2011) constateren dat personen met veel zelfvertrouwen, hoge *self-efficacy* en grote ‘self-control’ een kleinere kans hebben op creditcardschulden. Tokunaga (1993) constateert dat lage *self-efficacy* samenhangt met meer financiële problemen. Psychologische variabelen zoals *self-efficacy* vergroten significant de mogelijkheid om onderscheid te maken tussen personen die op een gezonde en personen die op een ongezonde manier krediet gebruiken. Aangezien het hier cross-sectioneel* onderzoek betreft, is de causaliteit niet duidelijk. Het is ook mogelijk dat de financiële problemen ervoor hebben gezorgd dat de personen nu een lagere *self-efficacy* hebben (Tokunaga, 1993).

Madern (2015) heeft de samenhang tussen *self-efficacy* en Nibud-competenties onderzocht. Hogere *self-efficacy* (dus meer geloof in eigen kunnen) hangt samen met het beter bijhouden van de administratie, het opzijleggen van geld voor later en beter controleren van de financiële producten. Ook Lown (2011) ziet een verband tussen omgaan met geld en *self-efficacy*. Werknemers die goed zijn voorbereid op hun pensioen, hebben een hogere *self-efficacy*. Engelberg (2007) heeft in haar onderzoek niet onderzocht wat de relatie tussen *self-efficacy* en schulden is, maar de relatie tussen economische *self-efficacy* en het hebben van een nauwgezet spaarplan en een zorgvuldig uitgavenpatroon. De onderzoeksgroep van deze studie betreft studenten. Engelberg vindt een positieve relatie tussen *self-efficacy*, en sparen en zorgvuldig uitgeven.

* Bij cross-sectioneel onderzoek wordt iedere respondent eenmaal en op hetzelfde tijdstip geobserveerd, gemeten of ondervraagd. Dit in tegenstelling tot longitudinaal onderzoek: daarbij worden de waarnemingen of metingen bij ieder individu op een aantal achtereenvolgende tijdstippen herhaald, waardoor je ook veranderingen in beeld kunt brengen (Babbie, 2004).

2.4 BETEKENIS VAN HET MODEL VAN GEZOND FINANCIËEL GEDRAG VOOR INTERVENTIES

In dit hoofdstuk is uitgewerkt wat op basis van de theorie de gronden zijn om te mogen verwachten dat de inzet van een interventie leidt tot gezond(er) financieel gedrag. Het model veronderstelt dat mensen gezond(er) financieel gedrag vertonen als zij:

1. weten: financieel geletterd zijn;
2. kunnen: beschikken over (geloof in) financiële competenties;
3. handelen: het belangrijk vinden om de competenties te verwerven en in te zetten.

Op grond van deze veronderstellingen mag verwacht worden dat interventies effectief zijn als ze voorzien in deze drie randvoorwaarden of als er onder het ontwerp van een interventie een argumentatie ten grondslag ligt waarom een bepaald element niet ingevuld hoeft te worden. Een budgetcursus kan bijvoorbeeld ingericht zijn voor financieel geletterde mensen. In dat geval hoeft de budgetcursus niet te voorzien in het vergroten van kennis, maar wel in het aanleren van de competenties en het beïnvloeden van motivatie en, indien beperkt, het geloof in eigen kunnen.

3 INTERNATIONAAL ONDERZOEK: DE INZET VAN INTERVENTIES LEVERT WEINIG OP

In de afgelopen jaren trokken diverse wetenschappers de conclusie dat interventies om de financiële competenties van burgers te bevorderen, weinig opleveren. De bekendste representanten van deze conclusie zijn Willis (2008; 2011), Mandell (2012), Miller et al. (2014) en Fernandes et al. (2014). Ze verwoordden hun conclusies niet op dezelfde manier, maar de gemeenschappelijke deler is dezelfde: de inzet van interventies draagt er nauwelijks aan bij dat mensen gezonder financieel gedrag vertonen. De uitkomsten van de studies staan haaks op de verwachtingen die er in de maatschappij leven. In dit hoofdstuk wordt verkend hoe de winstwaarschuwing van de voornoemde wetenschappers gelezen moet worden.

In dit hoofdstuk wordt om te beginnen in paragraaf 3.1 toegelicht hoe de conclusies luiden van de twee in 2014 gepubliceerde meta-analyses. Vervolgens wordt in paragraaf 3.2 toegelicht wat de zeggingskracht is van de meta-analyses voor Nederland en in 3.3 hoe de uitkomsten van de meta-analyses geduid kunnen worden.

3.1 META-ANALYSES WIJZEN UIT DAT INTERVENTIES ONS GEDRAG NAUWELIJKS BEÏNVLOEDEN

In 2014 verscheen zowel de meta-studie *Financial Literacy, Financial Education en Downstream Financial Behaviors* van Fernandes et al. (2014) als de meta-studie *Can You Help Someone Become Financially Capable?* van Miller et al. (2014). Fernandes et al. zijn zeer resoluut in hun conclusie, namelijk dat interventies om financieel gezond gedrag te bevorderen doorgaans weinig effect hebben. Hoewel Miller et al. iets positiever zijn, geven ook zij aan dat er geen grote effecten zijn. Om tot die gedeelde conclusie te komen hebben ze de meta-analyses op verschillende manieren uitgevoerd. Om te beginnen worden per meta-analyse de belangrijkste conclusies beschreven. Vervolgens wordt kort toegelicht hoe de twee studies zich tot elkaar verhouden. De twee belangrijkste kengetallen zijn dat de studies samen betrekking hebben op 290 verschillende artikelen en dat er tussen de twee meta-analyses een overlap is van 66 artikelen.

Volgens Fernandes et al. verklaren interventies slechts 0,1 procent van ons financiële gedrag Fernandes et al. (2014) hebben 201 studies met elkaar vergeleken (dit waren 168 artikelen). Binnen die 201 hadden er 90 studies betrekking op de effecten van interventies om het financiële gedrag van mensen te beïnvloeden. De andere 111 studies hadden betrekking op het vergoten van financiële geletterdheid. 13 studies waren vormgegeven volgens de wetenschappelijke gouden standaard, te weten een *random control trial* (RCT). Bij een RCT worden de effecten gemeten aan

de hand van een vergelijking tussen een groep die werd blootgesteld aan een interventie, en een controlegroep waar dat niet voor geldt.

De belangrijkste conclusie van Fernandes et al. luidt dat de 90 interventies bedoeld om financieel gedrag te beïnvloeden slechts 0,1 procent van de variantie in het financiële gedrag verklaren. Het grootste deel van ons financiële gedrag wordt dus verklaard door andere variabelen dan de interventies. Denk daarbij onder meer aan persoonlijkheidskenmerken, self-efficacy, et cetera. Daarbij constateerden zij dat het effect van de interventies minder wordt, naarmate de tijd verstrijkt. Volgens de studie is er na 20 maanden of langer een verwaarloosbaar effect.

De 111 studies die het effect van de financiële interventies meten, verklaren 1,79 procent van de variantie in het financiële gedrag. Hoewel veel wetenschappers en ook professionals in het werkveld het er over eens zijn dat ‘financiële zelfredzaamheid’ meer is dan kennis, wordt daar in de meeste studies de nadruk op gelegd. In het merendeel van de 111 studies kregen mensen na afloop van een interventie een kennistest voorgelegd. De uitkomsten daarvan werden gebruikt om de *financial literacy* te meten en dat werd dan gebruikt als toets voor het effect.

De effecten van interventies zijn dus zeer beperkt. Toch vinden de onderzoekers ook nog duidelijke verschillen in effect tussen de interventies:

- blootstelling aan informatie 0,05 procent verklaarde variantie;
- meedoen in een programma voor financiële educatie 0,10 procent verklaarde variantie;
- verschillende vormen van financiële educatie 0,12 procent verklaarde variantie;
- coaching 0,14 procent verklaarde variantie;
- financiële educatie in scholen 0,15 procent verklaarde variantie;
- participatie in seminars of workshops 0,18 procent verklaarde variantie.

Volgens Miller et al. is er op deelonderwerpen wel vooruitgang

Miller et al. (2014) onderzochten 188 artikelen. In 47 artikelen is er een RCT-studie besproken. Miller et al. hanteren een bredere definitie van financiële educatie en betrekken dus andere interventies dan Fernandes. Bovendien is de opzet anders. Fernandes et al. (2014) hebben in hun meta-analyse gekeken naar financiële educatie als een totaalconcept. Miller et al. hebben voor hun statistische analyses naar deelgebieden gekeken. Zij onderscheiden onderwerpen zoals ‘sparen’, ‘pensioen’, ‘achterstanden in betalingen van leningen’ en ‘uitgaven bijhouden’. Als gevolg van deze opzet bevat de conclusie van Miller et al. niet een exact cijfer. De toon van hun conclusie is positiever dan die van Fernandes et al. Zij trekken de conclusie dat financiële educatie *kan* bijdragen aan het verbeteren van financieel gedrag, maar dat een groot deel van de interventies geen effect heeft. Van de 188 door hen beschouwde interventies dragen er 49 niet bij aan ander gedrag (oftewel 26%).

Dit rechtvaardigt volgens Miller de vraag of de kosten-batenanalyse van financiële educatie wel voldoende oplevert om door te gaan.

Miller et al. (2014) onderscheiden deelgebieden. Het meest optimistisch is ze over de inzet van financiële educatie op sparen en overzicht over de financiën. Er is echter geen effect gevonden voor de mate waarin mensen als gevolg van de inzet van interventies proberen om achterstanden in te lopen. Bij de andere onderwerpen, zoals ondernemersvaardigheden en educatie aan huiseigenaren, waren er onvoldoende gegevens beschikbaar om op dat deelgebied de meta-analyse uit te voeren.

In het artikel van Miller et al. is er nadrukkelijk aandacht besteed aan de impact van interventies op een *teachable moment*. Dit is het moment waarop onze ontvanbaarheid om bepaald gedrag te vertonen, groter is dan anders. Van alle in de artikelen beschreven studies hadden er 48 betrekking op een interventie die plaatsvond op een *teachable moment*. Van de 47 RCT-studies zijn er 18 uitgevoerd op een *teachable moment*. Voor een derde van de RCT's geldt dat er geen of heel weinig effect werd gevonden. Voor de RCT's waar wel impact gevonden wordt, geldt dat het effect vaak erg beperkt is. In de meeste gevallen gaat het om kleine effecten. Het is niet duidelijk wanneer Miller et al. (2014) spreken van een studie met weinig effect, wel is duidelijk dat studies met klein effect ook niet per se tot de studies met heel weinig effect worden gerekend. Zo wordt de studie van Giné, Karlan en Ngatia (2013), waarin het effect was dat de kans dat een persoon een verzekering afsloot met 1,3 procent toenam, omschreven als een studie met effect (terwijl er ook studies worden gekwalificeerd als hebbende een beperkt effect). De effecten die er zijn, zijn dus vaak beperkt.

Tabel 3.1 bevat een overzicht van de belangrijkste kengetallen in de twee studies.

Tabel 3.1 **Overzicht belangrijkste kerngetallen meta-analyses**

Fernandes et al. 2014	
Overlap met Miller et al.	66
Unieke artikelen (niet in Miller et al.)	102
Totaal aantal artikelen	168
Artikel met beschrijving zuivere <i>Random control trial</i>	13
Aantal artikelen dat studie beschrijft met pre-post of Quasi experimenten	65
Aantal artikelen dat studie beschrijft waarbij financiële competentie is gemeten (geen experiment)	104
Miller et al. 2014	
Overlap met Fernandes et al.	66
Unieke artikelen (niet in Fernandes)	122
Totaal aantal artikelen	188
Aantal artikelen met studie waar effect is gevonden	148
Aantal artikelen met studie waar zeer klein effect is gevonden	5
Aantal artikelen met studie waar geen effect is gevonden	35
Artikel met beschrijving zuivere <i>Random control trial</i>	47
RCT-studie waar effect is gevonden	33
RCT-studie waar zeer klein effect is gevonden	3
RCT-studie waar geen effect is gevonden	11
Artikelen met studie waar de interventie is gelinkt aan <i>teachable moment</i>	48
Studie waar effect is gevonden	39
Studies geen effect	9

Voorbeelden van interventies met nauwelijks of geen effect

Om een indruk te geven van het gebrek aan effecten bij interventies bevat deze paragraaf een aantal beschrijvingen van interventies die nauwelijks of geen effect hadden. Voor veel van de niet-effectieve interventies geldt dat kennisoverdracht de kern van de interventie is.

De interventies die in deze paragraaf kort worden beschreven zijn:

1. stimuleren spaargedrag door inzet groepsbijeenkomsten gedurende negen maanden;
2. pensioenvoorlichting;
3. voorkomen faillissementen door ondernemers te trainen in ondernemen en boekhouden.

