



K.H.Kempen en Lessius bundelen  
de krachten en worden *more*.



## Jong zijn kost geld: een literatuurstudie naar financieel risicogedrag bij jongeren

Februari 2013

Cornelis, Ilse  
Storms, Bérénice



## Inhoudstafel

Samenvatting	4
1. Situering	14
2. Probleemstelling	16
3. Onderzoeksvragen	18
4. Definitie van financieel risicogedrag	20
4.1. <i>Conclusie</i>	29
5. Risicogedrag en problematische financiële uitkomsten bij jongeren	31
5.1. <i>Enkele cijfers: Inkomen bij jongeren</i>	33
5.2. <i>Enkele cijfers: uitgeven en sparen bij jongeren</i>	35
5.2.1. Waar geven de jongeren dan hun geld aan uit?	36
5.3. <i>Enkele cijfers: Schulden, financiële problemen en risicogedrag bij jongeren</i>	36
5.4. <i>Enkele cijfers : Samengevat</i>	39
6. Factoren die samenhangen met potentieel risicovol gedrag of problematische financiële uitkomsten	41
6.1. <i>Demografische en achtergrondkenmerken</i>	41
6.1.1. Gezinssituatie	41
6.1.2. Leeftijd	42
6.1.3. Geslacht	43
6.1.4. Opleidingsniveau	44
6.1.5. Culturele achtergrond /etniciteit/ meerderheid-minderheidsgroep	46
6.1.6. Samengevat	47
6.2. <i>Financiële kennis, attitudes, vaardigheden en competenties</i> <sup>48</sup>	
6.2.1. Definities	48
6.2.2. Operationalisatie en relatie met risicogedrag en problematische uitkomsten	52
6.2.3. Naar meer eenvormigheid	56
6.2.4. Samengevat	58
6.3. <i>Cognitieve biases of vertekeningen</i>	58
6.3.1. Planning fallacy	59
6.3.2. Verliesaversie, het endowment effect en sunk cost fallacy	60
6.3.3. Mental accounting	60

6.3.4.	Optimistische vertekening of self-serving bias	62
6.3.5.	Samengevat	62
7.	Individuele verschillen	63
7.1.	<i>Persoonlijkheid</i>	63
7.2.	<i>Sensation seeking, impulsiviteit en zelfcontrole</i>	64
7.3.	<i>Delay of gratification, delay discounting en toekomst oriëntatie</i>	67
7.4.	<i>Locus of control</i>	69
7.5.	<i>Zelfwaardering</i>	69
7.6.	<i>Risicoaversie en Risicobereidheid</i>	70
7.7.	<i>Sociale vergelijkingsmotieven, statusbehoeften en materialisme</i>	71
7.8.	<i>Samengevat</i>	73
8.	Contextfactoren	73
8.1.	<i>Co-morbiditeit met andere problemen</i>	73
8.2.	<i>Reclame, merken en mere exposure</i>	74
8.3.	<i>Sociale beïnvloeding</i>	76
8.3.1.	Familie	77
8.3.2.	Peers	79
8.3.3.	School: financiële educatie	81
8.3.4.	Samengevat	85
9.	Theoretisch kader	86
9.1.	<i>Theorie van gepland gedrag (Theory of planned behavior)</i>	86
9.1.1.	Theorie van gepland gedrag uitgebreid met socialisatietheorie	88
9.1.2.	Conclusie	91
9.2.	<i>Transtheoretisch model van gedragsverandering.</i>	91
9.2.1.	Conclusie	93
9.3.	<i>Andere theoretische kaders om financieel gedrag te verklaren</i>	94
9.3.1.	Life cycle model	94
9.3.2.	Dual process theory of risk taking	95
9.3.3.	Hybride modellen - specifiek binnen onderzoek naar financieel gedrag/risicogedrag	96
9.4.	<i>Theoretisch kader : samengevat</i>	102
10.	Model gehanteerd in de kwantitatieve studie	103

11. Besluit	109
12. Literatuur	118

## Samenvatting

*Deze literatuurstudie vormt het eerste luik van het onderzoeksproject naar het financieel risicogedrag van jongeren. Met deze literatuurstudie hopen we een bijdrage te leveren aan twee grote vragen binnen onderzoek naar jongeren en financieel risicogedrag. Ten eerste hopen we dat de huidige literatuurstudie kwetsbare groepen en geledingen in de maatschappij zal kunnen identificeren. De bevindingen hiervan zijn relevant omdat dit aanknopingspunten kan aanleveren om preventie-inspanningen meer gefocust op de belangrijkste doelgroepen af te stemmen. Ten tweede is het ook de bedoeling om dieper in te gaan op factoren die bijdragen aan dit financieel risicovol gedrag en/of dit gedrag mogelijk kunnen verklaren. Dit is niet enkel relevant vanuit het oogpunt van het vergaren van wetenschappelijke kennis en inzichten, maar kan een belangrijke rol spelen in de evaluatie en constructie van programma's voor financiële educatie en sensibilisering.*

*De bedoeling van deze literatuurstudie was dan ook drievoudig. Ten eerste wensten we te zoeken naar een werkbare definitie van financieel risicogedrag bij jongeren, en indien een dergelijke definitie niet terug te vinden is, deze zelf te formuleren. Ten tweede zochten we in de literatuur naar factoren die samenhangen met potentieel risicovol of problematisch financieel gedrag. Ten derde willen we ook nagaan of op basis van de huidige literatuur en onderzoeksgegevens het mogelijk is om specifieke groepen te onderscheiden die meer kwetsbaar lijken voor financieel risicogedrag, met het oog op meer gefocuste preventie-inspanningen. In deze samenvatting zullen we kort de belangrijkste bevindingen met betrekking tot deze drie doelstellingen rapporteren.*

*Een belangrijke kanttekening die we vooraf wensen te maken is dat er grote verschillen bestaan in het opzet van de diverse studies en onderzoeken waarop deze literatuurstudie gebaseerd is. Enerzijds zijn er de grotere en vaak meer beschrijvende surveystudies die worden afgenomen bij representatieve steekproeven. Deze studies beperken zich vaker tot het rapporteren van verschillen tussen bepaalde groepen zonder hierbij andere karakteristieken in overweging te nemen. Anderzijds vinden we in de empirische wetenschappelijke onderzoeksliteratuur heel diverse studies die beperkter zijn in het aantal variabelen dat gemeten of geregistreerd wordt, maar waarbij naast cross-sectioneel survey-onderzoek soms ook gebruik gemaakt wordt van experimentele onderzoeksopzetten. Deze studies bevragen meestal een gelegenheidssteekproef van universiteitsstudenten maar gaan via multivariate analyses de impact van verschillende factoren vergelijken. Wanneer we ingaan op de vraag naar gegevens rond het voorkomen van financieel risicogedrag en problemen, alsook op de vraag naar het identificeren van meer kwetsbare groepen zullen we vooral beroep doen*

*op gegevens uit de eerste groep studies vanwege de al vermelde representativiteit. Wanneer we op zoek gaan naar factoren die bijdragen aan financieel risicogedrag steunen we hoofdzakelijk op de wetenschappelijke onderzoeksliteratuur waarin vaak het relatieve belang van antecedenten met elkaar vergeleken wordt.*

### ***Definitie van financieel risicogedrag***

*In onderzoek rond financieel gedrag in het algemeen worden vaak drie gedragsdimensies onderscheiden, nl. "omgaan met inkomsten en uitgaven", "lenen en schulden" en "sparen". In de onderzoeksliteratuur blijken weinig conceptuele definities van 'financieel risicogedrag' of 'financieel probleemgedrag' terug te vinden zijn. Veelal wordt uitgegaan van operationele definities van verschillende gedragingen of uitkomsten die als problematisch of 'risicovol' worden bestempeld, of gedragingen die net als 'gezond' en 'adaptief' worden gezien. Vaak terugkomende gedragingen en uitkomsten zijn schulden (zowel het al dan niet hebben ervan als de grootte), 'geld lenen bij ouders of vrienden', 'in het rood staan', 'kopen op afbetaling', 'het hebben van openstaande rekeningen'. Daarnaast zien we ook zaken als 'kopen zonder nadenken', 'niet kunnen wachten met kopen', en 'kritiek van ouders over het uitgavenpatroon', 'kopen via internet' (wat niet strikt noodzakelijk risicogedrag moet zijn, maar vaak gelinkt wordt aan compulsief kopen vanwege de permanente beschikbaarheid) en 'spelen om geld'. Een aantal studies neemt ook copingstrategieën, zoals bezuinigingsstrategieën of overlevingsstrategieën, mee bij het meten van financieel probleemgedrag, terwijl sommige auteurs ook focussen op de subjectieve beleving van de financiële situatie, waarbij bijvoorbeeld het hebben van geldzorgen als problematisch gezien wordt.*

*Vanwege het ontbreken van een aanvaarde conceptuele definitie in de literatuur kiezen we hier dan ook zelf voor een eerder pragmatische definitie van financieel risicogedrag, dat we omschrijven als 'gedrag dat het potentieel heeft om te leiden tot financieel nadelige of problematische uitkomsten'. Financieel nadelige uitkomsten verwijzen dan naar zaken als geld tekort hebben, betalingsachterstanden en 'leningen', en een negatieve inschatting van de eigen financiële situatie, terwijl financieel risicogedrag ofwel rechtstreeks gelinkt is aan deze nadelige uitkomsten (geld lenen, kopen op afbetaling, geldtekorten aanvullen door spaargeld of bijdragen van ouders, ...) ofwel op lange termijn nadelige gevolgen kan hebben (ongecontroleerd geld uitgeven, onvoldoende buffer voorzien, kopen via internet en meedoen aan kansspelen). Dit financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten zullen in de kwantitatieve studie (Werkpakket 2) bij scholieren bevestigd worden.*

### ***Enkele cijfers***

*Allereerst proberen we kort te inventariseren wat er op dit moment bekend is over het financieel gedrag van jongeren in België. Wanneer er weinig gegevens uit België voorhanden waren hebben we cijfergegevens uit de ons omringende landen gepresenteerd.*

*Ongeveer driekwart van de 16-18 jarigen in België krijgt zakgeld, waarbij het bedrag gemiddeld tussen 50 en 60 euro per maand bedroeg in 2010. Het krijgen van zakgeld en de hoogte van het bedrag is afhankelijk van een aantal factoren zoals gezinstype, -samenstelling en -achtergrond en het onderwijstype. Iets meer dan de helft van de 16-17 jarigen heeft een job, vooral tijdens de zomervakantie.*

*Iets minder dan de helft van de jongeren geeft al het geld dat ze krijgen onmiddellijk uit, terwijl de rest dit (gedeeltelijk) spaart. Adolescenten maken een onderscheid tussen sparen voor een buffer en sparen voor een concreet doel. Ongeveer 40% van de jongeren gebruikt hun zakgeld om voeding (snoep, snacks) te kopen. Daarnaast is bij de 16-17 jarigen 'uitgaan' een belangrijke kostenpost, evenals het kopen van kleding, belkrediet en sigaretten.*

*Enkele studies wijzen erop dat bepaald risicogedrag zoals spelen om geld en kopen op het internet bij niet onaanzienlijke groepen jongeren voorkomen (spelen: 15%, online kopen: 30%). Er zijn weinig gegevens betreffende financiële moeilijkheden (bijvoorbeeld schulden en openstaande leningen bij familie en vrienden) bij jongeren in België. Een al iets oudere studie geeft aan dat ongeveer 15% van de jongeren 'informele' schulden heeft (bij ouders, vrienden, familie, ...), maar als we cijfers uit Nederland als referentiepunt nemen dan blijken jongeren een vrij positieve houding te hebben tegenover geld lenen, wat daar dan ook door een grote meerderheid van de jongeren gedaan wordt.*

#### **Factoren die samenhangen met financieel risicogedrag of financieel nadelige uitkomsten**

*Hierbij bekijken we mogelijke antecedenten of correlaten van indicatoren van risicovol financieel gedrag en problematische uitkomsten, met de bedoeling meer inzicht te geven in welke factoren samenhangen met financieel gedrag van jongeren. Een aantal van de voorlopige conclusies zijn echter noodgedwongen gebaseerd op studies die gedrag van (jong)volwassenen onderzoeken, en veelal uitgevoerd in het buitenland. Het is dus zeker niet steeds duidelijk in hoeverre deze bevindingen ook geldig zullen zijn voor een jongere groep adolescenten in Vlaanderen.*

*Hoewel op louter 'economische' basis het beschikbare inkomen de sterkste voorspeller zou moeten zijn van het al dan niet ervaren van financiële moeilijkheden, blijkt uit tal van studies echter dat economisch gedrag beïnvloed wordt door factoren als individuele verschillen, kennis en vaardigheden, motieven en attitudes, de inspanningen die een individu levert, bepaalde preferenties,*



*beperkingen en verwachtingen, achtergrondkenmerken en sociale beïnvloedingsprocessen. Hieronder vatten we kort de belangrijkste bevindingen samen voor een aantal clusters van deze factoren.*

#### ***Demografische factoren en socio-economische achtergrondkenmerken***

*Hoewel men in een aantal studies ziet dat jongeren die afkomstig zijn uit gezinnen met beperkte middelen meer financiële moeilijkheden ervaren, blijkt deze relatie niet overal terug te vinden. Desondanks vormt dit een mogelijke indicator om kwetsbare jongeren te identificeren. Daarnaast zien we dat, niet echt onverwacht, oudere jongeren en vooral jongvolwassenen meer financiële problemen ervaren en meer financieel risicogedrag stellen dan jongere adolescenten. Jongens hebben over het algemeen meer interesse in financiële aangelegenheden en scoren beter qua financiële kennis, maar tegelijk zien we bij hen ook vaker (sommige vormen van) risicovol gedrag. Ook over de relatie tussen enerzijds onderwijstype en anderzijds financieel risicogedrag en financiële problemen bestaat onenigheid. Maar indien er een relatie bestaat, wijst deze eerder in de richting van meer risicogedrag en problemen bij jongeren uit beroepssecundaire onderwijstypes. In het buitenland zien we eerder gemengde evidentie voor de hypothese dat jongeren van een andere etniciteit dan de meerderheidsgroep minder financiële kennis zouden bezitten en meer problematische uitkomsten zouden ervaren, maar het gaat hier dan ook over andere minderheidsgroepen dan deze die in de Vlaamse samenleving voorkomen.*

#### ***Financiële kennis, attitudes, vaardigheden en competenties***

*Financiële attitudes kunnen verwijzen naar attitudes tegenover schulden en sparen, de algemene houding die iemand aanneemt tegenover geld of de centraliteit van materiële bezittingen voor zichzelf en het belang van consumeren. Financiële kennis verwijst naar het begrijpen van bepaalde economische en financiële concepten en kennis van financiële mogelijkheden en instrumenten, en vormt het kernelement van wat vaak wordt benoemd als 'financial literacy'. Financiële vaardigheden en competenties maken, al dan niet samen met kennis, deel uit van het vaak gebruikte begrip 'financial capability'. Dit verwijst onder andere naar vaardigheden zoals overzicht kunnen houden op geldzaken, bewust aankopen, de eigen administratie regelen, sparen, lenen en omgaan met verleidingen.*

*Er zijn erg diverse operationalisaties beschikbaar om financiële kennis en vaardigheden/competenties te meten. In dit onderzoek zullen we zowel de financiële kennis van jongeren met betrekking tot bepaalde producten en diensten meenemen, alsook de meer subjectieve competenties. Daarnaast worden zowel attitudes tegenover geld, materiële bezittingen en lenen/schulden bevraagd als mogelijke predictoren van financieel risicogedrag bij jongeren. Een factor die minder duidelijk naar voor komt in het bestaande onderzoek maar*

*volgens ons wel relevant is op het vlak van financiële kennis en die gelinkt kan zijn met risicogedrag is de inschatting van jongeren over hun toekomstig loon en hun 'kennis' over de levensduurte en kostprijs van diverse goeden en diensten.*

### ***Biases of vertekeningen***

*Naast kennis over financiële zaken zouden ook een aantal biases of cognitieve vertekeningen aan de basis liggen van waargenomen verschillen in financieel risicogedrag. Zo zijn in eerder onderzoek het bijhouden van mentale 'potjes', een overdreven optimistische kijk op de eigen financiële vaardigheden of toekomst en het niet goed kunnen plannen van toekomstige uitgaven al eerder gelinkt aan verschillen in financieel gedrag.*

### ***Individuele verschillen***

*In een aantal studies werd al evidentie getoond voor de belangrijke rol van diverse individuele verschillen. De brede persoonlijkheidstrekken, zoals deze in het Big Five model van persoonlijkheid worden gespecificeerd, lijken niet sterk direct gerelateerd aan financieel gedrag of financiële problemen. Daarentegen bestaat er al heel wat evidentie dat impulsiviteit, weinig zelfcontrole en sensation seeking (drie erg gelijkende persoonskenmerken) gelinkt zijn aan financieel risicogedrag of financieel nadelige uitkomsten. Ook individuele verschillen in tijdspreferentie (delay of gratification, delay discounting of toekomstoriëntatie), in de houding tegenover risico's (risicoaversie en risicobereidheid) en in materialistische attitudes zijn geassocieerd met verschillende financiële uitkomsten. Daarentegen blijkt de impact van zelfwaardering en de mate waarin iemand zichzelf verantwoordelijk ziet voor de gebeurtenissen in zijn leven (locus of control) op financieel gedrag is minder duidelijk.*

### ***Contextfactoren***

*Naast individuele verschillen speelt ook de omgeving waarin jongeren zich bevinden een rol. We zien dat de mogelijkheden om risicovol gedrag te vertonen, zoals de mogelijkheden om op afbetaling te kopen er ook toe leiden dat men hier meer gebruik van zal maken. Daarnaast hebben jongeren weliswaar meestal voldoende cognitieve vaardigheden om reclame te 'doorzien', maar blijkt uit onderzoek naar niet-financieel risicogedrag (roken, drinken, .) toch een relatie met blootstelling aan reclame bij jongeren. Daarenboven is de invloed van merken, veelal geleerd uit reclame, vooral bij jongeren uit lagere inkomensgezinnen groot.*

*Thuis zien we dat financiële opvoeding en beïnvloeding op verschillende manieren gebeurt: door modellering, waarbij het voorbeeld van ouders gevolgd wordt, via discussie, sturing en verduidelijking, het aanleren van gewoonten en het afzetten*

*tegen de ouders. In vrijwel alle studies waarin de invloed van ouders of financiële opvoeding binnen het gezin wordt onderzocht lijkt deze een invloed te hebben op het gedrag van kinderen en jongeren.*

*Ook de invloed van leeftijdsgenoten mag niet onderschat worden. Onderzoek lijkt te suggereren dat bij adolescenten vooral normatieve beïnvloeding het koopgedrag zou verklaren. Meer specifiek zou vooral het kopen of bezitten van bepaalde dingen of merken vanuit de behoefte om door anderen geaccepteerd en gewaardeerd te worden een rol spelen, eerder dan informatieve of identiteitsvormende aspecten.*

*De impact van de aandacht die op school wordt besteed aan financiële educatie is verre van eenduidig. Hoewel er duidelijke korte termijneffecten lijken te zijn is het onduidelijk in hoeverre diverse vormen van financiële educatie ook op langere termijn impact hebben.*

### **Theoretische modellen**

*Wanneer we de bestaande literatuur bekijken zien we dat er geen algemeen aanvaard model of theoretisch kader gehanteerd wordt om financieel gedrag en risicogedrag op financieel vlak te verklaren (zowel bij volwassenen als bij jongeren). Desondanks zien we toch een aantal modellen of theoretische invalshoeken die regelmatig terugkomen. Daarnaast blijkt uit de literatuurstudie ook dat in de surveystudies bij jongeren vooral 'hybride' modellen gebruikt worden die elementen uit meerdere theorieën combineren.*

*De theorie van gepland gedrag (ToPB) kan gebruikt worden om gedrag en gedragsintenties te verklaren en te voorspellen, en werd al meermaals toegepast in een financiële context. Het is geen puur economisch rationeel model omdat het ook plaats geeft aan bijvoorbeeld persoonlijke overtuigingen, vaardigheden en ook ruimte biedt voor sociale factoren, zoals de invloed van ouders en peers, educatie, enzovoort. Desondanks is het model beperkt tot enkele brede variabelen, waardoor het nuttig kan zijn om een uitgebreide versie van een ToPB model te hanteren waarin plaats is voor bijvoorbeeld bijkomende dispositionele variabelen. Daarnaast is het niet steeds duidelijk in welke mate het model predictief is voor daadwerkelijk gedrag, aangezien in de overgrote meerderheid van de studies gedragsintenties als uitkomstvariabele onderzocht wordt, en geen daadwerkelijk gedrag.*

*Het transtheoretische model van gedragsverandering werd al toegepast op gedrag in de financiële sfeer, waarbij het dan vooral gebruikt wordt om financiële educatie- inspanningen en individuele begeleiding af te stemmen op de fase, beslissingsbalans en self-efficacy van de consumenten en om de effectiviteit van bepaalde educatie-initiatieven te onderzoeken. Hoewel dit model bij ons weten nog niet eerder gebruikt werd bij jongeren, lijkt het ons wel, mits enige*

*aanpassing, geschikt om de effectiviteit van financiële educatie-initiatieven te evalueren. Om financieel gedrag en het ontstaan van risicogedrag te verklaren lijkt het minder geschikt. Het dient wel gezegd dat er ook heel wat kritiek bestaat op dit model.*

*Daarnaast vinden we in de empirische onderzoeksliteratuur nog enkele andere modellen terug die gebruikt worden om specifiek financieel gedrag, zoals spaargedrag (life cycle model), of risicogedrag in het algemeen (dual process theory of risk taking) te verklaren.*

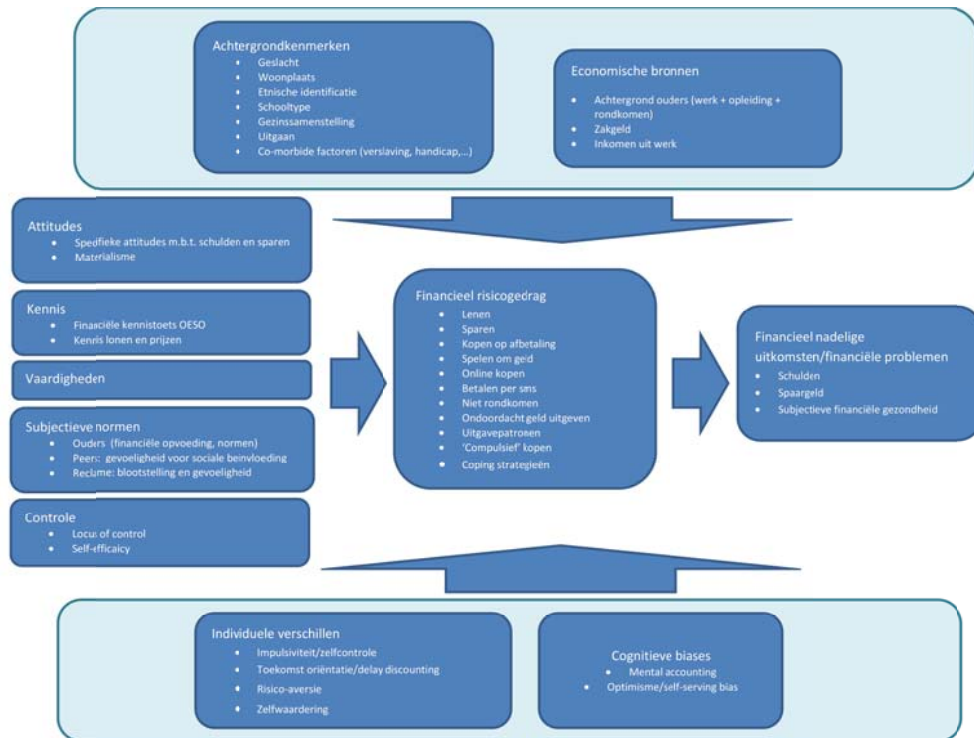
*Naast deze theorieën die vaak ontwikkeld werden om gedrag of gedragsveranderingen te voorspellen of te verklaren, worden in diverse studies naar financieel gedrag of bestedingspatronen vaak ook meer 'hybride' modellen gehanteerd die een combinatie vormen van een aantal theorieën of op eerder a-theoretische basis vooropgesteld worden.*

*Hoewel er dus geen consensus lijkt te bestaan over een algemeen aanvaard theoretisch kader, zien we op basis van de bestaande onderzoeksliteratuur en -gegevens dat een aantal onderzoekers zich baseert op elementen uit de theorie van gepland gedrag, aangevuld met dimensies uit andere theoretische kaders of gebaseerd op eigen inschatting (bv. aanvullen met kennis en vaardigheden). De focus van het 'planned behavior' model ligt echter op gedragsintenties, eerder dan op gedrag.*

*Ook wij kiezen er ervoor om een hybride model te hanteren dat een aantal elementen van eerder gehanteerde modellen combineert met de factoren die uit de literatuurstudie als potentieel relevant naar voor komen. In een volgende sectie presenteren we ons theoretisch kader van waaruit we het kwantitatieve luik van het onderzoek zouden opzetten.*

#### ***Model gehanteerd in de huidige studie***

*In grote lijnen baseren we ons op de elementen van theorie van gepland gedrag, waarbij we echter vooral zullen kijken naar werkelijk gedrag, eerder dan de focus te leggen op gedragsintenties. Een schematische voorstelling van dit model wordt gepresenteerd in Figuur 1. Daarnaast wordt het model aan de uitkomstzijde uitgebreid met werkelijke financiële problemen die (kunnen) voorvloeien uit financieel (risico)gedrag. Behalve attitudes, subjectieve normen en controle zullen ook financiële kennis en vaardigheden, demografische kenmerken en de economische bronnen of resources waarover iemand beschikt in het model worden opgenomen. Daarnaast is er een ruime plaats voorzien om de impact van individuele verschillen, bijvoorbeeld op het vlak van zelfcontrole te bevragen.*



Figuur 1. Model gehanteerd in kwantitatief luik

### Besluit

*Deze literatuurstudie vormt het eerste luik van een groter onderzoeksproject naar financieel risicogedrag bij jongeren. Globaal hadden we drie doelen voor ogen toen we deze literatuurstudie aanvatte. Ten eerste wensten we te zoeken naar een werkbare definitie van financieel risicogedrag bij jongeren, en indien een dergelijke definitie niet terug te vinden is, deze zelf te formuleren. Als tweede doel van deze literatuurstudie wensten we in de literatuur op zoek te gaan naar factoren die samenhangen met potentieel risicovol of problematisch financieel gedrag. Een derde onderzoeksvraag sluit meer aan bij de focus op preventie die in de latere fasen van het onderzoeksproject naar voren komt en heeft betrekking op het identificeren van risicogroepen waar educatie en preventiewerkers best hun inspanningen op richten.*

**Onderzoeksvraag 1: Het formuleren van een werkbare definitie van financieel risicogedrag?**

*Financieel risicogedrag definieerden we als: 'gedrag dat het potentieel heeft om te leiden tot financieel nadelige of problematische uitkomsten'. Financieel*

*nadelige uitkomsten of financiële problemen omvatten bij de groep jongeren in de leeftijdscategorie tot 18 jaar dan vooral: geld tekort hebben, niet kunnen rondkomen, het hebben van betalingsachterstanden, openstaande rekeningen en 'leningen' alsook de subjectieve ervaring van financiële moeilijkheden. Sommige vormen van financieel risicogedrag zijn zeer direct gelinkt aan problematische uitkomsten, zoals geld lenen, kopen of betalen op afbetaling, terwijl andere vormen van risicogedrag niet meteen rechtstreeks leiden tot financiële problemen, zoals ondoordacht kopen, weinig overzicht houden op geldzaken, bepaalde uitgavenpatronen, internetkopen en spelen om geld.*

**Onderzoeksvraag 2: Welke factoren hangen samen met of voorspellen financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten?**

*Hierbij bekeken we een aantal mogelijke antecedenten van risicovol financieel gedrag en problematische uitkomsten. Een aantal van deze factoren hebben we uitvoerig besproken in deze literatuurstudie, en op basis van de al bekende gegevens werden een aantal hiervan weerhouden om op te nemen in het huidige onderzoek. We hebben getracht deze te kaderen in een breder model, gebaseerd op maar zeker niet beperkt tot het Theory of Planned Behavior Model. Dit model voorspelt gedrag en gedragsintenties op basis van attitudes, subjectieve normen en waargenomen controle. Bij onze invulling van dit model kiezen we er echter voor om vooral te focussen op financieel risicogedrag (eerder dan gedragsintenties) en voegen we financiële moeilijkheden toe als ultieme uitkomstvariabelen. De financiële risicogedragingen en financiële moeilijkheden zullen we dan proberen te voorspellen op basis van een aantal factoren die uit de literatuurstudie naar voor kwamen. We hebben deze factoren in een voorlopig model ondergebracht in een aantal clusters van predictoren die passen in een Theory of Planned Behavior-kader of daar een uitbreiding bij vormen. De in het model inbegrepen clusters zijn Demografische kenmerken, Economische bronnen, Individuele verschillen, Attitudes, Financiële kennis en vaardigheden, Controle, Biases of vertekeningen en Subjectieve normen (contextfactoren). De bedoeling van het vervolg van dit onderzoeksproject is dan ook om op basis van het uitgewerkte model een aantal hypothesen te toetsen met betrekking tot de rol die deze factoren zullen spelen in het voorspellen van financieel risicogedrag bij jongeren.*

**Onderzoeksvraag 3 : Kunnen we risicogroepen identificeren waarop educatie-inspanningen zich kunnen richten?**

*Op basis van de onderzoeksliteratuur konden we enkele trends waarnemen in het al bekende onderzoek wat toeliet om hypothesen te formuleren m.b.t. het afbakenen van bepaalde risicogroepen. Het opnemen van een uitgebreid aantal mogelijke predictoren in het kwantitatieve onderzoeksluik zal ook toelaten om een duidelijk beeld te krijgen op de samenhang tussen een aantal van de verschillende predictoren en het onderscheiden van proximale en distale*

*antecedenten van financieel risicogedrag, wat hopelijk ook inzicht geeft in de onderliggende factoren die verklaren waarom bepaalde groepen in de maatschappij meer kwetsbaar zijn dan andere voor wat betreft het ervaren van financiële moeilijkheden*

*Belangrijk is dat er op dit moment ook niet zoveel bekend is over hoe het financieel gedrag en risicogedrag van de groep jongeren die zich net voor die cruciale leeftijd van 18 jaar bevindt eruit ziet. Daarenboven, en nog belangrijker, is er geen duidelijk zicht op welke factoren bepalend zijn voor deze financiële weerbaarheid van jongeren tussen 16 en 18 jaar. Een grondige studie van deze beïnvloedende factoren zoals wij hier voorstelden zal hopelijk bijdragen aan zowel het identificeren van bepaalde risicogroepen als het in kaart brengen van de cruciale componenten die bepalend zijn voor gezond financieel gedrag. Het identificeren van risicogroepen en het aanduiden van de achterliggende gronden waarom net zij meer risico lopen op financiële moeilijkheden zal dan kunnen bijdragen aan het meer gericht afstemmen van preventie-initiatieven op maat van specifieke doelgroepen. Daarnaast zal het blootleggen van de belangrijkste beïnvloedende en eventuele beschermende factoren voor financieel risicogedrag en het ervaren van financiële moeilijkheden kan er toe bijdragen dat bepaalde lacunes in de huidige educatie-inspanningen aan de oppervlakte komen en wijzen op bepaalde onderbelichte elementen in de huidige aanpak, die bij doorgedreven aandacht zouden kunnen bijdragen aan een versterking van de financiële weerbaarheid van jongeren.*

# 1. Situering

Deze literatuurstudie vormt het eerste luik van het onderzoeksproject naar het financieel risicogedrag van jongeren. In de schuldhulpverlening zien we een stijgend aantal jongvolwassenen die een beroep doen op budgetbegeleiding, budgetbeheer, opstellen van een afbetalingsplan, en onderhandelen met schuldeisers (Op de Beeck, Brodala, & Storms, 2011). Ook de statistieken die de Centrale voor kredieten aan particulieren van de Nationale Bank van België in 2011 publiceerde, leiden tot dezelfde conclusie, namelijk dat problematische schuldensituaties meer en meer ook jongvolwassenen treffen. De statistieken tonen dat 18- tot 24-jarigen 5,3% uitmaken van de totale Belgische bevolking met achterstallige betalingen op kredietovereenkomsten. In totaal waren er in 2011 16 899 jongvolwassenen (18- tot 24-jarigen) met betalingsachterstanden op hun kredietovereenkomsten (Statistieken Centrale voor kredieten aan particulieren, 2011).

Deze problematiek, die waargenomen wordt bij jongvolwassenen heeft zijn wortels in een eerdere levensfase. De manier waarop jongeren met geld omgaan, hun bestedingspatronen en kennis en vaardigheden om passende economische beslissingen te nemen zal hoogstwaarschijnlijk aan de basis liggen van latere financiële problemen of financiële weerbaarheid. Financiële educatie is dan ook noodzakelijk om jongeren de nodige vaardigheden, kennis, mogelijkheden en middelen aan te reiken om hen in staat te stellen om hun budget op een verantwoorde manier te beheren.

Op dit moment wordt financiële vorming in het Vlaams onderwijs ingebed onder de vorm van vakoverschrijdende eindtermen. Het is echter niet duidelijk in welke mate er in de scholen ook effectief voldoende tijd kan worden uitgetrokken om hierrond te werken of in hoeverre leerkrachten voldoende worden ondersteund om deze vaardigheden aan hun leerlingen te kunnen aanleren. Als antwoord daarop hebben enkele instanties, zoals het Vlaams Centrum Schuldenlast, hierrond materiaal ontwikkeld of bijeengebracht om aan te bieden aan leerkrachten en/of preventiewerkers om deze lacune op te vullen. Het is echter niet steeds duidelijk in welke mate deze materialen zijn aangepast aan de typische problematieken en doelgroepen die een groter risico lopen op financiële problemen.



