

COLOFON

Titel

Financieel 'puzzelgedrag' verklaard: waarom Nederlandse consumenten tegelijkertijd geld sparen en lenen

Referentie

Wageningen Universiteit – Maatschappijwetenschappen
Msc-thesis leerstoelgroep Economics of Consumers and Households
Thesis-code: ECH-80433

Auteur

Marjolein Meurs

Begeleider

Prof. Dr. G. Antonides

Tweede lezer

Dr. J.A.C. van Ophem

VOORWOORD

Deze thesis is geschreven ter afsluiting van de Master Management, Economics and Consumer studies (MME) van de Wageningen Universiteit. De opdracht is in de periode maart – december 2009 uitgevoerd bij de leerstoelgroep Economics of Consumers and Households, onder begeleiding van Prof. Dr. G. Antonides.

De keuze voor dit onderwerp is grotendeels tot stand gekomen door mijn steeds groeiende interesse voor de gedragseconomie. Toen ik twee en een half jaar geleden aan deze studie begon, was ik slechts bekend met de standaardconomie, waarbij ik als consument altijd rationeel zou handelen en constant zou streven naar winstmaximalisatie. Niets blijkt minder waar; ik heb mij tijdens colleges meerdere malen verbaasd over hoe wij consumenten onszelf steeds 'voor de gek' houden! Eén van de gedragingen dat hier een perfect voorbeeld van is, is het gegeven dat zo'n 20% van de Nederlandse consumenten tegelijkertijd geld opbrengende middelen maar ook (een) rentedragende lening(en) bezit. Dit gedrag is allesbehalve rationeel en winstmaximaliserend. En eerlijkheid gebiedt te zeggen dat ook ik zo nu en dan een deel van mijn studielening bij de IB-groep overboek naar mijn spaarrekening...Met mij vast nog vele anderen. Waarom doen wij dit? Hoe verschillen wij van mensen die alleen sparen of geen lening hebben? De puzzel die ik hier vond heb ik geprobeerd op te lossen door middel van een studie naar determinanten van spaar- en leengedrag, met speciale aandacht voor de gedragseconomische concepten tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting. Dit document rapporteert de bevinden van dit onderzoek.

Vanaf deze plaats wil ik mijn begeleider Prof. Dr. G. Antonides bedanken voor een leerzame periode. Ik heb veel kennis en ideeën opgedaan, en kreeg alle ruimte om mijn eigen keuzes te maken. Ook ben ik hem erg dankbaar voor de hulp bij de analyses in SPSS: ik zag erg op tegen dit gedeelte van het onderzoek. Vanuit mijn persoonlijke omgeving ben ik mijn moeder, zus en broer, mijn lief en mijn vriendinnen uit Deventer dankbaar. Zij hebben mij gestimuleerd en gemotiveerd om door te studeren, en hebben altijd vertrouwd op mij en mijn kunnen. Daar ben ik trots op. Het enige dat me nu nog van het hart moet is dat ik oprecht blij ben dat ik na zes jaar studeren eindelijk mijn Wo-diploma in ontvangst mag nemen en dus student-af ben. Kan ik volgend jaar écht beginnen met sparen...

Was getekend,

Marjolein Meurs

Wageningen, 17 december 2009

SAMENVATTING

Bij het bestuderen van spaar- en leengedrag werd tot voor kort aandacht besteed aan óf sparen óf lenen. Mensen die sparen hoeven niet te lenen, en mensen die lenen kunnen vast niet sparen, is de gedachte. Toch wees Amerikaans onderzoek uit 2002 uit dat ongeveer 33% van de respondenten tegelijkertijd geld opbrengende middelen maar ook (een) rentedragende lening(en) hebben. Er lijkt dus behoefte te bestaan aan een studie die het tegelijkertijd sparen en lenen ook onderzoekt. Literatuurstudie heeft uitgewezen dat naast demografische en sociaaleconomische kenmerken als inkomen en leeftijd, de concepten tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting van invloed zijn op spaar- en leengedrag. Op grond hier van wordt dus verondersteld dat wanneer mensen verschillen in hun gedragingen (bijv. de één spaart, de ander niet), zij ook zullen verschillen als het gaat om hun 'scores' op deze determinanten. Zodoende heeft dit onderzoek zich ten doel gesteld antwoord te vinden op de volgende onderzoeksvraag:

Wat zijn de verschillen tussen mensen die sparen, mensen die lenen, mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen, als het gaat om tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting?

De respondenten met de verschillende gedragingen zijn onderverdeeld in groepen: de spaargroep, de leengroep, de puzzelgroep en de consumptiegroep.

Het concept tijdvoorkeur kent – in tegenstelling tot wat men zou verwachten- twee dimensies. Één voor de korte termijn en één voor de lange termijn. Deze dimensies zijn onafhankelijk van elkaar, dus mensen kunnen dus zowel korte termijn als lange termijn georiënteerd zijn. Tijdvoorkeur zorgt voor verschillen tussen de groepen als het gaat om sparen, waarbij huishoudens die sparen meer toekomst georiënteerd zijn dan huishoudens die niet sparen. Geen van de huishoudens/groepen in deze sample lijkt systematisch zowel op het heden als op de toekomst georiënteerd te zijn. De variabele zelfcontrole zorgt ook voor verschillen tussen de groepen. Mensen die niet lenen hebben meer zelfcontrole dan huishoudens die wel lenen. Mensen die niet lenen, maar wel sparen hebben meer zelfcontrole dan mensen die niet lenen, maar ook niet sparen. Mental accounting veroorzaakt geen verschillen tussen de groepen. Kijkende naar de verschillende groepen dan valt op dat mensen die sparen vooral toekomst georiënteerd zijn en ook een hogere sociale status hebben. Dit geldt ook voor de mensen die sparen maar daarbij ook lenen. Echter, zij zijn wat jonger en hebben (nog) minder zelfcontrole, waardoor zij ook lenen. Het is dus wel gebleken dat een hoge sociale status niet altijd leidt tot sparen. Andersom geldt dat een lage sociale status niet automatisch zorgt voor lenen. Dit is terug te zien aan de kenmerken van de mensen die geld lenen maar niet sparen. Deze groep is weinig toekomst georiënteerd, heeft een relatief lage sociale status, maar kan zich hoeden voor lenen omdat er voldoende zelfcontrole is. Echter, door de sterke invloed van leeftijd en zelfcontrole wordt gesuggereerd dat iemands spaar- en leengedrag niet constant is. Men kan groei doormaken in bijvoorbeeld inkomen, maar ook in persoonlijke ontwikkeling door meer ervaring op te doen en ouder te worden.

Met bovenstaande en de andere verkregen resultaten voorziet deze studie in de mogelijkheid voor bijvoorbeeld banken of kredietverstrekkers, maar ook onderzoekers of hulpverleners, om huishoudens te herkennen aan de hand van hun sociaaleconomische kenmerken en motivaties als het gaat om de beslissingen die zijn genomen met betrekking tot sparen en/of lenen.

INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	I
SAMENVATTING	II
LIJST VAN TABELLEN EN FIGUREN	V
HOOFDSTUK 1 INLEIDING	2
1.1 Aanleiding	2
1.2 Relevantie	2
1.3 Doelstelling	3
1.4 Leeswijzer	3
HOOFDSTUK 2 SPAREN EN LENEN IN NEDERLAND	5
2.1 Sparen	5
2.2 Spaarvormen	5
2.2.1 Spaarvormen zonder beperkende voorwaarden	6
2.2.2 Spaarvormen met beperkende voorwaarden	6
2.2.3 Beleggen	7
2.3 Lenen	7
2.4 Leenvormen	8
2.4.1 Aflopend krediet	8
2.4.2 Doorlopend krediet	8
2.4.3 Creditcardkrediet	8
2.4.4 Roodstand	8
2.5 Cijfers over sparen en lenen	9
2.5.1 Cijfers over sparen	9
2.5.2 Cijfers over lenen	10
HOOFDSTUK 3 THEORETISCH KADER	14
3.1 Standaard economie versus gedragseconomie	14
3.1.1 De waardefunctie	15
3.2 Inter-temporele besluitvorming	15
3.2.1 Tijdvoorkeur	16
3.2.2 Zelfcontrole	17
3.3 Behavioural saving models	18
3.3.1 Life Cycle Hypothesis (LCH)	19
3.3.2 Permanent Income Hypothesis (PIH)	19
3.3.3 Behavioural Life Cycle Hypothesis (BLCH)	19
3.4 Mental accounting	19
3.4.1 Mental accounting en de Marginal Propensity to Consume (MPC)	20
3.5 Tegelijkertijd sparen en lenen	21
3.5.1 Debt-puzzle	22
3.5.2 Puzzle of debt-revolvers	23
3.6 Verenigde Staten versus Nederland	24
3.7 Conclusie	25

HOOFDSTUK 4 METHODOLOGIE	27
4.1 Onderzoeksvraag	27
4.2 Hypothesen.....	27
4.3 De data	28
4.4 Operationaliseren van begrippen.....	29
4.5 Gereedmaken van de data.....	31
4.5.1 Groepen	31
4.5.2 Afhankelijke variabelen.....	32
4.5.3 Onafhankelijke variabelen	32
4.6 Methoden	33
4.6.1 Factor analyse	33
4.6.2 Discriminant analyse.....	33
 HOOFDSTUK 5 RESULTATEN	 36
5.1 Resultaten factoranalyse tijdvoorkeur.....	36
5.1.1 Interpretatie factoren.....	37
5.2 Resultaten factoranalyse zelfcontrole	38
5.2.1 Zelfcontrole vs. tijdvoorkeur.....	39
5.3 Beschrijvende statistiek.....	39
5.4 Resultaten discriminant analyse	41
5.5 Hypothesen.....	43
5.5.1 Tijdvoorkeur	44
5.5.2 Zelfcontrole	44
5.5.3 Mental accounting.....	44
5.5 Controlerende variabelen.....	45
 HOOFDSTUK 6 CONCLUSIES	 47
6.1 Conclusies factoranalyse tijdvoorkeur	47
6.2 Conclusies discriminant analyse	47
6.2.1 Zelfcontrole	48
6.2.2 Tijdvoorkeur	48
6.2.3 Mental accounting.....	49
6.2.4 Controlerende variabelen	49
6.3 Onderzoeksvraag	50
6.4 Implicaties voor de praktijk.....	51
7. DISCUSSIE EN SUGGESTIES VOOR VERVOLGONDERZOEK	53
7.1 Discussie.....	53
7.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek.....	53
 REFERENTIES	 55
 BIJLAGE A: VRAGEN BEHORENDE BIJ VARIABELE TIJDVOORKEUR	 61
BIJLAGE B: VRAGEN BEHORENDE BIJ VARIABELE ZELFCONTROLE.....	63
BIJLAGE C: VRAGEN BEHORENDE BIJ VARIABELEN BESCHRIJVENDE STATISTIEK	65

LIJST VAN TABELLEN EN FIGUREN

Tabellen

Tabel 2.1:	bezit van de verschillende spaarvormen
Tabel 2.2:	bezit van de verschillende leenvormen
Tabel 3.6:	Nederland versus VS
Tabel 4.1:	response per geselecteerde dataset
Tabel 4.2a:	geoperationaliseerde variabelen (1)
Tabel 4.2b:	geoperationaliseerde variabelen (2)
Tabel 5.1:	verklaarde variantie
Tabel 5.2:	geroteerde component matrix
Tabel 5.3:	component matrix
Tabel 5.4:	correlaties tijdvoorkeur 1, 2 en zelfcontrole
Tabel 5.5:	de verdeling van huishoudens over de groepen
Tabel 5.6:	de verdeling van huishoudens over de puzzelgroepen
Tabel 5.7:	aantal bezitters van een koopwoning per groep
Tabel 5.8:	meest voorkomende opleiding met diploma per groep
Tabel 5.9:	tests voor gelijke groepsgemiddelden
Tabel 5.10:	log determinants
Tabel 5.11:	Wilk's Lambda
Tabel 5.12:	eigenwaarden
Tabel 5.13:	relatieve belangrijkheid onafhankelijke variabelen
Tabel 5.14:	structure matrix
Tabel 5.15:	gemiddelde discriminant scores per groep op functie 1
Tabel 5.16:	gemiddelde discriminant scores per groep op functie 2

Figuren

Figuur 2.1:	verloop spaartegoeden per contract 2004-2008
Figuur 2.2:	verloop consumptief krediet per contract 2005-2008
Figuur 2.3:	verloop roodstand op betaalrekeningen 2004-2008
Figuur 3.1:	hypothetische waardefunctie
Figuur 3.2:	het effect van een hoge tijdvoorkeur op sparen en lenen
Figuur 3.3:	hyperbolic discount function
Figuur 3.4:	de effecten van een hoge tijdvoorkeur en weinig zelfcontrole op sparen en lenen
Figuur 3.5:	theoretisch model: de effecten van hoge tijdvoorkeur, mental accounting en weinig zelfcontrole op sparen en lenen
Figuur 5.1:	groepsscores per functie

HOOFDSTUK 1

INLEIDING

HOOFDSTUK 1 INLEIDING

In het dagelijks leven worden mensen bijna continu geconfronteerd met financiële beslissingen: het besluit om wel of toch een jaar niet op vakantie te gaan, het kiezen voor een dure of goedkopere variant van een bepaald goed, het aan- of verkopen van aandelen, het lenen of uitlenen van geld et cetera. Vaak betreft het een keuze tussen nu of later consumeren, waarbij nú consumeren nauw verband houdt met lenen, en later consumeren te maken heeft met sparen. Een consument die graag nu consumeert, maar daar niet de middelen voor heeft, moet lenen. Een consument die kiest voor consumptie op een later tijdstip, spaart.

1.1 Aanleiding

Er is ondertussen veel onderzoek verricht naar factoren die een rol spelen bij dergelijke 'inter-temporele beslissingen'. In eerste instantie wordt dan gedacht aan sociaaleconomische of demografische kenmerken als leeftijd, inkomen of opleiding. Wie een hoger opleidingsniveau heeft, heeft vaak een hoger inkomen, en wie meer verdient kan ook meer sparen (Nibud 2007). Echter, psychologische processen en motivaties nemen ook een belangrijke plaats in bij het bestuderen van het beslisgedrag van consumenten. Onderzoekers als Thaler, Kahneman, Tversky, Shefrin en anderen leverden een belangrijke bijdrage met hun studies over concepten als tijdvoorkeur, mental accounting, zelfcontrole etc., en bewezen dat dergelijke verschijnselen een effect hebben op sparen dan wel lenen.

Doorgaans werd vooral aandacht besteed aan één van de gekozen opties en werden spaar- en leengedrag afzonderlijk van elkaar onderzocht. Immers, een consument die geld spaart, hoeft niet te lenen en een consument die geld leent, zet dit niet op een spaarrekening. Althans, dat is de gedachte. Amerikaans onderzoek uit 2002 wees echter uit dat ongeveer 33% van de respondenten een schuld had, maar ook over meer dan één maandinkomen aan middelen beschikte (Gross & Souleles 2002). De schuld kon dus worden afbetaald, maar dit deden de betreffende respondenten niet. Als dergelijk gedrag in de VS wordt vertoond, kan met zekerheid worden gesteld dat ook Nederlanders tegelijkertijd sparen en lenen.

Er lijkt behoefte te bestaan aan onderzoek naar determinanten die kunnen verklaren waarom consumenten sparen én lenen (en niet een van de twee). Men kan zich afvragen of factoren die een rol spelen bij consumenten die alleen sparen of lenen óók van invloed zijn op het gedrag van consumenten die geld sparen, maar tegelijkertijd ook geld lenen. De verwachting is dat er verschillen zullen zijn tussen deze groepen consumenten. Literatuurstudie moet uitwijzen welke begrippen dit verschil bepalen, waarbij gedragseconomische theorie de meeste aandacht zal krijgen.

1.2 Relevantie

Er is een kloof ontstaan tussen theoretisch onderzoek en bevindingen in de praktijk. Er is nog geen verklaring voor het gedrag van consumenten die tegelijkertijd sparen en lenen, terwijl dit in de praktijk wel aangetoond is. Zoals hierboven al beschreven, is dit onderzoek een poging om deze kloof op te heffen en in die zin wetenschappelijk relevant, omdat het uiteindelijk voorziet in gegronde verklaringen voor het gedrag van Nederlandse consumenten die tegelijkertijd sparen en lenen.

Dit onderzoek is praktisch relevant omdat het de kennis over de financiële huishouding van Nederlandse consumenten vergroot. Instellingen als banken, kredietverstrekkers, adviseurs maar ook

onderzoekers en hulpverleners zijn gebaat bij voldoende kennis over de Nederlandse consument. Dit inzicht is belangrijk om deze zelfde consument te kunnen blijven informeren over en ondersteunen bij het verstandig omgaan met geld. Consumenten die hun financiële kennis op peil hebben, zijn beter in staat hun eigen financiële huishouding te beheersen en gezond te houden. In de economisch slechte tijden van nu wordt het belang hiervan nog eens versterkt.

1.3 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is als volgt geformuleerd:

“Het beschrijven en analyseren van determinanten van spaar- en leengedrag en het onderzoeken van de verschillen tussen a) mensen die sparen, b) mensen die lenen, c) mensen die geen van beiden doen en d) mensen die tegelijkertijd sparen en lenen, als het gaat om de gevonden determinanten”.

Bovenstaande doelstelling is op te splitsen in twee delen. Als eerste wordt gezocht naar determinanten van spaar- en leengedrag. Dit gebeurt aan de hand van literatuurstudie, en de uitkomsten hiervan worden gerapporteerd in het theoretisch kader. Wanneer de belangrijkste determinanten en hun relatie tot sparen en/of lenen zijn vastgesteld, wordt begonnen aan het behalen van het tweede deel van de doelstelling: het onderzoeken van de verschillen tussen a) mensen die sparen, b) mensen die lenen, c) mensen die geen van beiden doen en d) mensen die tegelijkertijd sparen en lenen, als het gaat om de gevonden determinanten. De verwachting is dat de vier ‘typen’ consumenten van elkaar verschillen als het gaat om determinanten als gevonden in de theorie. Dit wordt onderzocht aan de hand van de data uit de DNB Household Survey 2007 van CentERdata. Het hoofdstuk Methodologie (4) besteedt aandacht aan deze fase van het onderzoek.

1.4 Leeswijzer

In het eerstvolgende hoofdstuk zal in kaart worden gebracht hoe de huidige Nederlandse spaar- en leenmarkt eruit ziet. Er worden diverse spaar- en leenvormen onderzocht met daarbij cijfers over het aantal uitstaande contracten en de bijbehorende bedragen. Hoofdstuk 3 bevat het theoretisch kader van dit onderzoek. Vanuit een kort overzicht van de ontwikkeling van gedragseconomie als vervolg op standaard economische theorie wordt gewerkt naar inzicht in inter-temporele besluitvorming en de psychologische processen die daarbij een rol spelen. Ook wordt er aandacht besteed aan de verschillende ‘behavioural saving models’ die in de loop der tijd werden uitgedacht. Gaandeweg het hoofdstuk wordt een model ontwikkeld dat dient als samenvatting van gevonden determinanten en hun effecten op sparen dan wel lenen. Op basis hiervan wordt in hoofdstuk 4 de onderzoeksvraag met bijbehorende hypothesen ontwikkeld en wordt ook aandacht besteed aan de te gebruiken dataset en de methoden die zullen worden ingezet voor het analyseren van de data. Daarna bespreekt hoofdstuk 5 de belangrijkste resultaten van de data analyse, waarna hoofdstuk 6 volgt met de conclusies. Hoofdstuk 7 sluit af met een discussie en suggesties voor vervolgonderzoek.

HOOFDSTUK 2

SPAREN EN LENEN IN NEDERLAND

HOOFDSTUK 2 SPAREN EN LENEN IN NEDERLAND

Dit hoofdstuk is bedoeld om een beeld te schetsen van het huidige spaar- en leenklimaat in Nederland. Anno 2009 hebben consumenten de keus uit vele verschillende soorten spaarrekeningen, financieringsmogelijkheden, beleggingsfondsen et cetera. Deze verschillende spaar- en leenvormen komen in dit onderzoek vaak terug. Dit onderdeel biedt voornamelijk achtergrondinformatie, maar is belangrijk voor dit onderzoek omdat aangeboden spaar –of leenproducten de besluitvorming mede bepalen. Een consument die bijvoorbeeld kiest voor een ‘standaard’ spaarrekening doorloopt een ander besluitvormingsproces dan de consument die besluit zijn geld te beleggen. Dit hoofdstuk gaat hier verder op in.

Als eerste zal dit hoofdstuk voorzien in een bruikbare definitie voor ‘sparen’, gevolgd door verschillende spaarvormen (paragraaf 2.1 en 2.2). Paragraaf 2.3 en 2.4 zijn op dezelfde manier ingedeeld, maar hebben als onderwerp ‘lenen’. Als laatste worden in paragraaf 2.5 statistische gegevens met betrekking tot sparen en lenen gepresenteerd.

2.1 Sparen

Sparen is het op reguliere basis wegzetten van inkomsten voor een bepaald spaardoel (Lewis, Webley & Furnham 1995, Wärneryd 1999 in Canova et al. 2003; Bryant & Zick 2006: 87; DNB 2006). Het zogenoemde ‘appeltje voor de dorst’ betekent het resultaat van zorgvuldige besluitvorming, want geld dat wordt gespaard kan niet meer worden gebruikt voor consumptie. Consumenten kunnen sparen voor bijvoorbeeld pensioen, voor de (klein)kinderen, voor de aanschaf van een luxe goed of voor als er iets kapot gaat. De belangrijkste eigenschap van sparen blijft dat middelen niet nu, maar op een later moment worden gebruikt voor consumptie. De Nederlandsche Bank verbindt dit concept aan het macro-economische begrip ‘individuele besparingen’ en definieert dit als het besteedbare inkomen minus de consumptieve bestedingen. Het besteedbare inkomen is het inkomen dat overblijft van het looninkomen na afdracht van belasting en premies (DNB 2006). De consumptieve bestedingen worden door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gedefinieerd als “uitgaven voor goederen en diensten die worden gebruikt voor de rechtstreekse bevrediging van individuele of collectieve behoeften van leden van de gemeenschap. De uitgaven kunnen zowel op het eigen grondgebied als in het buitenland worden gedaan” (CBS 2009). Voor het vervolg van dit onderzoek geldt de hierboven geformuleerde definitie van sparen, met als toevoeging dat een product als spaarvorm wordt beschouwd wanneer de eigenaar van dit product rente of een andere uitkering krijgt voor zijn of haar tegoed.