1. Stimuleren spaargedrag door de inzet van groepsbijeenkomsten gedurende negen maanden

Barua, Shastry en Yang (2012), hebben onderzoek gedaan naar een programma gericht op Filipijnse vrouwelijke werknemers in Singapore. Zij houden zelf weinig geld over, omdat ze veel geld overmaken naar het thuisland. Speciaal voor deze vrouwen zijn er programma's opgezet gericht op sparen en het onder controle hebben van het geld dat naar huis gestuurd wordt. De onderzochte interventie zijn groepen van tien tot twaalf deelnemers, die elke maand drie uur bij elkaar komen, gedurende negen maanden. Bij de bijeenkomsten is een 'life-planning coach' aanwezig en worden spaardoelen en prioriteiten besproken. De coaches zijn goed getraind en werken met een gestandaardiseerd curriculum. Er komen vier punten aan bod: het belang van sparen en redenen om te sparen, nee leren zeggen tegen onnodige uitgaven (zowel zelf als tegen de familie in het thuisland), controle krijgen over de geldstroom naar het thuisland en tot slot visualisering en bereiken van je doelen. Om te zorgen dat de vrouwen ook buiten de klaslokalen aan de slag gaan, wordt er een *peer-support-group* geregeld. Daarnaast ontvangen de vrouwen elke week een sms van een ander lid van de groepen.

Er is geen effect gevonden op financiële kennis, uitkomsten of gedrag. Sterker nog, de educatie heeft een negatief effect op het spaargedrag van de deelnemers. Het kan zijn omdat ze er bewuster voor kiezen om geld over te maken naar het thuisland, maar daar is geen bewijs voor gevonden.

2. Pensioenvoorlichting

Hung en Yoong (2010) hebben het effect van advies onderzocht op pensioensparen. Zij hebben drie groepen onderscheiden: de eerste groep kreeg geen advies, de tweede groep kreeg ongevraagd advies en de laatste groep mocht kiezen of ze advies wilden ontvangen. Ongevraagd advies heeft geen effect. Bij de groep die zelf kiest voor advies, is er wel effect. Maar dat kan te maken hebben met zelfselectie-effecten. De groep die kiest voor advies, is de groep die denkt wat aan het advies te hebben.

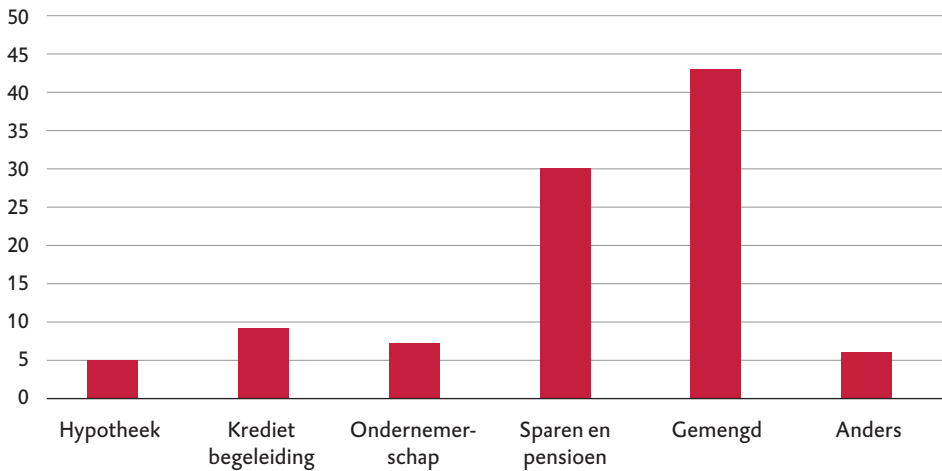
3. Voorkomen faillissementen door ondernemers te trainen in ondernemen en boekhouden

Bruhn en Zia (2011) hebben onderzoek gedaan naar training voor ondernemers in Bosnië en Herzegovina. De training bestond uit zes modules waarin de basis van ondernemen en boekhouden (zoals het scheiden van persoonlijke en zakelijke financiën) centraal stond. Ook is er ingegaan op investeringen en groeistrategieën. De training vond plaats in groepen van zes personen en bestond uit drie keer drie uur training. Hoewel er wat positieve uitkomsten waren (de groep die training ontving, verbeterde de uitvoering van het bedrijf en deed meer investeringen), leidden de trainingen niet tot minder faillissementen of mislukte start-ups.

3.2 WAT IS DE ZEGGINGSKRACHT VAN DE META-ANALYSES OVER DE NEDERLANDSE INTERVENTIES?

De reden om de internationale meta-analyses te beschouwen, is om antwoord te geven op de vraag of het mogelijk is om financiële competenties duurzaam te bevorderen. In deze paragraaf wordt toegelicht dat de interventies die deel uitmaken van de meta-analyses, in grote mate verschillen van de interventies die in Nederland veel worden ingezet.

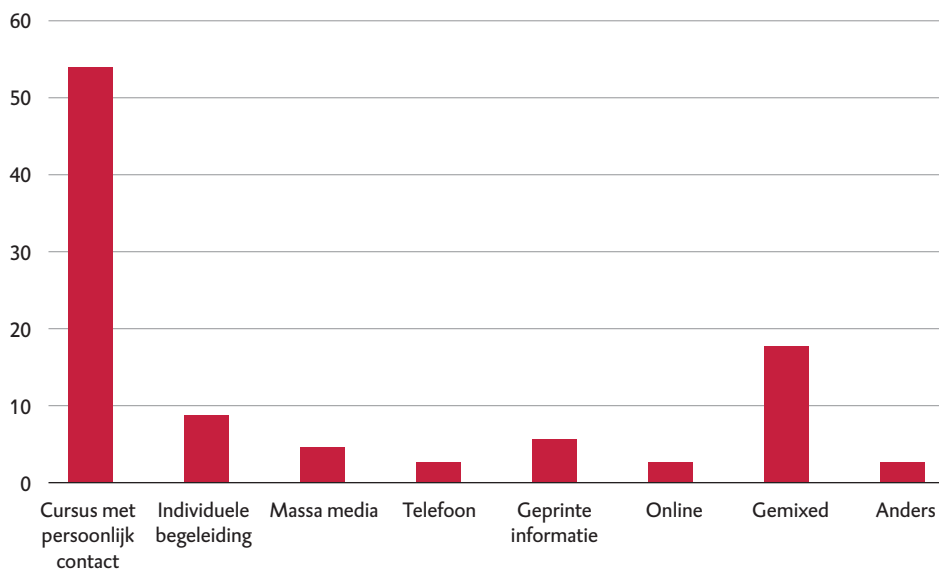
Er zijn twee belangrijke verschillen tussen de bulk aan onderzochte interventies in de meta-analyses en de interventies die in Nederland veel worden ingezet. Om te beginnen worden interventies om financiële competenties te bevorderen in Nederland in hoge mate ingezet in de context van schuldenproblematiek. Veel interventies zijn gericht op het verbeteren van het financiële gedrag van mensen met schulden (zie hoofdstuk 4). Dit is een groot verschil met bijvoorbeeld de *vs*, waarin veel meer interventies worden ingezet om überhaupt te voorkomen dat mensen in financiële problemen komen. Figuur 3.1 bevat een overzicht van de studies die deel uitmaken van de meta-analyse van Miller et al. Daarin is te zien dat de belangrijkste onderwerpen van de interventies sparen en pensioen, kredietbegeleiding en ondernemerschap zijn. In Nederland komen deze onderwerpen ook wel aan de orde. Maar veel vaker zijn interventies gericht op het leren opstellen van een budget, leren omgaan met verleidingen, leren treffen van betalingsregelingen die je kunt nakomen of het aanvragen van inkomensondersteunende voorzieningen, zoals toeslagen of bijzondere bijstand.

Figuur 3.1 Onderwerp van de financiële educatie

Bron: Miller et al., 2014 (p. 14).

Een tweede belangrijk verschil tussen de interventies die deel uit maken van de meta-analyses en de veel in Nederland ingezette interventies, is de vorm waarin de interventie wordt aangeboden. In Nederland worden veel interventies individueel aangeboden. Veel studies in de meta-analyses hebben betrekking op groepsgewijze interventies (figuur 3.2).

Tussen Nederland en de studies in de meta-analyses zijn er dus grote verschillen in zowel de onderwerpen waar interventies betrekking op hebben, als in de vorm. Deze verschillen leveren een beperking op voor de mate waarop de conclusies van de meta-analyses een-op-een van toepassing kunnen worden verklaard op de Nederlandse situatie (waarmee overigens nadrukkelijk *niet* is gezegd dat de uitvoering in Nederland effectief is).

Figuur 3.2 Wijze van financiële educatie

Bron: Miller et al., 2014 (p. 14).

3.3 HOE MOETEN DE UITKOMSTEN VAN DE META-ANALYSES GEDUID WORDEN?

De centrale vraag die aan dit paper ten grondslag ligt, luidt of het mogelijk is om door gerichte interventies te bevorderen dat burgers gezond(er) financieel gedrag vertonen. Op basis van de meta-analyses van Fernandes et al. en Miller et al. bestaat de neiging om deze vraag ontkennend te beantwoorden. Toch is voorzichtigheid daarbij geboden. Fernandes wijst in dit kader zelf op de beperkte spreiding in de studies die in de meta-analyse zijn betrokken. *“Those wishing to draw policy conclusions from our work must understand that many innovative forms of financial education have never been studied empirically”* (Fernandes et al., 2014, p. 30). Voor de onderliggende studies geldt dat er sprake is van een oververtegenwoordiging van lesmethoden op scholen, pensioenvoorlichting en interventies gericht op (beter) verzekeren en investeren. Daarnaast zijn er nog drie andere kanttekeningen te plaatsen.

Een eerste kanttekening bij de meta-analyses is dat allerlei soorten interventies en onderwerpen samen worden genomen. Zoals aangegeven, bestaat financieel gezond gedrag uit verschillende gebieden. Het kan goed zijn dat de interventies voor bijvoorbeeld het bijhouden van de administratie wel werken, maar de interventies gericht op verzekeren niet. Alsemgeest (2015) wijst bijvoorbeeld op het belang dat mensen leren hoe ze hun dagelijkse financiën goed kunnen bijhouden.

Dit zijn de eerste drie competentiegebieden van het Nibud. Investeren en pensioenplannen zijn zaken die volgens haar aan professionals moeten worden overgelaten. Inzetten op interventies die gericht zijn op het vergroten van het goed kunnen managen van de dagelijkse financiën is volgens haar dus van groot belang. Doordat in de meta-analyses alle interventies zijn samengenomen, is niet te onderscheiden of en welke interventies gericht op de dagelijkse financiën wel effect hebben.

Een tweede kanttekening heeft betrekking op het gegeven dat er in de meta-analyses geen aandacht wordt besteed aan elementen die werken voor een specifieke groep. In de meta-analyses wordt met name gekeken naar de *effectsize* van de interventie. Dit wil zeggen het effect van de interventie op de hele groep aan wie de interventie wordt aangeboden. Voor diverse studies geldt dat het effect van een interventie beperkt of nihil is, terwijl er wel positieve deeleffecten zijn. Door de focus te leggen op de *effectsize* tellen positieve deeleffecten niet mee in het oordeel in de meta-analyses. Lusardi en Mitchell (2014) concluderen dat juist van programma's die gericht zijn op specifieke groepen, meer effect verwacht kan worden en dat het dus van belang is de werkzame elementen voor specifieke groepen te onderzoeken.

Een derde kanttekening is dat veel interventies tot doel hebben de financiële geletterdheid te vergroten. In het vorige hoofdstuk is op theoretische gronden geconstateerd dat financiële geletterdheid een belangrijke randvoorwaarde is voor gezond financieel gedrag, maar dat het vergroten daarvan niet volstaat om gedrag te beïnvloeden. Als er in een interventie wordt ingezet op kennisoverdracht en er wordt vervolgens geconstateerd dat het gedrag niet veranderd, hoeft dat niet te betekenen dat de interventie niet effectief is. Als de interventie eraan bijdraagt dat de deelnemer meer kennis krijgt, is de interventie effectief. Het beperkte doel – te weten kennisvermeerdering – is alleen niet genoeg om gezond(er) financieel gedrag te bevorderen.

Aan deze drie kanttekeningen die betrekking hebben op de studies die ten grondslag liggen aan de meta-analyses, moet ook nog de constatering worden toegevoegd dat er substantiële verschillen zijn tussen de onderzochte interventies en de in Nederland veel aangeboden interventies.

Op de vraag hoe de meta-analyses geduid moeten worden, kan dus een tweeledig antwoord worden gegeven. Enerzijds laten de meta-analyses zien dat de *effecten* van de onderzochte interventies (zeer) beperkt zijn. De betrokken professionals hebben met de beste intenties interventies ontworpen, maar het bevorderen van gezond(er) financieel gedrag lijkt een hele opgave. De meta-analyses voorzien ons van belangrijke conclusies die serieus genomen moeten worden. Anderzijds is de *diversiteit* van de onderzochte interventies gering, is er alleen naar *effectsize* geke-

ken, zijn veel interventies gericht op *kennisvermeerdering* en lijkt maar een heel beperkt deel van de onderzochte interventies op de interventies die veel worden ingezet in *Nederland*. Deze vier beperkingen brengen met zich mee dat de conclusie dat het geen of weinig zin heeft om interventies in te zetten om financieel gedrag duurzaam te verbeteren, op grond van het beschikbare materiaal te kort door de bocht is. Het materiaal biedt onvoldoende inzichten die toepasbaar zijn op Nederland.