Dit onderzoek hoopt daarom de ontwikkelaars van educatieve materialen te ondersteunen door hen een zicht te bieden op het financieel gedrag en dan vooral financieel risicogedrag van de Vlaamse jongeren van 16 jaar tot en met 18 jaar (uit welke bronnen bestaat het inkomen van jongeren, waaraan besteden jongeren hun geld, welk bedrag spenderen ze, hun spaar- en leengedrag) en in factoren die bijdragen tot het stellen van risicovol financieel gedrag. Deze gegevens kunnen als basis dienen om het aanbod preventief materiaal en programma's dat al voorhand zijn te evalueren, en om een signaallijst te ontwikkelen die het mogelijk maakt financieel risicogedrag van jongeren vroegtijdig te signaleren. Vanuit deze optiek werd daarom eerst dit literatuuronderzoek ondernomen.

## 2. Probleemstelling

Financiële zelfredzaamheid is een basisvoorwaarde om te kunnen functioneren in een steeds complexer wordende maatschappij. Daarom is financiële educatie en het bevorderen van competenties om met geld om te gaan en zich te wapenen tegen toekomstige financiële verantwoordelijkheden van groot strategisch belang (Claassen, Polman, & Katteler, 2008). Binnen de hulpverlening wordt echter een aanzienlijk aandeel jongvolwassenen met financiële moeilijkheden opgevangen, wat erop kan wijzen dat niet iedereen blijkbaar even financieel weerbaar is.

Omdat de financiële moeilijkheden van deze jongvolwassenen natuurlijk niet vanuit het niets komen opzetten en vaak het resultaat zijn van al eerder verworven gewoonten en gedragingen is het dan ook belangrijk aandacht te besteden aan de voorafgaande levensfase, en te focussen op financieel gedrag van jongeren. Zolang jongeren nog thuis wonen, resulteren deze gedragingen nog niet noodzakelijk in financiële moeilijkheden, maar met toenemende zelfstandigheid kunnen bepaalde 'risicovolle' gedragingen leiden tot daadwerkelijke financiële problemen. Financieel risicovol of problematisch gedrag bij jongeren kunnen we dus zien als een precursor voor latere financiële moeilijkheden. Daarnaast is de adolescentietijd ook een interessante en vrij turbulente periode, waarin een transitie tussen kindertijd en volwassenheid plaatsgrijpt. Gewoonten en gedragingen die in de kindertijd en adolescentie worden aangeleerd, zullen op lange termijn hun impact zullen hebben (Bristol, 2001). Zo is spaargedrag volgens sommigen bijvoorbeeld voor een groot deel afhankelijk van gewoonte (Furnham, 1999; Loibl, Kraybill, & DeMay, 2011) en deze gewoonten worden gevormd tijdens een langdurig socialisatieproces in gezin en school (Wood, Tam, & Witt, 2005).

Daarom is het belangrijk en relevant om dieper in te gaan op financieel gedrag van jongeren die nog net niet de status van jongvolwassenen bereikt hebben. Daarom zal de focus hier in de mate van het mogelijke liggen op het bespreken van studies waarin jongeren tussen 16 en 18 jaar opgenomen zijn. Er bestaat al heel wat internationaal onderzoek rond jongeren en geld en dit onderzoek zullen we hier als uitgangspunt hanteren.

Met deze literatuurstudie hopen we bovendien een bijdrage te leveren aan twee grote vragen binnen onderzoek naar jongeren en financieel risicogedrag. Ten eerste hopen we dat de huidige literatuurstudie **kwetsbare groepen en geledingen in de maatschappij zal kunnen identificeren**. Hiertoe kunnen we ons baseren op bestaande studies waarin de frequenties van financieel risicogedrag in verschillende groepen van nabij worden bekeken, in de mate dat deze studies al werden uitgevoerd. De bevindingen hiervan zijn relevant omdat dit aanknopingspunten kan aanleveren om preventie-inspanningen meer gefocust op de belangrijkste doelgroepen af te stemmen. Ten tweede is het ook de bedoeling om dieper in te gaan op **factoren die *bijdragen* aan dit financieel risicovol gedrag en/of dit gedrag mogelijk kunnen verklaren**. Dit is niet enkel relevant vanuit het oogpunt van het vergaren van wetenschappelijke kennis en inzichten, maar kan een belangrijke rol spelen in de evaluatie en constructie van programma's voor financiële educatie. Aan de basis van veel van de bestaande (buitenlandse) programma's ligt vaak de impliciete assumptie dat 'kennis' en het beschikbaar stellen van voldoende informatie zal leiden tot gedragsveranderingen op financieel vlak (Hilgert, Hogarth, & Beverly, 2003). Het is dan ook belangrijk om te onderzoeken of dit effectief het geval is (de Meza, Irlenbusch, & Reyniers, 2008), welke andere mogelijke factoren predictief zullen zijn en op welke manier financiële educatie bij jongeren deze elementen kan incorporeren.

### 3. Onderzoeksvragen

De bedoeling van deze literatuurstudie was drievoudig. Ten eerste wensden we te zoeken naar een **werkbare definitie van financieel risicogedrag bij jongeren**, en indien een dergelijke definitie niet terug te vinden is, deze zelf te formuleren. Dit zal hopelijk ook indicaties geven over de constructen die in een latere kwantitatieve studie dienen te worden opgenomen.

Ten tweede wensden we in de literatuur op zoek te gaan naar **factoren die samenhangen met potentieel risicovol of problematisch financieel gedrag**. Hierbij is het belangrijk om een onderscheid te maken tussen risico- of protectieve factoren op verschillende niveaus. Zo kunnen bepaalde 'demografische' variabelen, zoals geslacht en onderwijsniveau samenhangen met risicovol financieel gedrag, wat kan toelaten om preventieprojecten toe te spitsen op bepaalde groepen jongeren met een specifiek profiel. Echter, vaak zullen deze waargenomen verschillen tussen groepen toe te schrijven zijn aan achterliggende individuele verschillen (in attitudes, persoonlijkheid, competenties, kennis, ...), verschillen in gezinsfactoren (bv. opleiding ouders, opvoedingsstijlen, inkomen ouders, ...) en omgevingsinvloeden (zoals peer pressure, subjectieve normen, ...). Daarom is het nodig om voor deze tweede doelstelling een vrij grondige analyse te maken van de bestaande onderzoeksliteratuur. Uit onze eerste en tweede onderzoeksvraag hopen we ook de nodige aanknopingspunten te halen om een geschikte vragenlijst op te stellen om financieel gedrag bij jongeren in kaart te brengen, evenals een aantal potentiële risicofactoren mee op te nemen. Meer specifiek wensden we op basis van de literatuur de volgende vragen te beantwoorden:

- Hoe ziet het inkomen en uitgaven van Vlaamse jongeren eruit, welke cijfers zijn hiervoor beschikbaar en hoe recent zijn deze?
- Kunnen we gegevens terugvinden over de frequentie en ernst van het voorkomen van financiële nadelige uitkomsten en financieel risicogedrag bij schoolgaande jongeren tussen 16-18 jaar en voor de verschillende groepen? Hoe recent en volledig zijn deze gegevens?

- Hoe risicovol is 'risicogedrag'? Welke risicogedragingen zijn gelinkt aan financiële nadelige uitkomsten?
- Welk 'type' factoren vinden we terug in de literatuur en welke specifieke factoren zullen bijdragen aan of beschermen tegen risicogedrag?

Ten derde willen we ook nagaan of op basis van de huidige literatuur en onderzoeksgegevens het mogelijk is om specifieke groepen te onderscheiden die meer kwetsbaar lijken voor financieel risicogedrag, met het oog op meer gefocuste preventie-inspanningen.

- Vinden we gegevens terug over verschillen tussen groepen (jongens/meisjes, opleidingsniveau, gezinssamenstelling, ...) in de frequentie en ernst van het voorkomen van financiële nadelige uitkomsten en financieel risicogedrag bij schoolgaande jongeren tussen 16-18 jaar?
- Welke achtergrondfactoren die zouden bijdragen aan of beschermen tegen risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten vinden we terug in internationale literatuur?

## 4. Definitie van financieel risicogedrag

Financieel gedrag in het algemeen wordt gedefinieerd als “ ... any human behavior that is relevant to money management” (Xiao, 2008) , p. 70). In onderzoek rond financieel gedrag worden vaak drie gedragsdimensies onderscheiden, nl. **omgaan met inkomsten en uitgaven, krediet en sparen**. Een vergelijkbare, maar iets gesofisticeerdere indeling vinden we o.a. bij Hilgert en collega's (Hilgert et al., 2003) waar financiële gedragingen (of producten) die gaan van zeer eenvoudig tot zeer complex, worden onderverdeeld in verschillende categorieën, namelijk cash management (rekeningen op tijd betalen, uitgaven bijhouden, ...), credit management (kaart bezitten, balans aanvullen, ...), sparen (spaarrekening hebben, sparen voor lange-termijn doelen, ...), investeren (geld spreiden over meerdere investeringen, effectenrekening bezitten ...) en andere financiële ervaringen (huis kopen, eigen belastingaangifte invullen, ...).

Het is ook belangrijk om hier te wijzen op verschillen tussen individuele **gedragingen** en gedragspatronen van een individu, en de **uitkomsten** die hieraan gelinkt zijn (Ajzen & Fishbein, 1980a; Xiao, 2008). Zo kunnen bepaalde gedragingen, zoals elke maand geld opzij zetten of geld lenen bij vrienden, gerelateerd zijn aan uitkomsten zoals een grote spaarreserve of schulden, maar in de relatie tussen gedrag en uitkomsten zullen nog andere factoren ook een rol spelen. Daarom is het belangrijk om niet enkel te focussen op uitkomsten (zoals de omvang van schulden), maar ook op het ermee geassocieerde gedrag (Xiao, 2008).

Terugkomend op onze eerste onderzoeksvraag blijken in de **onderzoeksliteratuur** weinig **conceptuele definities** van “**financieel risicogedrag**” of “**financieel probleemgedrag**” terug te vinden zijn<sup>1</sup>. Veelal wordt uitgegaan van operationele definities van verschillende gedragingen of uitkomsten die als problematisch of ‘risicovol’ worden bestempeld, of gedragingen die net als ‘gezond’ en ‘adaptief’ worden gezien. Voorbeelden van zulk risicovolle gedrag is: het maken van schulden, geld lenen, niet rondkomen, spelen voor geld, en dergelijke. Een problematische uitkomst (bij jongeren) is dan bijvoorbeeld het hebben van schulden. Bij deze poging om risicovol of problematisch financieel gedrag af te bakenen kunnen we nog enkele bijkomende bedenkingen maken.

Een eerste kanttekening is dat wat als problematisch beschouwd wordt bij volwassenen en wat als problematisch gezien wordt bij en vooral door jongeren verschillend kan zijn. Jongeren die nog thuis wonen en waar de ouder(s) instaan voor het voorzien van noodzakelijke levensbehoeften (onderdak, voeding, ...) ervaren namelijk minder snel de consequenties van bijvoorbeeld ondoordacht omspringen met geld omdat dit dankzij tussenkomst van de ouders voor levensnoodzakelijke behoeften vaak nooit echt problematisch wordt. Dit wordt soms aangegeven met de term "*premature affluence...teens have a majority of their money available for discretionary spending, without having to be responsible for real life expenses and budgeting*" (Bachman, 1983), p. 65). Daarnaast is het voor jongeren onder 18 jaar vaak niet mogelijk consumentenkredieten af te sluiten of om schulden te maken met een kredietkaart of bij kredietinstellingen. Deze kanttekening heeft twee belangrijke implicaties. Ondanks dat zij risicovol gedrag vertonen zullen sommige jongeren weinig nadelige of problematische uitkomsten vertonen omdat deze beperkt worden door tussenkomst van de ouders. Dit beperkt dan vaak ook het subjectief ervaren van financiële problemen bij de jongeren zelf. Daarom is het belangrijk om te proberen het gedrag te identificeren dat, wanneer jongeren eenmaal zelfstandig gaan wonen, werken en geld uitgeven, tot problematische uitkomsten zal leiden.

Daarnaast is er ook een tak van onderzoek die zich toespitst op 1financieel gedrag dat eerder als **pathologisch** kan worden beschouwd, zoals compulsief kopen<sup>2</sup> ('het herhaaldelijk en chronisch kopen als reactie op negatieve gebeurtenissen of gevoelens' (Oguinn & Faber, 1989) of gokverslavingen<sup>3</sup> die een uitgavenpatroon reflecteren dat ook als problematisch worden gezien kan. Gezien de comorbiditeit met andere psychische stoornissen zullen we in deze literatuurstudie niet focussen op deze vormen van problematisch gedrag. In een minder 'pathologische' variant wordt wel regelmatig 'een tendens tot compulsief

---

<sup>1</sup> Dit sluit een beetje aan bij de algemene bevinding dat er weinig duidelijkheid is rond de definitie, invulling en structuur van financieel gedrag in het algemeen (zie ook (Xiao, 2008)

<sup>2</sup> Hoewel afwezig uit de huidige editie van de Diagnostic Statistical Manual (DSM) IV situeerde dit zich op de as van persoonlijkheidsstoornissen volgens DSM III-R

<sup>3</sup> As 1-stoornis in DSM IV

kopen' naar voor geschoven (Roberts & Jones, 2001; Wang & Xiao, 2009). Daarnaast, en minder persoonsgebonden maar eerder te situeren in tijdelijk controleverlies, kunnen we ook nog 'impulsief kopen' als gedrag met potentieel problematische financiële uitkomsten zien. Impulsief kopen verwijst naar "*a sudden, compelling, hedonically complex purchasing behavior in which the rapidity of the impulse purchase decision process precludes thoughtful, deliberate consideration of all information and choice alternatives*" (Kacen & Lee, 2002, p.163; zie ook (Bayley & Nancarrow, 1998; Rook, 1987; Thompson, Locander, & Pollio, 1990; Weinberg & Gottwald, 1982) wat zou voorkomen bij grote delen van de bevolking, en dus hoogstwaarschijnlijk ook bij jongeren terug te vinden zijn.

Als we ons baseren op de bestaande onderzoeksliteratuur komen we dus niet zozeer tot conceptuele definities van financieel risicogedrag of financieel problematisch gedrag, maar vinden we vooral operationele definities, of invullingen van problematisch financieel gedrag. We zullen zo meteen dan ook dieper ingaan op welke uitkomsten en gedraging als risicovol of problematisch worden beschouwd. Gezien de focus hier op jongeren ligt, hebben we dus getracht om een aantal gedragingen en uitkomsten te identificeren die in het onderzoek met betrekking tot geldzaken bij jongeren vaak terugkomen.

Een eerste bevinding is dat in de wetenschappelijke onderzoeksliteratuur zeer vaak gefocust wordt op schulden, zowel het al dan niet hebben van schulden als de grootte ervan. Hierbij gaat het dan veelal om onderzoek bij jongvolwassenen, en meer specifiek studenten, en bij hen ligt de focus (in de hoofdzakelijk Noord-Amerikaanse literatuur) vooral op het gebruik van kredietkaarten en schulden (zie bijvoorbeeld (Lyons & Neelakantan, 2008; Norvilitis et al., 2006; Shim, Xiao, Barber, & Lyons, 2009). (Worthy, Jonkman, & Blinn-Pike, 2010) vatten het als volgt samen: "*... a large portion of the literature in the area of problematic financial behavior of young adults has focused on use of credit or amount of debt.*(p. 164)". Voor jongeren onder 18 jaar zou het in België normaal gezien niet mogelijk zijn om aanzienlijke schulden met creditcards of bij kredietinstellingen te maken, dus deze vorm van schulden maken is hier niet zo interessant.

Specifiek voor jongeren tussen 12 en 17 jaar zien we in een Nederlands onderzoek in Zuid Holland (Terpstra & Tielen, 2008) dat 'geld lenen bij ouders of



vrienden' en 'in het rood staan bij de bank' als potentieel problematische uitkomst gemeten wordt. Ook de grootte van het bedrag waarin men in het rood staat of geleend heeft werd in dit onderzoek meegenomen, al is dit vaak kleiner dan de 1000 Euro betalingsachterstand die in de definitie van risicovolle schulden bij volwassenen door het *Nederlands Instituut voor BUDgetonderzoek*-(NIBUD) wordt gehanteerd<sup>4</sup>. Algemeen lijkt het NIBUD voor volwassen vooral het **hebben van betalingsachterstanden** (onbetaalde rekeningen, een betalingsachterstand in de aflossing van leningen, creditcardschulden of een roodstand op de betaalrekening) als financiële problemen te operationaliseren (Madern & Van der Burg, 2012). Soms wordt onderscheid gemaakt tussen **formele en informele schulden** (informele schulden zijn leningen bij familie, vrienden, ... terwijl formele schulden verwijzen naar betaalachterstanden op bv. telefoonrekening, openstaande boetes ed.) en tussen **problematische schulden en onproblematische schulden**. Problematische schulden zijn dan schulden die groot zijn en/of stress veroorzaken (Vittles, Rintoul, Power, & Keevy, 2008)<sup>5</sup>.

Daarnaast zijn er een aantal studies die een bredere invulling geven aan financieel risicogedrag of problematische uitkomsten (ook al wordt het dan vaak anders genoemd). In het 'Scholierenonderzoek' dat door het NIBUD op verschillende tijdstippen werd uitgevoerd, meet men een hele reeks financiële gedragingen die te maken hebben met inkomen, sparen, actief administratie voeren, vaste lasten en financiële achterstand. De uitkomst '**Financiële achterstand**' wordt door het Nibud omschreven als het *lenen van geld, rood staan, kopen op afbetaling of het hebben van openstaande rekeningen*. In de vragenlijst van het scholierenonderzoek kwamen daarnaast verschillende vragen voor over rondkomen en geld tekort. Daarnaast werd door het NIBUD (Nibud & MOgroep, 2010) een signaallijst ontwikkeld waarbij jongeren voor zichzelf kunnen identificeren of ze '**Risico op financiële problemen**' lopen. Hiertoe moet een jongeren aan ten minste 4 van de 30 mogelijke opgesomde kenmerken voldoen.

---

<sup>4</sup> Bij volwassenen: *er zijn meer dan drie schuldeisers, betalingsachterstand duurde 12 maand of langer, betalingsachterstand is groter dan 1000 euro, men kan ten minste één van de betalingsachterstanden niet zelfstandig binnen de 12 maanden oplossen. Schulden zijn problematisch als twee of meer van deze situaties gelden (NIBUD)*

<sup>5</sup> Australisch survey-onderzoek naar schulden bij jongeren tussen 12-17 jaar

Deze lijst (zie Tabel 1) bevat een aantal interessante 'risicogedragingen', maar ook een aantal zaken die we als financieel problematische uitkomst zouden klasseren (bv. 'ik krijg post van een deurwaarder of incassobureau'), antecedente factoren (bv 'ik heb al 5 jaar of langer een laag inkomen') en samenhangende problematieken (bv. 'Ik ben verslaafd, dat kost geld!').

**Tabel 1: Signalen voor financiële problemen bij jongeren (Nibud & MOgroep, 2010)**

Iedere maand is mijn geld op.
Ik maak ruzie met mijn ouders, vriend(in) over geld.
Ik vraag mijn baas soms om een voorschot op mijn salaris of vakantiegeld.
Ik vul het ene gat met het andere.
Ik doe mijn best om niet aan geld te denken.
Ik gebruik vaak mijn creditcard.
Ieder jaar heb ik meer schulden.
Automatische incasso's worden niet afgeschreven.
Ik vraag geld aan familie en vrienden
Het gebeurt regelmatig dat ik niet kan pinnen
Ik koop steeds vaker bij een postorderbedrijf.
Ik denk vaak na over wat ik bedrijven kan vertellen om niet te hoeven betalen
Ik haal geld van mijn spaarrekening
Ik slaap niet van de geldzorgen.
Ik heb al vijf jaar of langer een laag inkomen.
Ik hoop snel een prijs te winnen in de loterij, dan ben ik van mijn schulden af.
Ik weet niet hoeveel geld er iedere maand op mijn rekening komt.
Ik schaam mij erg voor mijn schulden.
Ik betaal rekeningen vaak niet op tijd.
Ik sta vaak rood.
Ik loop achter met de huur en/of energie.
Ik durf niet over mijn geldproblemen te praten.
Mijn administratie is een rommeltje.
Ik ben verslaafd, dat kost geld!
Ik krijg post van de deurwaarder of het incassobureau.
Sparen? Dat kan ik niet!
Ik weet niet wat ik iedere maand allemaal moet betalen.

Claassen et al., (2008) voerden een Nederlands onderzoek uit naar het financieel inzicht van jongeren tussen 8 en 17 jaar en keken daarbij ook naar financieel gedrag zoals sparen en uitgeven. Zij operationaliseren zowel 'voortekenen van problematisch financieel gedrag' als 'risicogedrag' bij scholieren uit onder andere vwo, klas 5-6 havo en mbo. Onder voortekenen van **problematisch gedrag** vallen '*kopen zonder nadenken*', '*niet kunnen wachten met kopen*', en '*kritiek van ouders over het uitgavenpatroon*'. Zoals we later nog zullen aanhalen zijn dit zaken die refereren naar gebrekkige zelfcontrole, wat vaak als een antecedent van financiële problemen gezien wordt. Als **risicogedrag** werd hier dan *kopen via internet*<sup>6</sup> (downloaden waarvoor moet worden betaald; artikelen zoals mobiele telefoons, Ipod; artikelen via tweedehandssites; tickets voor concerten of reizen), het *hebben van schulden* (bij ouders, bij broers/zussen, vrienden, bank, kopen op afbetaling, bij internetbedrijven, bij uitgaansgelegenheden,...) - iets dat wij eerder zouden klasseren als uitkomst, en *spelen om geld* (kaartspelletjes; spellen in een gokhal; spelletjes op internet; sms-spelletjes; telefoonspelletjes op tv; sporttoto of loterijen) geoperationaliseerd.

*Nieuwe vormen van geld uitgeven*

*De brochure 'Pas op je portemonnee! Over geld uitgeven in virtuele kinderwerelden' is een uitgave van stichting Mijn Kind Online(Boot, Kwantes, Pardoen, & Wesel, 2011). Hierin wordt toegelicht hoe spelletjesbedrijven jaarlijks miljoenen Euro winst maken door kinderen en jongeren ertoe aan te zetten om geld uit te geven in virtuele werelden. Virtuele werelden worden door commerciële bedrijven uitgebraat (Sulake, het Finse bedrijf achter Habbo; Young*

<sup>6</sup> Kopen via internet wordt vooral gezien als risicogedrag vanwege de associatie met impulsief kopen (Donthu & Garcia, 1999) en compulsief kopen (Reisch, Gwozdz, & Raab, 2011). Onbepaalde beschikbaarheid, een eindeloos gamma, anonimiteit, uitgestelde betaling via credit card en gerichte directe marketing zouden impulsief kopen op internet kunnen aanmoedigen, terwijl tegelijk de uitgestelde bevrediging, het gebrek aan directe interactie met de producten, het ontbreken van een aantrekkelijke 'koopomgeving' en de mogelijkheid om prijzen en producten te vergelijken gezien wordt als factoren van online kopen die impulsaankopen net zouden kunnen verminderen. Waar initieel werd aangenomen dat internetkopen zou leiden tot meer rationeel koopgedrag, lijkt onderzoek tot nu toe te suggereren dat koopgedrag op internet eerder samengaat met meer impulsief kopen en minder rationeel koopgedrag (H Dittmar, Long, & Meek, 2004; LaRose & Eastin, 2002; Policy, 2003)

*Internet Inc., de Duitse ontwerper van Panfu, Disney, ...) en werken vaak via het een 'Freemium' principe, waarbij men kinderen of jongeren aantrekt met een gratis basisversie, en eens men dan tijd en energie in het spel geïnvesteerd heeft kan men betalen voor de 'premium' versie. Hierbij kan dan bijvoorbeeld met echt geld virtuele meubels, kleren of diervoer worden gekocht, of worden betaald voor een versie van het spel zonder reclame. In veel gevallen gaat het om kleine bedragen die via SMS betaald kunnen worden, maar waarbij de totale kost aanzienlijk kan oplopen. Vooral jongere kinderen kunnen veel geld spenderen aan bijvoorbeeld het kopen van voer voor een virtueel huisdier dat 'anders 'dood' zal gaan'.*

*"Online gaming site Roiworld surveyed 600 teens ages 13 to 17 in late April (2010) and found that 43% Social Net Teens have spent money on/in a social network. This study reveals that Games garner most of the Social Net Spending among teens. In fact, they have purchased items such as currency for virtual items in a game (35%) followed by music (33%), avatar accessories in a game (30%) and points to level up in a game (23%)."*

Worthy en collega's (Worthy et al., 2010) operationaliseren problematisch financieel gedrag bij studenten aan de hand van 9 zelf ontwikkelde dichotome items<sup>7</sup> die zowel refereren naar financieel risicogedrag zoals geld lenen en limiet van kredietkaart overschrijden als zaken die eerder gevolgen of copingstrategieën zijn van financiële problemen (school verlaten en een job zoeken om geld tekort bij te passen). Een beperktere vorm van financieel risicogedrag betreft het problematisch winkelen. In een Amerikaanse studie bij scholieren tussen 14 en 18 jaar werd dit 'problem shopping' gedrag geoperationaliseerd aan de hand van 6

---

<sup>7</sup> In het afgelopen jaar 1) er aan gedacht hebben om de school te verlaten en te gaan werken in de plaats, 2) moeite gehad hebben om rekeningen te betalen, 3) geld geleend hebben van vrienden of familie, 4) geld van hun studielening gebruikt hebben om andere zaken mee te betalen, 5) de limiet van hun kredietkaart overschreden hebben, 6) tenminste één cheque uitgeschreven hebben terwijl ze wisten dat die niet gedekt was, 7) gedaan hebben alsof ze meer geld hadden dan effectief het geval is, 8) een job gezocht hebben omdat ze geld tekort hadden en 9) onder nul gegaan zijn op hun bankrekening.

items<sup>8</sup> waarvan drie items wijzen op impulscontrole-problemen bij het kopen, wat vaak gezien wordt als indicator voor compulsief kopen (Grant, Potenza, Krishnan-Sarin, Cavallo, & Desai, 2011).

Daarnaast wordt in sommige studies ook niet gesproken over financieel probleemgedrag (of financiële problemen) maar over 'financieel welzijn'. (Norvilitis et al., 2006) focussen op de grootte van schulden bij universiteitsstudenten, maar keken tegelijk ook naar een maat voor Financial Well Being (financieel welzijn). Dit construct wordt niet gedefinieerd, maar wordt geoperationaliseerd aan de hand van de 'Financial well being scale' (Norvilitis, Szablicki, & Wilson, 2003)<sup>9</sup>, die peilt naar schulden die als problematisch ervaren worden en het optimisme over de toekomst inzake schulden.

In een Amerikaanse studie bij universiteitsstudenten zien we dat (Shim et al., 2009) ook geen definitie voor financial well-being voorstellen, maar zij hanteren vier indicatoren, namelijk 1) de objectieve indicator '*schulden*'<sup>10</sup>, 2)

---

<sup>8</sup> [1] Heb je ooit geprobeerd om minder te kopen ( "Have you ever tried to cut back on buying things?") [2] Heeft een familielid al zijn bezorgdheid geuit over de hoeveelheid tijd die je aan winkelen besteedt? ("Has a family member ever expressed concern about the amount of time you spend shopping?") [3] Heb je wel eens school, werk of een belangrijke sociale activiteit gemist omdat je aan het winkelen was ( "Have you ever missed school, work or other important social activities because you were shopping?") [4] Denk je dat je een probleem hebt van overmatig kopen ("Do you think you have a problem with excessive shopping?") [5] Heb je ooit al eens de onbedwingbare neiging gehad om dingen te kopen ( "Have you ever experienced an irresistible urge or uncontrollable need to buy things?") en [6] Heb je ooit al een groeiende spanning of angst ervaren die enkel opgelost kan worden door te winkelen? ( "Have you ever experienced a growing tension or anxiety that can only be relieved by shopping?"). Drie van deze vragen (item 1, 5 en 6) zijn gebaseerd op het Minnesota Impulse Disorders Interview. Jongeren die op deze drie vragen bevestigend antwoorden worden beschouwd als problematische shoppers.

<sup>9</sup> Financial Well-being Scale (Norvilitis et al., 2003): 1) Ik voel me ongemakkelijk over hoeveel schulden ik heb (I am uncomfortable with the amount of debt I am in); 2) I maak me zorgen over het terugbetalen van mijn studentenleningen (I worry about repaying my student loans); 3) Ik maak me zorgen over het terugbetalen van mijn credit card rekening ( I worry about repaying my credit card); 4) Ik denk dat ik er financieel goed voorsta (I think I am in good financial shape )(R); 5) Ik denk vaak na over mijn schulden (I think a lot about the debt I am in); 6) Ik heb wel eens ruzie gehad met anderen (ouders, vrienden, life/partner) over wat ik uitgeef (I have had arguments with others (parents, friends, significant others, ...) about my spending), 7) Over vijf jaar zal ik geen schulden meer hebben op mijn credit card (Five years from now, I will not be in credit card debt); 8) Over een jaar zal ik geen schulden meer hebben op mijn credit card (One year from now, I will not be in credit card debt).

<sup>10</sup> Zowel schulden op kredietkaart, studentenleningen en andere leningen

*subjectieve tevredenheid met financiële status*<sup>11</sup> 3) het hanteren van *extreme coping strategieën*<sup>12</sup> en 4) het hanteren van *bezuinigingsstrategieën*<sup>13</sup>.

Daarnaast zijn er nog een aantal andere studies bij jongeren en jongvolwassenen waarin financieel gedrag, eerder dan problematisch financieel gedrag gemeten wordt. Zo operationaliseren Danes en Haberman (Danes & Haberman, 2007) financieel 'gezond' gedrag aan de hand van 8 gedragsitems<sup>14</sup> waarin verwezen wordt naar gedrag op het vlak van omgaan met geld, krediet en sparen dat de kans op financiële problemen zou verkleinen.

Bij volwassenen zijn er een aantal schalen om financieel gedrag, financieel probleemgedrag of financiële problemen te meten, zoals deze van Fitzsimmons en collega's (Fitzsimmons, Hira, Bauer, & Hafstrom, 1993), waarbij gevraagd wordt in hoeverre men moeilijkheden heeft om bv. schoenen of kleren te kopen, zich te verzekeren of dokterskosten te betalen (zie ook (Perry & Morris, 2005; Prawitz et al., 2006). Recent werd voor volwassenen ook een schaal ontwikkeld die 'Financial Management Behavior'<sup>15</sup> meet aan de hand van een aantal stellingen, welke

---

<sup>11</sup> Met items als 'ik ben tevreden met de manier waarop ik mijn rekeningen betaal', 'Ik heb moeite om dingen te betalen', en 'ik maak me constant zorgen om geld'

<sup>12</sup> Eén kredietkaart gebruiken om de andere af te betalen; uitstellen van medische of tandartszorg, minder uren opleiding volgen om meer te kunnen werken, payday-leningen of hoge interest leningen afsluiten

<sup>13</sup> Sociale activiteiten en uitgaan beperken, veranderen van winkel gewoonten of eetgewoonten om geld te besparen.

<sup>14</sup> 1) Ik hou mijn uitgaven bij ('I track my expenses'); 2) Ik vergelijk prijzen als ik ga winkelen ('I compare prices when I shop'); 3) Ik zet geld opzij voor toekomstige uitgaven ('I set aside money for future needs/wants'); 4) ik gebruik een budget ('I use a budget'); 5. Ik betaal het geld dat ik geleend heb op tijd terug ('I repay the money I owe on time'), 6. Ik stel doelen om met mijn geld om te gaan ('I make goals for managing my money'), 7. Ik hou me aan mijn vooraf bepaalde doelen ivm geld ('I achieve my money management goals'), en 8) Ik praat over met geld omgaan met mijn familie ('I discuss money management with my family')

<sup>15</sup> Please indicate how often you have engaged in the following activities in the past six months: 1 = never, 2 = seldom, 3 = sometimes, 4 = often, 5 = always. Comparison shopped when purchasing a product or service, Paid all your bills on time, Kept a written or electronic record of your monthly expenses, Stayed within your budget or spending plan, Paid off credit card balance in full each month, Maxed out the limit on one or more credit cards, Made only minimum payments on a loan, Began or maintained an emergency savings fund, Saved money from every paycheck, Saved for a long term goal such as a car, education, home, etc., Contributed money to a retirement account. Please rate your behavior regarding insurance within the past year on a scale of 1 - 5: 1 = Never, 2 = seldom, 3 = sometimes, 4 = often, 5 = always. Maintained or purchased an adequate health insurance policy, Maintained or purchased

gelinkt bleken te zijn aan het effectief hebben van schulden en spaargeld (Dew & Xiao, 2011).

#### 4.1. Conclusie

Een groot deel van het bestaand wetenschappelijke onderzoek bij laat-adolescenten en jongvolwassenen focust op attitudes en gedrag op het vlak van kopen op krediet en schulden maken met kredietkaarten bij (universiteits)studenten, wat een vrij specifieke doelgroep is die zeker niet representatief is voor de populatie jongeren die wij beogen. Bovendien zouden deze uitkomsten bij de door ons beoogde doelgroep van jongeren onder 18 jaar in principe onmogelijk (wegens niet wettelijk) moeten zijn, en dit is dus niet geschikt om hier mee op te nemen.

We kiezen hier dan ook voor een eerder pragmatische definitie van **financieel risicogedrag** als 'gedrag dat het potentieel heeft om te leiden tot financieel nadelige of problematische uitkomsten' en we baseren ons bij het afbakenen van dit gedrag en de eraan gelinkte uitkomsten vooral op bestaand survey-onderzoek waarin de prevalentie van diverse financiële gedragingen van jongeren onderzocht worden.

**Financieel nadelige uitkomsten** of financiële problemen omvatten bij de groep jongeren in de leeftijdscategorie tot 18 jaar : geld tekort hebben, niet kunnen rondkomen, het hebben van betalingsachterstanden ('in het rood staan'), openstaande rekeningen en 'leningen' (schulden, vooral bij vrienden of familie, in mindere mate extern) alsook de subjectieve ervaring van financiële moeilijkheden. In de kwantitatieve vragenlijst nemen we deze financieel nadelige uitkomsten op.