2.2 Spaarvormen

Nederlandse consumenten die geld opzij willen leggen, kunnen kiezen uit veel verschillende spaarvormen. Het belangrijkste onderscheid dat hierbij wordt gemaakt is het verschil tussen spaarvormen met en spaarvormen zonder beperkende voorwaarden. De eerste kenmerkt zich door verplichtingen waaraan de spaarder moet voldoen om voor deze spaarvorm in aanmerking te komen. Hier staat een hogere rente tegenover. Spaarvormen zonder beperkende voorwaarden kennen een lagere rente en hebben als belangrijkste kenmerk dat de spaarder direct over het spaargeld kan beschikken. Sparen kan ook dienen als middel om vermogen te laten groeien. De belangrijkste vorm van sparen met winstoogmerk is beleggen. Deze paragraaf geeft een toelichting op deze en de andere twee genoemde spaarvormen, hun onderlinge verschillen en een aantal voorbeelden van mogelijkheden.

2.2.1 Spaarvormen zonder beperkende voorwaarden

De belangrijkste spaarvorm zonder beperkende voorwaarden is de direct opneembare spaarrekening. Dit is een spaarrekening waarvan de houder direct en vaak zonder kosten over zijn geld kan beschikken. De meeste van deze spaarrekeningen bestaan ook als internetspaarrekening. De spaarzaken kunnen dan uitsluitend online geregeld worden (Moneymagazine 2009). Vaak is hier sprake van automatisch sparen: elke maand wordt er automatisch een vast bedrag overgeboekt van de betaalrekening naar de (internet-)spaarrekening. De rente die wordt verkregen over het spaartegoed is variabel; het rentepercentage kan door de bank verhoogd of verlaagd worden. In het algemeen wordt over een internetspaarrekening een hogere rente uitgekeerd. Dit omdat de bank geen kosten heeft aan bijvoorbeeld het versturen van rekeningafschriften of het uitvoeren van overschrijvingen of afboekingen (Autoriteit Financiële Marketen (AFM) 2009). De AFM beschouwt een betaalrekening ook als spaarvorm. Echter, deze spaarvorm voldoet niet aan eerdergenoemd criterium van het ontvangen van rente of een andere uitkering voor het tegoed. Een betaalrekening wordt in dit onderzoek dus niet aangezien als spaarvorm. Een negatief saldo op een betaalrekening wordt –in navolging van hetzelfde criterium– wel beschouwd als leenvorm. In paragraaf 2.4 wordt hier meer aandacht aan besteed.

2.2.2 Spaarvormen met beperkende voorwaarden

Een belangrijke spaarvorm in deze categorie is het spaardeposito. Deze spaarvorm kent een vaste looptijd en een vaste rente (die hoger is dan die van spaarvormen zonder beperkende voorwaarden). Er zijn vaak diverse beperkende voorwaarden van toepassing: een vaste inleg is vaak verplicht, de hoogste rente wordt slechts uitgekeerd wanneer het spaargeld voor een bepaalde periode vast heeft gestaan en voor het opnemen of bijstorten van geld is doorgaans een boete verschuldigd (volgens het Nibud (2009) is dit vaak ongeveer 1% van het bedrag) (Moneymagazine 2009). Naast het 'gewone' deposito sparen zijn vreemde-valuta deposito's of annuïteiten deposito's mogelijk, waarbij respectievelijk wordt gespaard in vreemde valuta of waarbij maandelijks een deel van het tegoed plus rente wordt uitgekeerd (Vragen over sparen 2009). Andere alternatieven zijn het flexibele deposito en het bestemmingsdeposito die tegen bepaalde voorwaarden het tussentijds opnemen van geld (beperkt) toestaan.

Andere voorbeelden van spaarvormen met beperkende voorwaarden zijn:

- Klimrente sparen: een klimrenterekening is een spaarrekening waarbij het rentepercentage ieder jaar omhoog gaat. Er wordt eenmaal een bedrag ingelegd en voor geld opnemen en storten zijn voorwaarden van toepassing. Zo moet er vaak minimaal een bepaald bedrag op de rekening blijven staan en wanneer er geld wordt bijgestort start de looptijd opnieuw.
- Bonussparen: een bonusspaarrekening is te vergelijken met een direct opneembare spaarrekening, echter met als belangrijkste verschil dat er bovenop de rente een bonus wordt uitgekeerd wanneer het saldo gedurende langere tijd blijft staan. De voorwaarden die aan het bonussparen van toepassing zijn, hebben te maken met bijvoorbeeld de periode waarin het geld minimaal vast op de rekening moet blijven staan.
- Rentecertificaten: bij deze spaarvorm gelden een vaste rente en een vaste looptijd die door de houder zelf mag worden bepaald. Ook mag de houder zelf bepalen wanneer de rente wordt uitgekeerd. Tussendoor geld opnemen gaat gepaard met een boete (Vragen over sparen 2009).

2.2.3 Beleggen

Spaargeld kan ook worden geïnvesteerd om er op een later tijdstip winst uit te behalen. Dit kan op verschillende manieren. Het belangrijkste verschil tussen de diverse mogelijkheden heeft te maken met het risico en de hoogte van de winst. Hoe hoger het risico om te verliezen, des te hoger het bedrag bij winst en vice versa. Een belangrijke vorm van beleggen is het verhandelen van (individuele) aandelen. De consument is door de aankoop van een aandeel van een bedrijf mede-eigenaar van dat bedrijf. Wanneer er winst wordt gemaakt heeft de aandeelhouder recht op zijn deel van de winst. Andersom deelt de aandeelhouder ook mee in eventueel verlies. Het risico is relatief groot, maar daardoor is het dividend (de winst) ook hoger (Belegger.nl 2009). Aandelen leasen is ook mogelijk. De consument leent dan een geldbedrag van een financiële instelling die vervolgens dit geld belegt. De consument betaalt elke maand een deel van de lening plus rente terug en ontvangt na afloop én na verrekening van de restschuld de winst over het belegde bedrag. De kans bestaat dus dat er aan het eind geld moet worden bijgelegd.

Het is ook mogelijk om spaargeld uit te lenen. In de vorm van obligaties sluit een bedrijf of de staat (dan heet het een staatsobligatie) kleine geldleningen af met het publiek. Aan het eind van de looptijd ontvangt de consument het geleende bedrag plus rente terug. Omdat dit bedrag op geen enkele wijze afhankelijk is van de prestaties van de onderneming is het risico relatief laag, evenals het rendement.

Een consument kan het risico ook spreiden, door geld te investeren in een beleggingsfonds. Experts beleggen het geld in een fonds met daarin aandelen en obligaties van verschillende ondernemingen. Door de spreiding van het geldbedrag is het risico lager en zodoende ook de winst (Belegger.nl 2009). Tot slot bestaan er nog de opties, de futures en de warrants. Een optie is een recht om op een bepaald tijdstip een bepaald aandeel of een bepaalde obligatie te mogen kopen of verkopen. De andere partij mag dan niet weigeren. Futures zijn overeenkomsten van transacties die in de toekomst gaan plaatsvinden. De prijs wordt wel vooraf vastgesteld. Een warrant is ongeveer hetzelfde als een optie, met als belangrijkste verschil het gegeven dat er het recht bestaat om een bepaald aandeel niet alleen op maar ook vóór een bepaald tijdstip te kopen of verkopen. Een ander verschil is dat een optie door de beurs wordt uitgegeven en een warrant door een financiële instelling (Belegger.nl 2009).

Naast de spaarvormen die in de vorige paragrafen zijn uitgelicht, bestaan er ook nog spaarmogelijkheden als de levensloopregeling, de spaarloonregeling en het collectief opbouwen van pensioen. Echter, de bedragen die hiervoor worden gespaard worden verrekend met het bruto inkomen van de spaarder. De spaarder doet dus geen beroep op het netto besteedbaar inkomen. Rekening houdend met de definitie voor dit onderzoek uit paragraaf 2.1 is hier eigenlijk geen sprake van sparen en maken deze spaarvormen dus geen deel uit van dit onderzoek.

2.3 Lenen

In dit onderzoek wordt met 'lenen' het afsluiten van een consumptief krediet bedoeld. Consumptief krediet is krediet dat aan particulieren wordt verstrekt voor consumptieve doeleinden, dus voor het kopen van goederen of diensten voor alledaags gebruik. Zakelijk krediet en hypothecair krediet vallen hier dus niet onder (CBS 2009). De ene partij verstrekt een som geld aan een andere partij, tegen de voorwaarde dat dit geld + rente wordt terugbetaald. De rente kan ook apart worden afgerekend. Ook hier geldt dat (het betalen van) rente wordt gehanteerd als criterium voor het beoordelen of een product een leenvorm is: wanneer voor een product rente moet worden betaald, wordt dit product gezien als een lening.

2.4 Leenvormen

Het CBS onderscheidt binnen het consumptief krediet drie verschillende categorieën: aflopend krediet, doorlopend krediet en creditcardkrediet. Roodstand valt volgens het CBS niet onder bovenstaande definitie. Echter, roodstand geeft wel een betrouwbare indicatie van de (benodigde) financiële ruimte van consumenten en over roodstand moet rente worden betaald. Omdat aan dit 'rentecriterium' wordt voldaan is roodstand wel onderwerp van dit onderzoek.

2.4.1 Aflopend krediet

Het aflopend krediet is een kredietvorm waarbij het bedrag van de lening in zijn geheel ter beschikking komt van de kredietnemer en vermeerderd met de kredietvergoeding (rente en kosten), in een vast aantal termijnen moet worden afgelost terwijl de afgeloste bedragen niet opnieuw kunnen worden opgenomen (CBS 2009). De rente wordt vastgesteld voor de gehele looptijd. Deze looptijd wordt vaak afgestemd op de levensduur van het goed dat met het geleende geld gekocht wordt. Voorbeelden van een aflopend krediet zijn een persoonlijke lening, het financieringskrediet, huurkoop, het flits- of minikrediet en het kopen op afbetaling bij bijvoorbeeld postorderbedrijven (Nibud 2009).

2.4.2 Doorlopend krediet

Het afsluiten van een doorlopend krediet betekent dat de kredietnemer en kredietverstrekker overeenkomen tot welk bedrag (limietbedrag) de kredietnemer naar behoefte geld kan opnemen of terugbetalen. Deze lost periodiek een (vast) bedrag af en de rente die verschuldigd is over het opgenomen bedrag wordt periodiek aan het debetsaldo toegevoegd (CBS 2009). Afgeloste bedragen kunnen opnieuw worden opgenomen. Klantenkaarten en winkelpassen zijn voorbeelden van een doorlopend krediet (Nibud 2009). Ook postorderbedrijven bieden de mogelijkheid om een doorlopend krediet af te sluiten. Er kunnen dan tot een bepaald limietbedrag aankopen gedaan worden bij het betreffende bedrijf en wanneer een deel is terugbetaald kan er weer opnieuw besteld worden. De rente is dan vaak hoger dan die bij een bank (AFM 2009).

2.4.3 Creditcardkrediet

Het creditcardkrediet is vergelijkbaar met het doorlopend krediet, maar met het verschil dat het opnemen van geld of het doen van betalingen gebeurt middels een card en de administratie van opgenomen en terugbetaalde bedragen geschiedt op een afzonderlijke kaartrekening (CBS 2009). Creditcards van VISA of Mastercard zijn voorbeelden. Bankinstellingen verstrekken ook creditcards. In dat geval worden de geleende bedragen verrekend met het saldo op de betaalrekening die aan de creditcard gekoppeld is. De rente op creditcardkrediet is vaak hoger dan de rente op een doorlopend krediet.

2.4.4 Roodstand

Roodstand betekent dat een rekeninghouder meer geld mag opnemen dan er op de rekening staat. Met de bank wordt afgesproken tot welk bedrag de rekeninghouder rood mag staan; dit is de kredietlimiet. Roodstand is dus eigenlijk een aparte vorm van doorlopend krediet: als het saldo is verhoogd (er is dus geld afbetaald), kan weer opnieuw geld worden opgenomen tot aan de limiet. De rente die men moet betalen voor roodstand staat vast. Wordt er méér dan het afgesproken bedrag rood gestaan (ongeoorloofde roodstand), dan is de rente hoger.

Naast de 'officiële' manieren om geld te lenen wordt in dit onderzoek ook rekening gehouden met het lenen van geld van familie of vrienden. Hierbij wordt dan wel aangenomen dat er over het geleende geld rente wordt betaald.

2.5 Cijfers over sparen en lenen

In het najaar van 2007 is onder 4280 consumenten een vragenlijst afgenomen met betrekking tot hun financieel gedrag, kennis, vaardigheden en motivaties. Dit werd gedaan in opdracht van Centiq, een platform dat zich tot doel heeft gesteld het financieel inzicht van consumenten te vergroten. Partners van het platform zijn onder andere het ministerie van Financiën, banken, kredietverstrekkers, consumentenorganisaties en verzekeraars (Centiq 2008). In dit onderzoek zijn onder andere vragen gesteld over het bezit van diverse financiële producten. Deze paragraaf bevat enkele van deze gegevens en voorziet zodoende in inzicht in het aantal financiële producten dat Nederlanders bezitten en de bedragen die hiermee gemoeid zijn.

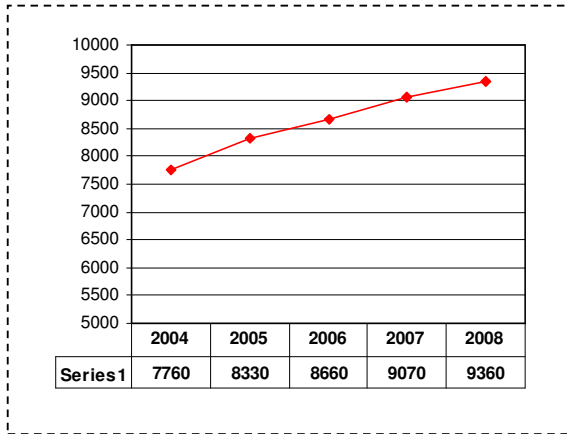
2.5.1 Cijfers over sparen

Tabel 2.1 laat zien dat bijna iedereen (94%) een betaalrekening heeft. Ook het aantal spaarrekeningen is hoog. Iets meer dan de helft heeft ook een internetspaarrekening. 27% van de mensen met een internetspaarrekening heeft aangegeven dit product in de afgelopen 5 jaar te hebben aangeschaft. Van de betaal- en spaarrekeningen werd 15% in de afgelopen 5 jaar aangeschaft. Dit duidt op een toename van de populariteit van internetsparen (Centiq 2008). De mensen die kiezen voor een meer risicovolle manier van geld sparen, kiezen in de meeste gevallen voor een beleggingsfonds. In deze categorie zijn (individuele) aandelen, leaseproducten en opties/futures/warrants minder populair.

Tabel 2.1: bezit van de verschillende spaarvormen (overgenomen uit: Centiq 2008)

Spaarvorm	Percentage
Betaalrekening(en)	94%
Spaarrekening(en)	72%
Internetspaarrekening(en)	51%
Spaardeposito('s)	6%
Obligatie(s)	5%
Beleggingsfonds(en)	20%
Aandelen/leaseproducten	7%
Individuele aandelen	6%
Opties, futures of warrants	1%

Kijkende naar de totale spaartegoeden in heel Nederland, kan worden gesteld dat de totale spaartegoeden per jaar stijgen. In december 2008 stond er voor een totaalbedrag van € 251258 miljoen op de Nederlandse spaarrekeningen. In 2004 was dit nog € 201718 miljoen. Per spaarrekening waren deze bedragen respectievelijk € 7760,- en € 9360,- (CBS 2009). De spaarzin is dus in de loop der jaren gestegen. In figuur 2.1 is dit terug te zien.



Figuur 2.1: verloop spaartegoeden per contract 2004-2008 (CBS 2009)

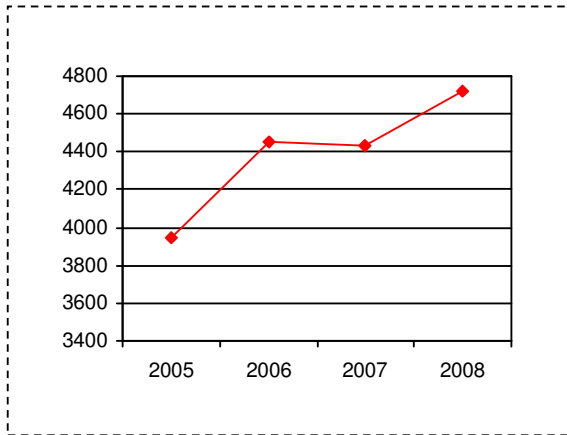
2.5.2 Cijfers over lenen

Centiq heeft in de vragenlijst ook vragen over leenproducten opgenomen. Hieruit bleek dat 41% van de respondenten een (of meer) creditcard(s) in bezit heeft. Er zijn minder mensen (2%) die kopen op afbetaling of geld geleend hebben voor een auto. Het doorlopend krediet is na de creditcard het meest populair. Tabel 2.2 biedt het overzicht.

Tabel 2.2: bezit van de verschillende leenvormen (overgenomen uit Centiq 2008)

Leenvorm	Percentage
Creditcard(s)	41%
Persoonlijke lening	5%
Doorlopend krediet	13%
Kopen op afbetaling	2%
Autofinanciering	2%
Lening van familie, vrienden, bekenden	5%

Het totaalbedrag dat in Nederland geleend wordt, neemt toe. In december 2005 bedroeg de totale consumptieve schuld € 17,6 miljard en in december 2008 was dit iets minder dan € 18 miljard. Per contract (let op: één huishouden heeft vaak meerdere contracten!) waren deze bedragen respectievelijk € 3950,- en € 4720,-. Tussen 2006 en 2007 vond er een kleine daling (slechts € 20,- per contract) plaats, maar in algemene zin kan worden geconstateerd dat ook de consumptieve schuld in Nederland blijft toenemen.

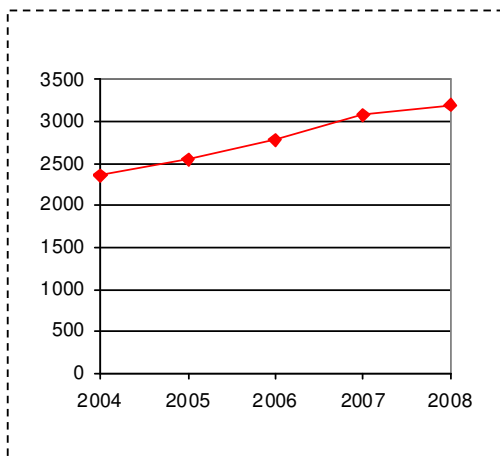


Figuur 2.2: verloop consumptief krediet per contract 2005-2008 (CBS 2009)

Van al het verstrekte consumptief krediet werd eind 2008 de helft verstrekt in de vorm van doorlopend krediet. 36% werd verstrekt in de vorm van creditcard krediet en 14% in de vorm van aflopend krediet. Deze volgorde van populariteit is de afgelopen jaren ook zo geweest, zij het met steeds andere verschillen.

Zoals al opgemerkt in paragraaf 2.4 houdt het CBS met haar berekeningen van het totaal consumptief krediet geen rekening met roodstand op betaalrekeningen. In deze studie zal wel aandacht worden besteed aan roodstand, dus over deze leenvorm zijn ook de statistieken geraadpleegd. Eind 2008 was de roodstand op betaalrekeningen van huishoudens 9,3 miljard euro. In 2004 was dit nog 6,9 miljard euro.

Per contract (ook hier geldt: meer contracten dan huishoudens) stond men in 2004 € 2360,- rood en in 2008 € 4720,-. Ook hiervan worden de details gepresenteerd in een grafiek, figuur 2.3.



Figuur 2.3: verloop roodstand op betaalrekeningen 2004-2008 (CBS 2009)

Wat opvalt uit de gepresenteerde cijfers is dat er zowel meer gespaard als meer geleend wordt. Over de oorzaak hiervan kan alleen gespeculeerd worden, ze zeggen niets over het individuele spaar- en leengedrag van consumenten. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat de spaarders zelf meer zijn gaan sparen, en de leners meer gaan lenen. Het kan ook zijn dat er meer spaarders en leners bij zijn gekomen, dus dat bijvoorbeeld mensen die eerst al hun middelen gebruikten voor consumptie hun

inkomsten anders zijn gaan verdelen. Dit onderzoek heeft echter niet als doel een oorzaak te vinden voor deze ontwikkelingen, maar richt zich op individueel spaar- en leengedrag. De gepresenteerde cijfers geven een beeld van hoe het er voor Nederland uitziet, en zoals aan het begin van dit hoofdstuk al werd aangegeven, is het slechts bedoeld als achtergrondinformatie.

Met deze informatie in het achterhoofd wordt nu overgegaan op de theoretische afbakening van deze studie. Dit gebeurt in het volgende hoofdstuk, het theoretisch kader.

HOOFDSTUK 3

THEORETISCH KADER

HOOFDSTUK 3 THEORETISCH KADER

Dit hoofdstuk is bedoeld om een beeld te schetsen van de diverse theoretische concepten die een rol spelen bij het spaar- en leengedrag van consumenten. Bij het nemen van de beslissing 'sparen of consumeren?' spelen namelijk ook andere variabelen dan bijvoorbeeld inkomen een rol. Verschillende concepten uit de gedragseconomische theorie komen in dit hoofdstuk aan de orde, en voor elk wordt besproken welke link er bestaat met spaar- en/of leengedrag. Steeds worden deze concepten samengevat in een apart (theoretisch) model en aan het eind worden deze aparte onderdelen gevormd tot één model dat uiteindelijk het theoretisch kader vormt van dit onderzoek.

Hoofdstuk 3 is als volgt opgebouwd: als eerste wordt aandacht besteed aan de standaard-economische theorie als voorloper van de gedragseconomische theorie. Vervolgens komt in paragraaf 3.2 'inter-temporele besluitvorming' aan de orde, met daarbij de begrippen 'tijdvoorkeur' en 'zelfcontrole'. Paragraaf 3.3 gaat over 'behavioural saving models', modellen die tegelijkertijd met bovengenoemde theorieën werden ontwikkeld. Daarna volgt paragraaf 3.4, welke is ingericht rondom 'mental accounting'. Deze paragraaf sluit af met eerder genoemd theoretisch model. In paragraaf 3.5 worden het 'puzzelgedrag' en mogelijke verklaringen aangesneden, waarna via een beknopte vergelijking tussen leengedrag van Nederlanders en dat van Amerikanen (paragraaf 3.6) wordt gewerkt naar de conclusie van dit hoofdstuk in paragraaf 3.7.