4 NEDERLAND: WE WETEN NIET WAT DE INZET VAN INTERVENTIES OPLEVERT

Er wordt in Nederland nauwelijks onderzoek gedaan naar de effectiviteit van interventies. De belangrijkste conclusie van dit hoofdstuk luidt derhalve dat we in Nederland niet goed weten wat het effect is van ons handelen om gezond financieel gedrag te bevorderen. Als er al onderzoek is uitgevoerd, dan vond dat zelden plaats aan de hand van de gouden onderzoeksstandaard van een controlegroep. Alleen een interventie van Menzis om mensen een financiële quick scan te bieden, voldoet aan die eis (Jungmann & Karssenbergh, 2014). Door op een rij te zetten wat er wel bekend is, biedt dit hoofdstuk een mooie basis voor nader onderzoek. Op de hogescholen wordt op dit moment bijvoorbeeld gewerkt aan een gedeelde onderzoeksagenda met de NVVK. (branchevereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren). De ambitie is om op een later moment ook de universiteit op deze agenda aan te sluiten.

Bij de afbakening van deze studie is toegelicht dat interventies gericht op jongeren geen deel uitmaken van deze achtergrondstudie. Tegelijkertijd laat een analyse van het onderzoek naar effecten van interventies zien dat lesmethoden in Nederland van alle beschikbare interventies het best onderzocht zijn. Er is ook onderzoek beschikbaar naar de effectiviteit van screeningsinstrumenten. Dit zijn geen interventies gericht op burgers, maar wel interventies om mensen te ondersteunen beter financieel gedrag te gaan vertonen. Immers, de instrumenten geven aan welke interventies er nodig zijn voor de burger. Door in paragraaf 4.6 uit te werken wat er bekend is over de effectiviteit van lesmethoden en screeningsinstrumenten, voorziet dit hoofdstuk in een totaaloverzicht van de beschikbare kennis. De inhoud van paragraaf 4.6 wordt in de nadere beschouwingen in de hoofdstukken daarna verder buiten beschouwing gelaten.

4.1 WAT ZIJN DE MEEST INGEZETTE INTERVENTIES EN WAT IS ER BEKEND OVER DE EFFECTIVITEIT?

Interventies om de financiële competenties van burgers te bevorderen worden op allerlei manieren ingericht. Om te beginnen zijn er interventies die gericht zijn op het beïnvloeden van ons onbewuste gedrag (hoofdstuk 2), terwijl andere interventies juist zijn gericht op het beïnvloeden van het bewuste gedrag. Dit paper heeft betrekking op de laatste categorie. In dat kader worden interventies op allerlei manieren vormgegeven. Een interventie kan gericht zijn op een individu of op een groep. Bestaan uit een eenmalige activiteit of uit meerdere activiteiten. Daarbij verschilt de focus ook van interventie tot interventie. In de ene interventie ligt de nadruk op het overdragen van kennis, terwijl in de andere interventie er meer

aandacht is voor aanleren van vaardigheden of het motiveren van de deelnemer om anders met geld om te gaan.

In deze paragraaf worden de meest ingezette interventies besproken. Tabel 4.1 bevat een overzicht van de belangrijkste kenmerken van voor de beschreven interventies.

Tabel 4.1 **Interventies in Nederland**

Soort interventie	Focus	Duur Interventie	Fase	Karakter	Belangrijkste aanbieders
Budget-coaching	Individu	Varieert van 1x tot enkele maanden	Kan preventief Meestal curatief	Vrijwillig	Schuldhelpverlening, tweede lijn (GGZ, verslavingszorg etc.), commerciële aanbieders, schuldeisers, vrijwilligersorganisaties
Budget-cursus	Groep	4 à 6 bijeenkomsten	Kan preventief Meestal curatief	Vrijwillig/ Verplicht	Schuldhelpverlening, maatschappelijke dienstverlening, kredietbanken, Nibud
Overnemen financiën	Individu	Varieert maar doorgaans voor langere tijd	Kan preventief Meestal curatief	Vrijwillig/ Verplicht	Gemeenten, kredietbanken, commerciële aanbieders, beschermingsbewindvoerders
Voorlichting	Groep/ Individu	Doorgaans Eenmalig	Preventief en curatief	Doorgaans vrijwillig	Gemeenten, kredietbanken, maatschappelijk werk, Wijzer in geldzaken, werkgevers

4.2 BUDGETCOACHING

Het doel van budgetcoaching is om burgers te leren om verantwoord met hun geld om te gaan en indien relevant gebruik te maken van de inkomensondersteunende voorzieningen. Budgetcoaching is een interventie die individueel wordt aangeboden. De ondersteuning kan eenmalig zijn, maar doorgaans krijgt de burger in meerdere sessies ondersteuning.

Budgetcoaching wordt door allerlei partijen aangeboden. Vrijwilligersorganisaties zijn in de afgelopen jaren uitgedaagd tot een belangrijke aanbieder. Duizenden vrijwilligers bezoeken wekelijks huishoudens om ze te coachen om de administratie (weer) zelf ter hand te nemen. In de publieke dienstverlening biedt van oudsher het maatschappelijk werk vaak budgetcoaching aan. Tegenwoordig is deze taak in veel gemeenten belegd bij de wijkteams. Budgetcoaching wordt ook wel aangeboden door tweedelijnsvoorzieningen specifiek voor de eigen cliënten. Denk in dat kader aan budgetcoaching als onderdeel van verslavingszorg, GGZ-ondersteuning of jeugdzorg. Heel af en toe wordt er budgetcoaching aangeboden op mbo-opleidingen (Van Heijst & Verhagen, 2010). In de private markt zijn er budgetcoaches actief die zich door burgers laten inhuren om tegen betaling ondersteuning te bieden bij het aanleren van financiële competenties. Deze budgetcoaches worden ook wel ingehuurd door grote schuldeisers (bijvoorbeeld banken of woningbouwcorporaties) of werkgevers.

De inhoud van budgetcoaching verschilt enorm van aanbieder tot aanbieder. Het Nibud en hogescholen leiden wel mensen op tot budgetcoach, maar vooralsnog ontbreekt het aan een landelijk profiel met kwaliteitseisen. Ook zonder relevante opleiding mag iedereen budgetcoaching aanbieden. Het gevolg hiervan is dat er grote verschillen zijn in de inhoud van budgetcoaching. De ene budgetcoach leert mensen vooral om een begroting te maken (wat een vrij technische aangelegenheid is), terwijl de andere budgetcoach juist met mensen aan de slag gaat om hun impulsen te onderdrukken (en zo het budget niet te overschrijden). Ditzelfde contrast is er in de breedte van de ondersteuning. De ene budgetcoach vat de coaching heel beperkt op (zorgen dat de uitgaven passen binnen het beschikbare inkomen), terwijl de andere budgetcoach ook aandacht besteedt aan andere zaken, zoals noodzakelijke verzekeringen of pensioenopbouw.

Omvang en fase

Het is niet bekend hoeveel mensen er gebruikmaken van budgetcoaching. Het is niet precies bekend hoeveel vrijwilligers actief zijn. Het landelijk steunpunt thuisadministratie schat in dat er ongeveer zeventuizend actieve en geschoolde vrijwilligers zijn in Nederland (LSTA, 2015).

Budgetcoaching kan preventief ingezet worden om financiële problemen te voorkomen, maar in de meeste gevallen zijn financiële problemen de aanleiding om er gebruik van te maken. Als het preventief wordt ingezet, zijn vrijwilligersorganisaties doorgaans de aanbieder (bijvoorbeeld na het overlijden van een partner die altijd de financiën deed).

Effecten

Er is weinig bekend over de effecten van budgetcoaching. De lectoraten schulden en incasso van de Hogeschool Utrecht en armoede en participatie van de Hogeschool van Amsterdam hebben drie inventarisaties uitgevoerd naar de ervaringen van deelnemers aan de interventies thuisadministratie van Humanitas (vrijwilligerswerk), budgetcoaching op een ROC en adviesgesprekken bij een afdeling voor schuldhulpverlening (Jungmann et al., 2012). Voor alle drie de interventies geldt dat de onderzoeksopzet niet voorzag in een controlegroep. Deelnemers zijn bevraagd op hun ervaringen. De uitkomsten van de inventarisaties moeten eerder beschouwd worden als indicaties dan als harde beelden. Tabel 4.2 bevat een weergave van de bestudeerde interventies, de opzet van de studie en de uitkomsten.

Tabel 4.2 Budgetcoaching

Interventie	Opzet studie	Uitkomsten
Thuisadministratie Humanitas (Jungmann et al. 2012)	Interviews met de coördinator, met vijf vrijwilligers en met vier cliënten	Een deel van de cliënten heeft stapjes gezet om de administratie weer zelf ter hand te nemen. Voor anderen is dat te hoog gegrepen. Na afloop van thuisadministratie is de administratie geordend maar er blijft ondersteuning nodig.
Budgetspreekuur op ROC (Jungmann et al. 2012)	Vijf interviews met de budgetcoaches en 34 leerlingen vulden een web-enquête in	De budgetcoaching draagt er vooral aan bij dat de jongeren de beperkingen van hun budget gaan beseffen.
Adviesgesprekken bij afdeling schuldhulpverlening (Jungmann et al. 2012)	89 personen die gebruikmaakten van het adviesgesprek zijn na afloop ondervraagd wat dat opleverde.	De meesten wisten beter wat ze gezien hun situatie moesten doen. Beter in staat om een overzicht van inkomsten en uitgaven te maken en wisten beter wat ze in communicatie met crediteuren moesten doen.

Op dit moment lopen er twee promotieonderzoeken naar de effecten van thuisadministratie. De Hogeschool Utrecht rondt in 2016 een meerjarig onderzoek af naar de effecten van thuisadministratie bij Humanitas.

4.3 BUDGETCURSUS

Het doel van een budgetcursus is burgers te leren om hun financiën goed te beheeren. Een budgetcursus is een groepsgewijze interventie. Een cursus omvat doorgaans drie à zes bijeenkomsten.

Er zijn allerlei partijen die budgetcursussen geven. De meeste cursussen worden gegeven door het maatschappelijk werk, vrijwilligers en medewerkers van ketenpartners zoals verslavingszorg of GGZ. De deelname aan een budgetcursus is in principe vrijwillig. Alleen mensen die gebruikmaken van schuldhulpverlening, worden er wel toe verplicht. Lange tijd lag de nadruk in budgetcursussen op de overdracht van technische kennis (Wat is het verschil tussen maandlasten en jaarlijkse kosten? Hoe maak je een budget? Hoe vraag je een toeslag aan?). In de afgelopen jaren is er meer aandacht gekomen voor het gedragsaspect van schulden. Steeds vaker staan er ook andere onderwerpen op de agenda (Hoe ga ik om met verleidingen? Wat maakt dat ik mijn eigen goede voornemens toch telkens weer breek?).

Er zijn tal van budgetcursussen in omloop. Het Nibud heeft bijvoorbeeld de cursus 'Omgaan met geld' ontwikkeld. Deze cursus wordt door allerlei partijen aangeboden. De Nibud-cursus is in allerlei varianten in omloop. Er zijn allerlei partijen (gemeenten, kredietbanken, maatschappelijk werk etc.) die de bestaande cursus naar eigen inzicht hebben bewerkt. Omgaan met geld is dan als uitgangspunt genomen voor een nieuwe variant. Er zijn ook budgetcursussen voor specifieke

doelgroepen. Voorbeelden van specifieke groepen zijn: vluchtelingen, zzp'ers, jonge moeders et cetera.

Omvang en fase

Het is niet bekend hoeveel budgetcursussen er per jaar worden gegeven. Een budgetcursus kan preventief worden ingezet, maar in veruit de meeste gevallen schrijven mensen zich in voor een cursus als er (forse) financiële problemen zijn.

Effecten

Van alle interventies die in Nederland worden ingezet, zijn budgetcursussen en lespakketten op scholen het meest bestudeerd. Desondanks is er weinig kennis over de effecten. Het ontbreekt vooral nog aan gedegen onderzoek (met een controlegroep) en er zijn grote verschillen in opzet tussen de verschillende budgetcursussen die worden aangeboden. Het best onderzocht zijn de budgetcursus die wordt gegeven bij de Voedselbank in Amsterdam (Hoogland & Van de Beek, 2010; Hoogland & Berg, 2012; 2013; 2014) en de Nibud-budgetcursus (Jungmann et al., 2012). Daarnaast heeft de Hogeschool van Amsterdam een groot onderzoek uitgevoerd naar mogelijkheden om mensen te motiveren om deel te nemen aan een budgetcursus (Van Dam, Klaver, Van der Weijden & Witte, 2014) In het HvA-project is dus niet geëvalueerd wat de effecten zijn van een budgetcursus.

Tabel 4.3 bevat een weergave van de bestudeerde interventies, de opzet van de studie en de uitkomsten.