Daarnaast, soms zelfs moeilijk te onderscheiden van uitkomsten, operationaliseren we **financieel risicogedrag** omdat dit geassocieerd is met, of kan leiden tot problematische uitkomsten. Sommige vormen van risicogedrag zijn zeer direct gelinkt aan problematische uitkomsten, zoals geld lenen (ooit al

---

adequate property insurance like auto or homeowners insurance, Maintained or purchased adequate life insurance; Bought bonds, stocks, or mutual funds

geleend, nu lenen, bron van de leningen, doel van de leningen, geld lenen om andere schulden af te lossen), kopen of betalen op afbetaling in zoverre dat mogelijk is (bv. postorderbedrijven, online, in horeca, ...), geld vragen aan ouders of familie, van spaarrekening afhalen bij geldtekort en systematisch meer geld uitgeven dan er beschikbaar is. Sommige andere vormen van risicogedrag hoeven niet meteen rechtstreeks te leiden tot financiële problemen, maar worden in veel gevallen toch als waarschuwingssignaal gezien omdat de op lange termijn nadelige gevolgen kunnen hebben, zoals 'kopen zonder nadenken', 'niet kunnen wachten met kopen', 'niet of onvoldoende sparen om een buffer te voorzien', 'weinig overzicht houden op geldzaken', 'kritiek van ouders of anderen over het uitgavenpatroon', 'kopen via internet' en 'spelen om geld'. In de kwantitatieve vragenlijst in werkpakket 2 zullen we deze gedragspatronen bevragen, wanneer we peilen naar algemene uitgaven van de jongeren.



## 5. Risicogedrag en problematische financiële uitkomsten bij jongeren

In de literatuur werden al een aantal voorspellers of correlaten van indicatoren van risicovol financieel gedrag en problematische uitkomsten onderzocht. Het bestuderen van deze literatuur zou dan ook een beter inzicht moeten geven in de factoren die samenhangen met financieel gedrag van jongeren. Het is echter belangrijk te vermelden dat veel van de vermelde studies betrekking hebben op onderzoek bij jongvolwassenen (en volwassenen) en vaak uitgevoerd werden in de VS, en het dus zeker niet steeds duidelijk is in hoeverre deze bevindingen ook geldig zullen zijn voor een jongere groep adolescenten in Vlaanderen.

Op louter economische basis zouden we verwachten dat het beschikbare inkomen de grootste predictor is van het al dan niet ervaren van financiële moeilijkheden. Uit tal van studies blijkt echter dat economische theorieën die geformuleerd werden om financieel gedrag te verklaren vaak hopeloos te kort schieten, omdat gebleken is dat mensen zich niet louter rationeel gedragen. Niet alleen blijkt economisch gedrag (net als gedrag in andere levensdomeinen) onderhevig te zijn aan een heel aantal cognitieve vertekeningen (biases, voor een overzicht zie bv. Kahneman & Tversky, ook de rol van psychologische factoren als persoonlijkheid, emoties en motivatie kan niet genoeg benadrukt worden (Ferguson, Heckman, & Corr, 2011; Lea, Webley, & Walker, 1995; Sjoberg & Engelberg, 2009; B. Stone & Maury, 2006; Webley & Nyhus, 2001). Heterogeniteit in economisch gedrag wordt immers bepaald door deels individuele verschillen in persoonlijkheid, intellectuele capaciteit en emoties alsook door de inspanningen die een individu levert (zie Almlun, in press) die veroorzaakt worden door verschillen in preferenties, beperkingen en verwachtingen. Daarom zullen we in de volgende sectie een aantal clusters van mogelijke beïnvloedende factoren bespreken. Het is immers mogelijk om vanuit verschillende perspectieven naar financieel gedrag en financieel risicogedrag bij jongeren te kijken. Enerzijds kan men focussen op socio-demografische factoren, zoals geslacht, achtergrond, scholingsgraad en dergelijke, en nagaan in welke mate deze bijdragen of geassocieerd zijn met financieel gedrag. Daarnaast kan men ook aandacht hebben

voor bepaalde ontwikkelingspsychologische processen (bv. door te focussen op processen van socialisatie, adolescentie veranderingen in risk/sensation seeking, ...), voor de rol van individuele verschillen (bv. persoonlijkheid, zelfcontrole,...), of financieel gedrag verklaren vanuit waarden of motieven (bv. materialisme, financiële attitudes, ...), cognitieve aspecten (financiële kennis en 'geletterdheid', biases), en sociale beïnvloedingsprocessen (bv. invloed van peers en ouders).

Een bijkomende maar belangrijke opmerking betreft het zeer verschillende karakter en de kwaliteit van de hier beschreven studies. De studies die hier besproken worden zijn zeer divers van aard. Enerzijds bespreken we gegevens uit een aantal grotere survey studies die eerder beschrijvend van aard zijn en waarbij een poging gedaan wordt om zoveel mogelijk representatieve steekproeven te bevragen. Voor deze studies zijn vaak enkel onderzoeksrapporten beschikbaar waarin de analyses van de gegevens beperkt blijft tot bijvoorbeeld het rapporteren van verschillen tussen bepaalde groepen (bv. volgens type onderwijs), zonder dat hierbij andere karakteristieken in overweging genomen worden. Anderzijds hebben we onze bevindingen ook gedeeltelijk gebaseerd op empirische wetenschappelijke onderzoeksartikels (vaak gepubliceerd in peer-reviewed tijdschriften die opgenomen zijn in de Web of Science citatie-index). Behalve cross-sectioneel survey-onderzoek wordt hierin soms ook gebruik gemaakt van experimentele onderzoeksopzetten, welke conclusies omtrent causaliteit toelaten. Deze studies bevragen meestal een gelegenheidssteekproef (vaak universiteitsstudenten) en doen geen pogingen om representatieve groepen te bereiken. Dit soort studies onderzoekt doorgaans ook een beperktere range aan variabelen, focust vaker op processen en gaat vaker aan de hand van multivariate analyses de impact van verschillende factoren vergelijken. Het spreekt voor zich dat indien het verband tussen slechts twee variabelen onderzocht wordt zonder rekening te houden met variaties op andere factoren, deze verbanden doorgaans sterker zullen zijn dan wanneer deze in een multivariate analyse worden opgenomen.

Wanneer we de vraag naar gegevens rond het voorkomen van financieel risicogedrag en problemen, en de identificatie van meer kwetsbare groepen trachten te beantwoorden, zullen we vooral beroep doen op gegevens uit de eerste groep studies vanwege de eerder vermelde representativiteit. Wanneer we op zoek gaan naar factoren die bijdragen aan financieel risicogedrag steunen we

hoofdzakelijk op de wetenschappelijke onderzoeksliteratuur waarin vaak het relatieve belang van antecedenten met elkaar vergeleken wordt.

Allereerst zullen we in deze sectie kort proberen om de huidige stand van zaken m.b.t. financieel gedrag in de brede zin van het woord, en meer specifiek risicovol gedrag kort te inventariseren door na te gaan wat er voor België bekend is inzake het inkomen van jongeren, sparen en schulden. Bij gebrek aan zeer uitgebreid nationaal of Vlaams materiaal zullen we voor een aantal gegevens trachten voor de ons omringende landen cijfermateriaal mee te nemen. Vervolgens gaan we iets dieper in op een aantal factoren die geassocieerd lijken te zijn met financieel risicogedrag of problematische financiële uitkomsten.

### 5.1. Enkele cijfers: Inkomen bij jongeren

Uit eerder onderzoek blijkt dat de voornaamste bron van inkomen bij jongeren onder 18 jaar hun ouders zijn, die doorgaans voor een groot deel van de dagelijkse kosten instaan (maaltijden, onderdak, verwarming, ...). Daarnaast hebben veel jongeren als bijkomende bron van inkomsten **het zakgeld**, dat door ouders (of soms ook door andere familieleden) voorzien wordt. Uit het OIVO onderzoek, uitgevoerd in België in 2010 (OIVO, 2011) bleek dat 74 tot 77% van de jongeren tussen 15 en 17 jaar zakgeld krijgt. De gemiddelde zestienjarige die zakgeld krijgt, heeft per maand de beschikking over ongeveer 49 €, terwijl de gemiddelde 17-jarige 56 € per maand krijgt. Het al dan niet krijgen van zakgeld en de hoogte van het bedrag (over alle leeftijden heen, van 10 tot 17) is afhankelijk van gezinsfactoren zoals de gezinssamenstelling (hoeveel personen in het gezin), het gezinstype (jongeren in eenoudergezinnen en co-ouderschap krijgen meer dan jongeren met samenwonende ouders) en de socio-economische achtergrond van de ouders (meer zakgeld bij hogere sociale groepen). Het al dan niet krijgen van zakgeld hangt ook af van het onderwijstype, waarbij jongeren uit het kunstsecundair onderwijs het meest frequent zakgeld krijgen en ook gemiddeld het hoogste bedrag (59 €), gevolgd door leerlingen uit het technisch en beroepsonderwijs (respectievelijk 51€ en 49€). Leerlingen uit het algemeen secundair onderwijs krijgen een bedrag dat aanzienlijk lager ligt (39€).

Ook in buitenlandse studies wordt het beeld bevestigd dat een groot deel van de jongeren een 'inkomen' heeft dat bestaat uit zakgeld, of in elk geval geld

dat door de ouders voorzien wordt. In Nederland krijgt 88% van de jongeren tussen 15 en 17 zakgeld (NIBUD, 2009), gemiddeld ongeveer 30 euro per maand voor een 16-17 jarige, maar daarnaast wordt ook nog 'kleedgeld' (gemiddeld ongeveer 65 euro per maand) en belgeld (gemiddeld ongeveer 14 euro per maand) voorzien (NIBUD, 2011). In Frans onderzoek uit 2006 krijgt 90% van de jongeren tussen 15 en 20 jaar zakgeld, dat aanzienlijk hoger ligt dan in België, namelijk 98 Euro voor een 16-jarige en 125 Euro per maand voor een 17-jarige, maar hier is het onduidelijk wat er allemaal inbegrepen wordt bij dit zakgeld.

Daarnaast is er ook de optie om een inkomen te verwerven door een **job**. Ongeveer 30% van de 15-jarigen heeft een baantje, terwijl ongeveer 57% van de jongeren tussen 16 en 17 jaar een job heeft (OIVO, 2011). De grote meerderheid heeft een baantje tijdens de vakantie, maar toch werkt ongeveer 30% van de jongeren ook tijdens het schooljaar. Leerlingen uit het algemeen secundair onderwijs hebben beduidend minder jobs dan leerlingen uit andere types, een bevinding die ook reeds terugkwam in eerder onderzoek (l'Endettement, 2001; L'observatoire du crédit et de l'endettement, 2001).

Het lijkt erop dat de studentenjobs of bijbaantjes in België en Vlaanderen minder populair zijn dan bijvoorbeeld in Nederland, waar in sommige studies ongeveer 66% van de middelbare scholieren een bijbaantje blijkt te hebben (NIBUD, 2009) terwijl andere studies nog veel hogere cijfers rapporteren (ongeveer 85% in de groep bovenbouw havo-voortgezet onderwijs en middelbaar beroepsonderwijs, (Claassen et al., 2008). Vandaar misschien dat het gemiddelde 'besteedbare inkomen' dat in Nederland gerapporteerd wordt (namelijk ongeveer 190 Euro per maand) aanzienlijk veel hoger ligt dan het zakgeld uit België. Ongeveer de helft van de Franse jongeren van 17 jaar doen wel occasionele klusjes voor geld, maar slechts 10% geeft aan regelmatig te werken (REF).

We willen hier toch nog even een opmerking vermelden bij deze cijfers rond het inkomen van jongeren, en dan specifiek vooral m.b.t. het zakgeld. Men maakt vaak de veronderstelling dat kinderen en jongeren die zakgeld krijgen betere financiële competenties zullen vertonen dan wanneer ze geen zakgeld krijgen, omdat ze al van jongsaf leren om met geld om te gaan. Maar, de resultaten die deze stelling onderzochten zijn niet eenduidig: sommige studies wijzen inderdaad op een positief effect van zakgeld, zoals bijvoorbeeld (Abramovitch, Freedman, & Pliner, 1991) die toonden dat een inkomen uit zakgeld

bij kinderen geassocieerd is met betere financiële competenties (deze kinderen geven evenveel uit met 'kredietkaart' als wanneer ze cash moeten betalen, en bovendien hebben ze een betere kennis van prijzen), maar er zijn ook studies die geen verband tonen (bv. Marshall & Mcgruder, 1960) en er is ook een onderzoek waar een negatief effect van zakgeld leek te zijn (Duguay, 2000). We kunnen dus niet met zekerheid zeggen dat het krijgen van zakgeld er automatisch zal voor zorgen dat jongeren minder financieel risicogedrag vertonen of minder financiële moeilijkheden ervaren.

## 5.2. Enkele cijfers: uitgeven en sparen bij jongeren

De OIVO-studie naar het financieel gedrag van jongeren uit 2011 gaf aan dat ongeveer 44% van de 16-17 jarigen het geld dat ze krijgen meteen uitgeven, terwijl de rest het op een bankrekening zet of thuis bewaart met het vooruitzicht daar later een grotere aankoop mee te doen. Als we naar de volledige groep jongeren kijken zien we dat zakgeld onmiddellijk uitgeven vaker gebeurt naarmate men ouder wordt. Voor de leerlingen die werken zien we dat ongeveer 18% het geld dat ze daarmee verdienen meteen uitgeven, terwijl de rest dit zal sparen, vooral op een bankrekening.

In Nederland geven MBO-leerlingen en bovenbouwleerlingen van havo-vwo hun geld vooral uit (66%) wat aangeeft dat dat slechts een minderheid van hen spaart (Claassen et al., 2008). Het NIBUD scholierenonderzoek suggereert daarentegen dat relatief veel jongeren sparen (ongeveer 88% van de 15-17 jarigen spaart (NIBUD, 2009), maar dit bedrag kan nogal eens variëren, aangezien 48 procent van de 17-en 18-jarigen enkel spaart wat er overblijft aan het eind van de maand (NIBUD, 2011).

Een kwalitatief onderzoek in Nederland (Young Works, 2010 in opdracht van Stichting Weet wat je besteedt) gaf aan dat adolescenten een onderscheid maken tussen sparen voor een buffer en sparen voor een concreet doel. Op het moment dat jongeren beginnen met uitgaan, wordt sparen al wat moeilijker omdat er steeds meer geld wordt uitgegeven. Daarnaast toonde onderzoek naar 'Money Skills' (Stichting Weet Wat Je Besteedt, 2011) dat ongeveer 60% van de jongeren spaart, wat wel dichter aanleunt bij de Belgische cijfers. In Frankrijk

liggen deze cijfers veel hoger, in 2006 gaf 81 % aan te sparen, waarbij 50% van tijd tot tijd spaart en 31% regelmatig.

Er bestaat heel wat theorie en onderzoekgegevens rond sparen en spaargedrag bij volwassenen, maar bij jongeren is dit lange tijd een onderbelicht domein geweest. Meer recent onderzoek toont echter dat al van vrij jonge leeftijd, kinderen de waarde van sparen als bescherming inzien en dit ook als sociaal wenselijk beoordelen (Sonuga-Barke & Webley, 1993). Bij Brits onderzoek bij een vrij jonge groep tussen 12 en 16 jaar gaf een zeer grote groep aan dat ze geld spaarden, vooral dan in een spaarpot thuis (Furnham, 1999). De groep die regelmatig ongeveer de helft van hun zakgeld spaarden was aanzienlijk kleiner.

### *5.2.1. Waar geven de jongeren dan hun geld aan uit?*

Ongeveer 40% van de jongeren gebruikt hun zakgeld om voeding (snoep, snacks) te kopen. Daarnaast is bij de 16-17 jarigen 'uitgaan' een belangrijke kostenpost, evenals het kopen van kleding, belkrediet en sigaretten. 9% zegt het zakgeld te gebruiken om alcohol en cannabis te kopen. Dit laatste blijkt ook meer voor te komen in een-oudergezinnen (OIVO, 2011)

Nederlandse jongeren van 16-17 blijken vooral hun geld uit te geven aan uitgaan/leuke dingen doen en kleren, terwijl mobiele telefonie op de derde plaats komt. Wat uitgaan betreft is er geen verschil tussen jongens en meisjes, wat kleren en schoenen, mobiele telefonie en verzorgingsartikelen betreft wel. Meisjes geven hier meer aan uit dan jongens. Jongens besteden meer geld aan snoep, aan sport- en hobbyspullen en aan computerspellen (Claassen et al., 2008).

### **5.3. Enkele cijfers: Schulden, financiële problemen en risicogedrag bij jongeren**

We hebben geen weet van recent kwantitatief onderzoek in Vlaanderen waarin gepeild wordt naar problematische financiële uitkomsten, zoals de mate van schulden en leningen bij jongeren. Het OIVO voerde in 2011 wel een studie uit naar **deelname aan betalende kansspelen**, wat volgens een aantal auteurs (Claassen et al., 2008) zeker beschouwd kan worden als **risicovol gedrag** wat op termijn tot schulden kan leiden. Hoewel deelname aan kansspelen onder 18 jaar wettelijk verboden is, blijken toch ongeveer 15% van de jongeren dit te doen.

Jongens spelen meer om geld dan meisjes, leerlingen uit het BSO of KSO spelen meer dan leerlingen uit het ASO en leerlingen uit een meer bescheiden sociale groep spelen meer dan jongeren uit de middenklasse. Spelen voor geld blijkt ook samen te hangen met 'risicogedrag' op vlak van gezondheid, met name roken en gebruik van andere middelen. Het meest populair zijn krasbiljetten, loterijen, pokeren of kaarten voor geld. Sportweddingenschappen, vaardigheidsspelen om geld, bingo of lunaparken zijn minder populair. Online spelen gebeurt wel, maar niet zo vaak om geld, het gaat dan eerder om via een betalende sms deelnemen aan wedstrijden. Enigszins verontrustend is dat jongeren die krasbiljetten kopen (meest populair), dit gemiddeld 2 tot 3 keer per week doen. Gezien de prijs van krasloten varieert tussen 1€ en 10€, betekent dit dat het bedrag waarvoor men speelt tot 30€ euro per week kan bedragen. Gemiddeld zien we wel dat ongeveer 32€ per maand uitgegeven wordt aan kansspelen.

Eveneens door het OIVO (2010) werd al onderzoek verricht naar **online kopen**, wat potentieel ook als risicogedrag beschouwd kan worden (Claassen et al., 2008). Ongeveer 30% van de leerlingen uit de laatste jaren van het middelbaar koopt online. Kleding/schoenen en spelletjes zijn het meest populair om aan te kopen. De bankkaart is de meest gebruikte manier om online te betalen.

Een oudere en deels kwalitatieve studie uitgevoerd in België (L'observatoire du crédit et de l'endettement, 2001) gaf eveneens enige indicatie van de mate waarin jongeren **schulden** hebben. Ongeveer 16% (van de volledige groep waarin dus ook jongvolwassenen waren opgenomen) zegt een lening aangegaan te zijn bij ouders, familie of vrienden. Ongeveer 4% van de minderjarigen zegt over een kredietkaart te beschikken en 4% tussen 16-18 jaar kocht zaken op afbetaling. Als jongeren iets willen kopen dat ze niet kunnen betalen, zal slechts ongeveer 6% dit wel kopen, maar dit ligt aanzienlijk hoger (14.8%) bij jongeren uit gezinnen zonder werkende volwassenen. Deze studie vroeg ook naar het ervaren van financiële moeilijkheden (om een lening af te betalen of om een zichtrekening aan te zuiveren), maar hierop antwoordde slechts 3% van de jongeren tussen 16 en 18 jaar bevestigend. Van de totale groep jongeren en jongvolwassenen blijkt wel dat het ervaren van financiële moeilijkheden veel vaker voorkomt bij jongeren uit gezinnen zonder verdiener (16.5%) dan bij een- (8.8%) of twee-verdienders (4.4%), en dat het ervaren van moeilijkheden aanzienlijk toeneemt met de leeftijd.

Uit het Nederlandse NIBUD scholierenonderzoek van 2008-2009 bleek dat bijna twee derde van de scholieren wel eens **geld leent**, vooral dan van vrienden en ouders, en dat driekwart van hen niet negatief staat tegenover lenen (NIBUD, 2009). Er wordt ook onderscheid gemaakt tussen schulden hebben en leningen hebben, waarbij deze laatste als positiever worden beoordeeld. Iets minder dan de helft van de scholieren zegt dat ze soms of vaak geld te kort komen. Van deze groep doet uiteindelijk meer dan de helft niets, de rest gaat lenen bij ouders, familie of vrienden. Bijna 1 op 5 scholieren geeft aan dat ze het geld dat ze hebben, direct uitgeven.

In een niet-representatieve steekproef van ongeveer 1000 Nederlandse scholieren tussen 13 en 19 jaar bleken ongeveer 25% van de jongeren een of andere vorm van schulden te rapporteren (openstaande rekeningen, in het rood staan, iets gekocht op krediet, geld geleend bij anderen), en de gemiddelde schuld bedroeg ongeveer 40 Euro (maar dit is voor de volledige groep waarvan driekwart geen schulden heeft).

In een grootschalig onderzoek in Nederland bij ongeveer 4000 scholieren (Claassen et al., 2008) bleek financieel risicogedrag (mijn ouders vinden dat ik teveel geld uitgeef, vaak koop ik zomaar iets zonder dat ik erover heb nagedacht, en ik ga anders om met geld dan mijn ouders) voor te komen bij ongeveer 17% van de leerlingen uit de latere jaren van het middelbaar onderwijs. Leerlingen uit de latere jaren van het middelbaar kopen regelmatig wel eens wat op het internet te kopen, ongeveer 10% zegt 'vaak' schulden te hebben, en 10% speelt vaak om geld.

Een kwalitatief onderzoek bij 150 jongeren tussen 12-25 jaar in Nederland gaf aan sommige jongeren moeite hebben om niet al hun geld uit te geven, ook al omdat dat weinig consequenties heeft zolang in levensbehoeften voorzien wordt door vader of moeder. Er wordt ook wel geleend, al wordt dat vaak beschouwd als 'geld voorschieten', met de bedoeling dit meteen terug te betalen, en vaak gaat het maar om kleine bedragen. Van ouders wordt geleend als grote bedragen nodig zijn. In een Frans onderzoek naar de houding en gedrag tegenover geld bij jongeren tussen 15-20 jaar bleek dat 28% van de jongeren 'spelen om geld' spontaan als bron om een inkomen te verwerven zagen. Ongeveer een derde van de 17-jarige jongeren vindt het acceptabel om geld te lenen om minder goede maanden te overbruggen (40%), om dingen te kopen die je graag wil (32%) en ongeveer een vierde vindt dit kunnen om op vakantie te gaan (25%). Brits



onderzoek bij een vrij jonge groep gaf aan dat meer dan de helft van hen dit zei geld te lenen bij anderen (54.2%), maar dit bleek niet significant geassocieerd met leeftijd (Furnham, 1999). Amerikaans onderzoek bij middelbare scholieren gaf aan dat ongeveer 25% van de studenten 'schulden' had, en dat de grootte van de schuld gemiddeld ongeveer rond 700 dollar lag. Jongeren hadden in veel gevallen geld geleend voor een grote aankoop zoals een auto of motorfiets. Een Australische survey uitgevoerd bij ongeveer 600 middelbare scholieren (Vittles et al., 2008) gaf aan dat ongeveer 34% van de 16-jarigen en 42.5% van de 17-jarigen 'schulden' hadden, veelal bij familie (meestal ouders). Het geld werd vooral geleend om de aankoop van kleding en accessoires, mobiele telefoons, elektronica, CD's en DVD's en eten en drinken te bekostigen. Toch gaf ongeveer 13% van de 17-jarige meisjes ook aan dat er ook een betalingsachterstand was bij een externe bron (telefoonrekening, bank, onbetaalde boetes, ...). Van de jongeren met schulden lag de gemiddelde schuld voor 16-jarigen op ongeveer equivalent 260 €, en bij 17-jarigen op ongeveer 400€. Deze schulden representeren voor ongeveer 10% van de jongeren een bedrag dat hoger ligt dan hun maandelijkse 'inkomsten', en voor ongeveer 10% ligt de schuld lager dan hun wekelijkse 'inkomen'. Van de volledige groep 12 tot 17-jarigen gaf 60% aan ooit schulden gehad te hebben.

#### 5.4. Enkele cijfers : Samengevat

We zagen dat jongeren tussen 16-18 jaar in België vooral een inkomen lijken te halen uit zakgeld, en in mindere mate uit studentenjobs. Het al dan niet krijgen van zakgeld en de hoogte ervan is afhankelijk van een aantal verschillende factoren, waaronder onderwijstype. Iets minder dan de helft van de jongeren geeft dit zakgeld meteen weer uit, vooral aan uitgaan, kleding en belkrediet. Enkele studies wijzen erop dat bepaald risicogedrag zoals spelen om geld en kopen op het internet bij niet onaanzienlijke groepen jongeren voorkomen (spelen: 15%, online kopen: 30%). Er is weinig informatie inzake schulden bij jongeren in België, maar als we cijfers uit Nederland als referentiepunt nemen dan blijken jongeren een vrij positieve houding te hebben tegenover geld lenen, wat dan ook door een grote meerderheid van de jongeren gedaan wordt. Ook in andere buitenlandse

studies vinden we dat een kwart of meer van de jongeren geld leent, met soms niet onaanzienlijke schulden tot gevolg.

## 6. Factoren die samenhangen met potentieel risicovol gedrag of problematische financiële uitkomsten

### 6.1. Demografische en achtergrondkenmerken

#### 6.1.1. Gezinssituatie

Bepaalde factoren zoals de gezinssamenstelling, gezinstype, de opleiding en beroepssituatie ouders en dergelijke blijken samen te hangen met het ervaren van financiële problemen. Zo blijkt bijvoorbeeld uit het iets ouder onderzoek in België (L'observatoire du crédit et de l'endettement, 2001) dat jongeren uit gezinnen waar geen kostwinner is aanzienlijk vaker aangeven zelf financiële moeilijkheden te ervaren. Men kan veronderstellen dat deze huishoudens ook over een lager besteedbaar inkomen beschikken dan gezinnen waar tenminste één van de ouders werkt. Er is reeds eerder gesuggereerd dat jongeren uit een gezin met lage SES meer kans hebben om schulden of financiële moeilijkheden te hebben, omdat het gezin waar ze uitkomen minder financiële draagkracht heeft om eventuele tekorten op te vangen (Wang & Xiao, 2009). Jongeren uit gezinnen met een lager inkomen blijken ook meer kansspelen te spelen. De impact van enkele gezinsfactoren zoals het al dan niet samenwonen van de ouders, het inkomen van het gezin en opleidingsniveau van de ouders op het ervaren van financiële moeilijkheden bij universiteitsstudenten komt ook terug in Amerikaans onderzoek bij studenten (Berzin, De Marco, Shaw, Unick, & Hogan, 2006; Worthy et al., 2010). Opleiding van de ouders blijkt ook geassocieerd met meer financiële geletterdheid bij middelbare scholieren in de VS (Mandell, 2008).

Daarentegen werden bij scholieren van 16-17 jaar in Nederland weinig verschillen gevonden in financieel risicogedrag en potentiële problematische indicatoren tussen bijvoorbeeld twee- en eenouder gezinnen. In de VS voorspelde het inkomen van ouders *niet* significant schulden bij universiteitsstudenten (Wang & Xiao, 2009) en in een Australische studie bij scholieren (15-17 jaar) werd gevonden dat in huishoudens met een hoog inkomen, er procentueel meer jongeren met schulden waren dan in huishoudens met een laag tot middelmatig inkomen (Vittles et al., 2008).

Hoewel men dus in sommige gevallen ziet dat jongeren die afkomstig zijn uit gezinnen met beperkte middelen meer financiële moeilijkheden lijken te ervaren, blijkt deze relatie niet steeds eenduidig. Toch zijn er heel wat indicaties die wel in deze richting wijzen. In de vragenlijst worden daarom ook vragen opgenomen die peilen naar de arbeidssituatie van de ouder(s) en de gezinssituatie (eenouder versus tweeoudergezin) die inzicht kunnen geven in de financiële middelen waarover het gezin beschikt.

*H1: Op basis van de literatuur verwachten we dat de financiële middelen die in een gezin beschikbaar zijn samenhangen met het ervaren van financiële moeilijkheden. Gezien de niet eenduidige resultaten is het mogelijk dat 'gezinssituatie' de relatie tussen financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten modereert, m.a.w. dat vooral bij jongeren uit een gezin met minder financiële middelen het financieel risicogedrag sneller zal leiden tot financiële moeilijkheden; terwijl jongeren uit een gezin met veel financiële middelen hierdoor in zekere zin 'beschermd' worden.*

### **6.1.2. Leeftijd**

Als we de groep jongeren en jong-volwassenen tussen 12 en 25 jaar als geheel bekijken zien we algemeen dat een hogere leeftijd samengaat met het ervaren van meer financiële problemen of het stellen van meer frequent financieel risicogedrag. De bevinding dat oudere jongvolwassenen meer schulden hebben is natuurlijk makkelijk te verklaren door het feit dat deze nu eenmaal meer tijd hebben gehad om een bepaald schuldbedrag te accumuleren (Norvilitis et al., 2006). Daarnaast werd ook al de hypothese opgeworpen dat 1) men met ouder worden ook toleranter wordt tegenover schulden, en 2) dat jongeren meer optimistisch zijn over hun financiële toekomst dan ouderen. Dit effect blijft bewaard in studies waar leeftijd als slechts één van een hele reeks verklarende factoren opgenomen werd. In een studie bij universiteitsstudenten bleken oudere studenten significant meer financieel risicogedrag te vertonen dan jongere studenten (Worthy et al., 2010).

In de studies uitgevoerd in België en Nederland zien we vaak dat met toenemende leeftijd, jongeren de beschikking krijgen over meer geld (bijvoorbeeld meer zakgeld) maar dat er verhoudingsgewijs ook aanzienlijk meer

geld wordt uitgegeven en minder geld overblijft van de inkomsten. Omdat we hier beogen om zicht te krijgen op financieel risicogedrag van jongeren de leeftijdscategorie 16-18 jaar, vallen er relatief weinig leeftijdseffecten te verwachten.

### *6.1.3. Geslacht*

Mannen en vrouwen lijken te verschillen in hun financieel gedrag, maar in termen van financieel risicogedrag lijkt er weinig eenduidigheid te bestaan in de literatuur. Een aantal studies toont dat mannelijke scholieren (Claassen et al., 2008; S.M. Danes & Haberman, 2007) en mannelijke universiteitsstudenten (Markovich & DeVaney, 1997; Shim et al., 2009) meer (gepercipieerde) financiële kennis hebben dan vrouwelijke scholieren en studenten, maar deze verschillen blijken zich niet steeds te vertalen in verschillen in de frequentie van financieel risicogedrag. Al vanaf vrij jonge leeftijd (12 jaar), blijken jongens significant meer interesse te vertonen in financiële aangelegenheden dan meisjes (Furnham, 1999).

Meisjes vertonen enerzijds minder risicogedrag omdat ze budgetten opstellen en meer georganiseerd omgaan met hun geld (Hayhoe, Leach, Turner, Bruin, & Lawrence, 2000), terwijl meisjes zich tegelijk ook risicovoller gedragen door bv. meer uitgaven met kredietkaarten te doen (Angeletos, Laibson, Repetto, Tobacman, & Weinberg, 2001), meer impulsief te kopen (Lai, 2010); en meer financieel risicogedrag in het algemeen te vertonen (Worthy et al., 2010). Andere studies vinden dan weer geen verschil in bijvoorbeeld het hebben van schulden tussen mannelijke en vrouwelijke universiteitsstudenten (Wang & Xiao, 2009).

Amerikaanse middelbare school jongens sparen meer dan meisjes maar geven tegelijk ook meer uit, en jongens hebben meer schulden dan meisjes (S.M. Danes & Haberman, 2007). Ook uit het Nederlandse scholierenonderzoek (NIBUD, 2009) blijkt dat mannelijke scholieren meer geld lenen dan vrouwelijk scholieren en bovendien minder consciëntieus in het terugbetalen van geld dat ze geleend hebben.

Daarentegen werden geen significante verschillen getoond in de kans op schulden bij jongeren in Nederland (Claassen et al., 2008) en ook geen significant verschil tussen jongens en meisjes voor financieel risicogedrag (Claassen et al., 2008), met uitzondering van een significant verschil tussen jongens en meisjes

voor 'spelen voor geld' en 'kopen via het internet' wat beiden bij jongens beduidend frequenter voorkwam.

Samenvattend kunnen we hier dus stellen dat jongens over het algemeen meer interesse vertonen in financiële aangelegenheden, maar dat zij tegelijk sommige vormen van risicovol gedrag meer zullen gaan vertonen, wat zich echter niet steeds lijkt te uiten in verschillen tussen jongens en meisjes in termen van problematische uitkomsten. In welke mate dit toe te schrijven is aan het feit dat dit risicovol gedrag op deze leeftijd nog niet zal leiden tot ernstige financiële consequenties of dat het ontbreken van verschillen in problematische uitkomsten tussen jongens en meisjes toe te schrijven valt aan het feit dat beide groepen risicogedrag vertonen maar in diverse vormen kan op dit moment niet gezegd worden.

*H2: We verwachten dat jongens beter zullen scoren op financiële kennis dan meisjes, en dat er geslachtsverschillen zullen zijn voor verschillende vormen van financieel risicogedrag.*

#### **6.1.4. Opleidingsniveau**

Volgens sommige auteurs kan men verwachten dat lager opgeleiden een grotere kans hebben op onvoldoende financieel inzicht (Antonides, 2007). Uit de cijfers van basisregistratie van het Vlaams Centrum schuldbemiddeling (2009) blijkt dat lager geschoolden (maximaal diploma lager secundair onderwijs) oververtegenwoordigd zijn in de schuldhulpverlening in vergelijking met de totale populatie. Daarnaast vormen vooral mensen die een BSO diploma een risicogroep. De ervaringen van mensen uit CAW en OCMW's wijzen er bovendien op dat onder hun cliënten er een oververtegenwoordiging lijkt te zijn van jongeren die vroegtijdig de school verlaten. Er zijn ons echter geen gegevens bekend voor Vlaanderen waarbij verschillen in risicogedrag of problematische financiële uitkomsten tussen verschillende onderwijstypes reeds worden waargenomen bij schoolgaande jongeren zelf. De enige uitzondering hierop is de bevinding dat jongeren uit het BSO en het KSO vaker deel aan betalende kansspelen dan jongeren uit het ASO.