3.1 Standaard economie versus gedragseconomie

De standaard of neoklassieke economische theorie is gebaseerd op normatieve principes, wat inhoudt dat de oorsprong van deze theorie ligt bij 'wat een rationele consument zou moeten doen'. Er wordt aangenomen dat de consument rationeel en doelbewust een oplossing zoekt voor een bepaald vraagstuk en hier vervolgens even rationeel naar handelt (Thaler, 1980; Thaler 1985). Dit is in lijn met de beweringen van Simon (1959) in McFadden (1999), die een rationele consument karakteriseert als iemand die streeft naar maximaal nut en wiens voorkeuren stabiel zijn. Echter, consumenten zijn vaak (en vooral bij besluitvorming onder risico) niet in staat om zich te gedragen volgens de normatieve voorschriften van de standaard economische theorie. Deze theorie maakt volgens Thaler (1980) systematisch fouten in het voorspellen van consumentengedrag en vraagt eigenlijk om een beschrijvend model: een model dat uitgaat van wat de consument nu daadwerkelijk doet.

Kahneman & Tversky (1979) introduceerden Prospect Theorie, met als belangrijkste doel het beschrijven of voorspellen van gedrag en níét het karakteriseren van optimaal gedrag ('how to behave'). Het is gebaseerd op het idee dat mensen winst of verlies beschouwen als een verandering ten opzichte van een bepaald referentiepunt (meestal de status quo) (Thaler 1999). Binnen Prospect Theorie staat besluitvorming onder risico centraal. De belangrijkste vondsten die Kahneman & Tversky deden, hadden dan ook voornamelijk betrekking op situaties waarin kans, risico en onzekerheid een belangrijke rol spelen, zoals bij het afsluiten van een verzekering of deelname aan een loterij:

- Mensen koppelen een hogere waarde aan uitkomsten die als zeker worden beschouwd dan aan uitkomsten waarop men alleen kans maakt;
- Bij relatief grote winkansen kiest men de optie met de grootste winkans. Bij relatief kleine winkansen verkiest men de optie die de meeste winst genereert;
- Winst wordt anders ervaren dan verlies. Bij kans op verlies is men risicozoekend, bij kans op winst is men risicomijdend;

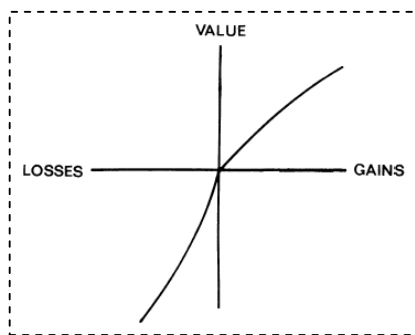
- De wijze waarop alternatieven worden gepresenteerd en geïnterpreteerd is van invloed op de beslissing.

3.1.1 De waardefunctie

De uitkomsten van besluitvormingsprocessen van consumenten worden weergegeven in de waardefunctie, een belangrijk onderdeel van Prospect Theorie (Thaler 1999). Met behulp van de waardefunctie kunnen psychologische processen die een rol spelen bij het nemen van financiële beslissingen worden beschreven. De bijbehorende kenmerken van de waardefunctie zijn:

- De functie is convex (hol) voor verlies en concaaf (bol) voor winst;
- De functie is steiler voor verlies dan voor winst;
- Het nut van een uitkomst hangt af van het feit of er sprake is van winst of verlies ten opzichte van een referentiepunt (Thaler 1985, 1999; Kahneman & Tversky 1979, 1984).

Een hypothetische waardefunctie is weergegeven in figuur 3.1.



Figuur 3.1: hypothetische waardefunctie van Kahneman en Tversky (1979)

Besluitvorming is een essentieel kenmerk van consumentengedrag: mensen moeten constant financiële beslissingen nemen. In dit onderzoek staat de keuze tussen sparen of consumeren centraal. Deze keuze is een voorbeeld van een inter-temporele beslissing. Een verzameling inter-temporele beslissingen bepaalt of er middelen overblijven om te sparen (Nyhus & Webley 2006). Wanneer er constant wordt gekozen voor consumptie blijft er geen geld over om te sparen of moet er zelfs geleend worden. Wanneer consumenten het geld bewaren en niet consumeren, is er aan het eind van de rit ruimte om te sparen. De volgende paragraaf gaat hier verder op in, en geeft een nadere toelichting op het concept 'inter-temporele besluitvorming'.

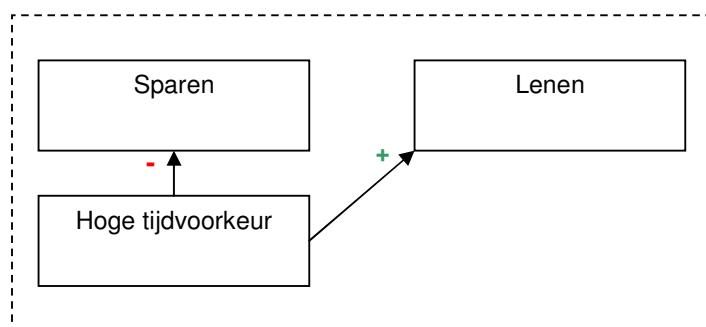
3.2 Inter-temporele besluitvorming

Mensen sparen geld om op een later tijdstip te kunnen consumeren. Hierbij worden constant beslissingen genomen over hoe inkomsten het beste kunnen worden verdeeld over het leven dat nog rest. Een beslissing die in het heden wordt genomen heeft gevolgen voor de toekomst en wordt ook beïnvloed door keuzes die in het verleden zijn gemaakt (Bryant & Zick 2006: 85). In het *verleden* zijn bijvoorbeeld leningen afgesloten die vandaag en in de toekomst moeten worden afbetaald. En aankopen die in het verleden zijn gedaan (zoals een huis of een auto) kunnen worden ingezet om consumptie in het heden en de toekomst te vergroten. Hedendaags consumptiegedrag beïnvloedt beslissingen die in de *toekomst* moeten worden genomen in de vorm van sparen: niet alle middelen worden direct geconsumeerd. Sparen en lenen zijn de belangrijkste middelen om geld te verplaatsen tussen perioden. Zodoende nemen consumenten constant inter-temporele beslissingen: welk deel van het inkomen wordt direct geconsumeerd en hoeveel wordt besteed aan het bekostigen van

consumptie uit het verleden en de toekomst? (Bryant & Zick 2006: 86) Bij het nemen van dergelijke inter-temporele beslissingen worden consumenten doorgaans geconfronteerd met een inter-temporeel conflict of dilemma: de keuze tussen directe tevredenheid óf mogelijk grotere, maar uitgestelde tevredenheid. Dit dilemma is de basis geweest voor de ontwikkeling van de 'theory of time preference' door Böhm-Bawerk (1889) en Fisher (1930) (Nyhus & Webley 2006).

3.2.1 Tijdvoorkeur

Het begrip 'tijdvoorkeur' werd door Fisher (1930) gedefinieerd als de mate van ongeduld van een individu. Deze 'rate of time preference', 'subjective discount factor' of 'rate of impatience' is "de marginale behoefte aan één unit meer van een huidig product ten opzichte van de marginale behoefte aan één unit meer van een toekomstig product" (Fisher 1930 in Nyhus & Webley 2006). Het zegt dus iets over de voorkeur voor huidige boven toekomstige consumptie, waarbij een hoge tijdvoorkeur staat voor ongeduld en een lage tijdvoorkeur voor meer geduld. Iemand met hoge tijdvoorkeur prefereert nú consumeren en in theorie leent hij of zij geld van iemand met een lage tijdvoorkeur. Deze is namelijk meer geduldig, geeft de voorkeur aan geld sparen en later consumeren en beschikt nu dus over de mogelijkheid om de middelen uit te lenen. Bryant & Zick (2006: 93) maken hierin hetzelfde onderscheid maar spreken van hedengeoriënteerde en toekomstgeoriënteerde huishoudens en huishoudens met neutrale tijdvoorkeuren. Hoge tijdvoorkeur heeft dus een negatief effect op sparen en een positief effect op lenen. De eerste bouwstenen voor het theoretisch model in spé zien er dus uit als in figuur 3.2:



Figuur 3.2: het effect van een hoge tijdvoorkeur op sparen en lenen

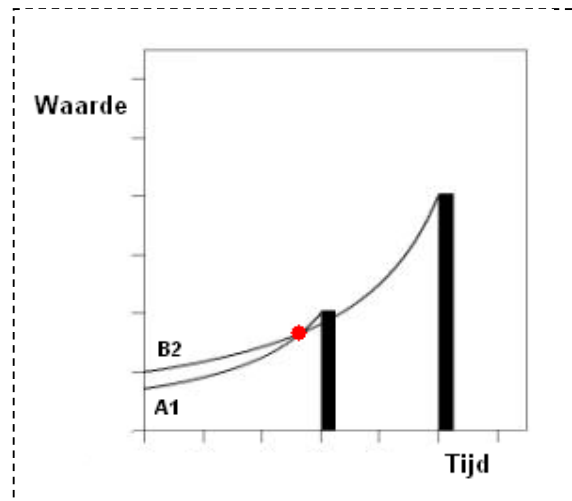
Vaak is er echter ook sprake van combinaties of veranderingen van tijdvoorkeuren. Dit wordt 'hyperbolic discounting' genoemd (Frederick e.a. 2001; Ainslie 1992 in Angeletos et al 2001). Thaler (1981) legt dit uit aan de hand van een voorbeeld met appels: mensen hebben de keus uit

- (A) A1 vandaag één appel of
A2 morgen twee appels

- (B) B1 over een jaar één appel of
B2 over een jaar en een dag twee appels.

Bij keuze (A) wordt voornamelijk gekozen voor de optie A1. Liever nu één appel dan morgen twee. Bij keuze (B) verkiest men de tweede optie boven de eerste. Wanneer de beloning toch verder in de toekomst ligt, is een dag langer wachten niet erg. Echter, wanneer dan na 364 dagen wachten de tijd tot de beloning even groot is als bij (A), verandert eenzelfde persoon zijn voorkeur en is een dag wachten toch veel. Dan wordt alsnog voor optie B1 gekozen. Op de lange termijn is men dus relatief

meer geduldig en is een dag langer wachten op een beloning niet moeilijk. Op de korte termijn verkiest men directe tevredenheid boven uitgestelde, maar grotere tevredenheid. Naarmate de hoeveelheid tijd tot beide beloningen afneemt vindt er dus 'preference reversal' plaats. Dit is in figuur 3.3 zichtbaar op het rode punt.



Figuur 3.3: hyperbolic discount function

Hyperbolic discounting is ook terug te zien in spaar- en leengedrag. Mensen hebben het lange-termijn plan om geld te sparen voor consumptie op een later tijdstip en zijn serieus van plan dit doel te behalen. Er is een lage tijdvoorkeur voor de lange termijn. Maar naarmate de tijd vordert en het moment dat er genoeg geld is voor het spaardoel dichterbij komt (lange termijn wordt korte termijn), kan er toch de behoefte ontstaan om eerder te consumeren. In plaats van door te sparen voor goed X, stijgt de verleiding om alvast goed Y te kopen. Er is hier zodoende sprake van een verandering van (tijd)voorkeur: consumenten doen dingen die ze niet gedaan hadden wanneer ze in staat waren geweest te handelen naar de beslissing die ze eerder in het verleden hebben genomen (Nyhus & Webley 2006).

De veranderende tijdvoorkeur van een hyperbolische consument heeft een negatief effect op sparen en een positief effect op lenen. Hyperbolic discounting leidt er dus onder meer toe dat mensen minder sparen dan ze eigenlijk zouden willen (Frederick e.a. 2002).

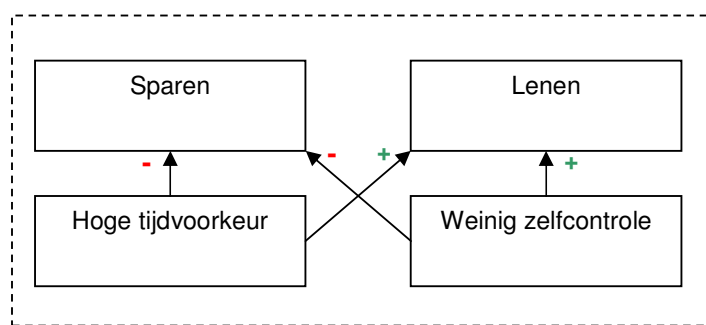
3.2.2 Zelfcontrole

Tijdvoorkeur en verandering van tijdvoorkeur heeft eigenlijk alles te maken met zelfcontrole. Lang werd aangenomen dat zolang iemand de intentie heeft om te sparen (dus een lage tijdvoorkeur heeft), hij of zij hiervoor ook de noodzakelijke actie kon en zou ondernemen. Echter, sparen is een complexe bezigheid die vraagt om zorgvuldig plannen en zelfcontrole (Thaler & Shefrin 1981). Schelling (1984) in Nyhus & Webley (2006) onderscheidt twee definities van het concept zelfcontrole: a) de moeite die een individu moet doen om inconsistent gedrag te voorkomen en b) de weloverwogen keuze om pijn te accepteren om iets te verkrijgen.

Zoals hiervoor al enigszins beschreven, heeft een individu bepaalde plannen met bijvoorbeeld zijn geld. De bedoeling is om te sparen en niet te consumeren op korte termijn. Echter, op een bepaald moment krijgt men vaak te maken met een intern conflict tussen directe behoeftebevrediging en

lange- termijn voordelen. Er is verleiding ontstaan om toch te consumeren en men heeft nu een behoorlijke hoeveelheid wilskracht nodig om de verleiding te kunnen weerstaan. De (grootte van de) drie elementen 'intern conflict', 'verleiding' en 'wilskracht' bepalen samen de hoeveelheid moeite die iemand moet doen om niet te veranderen van tijdvoorkeur, dus eigenlijk de benodigde hoeveelheid zelfcontrole (Shefrin & Thaler 1988).

Thaler & Shefrin (1981) en Thaler (1980) besteden veel aandacht aan het interne conflict dat ontstaat bij het maken van de keuze tussen sparen en lenen. Zij zien een 'gevecht' tussen twee innerlijke persoonlijkheden: de planner en de doener. De planner is de rationele zelf die zich bezig houdt met lange-termijn doelen. De doener is een emotionele zelf die zich meer verantwoordelijk voelt voor tevredenheid op de korte termijn. Voldoende zelfcontrole wordt gerealiseerd door de planner die de doener restricties oplegt en toekomstige keuzes beperkt. Deze planner doet hierbij een beroep op 'external rules', dus mogelijkheden die van buitenaf beschikbaar zijn zoals bijvoorbeeld deelname aan een pensioenplan of de in de Verenigde Staten bekende 'Christmas clubs'. Door 'pre-commitment' kan de planner voorkomen dat de doener zijn tijdvoorkeur verandert en hem behoeden voor lenen of onvoldoende sparen. Samengevat heeft weinig zelfcontrole, net als een hoge tijdvoorkeur een negatief effect op sparen en een positief effect op lenen. Dit betekent een eerste (kleine) uitbreiding van het theoretisch model, zie figuur 3.4.



Figuur 3.4: de effecten van een hoge tijdvoorkeur en weinig zelfcontrole op sparen en lenen

Behalve mogelijkheden van buitenaf heeft een individu ook van binnenuit de beschikking over ondersteuning bij het nemen van beslissingen. Thaler & Shefrin (1981) noemen het 'verbieden' van lenen, of het toestaan van lenen enkel voor specifieke doeleinden als een huis of een auto. De belangrijkste 'internal rule' is echter het onderscheiden van 'mental accounts'. Dit houdt in het kort in dat mensen verschillende rekeningen hebben en dat de neiging om te consumeren van de ene rekening groter is dan van de andere. Paragraaf 3.4 gaat meer uitgebreid in op mental accounting.

3.3 Behavioural saving models

Tegelijk met de ontwikkeling van theorieën over tijdvoorkeur en zelfcontrole werden er verschillende modellen ten behoeve van het beschrijven en voorspellen van spaargedrag van consumenten ontwikkeld. Deze theorieën werden geïntroduceerd om inzicht te krijgen in hoe mensen hun (veranderende) inkomsten over de levenscyclus verdelen. Als eerste was er de 'absolute income hypothesis' van Keynes (1936) die aannam dat het consumptieniveau afhankelijk is van het huidige absolute inkomen. Bij een inkomensstijging stijgt consumptie mee, maar niet in dezelfde mate. Dat gedeelte van het inkomen dat niet wordt geconsumeerd, blijft over om te sparen (Bryant & Zick 2006: 101). De absolute income hypothesis bevatte verder weinig diepgang. Modigliani & Brumberg introduceerden daarom in 1954 de 'Life Cycle Hypothesis' (LCH). Daarna volgde de 'Permanent Income Hypothesis' van Friedman (1957) die uiteindelijk werd vervangen door Shefrin & Thaler's

'Behavioural Life Cycle Hypothesis' (BLCH) uit 1988. Deze drie modellen worden elk apart besproken in de volgende sectie.

3.3.1 Life Cycle Hypothesis (LCH)

De belangrijkste aanname van de Life Cycle Hypothesis van Modigliani & Brumberg (1954) is dat mensen streven naar stabiele consumptie over alle perioden in het leven dat hen nog rest. Mensen bepalen op rationele wijze wat hun totale inkomsten nu en in de toekomst zullen zijn en berekenen vervolgens welk (constant) percentage hiervan zij elk jaar kunnen consumeren (Nyhus & Webley 2006). Huishoudens sparen tijdens het werkzame leven om inkomensvermindering na het pensioen op te kunnen vangen (Bernheim e.a. 2001 in Skinner 2007). Daarnaast wordt het lenen van geld gebruikt als middel om consumptie over de levenscyclus uit te smeren. Mensen ondervinden daarbij geen beperkingen: lenen en uitlenen van geld is vrijuit mogelijk (Gross & Souleles 2002). Een andere belangrijke aanname van LCH is dat geld 'fungible' is. Winnett & Lewis (1995) en Thaler (1990) bedoelen hiermee dat elke unit vermogen compleet vervangbaar is voor een andere unit vermogen, en dat geld niet bedoeld is om er labels aan te hangen. De Life Cycle Hypothesis neemt dan ook aan dat mensen vermogen inderdaad niet onderverdelen en labelen.

3.3.2 Permanent Income Hypothesis (PIH)

Friedman (1957), de bedenker van de Permanent Income Hypothesis (PIH) veronderstelt dat consumptie niet wordt bepaald door het huidige inkomen, maar door toekomstig inkomen en het totale vermogen (Shefrin & Thaler 1988) Iemands totale inkomen is voor een deel permanent en voor een deel onverwacht. Het permanente inkomen wordt bepaald door iemands bezittingen. Deze betreffen zowel fysiek (huis, auto) als 'human' (opleiding, ervaring) kapitaal en bepalen zodoende hoeveel inkomen iemand zou kunnen verdienen. Van het permanente inkomen wordt een vast aandeel gebruikt voor consumptie en het onverwachte gedeelte zorgt voor een kortdurende verandering van het inkomen en dus consumptie. Welk gedeelte van de onverwachte inkomensstijging wordt gebruikt voor consumptie wordt bepaald door de 'Marginal Propensity to Consume', MPC (zie paragraaf 3.4). In grote lijnen is consumptie dus gelijk en vinden er tussendoor kleine veranderingen plaats als gevolg van onverwachte inkomsten.

3.3.3 Behavioural Life Cycle Hypothesis (BLCH)

Shefrin & Thaler (1988), de grondleggers van BLCH, beschouwden LCH en PIH als weinig realistisch en vonden het meer een normatief model. Om individueel (daadwerkelijk) consumentengedrag beter te kunnen voorspellen, verrijkten ze LCH door drie belangrijke begrippen toe te voegen en meer rekening te houden met de menselijke tekortkomingen bij het nemen van financiële beslissingen. Als eerste: *zelfcontrole*. BLCH houdt rekening met het gegeven dat mensen moeite hebben met het uitstellen van consumptie en dat niet iedereen gezegend is met ijzere wilskracht en zelfdiscipline. Paragraaf 3.2 beschreef al dat er vaak sprake is van een intern conflict tussen een planner en een doener, en dat de planner de doener beperkingen oplegt door middel van 'external rules'. De Behavioural Life Cycle Hypothesis houdt rekening met dit conflict en de bijbehorende ondersteuning van buitenaf. Daarbij calculeert BLCH ook de aanwezigheid van 'internal rules' in, in de vorm van '*mental accounting*'. Paragraaf 3.4 gaat hier verder op in. Tot slot is het concept '*framing*' toegevoegd aan BLCH. Ook dit wordt nader toegelicht in de volgende paragraaf.

3.4 Mental accounting

Thaler (1999) definieert het concept 'mental accounting' als "de set van cognitieve bewerkingen die individuen en huishoudens gebruiken bij het organiseren, evalueren en bijhouden van financiële

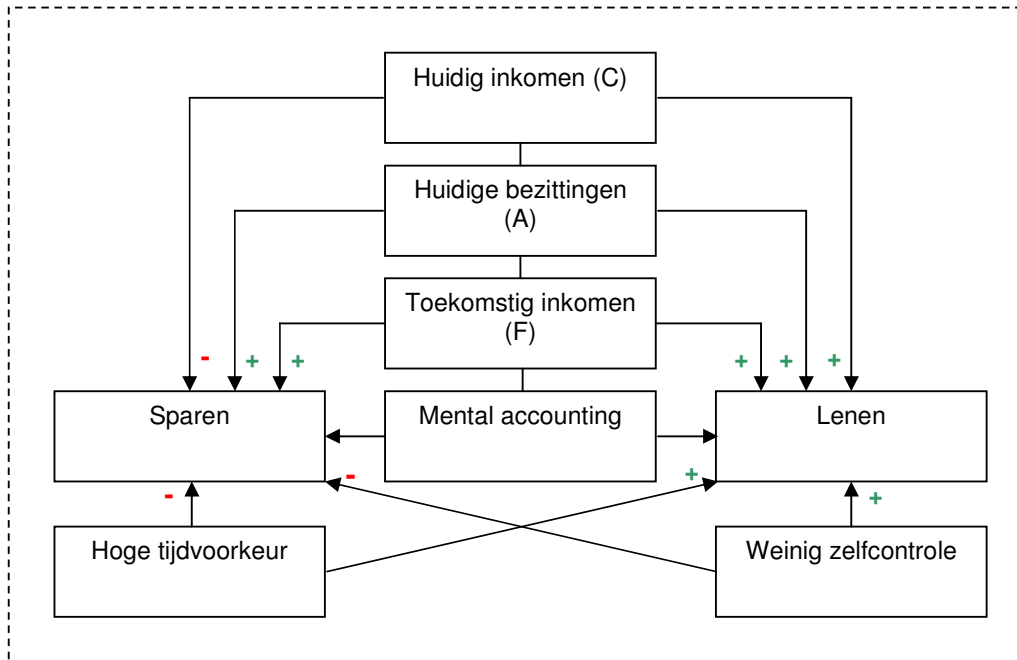
activiteiten". In hetzelfde artikel voorziet Thaler (1999) in de definitie van Tversky & Kahneman (1981). Zij beschrijven een mental account als a) een uitkomst die wordt beschouwd als normaal of neutraal, dus een referentiepunt en b) een soort kader waarbinnen een aantal uitkomsten zit die als 'gelijk' zijn geëvalueerd. Mental accounting betekent de onderverdeling van het totale vermogen in verschillende accounts. Kahneman & Tversky (1984), Thaler (1985; 1990) en Shefrin & Thaler (1988) onderscheiden drie accounts, namelijk het huidige inkomen (current income C), de huidige bezittingen (current assets A) en het toekomstig inkomen (future income F). Het huidig inkomen (C) kan worden geassocieerd met een lopende- of betaalrekening. Huidige bezittingen (A) zijn bijvoorbeeld aandelen of een spaarrekening zonder beperkende voorwaarden. Een voorbeeld van toekomstig inkomen (F) is opgebouwd pensioen. Voor de ene rekening is de verleiding om te consumeren groter dan van de andere; C wordt het meest gebruikt voor directe consumptie en F het minst. Behalve het onderverdelen van inkomsten in 'termijnen', kunnen mensen ook hun geld verdelen op basis van bestemming. Wat vaak voorkomt is dat mensen voor verschillende aankopen (kleding, boodschappen, verzekering etc.) ook verschillende potjes hebben en dat er wordt geconsumeerd op basis van de verdeling in potjes. De aanname van LCH dat geld vrij vervangbaar is en niet bedoeld om labels aan te hangen, wordt dus verworpen door BLCH.