Tabel 4.3 Budgetcursussen

Interventie	Opzet	Uitkomsten
Training voedselbank Amsterdam (Hoogland & Van de Beek 2010; Hoogland & Berg, 2012; 2013; 2014)	2010: vervolg enquête 37 deelnemers, participerende observatie in 9 bijeenkomsten in 5 stadsdelen, diepte interview met 3 oud deelnemers 2012: interviews met 48 deelnemers 2013: Interviews met 46 deelnemers 2014: Er is een uitgebreid evaluatieprogramma opgestart met participerende observaties en interviews. De definitieve resultaten komen in 2016 beschikbaar.	Budgetcursus kan bijdragen aan een toename van de bereidheid om post te openen en inzicht in de financiën. Daarnaast zeggen oud deelnemers dat de cursus bijdraagt aan groei van eigenwaarde en een verbeterde toegang tot voorzieningen. De eerste resultaten van het uitgebreide evaluatieprogramma laten zien dat ook de kennis wordt vergroot en deelnemers assertiever worden.
Nibud-budgetcursus (Jungmann et al., 2012)	26 interviews met oud deelnemers aan de Nibud budgetcursus	Oud deelnemers zeggen na afloop meer vertrouwen te hebben in eigen kunnen, beter weten hoe ze geldzaken moeten aanpakken en weten wat te doen als ze het niet weten. De meeste deelnemers zeggen dat ze bewuster met hun geld omgaan en hebben meer het gevoel dat ze invloed hebben op hun financiën.
Budgetcursussen in het algemeen (Jungmann, Calkoen, Den Hartogh & Wesdorp, 2014)	Groepsgesprek met 10 uitvoerders van verschillende budgetcursussen	Budgetcursus kan deelnemers meer grip geven.

4.4 OVERNEMEN VAN DE FINANCIËN

Er zijn interventies die als doel hebben om tijdelijk de verantwoordelijkheden van de burger over te nemen. Hoewel dit geen interventie is gericht op gedragsverandering, wordt dit in Nederland wel gezien als een belangrijke interventie om de financiën weer op orde te kunnen brengen. Om die reden is overnemen hier – enigszins gekunsteld – toch opgenomen.

De lichtste vorm is inhouden en doorbetalen. Met name gemeenten doen dit bij bijstandsgerechtigden. De zorgpremie, huur en/of energie worden ingehouden op de uitkering en direct uitgekeerd aan de zorgverzekeraar, verhuurder of het energiebedrijf. Een iets uitgebreidere variant is budgetbeheer. De burger laat zijn of haar inkomen of uitkering naar de budgetbeheerder storten. Deze betaalt de vaste lasten en eventuele andere rekeningen. Door deze betalingen voor de burger te verrichten wordt verzekerd dat betalingen op tijd plaatsvinden. In het begin heeft de burger vaak weekgeld. In de loop van de tijd gaan burgers steeds meer betalingen (weer) zelf verrichten. Vaak wordt budgetbeheer dan gecombineerd met budgetcoaching. De burger leert dan stap voor stap om weer alle betalingen zelf te verrichten. De meest vergaande interventie is beschermingsbewind. Van deze interventie kan een burger alleen gebruikmaken als hij door de rechter tot deze interventie is toegelaten. De beschermingsbewindvoerder heeft als opdracht om alle financiën te regelen (indienen aangifte inkomstenbelasting, aanvragen bijzondere bijstand, corrigeren toeslagen etc.). Bij een klein beperkt deel van de afnemers is het de bedoeling dat ze op termijn hun administratie weer zelf ter hand gaan nemen.

Budgetbeheer is een individuele voorziening. In de publieke dienstverlening zijn kredietbanken en gemeenten de belangrijkste aanbieders van budgetbeheer. Burgers hoeven hier doorgaans niet voor te betalen. In de private markt wordt ook op commerciële basis budgetbeheer aangeboden. Burgers betalen dan een bedrag rond de 60 à 70 euro per maand. Deze kosten komen niet in aanmerking voor een vergoeding uit de bijzondere bijstand. Beschermingsbewindvoerders zijn commerciële dienstverleners die door de rechter worden aangewezen voor een dossier. De burger betaalt ongeveer 80 euro per maand voor het bewind. Als de burger een laag inkomen heeft, dan worden de kosten vergoed uit de bijzondere bijstand.

Omvang en fase

Het is niet bekend hoeveel mensen er gebruikmaken van inhouden en doorbetalen, budgetbeheer of beschermingsbewind. Voor alle drie de vormen geldt dat ze preventief ingezet kunnen worden, maar dat er in de meeste gevallen al (substantiële) schulden zijn als het wordt ingezet (Den Hartogh & Kerckhaert, 2014). Wel is bekend dat leden van de NVVK in 2013 ongeveer 50.000 mensen in budgetbeheer hadden (NVVK, 2014).

Effecten

Er is geen onderzoek beschikbaar naar de effecten van interventies om de financiën over te nemen.

4.5 VOORLICHTING

Er wordt op allerlei manieren en over allerlei onderwerpen voorlichting gegeven aan burgers om daardoor de financiële competenties te vergroten. Werknemers worden voorgelicht over het belang om voor hun pensioen te sparen. Minima worden voorgelicht hoe je kunt rondkomen van een klein inkomen. Soms wordt er invulling gegeven aan hele specifieke voorlichting. Zo heeft de zorgverzekeraar Menzis bijvoorbeeld een tijdje een pilot uitgevoerd om mensen met twee maanden premieachterstand te wijzen op de mogelijkheid om gebruik te maken van een financiële quick scan bij de Stadsbank Oost-Nederland.

Er zijn ook grote verschillen in de vorm. Er vindt voorlichting plaats via websites (bijvoorbeeld www.zelfjeschuldenregelen.nl of www.berekenuwrecht.nl), via stukken in papieren media (kranten en tijdschriften), via speciaal uitgebrachte folders of via een geldkrant. Maar ook financiële cafés, voorlichtingsavonden in bibliotheken, wijkcentra of op scholen en spreekuren worden ingezet om te voorzien in voorlichting.

Omvang en fase

Het is niet bekend hoeveel voorlichting er wordt gegeven. Voorlichting is zowel gericht op mensen die nog geen financiële problemen hebben als op mensen met beginnende of grote schulden.

Effecten

Er is weinig onderzoek beschikbaar over de effecten van voorlichting. Er zijn twee onderzoeken beschikbaar. De eerste betreft een analyse van de baten die gebruikers van de site www.zelfjeschuldenregelen.nl ervaren (Jungmann et al. 2012). Via een webenquête zijn 189 gebruikers ondervraagd. Vervolgens zijn er 10 verdiepende interviews gehouden. De uitkomst van de bevraging luidt dat de gebruikers zeggen dat zij dankzij de site een beter beeld van de eigen situatie hebben, beter weten hoe ze hun situatie kunnen aanpakken en vaker doelen zijn gaan stellen. De helft van de geïnterviewden zegt door de site gemotiveerd te zijn om echt aan de slag te gaan.

Het tweede onderzoek betreft het een onderzoek waarin is gewerkt met de gouden standaard van een random control trial. Verzekerden met twee maanden premieachterstand werden actief opgezocht om hen uit te nodigen om gebruik te maken van een financiële quick scan bij de Stadsbank Oost-Nederland. Van de ruim

1300 personen die actief zijn benaderd, heeft 4 procent gebruikgemaakt van de quick scan (Jungmann & Karssenberg, 2014).

4.6 INZICHTEN IN EFFECTEN LESMETHODEN EN SCREENINGSINSTRUMENTEN

Van alle interventies die in Nederland worden ingezet, zijn lespakketten op scholen en budgetcursussen het meest bestudeerd. De afgelopen jaren is er een veelheid aan lespakketten ontwikkeld voor verschillende onderwijsniveaus. De inmiddels opgeheven stichting ‘Weet wat je besteedt’ ontwikkelde met sponsoring van onder meer banken diverse lespakketten. Ook het Nibud, de Nederlandse vereniging voor banken, afzonderlijke banken zoals de ABN Amro en de Hogeschool Utrecht ontwikkelde lespakketten.

Omvang en fase

Het is niet bekend hoe vaak de lespakketten worden ingezet. Het lespakket van Bank voor de Klas (waarin bankmedewerkers het lespakket met een groep 7 of groep 8 basisschool) werd in 2016 totaal 4859 keer ingezet (NVB, 2016).

Effecten

Lespakketten op scholen zijn de enige interventies die op behoorlijke schaal en degelijk zijn onderzocht. In de onderzoeken is weliswaar niet voorzien in een controlegroep, maar er zijn wel degelijk onderzoekdesigns toegepast met een voor- en nameting en soms nog een derde meting op een later tijdstip. De algemene conclusie luidt dat de huidige lespakketten weinig tot niets opleveren.

Tabel 4.4 bevat een weergave van de bestudeerde interventies, de opzet van de studie en de uitkomsten.

Tabel 4.4 **Onderwijsmodules**

Interventie	Opzet	Uitkomsten
Bank voor de klas (Madern, Jungmann, van der Werf & Schonewille, 2014)	312 leerlingen uit de groepen 7 en 8 vulden een voor- en nameting in. De nameting werd 2 à 4 weken na de gastles afgenomen. De leerlingen kregen 8 vragen over houding, kennis en rekenvaardigheid.	66 procent leerlingen heeft hogere score bij nameting. Bij 20% is er geen verschil. Gemiddeld van gingen ze vooruit van 4,28 naar 5,19. Dit is een 11% hogere score. Groep 8 gaat gemiddeld meer vooruit dan groep 7. Leerlingen groep 8 weten bij aanvang ook al meer.
Impact meting budget challenge (Bleeker, Witvliet & Jungmann 2015a)	Het lespakket bestaat uit twee gastlessen. De leerlingen kregen drie vragenlijsten. 605 leerlingen vulden de eerste lijst in. 86 leerlingen vulden alle drie de lijsten in (respons 14,2%).	Op de indicator financiële zelfredzaamheid (overzicht hebben over inkomsten en uitgaven, het plannen en koopgedrag) sterk positieve verandering tussen eerste en tweede meetmoment. Ook na een maand nog zichtbaar. Ook maken ze een beter onderscheid tussen oorzaken en gevolgen van schulden. Significant verschil. Mobiel telefoongedrag geen verschil. Vlak na de workshop houden ze meer bij hoeveel ze bellen maar na een maand is dat verschil verdwenen.
Financieel studieplan (Witvliet, Bleeker & Jungmann, 2015)	De studenten werd gevraagd om drie keer een vragenlijst in te vullen. Vooraf, 2 en 4 maanden na gebruik financieel studieplan. Een kwart heeft de 3 lijsten ingevuld (n=180).	Significante vooruitgang op verantwoord besteden. Minder vaak vooruitgang op geldtekort. Geen impact op vermogen om hun financiën in kaart te brengen en het bewust kiezen van producten. Jongeren tussen 19 en 22 lijken vaker bewust te kiezen. Bovendien kiezen studenten zonder DUO-lening wat vaker bewust financiële producten dan studenten met een DUO-lening.
Money matters (Bleeker, Witvliet & Jungmann, 2015b)	Een vragenlijst voor en een vragenlijst na de les. De eerste lijst is door 303 jongeren ingevuld, de tweede door 50 jongeren (respons 16,5%)	Money matters heeft geen positieve impact op de financiële competenties van leerlingen
Bright about money (Bleeker, Witvliet & Jungmann, 2015c)	Twee vragenlijsten. Eerste 221 jongeren tweede 66 jongeren. Respons 29,9%	Twee conclusies: geen significante verschillen gevonden. Wel indicatie dat jongeren aangeven dat als ze op het punt staan iets te kopen dat ze dan wat meer rekening houden met toekomstige uitgaven.
Educatief jeugdtheater (Jungmann et al., 2012)	165 mbo-scholieren na afloop bevroegd	Leerlingen pikken de boodschap die wordt gegeven in het stuk op. Het doet er wel toe hoe de boodschap gebracht wordt (meting drie verschillende toneelstukken)

Screeningsinstrumenten

Steeds meer schuldhulpverlenende organisaties maken gebruik van een screeningsinstrument. Dit is een instrument dat de professional ondersteunt om in beeld te krijgen hoe de motivatie van de deelnemer is. Een screeningsinstrument biedt de professional handvatten om een motiverend gesprek te voeren, in de hoop dat dit bijdraagt aan gedragsverandering bij de schuldenaar. Op dit moment zijn er twee instrumenten in omloop Stadsring51 en Mesis.

Omvang en fase

Naar schatting een kwart tot een derde van alle gemeenten werkt inmiddels met een screeningsinstrument.

Effecten

Alleen van Mesis© is onderzocht of het instrument meet wat het zegt te meten. De validiteit is zowel intern als extern onderzocht. Het screeningsinstrument Mesis© vormt een representatieve afspiegeling van de verschillende domeinen van het concept financiële zelfredzaamheid (interne validiteit). Wat de externe validiteit betreft geldt voor de dimensies overtuigingen over schulden, eigenaarschap van de schulden en het beeld dat schuldenaren hebben van hun financiële gedrag en vaardigheden, valide zijn. Voor de vierde gedragsdimensie, veranderingsbereidheid kon vanwege onderzoekstechnische redenen niet worden vastgesteld of deze dimensie al dan niet valide is (Witvliet, Madern & Van der Werf, 2014).