In Nederland zijn er wel een aantal cijfergegevens beschikbaar, maar gezien de verschillende onderwijssystemen zijn deze zeker niet rechtstreeks te

generaliseren. Ter verduidelijking: vwo (voorbereidend wetenschappelijk onderwijs) is vergelijkbaar met ASO en bereidt voor op universitaire studies, Havo (Hoger algemeen voortgezet onderwijs) heeft niet echt een equivalent in Vlaanderen maar bereidt jongeren voor op een opleiding in het hoger beroepsonderwijs buiten de universiteit en vmbo (voorbereidend middelbaar beroepsonderwijs) is dan eerder vergelijkbaar met BSO in Vlaanderen.

Jongeren uit de hogere klassen van het vwo sparen iets meer dan jongeren uit het Havo 4 en 5 die dan weer meer sparen dan jongeren in de bovenbouw vmbo (Nibud, 2005). Ditzelfde onderzoek vond echter geen grote verschillen tussen onderwijstype in al dan niet geld lenen, hoewel het geleende bedrag wel hoger lijkt te liggen in de bovenbouw vmbo dan havo of vwo. Ook in het scholierenonderzoek van 2008 kwam naar voren dat leerlingen in het vwo-havo vaker een kleiner bedrag lenen dan vmbo leerlingen. De bovenbouw vmbo leerlingen komen ook vaker geld tekort, en krijgen vaker geld van hun ouders als er een tekort is. Jongeren met een laag en gemiddeld opleidingsniveau kopen ook meer op afbetaling dan jongeren met een hoog opleidingsniveau (Nibud 2008)

Daarentegen werd in ander Nederlands onderzoek getoond dat vwo-havo leerlingen hun geld eerder uitgeven en meer lenen dan mbo leerlingen. Voor kopen via internet, spelen om geld en het hebben van schulden werden echter geen verschillen gevonden tussen leerlingen van mbo en vwo-havo. Uit het Nederlandse onderzoek rond schulden bij jongeren (Terpstra & Thielen, 2008) bleek geen associatie tussen de gevolgde onderwijsvorm en het hebben van schulden.

Een zeer recent Nederlands onderzoek naar 'money skills' (uitgevoerd in opdracht van de Stichting 'Weet wat je besteedt', zie <http://www.nibud.nl/over-het-nibud/actueel/nieuws/artikel/wwjb-veel-jongeren-kunnen-niet-met-geld-omgaan.html>) peilde naar de competenties van jongeren om met geld om te gaan, gebruik maken van de door het NIBUD geformuleerde competenties. Uit dit onderzoek, uitgevoerd bij 1166 jongeren bleek er geen betekenisvol verschil tussen jongeren volgens opleidingsniveau.

Samenvattend lijkt het dus dat indien er een relatie bestaat tussen het stellen van risicogedrag en problematische financiële uitkomsten, deze eerder in de richting zou wijzen van meer problemen bij jongeren uit beroepssecundaire onderwijstypes.

*H3: Op basis van de niet-eenvormige resultaten in de buurlanden verwachten we dat opleidingsniveau gerelateerd zal zijn aan het stellen van financieel risicogedrag en het ervaren van financiële moeilijkheden, maar dat deze relatie waarschijnlijk via andere processen verloopt en het hier geen rechtstreeks verband betreft (bv. samenhang met gezinssituatie, minder financiële kennis, ...). Wat betreft de richting van het verband voorspellen we dat jongeren uit het beroep secundair onderwijs eerder kans zouden maken op financieel risicogedrag en financiële moeilijkheden.*

#### **6.1.5. Culturele achtergrond /etniciteit/ meerderheid-minderheidsgroep**

Ook hier hebben we geen weet van bestaand onderzoek in Vlaanderen of België. Daarom moeten we ook hier kijken naar internationale bevindingen, waarbij de minderheidsgroepen echter vaak groepen met andere etnische achtergronden omvat dan wat in Vlaanderen het geval zou zijn.

Uit het onderzoek naar jongeren met schulden in Zuid-Holland Noord (van Heijst & Verhagen, 2009) bleken groepen jongeren van verschillende etnische achtergronden niet significant van elkaar te verschillen. In Amerikaans onderzoek bij universiteitsstudenten werd de hypothese naar voor geschoven dat etnische minderheidsgroepen vaak minder goed op de hoogte zijn van de diverse mogelijkheden om financiële tegemoetkomingen zoals studiefinanciering te bekomen, en daardoor dus vaak minder beroep doen op deze mogelijkheden, en daardoor op termijn vaak grotere schulden opbouwen. Er lijkt echter gemengde evidentie te zijn voor deze hypothese. Enerzijds wordt wel geconstateerd dat studenten van 'african-american' etniciteit meer schulden hadden en hogere mate van financiële problemen ervoeren dan hun blanke medestudenten (Lyons, 2004; Munro & Hirt, 1998) maar anderzijds bleek in een andere studie dat de etniciteit van studenten (blank vs. anders) niet gerelateerd was aan grotere gepercipieerde financiële kennis of het daarmee geassocieerde hebben van schulden (Shim et al., 2009). Onderzoek van Worthy en collega's (Worthy et al., 2010) toonde ook dat etniciteit (blank/african-american/ander) geen predictieve waarde had voor het voorspellen van problematisch financieel gedrag. In meer beschrijvend onderzoek werd wel een associatie gevonden tussen achtergrond en financiële geletterdheid,



waarbij blanke scholieren gemiddeld de hoogste score behaalden, gevolgd door Asian-Americans, en African Americans (Mandell, 2008).

Het is vrij moeilijk om deze resultaten te extrapoleren naar huidige situatie in Vlaanderen en België. In het buitenland zien we gemengde evidentie voor de hypothese dat jongeren van een andere etniciteit dan de meerderheidsgroep minder financiële kennis zouden bezitten en meer problematische uitkomsten zouden ervaren.

*H4: We voorspellen dat, indien er verschillen zouden terug te vinden zijn in financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten, deze vaker zouden voorkomen bij jongeren die zich identificeren met een minderheidsgroep dan met een meerderheidsgroep. We verwachten ook dat dit verband dan toe te schrijven zal zijn aan de samenhang van groepslidmaatschap met een aantal andere factoren die bepalend zijn voor financieel gedrag, zoals o.a. gezinssituatie.*

#### **6.1.6. Samengevat**

Het aflijnen van bepaalde risicogroepen op basis van demografische karakteristieken is niet heel erg eenduidig. Toch zijn er enkele trends op te merken. Jongeren die afkomstig zijn uit gezinnen met beperkte middelen (eenoudergezinnen, gezinnen zonder werkende ouders, ..) lijken vaker financiële moeilijkheden te ervaren. Jongens vertonen enerzijds meer interesse in financiële zaken maar vertonen tegelijk vaker specifieke vormen van risicovol gedrag. Hoewel er voor België weinig directe gegevens beschikbaar zijn, lijkt het er op dat toch eerder jongeren uit het beroepsonderwijs een risicogroep vormen voor het stellen van risicovol financieel gedrag. Ook voor etniciteit zien we in het buitenland wisselende evidentie, waarbij in een aantal studies toch blijkt dat behoren tot bepaalde minderheidsgroepen een risicofactor kan vormen. Omdat we hier focussen op financieel risicogedrag van jongeren in een zeer nauwe leeftijdscategorie vallen er relatief weinig leeftijdseffecten te verwachten.

## 6.2. Financiële kennis, attitudes, vaardigheden en competenties

### 6.2.1. Definities

Financiële attitudes, kennis, vaardigheden en competenties worden zowel in literatuur en surveys bij volwassenen, bij adolescenten en bij jong-volwassenen naar voor geschoven als belangrijke beïnvloedende factoren. Het idee dat men door financiële educatie en meer specifiek het bijbrengen van financiële kennis en vaardigheden de financiële zelfredzaamheid van mensen kan vergroten steunt op de assumptie dat deze factoren van grote mate bepalend zijn voor financieel gedrag en financiële problemen.

Financiële **attitudes** worden vrij breed opgevat en kunnen verwijzen naar attitudes tegenover schulden en sparen (Lea et al., 1995), de algemene houding die iemand aanneemt tegenover geld ((Roberts & Jones, 2001) voor een overzicht van 'money attitudes' schalen) maar verwijst soms ook naar de centraliteit van materiële bezittingen voor zichzelf en het belang van consumenten (bv. materialisme, (Richins & Dawson, 1992).

Financiële **kennis, vaardigheden en competenties** worden in de onderzoeksliteratuur niet steeds duidelijk onderscheiden, en de terminologie lijkt soms eerder afhankelijk te zijn van lokale conventies. Zo wordt de term 'financial capabilities' vooral gebruikt wordt in het Verenigd Koninkrijk en Ierland, terwijl de term 'financial literacy' eerder gangbaar is de Verenigde Staten. Beide constructen lijken zowel kennis als vaardigheden te omvatten, zij het in verschillende mate.

'**Financial literacy (financiële geletterdheid)** is een concept dat vaak iets minder breed wordt ingevuld en vooral verwijst naar het begrijpen van bepaalde economische en financiële concepten en kennis van financiële mogelijkheden en instrumenten (Hoelzl & Kapteyn, 2011), hoewel ook hier een eenduidige definitie ontbreekt. Zo heeft men al in 2006 in de VS een campagne gelanceerd om 'financial literacy' te verbeteren (National Strategy for Financial Literacy), terwijl pas in 2009 de bijhorende definitie voor financial literacy geformuleerd werd (Remund, 2010). In een recente literatuurstudie naar de conceptuele en operationele definitie van 'financial literacy' worden vijf categorieën onderscheiden: 1) kennis van financiële begrippen, 2) de vaardigheid om over financiële zaken te communiceren, 3) goed het eigen geld kunnen beheren, 4)

gepaste financiële beslissingen kunnen nemen en 5) zelfvertrouwen om vooruit te plannen in functie van toekomstige financiële behoeften. De meest voorkomende component die door de meeste definities gedeeld wordt is 'kennis' (Remund, 2010).

Sommige auteurs hanteren ook andere termen om vergelijkbare constructen te benoemen, zoals empowerment, of economische geletterdheid.

*"The ability to read, analyze, manage, and communicate about the personal financial conditions that affect material well-being. It includes the ability to discern financial choices, discuss money and financial issues without (or despite) discomfort, plan for the future, and respond competently to life events that affect everyday financial decisions, including events in the general economy." (Vitt et al., 2000), p. xii).*

Financiële geletterdheid kunnen we volgens Nederlandse onderzoekers opvatten als een combinatie van financiële vaardigheden en financiële *motivatie of houding*, welke op hun beurt financieel gedrag zullen gaan bepalen. Financiële geletterdheid van jongeren wordt gezien als een protectieve factor, zodanig dat wanneer geletterdheid groeit, de kans op problematisch financieel gedrag zal dalen (van Heijst & Verhagen, 2009).

Op basis van een literatuurstudie waarin weinig eenduidigheid of consensus werd vastgesteld, stelt Remund (2010) de volgende definitie voor:

*"Financial literacy is a measure of the degree to which one understands key financial concepts and possesses the ability and confidence to manage personal finances through appropriate, short-term decision-making and sound, long-range financial planning, while mindful of life events and changing economic conditions."*

**Financial capability**' is een breder begrip dat oa. door Kempson, Collard, en Moore (E. Kempson, Collard, & Moore, 2005) uitgesplitst wordt naar drie samenhangende delen: a) financiële kennis en begrip, b) financiële vaardigheden en competenties, c) financiële verantwoordelijkheid, attitudes en zelfvertrouwen. Ter illustratie: bij jongeren wordt financial capability door de National Foundation for Educational Research in het Verenigd Koninkrijk (NFER, 2010) gedefinieerd als

*"Financially capable people are able to make informed financial decisions. They are numerate and can budget and manage money*

*effectively. They understand how to manage credit and debt. They are able to assess needs for insurance and protection. They can assess the different risks and returns involved in different saving and investment options. They have an understanding of the wider ethical, social, political and environmental dimensions of finances."*

Sommige auteurs benoemen het geheel van financiële kennis, begrip en vaardigheden ook als **financieel inzicht** (Antonides, 2007). Het Schotse adviesorgaan voor curriculumontwikkeling in het onderwijs (Council, 1999) stelt dat "all young people should have opportunities to acquire a broadly-based financial capability, defined here in terms of understanding, competence, responsibility and enterprise". Het begrip 'capability' is een belangrijk, overstijgend begrip waaraan de verschillende onderdelen van de Schotse financiële educatie ondergeschikt zijn. Financial capability verwijst dan zowel naar kennis<sup>16</sup>, vaardigheden of competenties<sup>17</sup>, verantwoordelijk handelen<sup>18</sup> en ondernemingszin<sup>19</sup>.

Aansluitend hierbij vermelden we ook de 'financiële competenties' die door het NIBUD (2008) geformuleerd werden voor kinderen en jongeren, met daaraan gekoppelde leerdoelen. Het NIBUD ziet competenties als 'vaardigheden'. De leerdoelen en competenties voor verschillende leeftijdscategorieën gaan steeds over de volgende onderwerpen: 'Leren keuzes maken', 'Reclame de baas blijven', 'Geldzaken op orde hebben', 'Zelf geld verdienen', 'Sparen', 'Lenen', 'Verzekeren' en 'Bankzaken regelen'. Competenties en leerdoelen zijn leeftijdsafhankelijk (van 6 tot 23 jaar) en volgens het NIBUD vereist om goed met geld om te kunnen gaan. De leerdoelen en competenties voor de oudere leeftijden zijn een uitbreiding en/of een verdieping van de leerdoelen die voor de jongere leeftijden gelden. In Tabel 2 worden de verschillende competenties voor de groep 16-18 jarigen weergegeven.

---

<sup>16</sup> "having knowledge and understanding of the nature of money, and insight into its functions and uses"

<sup>17</sup> "being able to apply knowledge and understanding of financial matters across a range of contexts"

<sup>18</sup> "a caring and responsible disposition with regard to the use of resources"

<sup>19</sup> "being able to deploy resources in an imaginative and confident manner"

Tabel 2: NIBUD leerdoelen voor de leeftijdscategorie 16-18 jaar.

Leren keuzes maken	De jongeren geven niet meer geld uit dan ze hebben.
	De jongeren voldoen aan hun verplichte uitgaven.
Reclame de baas blijven	De jongeren maken onderscheid tussen hun eigen wensen en wensen die hun door reclame, commercie of onder sociale druk zijn ingegeven.
Geldzaken op orde hebben	De jongeren zijn in staat al hun geldzaken zelfstandig te beheren
	De jongeren houden bij hun keuzes rekening met de bijkomende kosten van een aankoop
	De jongeren vergelijken prijzen voordat ze een aankoop doen en letten daarbij zowel op prijs als kwaliteit.
	De jongeren hebben hun administratie op orde en betalen rekeningen op tijd
	De jongeren bewaren belangrijke papieren overzichtelijk
	De jongeren hebben een overzicht van hun inkomsten en uitgaven.
Zelf geld verdienen	De jongeren controleren of ze minimaal het minimumjeugdloon krijgen als ze werken.
	De jongeren die werken, weten wanneer ze mogen werken en welk werk ze mogen doen.
	De jongeren vragen belasting terug als zij hebben gewerkt.
Sparen	De jongeren houden bij hun huidige uitgaven rekening met toekomstige uitgaven.
Lenen	De jongeren die rood staan, weten wat dat betekent en welke rente ze betalen over de roodstand.
	De jongeren nemen de alternatieven voor lenen mee in hun overweging, voordat ze gaan lenen.
	De jongeren zijn op de hoogte van de rente, het bedrag aan aflossing en de aflosperiode voordat zij gaan lenen.
	De jongeren sluiten alleen een lening af als dit past binnen hun toekomstige budget.
	De jongeren beoordelen de verschillende kredietvormen aan de hand van hun eigen situatie.
Verzekeren	De jongeren sluiten een bepaalde verzekering af als de situatie daar om vraagt.

Bankzaken regelen	De jongeren beheren hun eigen bankzaken.
	De jongeren doen overboekingen via het internetbankieren
	Via het internetbankieren houden ze hun transacties bij en doen ze, indien nodig, automatisch overboekingen

### *6.2.2. Operationalisatie en relatie met risicogedrag en problematische uitkomsten*

Bij volwassenen werden eerder al verschillende indelingen en taxonomieën ontwikkeld om attitudes tegenover geld in kaart te brengen (zie bv. (Wernimont & Fitzpatrick, 1972) en er werden diverse vragenlijsten ontwikkeld om attitudes tegenover geld te meten (Furnham, 1984; Tang, 1992; Yamauchi & Templer, 1982). De psychometrische eigenschappen van deze schalen, zoals betrouwbaarheid en validiteit, bleken echter niet steeds voldoende (Roberts & Jones, 2001) en verschillende auteurs stellen verschillende dimensies voorop. Er zijn wel een aantal gemeenschappelijke dimensies in verschillende schalen terug te vinden: zo zien we dat geld beschouwen als een instrument om macht uit te oefenen ("money as power"), attitudes tegenover budgetteren of sparen ("retaining"), angst m.b.t. geld of het ontbreken ervan en het obsessief omgaan met geld terugkomt in verschillende schalen.

Daarnaast zijn er specifiek attitudes tegenover schulden, die als een belangrijke predictor worden beschouwd van het hebben van schulden bij volwassenen (Kidwell & Turrissi, 2004; Lea, Webley, & Levine, 1993; Livingstone & Lunt, 1992). Bij jongeren vonden Nelissen, van de Ven & Stapel (2011)<sup>20</sup> dat positieve attitudes tegenover schulden samenhangen met het hebben van hogere schulden bij jongeren. Een positieve attitude tegenover sparen ('spaarbehoefte') is geassocieerd met een lagere kans op financiële problemen bij volwassenen (NIBUD, 2012).

Attitudes tegenover geld zijn significant geassocieerd met compulsief kopen in een sample van universiteitsstudenten (Roberts & Jones, 2001) en bij een

---

<sup>20</sup> Deze onderzoeksresultaten zijn met enige voorzichtigheid te interpreteren aangezien het artikel in 2012 op de lijst werd geplaatst van 'frauduleuze artikels' bij het onderzoek naar de publicaties van D. Stapel door de commissie Levelt (<https://www.commissielevelt.nl/levelt-committee/fraud-determined/>)

steekproef van 16 tot 20 jarige studenten vond Lai (2010) eveneens dat adolescenten met positieve attitudes tegenover krediet en geld als machtsmiddel meer impulsieve aankopen rapporteren.

*H5: We verwachten dat attitudes tegenover sparen, schulden en geld rechtstreeks zullen samenhangen met het stellen van bepaalde vormen van financieel risicogedrag (vooral gedrag dat rechtstreeks betrekking heeft op een specifieke attitude).*

Er bestaan ook nogal wat verschillen in de manier waarop **financial literacy** en **financial capability** geoperationaliseerd wordt tussen verschillende landen.

Een aantal van de 'financial literacy'-surveys focussen erg op zeer concrete en vaak rekenkundige invullingen van financiële geletterdheid ('objectieve metingen'), waarbij praktische vraagstukken moeten worden opgelost en kennis van financiële producten wordt bevraagd. Zo wordt bijvoorbeeld in de Verenigde Staten elke 5-jaar een survey georganiseerd die peilt naar 'financial literacy' van scholieren in het middelbaar (en recent ook hoger onderwijs) door middel van een testbatterij van een reeks 'vraagstukken' rond vier thema's. Hieruit bleek dat de financiële kennis van scholieren er de afgelopen jaren alleen nog maar op achteruitgegaan is (Mandell, 2008). De Test of Economic Literacy wordt in de VS als genormeerde en gestandaardiseerde test gebruikt om financiële kennis bij de laatstejaarsstudenten van het middelbaar onderwijs te meten en bestaat uit 40 multiple choice vragen. Bij jongeren zijn de scores voor financiële geletterdheid beter bij jongeren die ervaring opdeden met het omgaan met geld (zoals zakgeld krijgen, een spaarrekening hebben) en waarbij de ouders thuis met de jongere over geld praatten (Gier, Verschoor, Frijns, & Lehnert, 2007).

Ook het algemeen beeld van financiële geletterdheid bij volwassenen is niet echt rooskleurig te noemen, met grote groepen mensen die vaak weinig financieel geletterd zijn in verschillende landen. Daarenboven blijken specifieke groepen (bv. laagopgeleiden, vrouwen en minderheden) vaak aanzienlijk minder te scoren (Lusardi & Mitchell, 2007). Bij volwassenen werd financiële kennis (gemeten aan de hand van kennisvragen m.b.t. specifieke financiële praktijken) reeds duidelijk gelinkt met financieel gedrag op het vlak van omgaan met geld, omgaan met krediet, sparen, en investeren. Bovendien bleek specifieke kennis geassocieerd met specifiek gedrag, waarbij bijvoorbeeld een betere kennis over

sparen geassocieerd was met meer sparen (Hilgert et al., 2003). Norvilitis et al. (2006) vonden dat financiële kennis (gemeten met de 'vraagstukken' uit de Jump\$start survey) één van de sterkste predictoren was van schulden bij universiteitsstudenten. Daarnaast waren ook attitudes tegenover bezittingen en schulden belangrijke predictoren van schulden.

Een belangrijke kanttekening bij het meten van financiële kennis of geletterdheid door middel van vraagstukken is echter dat deze eigenlijk een dimensie van algemene intelligentie lijkt aan te boren. Zo zijn de scores op de Jump\$start test bijzonder sterk gecorreleerd met de scores van toelatingsexamens van Amerikaanse universiteiten (SAT of ACT), wat suggereert dat het hier niet specifiek gaat om het oplossen van financiële problemen, maar dat algemeen probleemoplossende vaardigheden gemeten worden. Ook bij volwassenen werd eerder al een sterke relatie gevonden tussen cognitieve mogelijkheden (intelligentie) en financial literacy (Fogarty & MacCarthy, 2006; Noon & Fogarty, 2007).

Daarnaast is volgens ons een ander belangrijk element van financiële kennis het correcte inzicht in de kostprijs van diverse goederen en diensten, en een realistische visie op inkomensbronnen. Zo bleek uit een bevraging van Go magazine in België in 2011 dat meer dan de helft van de studenten verwacht om bij aanvang van zijn of haar carrière meer dan 1500 Euro te verdienen, en bijna de helft verwacht daarenboven extralegale voordelen zoals maaltijdchecks of hospitalisatieverzekering. (Go Magazine, 2011). In Nederland bleken de verwachtingen nog hoger te liggen: 95% van de jongeren verwacht er meer dan 1500 Euro netto te verdienen. Franse jongeren hebben realistische inschattingen over leefkosten (vooral van diverse grote uitgavenposten) (public, 2006), maar zullen waarschijnlijk in de meerderheid van de gevallen niet over de budgetten beschikken die ze vooropstellen.

*H6: We verwachten dat financiële kennis sterk positief geassocieerd zal zijn met financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten.*

Financial capability' wordt vaak gemeten aan de hand van zelfbeschrijvende (en dus subjectieve) statements die peilen naar zowel attitudes en gedrag, en lijken dus meer in te gaan op de 'vaardigheden'. Voorbeelden van dit soort surveys werden al op grote schaal georganiseerd in Australië, het Verenigd Koninkrijk, en Japan. Sommige surveys, zoals deze die door de Financial



Services Authority (A. Atkinson, McKay, Kempson, & Collard, 2006) in het Verenigd Koninkrijk worden georganiseerd nemen ook een 'kennistest' mee op.

Belangrijk om hier op te merken is, is dat De Meza, Irlenbusch, & Reyniers (2008) van oordeel zijn dat variaties in financiële capability meer gerelateerd zijn aan psychologische factoren, eerder dan aan verschillen in hoeveel informatie of kennis waarover iemand beschikt. Zo zouden bijvoorbeeld allerlei vertekeningen maken dat zelfs wanneer iemand over voldoende kennis beschikt, deze toch niet steeds financieel vaardig zal zijn. Voorbeelden van dit soort biases zouden bv. mental accounting, status quo bias, procrastinatie, en loss aversion kunnen zijn.

Dit laatste aspect is ook belangrijk wanneer we kijken naar educatie en preventieprogramma's. Heel wat financiële educatieprogramma's die focussen op het verbeteren van kennis inzake financiële aangelegenheden zijn namelijk opgezet vanuit het perspectief dat financiële geletterdheid een belangrijke factor is voor het voorkomen van financiële moeilijkheden. Wanneer financiële vaardigheden als breed construct als belangrijke factor gezien wordt is het echter nodig dat educatieprogramma's en preventie initiatieven niet focussen louter op het bijbrengen van kennis, maar dat ze rekening houden bij bijkomende factoren en processen die van belang zullen blijken om financieel gedrag te voorspellen (de Meza et al., 2008).

Een voorbeeld van een brede operationalisatie van financiële vaardigheden bij jongeren voor het Nederlandse taalgebied vinden we terug bij de 'money skills' van de stichting 'Weet wat je besteedt' (terug te vinden op de website : <http://www.edgie.nl/User/LogOn?ReturnUrl=%2fTest%2fCompetence>). Deze vragenlijst meet de verschillende door het Nibud geformuleerde competenties. De eerste resultaten tonen dat de groep tussen 16-18 jaar de grootste moeite heeft om met geld om te gaan en het minst 'competent' is. De grootste verschillen in vaardigheid om met geld om te gaan, doen zich voor bij het op orde houden van geldzaken, het overzicht houden op en plannen van geldzaken en kennis van de rechten en plichten van werk en inkomen. Deze vaardigheden bleken echter niet erg verschillend te zijn volgens opleidingsniveau of geslacht.

Een belangrijke bedenking hierbij is dat financiële vaardigheden of capabilities in veel gevallen zeer sterk lijken op wat in andere studies naar voor geschoven wordt als financieel risicogedrag, vooral op het vlak van de inhoud van de vaardigheden waarnaar gepeild wordt, bijvoorbeeld het organiseren van

geldzaken en het ondoordacht geld uitgeven. Het verschil zit dan meestal in de formulering van de vragen: daar waar vaardigheden eerder peilen naar de 'mogelijkheid' of 'hoe goed ben je om ...' zien we dat vragen naar risicogedrag dan eerder peilen naar frequentie waarmee een bepaald gedrag voorkomt.

*H7: Als we erin slagen om financiële vaardigheden en financieel risicogedrag als afzonderlijke constructen te bevragen, verwachten we een sterk positieve relatie tussen financiële vaardigheden en het stellen van financieel risicogedrag. We verwachten een sterk positieve relatie tussen financiële vaardigheden en het ervaren van financiële moeilijkheden.*

### **6.2.3. Naar meer eenvormigheid**

Gezien de gebrekkige consensus die er lijkt te bestaan voor de meting van financiële attitudes, kennis en vaardigheden stelde Kempson (H. Kempson, 2009) op basis van een vergelijking van diverse internationale onderzoeken een referentiekader voor om financiële geletterdheid of financiële vaardigheden bij volwassenen te meten. Zij identificeerde een aantal domeinen die in de meerderheid van de geïdentificeerde internationale surveys aan bod komen, namelijk 'dagdagelijks omgaan met geld' (money management), 'financieel plannen' (financial planning), 'passende financiële producten kiezen' (choosing appropriate products) en financiële kennis (financial knowledge and understanding). Op basis van 5 criteria werden uit 'goede' bestaande vragenlijsten voor financiële geletterdheid/capability per domein een set 'kern'vragen geselecteerd, om zo te komen tot een hanteerbare reeks van 25 vragen.

Een aantal landen werkt momenteel met het OESO (OECD) samen om is een internationaal bruikbare vragenlijst om 'Financial Literacy/capability' te meten bij volwassenen uit te testen (Atkinson & Messy, 2012). Deze vragenlijst bestaat uit kennisvragen<sup>21</sup>, vragen naar gedrag<sup>22</sup> en vragen naar attitudes<sup>23</sup>. De

---

<sup>21</sup> 8 items met verschillende antwoordvormen: DIVISION: Imagine that five brothers are given a gift of \$1000. If the brothers have to share the money equally how much does each one get? [Open response: \$200]; TIME VALUE OF MONEY: Now imagine that the brothers have to wait for one year to get their share of the X. In one year's time will they be able to buy: Multiple choice: a) More, b) the same amount, or c) less than they could buy today. (2 other responses which were considered to be correct: it depends on inflation, it depends on the types of things they want to buy); INTEREST PAID ON A

eerste bevindingen (Atkinson & Messy, 2012) wijzen op een tekort aan financiële kennis bij een aanzienlijk deel van de bevolking van de diverse deelnemende landen (Albanië, Armenië, Tsjechië, Estland, Duitsland, Hongarije, Ierland, Maleisië, Noorwegen, Peru, Polen, Zuid-Afrika, VK). Daarnaast bleek ook dat het financieel gedrag voor verbetering vatbaar was, en dat financiële attitudes zeer variabel waren. Als bedenking willen we graag wel meegeven dat de attitude-items vooral verwijzen naar attitudes tegenover sparen en het geprefereerde tijdsperspectief (lange vs. korte termijn), eerder dan naar financiële attitudes in het algemeen.

Voor jongeren zijn er echter slechts een beperkt aantal beschikbare vragenlijsten, en een internationaal vergelijkingsinstrument ontbreekt. Daarom werd er recent ervoor geopteerd om in de PISA 2013 metingen (internationale 'test' van wiskunde, taal en wetenskennis en vaardigheden bij 15-jarigen) ook een maat voor financiële geletterdheid bij jongeren op te nemen. Hierbij zullen niet enkel het cognitieve begrip van financiële aangelegenheden en financiële attitudes meegenomen worden, maar ook de uitgaven en spaargedrag van jongeren. Helaas zijn hier op dit moment niet meer gegevens rond

---

LOAN: You lend X to a friend one evening and he gives you X back the next day. How much interest has he paid on this loan? [Open response: 0]; CALCULATION OF INTEREST PLUS PRINCIPLE: Suppose you put \$100 into a savings account with a guaranteed interest rate of 2% per year. You don't make any further payments into this account and you don't withdraw any money. How much would be in the account at the end of the first year, once the interest payment is made? [Open response: \$102]; COMPOUND INTEREST: and how much would be in the account at the end of five years? Would it be: a) More than \$110 b) Exactly \$110 c) Less than \$110 d) Or is it impossible to tell from the information given; RISK AND RETURN: An investment with a high return is likely to be high risk [True/False]; DEFINITION OF INFLATION: High inflation means that the cost of living is increasing rapidly [True/False]; DIVERSIFICATION: It is usually possible to reduce the risk of investing in the stock market by buying a wide range of stocks and shares[True/False]

<sup>22</sup> Before I buy something I carefully consider whether I can afford it, I pay my bills on time, I keep a close personal watch on my financial affairs, I set long term financial goals and strive to achieve them; also 4 derived variables indicating 'borrowing to make ends meet', 'choosing products', 'active saving' and 'responsible and has a household budget'.

<sup>23</sup> I find it more satisfying to spend money than to save it for the long term, I tend to live for today and let tomorrow take care of itself, Money is there to be spent, I am prepared to risk some of my own money when saving or making an investment

voorhanden, de eerste data zullen volgens de laatste berichten pas beschikbaar zijn in november 2013.

#### *6.2.4. Samengevat*

Financiële **attitudes** kunnen verwijzen naar attitudes tegenover schulden en sparen, de algemene houding die iemand aanneemt tegenover geld of de centraliteit van materiële bezittingen voor zichzelf en het belang van consumenten. Financiële **kennis** verwijst naar het begrijpen van bepaalde economische en financiële concepten en kennis van financiële mogelijkheden en instrumenten, en vormt het kernelement van wat vaak benoemd wordt als 'financial literacy'. Financiële **vaardigheden en competenties** maken deel uit (al dan niet samen met kennis) van het vaak gebruikte begrip 'financial capability' en verwijst o.a. naar vaardigheden om overzicht te houden op geldzaken, bewust aan te kopen, de eigen administratie te regelen, te sparen, lenen en omgaan met verleidingen.

Er zijn zeer diverse operationalisaties beschikbaar om financiële kennis en vaardigheden te meten. In het onderzoek zoals we hier voorstellen zullen we zeer elementaire financiële 'kennis' van jongeren meten aan de hand van de vragen uit de pilootstudie van het OESO, alsook de meer subjectieve 'vaardigheden'. Hierbij dient wel opgemerkt dat een aantal van deze vaardigheden of competenties in bijvoorbeeld de 'money skills' eerder geformuleerd worden als financieel (risico)gedrag. Daarnaast worden zowel attitudes tegenover geld, materiele bezittingen en lenen/schulden bevraagd als mogelijke predictoren van financieel risicogedrag bij jongeren. Een factor die minder duidelijk naar voor komt in het bestaande onderzoek maar volgens ons wel relevant is op het vlak van financiële kennis en die gelinkt kan zijn met risicogedrag is de inschatting van jongeren over hun toekomstig loon en hun kennis over de levensduurte en kostprijs van diverse goederen en diensten.

#### **6.3. Cognitieve biases of vertekeningen**

Bij financieel gedrag is het belangrijk om zich te realiseren dat mensen vaak niet-rationeel beslissen en handelen, en dat er een aantal cognitieve vertekeningen of biases kunnen optreden. Volgens een rapport van de Meza, Irlenbusch, & Reyniers (de Meza et al., 2008) liggen psychologische factoren en

biases aan de basis van waargenomen verschillen in financiële competentie (A. Atkinson et al., 2006), eerder dan een verschil in opleiding of training. Meer specifiek concluderen de auteurs op basis van een overzicht van gedragseconomische literatuur dat opleiding en educatie slechts een zeer kleine impact lijken te hebben op financieel gedrag, en dat een groot deel van de variabiliteit dus toe te schrijven moet zijn aan andere factoren. Deze auteurs identificeren zelf procrastinatie (van 'lastige' financiële beslissingen), wat gelinkt wordt aan een lage delay of gratification en time discounting, verlies-aversie, mental accounting, status-quo bias, optimisme of self-serving bias en andere, meer algemene psychologische vertekeningen. De auteurs stellen een reeks aanbevelingen voor die focussen op tegengestelde overwegingen, accountability, mensen training in het hanteren van regels, training in representaties, en groepsbeslissingen.