3.4.1 Mental accounting en de Marginal Propensity to Consume (MPC)

Bovenstaande hangt nauw samen met het begrip 'marginal propensity to consume'. Dit is het marginale effect van de inkomensverandering op consumptie. Het gedeelte van een inkomensstijging dat gebruikt wordt voor consumptie is de MPC. Dit is een getal tussen de 0 en 1 en de bedoeling is dat dit getal voor elk soort vermogen hetzelfde is (Thaler 1990). De verandering van consumptie (MPC) bekostigd met huidig inkomen (C), huidige bezittingen (A) en toekomstig inkomen (F) is dus geacht gelijk te zijn, echter in het geval van mental accounting zijn er verschillen zichtbaar:

- De MPC van huidig inkomen (C) is ongeveer 1 (consumptie stijgt evenredig mee met inkomen)
- De MPC van huidige bezittingen (A) ligt tussen de 0 en 1 (consumptie stijgt minder dan het inkomen)
- De MPC van toekomstig inkomen (F) is ongeveer 0 (consumptie blijft gelijk ondanks inkomensstijging)

Consumenten passen dus opvallend verschillende beslisregels toe voor verschillende mental accounts. Dit heeft vervolgens te maken met het derde begrip dat Shefrin & Thaler (1988) toevoegden aan het LCH model, namelijk '*framing*'. Framing is het proces waarin mensen bepaalde inkomsten evalueren. De manier waarop bepaalde resultaten worden beschouwd, bepaalt in welke account het wordt geplaatst en is zodoende ook van invloed op de neiging om te consumeren (Nyhus & Webley 2006). Een financiële meevaller bijvoorbeeld, die in account C wordt geplaatst zal eerder worden gebruikt voor consumptie dan een financiële meevaller die wordt gezien als toekomstig inkomen (F). Zodoende beïnvloedt het verdelen van inkomsten over verschillende rekeningen ook het spaargedrag van consumenten: middelen in account (C) worden doorgaans niet gespaard, tussen de accounts (A) en (F) en sparen bestaat een positief verband. In figuur 3.5 is dit schematisch weergegeven. Hierin zijn ook de eerder besproken concepten en hun relatie met sparen of lenen opgenomen. Dit model is dus een samenvatting van de in dit hoofdstuk besproken concepten en zij vormen samen het theoretisch kader van dit onderzoek.



Figuur 3.5: theoretisch model: de effecten van hoge tijdvoorkeur, mental accounting en weinig zelfcontrole op sparen en lenen

In deze figuur is terug te zien dat zowel weinig zelfcontrole als een hoge tijdvoorkeur direct van invloed zijn op sparen en lenen. Dit effect werd in paragraaf 3.2 al toegelicht. Mental accounting heeft indirect te maken met sparen. Afhankelijk van de wijze waarop inkomsten worden 'geframed' wordt namelijk bepaald of dit geld wordt gebruikt voor consumptie of om te sparen. Zoals eerder genoemd, zijn de rekeningen (A) en (F) niet direct bedoeld voor consumptie, maar betreffen deze vaak spaargelden. Zodoende zijn zij in figuur 3.5 verbonden met het blok 'sparen'. Mental accounting is ook direct van invloed op spaar- en leengedrag, namelijk in de vorm van het onderverdelen van geld in de potjes. Het labelen van geld kan ertoe leiden dat uitgaven uit een bepaalde pot dermate hoog zijn dat er niet genoeg geld meer is. Er zal dan geleend moeten worden. Geld uit een ander potje gebruiken is namelijk niet de bedoeling, dat is elders voor bedoeld. Andersom kunnen bedragen in een bepaald potje toenemen, wanneer hier geen uitgaven van worden gedaan. Dat leidt tot sparen.

De eerste vier paragrafen van dit hoofdstuk hebben laten zien dat inter-temporele besluitvorming een belangrijk onderdeel uitmaakt van consumentengedrag. Behalve variabelen als inkomen of leeftijd is gebleken dat ook andere factoren een rol spelen bij de beslissing 'sparen of consumeren?'. Deze factoren 'tijdvoorkeur', 'zelfcontrole' en 'mental accounting' zijn onderzocht op hun relaties met sparen en/of lenen en hebben zodoende geleid tot de theoretische afbakening van dit onderzoek. Het vervolg van dit hoofdstuk richt zich eveneens op spaar- en leengedrag, maar dan op basis van de vondst van Gross & Souleles uit 2002: 90% van de Amerikaanse respondenten van hun onderzoek gaf aan op hetzelfde moment zowel spaargelden als ook schulden te bezitten. Dit 'puzzelgedrag' vroeg om een verklaring en hierover gaat paragraaf 3.5.

3.5 Tegelijkertijd sparen en lenen

In 2002 deden Gross & Souleles onderzoek naar de reactie van Amerikaanse consumenten op veranderingen in het aanbod van leningen. Hieruit bleek onder andere dat naarmate mensen meer kunnen lenen, zij dit ook daadwerkelijk doen. Daarnaast vonden Gross & Souleles dat 90% van de respondenten beschikte over geldopbrengende liquide middelen, maar deze niet gebruikten voor het

aflossen van een tegelijkertijd openstaande creditcardschuld. In de VS geschieden praktisch alle betalingen met een creditcard, maar in sommige gevallen is dit niet mogelijk. Voor dergelijke transacties houden consumenten geld achter de hand. Eén maandinkomen aan liquide middelen zou volgens Gross & Souleles (2002) genoeg moeten zijn voor betalingen zonder creditcard, maar uit de gegevens bleek dat nog steeds 33% van de leners méér dan 1 maandinkomen aan liquide middelen in bezit had, tegelijkertijd met een schuld op de creditcard(s). Dit gedrag roept vragen op, zeker omdat de gemiddelde debetrente op creditcardkrediet rond de 15% bedraagt, terwijl spaarrente vaak niet hoger is dan 1 of 2%.

Tevens kwam uit de gebruikte data (Survey of Consumer Finances 1995) naar voren dat ook illiquide middelen tegelijkertijd aanwezig waren met creditcard schulden. Ook dit gedrag getuigt niet van rationeel handelen en winstmaximalisatie. Consumenten zetten liquide middelen voor langere tijd om in illiquide middelen, maar lijken na verloop van tijd toch te willen consumeren. In plaats van te ontsparen gaan consumenten over op het afsluiten van een consumptief krediet. Gross & Souleles stuiten dus op twee verschillende ‘puzzels’ die door resp. Laibson et al (2001) en Bertaut & Haliassos (2001) werden bestempeld als de ‘debt-puzzle’ en de ‘puzzle of debt-revolvers’.

- Debt-puzzle: co-existentie van creditcardschuld met bezit van *illiquide middelen*
- Puzzle of debt-revolvers: co-existentie van creditcardschuld met bezit van *liquide middelen* (schulden worden niet afbetaald, maar overgeheveld naar een volgende periode)

Na de vondst van Gross & Souleles (2002) zijn diverse studies verricht, op zoek naar een oplossing voor de puzzels: waarom lenen mensen met hun creditcard terwijl er ook liquide dan wel illiquide middelen aanwezig zijn? In de volgende sectie wordt meer uitgebreid ingegaan op mogelijke oplossingen, waarbij het onderscheid tussen de twee verschillende puzzels wordt aangehouden.

3.5.1 Debt-puzzle

Waarom lenen mensen met hun creditcard terwijl er ook illiquide middelen aanwezig zijn? Laibson e.a. (2001) verklaren het gedrag van ‘puzzelhuishoudens’ door veranderingen in tijdvoorkeur en gebrek aan zelfcontrole (zie paragraaf 3.2). Ze veronderstellen dat (hyperbolische) consumenten op de lange termijn geduldig zijn, maar op de korte termijn ongeduldig. Voor de lange termijn hebben huishoudens illiquide activa als pensioengelden of andere spaarvormen met beperkende voorwaarden. Bij een stijging van tijdvoorkeur en het ontstaan van de behoefte aan directe consumptie (‘preference reversal’) beschikt een dergelijk huishouden niet over de benodigde liquide middelen. Voor tussentijdse opname van illiquide activa wordt vaak een boete berekend, dus om toch voldoende liquide te zijn om de korte-termijn behoefte te kunnen bevredigen, wordt overgegaan op het afsluiten van een lening. Behalve van een verandering van tijdvoorkeur, kan hier dus ook sprake zijn van bekendheid met boetes. De vraag is of er daadwerkelijk een verandering van tijdvoorkeur plaatsvindt, of dat consumenten vooraf rekening houden met het betalen van een boete (of andere restricties), en dat ook vooraf de afweging tussen boete betalen of geld lenen al gemaakt is. In die vorm kan het overgaan op lenen ook een rationeel genomen beslissing zijn die vooraf is ingecalculiseerd, in plaats van hyperbolic discounting. Lenen wordt dan verkozen boven het betalen van een boete.

Dit alles geldt uiteraard alleen wanneer een huishouden slechts over illiquide activa beschikt. Hyperbolische tijdvoorkeuren en/of restricties kunnen verklaren waarom mensen met veel geduld geld sparen voor bijvoorbeeld hun pensioen, maar tegelijkertijd ongeduldig zijn getuige het lenen op hun creditcard. Echter, waarom mensen lenen op een creditcard en sparen in de vorm van liquide

middelen (bijvoorbeeld een reguliere spaarrekening) kan niet worden verklaard door hyperbolische tijdvoorkeuren (Laibson et al 2001). Dit betreft dan ook de andere puzzel, de puzzle of debt-revolvers.

3.5.2 Puzzle of debt-revolvers

Waarom lenen mensen met hun creditcard terwijl er ook liquide middelen aanwezig zijn? En waarom worden schulden niet afgelost met de aanwezige liquide middelen? Lehnert & Maki (2001, in Telyukova 2009) onderzochten of de zogeheten puzzelhuishoudens een strategische beslissing nemen, als voorbereiding op een faillissementsverklaring. Consumenten zouden hun schuld verder laten stijgen (en niet terugbetalen met aanwezige liquide middelen), omdat in sommige van de Verenigde Staten bij faillissement de schulden deels kunnen worden kwijtgescholden. Lehnert & Maki (2001) vonden dat in staten waar meer werd kwijtgescholden, de puzzle of debt-revolvers vaker van toepassing was (Telyukova 2009; Bertaut & Haliassos 2001).

Bertaut & Haliassos (2001) vonden deze oplossing niet toereikend: het gedrag van de puzzelhuishoudens kon voor slechts 14% worden verklaard als de strategische beslissing van Lehnert & Maki (2001). Bertaut & Haliassos (2001) vroegen zich af of tegelijkertijd sparen en lenen bedoeld is als middel tegen weinig zelfcontrole. Zij introduceerden daarom een 'accountant–shopper model' met een 'accountant-self' als beheerder van het geld en een 'shopper-self' als degene die het geld uitgeeft. Deze twee ego's kunnen zowel binnen één bepaalde persoon aanwezig zijn, maar ook binnen één huishouden met twee echtgenoten. Beide echtgenoten hebben zo elk hun rol. De beheerder kiest er bewust voor om niet alle creditcardschuld terug te betalen, zodat de shopper eerder aan de limiet zit en dus minder uitgeeft. Het niet afbetalen van de creditcardschuld kan dus worden gezien als een middel tegen weinig zelfcontrole. In 2005 volgde een uitbreiding op het 'accountant-shopper model'. Haliassos & Reiter (2005) veronderstellen dat mensen een bepaald bedrag onder de creditcard limiet blijven en dit niet gebruiken voor consumptie, zodat er een buffer ontstaat voor toekomstige consumptie. De accountant-self kan met dit limietbedrag 'spelen' en zodoende steeds bepalen hoeveel er geconsumeerd wordt en hoeveel bewaard voor later. Het accountant-shopper model vertoont overeenkomsten met het in paragraaf 3.2 besproken interne planner - doenerconflict van Thaler. Een belangrijk verschil tussen beide is echter dat Thaler spreekt van slechts één persoon met meerdere 'ego's', terwijl het accountant-shopper model ook het conflict tussen twee personen kan verklaren.

Huishoudens die wel over liquide middelen (bijvoorbeeld geld op een reguliere spaarrekening) beschikken, maar deze niet gebruiken voor het aflossen van de creditcard schuld, doen dit volgens Telyukova (2009) omdat deze mensen verwachten dat ze dit geld nodig hebben voor consumptie die niet met creditcards te bekostigen is. Bovendien is er ook sprake van een reservehoeveelheid liquide middelen in het geval van onvoorziene kosten. Telyukova (2009) maakte hier gebruik van data uit de Survey of Consumer Finances uit 2001, waarbij 27% van de huishoudens aangaf meer dan 1 maandinkomen aan liquide middelen te bezitten, tegelijkertijd met een creditcardschuld. Telyukova concludeert dat 'need for liquidity' sterk genoeg is om een significant deel (73%) van deze puzzle of debt revolvers te verklaren. Het gegeven dat na het vereffenen van de 'need for liquidity' door Gross & Souleles (2002) nog 33% van de respondenten overbleef, wordt dus verworpen door Telyukova (2009).

In paragraaf 3.4 werd het begrip 'mental accounting' gedefinieerd. Hier werd aangetoond dat het verdelen van inkomsten over verschillende rekeningen een effect heeft op sparen en lenen. Echter, mental accounting werkt ook tegelijkertijd geld sparen en lenen in de hand: iemand heeft bijvoorbeeld

weinig geconsumeerd uit een bepaald potje en zet dit geld weg op een spaarrekening (huidige bezittingen A) om hiervan op termijn goed (X) te kunnen kopen. Maar wanneer er tussentijds behoefte ontstaat aan een ander goed (Y) dat wel met dit geld te financieren is, zal menig consument dit toch niet doen, maar in plaats daarvan een lening afsluiten. Het geld is namelijk gelabeld en alleen bedoeld voor goed (X) (Thaler 1985). Dit proces werkt bovendien als middel tegen een gebrek aan zelfcontrole: een lening moet sowieso terugbetaald worden aan de bank, maar het maandelijks terugstorten van geld op de spaarrekening is niet een van buiten opgelegde verplichting. De toepassing van mental accounting kan dus worden beschouwd als een mogelijke verklaring voor de puzzle of debt-revolvers.

Telyukova & Wright (2008) tenslotte, beschouwen de puzzle of debt-revolvers als een afgeleide van de 'rate of return dominance puzzle' uit de monetaire economie. Mensen hebben wel liquide middelen om te consumeren maar gebruiken deze niet, omdat ze het willen bewaren voor tijden waarin krediet mogelijk niet beschikbaar is. Om toch te kunnen consumeren wordt een beroep gedaan op de creditcard.

3.6 Verenigde Staten versus Nederland

De hierboven beschreven studies hebben twee zaken met elkaar gemeen: ze betreffen Amerikaanse data en alleen creditcardleningen. De Nederlandse creditcardmarkt ziet er echter heel anders uit. Zo wordt in Nederland minder dan 5% procent van alle betalingen gedaan met creditcards. In de VS wordt praktisch alles betaald met een creditcard. Begin 2009 had 40% van de Nederlanders één of meer creditcards, 10% heeft er 2 of meer (MD Weekly 2009). Voor de VS bedragen deze aantallen resp. 78% en 51%. Eind 2008 had elke Amerikaan gemiddeld 5,4 creditcards (Creditcards.com 2009). Eind 2007 waren er in Nederland 2,7 miljoen creditcards in omloop, tegenover 20 miljoen pinpassen (CBS 2007). Dit aantal stijgt wel (in 2004 werd 28% van de kredieten verstrekt in de vorm van een creditcard, in 2008 was dit 36%), maar is nog niet zo populair als andere leenvormen. Voor de Verenigde Staten ziet dit er heel anders uit. Eind 2006 waren er naar schatting 173 miljoen creditcards in omloop. De verwachting van het Amerikaans Census Bureau is dat dit aantal in 2010 zal zijn opgelopen naar 181 miljoen (Creditcards.com 2009). De gemiddelde schuld per creditcard komt in beide landen ongeveer overeen, namelijk 2500 euro. Er zijn echter grote verschillen in de totale schuld, omdat het verschil in het aantal creditcards in omloop groot is. In totaal stond er in Nederland aan het eind van 2008 1,4 miljard euro open aan creditcardschulden (CBS 2009). De totale Amerikaanse creditcardschuld bedroeg eind 2008 omgerekend 666 miljard euro. Tabel 3.6 voorziet in een samenvatting van de informatie hierboven.

Tabel 3.1: Nederland versus VS samengevat

	Nederland	Verenigde Staten
Aantal betalingen met creditcard	< 5%	Onbekend
Eén of meer creditcards	40%	78%
Twee of meer creditcards	10%	51%
Creditcards in omloop	2,7 miljoen eind 2007	173 miljoen eind 2006
Gem. schuld per creditcard	2500 euro	2500 euro
Totale creditcardschuld	1,4 miljard euro eind 2008	666 miljard euro eind 2008
Gem. schuld per inwoner	87,50 euro eind 2008	2220 euro eind 2008

Het gegeven dat het creditcardgebruik in Nederland vele malen minder is dan in de Verenigde Staten neemt niet weg dat er automatisch minder geleend wordt. Zoals in hoofdstuk 2 al werd besproken, zijn

het doorlopend krediet en het aflopend krediet in Nederland populaire manieren om snel aan geld te komen. In 2008 werd er voor 10,6 miljard euro aan kredieten verstrekt. De helft daarvan was verstrekt middels het doorlopend krediet en resp. 36% en 14% in de vorm van creditcards en aflopend krediet. De totale consumptieve schuld in Nederland bedroeg eind 2008 17,7 miljard euro. Er werd in 2008 dus meer bij geleend dan afgelost. Van de totaalschuld was 13,5 miljard euro doorlopend krediet (76%), 2,9 miljard euro aflopend krediet (16%) en 1,4 miljard euro creditcard krediet (CBS 2009). Het doorlopend krediet is dus het meest populair in Nederland, anders dan in de Verenigde Staten waar de creditcard op de eerste plaats staat. Dit toont aan dat het puzzelgedrag van Nederlanders er heel anders uit kan zien en dat aangedragen oplossingen niet opgaan voor de Nederlandse consumenten die sparen en lenen.

3.7 Conclusie

Kijkende naar de verschillende oplossingen die werden aangedragen voor de debt-puzzle en de puzzle of debt-revolvers, is het opvallend dat het gedrag van deze puzzelhuishoudens vaak kan worden verklaard door redenen die veel te maken hebben met tijdvoorkeur en zelfcontrole. Eerder werd al aangetoond dat deze factoren belangrijk zijn voor het voorspellen van spaar- óf leengedrag, maar beide factoren lijken ook van invloed te zijn op puzzelgedrag. Een consument die bijvoorbeeld zijn of haar 'shopper-self' wil behoeden voor overconsumptie heeft te maken met problemen met zelfbeheersing. En het gedrag van een consument die zijn geld heeft weggezet voor langere tijd, maar op termijn toch wil consumeren heeft te maken met een verandering van tijdvoorkeur. Ook mental accounting bleek een belangrijke rol te spelen bij de beslissing om te sparen of te lenen. Deze laatste kan ook worden beschouwd als een voorspeller van puzzelgedrag. Het onderscheiden van verschillende rekeningen kan de waarschijnlijkheid van het bezitten van zowel schulden als liquide en/of illiquide middelen vergroten. Zodoende zijn er na deze literatuurstudie twee puzzels, drie factoren die hier een rol bij spelen en de behoefte aan meer inzicht in de wijze waarop deze met elkaar in verbinding staan. Hoofdstuk 4 gaat hier verder op in en bevat de onderzoeksvraag, de bijbehorende hypothesen en de in te zetten methoden voor het vervolg van deze studie.

HOOFDSTUK 4

METHODOLOGIE

HOOFDSTUK 4 METHODOLOGIE

Dit hoofdstuk beschrijft de vervolgstappen van dit onderzoek. Als eerste wordt in paragraaf 4.1 de uit het theoretisch kader voortgekomen onderzoeksvraag gepresenteerd, gevolgd door de hypothesen in paragraaf 4.2. Deze studie maakt gebruik van bestaande data; hierover gaat paragraaf 4.3. Vervolgens worden de benodigde begrippen geoperationaliseerd in paragraaf 4.4, waarna paragraaf 4.5 dit hoofdstuk afsluit met de methoden die zullen worden gebruikt voor de data analyse.

4.1 Onderzoeksvraag

In het theoretisch kader werd aangetoond dat de variabelen tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting van invloed zijn op het spaar- en leengedrag van consumenten. Dit werd samengevat in het theoretisch model in figuur 3.5. Het is duidelijk geworden dat er verschillen bestaan tussen consumenten die sparen en consumenten die lenen als het gaat om de genoemde variabelen. Ditzelfde zou moeten gelden voor consumenten die zowel sparen als lenen, en voor consumenten die geen van beide doen. De keuze die een consument maakt (sparen, lenen, allebei of geen van beiden) wordt dus (mede) beïnvloed door de hoogte van de tijdvoorkeur, de hoeveelheid zelfcontrole en het al dan niet toepassen van mental accounting. Deze constatering heeft geleid tot de volgende onderzoeksvraag:

Wat zijn de verschillen tussen mensen die sparen, mensen die lenen, mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen, als het gaat om tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting?