5 HOE NU VERDER? DE HANDSCHOEN IN DE RING OF DOORONTWIKKELEN?

Voor zover er kennis beschikbaar is, levert de inzet van interventies om gezond financieel gedrag te stimuleren dus weinig op. De vraag is of het een illusie is om te denken dat interventies kunnen bijdragen aan gezond(er) gedrag of dat de interventies nog niet goed genoeg zijn ingericht om de effecten te sorteren die we beogen. Optimisten kunnen in elk geval zes argumenten geven waarom het een goed plan kan zijn om de bestaande interventies door te ontwikkelen (en structureel te meten wat de effecten zijn). Deze argumenten luiden als volgt:

De belangrijkste gronden voor optimisme zijn:

1. Het doel van de interventie (en de evaluatie) kan scherper worden afgebakend en daarmee effecten meer zichtbaar maken.
2. De doelgroep kan scherper afgebakend worden en daardoor het effect op specifieke doelgroepen inzichtelijker maken.
3. De inzet van interventies kan beter getimed worden.
4. Er kan meer aandacht besteed worden aan de inzet van werkzame bestanddelen.

Naast deze vier gronden zijn er nog twee zaken die kunnen bijdragen aan het realiseren van effect.

5. Er kan meer aandacht besteed worden aan randvoorwaarden zoals motivatie en *self-efficacy*.
6. Directe impact is soms voldoende.

Voor de meeste van deze gronden geldt dat er theoretische argumenten voor optimisme zijn. Als een interventie niet het beoogde effect oplevert, wordt deze zelden doorontwikkeld om in bijgestelde vorm de effecten nogmaals te meten. Dit is een gemis, omdat daardoor niet duidelijk wordt wat aanpassingen kunnen opleveren.

5.1 HET DOEL VAN DE INTERVENTIE (EN DE EVALUATIE) KAN SCHERPER WORDEN AFGEBAKEND

Een van de kanttekeningen die in hoofdstuk 3 is geplaatst bij de meta-analyses, is dat allerlei soorten interventies en onderwerpen samen worden genomen. Dit geldt ook voor de interventies. Vaak wordt een groot (niet zo smart) doel nagestreefd, zoals financiële zelfredzaamheid of financiële gezondheid. Dit is een einddoel, maar om het te realiseren zijn er verschillende gedragingen nodig. Madern (2015) laat in haar onderzoek zien dat de verschillende gebieden andere uitdagingen kennen. Zo speelt bij het spaargedrag bijvoorbeeld tijdsoriëntatie en hebzucht een rol, terwijl bij het ordenen van de administratie, sociale steun en normen in de

omgeving van belang zijn. Verschillende oorzaken vragen om verschillende oplossingen. Door de interventie specifiek te richten op een bepaalde gedraging, wordt de kans op succes groter.

Ergo: een scherpe afbakening van de te beïnvloeden gedraging is een belangrijke randvoorwaarde voor effectiviteit.

Pensioensparen

Een duidelijk doel is pensioensparen. Interventies die mensen aanzetten tot pensioensparen, worden ook regelmatig onderzocht. Hershey, Mowen en Jacobs-Lawson (2003) hebben drie soorten workshops geëvalueerd. Het doel van de workshops was werknemers laten meedoen aan een pensioenspaarplan² via de werkgever. De eerste workshop was een workshop gericht op informatieoverdracht en duurde negentig minuten. De tweede workshop was een workshop gericht op financiële doelen stellen en oefeningen gericht op het bedenken hoe je die doelen kunt halen. De deelnemers moesten een actieplan opstellen. Ook deze workshop duurde negentig minuten. In tegenstelling tot de informatieworkshop was er lesmateriaal aanwezig. Er was een korte individuele schrijf-oefening, visualisatie-oefeningen en kleine groepsdiscussies. De derde workshop duurde drie uur en was een samenvoeging van de informatie- en doelenworkshop.

De derde workshop (een combinatie van informatie en doelen stellen) had het grootste effect. Alleen informatie geven had slechts een klein effect. Toevoegen van modules gericht op doelen stellen, kunnen de effectiviteit van de workshop dus verbeteren (Hershey, Mowen & Jacobs-Lawson, 2003).

5.2 DE DOELGROEP KAN SCHERPER AFGEBAKEND WORDEN

Martin (2007) constateert dat interventies vaak niet goed zijn afgestemd op een doelgroep of dat ze niet de juiste doelgroep bereiken. Hij stelt dat: *'financial education programs are most effective when they are tailored to the needs of the recipient...'* (p. 22). Door de doelgroep te versmallen of op een andere manier te selecteren kan een interventie die niet of nauwelijks effectief is alsnog effectief(er) worden.

Ergo: het loont de moeite om bij interventies na te gaan of een scherpere afbakening van de doelgroep de effectiviteit ten goede komt.

Soms heeft een interventie alleen effect bij een deel van de doelgroep

Clark, Maki en Morrill (2014) hebben onderzocht wat het effect was van een flyer met informatie over pensioen. De flyer was zo ontworpen dat de aandacht van de lezer uitging naar drie *nudges*:

1. de titel: *Are you leaving money on the table?*
2. sociale normen: *Join the 68 percent of BB&T employees who are already contributing to their 401(k) plan*
3. nadruk op langetermijnwaarde: *A little money saved today goes a long way in retirement.*

² Het pensioenstelsel in de VS verschilt van het stelsel in Nederland. Er is geen verplicht pensioen via de werkgevers, maar dat kan in de meeste gevallen wel worden afgesloten.

Een opvallende uitkomst van deze studie is dat jonge werknemers die de flyer ontvingen, vaker gingen meedoen dan de controlegroep. Maar oudere werknemers die de flyer kregen, gingen juist minder vaak meedoen. Dezelfde interventie had dus het tegenovergestelde effect bij twee verschillende leeftijdsgroepen. Het nettoresultaat van deze interventie is dat er geen positief effect uitgaat van het inzetten van de flyer. Maar als de doelgroep van de flyer wordt beperkt tot jonge werknemers, dan heeft de interventie wel effect.

5.3 DE INZET VAN INTERVENTIES KAN BETER GETIMED WORDEN

Bij het ontwerp van een interventie wordt uitgedacht op welk moment de interventie wordt ingezet. De evaluaties van interventies laten soms zien dat de timing niet aansluit op het moment waarop de deelnemers ontvankelijk zijn of de interventie aankunnen.

Ergo: het te vroeg inzetten van een interventie kan eraan bijdragen dat de beoogde effecten niet bereikt worden. Door daar meer aandacht aan te besteden kunnen wellicht betere effecten behaald worden.

Leerlingen waren te jong voor het lesprogramma

Mandell (2012, p. 110) constateerde in dat kader bijvoorbeeld dat lessen over persoonlijke financiën werden aangeboden aan leerlingen die daar nog veel te jong voor waren. De te vroege inzet van de interventie verklaarde de geringe effectiviteit. Dat de inzet van de interventie weinig opleverde, zei meer over de het uitvoeringsmoment dan over de kwaliteit van de interventie.

Verzekerden hadden niet het idee dat ze dringend advies nodig hadden

In Nederland heeft zorgverzekeraar Menzis in 2013 een pilot uitgevoerd om verzekerden met twee maanden achterstand gratis een financiële quick scan aan te bieden. De quick scan werd uitgevoerd door de Stadsbank Oost-Nederland. De financiële gegevens van de deelnemer werden vertrouwelijk behandeld door de Stadsbank. Menzis kreeg van de stadsbank alleen een incassoadvies (betalingsregeling, kwijtschelding, meewerken aan schuldregeling etc.). De verzekerden kregen vooraf de toezegging dat Menzis zou meewerken aan het advies van de Stadsbank. Menzis en de Stadsbank hebben veel energie gestoken in het benaderen van de verzekerden. Menzis belde drie keer en stuurde drie brieven. Als de verzekerde niet bereikt werd, stuurde de Stadsbank nogmaals drie brieven en belde eveneens drie keer. De groep die toen nog niet bereikt was, werd voor een deel overgedragen aan het wijkteam. Een sociaal werker zocht de mensen thuis op. Van de 1347 verzekerden die op deze wijze de financiële quick scan aangeboden kregen, maakte slechts vier procent gebruik van het aanbod. De analyse voor het lage gebruik was na afloop dat Menzis en de Stadsbank een oplossing boden aan een groep die nog niet het idee had dat men hulp nodig had van een externe partij. Twee maanden achterstand was naar het idee van veel verzekerden nog best te overzien. Menzis en de Stadsbank realiseerden zich bij het ontwikkelen van de interventie dat ongeveer een kwart van de groep met twee maanden achterstand in de zogenoemde bronheffing zouden komen. Dat betekent dat ze dat per maand 50 euro bestuursrechtelijke premie ('boete') moeten betalen. Als verzekerden zich bij drie of vier maanden zouden melden, dan zou de Stadsbank te vaak onvoldoende tijd hebben om de instroom in de bronheffing nog af te wenden. De wens om de verzekerden de bestuursrechtelijke premie te besparen, maakte dat de interventie werd ingezet op een tijdstip waarop de ontvankelijkheid voor hulp nog zeer beperkt was (Jungmann & Karssenberg, 2014).

5.4 ER KAN MEER AANDACHT BESTEED WORDEN AAN DE INZET VAN WERKZAME BESTANDDELEN

De sociaal-psychologie en andere stromingen hebben in de loop van de jaren diverse werkzame bestanddelen ontleed. Onder werkzame bestanddelen worden elementen uit interventies verstaan die effectiviteit verklaren. Voorbeelden van werkzame bestanddelen zijn:

- *vuistregels* (de deelnemer aan een interventie krijgt vuistregels aangeleerd om gedrag te structureren) (Willis, 2008);
- *implementatie-intenties* (de deelnemer wordt uitgedaagd om te bedenken hoe hij of zij handelt in een bepaalde situatie) (Wesdorp et al., 2010).
- *peer education* (Elliott, Dolan, Vlaev, Adriaenssens & Metcalfe, 2010); onderzoek wijst uit dat we gemiddeld genomen meer aannemen van mensen die we autoriteit toeschrijven of die op ons lijken. Door mensen uit een doelgroep in te zetten als uitvoerder van een interventie, kan de effectiviteit vergroot worden. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van ervaringsdeskundigen.

Voor veel studies die aan de meta-analyses ten grondslag liggen, geldt dat de inrichting van de interventies (erg) summier beschreven is. Er wordt in elk geval niet standaard beschreven wat de werkzame bestanddelen zijn. Het gevolg is dat uit de beschrijving niet kan worden opgemaakt waarom verwacht mag worden dat de interventie zal bijdragen aan het realiseren van het beoogde doel. Op basis van de beschikbare informatie ontstaat de indruk dat er nauwelijks of maar in beperkte mate gebruik wordt gemaakt van werkzame bestanddelen zoals hierboven geformuleerd. Er lijkt geen stevige verwevenheid te zijn tussen inzichten uit de wetenschappelijke literatuur hoe gedrag is te beïnvloeden en het ontwerp van de interventies.

In de meta-analyses zijn bijvoorbeeld meerdere studies meegenomen waarin het effect van een budgetcursus is gemeten. In slechts een van die studies wordt expliciet melding gemaakt van de inzet van vuistregels als werkend principe om de deelnemer te helpen om ander gedrag te realiseren. Literatuur over vuistregels laat zien dat de inzet daarvan de kans vergroot dat iemand daadwerkelijk het beoogde gedrag vertoont. Als het gebruik van vuistregels eraan bijdraagt dat mensen vaker het beoogde gedrag laten zien, dan mag verwacht worden dat dit ook zichtbaar wordt in de budgetcursus waarin vuistregels worden ingezet. De betreffende budgetcursus is inderdaad de enige in de meta-analyses waarvoor geldt dat er een positief effect is gemeten.

Ergo: meer aandacht voor het verwerken van werkzame bestanddelen in de interventies kan bijdragen aan een grotere effectiviteit (en een betere beschrijving van de aannames onder interventies draagt bij aan een beter begrip van geringe of goede effectiviteit).

Dankzij vuistregels verbetert de bedrijfsvoering van kleine zelfstandigen

Drexler, Fischer en Schoar (2010) hebben twee soorten trainingen met elkaar vergeleken. Het betrof trainingen aan kleine ondernemers en particulieren die microfinanciering hebben ontvangen in de Dominicaanse Republiek. De eerste training was een standaardboekhoudtraining. Elke week was er drie uur een bijeenkomst en de training duurde zes weken. De tweede training was een 'vuistregel-training': deze training leerde de deelnemers simpele regels voor financiële beslissingen. De vuistregels gingen onder meer over het betalen van een vast salaris, onderscheiden van zakelijke en persoonlijke uitgaven en het gebruik van eenvoudige tools om zakelijke en persoonlijke uitgaven aan de juiste rekeningen toe te wijzen. Een voorbeeld van een vuistregel in de training: wijs voor jezelf loon toe aan het begin van elke maand, betaal dat per week uit en verder mag je geen geld uit de zaak halen. Deze training had ook elke week een bijeenkomst van drie uur, maar was een week korter, namelijk vijf weken.