Hieronder bespreken we kort enkele van de cognitieve biases en in welke mate deze reeds gerelateerd werden aan financieel gedrag, al dan niet bij jongeren. Daarnaast zijn cognitieve biases ook geassocieerd met bepaalde vormen van risicogedrag, zoals bv. spelen om geld (illusie van controle).

### *6.3.1. Planning fallacy*

De planning fallacy verwijst naar een gebrekkige inschatting vooraf van bepaalde zaken. Het bekendste voorbeeld is dat mensen onderschatten hoeveel tijd het zal kosten om dingen af te werken (Daniel Kahneman & Amos Tversky, 1979); voor een overzicht zie (Buehler, Peetz, & Griffin, 2010)). Deze zelfvoorspellingsbias kan uitgebreid worden naar 'voorspellingen' op financieel vlak, en wordt dan vaak de 'budget fallacy' genoemd. Zo denken mensen dat ze minder geld zullen uitgeven dan ze effectief zullen doen of dan ze de afgelopen week hadden uitgegeven. Daarnaast blijkt deze bias af te hangen van de mate waarin mensen willen sparen: vooral diegenen die hun uitgaven willen beperken of willen sparen blijken hun toekomstige uitgaven te onderschatten (Peetz & Buehler, 2009).

Deze bias is echter moeilijk in een cross-sectioneel survey-onderzoek te bevragen, omdat de essentie van deze vertekening net is dat de inschatting die mensen vooraf maken niet overeenkomt met de realiteit wanneer men deze na de

feiten gaat bekijken. Dit vereist dan ook meerdere meetmomenten, wat in de gegeven context niet mogelijk is.

### *6.3.2. Verliesaversie, het endowment effect en sunk cost fallacy*

Verliesaversie (gelinkt aan prospect theory) verwijst naar het psychologische fenomeen dat mensen liever verliezen vermijden dan winst maken (D. Kahneman & A. Tversky, 1979) en hun gedrag vaak anders zal zijn in situaties waar er 'winst' gemaakt kan worden dan in situaties waar men kan 'verliezen'. Barberis en Thaler (2003) concluderen dat mensen in een verliessituatie bereid zijn meer risico te nemen dan in een winstsituatie. Dit zou betekenen dat er bijvoorbeeld heel andere processen kunnen afspelen wanneer we kijken naar situaties van schulden en leningen (verlies), waarbij mensen veel risicovoller gedrag gaan vertonen in vergelijking met bijvoorbeeld een context van sparen (winst), waar men voorzichtiger tewerk gaat.

Deze verliesaversie zou mede verantwoordelijk zijn voor zowel het **endowment effect**, wat refereert aan de bevinding dat mensen een grotere waarde toeschrijven aan zaken die ze bezitten dan aan zaken die ze niet bezitten, en het **sunk-cost fallacy** fenomeen, waarbij de kosten van investeringen die al gemaakt werden verdere acties zullen beïnvloeden, zelfs als het objectief gezien beter zou zijn om de ingeslagen weg te verlaten. Deze laatste werd reeds gerelateerd aan spelen om geld, omdat mensen het geld dat ze reeds kwijtraakten laten meetellen in hun beslissing om nog meer geld uit te geven "om het geld terug te winnen", zelfs wanneer de aard van een gokspel inhoudt dat dit onafhankelijke gebeurtenissen zijn (Griffiths & Wood, 2001).

Hoewel dit interessante processen zijn, vinden we voorlopig relatief weinig evidentie die deze vertekeningen direct linkt aan financieel risicogedrag in de brede zin van het woord, en daarom opteren we ervoor deze niet te bevragen in het kwantitatieve onderzoek.

### *6.3.3. Mental accounting*

Mental accounting (Thaler, 1985) verwijst naar de manier waarop mensen bepaalde financiële zaken kaderen en toewijzen aan specifieke categorieën. Mental accounting houdt een overtreding in van het economische principe van

verwisselbaarheid (R. H. Thaler, 1999), omdat bijvoorbeeld geld dat aan een categorie toegewezen is ('sparen') niet gebruikt kan worden voor een andere categorie. Langs de andere kant wordt mental accounting ook wel gezien als een manier om controle uit te oefenen om uitgaven te beheersen (Prelec & Loewenstein, 1998). Het gebruik van dit soort mental accounting is geassocieerd met een aantal biases, omdat niet elk geld als gelijkwaardig gezien wordt. Vaak wordt geld ook gesplitst volgens winst- en verliessituaties. Zo zullen mensen bijvoorbeeld het geld dat bedoeld is om te sparen (winst) niet aanspreken als ze geld tekort hebben, maar in het rood gaan op hun zichtrekening (verlies), wat extra kosten met zich meebrengt. Daarnaast blijkt uit onderzoek dat mensen anders omgaan met cash geld en kredietkaarten, met gewoon inkomen en bonussen, met geld dat verdiend wordt met werken of dat cadeau gegeven wordt etc. Het strikt hanteren van dit soort mentale rekeningen kan dus ook contraproductief werken omdat het 'irrationeel' omgaan met geld in de hand werkt. Tegelijk kan men ook argumenteren dat mental accounting als controletechniek aangewend kan worden om budget toe te wijzen aan verschillende uitgavenposten en de uitgaven binnen elke post onder controle te houden. Als dusdanig zou het dan een hulpmiddel kunnen zijn voor gezinnen met beperkte inkomens (Antonides, de Groot, & van Raaij, 2008).

Nederlandse huishoudens die gemakkelijk rondkomen doen minder aan mental accounting dan huishoudens die minder gemakkelijk rondkomen (Antonides et al., 2008). Een mogelijke verklaring voor deze bevinding kan ook zijn dat er in deze laatste een grotere noodzaak is om dit soort strategieën te hanteren omdat men minder goed rondkomt en niet dat men minder goed rondkomt omdat men meer aan mental accounting doet. In het NIBUD onderzoek van 2012 (NIBUD, 2012) bleek er geen verschil in het hanteren van mental accounting strategieën tussen gezinnen met en zonder betalingsachterstanden, maar uit het scholierenonderzoek van 2008 blijkt wel dat jongeren die aan mental accounting doen er financieel beter voorstaan en beter overzicht hebben over inkomsten en uitgaven (NIBUD, 2009, 2011).

*H8: We verwachten dat het bijhouden van 'mentale rekeningen' positief geassocieerd zal zijn met minder financieel risicogedrag en minder financiële moeilijkheden.*

#### *6.3.4. Optimistische vertekening of self-serving bias*

De self-serving bias verwijst naar een overdreven positief beeld van het zelf in vergelijking met anderen, waarbij men zichzelf in allerlei opzichten als beter dan gemiddeld inschat. Deze vertekening zorgt er o.a. voor dat men inschat dat de kans op negatieve gebeurtenissen voor zichzelf kleiner is dan bij anderen (vandaar dat dit soms ook aangeduid wordt als 'optimistische bias').

De mate waarin mensen gevoelig zijn voor deze vertekening wordt dan ook gemeten door te vragen naar de kans die zijzelf maken op een bepaalde gebeurtenis en de kans die anderen maken op deze gebeurtenis, en het verschil hiertussen te bekijken (Covey & Davies, 2004; Weinstein & Klein, 1996). Uit onderzoek blijkt dat deze vertekening ervoor zorgt dat studenten inschatten dat ze makkelijker een lening kunnen terugbetalen dan hun leeftijdsgenoten (Seaward & Kemp, 2000). Het is plausibel dat jongeren met een sterkere neiging tot het hanteren van deze optimistische vertekening sneller risicovol gedrag zullen vertonen omdat ze menen dat dit voor hen positief zal uitdraaien. Deze optimistische vertekening kan ook blijken uit de beperkte kennis die adolescenten lijken te hebben van realistische starterslonen en de levensduurte. Tenslotte kan deze optimistische bias ook blijken uit de discrepantie tussen de accuraatheid van de eigen financiële kennis gemeten aan de hand van 'objectieve' maten (financial literacy) en de subjectieve inschatting van de eigen financiële capaciteiten.

*H9: We verwachten dat de mate van optimistische vertekening positief gerelateerd zal zijn aan financieel probleemgedrag en financiële moeilijkheden.*

#### *6.3.5. Samengevat*

Naast de cognitieve kennis over financiële zaken zouden ook een aantal biases aan de basis liggen van waargenomen verschillen in financieel risicogedrag. Zo zouden het bijhouden van mentale 'potjes', een overdreven optimistische kijk op de eigen financiële vaardigheden of toekomst en het niet goed kunnen plannen van toekomstige uitgaven gelinkt zijn aan financieel gedrag.



## 7. Individuele verschillen

Naast cognitieve kennis, competenties en achtergrondkenmerken kunnen ook diverse individuele verschillen of persoonskenmerken bijdragen aan de mate waarin jongeren geneigd zijn om financieel risicogedrag te stellen. Hier worden achtereenvolgens brede persoonlijkheid, impulsiviteit en sensation seeking, individuele verschillen in tijdsperspectief en de mogelijkheid beloningen uit te stellen, locus of control, zelfwaardering, risicoaversie en risicobereidheid, statusmotieven en materialisme.

### 7.1. Persoonlijkheid

Met persoonlijkheid verwijzen we hier naar globale persoonlijkheid, waarvan bijvoorbeeld het Big Five model (McCrae & Costa, 1987) de belangrijkste exponent vormt. Volgens dit model zijn er vijf vrij onafhankelijke dimensies in volwassen persoonlijkheden te onderscheiden, namelijk emotionele stabiliteit/Neuroticisme (N), Introversie/Extraversie (E), Geslotenheid/Openheid (O), Onaangenaamheid/Aangenaamheid (A) en onzorgvuldigheid/Zorgvuldigheid (C). Bij volwassenen werd al getoond dat emotionele stabiliteit (N), introversie (E) en 'zorgvuldigheid' (C) geassocieerd zijn met sparen (Brandstatter, 1996), terwijl ander onderzoek enkel een relatie toonde tussen emotionele stabiliteit en introversie voor leengedrag (Webley & Nyhus, 2001).

De relatie tussen brede persoonlijkheidstrekken wordt meestal verondersteld niet direct te zijn maar loopt via allerlei attitudes en andere processen. Introversie zou sparen bevorderen en extraversie zou eerder leiden tot meer problematische uitgaven en mogelijke schulden vanuit de sociale vergelijkingstheorie - extraverten zullen zich vaker gaan vergelijken en meten met andere mensen in hun omgeving door bepaalde zichtbare uitgaven te doen, en deze omgeving is veel uitgebreider dan deze van introverten. Emotionele stabiliteit omvat ook een zeker mate van zelfcontrole en beheersing, waarbij bepaalde plannen om bijvoorbeeld minder geld uit te geven of te sparen makkelijker gevolgd kunnen worden dan wanneer meer eerder aan de neurotische kant van het spectrum valt. Voor zorgvuldigheid gaat men ervan uit dat dit onder andere samenhangt met minder schulden omdat mensen met een hoge mate van

zorgvuldigheid meer zicht houden op hun uitgaven en bijgevolg minder voor verrassingen komen te staan. Mensen die ooit milde of zware schulden hadden scoren inderdaad lager op de dimensie 'zorgvuldigheid' dan mensen die nooit schulden hadden (Webley & Nyhus, 2001). Zorgvuldigheid lijkt in deze wel een centrale rol te spelen wat niet zo verwonderlijk is aangezien de trek ook aspecten omvat die te maken hebben met zelfcontrole.

## 7.2. Sensation seeking, impulsiviteit en zelfcontrole

**Sensation seeking** verwijst naar het zoeken naar gevarieerde, complexe en intense sensaties en ervaringen, en de bereidheid om fysieke, sociale, legale en functionele risico's te nemen om deze ervaringen te kunnen beleven (Zuckerman, 1979). Sensation seeking is gerelateerd aan impulsiviteit, wat algemeen als een breder concept gezien wordt. Allerlei vormen van roekeloos of risicovol gedrag worden consistent geassocieerd met sensation seeking (Bradley & Wildman, 2002). Sensation seeking ligt bij adolescenten als groep globaal vrij hoog ten gevolge van neurologische maturatieprocessen, en vormt dan ook een 'normaal' onderdeel van de ontwikkeling. Bij volwassenen vallen echter ook verschillen in sensation seeking waar te nemen, wat erop wijst dat er ook een belangrijke individuele verschilcomponent aanwezig is. Deze individuele verschillen in sensation seeking worden doorgaans gemeten aan de hand van de Zuckerman Sensation Seeking Scale, die een algemene score op sensation seeking geeft op basis van vier dimensies: het zoeken naar spanning en avontuur (thrill and adventure seeking), het zoeken naar ervaringen (experience seeking), ongeremdheid (disinhibition) en vatbaarheid voor verveling (boredom-susceptibility) (Zuckerman, Eysenck, & Eysenck, 1978); Brief Sensation Seeking Scale, BSSS, (Hoyle, Stephenson, Palmgreen, Lorch, & Donohew, 2002), pp. 402-406).

Uit onderzoek blijkt dat risicovol financieel gedrag samengaan met risicovol seksueel gedrag en rijden onder invloed, wat waarschijnlijk verklaard kan worden door de gedeelde basis in sensation seeking (Adams & Moore, 2007; Nelson, Leibenluft, McClure, & Pine, 2005). Bij volwassenen zien we bij mensen met hoge sensation seeking scores meer geneigdheid om financiële risico's te nemen (Wong & Carducci, 1991). Gokken, een typisch 'sensation seeking' risicogedrag dat bovendien directe financiële implicaties heeft, is ook

geassocieerd met hogere schulden met kredietkaarten (Miller, 2001). Bij universiteitsstudenten bleek sensation seeking significant geassocieerd met problematisch financieel gedrag, terwijl andere risicovolle gedragingen zoals binge drinken geen bijkomende predictieve waarde hadden (wellicht omdat de gedeelde variantie verklaard wordt door sensation seeking, hoewel pathologisch gokgedrag wel nog bijkomend een significante impact had) (Worthy et al., 2010).

**Impulsiviteit** is een vrij brede term die verwijst naar een falende zelfcontrole bij het nemen van beslissingen. **Zelfcontrole** wordt vaak gezien als het succesvol tussenkomen 'van bovenuit' in de (meestal ongewenste) natuurlijke impulsieve neigingen (Dewitte, 2013). In de meeste theorieën van zelfcontrole wordt de mogelijkheid om het gedrag te controleren en impulsen te onderdrukken gezien als een uitputbare bron, die bij gebruik op raakt, of wordt zelfcontrole gezien als iets wat cognitieve verwerkingscapaciteit vergt. Zo blijken mensen die al veel natuurlijke impulsen moesten onderdrukken meer financiële risico's te nemen (Bruyneel, Dewitte, Franses, & Dekimpe, 2009) en zijn mensen die cognitief al belast zijn niet in staat om financieel voordeel op langere termijn te verkiezen boven een kleinere beloning die meteen gegeven wordt (Hinson, Jameson, & Whitney, 2003). Er is al vaak getoond dat impulsproblemen mee aan de basis liggen van financiële moeilijkheden zoals het hebben van schulden. Mensen met een gebrekkige zelfcontrole hebben vaak hogere schulden (Livingstone & Lunt, 1991, 1992; Lunt & Livingstone, 1991; Norvilitis et al., 2006; Oguinn & Faber, 1989), terwijl mensen met sterkere zelfcontrole meer sparen (Angeletos et al., 2001; Romal & Kaplan, 1995) en minder impulsief uitgeven (Strayhorn, 2002). Langs de andere kant zijn er ook studies waarin geen associatie getoond werd tussen impulsiviteit en schulden (Norvilitis et al., 2003; Wang & Xiao, 2009) maar deze laatsten vonden wel relatie met compulsief kopen, een gerelateerd construct).

Er bestaan diverse manieren om impulsiviteit of een lage zelfcontrole te meten. In een aantal studies worden "executive function" taken gebruikt (go-no go taken, stop-start taken, Stroop taak, Iowa Gambling taak), maar dit soort taken is niet op te nemen in grootschalig survey-onderzoek. Daarnaast bestaan er ook een zeer groot aantal zelfbeschrijvende vragenlijsten die zelfcontrole of impulsiviteit meten. Een van de oudste en meest gebruikte schalen is de Barratt Impulsivity Scale (Patton, Stanford, & Barratt, 1995), die aan de hand van 30 items

zes eerste-orde factoren (aandacht, motorisch, zelf-controle, cognitieve complexiteit, volharding en cognitieve instabiliteit) en drie tweede orde factoren (aandacht, motoriek en gebrek aan planning) meet.

In een poging om zicht te krijgen op de achterliggende dimensies van zelfcontrole en impulsiviteit toonden Whiteside en Lynam (2001) op basis van een aantal vragenlijsten die zelfcontrole meten dat er vier onderliggende factoren terug te vinden zijn, namelijk "urgentie", of moeite hebben om sterke impulsen te weerstaan; onvoldoende nadenken voor handelen, weinig volharding en sensation seeking. Deze factoren werden ook in volgende studies teruggevonden (Miller, Flory, Lynam, & Leukefeld, 2003; Whiteside, Lynam, Miller, & Reynolds, 2005).

In de huidige literatuur wordt impulsiviteit ook vaak geoperationaliseerd in termen van behavioral activation (Carver & White, 1994) of Sensitivity to Rewards. Behavioral activation system (BAS) en behavioral inhibition System (BIS) verwijzen naar gevoeligheid voor respectievelijk 'beloningen' en 'straffen' en vooral de gevoeligheid voor beloningen (behavioral activation) (en in sommige gevallen lage behavioral inhibition) wordt geassocieerd met allerlei risicogedrag. Gevoeligheid voor beloningen (behavioral activation) en 'straffen' (behavioral inhibition) zijn geassocieerd met de ernst van spelen om geld bij universiteitsstudenten via een indirecte link via negatief affect (J. Atkinson, Sharp, Schmitz, & Yaroslavsky, 2012). Helaas is er ons geen verder onderzoek bekend waarin behavioral inhibition of behavioral activation gerelateerd wordt aan financieel gedrag bij jongeren. Desondanks lijkt het plausibel dat jongeren die een grotere gevoeligheid vertonen voor 'beloningen' (kan in de vorm van geld, macht, aanzien en status, directe bevrediging van een behoefte, ...) en die minder gevoelig zijn voor de mogelijk negatieve gevolgen van bepaalde beslissingen eerder geneigd zullen zijn om gedrag te vertonen dat leidt tot problematische uitkomsten.

De mogelijkheid om impulsen te controleren is enerzijds vrij stabiel over tijd en wordt gevormd tijdens de kindertijd, o.a. door modellering van ouderlijk gedrag (Mischel, Shoda, & Rodriguez, 1989). Daarnaast wordt het aanleren en doorgeven van zelfcontrole-mogelijkheden van ouders op kinderen ook als verklaringsmechanisme vooropgesteld om intergenerationale transmissie van

sociale status (bv. armoede) te duiden, hoewel hiervoor tot nu toe weinig evidentie gevonden werd.

Interessant is ook dat het trainen van zelfcontrole gedurende meerdere maanden, een gunstig effect bleek te hebben op de capaciteit van mensen om hun gedrag op gerelateerde en ongerelateerde terreinen beter te reguleren. Zo toonde Oaten en Cheng (2006a, 2006b) dat het volgen van een bewegings- en fitness of academisch studeer programma effecten had op zowel gerelateerde zelfregulatie (gezonder eten, meer studeren) maar ook op ongerelateerde vlakken waarbij zelfcontrole vereist is, zoals teveel geld uitgeven of impulsief geld uitgeven. Het gebruiken van implementatie-intenties (wat gezien wordt als een strategie om verlangens te reguleren in situaties waarin zelfcontrole van belang is om verlokkingen het hoofd te bieden, zie (Dewitte, 2013), is al succesvol toegepast om sparen te stimuleren (Loibl, Grinstein-Weiss, Zhan, & Bird, 2010). Als er dus getoond wordt dat impulsiviteit of gebrekkige zelfcontrole aan de basis ligt van financiële moeilijkheden, biedt dat veelbelovende perspectieven vanuit educatief oogpunt.

*H10: We verwachten een sterke relatie tussen indicatoren die wijzen op een gebrekkige zelfcontrole of impulsiviteit en het stellen van financieel risicogedrag en het ervaren van financiële moeilijkheden.*

### 7.3. Delay of gratification, delay discounting en toekomst oriëntatie

Ondoordacht geld uitgeven, geld lenen en schulden maken houdt in veel gevallen het afwegen van positieve gevolgen in de huidige situatie tegenover mogelijke negatieve gevolgen op langere termijn in. Dit soort afwegingen lijken ook beïnvloed te worden door de toekomstoriëntatie van mensen of de mate waarin zij positieve zaken kunnen uitstellen (Knutson & Samanez-Larkin, 2012). Sommige auteurs (Trope & Fishbach, 2000; Wertenbroch, 1998) zien het opgeven van voordelen op korte termijn ten gunste van voordelen op lange termijn dan ook als een vorm van zelfcontrole.

Gedurende de adolescentie zorgen neurologische ontwikkelingen voor een toename in sensation-seeking en bijhorend risicogedrag terwijl tegelijk de hersenen nog niet voldoende matuur zouden zijn om deze impulsen te controleren. **Delay of gratification**, of de mogelijkheid om beloningen uit te

stellen, is echter een manier om zelfcontrole uit te oefenen zowel bij jongere als oudere adolescenten waargenomen kan worden, en dus onafhankelijk lijkt te zijn van deze maturatieprocessen, maar deel ook verklaard kan worden door individuele verschillen op het vlak van impulscontrole (Romer, 2010). Conceptueel is Delay of gratification onafhankelijk van sensation seeking of andere impulsieve tendensen (Reynolds, Ortengren, Richards, & de Wit, 2006; Reynolds, Penfold, & Patak, 2008; Whiteside & Lynam, 2001). Jongeren met hogere sensation seeking, die waarschijnlijk ook meer ervaring opdeden met risicogedrag zoals roken, druggebruik ed. vertonen echter een sterkere delay of gratification, waarschijnlijk omdat zij door ervaring geleerd hadden dat dit risicogedrag negatieve lange-termijn gevolgen heeft (Romer, 2010). Om delay of gratification te meten laat men meestal mensen een keuze maken tussen een kleinere beloning die meteen volgt, versus een iets grotere beloning die uitgesteld is. Dit soort gedragsmeting is niet echt mogelijk in het kwantitatief onderzoek.

**Delay discounting** (soms ook aangeduid met de term 'time preference') verwijst naar het fenomeen dat de waarde van bepaalde gewenste uitkomsten afneemt naarmate er meer tijd nodig is om deze uitkomsten te bereiken. De mate waarin voor mensen deze waarde met de tijd afneemt is individueel bepaald- voor sommige mensen (met een 'hoge tijdspreferentie') zijn vooral gefocust op de waarde in het heden, terwijl voor andere mensen (met lage tijdspreferentie) de waarde van beloningen niet sterk afneemt en zij dus meer gefocust zullen zijn op de toekomst. Het lijkt plausibel dat voor mensen met hoge tijdspreferentie die gefocust zijn op het heden, veel noden direct ingevuld dienen te worden. Om niet toe te geven aan verleidingen van het moment zullen deze mensen dan ook meer zelfcontrole technieken moeten inroepen dan mensen met een lage tijdspreferentie. Delay discounting kan gemeten worden aan de hand van fictieve scenario's (Reynolds et al., 2006).

Een sterk gerelateerd construct is 'future orientation' of **toekomstoriëntatie**, wat refereert naar het begaan zijn met de toekomst en het tijdsperspectief waarin men denkt en plant. Een grotere tijdshorizon is geassocieerd met meer sparen (Warneryd, 1989) en volwassenen met aanzienlijke schulden blijken doorgaans minder toekomstgeïntereerd te zijn dan mensen met minder schulden of zonder schulden (Lea et al., 1995; Webley & Nyhus, 2001). Individuen die

gebiased zijn naar het heden hebben vaker schulden en hogere schulden (Meier & Sprenger, 2010).

*H11: De mogelijkheid om directe beloningen uit te stellen ten voordele van toekomstige positieve uitkomsten zal negatief geassocieerd zijn met financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten.*

#### 7.4. Locus of control

Locus of control verwijst naar de mate waarin iemand de oorzaken van wat hem overkomt bij zichzelf (interne loc) of juist buiten zichzelf (externe loc) zoekt. Er is enige onduidelijkheid in welke mate locus of control bijdraagt aan het hebben van schulden. Norvilitis et al. (2003) vonden geen relatie bij universiteitsstudenten, en Lea et al. (1995) al evenmin bij volwassenen, maar dit wordt tegengesproken door de bevindingen van Livingstone en Lunt (Livingstone & Lunt, 1992) die vonden dat mensen met sterke interne locus of control weinig schulden hadden, terwijl mensen met een sterke externe locus of control minder 'gezond' financieel gedrag vertonen (Perry & Morris, 2005).

*H12: In zoverre er een relatie bestaat tussen individuele verschillen in locus of control en financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten, verwachten we dat een externe locus of control geassocieerd is met meer financieel risicogedrag en een interne locus of control geassocieerd is met betere financiële uitkomsten*

#### 7.5. Zelfwaardering

De relatie tussen het hebben van financiële problemen of probleemgedrag en zelfwaardering is evenmin duidelijk, vooral omdat de aard van het meeste gevoerd onderzoek (surveys en cross-sectioneel) niet toelaat causaliteit vast te stellen. Bij studenten blijkt er een associatie te bestaan tussen zelfwaardering en financiële problemen, maar het is niet duidelijk of deze relatie bestaat omdat financiële problemen leiden tot een laag zelfbeeld, of een laag zelfbeeld tot financiële problemen (of beiden) (Lange & Byrd, 1998). Meer pathologische financieel gedrag zoals compulsief kopen wordt meestal wel verondersteld deels mee veroorzaakt te worden door een negatief zelfbeeld, waarbij het overvloedig geld uitgeven een poging is om dit zelfbeeld te herstellen (Oguinn & Faber, 1989;

Roberts, 1998). Nederlandse onderzoekers (Nelissen et al., 2011) vonden dat self-esteem (in aanwezigheid van andere predictoren) niet significant geassocieerd was met de grootte van schulden bij jongeren, maar deze bevinding is enigszins omstreden.

*H13: We verwachten dat een relatief lager zelfvertrouwen bij jongeren geassocieerd zal zijn met financieel risicogedrag, vooral daar waar het gaat over koopgedrag. We verwachten wel dat deze relatie vooral zichtbaar zal zijn wanneer we geen rekening houden met andere factoren, en dat de relatie mogelijk zal verdwijnen wanneer we diverse andere antecedenten in rekening brengen.*

### 7.6. Risicoaversie en Risicobereidheid

Geld lenen, dingen op afbetaling kopen, je geld online toevertrouwen aan een webwinkel,... houdt een confrontatie in met onzekere zaken (kan ik het geld kunnen terugbetalen in een onzekere toekomst, zal ik de dingen die ik online betaal wel effectief ontvangen,...) en kan dus ook verwacht worden om deels bepaald te zijn door risicobereidheid of risicoaversie. Hiermee worden individuele verschillen in attitudes tegenover risiconemen en omgaan met onzekere uitkomsten bedoeld. Mensen verschillen in de mate waarin zij bereid zijn een onzekere uitkomst te accepteren. **Risicoattitudes** zijn gelinkt aan risicogedrag bij scholieren inzake alcoholconsumptie zoals bingedrinken (Hampson, Severson, Burns, Slovic, & Fisher, 2001). Daarnaast is een globale risicoattitude (dus niet enkel m.b.t. risico's op financieel vlak) een goede voorspeller van de mate van schulden bij studenten, zelfs indien rekening gehouden werd met demografische factoren, brede persoonlijkheid en toekomst oriëntatie (Daly, Delaney, & McManus, 2010)

Attitudes tegenover risiconemen kunnen enerzijds gemeten worden aan de hand van attitude-items, en anderzijds door mensen in meer experimentele context een beslissingen te laten nemen waaraan daadwerkelijke financiële gevolgen gekoppeld zijn. Dit laatste is moeilijker toe te passen in kwantitatief survey-onderzoek. Dohmen en collega's (Dohmen et al., 2011) vonden dat een algemeen risico-attitude-item ("Hoe bereid ben je, in het algemeen, om risico's te



nemen") een goede voorspeller was van risicovol gedrag (aandelen bezitten, roken, ...) bij volwassenen.

*H14: We verwachten dat een positieve attitude tegenover het nemen van risico's positief geassocieerd zal zijn met het stellen van financieel risicogedrag en uiteindelijke nadelige financiële uitkomsten.*

### 7.7. Sociale vergelijkingsmotieven, statusbehoeften en materialisme

Consumptie is niet enkel afhankelijk van persoonlijke preferenties maar ook van een zekere mate van vergelijking met de sociale vergelijking, en daarom kan de neiging tot vergelijking ook leiden tot 'excessieve' consumptie. Duesenberry (1949) stelde al voor dat mensen consumeren volgens wat gebruikelijk is in hun referentiegroep, en dat indien men minder verdient dan zijn referentiegroep (of indien men als referentiegroep een groep met hogere socio-economische status neemt) dat men geneigd zal zijn tot overconsumptie. Meer recent werd inderdaad zien we dat de consumptienorm steeds toeneemt (Frank, 1999) wat geassocieerd is met het maken van schulden (Nelissen et al., 2011).

Er bestaan individuele verschillen in de mate waarin mensen geneigd zijn zichzelf te vergelijken met anderen (**social comparison orientation**, (Gibbons & Buunk, 1999). Bovendien zijn adolescenten als groep geneigd meer aan sociale vergelijking te doen en bovendien erg gevoelig zijn voor de uitkomsten van sociale vergelijking (Cummins, 2005). Uit onderzoek van Nelissen et al. (2011) bleek echter geen significante associatie tussen social comparison orientation en de grootte van schulden bij scholieren.

Sociale vergelijkingsmotieven zijn ook gelinkt aan **statusmotieven**, hierin worden traditioneel drie soorten onderscheiden (Nelissen & Meijers, 2011): mensen kopen om hun status te verhogen, om hun status te behouden of om hun status te herstellen, wat vooral zou voorkomen bij mensen die sociaal negatief geëvalueerd worden. Nelissen en collega's (Nelissen et al., 2011) vonden dat status-herstel motieven een significante predictor was voor de grootte van schulden bij adolescenten, en vooral dan voor jongeren die weinig andere manieren hebben om deze status te herstellen (slechte schoolresultaten, minder fysiek aantrekkelijk).

Materialisme wordt soms gezien als een specifieke houding tegenover geld en bezittingen, maar is tegelijk ook gerelateerd aan sociale vergelijking en statusmotieven. Materialisme verwijst naar “the importance a consumer attaches to worldly possessions” (Belk, 1985), p. 265) en betekent volgens Richins & Dawson (1992) dat mensen met sterke materialistische waarden een centrale rol toeschrijven aan bezittingen en het verwerven van deze bezittingen, bezittingen zien als een manier om gelukkig te zijn en dat zij hun eigen en andermans succes afmeten aan de hand van wat men bezit. Omdat materialistische mensen zoveel waarde hechten aan bezittingen (in termen van de status die dit uitstraalt) en omdat zij geneigd zijn zich te vergelijken met groepen die het beter hebben dan zijzelf (upwards social comparison) kan je een relatie verwachten met problematische uitkomsten zoals schulden (Richins & Dawson, 1992). Watson (Watson, 1998) vond dat volwassenen met een hoog niveau van materialisme meer positieve attitudes hadden tegenover geld uitgeven (‘spending tendency’, (Heslin & Frey, 1996) en meer positieve attitudes hadden tegenover geld lenen. Voor dit laatste waren de verschillen vooral duidelijk met betrekking tot het lenen voor niet-essentiële zaken, zoals luxeproducten, reizen, juwelen, .... Daarnaast lijken sterk materialistische volwassenen vaker schulden hadden (waarbij hypotheek niet meetelde als schuld). Tenslotte ook belangrijk te vermelden dat er geen verschillen gevonden werden in scores op de materialisme-schaal volgens geslacht, leeftijd, inkomen of opleiding (Watson, 1998). Desondanks stellen sommige auteurs wel dat adolescenten in het algemeen een vrij ‘materialistisch’ segment vormen vanwege de onzekerheid over de eigen identiteit (H. Dittmar & Pepper, 1994).

Materialisme bij jongeren tussen 9 en 14 jaar is geassocieerd met minder spaargedrag, meer shoppen, verhoogde aandacht voor advertenties en nieuwe producten en grotere impact op het aankoopgedrag van hun ouders (Goldberg, Gorn, Peracchio, & Bamossy, 2003). Materialisme bij universiteitsstudenten is *niet* geassocieerd met financiële kennis, maar wel met het gevoel weinig autonomie te ervaren en het gevoel zelf niet financiële competent te zijn (D. Stone, Bryant, & Wier, 2008). Daaruit concludeerden deze auteurs dat financiële educatie materialisme kan verminderen door het wijzigen van financiële attitudes.

*H15: Materialisme (attitude tegenover het belang van bezittingen) bij adolescenten zal positief geassocieerd zijn met het stellen van financieel risicogedrag.*

### **7.8. Samengevat**

In een aantal studies werd al evidentie getoond voor de rol van diverse individuele verschillen. De impact van brede persoonlijkheidstrekken zoals deze in het Big Five model van persoonlijkheid worden gespecificeerd lijken niet sterk direct gerelateerd aan financieel gedrag of financiële problemen. Impulsiviteit, weinig zelf-controle en sensation seeking zijn erg gelijkende persoonskenmerken die in een groot aantal studies al gelinkt werden met financieel risicogedrag of financieel nadelige uitkomsten. Ook individuele verschillen in tijdspreferentie (delay of gratification, delay discounting of toekomst oriëntatie), in de houding tegenover risico's en in materialistische attitudes zijn geassocieerd met verschillende financiële uitkomsten. De rol van zelfwaardering en de mate waarin iemand zichzelf verantwoordelijk ziet voor de gebeurtenissen in zijn leven is minder duidelijk gelinkt aan financieel gedrag.