4.2 Hypothesen

Deze studie gaat op zoek naar verschillen in tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting tussen verschillende 'typen' consumenten. De begrippen tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting vormen de basis voor de hypothesen zoals hieronder geformuleerd:

1. Tijdvoorkeur:

- a) De tijdvoorkeur van mensen die sparen is lager dan de tijdvoorkeur van mensen die lenen, mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen.
- b) De tijdvoorkeuren van mensen die zowel sparen als lenen en van mensen die niet sparen en niet lenen zijn lager dan de tijdvoorkeur van mensen die lenen.
- c) Er is geen significant verschil in tijdvoorkeur tussen mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen.

Toelichting: sparen wordt geassocieerd met een lage tijdvoorkeur, lenen met een hoge tijdvoorkeur. De tijdvoorkeur van mensen die sparen en lenen zal hier ergens tussen liggen. Dat mensen willen sparen getuigt van een lage tijdvoorkeur, maar de gelijktijdige aanwezigheid van een lening voor consumptie zorgt ervoor dat de tijdvoorkeur hoger is dan mensen die naast spaargelden géén leenproduct bezitten. Hetzelfde geldt voor mensen die hun gehele inkomen gebruiken voor consumptie. Er wordt niet gespaard maar ook niet geleend, dus hun tijdvoorkeur is vergelijkbaar met mensen die tegelijkertijd sparen en lenen.

2. Zelfcontrole:

- a) Mensen die sparen hebben meer zelfcontrole dan mensen die lenen, mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen.
- b) Mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen hebben meer zelfcontrole dan mensen die alleen lenen.
- c) Er is geen significant verschil in zelfcontrole tussen mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen.

Toelichting: hier geldt dezelfde redenering als de hypothesen over tijdvoorkeur. Weinig zelfcontrole hangt samen met een hoge tijdvoorkeur en veel zelfcontrole is gerelateerd aan een lage tijdvoorkeur. Zodoende geldt dat de hoeveelheid zelfcontrole van mensen die tegelijkertijd sparen en lenen en mensen die alleen consumeren ongeveer tussen de hoeveelheid zelfcontrole van spaarders en leners in.

3. Mental accounting:

- a) Mensen die sparen en mensen die lenen passen vaker mental accounting toe dan de mensen die niet sparen en niet lenen.
- b) Mensen die zowel sparen als lenen passen vaker mental accounting toe dan mensen die sparen, mensen die lenen en mensen die niet sparen en niet lenen.

Toelichting: mental accounting betekent het verdelen van geld over verschillende potjes of rekeningen. Wanneer het geld eenmaal aan een bepaald potje is toegeschreven, wordt hier niet snel van afgeweken. Geld dat is weggelegd voor bijvoorbeeld een auto wordt niet zomaar gebruikt voor de aanschaf van bijvoorbeeld een caravan. Dit werkt lenen in de hand; spaargelden mogen niet aangesproken worden, maar er is wel behoefte aan consumptie. Van de mensen die tegelijkertijd sparen en lenen wordt het dus als meer waarschijnlijk geacht dat ze mental accounting toepassen. Mensen die hun gehele inkomen gebruiken voor consumptie, en geen onderscheid maken tussen huidige of toekomstige consumptie, passen het minst mental accounting toe. De mensen die alleen sparen of lenen zijn meer dan mensen die alleen consumeren, bezig met het verdelen van inkomsten over potjes of rekeningen, maar zij doen dit weer minder dan mensen die tegelijkertijd sparen en lenen.

4.3 De data

Dit onderzoek maakt gebruik van data uit de DNB Household Survey 2007 van CentERdata. De gegevens zijn verzameld via een internetpanel en via een zogeheten 'set-top box' voor de deelnemers die niet over een computer met internetverbinding beschikten. De dataverzameling vond plaats in de periode januari – oktober 2007. Daaraan deden 1775 huishoudens mee, en van elk huishouden werden alle personen van 16 jaar en ouder ondervraagd. Er is besloten gebruik te maken van data uit 2007 (2008 is ook beschikbaar) omdat niet in elk jaar evenveel aandacht wordt besteed aan psychologische onderwerpen. In 2007 werden voor het laatst relatief veel vragen gesteld over onderwerpen als zelfcontrole en oriëntatie (heden/toekomst). Deze zijn gezien de hypothesen hierboven goed bruikbaar voor dit onderzoek.

De DNB Household Survey 2007 bestaat uit zes verschillende vragenlijsten met de volgende onderwerpen:

1. Algemene informatie over het huishouden (hhi07nl)
2. Huishouden en werk (wrk07nl)

3. Wonen en hypotheke (hse07nl)
4. Gezondheid en inkomen (inc07nl)
5. Bezit en lenen (wth07nl)
6. Economische en psychologische concepten (psy07nl)

Voor elk van de vragenlijsten is een aparte dataset. Daarnaast heeft CentERdata twee datasets met samengevoegde data ontwikkeld; één met betrekking tot inkomen (agi07nl) en één met betrekking tot bezittingen, schulden en hypotheke (agw07nl). Hierin zijn alle componenten opgenomen die gezamenlijk het totale inkomen of de totale bezittingen, schulden en hypotheke vormen.

De datasets die benodigd zijn voor het testen van de hypothesen (zie 4.2) zijn de datasets met algemene informatie over het huishouden (hhi07nl), de economische en psychologische concepten (psy07nl) en de geaggregeerde dataset met betrekking tot de bezittingen, schulden en hypotheke (agw07nl). Daarnaast is het wenselijk om ook andere variabelen en hun relatie tot sparen en/of lenen inzichtelijk te maken. Er kan bijvoorbeeld onderzocht worden of de groepen van elkaar verschillen als het gaat om inkomen of het al dan niet bezitten van een eigen huis. Voor deze beschrijvende statistiek is dan ook de geaggregeerde dataset met betrekking tot inkomen (hhi07nl) benodigd, gecombineerd met de eerder geselecteerde datasets. In tabel 4.1 is een overzicht opgenomen met daarin de geselecteerde datasets en de response.

Tabel 4.1: response per geselecteerde dataset (overgenomen uit CentERdata 2007)

Dataset	Aantal personen	Aantal huishoudens
Algemene informatie over het huishouden	4378	1775
Economische en psychologische concepten	2288	1608
Samengevoegde data over inkomen	2029	1451
Samengevoegde data over bezittingen, schulden en hypotheke	2261	1635

4.4 Operationaliseren van begrippen

Omdat voor dit onderzoek de data al verzameld zijn, is er een beperking in hoe de verschillende termen meetbaar gemaakt kunnen worden; de onderwerpen zijn vastgelegd en de vragen gesteld. De begrippen die geoperationaliseerd moeten worden, zijn 'illiquide middelen', 'liquide middelen', 'doorlopend krediet', 'aflopend krediet', 'tijdvoorkeur', 'zelfcontrole' en 'mental accounting'.

De eerste vier worden geoperationaliseerd op basis van de samengevoegde dataset over bezittingen, schulden en hypotheke (agw07nl). CentERdata heeft voor elk spaar- of leenproduct drie variabelen gecreëerd: het aantal producten dat de respondenten heeft (A), het totaalbedrag dat daarmee gemoeid is (B) en het aantal keren dat 'weet niet' is geantwoord (C). In dit onderzoek wordt alleen gekeken naar de B-variabele: het is van belang om te weten om welke bedragen het gaat, en als er geen bedrag is ingevuld betekent dit dat de respondent het betreffende product niet in bezit heeft. Dit geeft voldoende informatie. In tabel 4.2a is weergegeven welk begrip wordt gemeten (kolom 1) met welke samengevoegde variabelen (kolom 2). In de derde kolom staan de codes (namen) van de betreffende variabelen.

Het operationaliseren van de overige drie begrippen gebeurt op basis van de dataset over economische en psychologische concepten (psy07nl). Dit zijn geen geaggregeerde data en ze zijn

dus rechtstreeks afgeleid van de vragenlijst. Voor mental accounting geldt dat er maar één vraag is gesteld. Om dit begrip te kunnen meten, wordt dus de variabele behorend bij de vraag over mental accounting meegenomen. De uitkomsten van deze operationalisering zijn weergegeven in tabel 4.2b.

Tabel 4.2a: geoperationaliseerde variabelen (1)

Begrip	Samengevoegde variabelen (labels)	Naam
<i>Illiquide middelen</i> (middelen die niet bedoeld zijn voor consumptie, voor langere tijd tegen rente zijn weggezet en niet eenvoudig zijn om te zetten in betaalmiddelen)	Deposito/spaarbankboekje, koopsompolis, kapitaalverzekering, groeifonds, beleggingsfonds, obligaties, aandelen, putopties gekocht, putopties geschreven, callopties gekocht, callopties geschreven, aanmerkelijk belang	B4b, B7b, B8b, B11b, B12b, B13b, B14b, B15b, B16b, B17b, B18b, B28b
<i>Liquide middelen</i> (middelen die niet bedoeld zijn voor consumptie, voor kortere tijd tegen rente zijn weggezet en eenvoudig zijn om te zetten in betaalmiddelen)	Spaarrekening, spaarbrief, uitgeleend geld aan familie/vrienden	B3b, B6b, B24b
<i>Doorlopend krediet</i> (lening tegen rente zonder vaste looptijd met mogelijkheid tot tussentijds afbetalen of opnemen)	Doorlopend krediet, creditcardschuld, negatief saldo op betaalrekening	S2b, S7b, X1b
<i>Aflop krediet</i> (lening tegen rente met vaste looptijd en vast maandelijks aflossingsbedrag)	Persoonlijke lening, krediet bij postorderbedrijf e.d., financieringskrediet, lening bij familie/vrienden, studielening	S1b, S3b, S4b, S5b, S6b

Tabel 4.2b: geoperationaliseerde variabelen (2)

Begrip	Variabelen (labels)	Naam
<i>Mental accounting</i> (verdelen van geld over potjes/rekeningen)	Geld opzij met bepaald doel	Potjes

NB: naast de gegeven soorten bezittingen, konden mensen ook 'overige bezittingen' rapporteren. Het is van deze variabele niet mogelijk deze in te delen in een categorie liquide of illiquide middelen. Om deze reden zijn 'overige bezittingen' uitgesloten van dit onderzoek.

De concepten tijdvoorkeur en zelfcontrole zijn moeilijker te operationaliseren. Hierover hebben de respondenten diverse vragen beantwoord en het is niet in één opslag duidelijk welke vragen de beide concepten het beste kunnen meten. Daarom worden voor de operationalisering van deze begrippen factoranalyses uitgevoerd. De details hierover zijn opgenomen in paragraaf 4.6.

4.5 Gereedmaken van de data

In paragraaf 4.3 werd al aangegeven dat voor deze studie gebruik wordt gemaakt van vier datasets. Deze datasets zijn als eerst samengevoegd, en alle variabelen die voor dit onderzoek niet van betekenis zijn, zijn eruit gehaald. Als basis is de geaggregeerde dataset over bezittingen en schulden gebruikt: deze bevat 2261 respondenten.

Van de 2261 respondenten is dit onderzoek alleen geïnteresseerd in de gegevens van het hoofd van het huishouden en zijn of haar eventuele partner. De kinderen en andere huisgenoten zijn dus geen onderwerp van dit onderzoek. Op basis van de variabele 'positie' zijn alle personen die geen hoofd of partner zijn uit de data gefilterd en daarna verwijderd. Dit resulteerde in een aantal van 1608 overgebleven respondenten.

Vervolgens zijn de variabelen illiquide middelen, liquide middelen, doorlopend krediet en aflopend krediet aangemaakt. Dit is gedaan middels een optelsom van de ingegeven bedragen bij de (B-) variabelen zoals genoemd in tabel 4.2a. Een respondent met bijvoorbeeld €1000,- in een deposito en €2500,- aan aandelen, heeft dus € 3500,- in de categorie illiquide middelen.

4.5.1 Groepen

In dit onderzoek staan groepen en hun onderlinge verschillen centraal. Zoals uit de onderzoeksvraag en de hypothesen is op te maken, wordt gesproken van vier groepen: mensen die sparen, mensen die lenen, mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen. Vanaf nu worden deze groepen respectievelijk 'spaargroep', 'leengroep', 'puzzelgroep' en 'consumptiegroep' genoemd.

De spaargroep bevat respondenten met:

- a) Illiquide middelen (zie tabel 4.2)
- b) Liquide middelen (zie tabel 4.2)
- c) Illiquide middelen en liquide middelen

De leengroep bevat respondenten met:

- a) Doorlopend krediet (zie tabel 4.2)
- b) Aflopend krediet (zie tabel 4.2)
- c) Doorlopend krediet en aflopend krediet

De puzzelgroep bevat respondenten met:

- a) Illiquide middelen en doorlopend krediet
- b) Illiquide middelen en aflopend krediet
- c) Illiquide middelen en doorlopend krediet en aflopend krediet
- d) Liquide middelen en doorlopend krediet
- e) Liquide middelen en aflopend krediet
- f) Liquide middelen en doorlopend krediet en aflopend krediet

De consumptiegroep bevat respondenten zonder:

- a) Illiquide middelen
- b) Liquide middelen
- c) Doorlopend krediet
- d) Aflopend krediet

4.5.2 Afhankelijke variabelen

De vraag die vervolgens kan worden gesteld is: is er behoefte aan inzicht in de gedragingen van individuele consumenten, of die van het hele huishouden? Hier is gekozen voor de tweede optie. Als het gaat om sparen of lenen wordt verondersteld dat dit een gezamenlijke huishoudelijke beslissing is. Het is juist interessant om te ondervinden welke verschillen er aanwezig zijn binnen een huishouden. De vraag 'hoe komen de scores van een huishouden op een bepaalde variabele tot stand?' kan worden beantwoord door de data op huishoudenniveau te analyseren. Het is gewenst om de individuele scores van respondenten te kunnen plaatsen binnen het huishouden waartoe ze behoren, en ze zodoende te vergelijken met de score van de eventuele partner.

Voordat de groepen dus kunnen worden samengesteld, moeten de data worden geaggregeerd: de 'losse' respondenten moeten worden omgezet naar huishoudens. Dit gebeurt op basis van het huishoudennummer dat elke respondent heeft gekregen en het resultaat hiervan is dat er 1775 onderzoekseenheden over zijn. Van elk van deze eenheden (lees: huishoudens) is nu bekend wat het totaal aan illiquide middelen, liquide middelen, doorlopend krediet en aflopend krediet is. Echter, diverse respondenten hebben niet op alle benodigde vragen antwoord gegeven, waardoor er nog 'missing values' in de dataset aanwezig zijn. Voor de variabelen illiquide middelen, liquide middelen, doorlopend krediet, aflopend krediet is de beschikbaarheid van alle gegevens vereist. Immers, de huishoudens moeten in groepen worden ingedeeld en wanneer er geen informatie over bijvoorbeeld illiquide middelen aanwezig is, is verdeling niet mogelijk. Zodoende zijn de huishoudens met 'missing values' op deze variabelen uit de dataset verwijderd. De huishoudens kunnen nu worden verdeeld in vier groepen volgens de criteria hierboven. Deze groepen worden beschouwd als de *afhankelijke variabelen*.

4.5.3 Onafhankelijke variabelen

De *onafhankelijke variabelen* van dit onderzoek zijn ook gemeten op individueel niveau. Dit geldt in ieder geval voor 'mental accounting'. De andere twee variabelen worden nog gedefinieerd met behulp van factoranalyse en zullen later worden geaggregeerd. Over mental accounting is in 2007 één vraag gesteld:

Zet u geld opzij voor bepaalde doeleinden (vakanties, kleding, huur) zodat u verschillende bedragen hebt voor verschillende uitgaven? Bijvoorbeeld door geld op een aparte bank- of girorekening te bewaren, of door geld in verschillende envelopjes of potjes te doen?

1. *Nee*
2. *Op aparte bank- of girorekeningen*
3. *In verschillende potjes/envelopjes of andere plekken in huis*
4. *Andere manieren*

De respondenten hadden dus de mogelijkheid om te kiezen uit vier opties. Dit onderzoek is echter alleen geïnteresseerd in de vraag of mensen überhaupt mental accounting toepassen. Op welke manier zij dit doen is niet belangrijk. De waarden zijn dus zo hergecodeerd dat alleen de opties 'nee' (1) en 'ja' (2) overbleven. Ook zijn de scores op mental accounting geaggregeerd, waarbij is uitgegaan van een gemiddelde score voor het huishouden. Een huishouden kan dus een score van 1,5 hebben. In eerste instantie lijkt dit onwettelijk, maar het toont wel aan dat er binnen het huishouden onderling verschillend wordt gedacht over het toepassen van mental accounting. De huishoudens die op de variabele mental accounting geen score hebben (missing value) zijn uit de dataset verwijderd.

4.6 Methoden

Om de hypothesen (zie 4.2) te testen, zal een discriminant analyse worden uitgevoerd. Voor die tijd worden factoranalyses gedaan om de begrippen tijdvoorkeur en zelfcontrole te kunnen meten. Deze paragraaf bevat meer details over deze aanpak, en hoe de keuze voor een discriminant analyse tot stand is gekomen.

4.6.1 Factor analyse

Zoals in de vorige paragraaf werd aangegeven, zijn de concepten tijdvoorkeur en zelfcontrole niet direct gemeten. Wel zijn er verschillende vragen gesteld (variabelen) waarvan verwacht kan worden dat ze worden aangedreven door een onderliggende variabele. Deze onderliggende variabele wordt de factor genoemd. Met behulp van een factoranalyse kan achterhaald worden welke variabelen groepjes vormen: dit wordt gedaan door te kijken naar variabelen die sterk correleren met een bepaald groepje andere variabelen, maar die niet correleren met variabelen buiten dat groepje (Field 2005: 621). Voor de factoranalyse voor tijdvoorkeur worden vragen over 'de toekomst' uit de dataset over economische en psychologische concepten (psy07nl) gebruikt. Dit zijn de variabelen 'toek01' tot en met 'toek12'. Ook is nog een aparte vraag gesteld waarvan verwacht kan worden dat deze iets zegt over tijdvoorkeur. Deze variabele 'uitgeven' biedt informatie over de behoefte om gekregen geld meteen uit te geven. Dit kan een determinant van tijdvoorkeur zijn. Bijlage A geeft een overzicht van de vragen die aan de respondenten zijn voorgelegd met betrekking tot tijdvoorkeur.

Ook de variabelen voor de factoranalyse voor zelfcontrole komen uit dataset psy07nl. De betreffende variabelen zijn 'stig01' tot en met 'stig21'. Niet alle van dan deze variabelen zeggen iets over zelfcontrole, maar door ze allemaal mee te nemen in een factoranalyse kan goed worden beoordeeld welke variabelen groepjes vormen. Aan de hand van de beschrijvingen van de variabelen kan worden vastgesteld welke variabelen het concept zelfcontrole als achterliggende dimensie hebben. Behalve de 'stig'-variabelen is er nog een aparte stelling voorgelegd waarvan verwacht kan worden dat deze iets vertelt over zelfcontrole. Deze variabele 'plannen' wordt meegenomen in de factoranalyse. De stellingen met betrekking tot zelfcontrole zijn opgenomen in bijlage B.

4.6.2 Discriminant analyse

Een discriminant analyse geeft antwoord op de volgende vraag: welke combinatie van onafhankelijke variabelen kan het beste onderscheid maken tussen groepen, heeft het grootste discriminerend vermogen en geeft de beste voorspelling tot welke van de groepen een onderzoekseenheid behoort? Voor dit onderzoek betekent dit dat discriminant analyse de vier groepen (spaargroep, leengroep, puzzelgroep en consumptiegroep) test op hun verschillen als het gaat om (factor)scores op de onafhankelijke variabelen tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting. Daarnaast worden ook 'controlerende' variabelen meegenomen in de analyse. In de inleiding van dit rapport werd al aangegeven dat demografische en sociaaleconomische variabelen van invloed zijn op spaar- en leengedrag. Het is dus aannemelijk dat deze - gecombineerd met de gevonden determinanten uit de gedragseconomie - onderscheid kunnen maken tussen de groepen. De vragen die zijn gesteld met betrekking tot kinderen, huisbezit en opleidingsniveau zijn opgenomen in bijlage C. De benodigde informatie met betrekking tot inkomen is afkomstig uit de geaggregeerde dataset (ink07nl).

De analyse resulteert vervolgens in een aantal functies die de groepen van elkaar onderscheiden. Net als bij een factoranalyse kan aan de hand van de ladingen van de onafhankelijke variabelen op de functies betekenis worden gegeven aan deze functies en kan zodoende worden vastgesteld welke van de variabelen het grootst discriminerend vermogen hebben. De gemiddelde discriminant scores

van de groepen op de functies laten uiteindelijk zien welke van de groepen het hoogst of het laagst scoren op een bepaalde functie met een bepaalde betekenis. Ook kan het zijn dat de functies zorgen voor een tweedeling van de vier groepen, of dat juist één groep anders scoort op een bepaalde functie dan de overige drie. De combinatie van de discriminant score van een groep op een functie met daarbij de variabelen die van betekenis zijn voor de betreffende functie zorgt er dus voor dat groepen van elkaar onderscheiden kunnen worden, en dat ook helder is op basis waarvan deze scheiding plaatsvindt. Omdat zo niet alleen zichtbaar is welke onafhankelijk variabelen van invloed zijn op het voorspellen van de afhankelijke variabelen (groepslidmaatschap), maar ook in welke mate een onafhankelijke variabele dit doet, is discriminant analyse de ideale manier om antwoord te vinden op de centrale vraag van dit onderzoek. De resultaten van de discriminant analyse en die van de beide factoranalyses worden besproken in het volgende hoofdstuk.

HOOFDSTUK 5

RESULTATEN

HOOFDSTUK 5 RESULTATEN

Dit hoofdstuk bevat de uitwerking van de resultaten zoals verkregen uit de analyses in SPSS. Als eerste worden in paragraaf 5.1 en 5.2 de uitkomsten van de factor analyses besproken en wordt kort ingegaan op de totstandkoming van deze resultaten. De huishoudens die op één of meer van de onafhankelijke variabelen geen waarde hebben opgegeven zijn uit de dataset verwijderd. De overgebleven huishoudens zijn verdeeld over de groepen. Hierover gaat paragraaf 5.3, die antwoord geeft op vragen als: 'Hoe zijn de huishoudens verdeeld over de groepen en wat zijn de gemiddelde inkomens of het gemiddeld aantal thuiswonende kinderen van de huishoudens?'. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk worden de resultaten van de discriminant analyse besproken en worden de hypothesen zoals opgesteld in hoofdstuk 4 aangenomen dan wel verworpen.