Drexler et al. vinden geen significante effecten bij de standaardtraining. De vuistregel-training zorgde voor significante vooruitgang bij de ondernemers. Ze hielden vaker boekhoudoverzichten bij, berekende maandelijkse winsten, en hielden de zakelijke en persoonlijke kosten gescheiden (grotendeels 10% meer). Ook was er een verhoging van spaargeld van 6 procent bij de deelnemers van de vuistregeltraining. Drexler et al. nemen aan dat de vuistregel-training effectiever is, omdat deze makkelijker te begrijpen is.

5.5 ER KAN MEER AANDACHT BESTEED WORDEN AAN RANDVOORWAARDEN ZOALS MOTIVATIE EN SELF-EFFICACY

Het effect van een interventie wordt niet alleen bepaald door de opzet en de kwaliteit van de uitvoering. Het doet er ook toe of de doelgroep gemotiveerd is om gebruik te maken van de interventie en of de doelgroep gelooft dat de interventie nuttig is (Klaver, Van Dam, Van Geuns & Van der Laan, 2015; Ajzen, 2011; Swibaker, 2010). Alsemgeest schrijft in dit kader *'Because of the diverse psychological, cognitive and literacy skills of individuals, a 'one-size-fits-all' approach will definitely not work and herding consumers into a classroom to be taught the 'best way' of managing finances could do more harm than good'* (Alsemgeest, 2015).

Voor de meeste interventies die deel uitmaken van de meta-analyses, geldt dat er weinig of geen aandacht is besteed aan het motiveren van de deelnemers om deel te nemen aan de interventie. Onderzoek in onder meer de re-integratie toont aan dat dit het verschil kan maken tussen een effectieve of niet effectieve interventie (Blonk et al., 2015).

Grotere effectiviteit dankzij bijeenkomsten die daarop zijn gericht

In de provincie Manitoba in Canada kunnen mensen die hun baan verliezen, een uitkering aanvragen. Bij toekenning moeten ze verplicht deelnemen aan een sollicitatietraining. Onderzoek naar de effecten van die training lieten zien dat deze interventie nauwelijks effect had. Mensen die de training hadden gevolgd, vonden niet significant vaker een baan dan degenen die de training niet hadden gevolgd. In plaats van te gaan sleutelen aan de training is ervoor gekozen om te proberen de deelnemers te motiveren. Op basis van het model van de *stages of change* (Prochaska, Noe & DiClemente, 2007) werden de uitkeringsgerechtigden ingedeeld in een programma dat voorafging aan de sollicitatietraining. In het voorprogramma werden de deelnemers eerst uitgenodigd na te denken over de voor- en nadelen van werk. Ze werden uitgedaagd om na te denken wat ze er

zelf aan zouden kunnen hebben, wat het voor hun dierbaren zou betekenen als ze weer werk zouden hebben, wat het voor hun huisvesting zou betekenen et cetera. Deelnemers die ambivalent waren, kregen een vervolgworkshop waarin ze werkten aan het oplossen van hun ambivalentie en een besluit te nemen om actie te ondernemen. In een laatste workshop werd het commitment om actie te ondernemen versterkt.

Het voorprogramma dat primair gericht was op het motiveren van de deelnemers, blijkt ertoe te leiden dat de interventie – de sollicitatietraining – veel effectiever werd. De effectmeting laat zien dat (Swibaker, 2010):

- de actieve deelname aan de training met 25% toenam;
- het percentage mensen dat werk vond met 34% toenam;
- het percentage mensen dat erin slaagde om zes maanden of langer aan het werk te blijven met 48% toenam.

Er is niet veel verbeeldingskracht nodig om voor te stellen dat het motiveren van deelnemers om deel te nemen aan een budgetcursus vergelijkbare effecten zou kunnen opleveren. Voor zowel mensen die zonder werk zitten als mensen die financiële problemen hebben, geldt dat het gedrag van het merendeel wordt beïnvloed door de dynamiek van schaarste (Mullainathan & Shafir, 2013).

Hun kortetermijnfocus vertroebelt het zicht op wat de interventie kan opleveren. Door hen door hun eigen belangen te gidsen gaan ze zich beter realiseren dat het volgen van de training niet alleen een kostenpost is (tijd, kinderopvang, buskaartje etc.), maar ook een investering in de toekomst die hen verder kan helpen en waardevol kan zijn. Dat besef vormt het verschil waardoor dezelfde interventie zonder voorprogramma nauwelijks effect heeft en met voorprogramma wel degelijk het verschil blijkt te maken.

Robson (2012) heeft dit punt ook onder de aandacht gebracht. Hij noemt een aantal voorwaarden voor een budgetcursus om effectief te zijn. De eerste die hij noemt, is dat de deelnemer gemotiveerd moet zijn. Daarbij benoemt hij dat de motivatie onder meer moet zijn geworteld in een programma dat aansluit op de directe behoefte van de deelnemers. Het ontbreken van die randvoorwaarde bij veel interventies kan een verklaring zijn voor de geringe effectiviteit die werd gevonden in de meta-analyses.

***Ergo:** meer aandacht voor het motiveren van burgers om gebruik te maken van een interventie kan positief uitwerken op de effecten.*

5.6 DIRECTE IMPACT IS SOMS VOLDOENDE

De onderzoekers constateren in de meta-analyses dat de interventies geen duurzame effecten hebben (of dat die niet bekend zijn). Het is maar de vraag of een interventie altijd een duurzaam effect moet hebben om als effectief bestempeld te kunnen worden. Veel financiële zaken, zoals het inregelen van automatisch incasso, automatisch sparen, afsluiten van een verzekering of een afbetalingsregeling, zijn een eenmalige handeling. Als een interventie iemand ertoe aanzet

om voornoemde acties uit te voeren, dan is de interventie als effectief te beschouwen. Het is maar de vraag of duurzaamheid altijd een criterium moet zijn.

Ergo: het gegeven dat interventies geen duurzaam effect hebben betekent niet per definitie dat ze niet effectief zijn.

Betere verzekeringen dankzij korting en striptekeningen

Giné, Karlan & Ngatia (2013) hebben twee interventies getest voor boeren in India. Het doel van de interventies was het afsluiten van een regenverzekering om de oogst veilig te kunnen stellen. De eerste interventie was een stripverhaal over verzekeren en de tweede interventie een kortingsvoucher. Het stripverhaal had een minimaal effect, maar de korting van 10% leidde tot een grotere kans dat de boer zich ging verzekeren.

Spaar morgen meer

Thaler en Benartzi (2004) onderzochten het 'Save more tomorrow'-programma. Veel werknemers in de vs sparen te weinig voor hun oudedagvoorzieningen. Dit programma stimuleert om meer te sparen op een eenvoudige wijze: mensen commiteren aan het wegzetten van een deel van hun toekomstige salarisverhogingen. Dit geld gaat naar hun pensioensparen. De resultaten zijn zeer goed: 78% van de werknemers die dit aangeboden krijgt, doet mee, 80% blijft langdurig hiervan gebruikmaken en het spaarbedrag neemt met 3,5% tot 13,6% toe over een periode van veertig maanden.

6 BESCHOUWING: HET ROER MOET OM

In dit paper is gezocht naar een antwoord op de vraag of het mogelijk is om door gerichte interventies te bevorderen dat burgers gezond financieel gedrag (gaan) vertonen. De aanleiding om deze vraag te stellen is de constatering dat het weliswaar goed gaat met een grote groep huishoudens, maar dat een eveneens grote groep huishoudens serieuze risico's loopt of zelfs risicovolle of problematische schulden heeft. Gezond financieel gedrag kan voorkomen dat mensen in problemen komen en is – als er toch problemen ontstaan – een randvoorwaarde om er weer uit te komen.

Om de centrale vraag te beantwoorden is geanalyseerd wat er zowel in het buitenland als in Nederland bekend is over de effectiviteit van interventies om gezond financieel gedrag te bevorderen. In Nederland is er nauwelijks kennis over de effectiviteit van interventies. En voor zover er wel inzicht is, zijn de resultaten teleurstellend. Voor de meeste interventies geldt dat ze het financiële gedrag niet of nauwelijks positief beïnvloeden. In het buitenland zijn er veel meer interventies geëvalueerd. Maar ook daar zijn de effecten teleurstellend. Meta-analyses die de effecten van bijna driehonderd studies in kaart brachten, laten zien dat zelfs de meest effectieve interventies zelden het gedrag radicaal beïnvloeden. Vaak wordt maar een klein deel bereikt of is de invloed van de verandering klein.

De teleurstellende effecten roepen de vraag op of de conclusie van dit paper moet luiden dat de inzet van gerichte interventies geen zin heeft. Op basis van de meta-analyses ligt die conclusie weliswaar voor de hand, maar die wordt in dit stuk niet getrokken. Een volksgezegde luidt: *'als je doet wat je deed, dan krijg je wat je kreeg'*. Dit gezegde gaat ook op voor de interventies om te bevorderen dat mensen gezonder financieel gedrag gaan vertonen. De huidige interventies leveren weinig op. De inzet daarvan zal in de toekomst ook weinig opleveren. Maar de literatuur en de onderzochte interventies bieden een aantal beloftevolle aanknopingspunten om in de toekomst wel echte effecten te realiseren.

Het incasseren van die beloften begint met de analyse wat maakt dat mensen gezond financieel gedrag vertonen. Onder veel – ook Nederlandse – interventies ligt ten onrechte de veronderstelling dat kennis (financial literacy) en eventueel vaardigheden (competenties) volstaan om ervoor te zorgen dat mensen het gewenste gedrag gaan vertonen. Dit is een misvatting. Om mensen te stimuleren om gezonder financieel gedrag te vertonen is het van belang dat interventies voorzien in een combinatie van kennis, competenties en activering. Met dit laatste wordt bedoeld dat deelnemers gemotiveerd worden om gebruik te maken van een interventie en dat er aandacht wordt besteed aan de rol van het geloof van eigen kunnen (self-efficacy). De sporen kennis, competenties en motivatie zijn in hoofdstuk 3

van dit paper samengebracht in een model van gezond financieel gedrag. Als wordt aangenomen dat voorgaande elementen randvoorwaardelijk zijn om gedrag te beïnvloeden, dan is het niet verwonderlijk dat de meta-analyses en Nederlandse onderzoeken zo negatief zijn. Immers, in de meeste interventies wordt alleen ingezet op kennisoverdracht (vergroten van financial literacy) en hoogstens een beetje op het bevorderen van competenties. Maar zowel in Nederland als in het buitenland wordt er zelden ingezet op de drie sporen die op basis van het beschikbare onderzoek in samenhang voorspellend lijken te zijn voor het vertonen van gezond(er) financieel gedrag.

Het antwoord op de centrale vraag uit dit paper luidt dat er goede gronden zijn om aan te nemen dat gezond(er) financieel gedrag bevorderd kan worden als interventies inzetten op de drie sporen van het model en daarnaast voldoen aan een aantal randvoorwaarden. De drie belangrijkste randvoorwaarden zijn: een scherpere afbakening van het doel en de doelgroep van de interventie, een scherpere timing van de interventies en een design waarin werkzame bestanddelen het fundament vormen. De combinatie van deze randvoorwaarden is belangrijk.

Voor veel van de onderzochte interventies geldt dat er hele brede en vage doelen worden gekozen, zoals het bevorderen van de financiële zelfredzaamheid of de financiële gezondheid. Door veel scherper af te bakenen (bijvoorbeeld bevorderen spaargedrag of omgaan met verleidingen) kan een interventie veel gericht worden van opzet. Dit maakt het design van een interventie vaak eenvoudiger, maar ook de resultaten eenvoudiger meetbaar.

Een tweede punt waar winst te behalen valt, is de afbakening van de doelgroep. ‘*One size fits all*’ gaat zelden op. Voor veel interventies geldt dat ze gericht worden op een brede doelgroep – alle Nederlanders, alle medewerkers van een bedrijf – zonder dat er een analyse is gemaakt of de interventie aansluit op de behoefte en mogelijkheden van de aankomende deelnemer. Voor veel interventies geldt dat de ambitie is om zoveel mogelijk mensen te bereiken. Door de doelgroep te groot te maken wordt de effectiviteit soms te klein. Een evaluatie laat dan bijvoorbeeld zien dat de interventie effect heeft bij een specifiek deel van de doelgroep.

Een derde punt van aandacht is het moment waarop de interventie wordt ingezet. Ook daar ligt vaak geen goed uitgewerkte redenering onder. Door een interventie op een eerder of later moment in te zetten (of de motivatie van een aankomende deelnemer eerst te vergroten) kan winst in effectiviteit gewonnen worden. Ditzelfde geldt voor de inzet van werkzame bestanddelen. De sociaal-psychologie en andere wetenschappelijke disciplines hebben ons de afgelopen jaren tal van inzichten aangereikt die we kunnen inzetten om gedrag te beïnvloeden. Maar bij het ontwerpen van interventies wordt er maar mondjesmaat gebruik van gemaakt.