## **8. Contextfactoren**

### **8.1. Co-morbiditeit met andere problemen**

Als eerste belangrijke bedenking valt hier op te merken dat het hebben van financiële moeilijkheden bij (jong)volwassenen vaak lijkt samen te gaan met een aantal andere problematieken, die deels hun oorsprong vinden in dezelfde antecedente factoren (bv. impulsiviteit), die ofwel de ernst van bestaande kwetsbaarheden kunnen vergroten of die rechtstreeks leiden tot financiële moeilijkheden (zoals in geval van bepaalde verslavingen die heel wat geld kunnen kosten). Zo wijzen ervaringen van schuldhulpverleners erop dat dat overmatige schulden bij jongeren vaak samenhangen met relatieproblemen, verslavingsproblemen, psychische problemen, opvoedingsproblemen, materiële problemen en gezondheidsproblemen. Ook buitenlands onderzoek wijst in dezelfde richting, zo toonden Adams en Moore (2007) dat studenten die risicovol

'kredietgedrag' vertonen ook vaker drugproblematieken of problematisch alcoholgebruik vertonen, en in het algemeen meer 'risicovol' gedrag vertonen op het vlak van gezondheid (hogere BMI, onveilig rijden, weinig beweging...). Specifiek bij adolescenten zien we vaak ook een hogere prevalentie van stemmingsstoornissen en depressie-gerelateerde symptomen, dewelke geassocieerd zijn met problematisch koopgedrag (Grant et al., 2011; Mueller et al., 2010). In Nederland was het hebben van twee of meer **risicogewoonten** (roken, alcohol drinken, druggebruik, gokken in laatste maand) geassocieerd met geld lenen en in het rood staan op de bank. Als het gaat om het identificeren van risicogroepen en risicogedrag van jongeren kan het dan ook belangrijk zijn om een aantal problematieken als factoren mee te nemen. Een grondige diagnose van co-morbide probleemgedrag valt echter buiten het bereik van deze studie.

## 8.2. Reclame, merken en mere exposure

Het **Mere exposure-effect** verwijst naar het fenomeen dat wanneer mensen enkel en alleen blootgesteld worden aan bepaalde zaken, deze een invloed kunnen uitoefenen. Zo blijkt dat het loutere feit van het bezitten van kredietkaarten ertoe leidt dat mensen deze gaan gebruiken en bovendien minder prijsbewust kopen (Tokunaga, 1993) en hoger geprijste zaken kopen (Deshpande & Krishnan, 1980). Daarnaast zou de mogelijkheid om zaken op krediet te kopen ertoe leiden dat er meer geld uitgegeven wordt. In een reeks studies, gebruik makend van zowel experimentele als survey data toonden Soman en Cheema (Soman & Cheema, 2002) dat de hoogte van een kredietlimiet een invloed heeft op het uitgavenpatroon bij volwassenen, en dat dit effect vooral sterk is bij jongere en minder goed opgeleide consumenten. Het idee is dat mensen de mogelijkheid om zaken later te betalen interpreteren als een cue dat ze dit later ook zullen kunnen betalen en de hoogte van hun kredietlimiet zien als equivalent aan hun later 'inkomen' (dus hoe hoger de limiet, hoe hoger men zijn later salaris inschat). De mogelijkheid om op krediet te kopen modereert ook de relatie tussen attitudes tegenover geld en compulsief kopen (Roberts & Jones, 2001). Het bestaan van makkelijke betaalopties vergroot dus de neiging tot ondoordacht geld uitgeven. Zelfs blootstelling aan symbolen die dit weergeven (bv. logo's van kredietkaart) leidt tot grotere uitgaven en minder doordacht aankopen (Feinberg,

1986), potentieel doordat er een associatie aangeleerd is tussen kredietkaarten en uitgeven.

Naast de aanwezigheid van krediet is ook de frequentie van winkelen (zoals 'uitstapjes' naar de 'shopping mall') geassocieerd met een stijging in uitgaven bij Amerikaanse jongeren (Roberts, 1998), en een grotere blootstelling aan reclame via diverse media en televisieprogramma's waarin een materialistische levensstijl gepropageerd wordt is geassocieerd met materialistische waarden (Sirgy et al., 1998), en compulsief kopen (Roberts, 1998).

Ook naar de **invloed van reclame** op kinderen en jongeren is al heel wat onderzoek verricht. Hierin vallen verschillende perspectieven te onderscheiden: sommige visies gaan uit van een rol van kinderen als kritische 'consument' van reclame, terwijl anderen de jongeren als weerloze slachtoffers zien die bepaalde vaardigheden of capaciteiten missen om voldoende weerstand te bieden tegen de boodschappen die in reclame verwerkt zitten. Deze twee verschillende visies van het bestuderen van de impact van reclame en advertenties op kinderen heeft gevolgen voor het soort uitkomsten dat bestudeerd wordt. Bij het eerst perspectief gaat men vaak de beoogde effecten bestuderen die direct gelinkt zijn aan de reclame, zoals bijvoorbeeld naambekendheid of aankoopintenties, terwijl bij de visie op kinderen als kwetsbare consumenten vooral naar niet-bedoelde en meestal negatieve uitkomsten gekeken wordt, zoals materialisme (Buijzen & Valkenburg, 2003).

De meeste studies die de link bestuderen tussen blootstelling aan reclame en materialisme tonen kleine maar 'positieve' relaties (Atkin, 1980; Churchill & Moschis, 1979; Goldberg & Gorn, 1978; Greenberg & Brand, 1993; Moschis & Churchill, 1978). Daarnaast is blootstelling aan reclame gecorreleerd met vragen tot aankopen aan de ouders bij kinderen tussen 8 en 12 jaar oud (Buijzen & Valkenburg, 2003), maar dit geldt vooral voor de jongere kinderen.

Algemeen is het zo dat aangenomen wordt dat jongere kinderen (jonger dan 8 jaar) vaak cognitief niet in staat zijn om te weerstaan aan advertenties en reclame, onder andere omdat zij de bedoeling van reclame niet volledig vatten, terwijl oudere kinderen en adolescenten cognitief wel in staat zouden zijn om kritisch te staan tegenover reclame, omdat zij begrijpen dat dit de bedoeling heeft te overtuigen en een zeker mate van vertekening en deceptie bevat (John,

1999). Desondanks gaan deze adolescenten toch vaak veel aandacht schenken aan reclame, o.a. omdat dit iets is wat erg leeft onder jongeren en vaak onderwerp van gesprek is, en omdat ze om anderen redenen, zoals conformiteit of peer pressure, ook meer openstaan voor deze boodschappen. Voor een aantal gedragingen die directe risico's inhouden voor de gezondheid, zoals roken, drinken, of overmatige vetinname leidend tot obesitas, is er al een relatie getoond met blootstelling aan reclame bij jongeren (Henriksen, Schleicher, Feighery, & Fortmann, 2010).

Daarenboven is de kennis en invloed van merken, veelal geleerd uit reclame, bij jongeren bijzonder groot. Uit een rapport van 2005 op basis van onderzoek bij Britse jongeren tussen 10-19 jaar bleek dat de gemiddelde 10-jarige ongeveer 350 merknamen kent (Mayo, 2005) en ongeveer 57% van de jongeren tussen 16-17 jaar vindt het belangrijk om merkproducten te kopen. Reclamemakers spelen vaak ook in op de angsten van jongeren om 'er niet bij te horen' (Richins, 1991) en spiegelen hen een onrealistische en door consumenten bepaalde levensstijl voor als 'normaal'. Gezien de hoge prijzen die deze merkproducten gericht op jongeren vaak met zich meebrengen, hoeft het dan ook geen verwondering te wekken dat deze reclame een behoorlijke druk kan leggen op het beperkte budget van jongeren. Jongeren uit gezinnen met beperkte inkomens en hun ouders zouden ook meer geneigd zijn om producten te kopen waarvoor reclame wordt gezien, omdat ze weinig kennis hebben over alternatieven (Andreasen, 1975; Coe, 1971; Elliott & Leonard, 2004). Deze jongeren uit gezinnen met meer bescheiden middelen vinden het bezitten van bepaalde merken ook aanzienlijk belangrijker dan jongeren uit meer welgestelde gezinnen, maar omdat hun ouders deze niet steeds kunnen betalen zijn ze over het algemeen ook meer ontevreden over wat hun ouders hen kunnen bieden (Mayo, 2005).

### **8.3. Sociale beïnvloeding**

De attitudes tegenover geld, financieel (risico)gedrag en financiële problemen van jongeren zullen daarnaast ook gevormd en beïnvloed worden door hun sociale omgeving. Voor jongeren bestaat deze sociale omgeving uit drie belangrijke componenten, namelijk hun familie, hun netwerk van leeftijdsgenoten

(peers) en de schoolomgeving. Hieronder zullen we de evidentie voor de invloed van elk van de deze referentiegroepen op mogelijk financieel risicogedrag bij jongeren toelichten.

### *8.3.1. Familie*

Er zijn verschillende manieren waarop de sociale omgeving, en dan vooral het thuisfront, invloed kan uitoefenen op het economisch gedrag van kinderen en jongeren. Ten eerste leren kinderen en jongeren door **modellering**, waarbij het voorbeeld van ouders gevolgd wordt. Ten tweede zijn er **socialisatieprocessen** waarbij ouders via discussie, sturing en verduidelijking, hun kinderen in een bepaalde richting leiden. Ten derde kunnen kinderen thuis **gewoonten** aangeleerd krijgen die blijven voortduren wanneer men het ouderlijk huis verlaat. En tenslotte is er **onafhankelijkheid** waarbij kinderen en jongeren die thuis reeds verantwoordelijkheid leerden dragen voor bepaalde financiële beslissingen, economische vaardigheden leren, maar tegelijk in het proces van zich losmaken van ouders zich kunnen gaan afzetten tegen de door de ouders meegegeven waarden en normen op financieel vlak.

Voor kinderen en tot op zekere hoogte ook voor adolescenten is de familie waarin men opgroeit een belangrijke omgeving om financieel gedrag te leren door te interageren met de 'volwassen' wereld van geld (Beverly & Clancy, 2001). Dit leren gebeurt doorgaans informeel, door observatie van ouderlijk gedrag en participatie aan activiteiten waarin met geld wordt omgegaan. Zo blijken ouders die financieel plangedrag modelleren positief bij te dragen aan het investeringsgedrag van hun kinderen (Bartholomae & Fox, 2002). Attitudes van kinderen over credit cards zijn beïnvloed door het gedrag m.b.t. kredietkaarten van de ouders (Joo, Grable, & Bagwell, 2003) en attitude van ouders over krediet hebben een impact op het succesvol gebruik van kredietkaarten bij kinderen (Tokunaga, 1993). Ook de attitudes tegenover geld kunnen van ouders op kinderen doorgegeven worden. Zo blijken mensen met betalingsachterstanden vaker afkomstig te zijn uit families waar geld als beloning werd gebruikt en waar geen negatieve houding werd aangenomen tegenover al je geld uitgeven (Webley & Nyhus, 2001)

Daarnaast kunnen ouders ook meer formeel bijdragen aan de financiële bewustwording van hun kinderen door gesprekken te hebben over het hoe en waarom van bepaalde financiële beslissingen (S.M. Danes & Haberman, 2007). **Socialisatiefactoren** zoals het hebben van gesprekken over en het betrekken bij bepaalde financiële beslissingen van ouders met hun adolescenten hebben een impact op gepercipieerde financiële kennis bij universiteitsstudenten, wat ook geassocieerd is met attitudes en intenties tot gezond financieel gedrag (Shim et al, 2009). In retrospectief onderzoek bij volwassenen in Nederland bleek economische socialisatie (als kind werd er over geld gepraat, als kind had men een bankrekening, ed. ) gelinkt met sparen (hoewel de relatie vrij zwak bleek, en vooral indirect via een preferentie voor sparen eerder dan geld uitgeven) (Webley & Nyhus, 2006).

Ook indirect zijn er effecten te verwachten van de manier waarop ouders hun kinderen opvoeden en ouderlijk gedrag kan een impact hebben op andere factoren en op die manier indirect economisch gedrag beïnvloeden. Zo blijkt bijvoorbeeld dat bij ouders die een meer 'authoritatieve' opvoedingsstijl hanteren, waarbij men zowel restrictief als ondersteunend is, kinderen beter in staat zijn beloningen uit te stellen dan wanneer de ouders autoritair zijn (vooral restrictief) of permissief (Mauro & Harris, 2000; Reitman & Gross, 1997).

Daarnaast nemen kinderen en jongeren in zekere mate ook bepaalde **gewoonten** over van hun ouders. Zo blijkt het sparen van kinderen beïnvloed door de hoeveelheid die gespaard wordt door ouders, maar beiden zijn natuurlijk wel afhankelijk van het inkomen van de ouders (Webley & Nyhus, 2006).

Tenslotte is er ook het de impact van de mate waarin jongeren zich onafhankelijk gaan opstellen tegenover hun familie. In de adolescentiefase zien we vaak dat jongeren zich gaan afzetten tegen de inmenging en beslissingsmacht van hun ouders, en zien we dat dit ook spanningen geeft met betrekking tot financiële beslissingen over bijvoorbeeld de besteding van het zakgeld (Miller & Yung, 1990). We zouden dan ook kunnen veronderstellen dat jongeren die zich bijzonder sterk afzetten tegen hun ouders, en bijzonder veel belang hechten aan onafhankelijkheid een risicogroep vormen.



### 8.3.2. Peers

Gedurende de adolescentieperiode, waarbij het vormen van een eigen identiteit een belangrijk ontwikkelingsuitdaging vormt, gaan vrienden, klasgenoten en de bredere groep leeftijdsgenoten (peers) een steeds belangrijker rol spelen. Hoewel tieners blootstaan aan allerlei invloeden van buiten het gezin (zoals school en media) vormen hun vrienden- en leeftijdsgenoten een bijzonder sterke beïnvloedende factor, ook al omdat hun peers dezelfde 'turbulente' adolescentie veranderingen doormaken (Petersen & Spiga, 1982). Deze invloed van leeftijdsgenoten kan zowel positief zijn, als een trigger om eerder negatief gedrag te stellen.

Eerst en vooral wordt vaak gewezen op de rol van 'peer pressure', waarbij er de suggestie is van een zekere vorm van groepsdruk om -vooral negatief- gedrag te stellen. Hierbij richt onderzoek zich dan vooral op de rol die het gedrag van vrienden speelt bij bijvoorbeeld consumptie van alcohol en drugs. Daarnaast werd ook reeds invloed getoond van vrienden op zaken als schoolprestaties, roken en het plegen van winkeldiefstallen, zie oa. (Maxwell, 2002); voor een overzicht zie (Mangleburg, Doney, & Bristol, 2004).

Het is belangrijk om in gedachten te houden dat de invloed van peers op een adolescent vaak ook ligt in het bijstellen van de sociale normen van wat wenselijk, aanvaardbaar en 'hip' gedrag is (Maxwell, 2002), en dat de peergroep ook op die manier invloed kan uitoefenen op attitudes en gedrag van jongeren (zonder dat er sprake is van rechtstreekse 'druk' van aanwezig leeftijdsgenoten). De gepercipieerde 'subjectieve norm' op het vlak van ander risicogedrag, namelijk roken en alcohol consumeren, werd inderdaad reeds gelinkt aan intenties om zelf te roken en te drinken. Dit soort **normatieve sociale beïnvloeding**, waarbij het vaak gaat om het voldoen aan de verwachtingen van de anderen en het verkrijgen van goedkeuring kan ook leiden tot het aanpassen van zichtbaar gedrag, zonder dat daarbij noodzakelijk de attitudes van de jongere zelf gewijzigd wordt. In de context van consumentengedrag wordt vaak onderscheid gemaakt tussen normatieve beïnvloeding met een utilitaire en een waarde-expressieve functie. Enerzijds gaan jongeren hun (vaak zichtbare) consumentenpatroon aanpassen aan de verwachting van anderen om rechtstreekse goedkeuring (vaak in de vorm van sociale acceptatie, status, waardering, inclusie) te bekomen van hun

vriendengroep en rechtstreekse afstraffing (in de vorm van exclusie) te vermijden, wat onder de noemer utilitaire normatieve beïnvloeding valt (Bearden & Etzel, 1982; Burnkrant & Cousineau, 1975; Childers & Rao, 1992; Deutsch & Gerard, 1955; Park & Lessig, 1977). Waarde-expressieve beïnvloeding werkt via een proces van identificatie, waarbij jongeren proberen om zich door hun gedrag, bezittingen en uitgaven te associëren met positief geëvalueerde groepen en zich te distantiëren van negatief geëvalueerde groepen (Bearden & Etzel, 1982; Burnkrant & Cousineau, 1975; Park & Lessig, 1977).

In een kwalitatieve studie bij Britse tieners werd vastgesteld dat, ondanks dat deze tieners zich erg bewust zijn van de rol van peer pressure en advertering, ze toch erg gevoelig zijn voor groepsdruk en dat het bezitten van de 'juiste' merken en producten sterk geassocieerd lijkt te zijn met sociale acceptatie, vriendschap en zelfwaardering (Isaksen & Roper, 2012).

Daarnaast spelen de vriendengroepen en leeftijdsgenoten ook een rol als **informatiebron**, waarbij zij relevante informatie aanleveren over bijvoorbeeld bepaalde producten, merken of gedrag. Omdat de anderen als waardevolle informatiebron gezien wordt leidt dit vaak tot sterk geïnternaliseerde invloed, waardoor ook attitudewijzigingen zullen plaatsvinden (Deutsch & Gerard, 1955).

Eerder onderzoek lijkt te suggereren dat bij adolescenten vooral normatieve beïnvloeding, en dan specifiek de behoefte om door anderen geaccepteerd en gewaardeerd te worden, de keuze voor bepaalde producten zou verklaren, eerder dan informatieve of identiteitsvormende aspecten (Auty & Elliott, 2001). De rol van peergroepen is bij adolescenten ook vooral belangrijk bij publieke consumptie-aankopen (zichtbaar voor anderen) en niet voor private consumptie (Bachmann, John, & Rao, 1993). Jongeren uit gezinnen met lage inkomens zouden meer vatbaar zijn voor interpersoonlijke beïnvloeding door peers dan jongeren uit meer welgestelde gezinnen (Isaksen & Roper, 2008). Mensen verschillen ook in mate waarin ze vatbaar zijn voor deze diverse vormen van beïnvloeding (Bearden, Netemeyer, & Teel, 1989).

Adolescenten zijn ook vaak geneigd om niet individueel maar samen met leeftijdsgenoten te gaan winkelen (Tootlian & R.M., 1992). Mangleburg, Doney, & Bristol (Mangleburg et al., 2004) toonden dat jongeren die meer vatbaar waren voor informatieve beïnvloeding vaker gingen winkelen met vrienden (waarvan ze

dachten dat deze meer kennis hadden van wat goed was) en dan ook meer geld uitgaven, maar dat adolescenten die meer vatbaar waren voor normatieve beïnvloeding er net voor kozen om minder te gaan winkelen met vrienden omdat dit een risico inhoudt voor afkeuring, wanneer de jongere een niet-hip of niet-acceptabel merk zou willen kopen bijvoorbeeld.

### ***8.3.3. School: financiële educatie***

Op school worden jongeren geacht zich voor te bereiden op een volwassen leven, en het leren van bepaalde financiële vaardigheden horen daar zeker bij. De diverse studies die we reeds eerder citeerden die in Amerikaanse middelbare scholen op regelmatige basis worden afgenomen wijzen er echter op dat de financiële kennis van jongeren niet zo schitterend is. Daarom wordt in sommige landen veel aandacht besteedt aan het inbouwen van lessenreeksen die erop gericht zijn om de financiële kennis en vaardigheden van jongeren te vergroten. Financiële educatie definiëren we hier als:

*“Financial education is the process by which individuals improve their understanding of financial products and concepts; and through information, instruction and/or objective advice develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being and protection.”*  
OECD (2005)

De meest gangbare thema's die terugkomen in een meerderheid van de definities van financiële educatie zijn a) hebben van kennis en informatie op het gebied van geldmanagement, bankieren, verzekeren, etc...b) begrijpen van basisconcepten die te maken hebben met financieel beheer en c) deze kennis en begrip gebruiken om financiële beslissingen te plannen, uit te voeren en te evalueren (Hogarth, 2006).

Wereldwijd wordt enorm veel geld geïnvesteerd in allerlei initiatieven die tot doel hebben financiële educatie te bevorderen. Hierin is het belangrijk onderscheid te maken tussen programma's die bedoeld zijn voor volwassenen, die vaak gefocust zijn op meer specifieke topics en vaak gericht zijn op specifieke (probleem-)doelgroepen, en programma's voor jongeren die bedoeld zijn om alle

kinderen en jongeren financieel weerbaar te maken en bepaalde vaardigheden, kennis en attitudes bij te brengen (McCormick, 2009). In Vlaanderen werd ervoor geopteerd om financiële competenties op te nemen in de vakoverschrijdende eindtermen voor het secundair onderwijs in de context: socio-economische samenleving.

Vakoverschrijdende eindtermen: socio-economische samenleving

De leerlingen:

- 1 leggen met voorbeelden uit hoe welvaart wordt gecreëerd en hoe een overheid inkomsten verwerft en aanwendt;
- 2 toetsen de eigen opvatting aan de verschillende opvattingen over welzijn en verdeling van welvaart;
- 3 zetten zich in voor de verbetering van het welzijn en de welvaart in de wereld;
- 4 hebben bij het kopen van goederen en het gebruiken van diensten zowel oog voor prijs-kwaliteit en duurzame ontwikkeling als voor de rechten van de consument;
- 5 geven voorbeelden van het veranderlijke karakter van arbeid en economische activiteiten;
- 6 geven voorbeelden van factoren die de waardering van goederen en diensten beïnvloeden;
- 7 kunnen het eigen budget en de persoonlijke administratie beheren;
- 8 geven kenmerken, mogelijke oorzaken en gevolgen van armoede aan;
- 9 lichten de rol toe van ondernemingen, werkgevers- en werknemersorganisaties in een nationale en internationale context.

De vraag is in welke mate educatieprogramma's en initiatieven ook de beoogde effecten hebben. In Vlaanderen is het niet zo duidelijk op welke manier deze vakoverschrijdende eindtermen in het onderwijs geïntegreerd worden en welke topics aan bod komen. In het buitenland zien we dat veel educatieve programma's de nadruk leggen op het trachten verbeteren van kennis en het aanbrenge van informatie, met de achterliggende assumptie dat dit ook zal leiden tot veranderingen in gedrag. Bij volwassenen blijkt financiële kennis inderdaad gelinkt aan financieel gedrag (Hilgert et al., 2003).

Helaas blijft voor veel van de programma's een inschatting van de effectiviteit ervan achterwege. Een van de problemen hierbij is dat er geen duidelijke criteria bestaan om dit soort programma's te evalueren. Gezien de veelheid van indicatoren die gebruikt wordt om het succes van educatieprogramma's aan af te wegen is het misschien niet verwonderlijk dat niet altijd even consistente resultaten gevonden worden. De meest gebruikte zijn het verwerven of verbeteren van financiële kennis, tevredenheid en vertrouwen (McCormick, 2009).

Er zijn indicaties dat financiële educatie een belangrijke invloed kan hebben op gedrag, niet enkel bij volwassenen, maar ook specifiek bij programma's gericht op jongeren. De meeste van de hier besproken studies werden uitgevoerd in de Verenigde Staten.

In een evaluatie van het High School Financial Planning Program werden tot drie maanden na afloop effecten gevonden op kennis, self-efficacy en sparen (S. M. Danes, Huddleston-Cases, & Boyce, 1999). Studenten die een cursus gevolgd hadden of nu volgden omtrent persoonlijke financiën vertoonden minder risicogedrag met credit cards (Lyons & Neelakantan, 2008) en het opnemen van financiële educatie in het schoolcurriculum had een impact op sparen, kennis, prijzen vergelijken en voordelig winkelen (Varcoe, Martin, Devitto, & Go, 2005). Een seminarie financiële educatie bij universiteitsstudenten verhoogde hun kennis en wijzigde hun attitudes tegenover krediet (Borden, Lee, Serido, & Collins, 2008). Het is echter niet duidelijk hoe langdurig deze veranderingen zullen zijn. Een vergelijkende studie van (Bernheim, Garrett, & Maki, 2001) van Amerikaanse staten waar men al dan niet cursussen in de middelbare school rond topics als budgetteren, geldmanagement e.d. had ingevoerd suggereert dat dergelijke educatie wel degelijk effect resulteert op lange termijn aangezien staten waar deze programma's doorgevoerd waren een grotere individuele rijkdom bleken te vertonen dan staten waar deze programma's niet ingevoerd waren.

Er zijn echter ook studies die geen effecten demonstreren: financiële educatie in het secundair onderwijs bleek niet gelinkt aan kennis inzake investeringen (Peng, Bartholomae, Fox, & Cravener, 2007), en (Anthes & Most, 2000) stellen dat er geen blijvend consistent effect is van financiële educatie. Daarnaast wordt ook gewezen op de differentiële impact die financiële educatie kan hebben voor verschillende groepen. Zo vonden (S.M. Danes & Haberman, 2007)

geslachtsverschillen in de mate van effectiviteit, waarbij mannelijke scholieren eerder hun bestaande kennis versterkten ten gevolge van een cursus terwijl meisjes nieuwe kennis opdeden, wat erop wijst dat financiële educatie waarin kennis wordt aangereikt bij uitstek effectief zal zijn bij meisjes die doorgaans minder financieel geletterd blijken dan jongens. Financiële educatie op school kan ook een substituut vormen voor financiële educatie door ouders, aangezien (Bernheim et al., 2001) de grootste impact vonden voor mensen die aangaven dat hun ouders minder dan gemiddeld spaarden.

#### *Aanbevelingen*

*McCormick (2009) bespreekt een aantal aanbevelingen inzake het design van educatieprogramma's en dan specifiek voor kinderen/jongeren die plaatsvinden in schoolomgeving. Zoals eerder aangegeven is het moeilijk om rechtstreeks de aanbevelingen die gelden voor programma's bedoeld voor volwassenen over te nemen. Daarom worden drie aanbevelingen geformuleerd, specifiek voor educatie bij kinderen. Als eerste moeten financiële educatie inspanningen relevant zijn, en direct relateren aan zowel de omgeving van het kind/de jongere als de huidig bestaande complexe financiële omgeving. Dat houdt bijvoorbeeld in dat er rekening gehouden moet worden met veranderende technologie en gewoonten (sms-betalen, internetbankieren, sparen op alternatieve manieren, ...). Daarnaast stelt zij dat motivatie van cruciaal belang is voor het slagen van degelijke programma's en dat een belangrijk onderdeel is om duidelijk te maken wat het belang en relevantie ervan is voor de jongere zelf. Tenslotte is een vroege start en een continue verloop belangrijk, wat suggereert dat de basis van financiële educatie moet liggen bij vrij jonge kinderen. Niet enkel verloopt het verwerven van financiële kennis en vaardigheden zeer geleidelijk, en moet dit dus gespreid worden doorheen verschillende ontwikkelingsfasen, maar daarnaast zullen vooral kwetsbare jongeren van de hogere leerjaren soms een minder stabiele schoolloopbaan hebben. Als educatie-inspanningen geconcentreerd worden in de laatste leerjaren zullen deze potentieel*

*deze groep kwetsbare jongeren niet meer bereiken (Suiter & Meszaros, 2005).*

#### **8.3.4. Samengevat**

De invloed van de omgeving van jongeren kan in vier grote groepen onderverdeeld worden: de rol van media, ouders/gezin, peers en school.

We zien dat de mogelijkheden om risicovol gedrag te vertonen (zoals de mogelijkheden om op afbetaling te kopen) er ook toe leiden dat men hier meer gebruik van zal maken. Daarnaast hebben jongeren weliswaar meestal voldoende cognitieve vaardigheden om reclame te 'doorzien', maar blijkt uit onderzoek naar niet-financieel risicogedrag (roken, drinken, ..) toch een relatie met blootstelling aan reclame bij jongeren. Daarenboven is de invloed van merken, veelal geleerd uit reclame, bij vooral jongeren uit lagere inkomensgezinnen groot.

Thuis zien we dat financiële opvoeding en beïnvloeding op verschillende manieren gebeurt: door modelering, waarbij het voorbeeld van ouders gevolgd wordt, via discussie, sturing en verduidelijking, het aanleren van gewoonten en het afzetten tegen de ouders. In vrijwel alle studies waarin de invloed van ouders of financiële opvoeding binnen het gezin wordt onderzocht lijkt deze een invloed te hebben op het gedrag van kinderen en jongeren.

Ook de invloed van leeftijdsgenoten mag niet onderschat worden. Onderzoek lijkt te suggereren dat bij adolescenten vooral normatieve beïnvloeding, en dan specifiek het kopen of bezitten van bepaalde dingen of merken vanuit de behoefte om door anderen geaccepteerd en gewaardeerd te worden, koopgedrag zou verklaren, eerder dan informationele of identiteitsvormende aspecten.

De impact van de aandacht die op school besteedt wordt aan financiële educatie is dus verre van eenduidig. Hoewel er duidelijke korte termijneffecten lijken te zijn (Bartholomae & Fox, 2002; S. M. Danes et al., 1999; Mandell, 2004) is het onduidelijk in hoeverre dit ook op langere termijn impact heeft (Anthes & Most, 2000; Bernheim et al., 2001; Peng et al., 2007).

## 9. Theoretisch kader

In de voorgaande secties werden een reeks factoren besproken die samen kunnen hangen met financieel risicovol gedrag en problematische uitkomsten. Het is echter belangrijk in gedachten te houden dat deze factoren niet los van elkaar te beschouwen zijn. Idealiter zouden deze worden gekaderd binnen een breder model waarin ook rekening wordt gehouden met onderlinge relaties tussen verschillende beïnvloedende factoren. Helaas ontbreekt het in de empirische onderzoeksliteratuur veelal aan een breder kader of theoretisch model om het financieel gedrag, en potentieel risicogedrag van jongeren te beschrijven. (Livingstone & Lunt, 1992) dat:

*“While many factors influencing personal debt have been proposed, no clear conceptual model which integrates these has yet emerged” (p. 114).*

Helaas is dit in het decennium dat daarop volgde niet sterk veranderd. Hieronder bespreken we kort enkele bredere modellen en denkkaders die in de onderzoeksliteratuur wel terug te vinden zijn.

### 9.1. Theorie van gepland gedrag (Theory of planned behavior)

De theorie van gepland gedrag (Theory of Planned Behavior, of TOPB), is een theorie die de relatie tussen attitudes en gedrag(sintenties) verklaart aan de hand van attitudes, subjectieve normen en de perceptie van controle over het gedrag (Ajzen, 1991) en gebaseerd is de theorie van beredeneerd gedrag (Theory of Reasoned Action, (Ajzen & Fishbein, 1980b).

Volgens deze theorie vloeit gedrag voort uit gedragsintenties, die beïnvloed worden door subjectieve normen (de perceptie van wat belangrijke anderen denken over het gedrag), attitudes (houding tegenover het gedrag) en gepercipieerde controle (kan gezien worden als vertrouwen in de eigen mogelijkheden om het gedrag te kunnen uitvoeren, en is dus vergelijkbaar met self-efficacy). Subjectieve normen en attitudes worden op hun beurt beïnvloed door ‘beliefs’, of opvattingen van een persoon, met name opvattingen over de mate waarin een bepaalde situatie of een bepaald verband voorkomt (normative beliefs die subjectieve normen zullen beïnvloeden) en opvattingen over het gedrag, de mogelijke gevolgen van het gedrag en een evaluatie van deze gevolgen



(behavioral beliefs, die de attitude of houding tegenover het gedrag zullen bepalen). Daarnaast kunnen ook zaken als de motivatie om te voldoen aan de norm (conformiteit) bepalen welke impact elk van deze elementen heeft op gedragsintenties.

Deze theorie werd reeds breed toegepast in zeer diverse domeinen, zoals het kopen van genetisch gemodificeerd voedsel (Cook, Kerr, & Moore, 2002) of sporten (Hagger, Chatzisarantis, & Biddle, 2002). Een meta-analyse uit 2001 concludeerde dat het algemene model geldig blijkt en dat gemiddeld ongeveer 27% van de variantie in daadwerkelijk gedrag voorspeld kan worden met de constructen uit het model (Armitage & Conner, 2000).

Belangrijk is dat de ToPB al meermaals succesvol gebruikt werd om financieel gedrag en gedragsintenties bij volwassenen te trachten verklaren. Investeringsbeslissingen bleken samen te hangen met beïnvloeding door vrienden en familie (subjectieve normen) en het gemak waarmee men aan bepaalde gelden kon (controle) (East, 1993). Het volgen van een schuldafbetalingsplan is geassocieerd met de attitude tegenover dit gedrag en de perceptie van de haalbaarheid van het afbetalingsplan (Xiao & Wu, 2006). Intenties om online te winkelen wordt voorspeld door attitudes, vorige ervaringen en gepercipieerde controle (Shim, Eastlick, Lotz, & Warrington, 2001). De intenties van studenten om zich aan een budget te houden (weliswaar gemeten door 1 enkel item) kunnen verklaard worden in functie van negatief affect, attitudes, subjectieve normen, eerder gedrag en met een bijkomend modererend effect van gepercipieerde controle (Kidwell & Turrisi, 2004). In 2012 werd de ToPB ook gehanteerd door het NIBUD om de kans op financiële problemen bij volwassenen te voorspellen.