5.1 Resultaten factoranalyse tijdvoorkeur

In de factoranalyse voor het concept tijdvoorkeur zijn de variabelen 'toek01' tot en met 'toek04', 'toek06' tot en met 'toek12' en de variabele 'uitgeven' (zie bijlage A) uit de dataset over psychologische en economische concepten (psy07nl) meegenomen. De keuze voor deze variabelen is tot stand gekomen aan de hand van de vraag die aan de respondenten is voorgelegd. Toek05 is dus bewust uitgesloten van de factoranalyse; op basis van de beschrijving ('of iets mij gelegen komt is een belangrijke factor in de beslissingen die ik neem of acties die ik onderneem') wordt verwacht dat deze variabele het concept tijdvoorkeur niet als onderliggende dimensie kent. Om te controleren of de overige 12 variabelen (toek01 tot en met toek04, toek06 tot en met toek12 en 'uitgeven') geschikt zijn voor factoranalyse is eerst een correlatieanalyse uitgevoerd. Hieruit bleek al gauw dat de variabele 'uitgeven' slechts met 3 variabelen significant ($p < 0.05$) correleerde. De overige variabelen correleerden praktisch allemaal significant met elkaar. Zodoende is de variabele 'uitgeven' uitgesloten en is er een factoranalyse met 11 variabelen toek01 tot en met toek04 en toek06 tot en met toek12 uitgevoerd. Dit resulteerde in een aantal van 3 factoren. De derde factor had alleen een eigenwaarde die maar heel iets groter was dan 1 (1.076), en deze factor kon slecht 8,8% van de variantie verklaren. Om die reden is een nieuwe factoranalyse uitgevoerd, met een vooraf opgegeven aantal van maximaal 2 af te leiden factoren. De resultaten van deze laatste factoranalyse worden hieronder gepresenteerd.

De factoranalyse is uitgevoerd met de gegevens van 2098 respondenten ($N = 2098$). De KMO-statistic van .790 geeft aan (.5 is minimaal benodigd) dat de factoranalyse in staat is om factoren af te leiden die voldoende verschillend van elkaar zijn. De score op Bartlett's test ($p = .000$) geeft aan dat er relaties bestaan tussen de variabelen ($p < .05$). Wel wordt aangenomen dat de af te leiden factoren onafhankelijk van elkaar zullen zijn, waardoor voor rotatie de Varimax methode is gekozen. Rotatie maximaliseert de lading van elke variabele op een van de afgeleide factoren en minimaliseert de lading op alle andere variabelen. Een test analyse met als rotatiemethode Oblique rotatie bevestigde dat de afgeleide factoren minimaal met elkaar correleren ($r = -.136$). Zodoende is de definitieve analyse uitgevoerd met Varimax rotatie. Er zijn twee factoren afgeleid met een eigenwaarde >1 . Tabel 5.1 geeft de eigenwaarden en verklaarde variantie na rotatie weer. Samen verklaren de afgeleide factoren 48.94% van de totale variantie.

Tabel 5.1: verklaarde variantie

Factor	Eigenwaarde	% Variantie verklaard	%Variantie verklaard (cum)
1	3.364	30.581	30.581
2	2.020	18.361	48.943

De geroteerde component matrix (tabel 5.2) laat de factorladingen van elke variabele op elke factor zien. Blijkbaar kent het concept tijdvoorkeur twee onderliggende dimensies. Volgens Field (2005: 659) zijn variabelen met een factorlading van .4 of hoger (plus of min niet belangrijk) substantief, dus voldoende hoog voor interpretatie. Dit is het geval voor de eerste 6 variabelen met factor 1 als onderliggende dimensie. Voor de tweede afgeleide factor geldt dat de laatste 5 variabelen een factorlading $>.4$ hebben.

Tabel 5.2: geroteerde component matrix

	Factor	
	1	2
Reageer alleen op onmiddellijke problemen	.800*	-.154
Opoffering nu voor zaken in toekomst niet nodig	.752*	-.101
Werk duidelijk resultaat; belangrijker dan vaag resultaat	.684*	-.055
Bezig met zaken van nu, toekomst komt goed	.632*	-.318
Negeer waarschuwingen over toekomstige problemen	.679*	-.062
Denk bij alles over gevolgen over enkele dagen	.417*	.231
Denk aan toekomst, probeer in dagelijks leven te beïnvloeden	-.107	.770*
Vaak bezig met zaken die over jaren pas gevolgen hebben	-.203	.756*
Belangrijk bezig te zijn met dingen die in toekomst belangrijke gevolgen hebben	-.017	.711*
Wil welbevinden opofferen voor toekomst	-.029	.630*
Waarschuwingen over handelen serieus, ook als in de toekomst pas gevolgen	-.030	.599*

5.1.1 Interpretatie factoren

Dit hoofdstuk is eigenlijk niet bedoeld om diep in te gaan op de betekenis en eventuele consequenties van deze resultaten. Echter, het kunnen begrijpen van de discriminant analyse (paragraaf 5.4) is niet mogelijk zonder enige kennis van de afgeleide factoren en hun betekenis. Om die reden is besloten de interpretatie van de factoranalyse in dit hoofdstuk te presenteren, waarna in het volgende hoofdstuk verder wordt ingegaan op (mogelijke) implicaties voor de theorie. Hieronder worden de beide dimensies besproken.

Dimensie één zegt iets over oriëntatie op de korte termijn. Het gaat over acties die in het heden al dan niet ondernomen worden, en welke gevolgen deze hebben over enkele dagen of weken. Er wordt bijvoorbeeld gesproken van duidelijke resultaten, onmiddellijke problemen of gevolgen en het negeren van waarschuwingen in het heden. Een (relatief) hoge score op deze dimensie betekent dan dat een huishouden vooral op de korte termijn georiënteerd is. Een (relatief) lage score houdt in dat iemand minder op de korte termijn gericht is. De tweede dimensie heeft meer te maken met oriëntatie op de lange termijn. Deze dimensie zegt iets over iemands voorkeur om dingen te doen of te laten, de gevolgen die zich op de wat langere termijn voordoen en de mate waarin een dergelijke beslissing door die toekomstige gevolgen wordt beïnvloedt. Iemand die het vaak (sterk) eens is met genoemde stellingen is in het heden bijvoorbeeld bezig met zaken die zich in de toekomst voordoen, neemt

waarschuwingen voor toekomstige gevolgen serieus en geeft prioriteit aan zaken die in de toekomst belangrijke gevolgen hebben. Een (relatief) hoge score op deze dimensie betekent dus dat een huishouden sterk toekomst georiënteerd is. Een (relatief) lage score houdt in dat iemand weinig georiënteerd is op de verdere toekomst. In eerste instantie is te verwachten dat iemand óf op de korte termijn óf meer op de lange termijn is gericht. Echter, zoals gezegd zijn de beide factoren onafhankelijk van elkaar (zie paragraaf 5.1). Het is dus op basis van deze analyse toch mogelijk dat iemand zowel korte termijn georiënteerd als lange termijn georiënteerd is, en dus op beide factoren hoog scoort. In het volgende hoofdstuk wordt meer aandacht besteed aan deze bevinding.

De factoranalyse heeft gezorgd voor de toevoeging van twee extra variabelen (de afgeleide factoren) aan de dataset. In het vervolg van dit rapport wordt dan ook gesproken van de variabelen tijdvoorkeur 1 en tijdvoorkeur 2. De bijbehorende waarden zijn de factorscores. Dit zijn nog individuele scores. Net als bij de andere variabelen moeten deze individuele factorscores worden omgezet naar factorscores van huishoudens. Hier wordt dan uitgegaan van een gemiddelde factorscore van alle huishoudleden. Huishoudens waarvoor geen waarde is opgegeven (missing values) zijn verwijderd uit de dataset.

5.2 Resultaten factoranalyse zelfcontrole

In de factoranalyse voor het concept zelfcontrole zijn de variabelen 'stig01' tot en met 'stig21' en de variabele 'plannen' (zie bijlage B) uit de dataset over psychologische en economische concepten (psy07nl) meegenomen. Om te controleren of deze 22 variabelen geschikt zijn voor factoranalyse is eerst een correlatieanalyse uitgevoerd. Hieruit bleek dat praktisch alle variabelen significant ($p < 0.05$) met elkaar correleren. De factoranalyse is dus met alle 22 variabelen uitgevoerd. Dit resulteerde in een aantal van 6 factoren. Kijkende naar de variabelen die een groepje vormden, kon - op basis van hun beschrijving- worden geconcludeerd dat één van de 6 factoren zelfcontrole als onderliggende dimensie had. Dit betroffen de variabelen 'plannen', 'stig14' en 'stig18'. Om tot een betrouwbare factorscore te komen die goed vergelijkbaar is met andere variabelen, zijn de variabelen hergecodeerd. Een hoge factorscore betekent zodoende veel zelfcontrole. Een nieuwe factoranalyse is uitgevoerd, op basis van de (hergecodeerde) variabelen 'plannen', 'stig14' en 'stig18'. De resultaten staan hieronder.

Deze factoranalyse is uitgevoerd met gegevens van 2098 respondenten ($N = 2098$). De KMO-statistic van .680 geeft aan dat ook deze factoranalyse in staat is om factoren af te leiden die voldoende verschillend van elkaar zijn. De score op Bartlett's test ($p = .000$) geeft aan dat er relaties bestaan tussen de variabelen, en ook hier is voor rotatie de Varimax methode geselecteerd.

De factoranalyse heeft één factor afgeleid. Deze factor heeft een eigenwaarde van 1.999 en kan 66.637% van de totale variantie verklaren. De component matrix (tabel 5.3) laat tot slot zien dat de factorladingen voor alle variabelen hoog genoeg zijn voor interpretatie. Omdat op basis van eerder uitgevoerde factoranalyses al werd vastgesteld dat deze drie variabelen (stig14, stig18 en plannen) inhoudelijk het meeste zouden zeggen over de hoeveelheid zelfcontrole van een respondent, kan ook nu worden gesteld dat de afgeleide factor het thema 'zelfcontrole' heeft. Iemand met een hoge factorscore heeft dan veel zelfcontrole, iemand met een lage factorscore heeft weinig zelfcontrole. De nieuw aangemaakte variabele (waarvan de factorscores de waarden representeren) wordt in het vervolg van dit rapport met zelfcontrole aangeduid. Ook hier geldt weer dat de individuele factorscores worden omgezet naar scores voor het hele huishouden, waarbij wordt uitgegaan van een gemiddelde score van alle leden van het huishouden. De huishoudens met missing values zijn wederom verwijderd.

Tabel 5.3: component matrix

	Factor
	1
Moeilijk om uitgaven te beheersen	.848
(oneens) ga roekeloos met geld om	.810
(oneens) moeite om geld te beheren	.790

5.2.1 Zelfcontrole vs. tijdvoorkeur

In de theorie werd al gesproken van het verband tussen tijdvoorkeur en zelfcontrole. Ter toevoeging is daarom besloten om de correlaties tussen deze beide variabelen te testen. Hier is gekeken naar de beide dimensies tijdvoorkeur en de variabele zelfcontrole (alle drie voortgekomen uit de factoranalyses). Tabel 5.4 laat zien dat tijdvoorkeur 1 en zelfcontrole negatief correleren, maar tijdvoorkeur 2 en zelfcontrole niet. Tijdvoorkeur 1 en tijdvoorkeur 2 correleren ook negatief met elkaar. Zo te zien neemt de hoeveelheid zelfcontrole dus af naarmate men meer op de korte termijn is georiënteerd. Is men meer op de korte termijn georiënteerd, dan is er minder oog voor de lange termijn. Echter, het gegeven blijft dat zowel korte als lange termijn oriëntatie tegelijkertijd aanwezig kunnen zijn. Hoofdstuk 6 gaat in meer detail in op deze bevindingen.

Tabel 5.4: correlaties tijdvoorkeur 1, 2 en zelfcontrole

		Tijdvoorkeur 1	Tijdvoorkeur 2	Zelfcontrole
Tijdvoorkeur 1	Pearson correlation	1	-.069	-.210
	Sig.		.028	.000
	N	1029	1029	1029
Tijdvoorkeur 2	Pearson correlation	-.069	1	-.019
	Sig.	.028		.541
	N	1029	1029	1029
Zelfcontrole	Pearson correlation	-.210	-.019	1
	Sig.	.000	.541	
	N	1029	1029	1029

5.3 Beschrijvende statistiek

Deze paragraaf bespreekt algemene informatie zoals verkregen uit de datasets. Eerst worden de groepen met hun frequenties besproken, en daarna wordt beschrijvende statistiek met betrekking tot de variabelen inkomen, kinderen, huisbezit en opleidingsniveau gepresenteerd. Deze zijn ook meegenomen in de discriminant analyse als aanvullende onafhankelijke variabelen.

Tabel 5.5 laat zien dat het overgrote deel van de huishoudens alleen spaart, gevolgd door de huishoudens die zowel sparen als lenen. In de leengroep zit het kleinst aantal huishoudens. De hoogte van het netto jaarinkomen is in dezelfde volgorde verdeeld. De spaarders hebben het meeste geld te besteden, gevolgd door de puzzelgroep. Daarna volgen de consumptiegroep en de leengroep. Echter, het netto jaarinkomen van de puzzelgroep is niet heel veel lager dan dat van de spaargroep. Toch beschikken zij over een (of meer) aflopend(e) of doorlopend(e) krediet(en). Het verschil tussen de spaargroep en de leengroep is groter. De spaarders hebben gemiddeld het kleinst aantal inwonende kinderen.

Tabel 5.5: de verdeling van huishoudens over de groepen (N = 1031)

	Frequentie	Netto jaarinkomen (€)	Gem. aantal inw. kinderen
Spaargroep	716	28600	0.6
Leengroep	29	19013	0.7
Puzzelgroep	244	26516	0.8
Consumptiegroep	42	20558	0.8

In het theoretisch kader werd al aangegeven dat er onderscheid bestaat tussen twee typen puzzelgroepen: huishoudens die over liquide middelen en een lening beschikken (puzzle of debt-revolvers, PDR) en huishoudens die over illiquide middelen en een lening (debt-puzzle, DP) beschikken. Tabel 5.6 presenteert de verdeling van deze puzzelhuishoudens naar type.

Tabel 5.6: de verdeling van huishoudens over de puzzelgroepen (N = 244)

	Frequentie
Puzzelgroep PDR	111
Puzzelgroep DP	19
Puzzelgroep beide	114

Tabel 5.5 liet al zien dat er in totaal 244 huishoudens in de puzzelgroep behoren. Wat opvalt is dat 114 huishoudens over én liquide middelen, én illiquide middelen én een lening beschikken. Dit is 11% van alle 1031 huishoudens. Er zijn 111 huishoudens die tegelijkertijd liquide middelen maar ook een schuld hebben. De vier groepen zijn ook onderzocht op het al dan niet bezitten van een koopwoning (tabel 5.7). De spaargroep heeft het vaakst een koopwoning (75.4%), de leengroep het minst vaak. Dit verschil was ook te zien in de inkomensniveaus.

Tabel 5.7: aantal bezitters van een koopwoning per groep

Groep	Bezit koopwoning	Percentage (%)
Spaargroep	540	75.4
Leengroep	14	48.3
Puzzelgroep	156	63.9
Consumptiegroep	18	42.8

Tabel 5.8 met de opleidingsniveaus laat eenzelfde verdeling zien. Alle huishoudens zijn onderzocht op het opleidingsniveau, waarbij het huishoudlid met de hoogst voltooide opleiding is meegenomen. De spaarders hebben het vaakst een huishoudlid met een Hbo-diploma, net als de puzzelgroep en de leengroep. Van de consumptiegroep hebben de meeste huishoudens een Vmbo opleiding afgerond.

Tabel 5.8: meest voorkomende opleiding met diploma per groep

Groep	Meest voorkomende opleiding met diploma	Percentage (%)
Spaargroep	Hbo	28.6
Leengroep	Hbo	24.1
Puzzelgroep	Hbo	33.2
Consumptiegroep	Vmbo	30.9

5.4 Resultaten discriminant analyse

De discriminant analyse is uitgevoerd met de onafhankelijke variabelen tijdvoorkeur 1, tijdvoorkeur 2, zelfcontrole, mental accounting, huishoudinkomen, hoogst voltooide opleiding, aantal kinderen, leeftijd en huisbezit. Alle huishoudens die op één van deze variabelen een missing value hadden opgegeven zijn uit de dataset verwijderd. Zo bleven er 1029 huishoudens over, de uiteindelijke sample size (N) voor de discriminant analyse.

Tabel 5.9 laat zien hoe belangrijk elk van de onafhankelijke variabelen zal zijn voor de te berekenen discriminant functie(s). Hoe kleiner de Wilk's Lambda, hoe belangrijker de variabele zal zijn voor de discriminant functie(s). De Wilk's Lambda's van de variabelen tijdvoorkeur 1, zelfcontrole, huishoudinkomen, opleiding, aantal kinderen, leeftijd en het al dan niet bezitten van een koopwoning zijn significant, de factorscore van tijdvoorkeur 2 en mental accounting niet. Desondanks zullen alle variabelen onderdeel blijven van de analyse.

Tabel 5.9: tests voor gelijke groepsgemiddelden

	Wilk's Lambda	F	df1	df2	Sig.
Tijdvoorkeur 1	.990	3.614	3	1025	.013
Tijdvoorkeur 2	.998	.689	3	1025	.559
Zelfcontrole	.880	46.726	3	1025	.000
Mental accounting	.997	1.075	3	1025	.359
Huishoudinkomen	.982	6.267	3	1025	.000
Hoogste voltooide opleiding	.987	4.542	3	1025	.004
Aantal kinderen	.991	3.273	3	1025	.021
Gemiddelde leeftijd	.927	26.937	3	1025	.000
Huisbezit	.965	12.310	3	1025	.000

Een belangrijke aanname van discriminant analyse is dat de covarianties van alle groepen gelijk zullen zijn. Dit houdt dus in dat variabelen die in de ene groep met elkaar correleren, dit ook zullen doen in de andere groepen. Dit wordt getest aan de hand van Box's M test. De hypothese dat covariantie matrices gelijk zijn tussen de groepen moet aangenomen kunnen worden. Dit is echter in deze studie niet het geval: $p = .000 < .005$, dus de hypothese dat de covarianties van alle groepen niet verschillen wordt verworpen. Variabelen die in de ene groep met elkaar correleren, doen dat in andere groepen niet of in mindere mate. Echter, doordat er sprake is van een groot aantal respondenten ($N = 1029$) kunnen slechts kleine verschillen tussen groepen al als significant worden beschouwd. Om dit te bevestigen wordt gekeken naar Log Determinants. Als deze waarden ongeveer gelijk zijn, kan het gegeven dat covarianties van groepen onderling verschillen worden genegeerd. Tabel 5.10 laat zien dat dit het geval is, alle waarden schommelen rond de 20.

Tabel 5.10: log determinants

Groep	Rank	Log determinant
Spaargroep	9	21.079
Leengroep	9	19.924
Puzzelgroep	9	21.354
Consumptiegroep	9	20.531

Er zijn drie discriminant functies berekend. Dit aantal is gebaseerd op de rekensom van het aantal groepen minus 1. Tabel 5.11 en 5.12 laten zien dat slechts twee van de drie functies significant zijn en dat zij gezamenlijk 96.8% variantie kunnen verklaren. 79.4% van het vermogen van de onafhankelijke variabelen om te onderscheiden tussen de vier groepen kan verklaard worden door functie 1 en 17.4% door functie 2.

Tabel 5.11: Wilk's Lambda

Funcities	Wilk's Lambda	Chi Square	df	Sig.
1 tot en met 3	.800	227.506	27	.000
2 tot en met 3	.953	49.525	16	.000
3	.992	7.797	7	.351

Tabel 5.12: eigenwaarden

Funcie	Eigenwaarde	% Variantie verklaard	% Variantie verklaard (cum)	Canonical correlatie
1	.190	79.4	79.4	.400
2	.042	17.4	96.8	.200
3	.008	3.2	100	.087

De volgende tabel 5.13 laat zien welke van de onafhankelijke variabelen het meest belangrijk zijn bij het verklaren van de afhankelijke variabele, dus in welke groep een huishouden behoort. Deze scores zijn vergelijkbaar met de bèta's in multiple regressieanalyse. De eerste functie laat zien dat met een coëfficiënt van .730 de variabele zelfcontrole in sterke mate bepaalt in welke groep iemand komt. Daarna volgt leeftijd. Deze heeft een gewicht van .449 en is dus ook sterk van invloed op het verklaren van groepslidmaatschap. In de tweede functie zijn de variabelen huishoudinkomen, opleiding, kinderen, leeftijd en het al dan niet bezitten van een koopwoning belangrijk voor de verdeling van de huishoudens in groepen.

Tabel 5.13: relatieve belangrijkheid onafhankelijke variabelen

	Funcie	
	1	2
Tijdvoorkeur 1	-.040	-.165
Tijdvoorkeur 2	-.075	.001
Zelfcontrole	.730	-.005
Mental accounting	.012	.125
Huishoudinkomen totaal	.080	.310
Hoogst voltooide opleiding	-.077	.267
Aantal kinderen	.028	-.392
Gemiddelde leeftijd	.449	-.542
Huisbezit	.285	.565

Nu duidelijk is dat er twee significante discriminant functies zijn berekend, is het belangrijk om te weten wat die twee functies inhouden. Dit kan aan de hand van de structure matrix (tabel 5.14). De variabelen met hoge coëfficiënten correleren sterk met de bijbehorende functie en zijn dus behulpzaam bij het benoemen van de functies. Deze procedure is vergelijkbaar met het benoemen van afgeleide factoren in factoranalyse (zie paragraaf 5.1 en 5.2). Voor functie 1 is te zien dat

zelfcontrole en leeftijd zeer sterk correleren met de functie (zie tabel 5.14). De variabelen zelfcontrole en leeftijd veroorzaken dus het meeste onderscheid tussen de vier groepen, oftewel: deze hebben het grootste discriminerend vermogen. De grote relatieve belangrijkheid van de variabelen zelfcontrole en leeftijd voor het bepalen in welke groep iemand komt (tabel 5.13) wordt hier dus bevestigd. De tweede functie kent als variabelen met het meest discriminerend vermogen de variabelen huisbezit, opleiding, inkomen en tijdvoorkeur 1 en 2. Ook deze resultaten bevestigen de informatie in tabel 5.13.

Tabel 5.14: structure matrix

Variabelen	Functie	
	1	2
Zelfcontrole	.844*	-.035
Leeftijd	.602*	-.458
Huisbezit	.312	.636*
Hoogst voltooide opleiding	-.033	.554*
Huishoudinkomen	.195	.511*
Tijdvoorkeur 1	-.186	-.294*
Tijdvoorkeur 2	-.073	.151*
Mental accounting	-.075	.111
Aantal kinderen	-.207	-.058

* Grootste absolute correlatie tussen variabele en functie

Tabel 5.15 en 5.16 bevatten de gemiddelde discriminant scores per groep per functie. Hieraan is te zien dat de spaargroep het hoogst scoort op functie 1 en de leengroep het laagst. De spaargroep heeft ook als enige een positieve gemiddelde score op deze functie. Op functie 2 hebben de puzzelgroep en de spaargroep een positieve score en de leengroep en de consumptiegroep een negatieve. De vier groepen worden dus in tweeën gesplitst.