Kortom, de huidige generatie van interventies is niet effectief. Er ligt een te grote nadruk op kennisoverdracht en er is (veel) te weinig aandacht voor het vergroten van competenties, motivatie en geloof in eigen kunnen. Interventies worden vaak onzorgvuldig opgezet en uitgevoerd en zeker in Nederland zelden geëvalueerd. Maar als de wens om het financiële gedrag van de Nederlander te beïnvloeden serieus is, dan zijn er volop mogelijkheden om interventies anders in te richten en, door ze in een evaluatiecyclus te brengen, echt effectief te maken. Het is interessant om de vraag die aan dit paper ten grondslag ligt over tien jaar weer te stellen. De beantwoording op dat moment zal in hoge mate afhangen van de vraag of we doen wat we tot nu toe al deden, of dat de huidige inzichten echt het startschot vormden om de ontwikkeling, uitvoering en evaluatie van interventies over een andere boeg te gooien.

LITERATUUR

- Aarts, H. (2009) Gewoontegedrag: de automatische piloot van mens en maatschappij. In: W.L. Tiemeijer, C.A. Thomas & H.M. Prast (Red.) *De menselijke beslisser. Over de psychologie van keuze en gedrag* (pp. 139-162). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Agnew, J. R., Bateman, H. & Thorp, S. (2013) Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland. *Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland. Numeracy*, 6(2). <http://doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.7>
- Ajzen, I. (2011) *Attitudes, personality and behavior*. New York: Open University Press.
- Alessie, R., Van Rooij, M. & Lusardi, A. (2011) Financial literacy and retirement preparation in the Netherlands. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(04), pp. 527-545. <http://doi.org/10.1017/S1474747211000461>
- Alsemgeest, L. (2015) Arguments for and against financial literacy education: where to go from here? *International Journal of Consumer Studies*, 39, pp. 155-161. <http://doi.org/10.1111/ijcs.12163>
- Armitage, C. J. & Conner, M. (2001) Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: a meta-analytic review. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society*, 40(Pt 4), pp. 471-99. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11795063>
- Arrondel, L., Debbich, M. & Savignac, F. (2013) Financial Literacy and Financial Planning in France. *Numeracy*, 6(2), Article 8. <http://doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.8>
- Babbie, E. (2004) *The Practice of Social Research*. Belmont: Thomson Wadsworth.
- Bandura, A. (1997) Self-efficacy. *Harvard Mental Health Letter*, 13(9), pp. 4-7.
- Bandura, A & Wood, R. (1989) Effect of perceived controllability and performance standards on self-regulation of complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(5), pp. 805-14. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/2724068>
- Barua, R., Shastry, G. K. & Yang, D. (2012) *Evaluating the Effect of Peer-Based Financial Education on Savings and Remittances for Foreign Domestic Workers in Singapore*. Singapore: Singapore Management University.
- Basic Skills Agency and Financial Services Authority (2006) *Adult Financial Capability Framework. Second Edition*. London: Basic Skills Agency.
- Beckmann, E. (2013) Financial Literacy and Household Savings in Romania. *Numeracy*, 6(2), Article 9. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.9>
- Benink, H., Das, M., Cuelenaere, B. & Elshout, S. (2015) *Is de economische crisis voorbij? Een onderzoek naar de schuldenproblematiek in Nederland*. Tiel: Bureau Kredietregistratie.
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., & Maki, D. M. (2001) Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80, 435-465.

- Bijl, R., Boelhouwer, J., Pommer, E. & Andriessen, I. (2015) *De sociale staat van Nederland 2015*. Den Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- Bleeker, Y., Witvliet, M. & Jungmann, N. (2015a) *Impactmeting van de Budget Challenge*. Amsterdam: Regioplan.
- Bleeker, Y., Witvliet, M. & Jungmann, N. (2015b) *Impactmeting van moneymatters*. Amsterdam: Regioplan.
- Bleeker, Y., Witvliet, M. & Jungmann, N. (2015c) *Impactmeting van bright about money*. Amsterdam: Regioplan.
- Blonk, R.W.B., Twuijver, M.W. van, Ven, H.A. van & Hazelzet A.M. (2015) *Quickscan wetenschappelijke literatuur gemeentelijk uitvoeringspraktijk*. Leiden: TNO.
- Brug, J., Van Assema, P. & Lechner, L. (Red.) (2010) *Gezondheidsvoorlichting en gedragsverandering. Een planmatige aanpak*. Assen: Van Gorcum.
- Bruhn, M. & Zia, B. (2011) *Stimulating Managerial Capital in Emerging Markets. The Impact of Business and Financial Literacy for Young Entrepreneurs* (No. 5642). Washington, D.C.: The World Bank.
- Bruhn, M., de Souza Leão, L., Legovini, A., Marchetti, R. & Zia, B. (2013) *Financial Education and Behavior Formation: Large-Scale Experimental Evidence from Brazil*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Bucher-Koenen, T. & Lusardi, A. (2011) Financial literacy and retirement planning in Germany. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(04), pp. 565-584. <http://doi.org/10.1017/S1474747211000485>
- Bureau Krediet Registratie. (2016, 12 februari) BKR ziet betalingsachterstanden op leningen stabiliseren [persbericht]. Geraadpleegd op 28 mei 2016, van <http://perskamer.bkr.nl/bkr-ziet-betalingsachterstanden-op-leningen-stabiliseren/>.
- Bureau Krediet Registratie. (2015, 20 januari) Aantal consumenten met betalingsachterstand op lening stijgt in 2014 met ruim 31.000 [persbericht]. Geraadpleegd op 28 mei 2016, van <http://perskamer.bkr.nl/aantal-consumenten-met-betalingsachterstand-op-lening-stijgt-in-2014-met-ruim-31000/>.
- Bureau Krediet Registratie. (2014, 22 januari) BKR Kredietbarometer: ruim 20.000 consumenten erbij met achterstand op lening [persbericht]. Geraadpleegd op 19 januari 2014, van <http://perskamer.bkr.nl/bkr-kredietbarometer-ruim-20000-consumenten-erbij-met-achterstand-op-lening/>.
- Burke, J. & Milhaly, K. (2012) *Financial Literacy, Social Perception and Strategic Default*. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2102648
- Caratelli, M. & Ricci, O. (2011) The Relationship Between Everyday Practices and Financial Literacy . An Empirical Analysis. *SSRN Working Paper Series*, 19(1), pp. 115-129.
- Carpena, F. & Zia, B. (2011) Unpacking the Causal Chain of Financial Literacy. *The World Bank Development Research Group*, (September), pp. 1-36. <http://doi.org/10.1596/1813-9450-5798>
- CBS. (2015) *Armoede is hardnekkig maar groei stabiliseert*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek. Retrieved April 24, 2016, from <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2015/51/armoede-is-hardnekkig-maar-groei-stabiliseert>.

- Chan, S. & Stevens, A. H. (2008) What you don't know can't help you: pension knowledge and retirement decision-making, 90(May), pp. 253-266.
- Child and youth finance international. (2012) *Children & youth as economic citizens: review of research on financial capability, financial inclusion, and financial education. Research working group report*. Amsterdam: CYFI.
- Choi, J. J., Laibson, D. & Madrian, B. C. (2011) \$100 Bills on the Sidewalk: Suboptimal Investment in 401(k) Plans. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), pp. 748-763. http://doi.org/10.1162/REST_a_00100
- Clancy, M., Grinstein-Weiss, M. & Schreiner, M. (2001) Financial Education and Savings Outcomes in Individual Development Accounts. *St Louis MO Washington University in St Louis Center for Social Development*, (314), pp. 1-10. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.60.4641&rep=rep1&type=pdf>
- Clark, R. L., Maki, J. A. & Morrill, M. S. (2014) Can Simple Informational Nudges Increase Employee Participation in a 401(k) Plan? *Southern Economic Journal*, 80(3), pp. 677-701. <http://doi.org/10.4284/0038-4038-2012.199>
- Cole, S., Giné, X., Tobacman, J., Topalova, P., Townsend, R. & Vickery, J. (2012) Barriers to household risk management: Evidence from India. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), pp. 104-135. <http://doi.org/10.1596/1813-9450-5504>
- Cole, S., Sampson, T. & Zia, B. (2010) Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets? Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets?, pp. 1-122.
- Collins, J. M. (2013) The impacts of mandatory financial education: Evidence from a randomized field study. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, pp. 146-158. <http://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.08.011>
- Crone, E. (2015) *Het puberende brein. Over de ontwikkeling van de hersenen in de unieke periode van de adolescentie* (31st ed.) Amsterdam: Prometheus Bert Bakker.
- Dam, R. van, Klaver, J., Van der Weijden, R. & Witte, L. (2014) *Gemotiveerd deelnemen aan budgettrainingen. Literatuuronderzoek*. Amsterdam: Hogeschool van Amsterdam.
- De Nederlandsche Bank. (2016) *Overzicht Financiële Stabiliteit. Voorjaar 2016*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- Den Hartogh, V. & Kerckhaert, A. (2014) *Kwantitatief onderzoek naar ontwikkelingen en kosten voor gemeenten*. Utrecht: Stimulansz.
- Dijksterhuis, A. (2007) *Het slimme onbewuste. Denken met gevoel*. Amsterdam: Uitgeverij Bert Bakker.
- Disney, R. & Gathergood, J. (2011) Financial Literacy and Indebtedness: New evidence for UK consumers. *EconPapers*, (April), pp. 0-38.
- Disney, R. & Gathergood, J. (2013) Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), pp. 2246-2254. <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.01.013>
- Dixon, M. (2006) *Rethinking Financial Capability. Lessons from economic psychology and behavioral finance*. York: Norwich Union.

- Dobbs, R., Lund, S., Woetzel, J. & Mutafchieva, M. (2015) *Debt and (Not Much) Deleveraging*. London: McKinsey & Company.
- Drexler, A., Fischer, G. & Schoar, A. (2010) *Keeping it simple: financial literacy and rules of thumb*. CEPR. Retrieved from <http://www.mit.edu/~aschoar/KIS-DFS-March2013.pdf>
- Dzewaltowski, D. A., Noble, J. M. & Shaw, J. M. (1990) Physical activity participation: Social cognitive theory versus the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 12(4), pp. 388-405.
- Elliott, A., Dolan, P., Vlaev, I., Adriaenssens, C. & Metcalfe, R. (2010) Transforming Financial Behaviour: developing interventions that build financial capability, pp. 1-87.
- Engelberg, E. (2007) The perception of self-efficacy in coping with economic risks among young adults: an application of psychological theory and research. *International Journal of Consumer Studies*, 31(1), pp. 95-102. <http://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00494.x>
- Fernandes, D., Lynch, J. G. J. & Netemeyer, R. G. (2014) Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 60(8), pp. 1861-1883. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Financial Services Authority. (2005) *Measuring financial capability: an exploratory study*. London: Financial Services Authority.
- Garman, E. T., Kim, J., Kratzer, C. Y., Brunson, B. H. & Joo, S. (1999) Workplace Financial Education Improves Personal Financial Wellness. *Association for Financial Counseling and Planning Education*, (904), pp. 79-88.
- Gaurav, S., Cole, S. & Tobacman, J. (2011) Marketing Complex Financial Products in Emerging Markets: Evidence from Rainfall Insurance in India. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), pp. 150-S162. <http://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPL.S150>
- Geuns, R. van, Jungmann, N. & Anderson, M. (2016) *Schulden uit de knel? Een verkenning van innovaties bij de aanpak van schulden*. Den Haag: Platform 31.
- Geuns, R. van, Jungmann, N. & de Weerd, M. (2011) *Klantprofielen voor schuldhulpverlening*. Amsterdam: Regioplan.
- Gine, X., Karlan, D. & Ngatia, M. (2013) Social networks, financial literacy and index insurance, pp. 1-17. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/01/24299756/social-networks-financial-literacy-index-insurance>
- Grembowski, D., Patrick, D., Diehr, P., Durham, M., Beresford, S., Kay, E. & Hecht, J. (1993) Self-efficacy and health behavior among older adults. *J Health Soc Behav*, 34(2), pp. 89-104.
- Heijst, P. van & Verhagen, S. (Red.) (2010) *Geld rolt: de rol van professionals bij financiële bewustwording van jongeren*. Amsterdam: SWP.
- Hershey, D. A., Mowen, J. C. & Jacobs-Lawson, J. M. (2003) An experimental comparison of retirement planning intervention seminars. *Educational Gerontology*, 29(4), pp. 339-359. <http://doi.org/10.1080/713844333>

- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M. & Beverly, S. G. (2003) Household financial management: the connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin, July*, pp. 309-322.
- Hoogland, H. & Berg, J. (2012) *Rapportage 2012. Op Eigen Kracht*. Amsterdam: Stichting Op Eigen Kracht.
- Hoogland, H. & Berg, J. (2013) *Op Eigen Kracht-training. Resultaten 2013*. Amsterdam: Stichting Op Eigen Kracht.
- Hoogland, H. & Berg, J. (2014) *Op Eigen Kracht-training. Resultaten 2014*. Amsterdam: Stichting Op Eigen Kracht.
- Hoogland, H., & van de Beek, A. (2010) *Evaluatieverslag Training Op Eigen Kracht*. Amsterdam: Stichting Op Eigen Kracht.
- Hung, A. A., Parker, A. M. & Yoong, J. K. (2009) *Defining and Measuring Financial Literacy* (No. WR-708).
- Hung, A., & Yoong, J. K. (2010) *Asking for Help: Survey and Experimental Evidence On Financial Advice And Behavior Change* (No. WR-714-1).
- Johnson, E. & Sherraden, M. S. (2007) From Financial Literacy to Financial Capability among Youth. *Journal of Sociology & Social Welfare*, XXXIV(3), pp. 119-147.
- Jungmann, N. (2012) *Schuldproblematiek. Een vraagstuk in transitie* (1st ed.) Utrecht: Hogeschool Utrecht.
- Jungmann, N. & Anderson, M. (2011) *Vroegsignalering moet en kan! Een onderzoek naar de toegevoegde waarde van een Landelijk Informatiesysteem Schulden*. Nederhorst den Berg: Social Force.
- Jungmann, N., Calkoen, P., Den Hartogh, J., Den Hartogh, V. & Wesdorp, P. (2014) *Preventiebundel. Acht werkwijzers voor effectieve schuldpreventie*. Utrecht: Hogeschool van Utrecht.
- Jungmann, N. & Karssenberg, W. (2014) *De taaiheid van wanbetaling zorgpremie in beeld. Zoektocht van Menzis, Stadsbank Oost-Nederland en Enschede, Hengelo en Almelo naar de preventieve werking van een financiële quick scan*. Nederhorst den Berg: Social Force.
- Jungmann, N., Lems, E., Vogelpoel, F., Van Beek, G. & Wesdorp, P. (2014) *Onoplosbare schuldsituaties*. Utrecht: Hogeschool van Utrecht.
- Jungmann, N., Wesdorp, P. & Duinkerken, G. (2015) *De eindjes aan elkaar knopen. Cruciale vragen bij financiële problematiek in de wijk*. Den Haag: Platform 31.
- Jungmann, N. & Van Geuns, R. (2013) Klantprofielwerken vraagt herijking interventies. Van "schuldberegeling voor iedereen" naar "hoogst haalbare." *Sociaal Bestek, maart*, pp. 20-23.
- Jungmann, N., Van Geuns, R., Klaver, J., Wesdorp, P. & Van der Wolk, J. (2012) *Preventie: voorkomen is beter dan genezen*. Utrecht: Hogeschool van Utrecht.
- Jungmann, N. & Wesdorp, P. (2016) *Impact. Hoe beïnvloeden schulden het gedrag van mensen?* Utrecht: Hogeschool van Utrecht.
- Klaver, J., Van Dam, R., Van Geuns, R. & Van der Laan, J. (2015) *Op weg naar effectievere vormen van financiële educatie*. Amsterdam: Hogeschool van Amsterdam.

- Lamme, V. (2010) *De vrije wil bestaat niet. Over wie er echt de baas is in het brein*. Amsterdam: Uitgeverij Bert Bakker.
- Lea, S. E. G., Webley, P. & Walker, C. M. (1995) Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), pp. 681-701. [http://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](http://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4)
- Lechner, L., Kremers, S., Meertens, R. & Vries, H. de (2010) *Determinanten van gedrag*. In: J. Brug, P. van Assema, & L. Lechner (Red.), *Gezondheidsvoorlichting en gedragsverandering. Een planmatige aanpak* (pp. 75-106) Assen: Van Gorcum.
- Lown, J. M. (2011) 2011 Outstanding AFCPE fi Conference paper: Development and validation of a financial self-efficacy scale. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), pp. 54-63.
- LSTA (2015) *Landelijk Stimuleringsnetwerk Thuisadministratie*. Geraadpleegd op 2 november 2015: <http://www.steunpuntthuisadministratie.nl/>.
- Lusardi, A. & Tufano, P. (2009) *Debt literacy, financial experiences and overindebtedness* (No. 14808) Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011) *Financial literacy around the world: an overview* (No. 17107). Cambridge. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w17107>
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2013) *The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence*. Tilburg: Netspar.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014) The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Luszczynska, A. & Schwarzer, R. (2005) Multidimensional health locus of control: comments on the construct and its measurement. *Journal of Health Psychology*, 10(5), pp. 633-642. <http://doi.org/10.1177/1359105305055307>
- Madern, T. (2015) *Op weg naar een schuldenvrij leven. Gezond gedrag noodzakelijk om financiële problemen te voorkomen*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T. & Jungmann, N. (2016, te verschijnen) *Basisvaardigheden bij mensen in de schuldhulpverlening*. Utrecht: Hogeschool van Utrecht.
- Madern, T., Jungmann, N., Van der Werf, M. & Schonewille, G. (2014) *Evaluatie "Bank voor de klas."* Utrecht: Nibud.
- Madern, T. & Van der Schors, A. (2012) *Kans op financiële problemen*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T., Van der Werf, M., & Schonewille, G. (2015) *Financieel gedrag & psychologische principes*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T., Weijers, M., Van der Werf, M., & Van Gaalen, C. (2015) *Geld en gedrag. De theoretische basis*. Utrecht: Nibud.
- Mandell, L. (2012) Session 5: Financial Education: What Have We Learned So Far? School-Based Financial Education: Not Ready for Prime Time. In *Life-Cycle Investing: Financial Education and Consumer Protection* (pp. 125-138). Boston: CFA Institute Research Foundation.
- Martin, M. (2007) *A Literature Review on the Effectiveness of Financial Education* (No. 07-03). Richmond: Federal reserve bank of Richmond.
- Mavrincac, S. & Ping, C. W. (2004) *Financial Education For Women in Asia Pacific*. Singapore: INSEAD Campus.

- Miller, M. (2013) Financial Education: What Works and What Doesn't?, 1–5. Retrieved from <http://blogs.worldbank.org/psd/financial-education-what-works-and-what-doesn-t>
- Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C. & Zia, B. (2014) *Can You Help Someone Become Financially Capable? A Meta-Analysis of the Literature*. Policy Research Working Paper. Washington, D.C. Retrieved from <http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/doi/10.1093/wbro/lkvo09>
- Miller W.R. & Rollnick, S (2013) *Motivational Interviewing, Helping people change*. Third Edition. New York: Guilford Press.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013) *Schaarste. Hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen*. Amsterdam: Maven Publishing B.V.
- Nederlandse Vereniging van Banken. (2016) *Factsheet De bancaire sector*. Amsterdam: NVB.
- Nederlandse Vereniging van Banken. (2016) Zeer geslaagde Week van het geld - Bank voor de klas. Retrieved April 24, 2016, from <https://www.bankvoordeklas.nl/actueel/nieuws/94-zeer-geslaagde-week-van-het-geld>
- Nelis, H. & Van Sark, Y. (2015) *Puberbrein Binnenstebuiten. Wat beweegt jongeren van 10 tot 25 jaar?* (15th ed.) Utrecht/Antwerpen: Kosmos Uitgevers.
- Nibud. (2012) *Goed omgaan met geld. Achtergronden bij de competenties voor financiële zelfredzaamheid*. Utrecht: Nibud.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. & Kamas, M. M. (2006) Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students. *Journal of Applied Psychology*, 36(6), pp. 1395-1413.
- Nussbaum, M.C. (2000) *Women and human development: The capabilities approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NVVK. (2014) *Jaarverslag 2013. Meer met minder*. Utrecht: NVVK.
- Pahnke, L. & Honekamp, I. (2015) Different Effects of Financial Literacy and Financial Education in Germany, (61160).
- Prochaska, J.O., Norcross, J.C. & DiClemente C.C. (2007) *Changing for good. A revolutionary six-stage program for overcoming bad habits and moving your life positively forward*. New York: HarperCollins Publisher.
- Robson, J. (2012) *The Case for Financial Literacy. The Case for Financial Literacy. Assessing the effects of financial literacy interventions for low income and vulnerable groups in Canada*. Ottawa. Retrieved from <http://www.sedi.org/DataRegV2-unified/sedi-Publications/The Case for Financial Literacy EN.pdf>
- Rooij, M. van, Lusardi, A. & Alessie, R. J. (2012) Financial Literacy, Retirement Planning, and Household Wealth. *The Economic Journal*, 122(560), pp. 449-478. <http://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2012.02501.x>
- Rovers, B. (2010) Motiveren en motivatieproblematiek. In M. Kooijmans (Red.), *2Integraal motiveren in het jongerenwerk van de Twern2* (Vol. 77, pp. 43–63) Den Bosch: Expertisecentrum Veiligheid. Retrieved from http://www.btvo.nl/userfiles/publications/81/motiveren_en_motivatieproblematiek.pdf

- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000) Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *The American Psychologist*, 55(1), pp. 68-78. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11392867>
- Ryan, R.M. & Deci, E.L. (2011) A self-determination theory perspective on social, institutional, cultural, and economic supports for autonomy and their importance for well-being. In V.I. Chirkov, R.M. Ryan, & K.M. Sheldon (Eds.), *Human autonomy in cross-cultural context: Perspectives on the psychology of agency, freedom, and well-being* (pp. 45-64). New York: Springer. doi: 10.1007/978-90-9667-8_3
- Schors, A. van der, Van der Werf, M. & Schonewille, G. (2015) *Geldzaken in de praktijk 2015*. Utrecht: Nibud.
- Sen, A. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), pp. 317-344. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2264946>
- Seshan, G. & Yang, D. (2012) Transnational Household Finance: A Field Experiment on the Cross-border Impacts of Financial Education for Migrant Workers. *Qatar Foundation Annual Research Forum Proceedings*, AHO3. <http://doi.org/10.5339/qfarf.2012.AHO3>
- Shah, J.Y. & Gardner, W.L. (Red.) (2008) *Handbook of motivation science*. New York: Guilford Press.
- Steeg, M. van der & Waterreus, I. (2015) Gedragsinzichten benutten voor beter onderwijsbeleid. *Economisch Statistische Berichten*, 100(4707), pp. 219-221.
- Swibaker, K. (2010) *The Stages of Change Research Study. An Employment Development Project. February 19, 2007 – February 18, 2010. Final Report*. Winnipeg: Opportunities for Employment.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004) Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), pp. 164-187.
- Thaler R. & Sunstein C. (2009) *Nudge. Naar betere beslissingen over gezondheid, geluk en welvaart*. Amsterdam: Business Contact.
- Tiemeijer, W.L. (2011) *Hoe mensen keuzes maken. De psychologie van het beslissen* (1st ed.). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Tiemeijer, W.L., Thomas, C.A., & Prast, H.M. (Red.) (2009) *De menselijke beslisser. Over de psychologie van keuze en gedrag*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Tokunaga, H. (1993) The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research. *Journal of Economic Psychology*, 14, pp. 285-316.
- Veen, M. van der & Goijarts, F. (2012) *Motiverende gespreksvoering voor sociaalagogisch werk*. Houten: Bohn Stafleu van Loghum.
- Verstegen, J. E., Westerman, E., Ravensbergen, P. & Bremmer, J. (2003) *Ondernemen met energie: Gedragsonderzoek naar de drijfveren van glastuinders ten aanzien van energiebesparing*. Den Haag: LEI.
- Visser, C. (2013) *Progressiegericht werken: betekenisvolle vooruitgang*. Driebergen-Rijsenburg: Just in Time Books.

- Yperen, T. van, Booy, Y. & Van der Veldt, M.-C. (2003) *Vraaggerichte hulp, motivatie en effectiviteit jeugdzorg*. Utrecht: NIZW Jeugd.
- Wang, L., Lu, W. & Malhotra, N. K. (2011) Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), pp. 179-193. <http://doi.org/10.1016/j.joep.2010.11.006>
- Warnaar, M. & Van Gaalen, D. C. (2012) *Een referentiebuffer voor huishoudens. Onderzoek naar het vermogen en het spaargedrag van Nederlandse huishoudens*. Utrecht: Nibud.
- Wesdorp, P., Van Hooft, E., A. J., Duinkerken, G. & Van Geuns, R. (2010) *Het heft in eigen hand. Sturen op zelfsturing. Handreiking voor re-integratieprofessionals*. Den Haag: RWI.
- Westhof, F. & de Ruijg, L. S. (2015) *Huishoudens in de rode cijfers 2015. Over schulden van Nederlandse huishoudens en preventiemogelijkheden*. Zoetermeer: Panteai.
- Wijzer in geldzaken. (2014) *Monitor financieel gedrag*. Den Haag: Wijzer in Geldzaken.
- Wijzer in geldzaken. (2015) *Monitor financieel gedrag 2015*. Den Haag: Wijzer in Geldzaken.
- Willis, L. E. (2008) *Evidence and Ideology in Assessing the Effectiveness of Financial Literacy Education* (No. 197) Retrieved from http://scholarship.law.upenn.edu/faculty_scholarship/197
- Willis, L. E. (2011) The financial education fallacy. *American Economic Review*, 101(3), pp. 429-434. <http://doi.org/10.1257/aer.101.3.429>
- Witvliet, M., Bleeker, Y. & Jungmann, N. (2015) *Impactmeting van het financieel studieplan*. Amsterdam: Regioplan.
- Witvliet, M., Madern, T., & Van der Werf, M. (2014) *Validatie Mesis*. Amsterdam: Regioplan.