Daarnaast kan het model ook worden gehanteerd om mensen aan te zetten tot succesvolle gedragsverandering op financieel vlak, o.a. door te proberen de perceptie van subjectieve normen te wijzigen (als men denkt dat zijn omgeving afkeurend staat tegenover schulden zal men minder geneigd zijn schulden te maken) of door te proberen de opvattingen over de wenselijkheid en de gevolgen van bepaalde financiële gedragingen te wijzigen (bv. door in educatie te focussen op de gevolgen van schulden)(Ozmete & Hira, 2011)

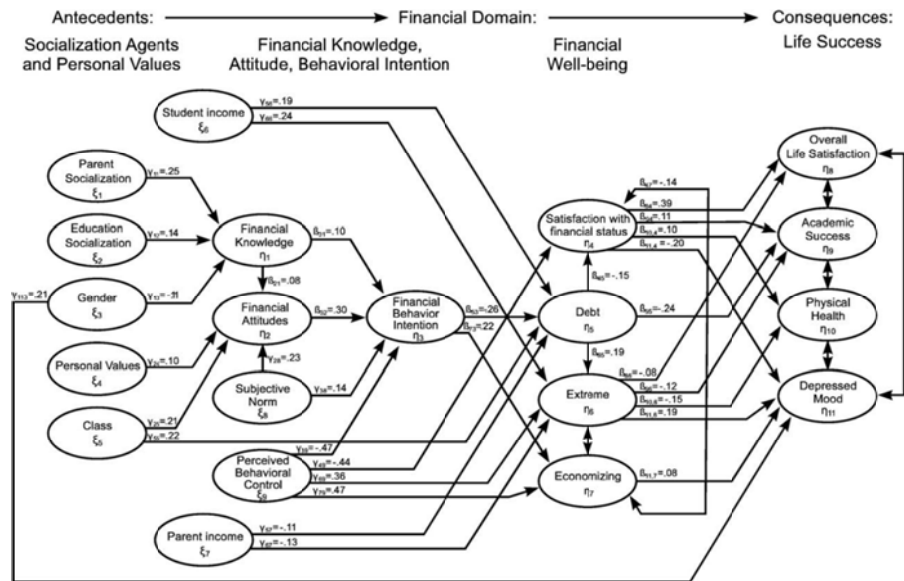
### *9.1.1. Theorie van gepland gedrag uitgebreid met socialisatietheorie*

Naast de meer strikte applicatie van de theorie van gepland gedrag werden ook uitbreidingen of adaptaties van de theorie van gepland gedrag getoetst. Dit soort uitbreidingen wordt expliciet aangemoedigd door de originele auteurs van de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991)p 199).

Een voorbeeld van zo'n uitbreiding is om er socialisatietheorie aan te koppelen.

De theorie van consumenten socialisatie (Moschis, 1985) gaat ervan uit dat jongeren financiële gewoonten aanleren en financiële kennis en waarden opdoen door het observeren van hun ouders en erover leren op school. Daarnaast worden hun attitudes bv. met betrekking tot sparen en geld uitgeven, ook gevormd door hun ouders en andere beïnvloedende factoren in hun omgeving. Socialisatie wordt gezien als een sociaal proces waarbij normen, attitudes, waarden, motieven en gedrag van een bron doorgegeven worden, en waarbij ook de bredere maatschappelijke normen overgedragen worden, bijvoorbeeld van ouder op kind. Deze theorie geeft dan ook een grote rol aan de contextfactoren die we hierboven eerder bespraken (rol van media, familie, peers, ...).

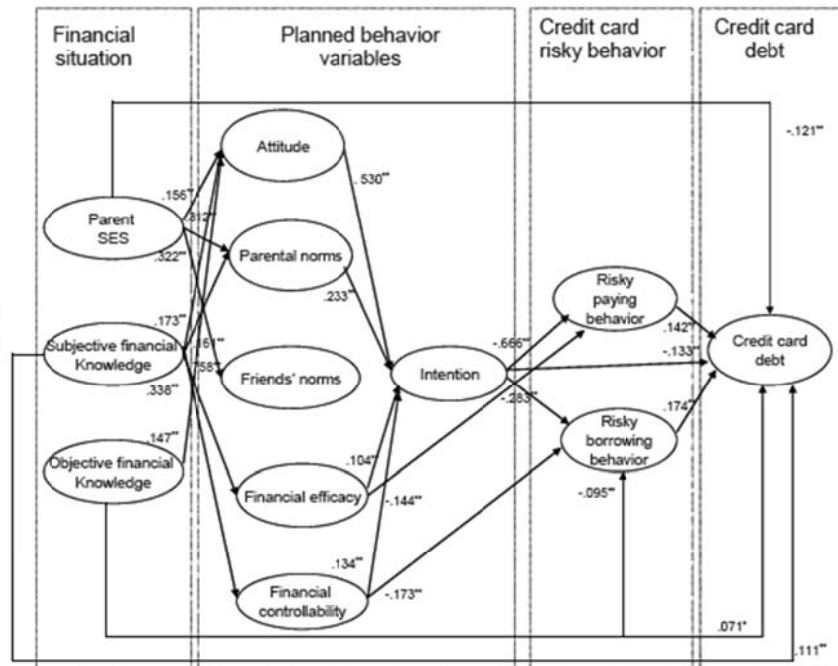
Shim et al., (2009) gebruikte een combinatie van de ToPB en socialisatietheorie, aangevuld met ontwikkelingspsychologische inzichten en een hiërarchisch model van persoonlijke waarden, om te trachten verklaren hoe financiële kennis, financiële attitudes, subjectieve normen en gepercipieerde controle een invloed hadden op intenties voor financieel gedrag (intenties om binnen een bepaald budget te blijven, om bepaald niveau op de bankrekening aan te houden en om rekeningen elke maand op tijd te betalen), en hoe sterk deze intenties uiteindelijk gelinkt zijn aan 'financieel welzijn' als gedragsuitkomst.



Figuur 2: Model gehanteerd in Shim et al. (2009)

In een poging om risicogedrag met creditcards te voorspellen hanteerden (Xiao, Tang, Serido, & Shim, 2011) ook een aangepaste versie van een Theory of Planned Behavior model, aangevuld met variabele die de financiële situatie in kaart brengen. (zie Figuur)

Figure 2. Results of the Structural Equation Modeling



Figuur 3: Model gehanteerd in Xiao et al. (2011).

De combinatie van ToPB en met de theorie van socialisatie werd ook o.a. gebruikt door (Shim, Barber, Card, Xiao, & Serido, 2010) om te tonen hoe financiële socialisatie van jong volwassenen verloopt die financiële attitudes, kennis en gedrag verwerven. Een bedenking hierbij is echter wel dat als het gaat over gedrag dat positief is op lange-termijn maar op korte termijn behoorlijke inspanningen vraagt (zoals bijvoorbeeld sparen), dat intenties niet altijd zo sterk gerelateerd blijken te zijn aan gedragingen. In de huidige context wordt dat geïllustreerd door de bevinding dat mensen vaak aangeven dat ze geld willen sparen, maar blijken ze in de praktijk dit toch vaak minder te doen (Katona, 1975).

Bij universiteitsstudenten werd de intentie om een budget op te stellen en zich daaraan te houden<sup>24</sup> voorspeld op basis van een model gebaseerd op een combinatie van de ToPB en de Theory of Social Behavior (Triandis, 1977, 1994) die affect en eerder gedrag toevoegt (Kidwell & Turrisi, 2004).

Recent onderzochten (Geuns, Jungmann, & de Weerd, 2011) klantprofielen in de schuldhulpverlening en zij stelden vast dat hoewel veel cliënten de intentie hebben tot gedragsveranderingen te komen, dit in de praktijk vaak ook te maken heeft met het al dan niet bezitten van bepaalde vaardigheden of financiële competenties. Deze vaardigheden werden bijkomend opgenomen in het ToPB - gebaseerde model dat door het NIBUD als uitgangspunt gehanteerd werd om de kans op financiële problemen bij volwassenen te voorspellen, hoewel het uiteindelijke onderzoek niet strikt dit model lijkt te volgen.

### *9.1.2. Conclusie*

De theorie van gepland gedrag (ToPB) kan gebruikt worden om gedrag en gedragsintenties te verklaren en te voorspellen, en werd al meermaals toegepast in financiële context. Het is geen puur economisch rationeel model, maar geeft plaats aan bijvoorbeeld persoonlijke overtuigingen, vaardigheden en biedt ook ruimte voor sociale factoren (invloed van ouders, peers, educatie, ...). Desondanks is het model toch ook beperkt tot enkele brede variabelen, waardoor het nuttig kan zijn om een uitgebreide versie van een ToPB model te hanteren waarin plaats is voor bijvoorbeeld bijkomende dispositionele variabelen. Daarnaast is het niet steeds duidelijk in welke mate het model predictief is voor daadwerkelijk gedrag, aangezien in de overgrote meerderheid van de studies gedragsintenties als uitkomstvariabele onderzocht wordt (zie ook (Armitage & Conner, 2000)).

### **9.2. Transtheoretisch model van gedragsverandering.**

Het transtheoretische model voor gedragsverandering werd door Prochaska en zijn collega's ontwikkeld in de jaren '70 (JO, CC, & JC, 1992; Prochaska,

---

<sup>24</sup> Budgetting: allotting all or part of their total financial resources (e.g., employment, loans, or parental support) into distinct categories in order to track expenses, which can be written or electronically entered in a computer

Redding, & Evers, 2002). Dit model kan gebruikt worden om te begrijpen hoe mensen proberen om negatief of ongewenst gedrag om te zetten in positief gedrag. Om zo'n gedragsverandering te bereiken bewegen mensen zich doorheen verschillende fasen (Kerkmann, 1998). Elke fase drukt een bepaalde mate van gereedheid tot veranderen uit. Hoe verder mensen opschuiven in de motiveringscyclus, hoe sterker in de regel hun veranderingsgereedheid. Ze bewegen zich echter niet op een lineaire manier. Ze kunnen meerdere malen terugvallen naar vorige fasen en bijgevolg degressief (opbouwend en afbouwend) doorheen de fasen bewegen.

In eerste instantie werd deze theorie vooral gebruikt om gedragsveranderingen op het vlak van gezondheid (stoppen met roken, druggebruik, veilig vrijen, alcoholverslaving, ...).

Dit transtheoretische model van gedragsverandering werd al toegepast op gedrag en gedragsveranderingen in de financiële sfeer, waarbij het vooral lijkt te worden om financiële educatie- inspanningen en individuele begeleiding af te stemmen op de fase, beslissingsbalans en self-efficacy van de consumenten (Xiao, O'Neill, et al., 2004) en om de effectiviteit van bepaalde educatie-initiatieven te onderzoeken (Lown, 2007). Het einddoel van veel financiële educatie-initiatieven is immers niet gelegen in het aanleren van financiële kennis, maar zorgen dat consumenten blijvend 'gezond' financieel gedrag vertonen, en het transtheoretische model laat toe om een zicht te geven op de 'duurzaamheid' van bepaalde gedragsveranderingen.

Gebaseerd op deze theorie werd bijvoorbeeld een maat ontwikkeld die de motivatie meet van mensen met schulden om effectief iets aan hun situatie en gedrag te veranderen (Shockey & B., 2004; Xiao, Newman, et al., 2004). Shockey en Seiling (2004) maten de fase van gedragsverandering voor zes specifieke financiële gedragsindicatoren (financiële doelen stellen, financiële doelen gebruiken, een budget gebruiken, uitgaven bijhouden, schulden afbouwen, geld opzijzetten voor ongeplande uitgaven en geld sparen) voor en na een lessenreeks. Om de actie- en onderhoudsfase te bereiken zou een versterking van self-efficacy bij de meeste mensen noodzakelijk zijn (Seiling & Shockey, 2006). (Lown, 2007) ontwikkelde een eenvoudige maat om in surveyonderzoek of in een lessenreeks het niveau van bereidheid tot veranderen te meten, de Financial Planning

Personality Type (zie hieronder). Daarnaast werd deze theorie gebruikt om mensen met schulden te begeleiden (Xiao & Wu, 2006).

Om op basis van het transtheoretische model te komen tot gedragsverandering worden een aantal processen doorlopen: (i) bewustwording van een probleem en de noodzaak om dingen te veranderen, (ii) motivatie om financieel gedrag te veranderen, (iii) ontwikkelen van nieuwe vaardigheden om anders met geld om te gaan, (iv) nieuw gedrag uitproberen en (v) het nieuwe gedrag blijvend uitvoeren en integreren in het dagelijkse handelen (Tillis et al., 2003).

*Financial Planning Personality Type*

1. Which of the following Financial Attitudes statements best describes you? (Choose only one.) 1 Just when I think I have a handle on my finances, something always happens that sets me back from my financial goals. 2 I am disciplined at saving. 3 I am willing to take substantial financial risk for substantial gain. 4 I frequently spend money when I do not plan to buy anything. 5 I payoff my credit cards at the end of every month. 6 I always research and plan for a big purchase. 7 I am not willing to take any financial risks, no matter what the gain. 8 I enjoy financial planning.
  
2. Which of the following Financial Planning Attitudes statements best describes you? (Choose only one.) 1 I think anyone can have a comfortable lifestyle, if they just plan and save. 2 I feel it is pointless to plan for the future because it is too far away to know what I will need. 3 If I just save some money each month, I will be fine in the future. 4 I think planning for the future takes too much time and effort. 5. I am more of a saver than an investor.

Table 2  
FPPT scoring

Financial Planning (5 statements)	Financial Attitudes (8 Statements)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 I think anyone can have a comfortable lifestyle, if they just plan and save.	I	P	P	I	P	P	I	P
2 I feel it is pointless to plan for the future because it is too far away to know what I will need.	D/I	D/I	D/I	D/I	D/I	D/I	D/I	D/I
3 If I just save some money each month, I will be fine in the future.	I	SA	P	I	SA	SA	ST	I
4 I think planning for the future takes too much time and effort.	D	*	*	D	D	D	D	*
5. I am more of a saver than an investor.	ST	SA	P	SA	SA	ST	SA	SA

Note: I ~ Impulsive; preparation (yellow); D = Denier; precontemplation (red); ST = Struggler; contemplation (orange); SA = Saver; action (blue); P = Planner; maintenance (green); \* = unlikely (contradictory) response pairs. No respondent chose #2 as a response to the financial planning question; this response would be most characteristic of deniers or impulsives.

**9.2.1. Conclusie**

Hoewel dit model bij ons weten nog niet eerdere gebruikt werd bij jongeren, lijkt het ons wel, mits enige aanpassing, geschikt om de effectiviteit van

financiële educatie-initiatieven te evalueren. Om financieel gedrag en het ontstaan van risicogedrag te verklaren is het minder geschikt. Het dient wel gezegd dat er aanzienlijk wat kritiek bestaat op dit model, vanwege de vaagheid van de stadia, het gebrek aan verklaring waarom bepaalde interventies beter werken in een verschillend stadium en het gebrek aan operationalisatie in sociaal-cognitieve termen die zouden toelaten om de overgangen tussen stadia te verduidelijken (Armitage & Conner, 2000).

### 9.3. Andere theoretische kaders om financieel gedrag te verklaren

Daarnaast vinden we in de empirische onderzoeksliteratuur nog enkele andere modellen terug die gebruik worden om specifiek financieel gedrag, zoals spaargedrag, of risicogedrag in het algemeen te verklaren. We bespreken hier kort twee modellen, voor een overzicht van een aantal andere theorieën verwijzen we naar (Ozmete & Hira, 2011).

#### *9.3.1. Life cycle model*

Het behavioral life cycle model (BLC, (Richard H. Thaler, 1990); (Shefrin & Thaler, 1988) vormt een uitbreiding van eerdere levenscyclusmodellen (Modigliani & Brumberg, 1954). De oorspronkelijke life cycle hypothese stelde dat mensen hun niveau van consumptie in alle levensfasen op een vergelijkbaar niveau willen houden. Aangezien hun inkomen in de loop van het leven fluctueert, zal bijvoorbeeld spaar- en leen gedrag aangepast worden zodanig dat het consumptieniveau gelijk blijft. In deze oorspronkelijke modellen was inkomen de voornaamste factor om financieel gedrag te verklaren, wat een vrij rationeel model is.

Dit oorspronkelijk model werd dan ook uitgebreid door (Shefrin & Thaler, 1988) met de centrale factoren zelfcontrole en mental accounting. *Zelfcontrole* zou dan opgebouwd zijn uit drie elementen, namelijk interne conflicten, verleiding en wilskracht. Interne conflicten ontstaan door de trade-off tussen onmiddellijke bevrediging en voordelen op lange termijn. Verleiding zorgt er dan weer voor dat het interne conflict intenser wordt, de onmiddellijke consumptie van een goed is immers vaak verleidelijker dan het uitstellen van consumptie. Er is vanzelfsprekend nood aan wilskracht om zulke verleiding te kunnen weerstaan (R.



H. Thaler, 1994). Een tweede centraal idee in het BLC model is het idee van *mental accounting* en het idee van 'fungability' (goederen zijn onderling inwisselbaar). Daarnaast is er in deze modellen aandacht voor framing (bijvoorbeeld perceptie van sparen en lenen). Hoeveel geld wordt uitgegeven blijkt samen te hangen met de manier waarop bepaalde inkomsten verdeeld of gekaderd zijn, bijvoorbeeld wanneer bonussen en extraatjes gebruikt worden voor luxe-uitgaven, en geld dat op een spaarrekening geplaatst wordt onder geen beding meer aangeraakt wordt (Venti & Wise, 1990).

Dit model wordt zeer courant gehanteerd, vooral om spaargedrag en toewijzing van middelen te verklaren. Het is tegelijk ook een zeer economisch model waarin een aantal van hogergenoemde mogelijke antecedenten van meer psychologische aard geen plaats hebben gekregen.

### *9.3.2. Dual process theory of risk taking*

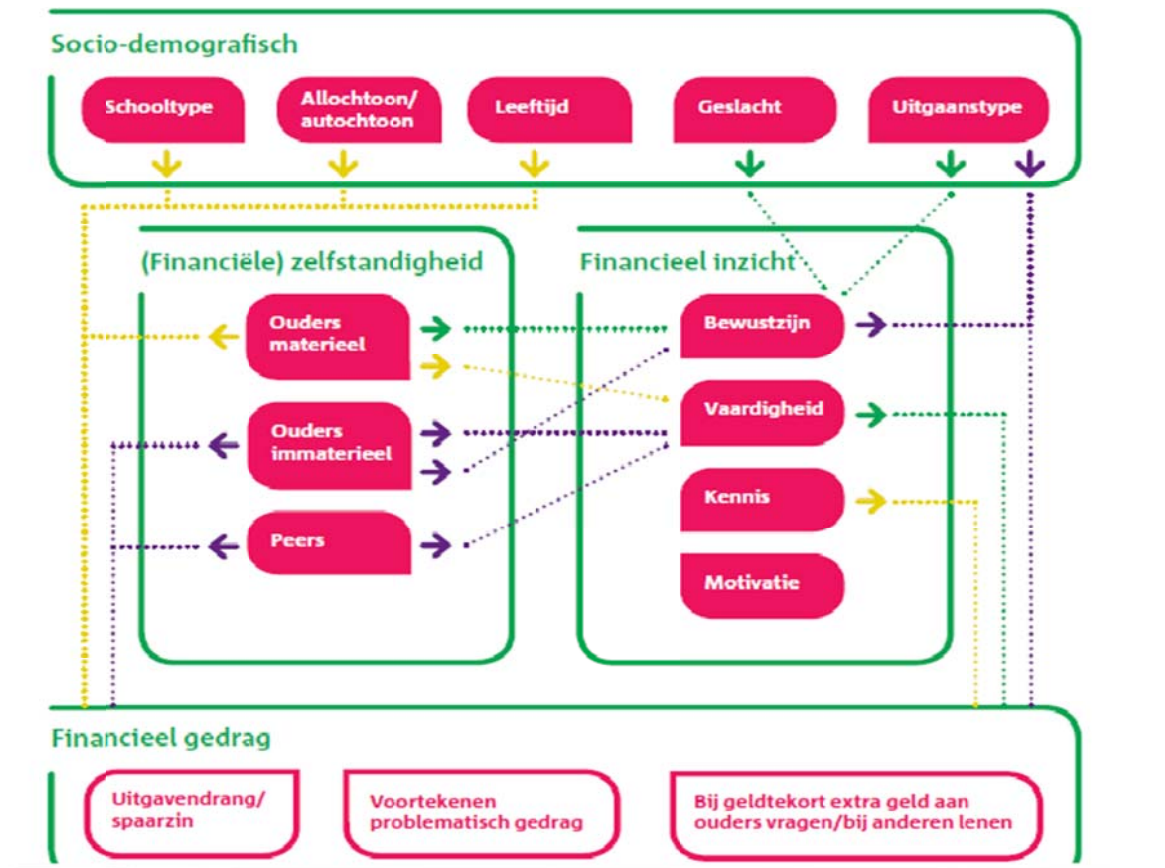
Deze theorie van (Steinberg, 2007) gaat uit van het idee dat risicogedrag het resultaat is van rationeel logisch cognitieve en socio-emotionele processen. In tegenstelling tot logische denk en redeneerprocessen, die niet zo heel verschillend zijn tussen jongeren en volwassenen, zijn een aantal psychosociale factoren die risicogedrag zullen beïnvloeden nog volop in ontwikkeling bij jongeren.

Het is dus niet omdat jongeren onvoldoende informatie hebben, of hieruit geen logische conclusies kunnen trekken, maar vooral vanwege de relatieve 'onvolwassenheid' van het socio-emotionele systeem dat vooral gevoelig is voor sociale en emotionele stimuli, met andere woorden wanneer men in gezelschap van peers is of wanneer er een zekere mate van emotionele arousal optreedt, dat jongeren risicogedrag zullen vertonen. De logische redeneer- en denkprocessen zijn reeds aanwezig vanaf ongeveer 12 jaar, maar blijken niet noodzakelijk betrokken te worden bij beslissingen, zelfs wanneer men reeds tot de jongvolwassenen behoort (Reyna & Brainerd, 1994). Uit neuropsychologisch onderzoek blijkt overigens dat de hersenregio's die geactiveerd worden in gezelschap en bij emotionele arousal overlappen met regio's die geassocieerd zijn met gevoeligheid voor beloning (Galvan et al., 2006; Nelson et al., 2005). Deze theorie richt zich specifiek op het verklaren van risicogedrag bij jongeren (bv. rijden onder invloed), en niet op specifiek financieel gedrag.

### *9.3.3. Hybride modellen - specifiek binnen onderzoek naar financieel gedrag/risicogedrag*

Naast deze theorieën die vaak ontwikkeld werden om gedrag of gedragsveranderingen in het algemeen te voorspellen of verklaren, worden in diverse studies naar financieel gedrag of bestedingspatronen vaak ook meer 'hybride' modellen gehanteerd die een combinatie vormen van een aantal theorieën of op eerder a-theoretische basis vooropgesteld worden. We gaven eerder al een voorbeeld van de combinatie van een Theory of Planned Behavior model met socialisatietheorie, ontwikkelingspsychologische variabelen en waarden (Shim et al., 2010; Shim et al., 2009). Vooral bij grote survey-studies naar bestedings- en uitgavengedrag bij jongeren (of volwassenen) vinden we dergelijke modellen terug. We illustreren hier kort met enkele voorbeelden van dergelijke modellen.

In een grootschalig Nederlands onderzoek naar het financieel inzicht van jongeren (Claassen et al., 2008) waarbij men ook financieel gedrag zoals sparen en uitgeven onderzocht, werd het theoretisch kader zoals weergegeven in Figuur X gehanteerd, wat gebaseerd was op eerder literatuuronderzoek vooral gesteund op volwassenen (Gier et al., 2007). Het uitgangspunt is dat financieel gedrag stoelt op financieel inzicht, wat gezien wordt als opgebouwd uit zowel financiële kennis en vaardigheden, alsook motivaties en financieel bewustzijn. Deze factoren worden bijkomend beïnvloed door socio-demografische kenmerken en invloed van de omgeving. Zoals blijkt uit de bevindingen van deze studie (visueel weergegeven in Figuur 4 door de stippelijntjes) wordt financieel gedrag (uitgavengedrag/spaarzin, voortekenen problematisch gedrag en extra geld aan ouders vragen/lenen) relatief sterk direct beïnvloed door ouders (opvoedingsstijl), peers, uitgaanstype en financieel bewustzijn (weten hoeveel geld je hebt, zorgen maken om later, controle over geldzaken) en relatief vrij sterk door financiële vaardigheden. Motivaties bleken minder een rol te spelen.

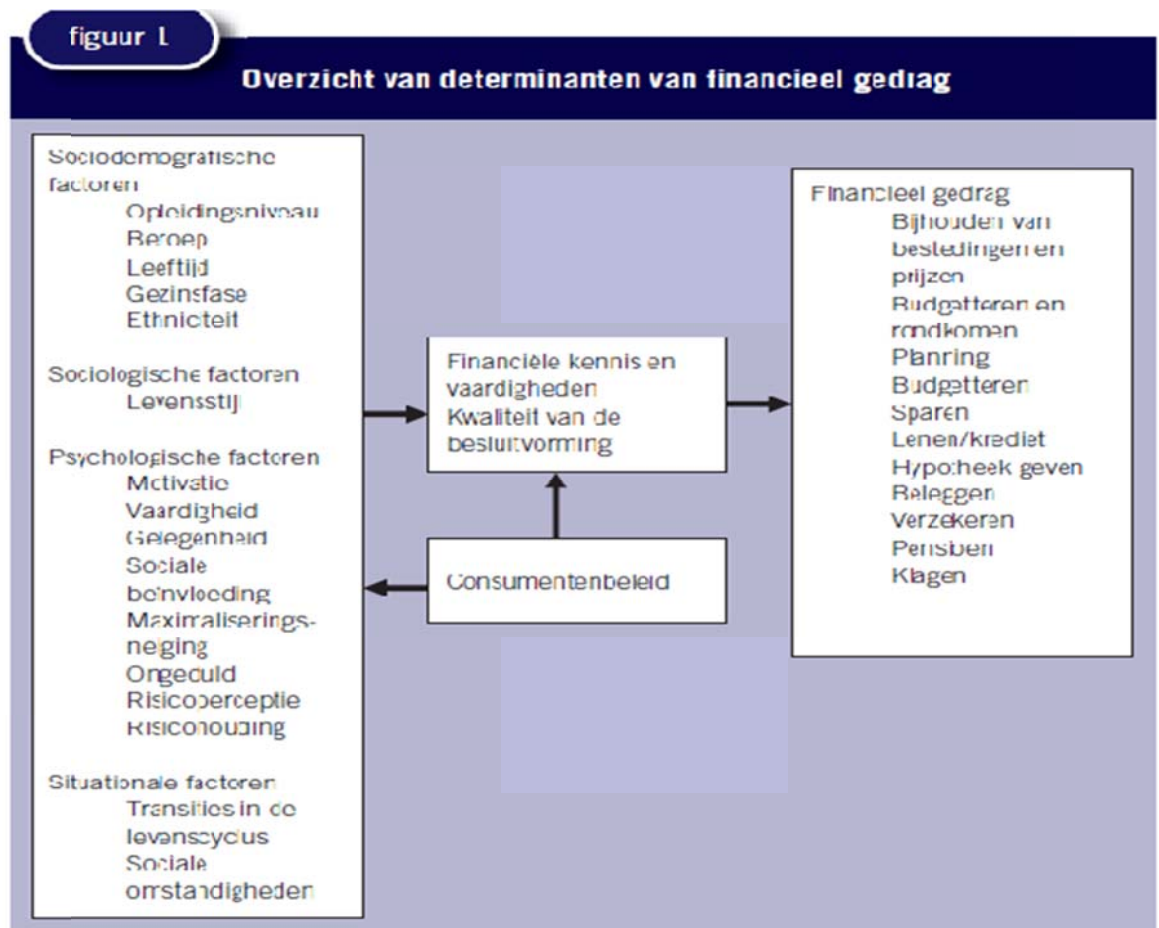


Figuur 4. Model gehanteerd in Claassen et al. (2008)

Noot: Paarse pijltjes: sterk verband, groene pijltjes: matig verband; gele pijltjes: zwak verband

Dit model vertoont gedeeltelijke gelijkenissen met het model dat door Antonides (Antonides, 2007) ontwikkeld werd, waarin hij een aantal factoren voorstelt die het financieel gedrag bepalen. In dit model wordt financieel gedrag bepaald door financieel inzicht, waarin 'Financiële kennis en vaardigheden & Kwaliteit van de besluitvorming' vervat zitten, welke op hun beurt beïnvloed worden door socio-demografische factoren, sociologische factoren (levensstijl), psychologische factoren en situationele factoren (Antonides, 2007). Dit model is weergegeven in Figuur X. Uit een secundaire analyse van een aantal databestanden van het NIBUD scholierenonderzoeken bleek werden een aantal van deze verbanden getoetst (van der Burg, 2011). Hieruit bleek onder meer dat

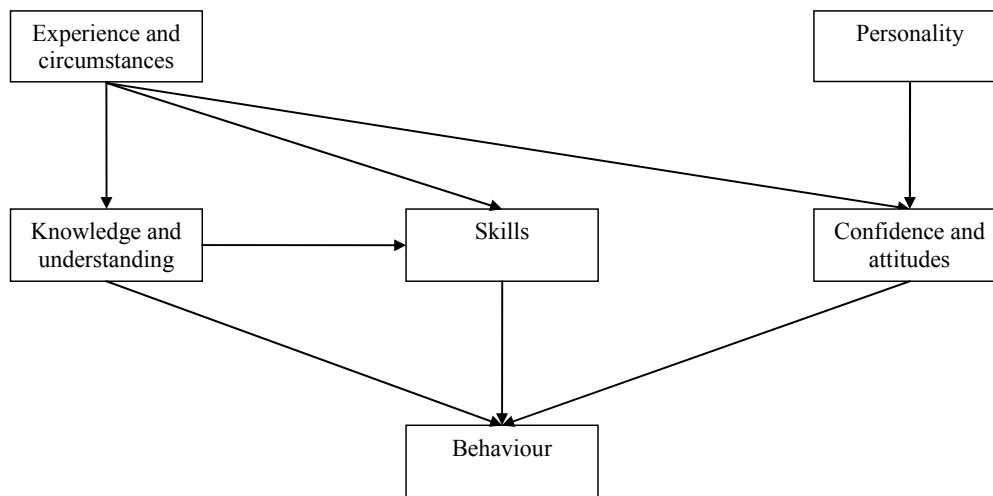
diverse financiële gedragingen (uitgaven onder controle hebben en weerbaarheid) negatief geassocieerd zijn met materialisme en positief met spaarbehoefte en goede financiële opvoeding (of het krijgen van zak- en kleedgeld). Overzicht over geldzaken was positief geassocieerd was met materialisme, spaarbehoefte, en goede financiële opvoeding en mensen met spaarbehoefte lenen minder terwijl materialistischer mensen meer lenen.



Figuur 5: Model gehanteerd door Antonides (2007)

In het Verenigd Koninkrijk werd door de Financial Services Authority een uitvoerige studie uitgevoerd om de financiële kennis van burgers te meten (A. Atkinson et al., 2006). De nadruk bij "financial capability" lag hier hoofdzakelijk

op het toepassen van kennis op financiële producten. Het model dat in deze studie gehanteerd wordt wordt weergegeven in Figuur 6. In dit model wordt financieel gedrag rechtstreeks bepaald door kennis, vaardigheden en zelfvertrouwen /attitudes. Deze worden op hun beurt aangestuurd door factoren als persoonlijkheid en ervaringen, maar kunnen ook gedeeltelijk extern beïnvloed worden (bijvoorbeeld: door scholing kan kennis en zelfvertrouwen verbeterd worden). De tweede laag (kennis, vaardigheden, zelfvertrouwen) komt ook overeen met de proceskenmerken die door het OESO in hun definitie van financiële educatie opgenomen worden<sup>25</sup>.



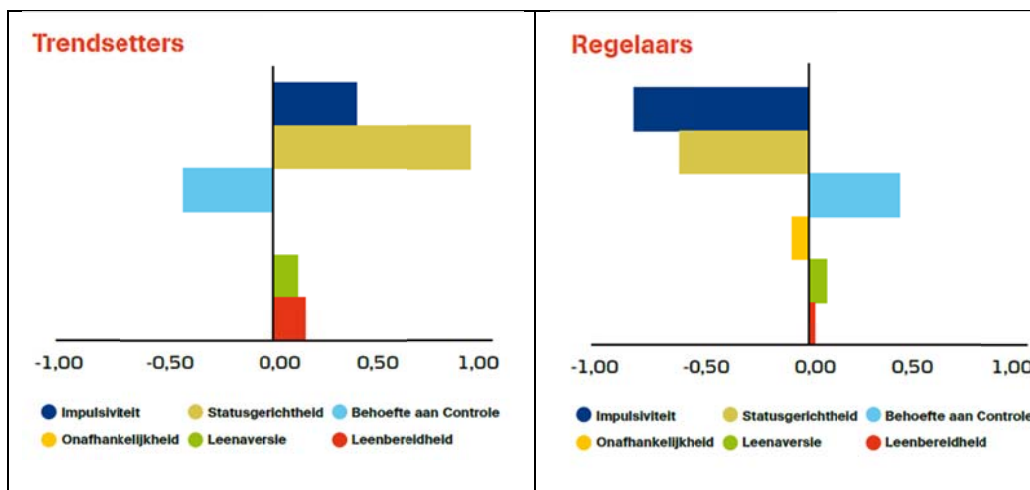
Figuur 6: Model gehanteerd door FSA (2005)

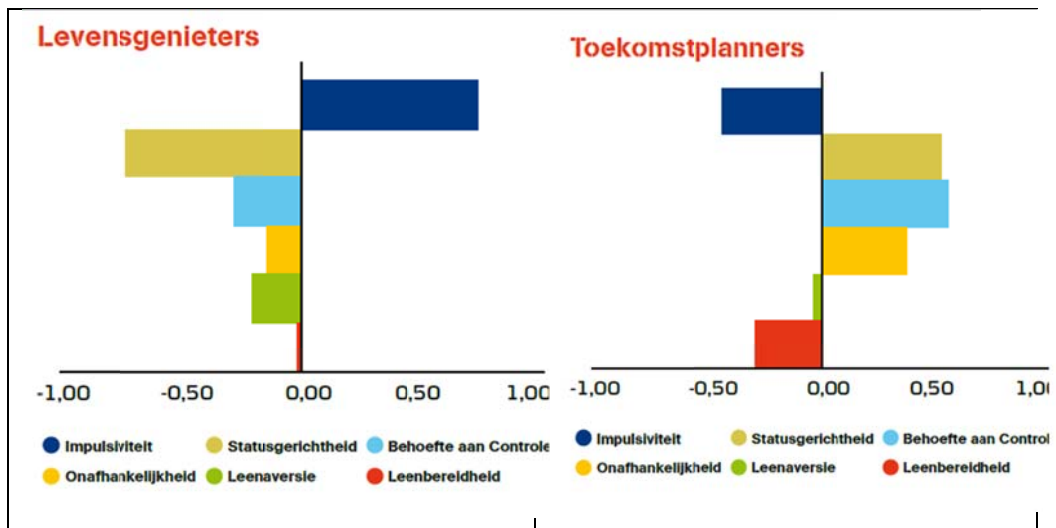
In Nederland werd door de Stichting 'Weet wat je besteedt' een Money Mindsets typologie ontwikkeld op basis van kwalitatieve interviews met 150 jongeren en kwantitatief onderzoek bij 1100 jongeren. Op basis van factor- en clusteranalyses worden uiteindelijk vier geldtypes onderscheiden, gebaseerd op de dimensies statusgerichtheid, impulsiviteit, behoefte aan zekerheid,

---

<sup>25</sup> "Financial education is the process by which financial consumers/investors improve their understanding of financial products and concepts and, through information, instruction and/or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being." (OECD, 2005), p. 26)

onafhankelijkheid, leenaversie en leenbereidheid. De geldtypes zijn: de Trendsetter, de Regelaar, de Levensgenieter en de Toekomstplanner. In de onderstaande figuur geven we weer hoe elk van de types scoort op de verschillende dimensies. De trendsetters zijn mensen die in sterke mate impulsief zijn en gevoelig voor status, en een zwakke controlebehoefte hebben. Ze hebben heel wat geld over om hun imago in stand te houden en prefereren merkproducten. Levensgenieters zijn ook impulsief, maar geven totaal niet om status, en gaan eerder ongeorganiseerd door het leven. Ze hebben weinig behoefte aan controle en staan niet per se negatief tegenover lenen. Regelaars scoren erg laag op zowel impulsiviteit als statusgevoeligheid, en hoog op de behoefte aan controle. Het zijn vaak mensen die erg sober leven en geld en materiele bezittingen niet zo belangrijk vinden. Toekomstplanners zijn ook weinig impulsief met een sterke behoefte aan controle, maar tegelijk wel statusgevoelig en gericht op onafhankelijkheid. Ze zijn erg gericht op de toekomst en hun financieel gedrag is er dan ook gericht om het in de toekomst goed te hebben.