Tabel 5.15: gemiddelde discriminant scores per groep op functie 1

Groepen	Gem. score
Spaargroep	.273
Consumptiegroep	-.036
Puzzelgroep	-.676
Leengroep	-1.028

Tabel 5.16: gemiddelde discriminant scores per groep op functie 2

Groepen	Gem. score
Puzzelgroep	.128
Spaargroep	.027
Leengroep	-.481
Consumptiegroep	-.867

5.5 Hypothesen

Bij het opstellen van de hypothesen van dit onderzoek, werd verondersteld dat de resultaten dusdanig waren dat ze het testen van de hypothesen mogelijk maken. Dit blijkt niet het geval; het concept tijdvoorkeur kent twee dimensies in plaats van 1 en de variabele mental accounting heeft geen (significant) discriminerend vermogen. Daarbij zijn er ook controlerende variabelen toegevoegd, die op

het oog (tabel 5.14) ook discrimineren tussen de groepen. De twee functies die zijn berekend zijn wel behulpzaam bij het vinden van verschillen tussen groepen en de veroorzakers daarvan, maar bieden niet de juiste informatie die benodigd is om de hypothesen echt te testen. Van dit testen wordt dus vooralsnog afgezien, wel wordt van alle drie de onderwerpen (tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting) bekeken wat hun invloed is op het voorspellen van groepslidmaatschap. De controlerende variabelen leeftijd, huisbezit, opleiding, inkomen en kinderen worden hier niet meegenomen. Aan het eind van dit hoofdstuk wordt aandacht besteed aan deze variabelen.

5.5.1 Tijdvoorkeur

Vóór de totstandkoming van de resultaten van de discriminant analyse werd al aangetoond dat de variabele tijdvoorkeur twee dimensies kent: één voor de korte termijn en één voor de lange termijn. Uit de discriminant analyse blijkt dat de beide dimensies tijdvoorkeur discriminerend vermogen hebben op de tweede functie. Deze bevindingen laten echter ook zien dat de richting die ze op wijzen verschillend is (tijdvoorkeur 1 heeft een negatief effect, tijdvoorkeur 2 positief). Een hoge discriminant score op functie 2 betekent zodoende een *lage* factorscore voor tijdvoorkeur 1 en een *hoge* factorscore voor tijdvoorkeur 2. Zoals in paragraaf 5.1 al werd aangegeven betekent een lage factorscore op tijdvoorkeur 1 weinig oriëntatie op het heden en betekent een hoge factorscore op tijdvoorkeur 2 sterke oriëntatie op de toekomst. Een hoge discriminant score op functie 2 duidt dus op sterke toekomstige oriëntatie. Een lage discriminant score op functie 2 duidt op meer oriëntatie op het heden. Ondanks dat er dus twee dimensies zijn te onderscheiden, kunnen zij groepslidmaatschap dus niet apart voorspellen. Dit komt doordat de beide dimensies tijdvoorkeur in dezelfde functie discriminerend vermogen hebben, en omdat beide dimensies een tegengesteld effect hebben.

Tabel 5.16 laat zien dat de puzzelgroep het hoogst scoort op functie 2 en de consumptiegroep het laagst. De puzzelgroep is dus het meest toekomst georiënteerd, de consumptiegroep het minst. Ook is te zien dat de puzzelgroep en de spaargroep een positieve score hebben op functie 2, en de leengroep en de consumptiegroep een negatieve. De beide dimensies tijdvoorkeur discrimineren dus tussen de groepen die wel sparen (meer toekomst georiënteerd) en de groepen die niet sparen (meer op het heden georiënteerd). Er zijn in deze sample niet systematisch groepen te benoemen die zowel een korte termijn als een lange termijn oriëntatie hebben.

5.5.2 Zelfcontrole

De variabele zelfcontrole heeft discriminerend vermogen op de eerste functie. De groep met de hoogste discriminant score heeft de meeste zelfcontrole, de groep met de laagste score heeft de minste zelfcontrole. Tabel 5.15 toont aan dat de spaargroep de meeste zelfcontrole heeft, gevolgd door de consumptiegroep. De puzzelgroep en de leengroep hebben de minste hoeveelheid zelfcontrole. Deze variabele zelfcontrole discrimineert dus tussen de groepen die niet lenen (veel zelfcontrole) en de groepen die dat wel doen (weinig zelfcontrole). Hoofdstuk 6 geeft een uitgebreide interpretatie van deze bevindingen en hoe deze in relatie staan tot de resultaten met betrekking tot de andere variabelen.

5.5.3 Mental accounting

Tabel 5.11 en 5.12 lieten zien dat er drie functies waren berekend, maar dat slechts twee ervan significant waren. De derde functie ($p = .351$, 3.2% variantie verklaard) is dan ook niet geanalyseerd. Wel was in de SPSS output te zien dat in deze derde functie de variabele mental accounting discrimineerde tussen de groepen, samen met het aantal kinderen. Doordat deze functie niet significant is en over onvoldoende discriminerend vermogen beschikt, is het ook niet mogelijk om

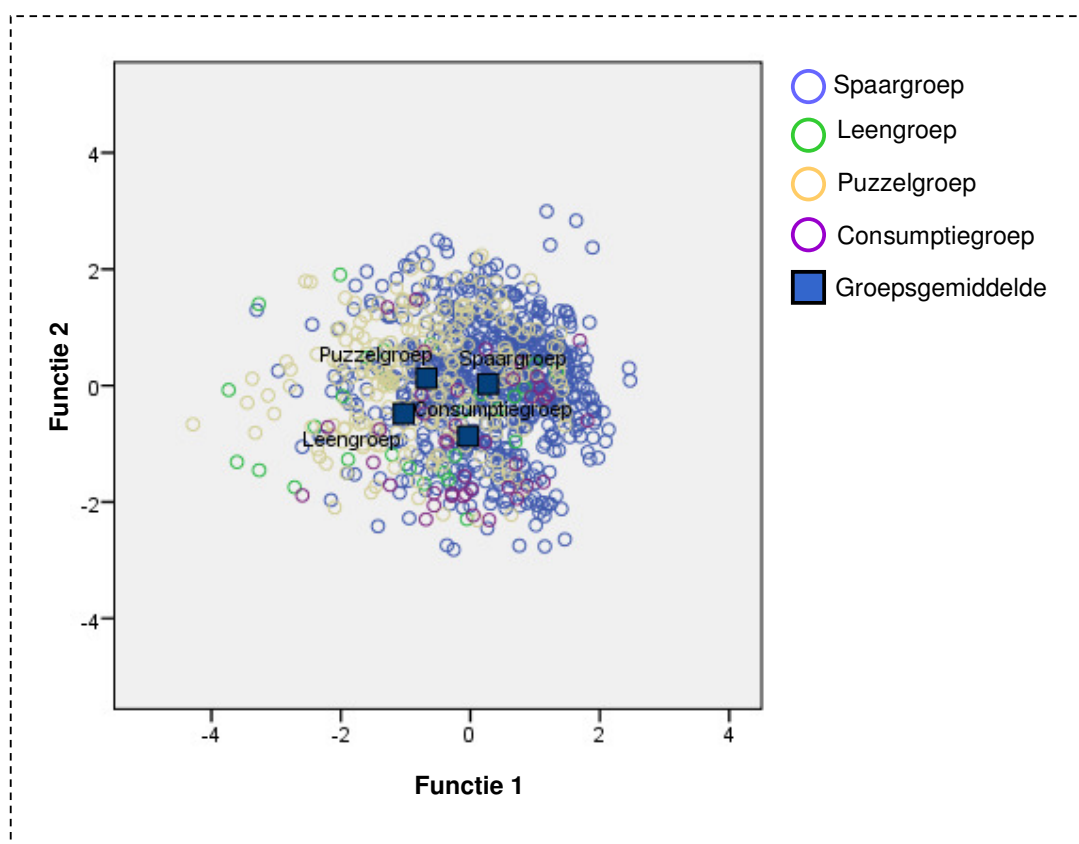
belangrijke bevindingen te rapporteren. Het resultaat dat wel is verkregen is het gegeven dat de variabele mental accounting niet discrimineert tussen groepen en dus ook geen waarde heeft voor het voorspellen van groepslidmaatschap. De groepen vertonen dus geen verschillen met elkaar als het gaat om mental accounting.

5.5 Controlerende variabelen

In de structure matrix (tabel 5.14) was te zien dat behalve zelfcontrole en de beide dimensies van tijdvoorkeur de controlerende variabelen ook discriminerend vermogen hebben.

De eerste functie laat zien dat naast zelfcontrole de variabele leeftijd ook zorgt voor onderscheid tussen de groepen. Huishoudens in een groep met een hoge score op functie 1 zullen dus meer zelfcontrole hebben, maar ook een grotere kans om een relatief hoge gemiddelde leeftijd te hebben dan een groep met een lagere score op functie 1. Aan de groepsgemiddelden in figuur 5.1 is te zien dat voor deze functie (dus als het gaat om zelfcontrole en leeftijd) de spaargroep en de consumptiegroep worden onderscheiden van de leengroep en de puzzelgroep.

De controlerende variabelen die in de tweede functie naast tijdvoorkeur 1 en 2 de groepen van elkaar onderscheiden, zijn huisbezit, opleiding en inkomen. Hier verschillen de puzzelgroep en de spaargroep het meest van de leengroep en de consumptiegroep. Kennelijk scoren de puzzelgroep en de spaargroep het hoogst als het gaat om huisbezit, opleiding en inkomen en zijn deze groepen het meest toekomst georiënteerd. De consumptiegroep en de leengroep hebben dan minder vaak een eigen huis, zijn lager opgeleid, hebben een lager inkomen en zijn meer op het heden gericht. Dit is ook te zien in figuur 5.1.



Figuur 5.1: groepsscores per functie

HOOFDSTUK 6

CONCLUSIES

HOOFDSTUK 6 CONCLUSIES

Dit hoofdstuk verbindt conclusies aan de resultaten zoals verkregen uit de analyses. Als eerste worden in paragraaf 6.1 de uitkomsten van de factoranalyse verder besproken, daarna die van de discriminant analyse (paragraaf 6.2). Deze conclusies maken het beantwoorden van de onderzoeksvraag mogelijk; dit gebeurt in paragraaf 6.3. Tot slot wordt in paragraaf 6.4 besproken welke implicaties deze studie kan hebben voor de praktijk.

6.1 Conclusies factoranalyse tijdvoorkeur

De factoranalyse resulteerde in twee factoren, die twee dimensies van tijdvoorkeur voorstellen. In het vorige hoofdstuk werd al een interpretatie gegeven aan de betekenis van de twee dimensies, maar de vraag die nog rest: hoe kan het bestaan van deze twee dimensies verklaard worden?

De twee dimensies representeren twee typen oriëntatie. Dimensie 1 geeft een indicatie van iemands oriëntatie in het heden, dimensie 2 van de toekomst. De hyperbolic discount function uit hoofdstuk 3 (figuur 3.3) vertoont overeenkomsten. Op de korte termijn verkiest men huidige consumptie boven toekomstige consumptie (hoge tijdvoorkeur), maar op de lange termijn verkiest men toekomstige consumptie boven huidige consumptie (lage tijdvoorkeur). Ook werd gesproken van het planner – doenerconflict, een zogenaamd gevecht tussen de twee innerlijke persoonlijkheden. Kennelijk worden intern de korte en de lange termijn voorkeuren ook van elkaar gescheiden. De resultaten van de factoranalyse bevestigen dit.

Een andere verklaring voor het bestaan van twee dimensies van tijdvoorkeur is de literatuur die uitwees dat huishoudens onderhevig kunnen zijn aan veranderingen in tijdvoorkeur. Naarmate de tijd vordert verandert ‘lange termijn’ in ‘korte termijn’ en verandert de voorkeur voor toekomstige consumptie in een voorkeur voor huidige consumptie. Echter, onderscheid tussen twee dimensies kan deze verandering van tijdvoorkeur niet verklaren, daar is meer voor nodig. De theorie vertelde namelijk al dat tijdvoorkeur veel te maken heeft met zelfcontrole, en dat een hoge tijdvoorkeur (sterke oriëntatie op het heden) geassocieerd wordt met weinig zelfcontrole. In termen van het planner – doenerconflict betekent dit een gebrek aan bescherming van de doener door de planner. De onderzochte correlaties tussen de variabelen zelfcontrole, tijdvoorkeur 1 en tijdvoorkeur 2 bevestigen dit. Het belangrijkste resultaat hiervan was namelijk de significante correlatie tussen tijdvoorkeur 1 en zelfcontrole. Deze correleren negatief met elkaar, wat inhoudt dat een huishouden dat weinig toekomst georiënteerd is (hoge tijdvoorkeur, de doener wint het gevecht) ook minder zelfcontrole heeft. Een hoge tijdvoorkeur 1 gaat dus gepaard met weinig zelfcontrole. Op de korte termijn verkiest men als gevolg van weinig zelfcontrole directe tevredenheid boven uitgestelde, maar grotere tevredenheid. Zoals in hoofdstuk 3 al werd aangegeven: “consumenten doen dingen die ze niet gedaan hadden wanneer ze in staat waren geweest te handelen naar de beslissing die ze eerder in het verleden hebben genomen”.

6.2 Conclusies discriminant analyse

De resultaten van de discriminant analyse lieten zien dat er twee functies zijn berekend die gezamenlijk 96.8% van het vermogen van de onafhankelijke variabelen om te onderscheiden tussen groepen kunnen verklaren. De eerste functie kent zelfcontrole als variabele met discriminerend vermogen, de tweede functie tijdvoorkeur 1 en 2. De controlerende variabelen worden later besproken.

6.2.1 Zelfcontrole

De huishoudens in de spaargroep hebben de meeste zelfcontrole (functie 1). De mensen in de spaargroep lenen niet, net als de mensen in de consumptiegroep. De consumptiegroep heeft wel een negatieve score op functie 1, maar het verschil met de spaargroep is relatief klein. In figuur 5.1 in het vorige hoofdstuk was ook te zien dat de spaargroep en de consumptiegroep dicht bij elkaar liggen en dat deze twee groepen op de eerste functie onderscheiden worden van de andere twee. Deze twee groepen hebben met elkaar gemeen dat ze allebei niet lenen. De literatuur vertelde ook dat lenen wordt geassocieerd met weinig zelfcontrole. De variabele zelfcontrole discrimineert dus tussen de groepen wanneer het gaat om het al dan niet bezitten van een lening, waarbij:

- Huishoudens die niet lenen (spaargroep en consumptiegroep) hebben meer zelfcontrole dan huishoudens die wel lenen (puzzelgroep en leengroep).
- Huishoudens die niet lenen en wel sparen (spaargroep) hebben meer zelfcontrole dan huishoudens die niet lenen, maar ook niet sparen (consumptiegroep).

Zodoende is de rangorde voor wat betreft de hoeveelheid zelfcontrole (van meest naar minst) als volgt:

1. Spaargroep
2. Consumptiegroep
3. Puzzelgroep
4. Leengroep

6.2.2 Tijdvoorkeur

Ondanks dat is aangetoond dat het concept tijdvoorkeur twee dimensies kent (zie paragraaf 6.1) en dat het goed mogelijk is dat mensen zowel op de korte termijn als op de lange termijn gericht zijn, lijken de huishoudens in dit onderzoek alleen op het heden of alleen op de toekomst georiënteerd te zijn. Huishoudens die op de ene dimensie hoog scoren, hebben een lage score op de andere dimensie en andersom. De resultaten uit de discriminant analyse lieten zien dat de puzzelgroep, gevolgd door de spaargroep het meest toekomst georiënteerd zijn. Figuur 5.1 bevestigde dit: de spaargroep en de puzzelgroep werden op functie 2 onderscheiden van de consumptiegroep en de leengroep. Deze beide groepen sparen, en uit het literatuuronderzoek bleek inderdaad dat sparen geassocieerd wordt met een lage tijdvoorkeur (zie figuur 3.4). De beide groepen die niet sparen (consumptiegroep en leengroep) zijn meer op het heden georiënteerd. De variabele tijdvoorkeur discrimineert dus tussen de groepen als het gaat om sparen, waarbij huishoudens die sparen (spaargroep en puzzelgroep) meer toekomst georiënteerd zijn dan huishoudens die niet sparen (consumptiegroep en leengroep). Zodoende is de rangorde voor wat betreft toekomstoriëntatie (van meest naar minst toekomst georiënteerd) als volgt:

1. Puzzelgroep
2. Spaargroep
3. Leengroep
4. Consumptiegroep

Er zijn echter nog andere conclusies te verbinden aan deze resultaten. Onderzoek naar tijdvoorkeur en zelfcontrole leverde namelijk al bewijs op dat deze beide variabelen met elkaar correleren (zie tabel 5.4). Een huishouden kan aangeven sterk toekomst georiënteerd te zijn en de voorkeur geven voor toekomstige boven huidige consumptie; bij een gebrek aan zelfcontrole komt van dergelijke plannen

weinig terecht. De resultaten uit de discriminant analyse bevestigen dat dit voor de puzzelgroep het geval is. Deze groep rapporteert een sterke toekomstgerichte visie op functie 2, maar de score van deze groep op functie 1 (zelfcontrole) laat zien dat deze groep niet het bijbehorende (spaar-)gedrag vertoont. De spaargroep doet dit wel. De puzzelgroep is sterk toekomst georiënteerd maar beschikt niet over voldoende zelfcontrole. Er kan dus geconcludeerd worden dat het gedrag van de puzzelgroep in vergelijking tot de spaargroep kan worden verklaard door een gebrek aan zelfcontrole.

6.2.3 Mental accounting

Volgens de resultaten van de analyse beschikt mental accounting niet over discriminerend vermogen. Aan de invloed van mental accounting op het voorspellen van groepslidmaatschap kunnen dus geen conclusies verbonden worden.

6.2.4 Controlerende variabelen

Tot dusver zijn er alleen conclusies verbonden aan de discriminerende vermogens van de variabelen tijdvoorkeur en zelfcontrole. De discriminant analyse verkreeg echter ook als resultaat dat de controlerende variabelen leeftijd, huisbezit, opleiding en inkomen onderscheid kunnen maken tussen de groepen. Deze paragraaf interpreteert deze resultaten.

Leeftijd

Op de eerste functie zorgt de variabele leeftijd voor onderscheid tussen de groepen. Zoals in paragraaf 6.2.1 werd aangegeven, worden in deze functie de spaargroep en de consumptiegroep onderscheiden van de puzzelgroep en de leengroep. De gemiddelde leeftijd van de huishoudens in de groepen die hoog scoren op deze functie zijn dus hoger dan die van de groepen die een lage score op functie 1 hebben. Op basis van het gegeven dat in de spaargroep en de consumptiegroep niet geleend wordt, en in de andere twee groepen wel, kan worden geconcludeerd dat het hebben van een lening geassocieerd wordt met een lage gemiddelde leeftijd.

Huisbezit, opleiding en inkomen

Bovenstaande variabelen zorgen voor onderscheid tussen de groepen op de eerste functie, waarbij de spaargroep en de puzzelgroep worden onderscheiden van de leengroep en de consumptiegroep. Op deze functie gold het al dan niet sparen als gemeenschappelijke deler: de spaargroep en de puzzelgroep sparen, de andere twee niet. De spaargroep en de puzzelgroep scoren het hoogste op de tweede functie; dit betekent dat deze groepen vaker een huis bezitten, een hogere opleiding hebben afgerond, en een hoger huishoudinkomen hebben. Het hebben van spaargeld wordt dus geassocieerd met huisbezit, een hogere opleiding en een hoger inkomen. In de inleiding werd aangegeven dat mensen met een hogere sociale status meer geld kunnen sparen. De scores op deze functie bevestigen dit. De groepen die niet sparen, scoren namelijk laag op functie 2, wat inhoudt dat zij minder vaak een huis bezitten, een minder hoge opleiding en een lager huishoudinkomen hebben dan de groepen die wel sparen.

Wat hier opvalt (voor wat betreft de controlerende variabelen) is dat de puzzelgroep op functie 1 een relatief lage score heeft, maar op functie 2 een relatief hoge. Op basis van deze functies is de gemiddelde leeftijd van de huishoudens in de puzzelgroep relatief laag, maar hebben zij wel vaker een eigen huis, een hogere opleiding en een hoog gemiddeld jaarinkomen. Bovendien sparen ze. De belangrijke invloed van zelfcontrole wordt hier dus bevestigd; de spaargroep spaart namelijk ook, heeft vaak een eigen huis, een hogere opleiding en een hoger inkomen, ze zijn alleen ouder en hebben meer zelfcontrole. Kennelijk is zelfcontrole echt benodigd om te kunnen sparen en het afsluiten van een lening te voorkomen, ongeacht iemands sociale status.

6.3 Onderzoeksvraag

Deze studie had als belangrijkste doel het beantwoorden van de onderzoeksvraag zoals gesteld in hoofdstuk 4. Deze paragraaf geeft antwoord op deze vraag.

Wat zijn de verschillen tussen mensen die sparen, mensen die lenen, mensen die zowel sparen als lenen en mensen die niet sparen en niet lenen, als het gaat om tijdvoorkeur, zelfcontrole en mental accounting?

De variabele mental accounting blijkt geen discriminerend vermogen te hebben. De overige twee variabelen zorgen, samen met de controlerende variabelen wel voor verschillen tussen de groepen. Samengevat is komen vast te staan dat op één dimensie de spaargroep en de consumptiegroep worden gescheiden van de puzzelgroep en de leengroep. Deze scheiding is waarschijnlijk gebaseerd op de aan- of afwezigheid van een lening. De groepen zonder lening (hoge score op functie 1) hebben relatief veel zelfcontrole en zijn gemiddeld ouder. De groepen met een lening (lage score op functie 1) hebben relatief weinig zelfcontrole en hebben een lagere gemiddelde leeftijd. Op de andere dimensie worden de spaargroep en de puzzelgroep gescheiden van de leengroep en de consumptiegroep. Deze scheiding is gebaseerd op de aan- of afwezigheid van spaargeld. De groepen met spaargeld (hoge score op functie 2) hebben een relatief lage tijdvoorkeur, zijn vaker huiseigenaar, hebben een hogere opleiding afgerond en hebben een hoger netto jaarinkomen. De groepen zonder spaargeld (lage score op functie 2) hebben een relatief hoge tijdvoorkeur, hebben minder vaak een eigen huis, zijn lager opgeleid en hebben een lager netto jaarinkomen.

Worden de twee functies in verhouding tot elkaar onderzocht, dan vallen de volgende zaken op:

- De spaargroep scoort hoog op zelfcontrole en leeftijd en ook hoog op tijdvoorkeur (die is laag), huisbezit, opleiding en inkomen. De bevindingen uit eerdere studies dat mensen met een hogere sociale status meer kunnen sparen worden dus bevestigd. Echter, uit deze studie is ook gebleken dat alleen status geen garantie geeft voor een hoge spaarquote: zelfcontrole is benodigd om daadwerkelijk te sparen.
- De consumptiegroep heeft een relatief lage sociale status, een hoge gemiddelde leeftijd en is weinig toekomst georiënteerd. Zij beschikken echter over een voldoende dosis zelfcontrole, waardoor zij niet zijn overgegaan tot het afsluiten van een lening. Hieruit kan worden opgemaakt dat deze groep elke maand rondkomt van de aanwezige middelen, maar meer ook niet.
- De puzzelgroep is relatief jong, is hoog opgeleid en heeft een hoog inkomen. Dit, gecombineerd met een sterke oriëntatie op de toekomst (een lage tijdvoorkeur) zorgt ervoor dat de huishoudens in deze groep sparen. Echter, deze groep leent ook. In het vorige hoofdstuk was zelfs te zien dat de meeste van de huishoudens in de puzzelgroep over liquide middelen beschikken. Waarom gebruiken zij deze niet om (een deel van) de schuld af te betalen? Dit komt blijkbaar door weinig zelfcontrole. In de vorige paragraaf werd al geconcludeerd dat om niet te lenen er meer nodig is dan een hoge sociale status.
- De leengroep heeft net als de consumptiegroep een relatief lage sociale status en een lage gemiddelde leeftijd, maar is weinig toekomst georiënteerd. Dit gecombineerd met weinig zelfcontrole is van invloed op het gegeven dat er geleend en niet gespaard wordt. Wellicht dat de huishoudens in de leengroep onvoldoende rond kunnen komen en zodoende geen middelen overhouden om te sparen en zelfs overgaan op het nemen van een lening.

Deze conclusies kunnen ook andersom geïnterpreteerd worden: van een huishouden met bijvoorbeeld een hoge sociale status, een lage tijdvoorkeur en weinig zelfcontrole is de kans groot dat er gespaard wordt, dus dat dit huishouden in de spaargroep zit.

6.4 Implicaties voor de praktijk

Uit dit onderzoek is gebleken dat sparen en lenen worden beïnvloed door enerzijds sociaaleconomische kenmerken en anderzijds iemands motivatie. Een sterke toekomstgerichte oriëntatie leidt niet altijd tot sparen en een lage sociale status leidt niet automatisch tot lenen. Omdat leeftijd en zelfcontrole sterk bepalend zijn voor het voorspellen van groepslidmaatschap wordt gesuggereerd dat naarmate men ouder wordt men ook meer ervaring opdoet en de hoeveelheid zelfcontrole toeneemt. Dit is te zien aan de kenmerken van de huishoudens in de spaargroep. Daarbij werd aangetoond dat zelfcontrole en tijdvoorkeur ook sterk met elkaar verband houden. En wat ook niet onbelangrijk is: het levenscyclusmodel (hoofdstuk 3) laat zien dat mensen ook (kunnen) groeien in sociaaleconomisch opzicht.

In de praktijk betekent dit dat mensen die bijvoorbeeld nu in de leengroep zitten (gemiddelde leeftijd is laag), over enkele jaren gegroeid zijn in hun sociale status, meer ervaring op hebben gedaan en zodoende overeenkomsten gaan vertonen met de huishoudens die sparen. Een dergelijke ontwikkeling kunnen de huishoudens in de puzzelgroep ook doormaken. Zij zijn relatief jong, hebben een hoge sociale status maar weinig zelfcontrole. Met het ouder worden kan de hoeveelheid zelfcontrole toenemen, en dit gecombineerd met een sterke toekomstgerichte visie kan ertoe leiden dat er liever gespaard en niet meer geleend wordt. Anderzijds zijn er de groepen die een hogere gemiddelde leeftijd hebben. De huishoudens in de spaargroep kunnen na verloop van tijd ontsparen; wanneer zij de pensioengerechtigde leeftijd bereiken en hun inkomen zal dalen zijn er middelen achter de hand om het verlies op te vangen. Dit geldt niet voor de mensen in de consumptiegroep; zij hebben een gemiddeld lage sociale status en door de hogere leeftijd wordt aangenomen dat zij weinig ontwikkeling meer door zullen maken in sociaaleconomisch opzicht. Ondanks een voldoende hoeveelheid zelfcontrole zou deze groep moeten waken voor het afsluiten van een lening zodra het inkomen na het pensioen daalt.

Instellingen als banken en kredietverstrekkers kunnen rekening houden met de ontwikkelingen die mensen doormaken in sociaaleconomisch opzicht en hun motivaties. Banken hebben de verplichting hun producten en diensten zo goed mogelijk af te stemmen op de wensen en behoeften van de klant. Deze studie voorziet in de mogelijkheid om huishoudens te herkennen aan de hand van hun sociaaleconomische kenmerken en motivaties als het gaat om hun situatie: er wordt gespaard, geleend, gespaard én geleend of geen van beiden wordt gedaan. Veranderingen van sociaaleconomische kenmerken en motivaties leiden tot veranderingen in spaar- en of leengedrag.

HOOFDSTUK 7

DISCUSSIE EN SUGGESTIES VOOR VERVOLGONDERZOEK

7. DISCUSSIE EN SUGGESTIES VOOR VERVOLGONDERZOEK

Net als elke andere studie kent ook dit onderzoek zijn beperkingen. Er is een aantal discussiepunten voor wat betreft de aandacht voor (eventuele) verschillen binnen de groepen. Deze worden besproken in paragraaf 7.1. Tot slot worden in paragraaf 7.2 suggesties voor vervolgonderzoek gedaan.

7.1 Discussie

Het theoretisch kader besteedde aandacht aan het onderscheid tussen de 'puzzle of debt-revolvers' en de 'debt-puzzle'. Er zouden mogelijk verschillen bestaan tussen het puzzelgedrag van mensen die een lening en illiquide middelen hebben en mensen die een lening en liquide middelen hebben. Uit de beschrijvende statistiek bleek dat beide puzzelgroepen aanwezig waren in de sample van dit onderzoek, maar deze beide groepen zijn vervolgens niet onderzocht op hun verschillen in bijvoorbeeld zelfcontrole of tijdvoorkeur. Zoals de theorie aangaf is het tegelijkertijd bezitten van illiquide middelen en een leenproduct mogelijk een bewuste, rationele keuze. In dat geval, waarbij het afsluiten van een lening wordt verkozen boven het betalen van een boete is de invloed van weinig zelfcontrole wellicht beperkter. Deze variabele zou dan kunnen discrimineren tussen de twee puzzelgroepen, waarbij de puzzelhuishoudens met illiquide middelen meer zelfcontrole hebben dan de puzzelhuishoudens met liquide middelen.

Een andere beperking van deze studie is dat er niet is gekeken naar de 'mate' waarin mensen sparen of lenen. Groepslidmaatschap wordt bepaald door een spaartegoed of een schuld van een bepaald moment. Een huishouden dat bijvoorbeeld eenmalig een aflopend krediet heeft afgesloten voor de aanschaf van een bepaald goed, valt op dat moment dus in de leen- of puzzelgroep (afhankelijk van of er ook gespaard wordt), terwijl in andere jaren hetzelfde huishouden in de spaar- consumptiegroep zou kunnen behoren. De groepen zijn dus beschouwd als een constante, terwijl groepslidmaatschap per periode kan verschillen. Ook is niet gekeken naar de hoogte van de bedragen; iemand die veel en vaak spaart is in dezelfde groep gekomen als iemand die minder spaart, en iemand die constant rood staat wordt beschouwd als een gelijke aan iemand die eenmalig een paar honderd euro in de min is gekomen. Met deze verschillen is in dit onderzoek geen rekening gehouden.

Tot slot: het analyseren van de data met de daarbij behorende variabelen is gedaan op basis van de vragenlijst zoals deze door CentERdata werd ontwikkeld. Het operationaliseren van de variabelen vond ook plaats binnen de kaders van CentERdata; wanneer het meetinstrument zelf ontwikkeld zou zijn, waren de variabelen wellicht anders geoperationaliseerd of de vragen anders gesteld. De vragenlijst van CentERdata is dus niet slechts bedoeld voor dit onderzoek, maar moet voor een breed scala aan onderzoeksonderwerpen en terreinen bruikbaar zijn. In vele opzichten is dit een pluspunt, maar het heeft gezorgd voor een lichte beperking in de te maken keuzes.

7.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Dit onderzoek heeft gebruik gemaakt van data uit 2007. Op dat moment was er nog geen sprake van de economische crisis. Vandaag de dag zijn er inmiddels diverse mensen die hun baan zijn verloren en die daardoor hun spaargeld moeten aanspreken. Of er zijn meer mensen die minder vertrouwen in de economie hebben gekregen, juist de hand op de knip houden en meer sparen. Hoe zouden de groepen verdeeld zijn ten tijde van de crisis? Heeft de crisis gevolgen voor iemands toekomstoriëntatie? Onderzoek als dit in tijden van crisis kan antwoord geven op deze en andere vragen.

Een andere suggestie voor vervolgonderzoek is het verrichten van deze studie binnen een andere context bijvoorbeeld een psychologische context: deze studie is verricht binnen de kaders van de gedragseconomie, met als belangrijkste conclusie dat zelfcontrole sterk van invloed is op de keuze om te sparen of te lenen. Maar wat zouden de resultaten zijn van bijvoorbeeld kwalitatief onderzoek naar de daadwerkelijke (zelf gerapporteerde) beweegredenen van mensen die zowel sparen als lenen? De kans is groot dat deze mensen een gebrek aan zelfcontrole rapporteren, maar wellicht dat een gebrek aan tijd of motivatie (om bijvoorbeeld een lening af te betalen) ook een determinant is van dit gedrag.

REFERENTIES

Boeken & artikelen

- Angeletos, G.M., Laibson, D.I., Tobacman, J., Repetto, A. & Weinberg, S. (2001). 'The hyperbolic discounting Model: calibration, simulation and empirical evaluation'. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 15, No. 3, pp 47-68.
- Bertaut, C.C. & Haliassos, M. (2001). 'Debt-revolvers for self-control'. *Working Paper*. University of Cyprus.
- Bryant, K. & Zick, C. (2006). *The economic organization of the household*. New York: Cambridge University Press.
- Canova, L., Rattazzi, L.M.M. & Webley, P. (2003). 'The hierarchical structure of saving motives'. *Journal of Economic Psychology*. No. 26, pp 21-34.
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics using SPSS*. London: SAGE Publications Ltd.
- Frederick, S., Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2002). *Journal of Economic Literature*. Vol. 40, No. 2, pp 351-401.
- Gross, D.B. & Souleles, N.S. (2002). 'Do liquidity constraints and interest rates matter for consumer behavior? Evidence from creditcard data'. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 117, No. 1, pp 149-185.
- Haliassos, M. & Reiter, M. (2005). 'Credit card debt-puzzles'. *Working Paper*. Centre for Financial Studies (CFS).
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). 'Prospect theory: an analysis of decision under risk'. *Econometrica*. Vol. 47, No. 2, pp 263-292.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1984). 'Choices, values and frames'. *American Psychologist*. No. 39, pp 341-350.
- Laibson, D.I., Repetto, A., & Tobacman, J. (2001). 'A debt puzzle'. *Working Paper*. NBER.
- Mc' Fadden, D. (1999). 'Rationality for economists?'. *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 19, No. 1, pp 73-105.
- Nyhus, E.K. and Webley, P. (2006). 'Discounting, self-control and saving'. In: M. Altman (ed.), *Handbook of Contemporary Behavioural Economics*. Armonk. New York.
- Shefrin, H.M. & Thaler, R.H. (1988). 'The behavioural life cycle hypothesis'. *Economic Inquiry*. Vol. 26, No. 4, pp 609-643.

- Skinner, J. (2007). 'Are you sure you're saving enough for retirement?' *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 21, No. 3, pp 59-80.
- Thaler, R.H. (1980). 'Towards a positive theory of consumer choice'. *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 1, pp 39-60.
- Thaler, R.H. (1981). 'Some empirical evidence on dynamic inconsistency'. *Economics Letters*. Vol. 5, No. 2, pp 109-113.
- Thaler, R.H. (1985). 'Mental accounting and consumer choice'. *Marketing Science*. No.4, pp 199-214.
- Thaler, R.H. (1990). 'Anomalies: saving, fungibility, and mental accounts'. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 4, No. 1, pp 193-205.
- Thaler, R.H. (1999). 'Mental accounting matters'. *Journal of Behavioural Decision making*. Vol. 12, No. 3, pp 183-206.
- Thaler, R.H. & Shefrin, H.M. (1981). 'An economic theory of self-control'. *Journal of Political Economy*. Vol. 89, No. 2, pp 392-406.
- Telyukova, I.A. (2009). 'Household need for liquidity and the creditcard debt-puzzle'. *Working Paper*. University of California, San Diego.
- Telyukova, I.A. & Wright, R. (2008). 'A model of money and credit, with application to the creditcard debt-puzzle'. *Review of Economic Studies*. Vol. 75, No.2, pp 629-647.
- Winnett, A. & Lewis, A. (1995). 'Household accounts, mental accounts, and savings behaviour: some old economics rediscovered?'. *Journal of Economic Psychology*. No. 16, pp 431-448.

Internetpagina's

- Autoriteit Financiële Markten AFM (2009). 'Internetspaarrekening' [online]. Beschikbaar via URL: <http://consument.afm.nl/consumenten/producten/spaarrekening/handig/begrippen/internetspaarrekening.aspx> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- AFM (2009). 'Informatie spaarrekening' [online]. Beschikbaar via URL: <http://www.moneymagazine.nl/sparen/spaar-rekening.asp> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- AFM (2009). 'Doorlopend krediet' [online]. Beschikbaar via URL: <http://consument.afm.nl/consumenten/producten/lening/soorten/doorlopend.aspx> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Belegger.nl (2009). 'Aandelen' [online]. Beschikbaar via URL: <http://www.belegger.nl/encyclopedie/term/Aandeel> [Geraadpleegd op 9-12-2009]

- Belegger.nl (2009). 'Beleggingsfonds' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.belegger.nl/encyclopedie/term/Beleggingsfonds> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Belegger.nl (2009). 'Opties' [online]. Beschikbaar via
 URL:<http://www.belegger.nl/encyclopedie/term/Optie> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Belegger.nl (2009). 'Futures' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.belegger.nl/encyclopedie/term/Future> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Belegger.nl (2009). 'Warrants' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.belegger.nl/encyclopedie/term/Future> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Centraal Bureau voor de Statistiek CBS (2007). 'Totale consumptieve schuld stijgt licht door meer roodstand en creditcardkrediet' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.cbs.nl/NR/rduonlyres/B3C3C708-2864-4ADA-B446-9F794E7FE500/0/2007totaleconsumptieveschuldstijgtlichtdoorroodstandencreditcardkredietart.pdf> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Consumptieve schuld licht gestegen' [online]. Beschikbaar via URL: CBS (2007). 'Totale consumptieve schuld stijgt licht door meer roodstand en creditcardkrediet' [online]. Beschikbaar via URL:<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/artikelen/archief/2009/2009-008-pb.htm> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Consumptieve bestedingen' [online]. Beschikbaar via URL:<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/methoden/begrippen/default.htm?ConceptID=2903> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Consumptief krediet' [online]. Beschikbaar via URL: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?ConceptID=1096> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Aflopend krediet' [online]. Beschikbaar via URL: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?ConceptID=1096> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Doorlopend krediet' [online]. Beschikbaar via URL:<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?ConceptID=3093> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Creditcardkrediet' [online]. Beschikbaar via URL: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?ConceptID=3149> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Spaartegoeden' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=7116SHFO&D1=7&D2=155,167,179,191,203,215&HD=090421-1743&HDR=T&STB=G1> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CBS (2009). 'Consumptief krediet' [online]. Beschikbaar via
 URL:<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=70699ned&D1=0-5&D2=0&D3=72-132&HDR=T&STB=G1,G2&VW=T> [Geraadpleegd op 9-12-2009]

- CBS (2009). 'Roodstand op betaalrekeningen' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=7462shfo&D1=a&D2=155-214&HDR=T&STB=G1&VW=T> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- CentERdata (2007). 'Documentatie DNB Household Survey' [online]. Beschikbaar via URL:
http://www.centerdata.nl/export/sites/CentERdata/en/TopMenu/Databank/DHS_data/Codeboeken/SPAARONDERZOEKCODEBOEK2007ENGELS.pdf [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Centiq (2008). 'Financieel inzicht van Nederlanders' [online]. Beschikbaar via URL:
http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/16237/onderzoeksrapport_financieel_inzicht_nederlanders.pdf [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Creditcards.com (2009). 'Creditcards statistics' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.creditcards.com/credit-card-news/credit-card-industry-facts-personal-debt-statistics-1276.php> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- De Nederlandsche Bank DNB (2006). 'Het spaargedrag van Nederlandse huishoudens' [online]. Beschikbaar via URL: http://www.dnb.nl/binaries/spaargedrag_tcm46-147215.pdf [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- FX (2009). 'Bonussparen' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.fx.nl/sparen/bonus-sparen/> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Moneymagazine (2009). 'Internetsparen' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.moneymagazine.nl/internet-spaarrekening.html> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- MD Weekly (2009) [online]. 'Van Nederlanders heeft 40% een creditcard'. Beschikbaar via URL:
<http://www.mdweekly.nl/917956/van-nederlanders-heeft-40-een-creditcard> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Nibud (2007). 'Goed geregeld; geldzaken nu en later' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.nibud.nl/zoeken/zoeken-resultaat/artikel/goed-geregeld-geldzaken-nu-en-later.html>. [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Nibud (2009). 'Sparrekening kiezen' [online]. Beschikbaar via URL: <http://www.nibud.nl/sparen/vermogen/sparen/welke-spaarrekening.html> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Nibud (2009). 'Doorlopend krediet' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.nibud.nl/omgaan-met-geld/lenen/soorten-leningen.html> [Geraadpleegd op 9-12-2009]
- Vragen over sparen (2009). 'Depositosparen' [online] Beschikbaar via URL:
<http://www.vragenoversparen.nl/spaarvormen/deposito-sparen> [Geraadpleegd op 9-12-2009]

Vragen over sparen (2009). 'Rentecertificaten' [online]. Beschikbaar via
URL:<http://www.vragenoversparen.nl/spaarvormen/rentecertificaten> [Geraadpleegd op 9-12-2009]

Vragen over sparen (2009). 'Klimrentesparen' [online]. Beschikbaar via URL:
<http://www.vragenoversparen.nl/spaarvormen/klimrente-sparen> [Geraadpleegd op 9-12-2009]

BIJLAGEN

BIJLAGE A: VRAGEN BEHORENDE BIJ VARIABELE TIJDVOORKEUR

Wilt u op een schaal van 1 tot 7 aangeven in hoeverre u het met de uitspraak eens bent, waarbij 1 betekent helemaal oneens en 7 helemaal eens?

Helemaal niet op mij van toepassing				Helemaal op mij van toepassing			
1	2	3	4	5	6	7	

Toek01: ik denk na over hoe dingen in de toekomst kunnen zijn, en probeer deze in mijn leven van iedere dag te beïnvloeden.

Toek02: vaak houd ik mij bezig met zaken die pas over enige jaren gevolgen zullen hebben.

Toek03: ik houd mij alleen bezig met dingen van dit moment, ervan uitgaande dat het in de toekomst wel goed komt.

Toek04: ik denk bij alles wat ik doe alleen aan de onmiddellijke gevolgen van deze acties (denk aan een periode van enkele dagen of weken).

Toek05: de vraag of iets mij gelegen komt is een belangrijke factor in de beslissingen die ik neem of acties die ik onderneem.

Toek06: ik wil mijn welbevinden van dit moment opofferen om in de toekomst bepaalde resultaten te bereiken.

Toek07: ik denk dat het belangrijk is waarschuwingen over negatieve gevolgen van mijn handelen serieus te nemen, zelfs al zouden deze negatieve gevolgen zich pas in de verre toekomst voordoen.

Toek08: ik denk dat het belangrijker is mij bezig te houden met dingen die in de toekomst belangrijke gevolgen hebben, dan met dingen die onmiddellijke maar minder belangrijke gevolgen hebben.

Toek09: in het algemeen negeer ik waarschuwingen over toekomstige problemen omdat ik denk dat deze problemen opgelost zullen worden.

Toek10: ik denk dat het niet nodig is om op dit moment dingen op te offeren voor zaken die zich in de toekomst zullen afspelen omdat deze later altijd nog zijn op te lossen.

Toek11: ik reageer alleen op onmiddellijke problemen, ervan uitgaande dat ik problemen die zich later voordoen dan wel zal aanpakken.

Toek12: in mijn dagelijkse werk krijg ik duidelijke resultaten, dit is belangrijker voor me dan werken met vage resultaten.

Uitgeven: sommige mensen geven al het geld dat ze krijgen meteen uit. Anderen sparen om wat geld in reserve te hebben. Wilt u op een schaal van 1 tot 7 aangeven wat u doet met het geld dat u over

hebt nadat u hebt betaald voor eten, huur en andere levensbehoeften, waarbij 1 betekent dat u uw geld onmiddellijk wilt besteden en 7 betekent dat u zoveel mogelijk geld over wilt houden?

Wil al mijn geld onmiddellijk
besteden

1 2 3 4 5 6 7

Wil zoveel mogelijk geld
overhouden

Stig19: schulden moeten zo snel mogelijk afgelost worden.

Stig20: een creditcard zorgt ervoor dat mensen ongecontroleerd geld kunnen uitgeven.

Stig21: het maakt niet uit of je schulden hebt, zolang je ze maar afbetaalt.

Plannen: vindt u het moeilijk om uw uitgaven te controleren? Geef aan hoe moeilijk u het vindt op een schaal van 1 tot 7, waarbij 1 betekent heel makkelijk en 7 betekent heel moeilijk.

Heel makkelijk							Heel moeilijk
1	2	3	4	5	6	7	

BIJLAGE C: VRAGEN BEHORENDE BIJ VARIABELEN BESCHRIJVENDE STATISTIEK

Oplmet: wat is het hoogste opleidingsniveau met diploma?

1. (Voortgezet) speciaal onderwijs
2. Basisonderwijs
3. Vmbo
4. Havo/Vwo
5. Volwassenen onderwijs
6. Hbo
7. Enkele colleges gevolgd
8. Universiteit
9. (Nog) geen opleiding afgerond
10. Anders

Aantalki: hoeveel kinderen zijn er in het huishouden? (open vraag)

Woning: wat voor soort woning/accommodatie heeft u?

1. Koophuis
2. Huurhuis
3. Ondergehuurd huis
4. Gratis woonruimte
5. Anders