Figuur 7: Geldtypes Stichting Weet wat je besteedt

Ten slotte willen we hier toch ook nog even kort de competentiebenadering aanhalen die door het NIBUD (NIBUD, 2012) gehanteerd wordt. Volgens het NIBUD kunnen financiële problemen zoals betalingsachterstanden voor een belangrijk deel toegeschreven worden aan bepaald gedrag. Om financieel zelfredzaam te kunnen zijn moeten mensen dus ook over bepaalde financiële competenties of vaardigheden beschikken. Vanuit het NIBUD wordt dan ook aangeraden om in onderzoek naar inkomsten en uitgaven deze competenties mee te nemen. De NIBUD competenties sluiten aan bij de competenties zoals die door het FSA worden onderscheiden<sup>26</sup>. Voor volwassenen worden de volgende competenties onderscheiden: 1. In kaart brengen (de consument beschikt over een overzicht dat inzicht geeft in de mogelijkheden om zijn financiën in balans te houden). 2. Verantwoord besteden (De consument besteedt zijn inkomsten zodanig dat zijn huishoudfinanciën op de korte termijn in balans zijn), 3. Vooruit kijken (de consument realiseert zich dat wensen en gebeurtenissen op de middellange en de lange termijn financiële gevolgen hebben en stemt zijn huidige bestedingen hierop af); 4. Bewust financiële producten kiezen (de consument kiest financiële producten op basis van budgettaire

<sup>26</sup> Making ends meet, keeping track, planning ahead, choosing products, staying informed

overwegingen en passend bij zijn persoon en persoonlijke huishoudsituatie), 5. Over voldoende kennis beschikken (de consument beschikt over alle relevante kennis om zijn huishoudfinanciën op de korte, middellange en de lange termijn in balans te brengen en te houden).

Op pagina X gave we al een overzicht van deze competenties die door het NIBUD voorgesteld werden voor de groep 16-18 jaar.

#### **9.4. Theoretisch kader : samengevat**

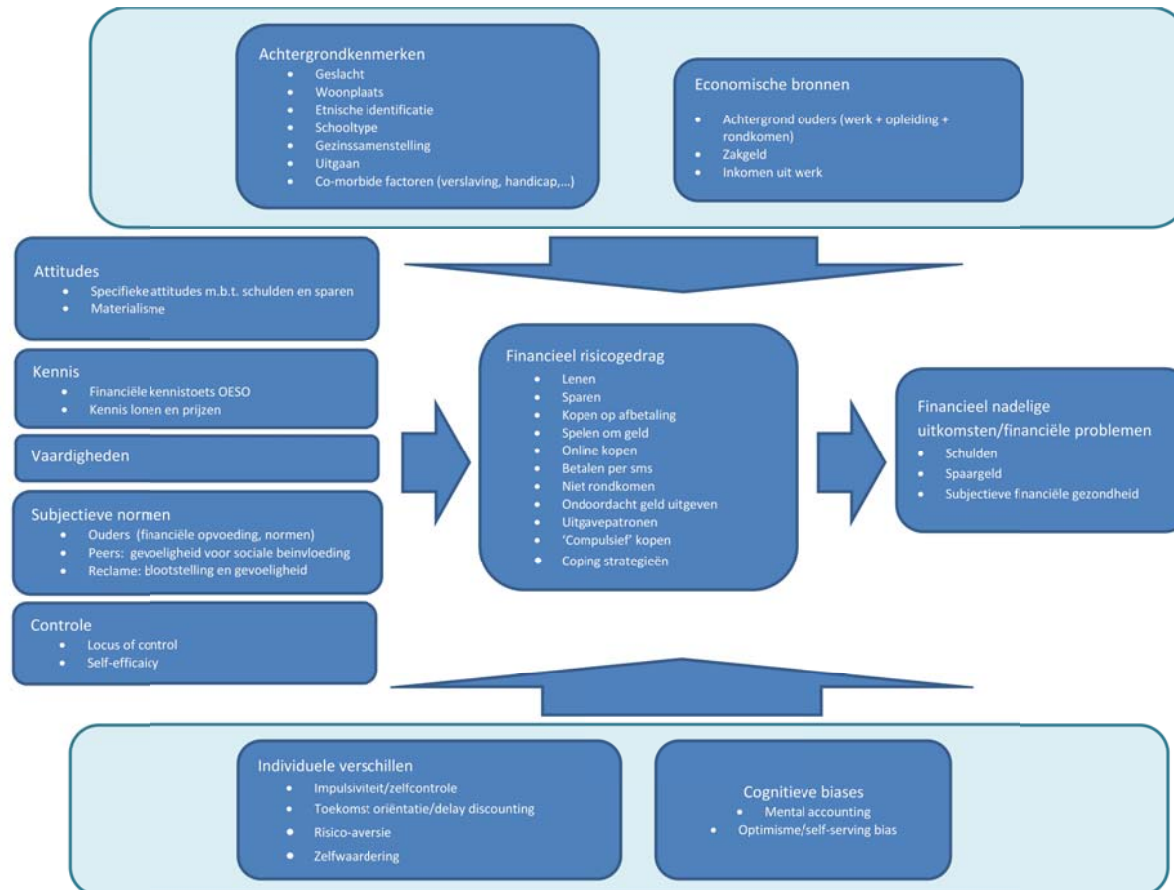
Op basis van de bestaande onderzoeksliteratuur en gegevens zien we dat, hoewel er geen consensus lijkt te bestaan over een algemeen aanvaard theoretisch kader, dat een aantal onderzoeken zich baseert op elementen uit the theorie van gepland gedrag, waarbij deze aangevuld worden met dimensies uit andere theoretische kaders of gebaseerd op eigen inschatting (bv. aanvullen met kennis en vaardigheden). De focus van de theorie van gepland gedrag ligt echter op gedragsintenties, eerder dan gedrag. We zullen er hier ook voor opteren om een hybride model te hanteren dat een aantal elementen van eerder gehanteerde modellen combineert met de factoren die uit de literatuurstudie als potentieel relevant naar voor kwamen. In een volgende sectie presenteren we ons theoretisch kader van waaruit we het kwantitatieve luik van het onderzoek zouden opzetten.



## 10. Model gehanteerd in de kwantitatieve studie

In grote lijnen baseren we ons op de elementen van theorie van gepland gedrag, zonder hierbij echter de focus te leggen op gedragsintenties, maar kijkend naar werkelijk gedrag. Daarnaast wordt het model aan de uitkomstzijde uitgebreid met werkelijke financiële problemen die (kunnen) voorvloeien uit financieel risicogedrag. Behalve attitudes, subjectieve normen en controle zullen ook financiële kennis en vaardigheden, demografische kenmerken en de economische resources waarover iemand beschikt in het model opgenomen worden. Daarnaast is er in het model ook een rol weggelegd voor individuele verschillen, waar we met name voor zelfcontrole/impulsiviteit een aanzienlijke invloed voorzien.

Op de volgende pagina schetsen we in een overzicht van dit model. De belangrijkste indicatoren die onder elke hoofding vallen geven we weer in de daaropvolgende Tabel.



Tabel 3 : overzicht van de voornaamste constructen opgenomen in de vragenlijst.

Achtergrondkenmerken	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geslacht</li> <li>• Leeftijd</li> <li>• Etnische identificatie</li> <li>• Woonplaats</li> <li>• Uitgaan</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schoolgegevens</li> </ul>	Richting, Schooltype (ASO, TSO, BSO; KSO, Deeltijds), inrichtende macht, provincie, ...
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gezinsamenstelling</li> </ul>	Een of twee ouders; Broers en zussen; thuiswonend of niet
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comorbiditeit</li> </ul>	Roken, verslaving, ernstige gezondheidsproblemen, handicap
Beschikbare financiële bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gezinsinkomen ouders</li> </ul>	Opleiding en werksituatie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zakgeld</li> </ul>	Zakgeld of niet, hoeveel, van wie, hoe, waarvoor bedoeld door gever,
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klusjesgeld</li> </ul>	Geld voor klusjes of niet, hoeveel,
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vakantie of weekendwerk</li> </ul>	Ja of nee, hoeveel werken, hoeveel verdienen, wanneer, wat
Attitudes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materialisme</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attitude tov schulden en sparen</li> </ul>	
Financial literacy	<ul style="list-style-type: none"> <li>• financiële kennis</li> </ul>	Algemeen en kennis van lonen en prijzen
Financial capability	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vaardigheden</li> </ul>	Administratie voeren, bewust aankopen,

		weerstand aan reclame, overzicht houden en besparen
Subjectieve normen en sociale beïnvloeding	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reclame en media</li> </ul>	Blootstelling en gevoeligheid voor reclame
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peers</li> </ul>	Normen peers en gevoeligheid voor normatieve en informatieve beïnvloeding
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ouders</li> </ul>	Normen ouders en financiële opvoeding
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• School</li> </ul>	Financiële opvoeding
Waargenomen controle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Algemene controle-opvattingen</li> </ul>	Locus of control en self-efficacy
Cognitieve biases	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Overdreven optimisme</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mental accounting</li> </ul>	
Individuele verschillen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zelfwaardering</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toekomstoriëntatie</li> </ul>	Toekomstige gevolgen en delay discounting
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsiviteit</li> </ul>	Volharding, sensation seeking, urgency en nadenken voor handelen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risicoaversie</li> </ul>	
Financieel risicogedrag	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lenen</li> </ul>	Ooit, nu, van wie, hoeveel, waarvoor, soms moeite terug te betalen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sparen</li> </ul>	Spaar je zelf, hoe, wat, wie, waarvoor
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spelen om geld</li> </ul>	Ja/nee; hoe vaak; wat (kraslot; lotto, pokeren, ...), soms meer dan gepland
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online kopen</li> </ul>	Ja/nee; hoe vaak, wat, hoeveel, soms meer dan gepland

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Betalen per sms</li> </ul>	Ja/nee, wat, hoeveel, soms meer dan gepland
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kopen op afbetaling</li> </ul>	Ja/nee; hoe vaak, waar, hoeveel, moeite om terug te betalen.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Afpersing</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uitgaven</li> </ul>	Waaraan wordt geld uitgegeven, hoeveel, wat bij geld tekort
Financiële moeilijkheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>Niet rondkomen</li> </ul>	Op tijd betalen van rekeningen, meer geld uitgeven dan je hebt,
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schulden/betalingsachterstanden</li> </ul>	Hoeveel, bij hoeveel schuldeisers
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spaargeld</li> </ul>	Ja/nee; Hoeveel
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subjectieve ervaring van financiële problemen</li> </ul>	Tevredenheid, zorgen, slaapproblemen

Met dit theoretisch kader en de bijhorende vragenlijst hopen we o.a. een antwoord te kunnen bieden op de volgende vragen:

- Hoe ziet het inkomen en uitgaven van Vlaamse jongeren anno 2013 eruit? (laatste studie in België dateert van 2010) in verschillende groepen: aan de hand van beschrijvende analyses en univariate analyses
- Wat is de frequentie en ernst van het voorkomen van financiële nadelige uitkomsten bij schoolgaande jongeren tussen 16-18 jaar en voor de verschillende groepen : aan de hand van beschrijvende analyses en univariate analyses
- Wat is de frequentie en ernst van financieel risicogedrag bij schoolgaande jongeren tussen 16-18 jaar en voor de verschillende groepen: aan de hand van beschrijvende analyses en univariate analyses

- Hoe risicovol is 'risicogedrag'? Welke risicogedragingen zijn gelinkt aan financiële nadelige uitkomsten? Aan de hand van multivariate associaties tussen (risico)gedrag en financiële problemen.
- Kunnen uitgavenpatronen gelinkt worden aan risicogedrag en financiële nadelige uitkomsten? Aan de hand van multivariate associaties tussen uitgavenpatronen, financieel gedrag en financiële problemen.
- Welke factoren dragen bij aan of beschermen tegen risicogedrag : persoonlijkheid, achtergrondvariablen, kennis, vaardigheden, attitudes, subjectieve normen, en cognitieve vertekeningen en controle? Multivariate regressie, structural equation modelling
- Identificatie van protectieve factoren die relatie tussen risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten modereren? Multivariate regressie en/of SEM.

## 11. Besluit

Deze literatuurstudie vormt het eerste luik van een groter onderzoeksproject naar financieel risicogedrag bij jongeren. Globaal hadden we drie doelen voor ogen toen we deze literatuurstudie aanvatten. Ten eerste wisten we te zoeken naar een werkbare definitie van financieel risicogedrag bij jongeren, en indien een dergelijke definitie niet terug te vinden is, deze zelf te formuleren. Als tweede doel van deze literatuurstudie wisten we in de literatuur op zoek te gaan naar factoren die samenhangen met potentieel risicovol of problematisch financieel gedrag. Een derde onderzoeksvraag sluit meer aan bij de focus op preventie die in de latere fasen van het onderzoeksproject naar voren komt en heeft betrekking op het identificeren van risicogroepen waar educatie en preventiewerkers best hun inspanningen op richten. We vatten hieronder nog eens kort de belangrijkste bevindingen voor elke onderzoeksvraag samen.

### **Onderzoeksvraag 1: Het formuleren van een werkbare definitie van financieel risicogedrag?**

Aangezien het zowel in meer toegepast onderzoek als in meer fundamentele wetenschappelijke studies ontbreekt aan een (algemeen aanvaarde) conceptuele definitie van financieel risicovol gedrag of financiële moeilijkheden hebben we ervoor geopteerd om zelf een vrij pragmatische definitie van **financieel risicogedrag** te hanteren, namelijk: 'gedrag dat het potentieel heeft om te leiden tot **financieel nadelige of problematische uitkomsten**'.

Voor het afbakenen van dit gedrag en de eraan gelinkte uitkomsten baseren we ons vooral op bestaand survey-onderzoek waarin de prevalentie van diverse financiële gedragingen van jongeren onderzocht worden. Financieel nadelige uitkomsten of financiële problemen omvatten bij de groep jongeren in de leeftijdscategorie tot 18 jaar dan vooral: geld tekort hebben, niet kunnen rondkomen, het hebben van betalingsachterstanden ('in het rood staan'), openstaande rekeningen en 'leningen' (schulden, vooral bij vrienden of familie, in mindere mate extern) alsook de subjectieve ervaring van financiële moeilijkheden. Financieel risicogedrag operationaliseren we dan als gedrag dat

geassocieerd is met, of kan leiden tot problematische uitkomsten. Sommige vormen van risicogedrag zijn zeer direct gelinkt aan problematische uitkomsten, zoals geld lenen, kopen of betalen op afbetaling, geld vragen aan ouders of familie, van spaarrekening afhalen bij geldtekort en systematisch meer geld uitgeven dan er beschikbaar is. Sommige andere vormen van risicogedrag hoeven niet meteen rechtstreeks te leiden tot financiële problemen, maar worden in veel gevallen toch als waarschuwingssignaal gezien omdat de op lange termijn nadelige gevolgen kunnen hebben, zoals ondoordacht kopen, weinig overzicht houden op geldzaken, bepaalde uitgavenpatronen, internetkopen en spelen om geld.

Voor wat betreft de prevalentie van financiële problemen of financieel risicogedrag bij Vlaamse jongeren tussen 16 en 18 jaar zijn er geen of enkel verouderde gegevens beschikbaar, wat de nood aan meer recente gegevens rond het financieel gedrag van deze groep jongeren in de verf zet. In deze literatuurstudie rapporteerden we ter illustratie wel enige gegevens uit de ons omringende landen, die suggereren dat er mogelijk wel een niet onaanzienlijke groep jongeren is die ofwel al financiële moeilijkheden ervaart, ofwel diverse gedragingen vertoont die risicovol zijn om later problemen te ontwikkelen.

## **Onderzoeksvraag 2: Welke factoren hangen samen met of voorspellen financieel risicogedrag en financieel nadelige uitkomsten?**

Hierbij bekeken we een aantal mogelijke antecedenten van risicovol financieel gedrag en problematische uitkomsten. Het was de bedoeling om uit de literatuur een aantal factoren te distilleren die samenhangen met financieel gedrag van jongeren.

Een eerste belangrijke factor lijkt vanzelfsprekend het beschikbare inkomen te zijn. Daarnaast wordt economisch gedrag in het algemeen ook sterk beïnvloed door allerlei andere factoren. Een aantal van deze factoren hebben we uitvoerig besproken in deze literatuurstudie, en op basis van de reeds bekende gegevens werden een aantal hiervan weerhouden om op te nemen in het huidige onderzoek. We hebben getracht deze te kaderen in een breder model, gebaseerd op maar zeker niet beperkt tot het Theory of Planned Behavior Model. Dit model voorspelt gedrag en gedragsintenties op basis van attitudes, subjectieve normen en waargenomen controle. Attitudes worden in dit model meestal ingevuld als



attitudes tegenover het gedrag in kwestie, maar in de context van dit onderzoek zullen we dit een bredere invulling geven. Subjectieve normen reflecteren de invloed van de omgeving op een het gedrag van een individu, en het idee dat iemand heeft over de mate van afkeuring of goedkeuring die geassocieerd is met bepaalde gedragingen. Daarnaast wordt voor waargenomen controle meestal onderscheid gemaakt tussen gepercipieerde gedragscontrole, waarbij het dan gaat over het gemak waarmee een individu denkt bepaald gedrag te kunnen stellen (bv. sparen), wat dan bepaald zou worden door het geheel aan attitudes over controle (het idee dat een individu heeft over hoeveel controle hij of zij heeft over bepaald gedrag). Dit laatste is conceptueel gelijkend aan wat doorgaans met self-efficacy aangeduid wordt.

Bij onze invulling van dit model kiezen we er echter voor om vooral te focussen op financieel risicogedrag (eerder dan gedragsintenties) en voegen we financiële moeilijkheden toe als ultieme uitkomstvariabelen. De financiële risicogedragingen en financiële moeilijkheden zullen we dan proberen te voorspellen op basis van een aantal factoren die uit de literatuurstudie naar voor kwamen. We hebben deze factoren in een voorlopig model ondergebracht in een aantal clusters van predictoren die passen in een Theory of Planned Behavior-kader of daar een uitbreiding bij vormen.

#### *Demografische kenmerken*

In de literatuur zien we dat jongens over het algemeen meer interesse hebben in financiële aangelegenheden en dat ze beter scoren qua financiële kennis, maar tegelijk zien we bij hen ook vaker (sommige vormen van) risicovol gedrag. Als er al een relatie zou bestaan tussen onderwijstype en financieel risicogedrag en financiële problemen dan wijst deze eerder in de richting van meer risicogedrag en problemen bij jongeren uit beroepssecundaire onderwijstypes. Met betrekking tot het al dan niet behoren tot een minderheidsgroep als risicofactor is er voorlopig weinig evidentie, maar dit zal ook in het huidige onderzoek opgenomen worden omdat er in het buitenland bij andere ethnische groepen minder financiële kennis en meer problematische uitkomsten werd vastgesteld.

#### *Economische bronnen*

Hierbij zagen we dat in een aantal studies jongeren afkomstig uit gezinnen met beperkte middelen meer financiële moeilijkheden ervaren. Daarnaast kunnen

ook de persoonlijke economische bronnen, zoals het zakgeld dat een jongere krijgt en het inkomen dat hij of zij verwerft door te werken mee het financieel gedrag en mogelijk risicogedrag bepalen.

#### *Individuele verschillen*

In een aantal studies werd reeds evidentie getoond voor de belangrijke rol van diverse individuele verschillen. De brede persoonlijkheidstrekken, zoals deze in het Big Five model van persoonlijkheid worden gespecificeerd, lijken niet sterk direct gerelateerd aan financieel gedrag of financiële problemen. Daarentegen bestaat er al heel wat evidentie dat impulsiviteit of weinig zelfcontrole gelinkt zijn aan financieel risicogedrag of financieel nadelige uitkomsten. Ook individuele verschillen in tijdspreferentie, of de mate waarin mensen voordelen op korte termijn kunnen uitstellen in functie van langere-termijn doelstellingen zijn geassocieerd met verschillende financiële uitkomsten. Daarentegen blijft de rol van zelfwaardering op financieel gedrag en het ervaren van financiële moeilijkheden voorlopig onduidelijk.

#### *Attitudes*

Vanuit de theorie van gepland gedrag kunnen we verwachten dat attitudes tegenover bepaalde financiële gedragingen mee bepalend zullen zijn voor het al dan niet voorkomen van financieel risicogedrag. Uit eerder onderzoek bleek dat de houding tegenover risico's (risicoaversie en risicobereidheid), attitudes tegenover schulden en sparen, en in bredere zin attitudes tegenover geld (bv. geld als goed of slecht) en materialistische attitudes of de centraliteit van materiële bezittingen voor zichzelf en het belang van consumenten gelinkt zijn aan diverse vormen van financieel risicogedrag en/of financieel nadelige uitkomsten bij jongeren.

#### *Financiële kennis en vaardigheden*

Financiële kennis verwijst naar het begrijpen van bepaalde economische en financiële concepten en kennis van financiële mogelijkheden en instrumenten, terwijl vaardigheden en competenties een breder concept is dat, al dan niet samen met kennis, verwijst naar vaardigheden zoals overzicht kunnen houden op geldzaken, bewust aankopen, de eigen administratie regelen, sparen, lenen en omgaan met verleidingen. Zowel deze kennis als de bredere vaardigheden zijn sterk geassocieerd met financieel risicogedrag of het ervaren van financieel nadelige uitkomsten bij jongeren. Een bedenking die hierbij hoort is wel dat het niet steeds eenvoudig is om het conceptuele onderscheid te maken tussen

financiële vaardigheden en financieel risicogedrag, omdat beiden vaak erg gelijkende inhoud betreffen (bv. 'ik heb ene goed zicht op hoeveel ik elke maand uitgeef en waaraan'). Een factor die minder duidelijk naar voor komt in het bestaande onderzoek maar volgens ons wel relevant is op het vlak van financiële kennis en die gelinkt kan zijn met risicogedrag is de inschatting van jongeren over hun toekomstig loon en hun 'kennis' over de levensduurte en kostprijs van diverse goeden en diensten.

#### ***Controle.***

In het Theory of Planned Behavior model vormt 'controle' een belangrijk element dat de kans dat een bepaald gedrag zal voorkomen vergroot. Locus of control is een algemene attitude die reflecteert in welke mate iemand zichzelf verantwoordelijk ziet voor de gebeurtenissen in zijn leven. Op basis van de literatuur is het voorlopig echter onduidelijk in welke mate deze gerelateerd is aan financieel risicogedrag. Ook financiële self-efficacy bleek geassocieerd met sommige vormen van financieel risicogedrag, maar niet met andere.

Impulsiviteit of een gebrek aan zelfcontrole hebben we voorlopig ondergebracht in de cluster 'individuele verschillen' omdat het hier geen attitude of idee over controle betreft, maar integendeel verwijst naar de mate waarin een gebrek aan controle interfereert met het 'geplande' gedrag.

#### ***Biases of vertekeningen***

Naast kennis over financiële zaken zouden ook een aantal biases of cognitieve vertekeningen aan de basis liggen van waargenomen verschillen in financieel risicogedrag. Zo zijn in eerder onderzoek het bijhouden van mentale 'potjes', een overdreven optimistische kijk op de eigen financiële vaardigheden of toekomst en het niet goed kunnen plannen van toekomstige uitgaven al eerder gelinkt aan verschillen in financieel gedrag.

#### ***Subjectieve normen***

Naast individuele verschillen speelt ook de omgeving waarin jongeren zich bevinden een rol. In de theorie van gepland gedrag wordt dit ingevuld onder de noemer 'subjectieve normen'. Dit verwijst naar de inschatting van een individu over welk gedrag 'gepast' is en hoe belangrijk men deze waardering vanuit de omgeving vindt. Hierbij kunnen diverse vormen van sociale beïnvloeding onderscheiden worden. Reclame en de aanwezigheid van allerlei stimulansen om te consumeren creëren dan ook een norm van wat als wenselijk of gepast gedrag

gezien wordt. We zien dat bijvoorbeeld de mogelijkheden de mogelijkheden om op afbetaling te kopen er ook toe leiden dat men hier meer gebruik van zal maken. Daarnaast hebben jongeren weliswaar meestal voldoende cognitieve vaardigheden om reclame te 'doorzien', maar blijkt de invloed van merken, veelal geleerd uit reclame, vooral bij jongeren uit lagere inkomensgezinnen groot.

Ook de familiale omgeving blijkt in vrijwel alle studies die dit onderzochten een sterke invloed te hebben op financieel gedrag van kinderen en jongeren, en deze beïnvloeding kan op diverse manieren gebeuren: door het goede voorbeeld te geven, via discussie en het aanleren van gewoonten. Zeker bij adolescenten kan de invloed van leeftijdsgenoten ook niet onderschat worden. Hierbij zullen jongeren vooral het kopen of bezitten van bepaalde dingen of merken belangrijk vinden vanuit de behoefte om door anderen geaccepteerd en gewaardeerd te worden (normatieve beïnvloeding).

De impact van de aandacht die op school besteed wordt aan financiële educatie is verre van eenduidig. Hoewel er duidelijke korte termijneffecten lijken te zijn is het onduidelijk in hoeverre diverse vormen van financiële educatie ook op langere termijn impact hebben.

#### *Integratie van de bevindingen*

De bevindingen uit de literatuurstudie zoals die hier gerapporteerd werden hebben grotendeels betrekking op buitenlandse studies, al dan niet bij een groep jongeren van ongeveer dezelfde levensfase als welke wij beogen te onderzoeken. De bedoeling van het vervolg van dit onderzoeksproject is dan ook om op basis van dit uitgewerkte model een aantal hypothesen te toetsen met betrekking tot de rol die deze factoren zullen spelen in het voorspellen van financieel risicogedrag bij jongeren.

#### **Onderzoeksvraag 3: Kunnen we risicogroepen identificeren waarop educatie-inspanningen zich kunnen richten?**

Het aflijnen van bepaalde risicogroepen op basis van demografische karakteristieken is niet heel erg eenduidig in de bestaande onderzoeksliteratuur. Toch zijn er enkele trends op te merken. Jongeren die afkomstig zijn uit gezinnen met beperkte middelen (eenoudergezinnen, gezinnen zonder werkende ouders, ..) lijken vaker financiële moeilijkheden te ervaren. Jongens vertonen enerzijds meer

interesse in financiële zaken maar vertonen tegelijk vaker specifieke vormen van risicovol gedrag. Hoewel er voor België weinig directe gegevens beschikbaar zijn, lijkt het er op dat toch eerder jongeren uit het beroepsonderwijs een risicogroep vormen voor het stellen van risicovol financieel gedrag. Ook voor etniciteit zien we in het buitenland wisselende evidentie, waarbij in een aantal studies toch blijkt dat behoren tot bepaalde minderheidsgroepen een risicofactor kan vormen. Omdat we hier focussen op financieel risicogedrag van jongeren in een zeer nauwe leeftijdscategorie vallen er relatief weinig leeftijdseffecten te verwachten.

Een van de bedoelingen van het kwantitatieve onderzoeksluik zal er dan ook in bestaan om op basis van een representatieve steekproef te trachten een aantal risicogroepen af te bakenen die op korte termijn meer of minder risico lopen om geconfronteerd te worden met financiële moeilijkheden. Het opnemen van een uitgebreid aantal mogelijke predictoren zal ook toelaten om een duidelijk beeld te krijgen op de samenhang tussen een aantal van de verschillende predictoren en het onderscheiden van proximale en distale antecedenten van financieel risicogedrag. Zo zouden we bijvoorbeeld kunnen terugvinden dat jongeren uit het beroepssecundair onderwijs meer financieel risicogedrag vertonen dan jongeren uit het technisch onderwijs, en dat dit verschil volledig verklaard kan worden door verschillen in financiële kennis tussen de twee groepen. Dit suggereert dat het inzetten op financiële educatie met een nadruk op rekenvaardigheden en kennis van financiële concepten voor deze doelgroep zeer nuttig zou zijn. Tegelijk zou ook getoond kunnen worden dat ethnische afkomst predictief is voor financieel risicogedrag maar dat dit voor een deel toe te schrijven is aan het grote belang dat gehecht wordt aan de evaluatie vanuit de omgeving, wat een verschillende focus in preventie- en educatie-initiatieven zou suggereren.

Deze voorbeelden verduidelijken hopelijk de relevantie van het toetsen van een geïntegreerd model waarbij een heel aantal van de predictoren uit de literatuur worden opgenomen, met de bedoeling niet enkel een inzicht te bieden in welke factoren meer of minder nauw samenhangen met financieel risicogedrag en financiële problemen, maar ook met de bedoeling inzicht te verschaffen in de onderliggende factoren die verklaren waarom bepaalde groepen in de maatschappij meer kwetsbaar zijn dan andere.

## Conclusie

Vanaf dat jonge mensen de leeftijd van 18 jaar bereiken gaan er heel wat deuren open om te kopen op afbetaling, onder nul te gaan, hypotheek aan te gaan, kredietkaarten en winkelkaarten aan te vragen en geld uit te geven dat men op dat moment eigenlijk niet ter beschikking heeft. Voor een groeiende groep jongeren is de verleiding om hiervan gebruik te maken erg groot en helaas slaagt niet iedereen van hen erin om de gemaakte schulden tijdig terug te betalen. Daarnaast blijkt vanuit verschillende (niet representatieve) bronnen dat er een aanzienlijke groep mensen over relatief beperkte financiële kennis en vaardigheden beschikt, terwijl de dagelijkse financiële realiteit steeds complexer wordt. Het is dus van groot belang om jongeren voldoende financieel weerbaar te maken om op een verstandige en doordachte manier om te kunnen gaan met deze complexe financiële werkelijkheid en alle mogelijkheden die er bestaan.

Jongeren financieel weerbaar maken vereist dan ook dat men via allerlei educatie-initiatieven jongeren opleidt om zowel economische begrippen te begrijpen als om weloverwogen beslissingen te kunnen maken zodat zij hun eigen budget op een gezonde manier kunnen beheren. Op dit moment is financiële educatie niet structureel opgenomen in vakspecifieke eindtermen, maar integendeel als vakoverschrijdende eindtermen gedefinieerd. Het is ook niet steeds duidelijk hoe dit ingevuld wordt in verschillende scholen en opleidingen. Belangrijk is dat er op dit moment ook niet zoveel bekend is over hoe het financieel gedrag en risicogedrag van de groep jongeren die zich net voor die cruciale leeftijd van 18 jaar bevindt eruit ziet. Daarenboven, en nog belangrijker, is er geen duidelijk zicht op welke factoren bepalend zijn voor deze financiële weerbaarheid van jongeren tussen 16 en 18 jaar. Een grondige studie van deze beïnvloedende factoren zoals wij hier voorstelden zal hopelijk bijdragen aan zowel het identificeren van bepaalde risicogroepen als het in kaart brengen van de cruciale componenten die bepalend zijn voor gezond financieel gedrag.

Het identificeren van risicogroepen en het aanduiden van de achterliggende gronden waarom net zij meer risico lopen op financiële moeilijkheden zal dan kunnen bijdragen aan het meer gericht afstemmen van preventie-initiatieven op maat van specifieke doelgroepen. Daarnaast zal het blootleggen van de belangrijkste beïnvloedende en eventuele beschermende factoren voor financieel risicogedrag en het ervaren van financiële moeilijkheden

kan er toe bijdragen dat bepaalde lacunes in de huidige educatie-inspanningen aan de oppervlakte komen en wijzen op bepaalde onderbelichte elementen in de huidige aanpak, die bij doorgedreven aandacht zouden kunnen bijdragen aan een versterking van de financiële weerbaarheid van jongeren.

Ten slotte willen we ook nog meegeven dat we hier focussen op financieel risicogedrag, financieel nadelige uitkomsten en de mogelijke antecedenten (of samenhangende factoren). Los van het belang dat we zien in het identificeren van determinanten van financieel risicogedrag (en financieel gezond gedrag) kan het versterken van financiële weerbaarheid van jongeren ook veel verregaandere consequenties hebben. Zo blijkt het ervaren van financiële 'gezondheid' is ook gelinkt aan welzijn op andere vlakken. Zo werd getoond dat financieel welzijn in universiteitsstudenten positief geassocieerd was met academisch succes, fysieke en psychische gezondheid en algemene levenstevredenheid (Xiao, et al. 2008, zie ook Adams & Moore, 2007; Norvolitits & Santa Maria, 2002; Roberts & Jones, 2001; Shim et al, 2009).

Daarom is het cruciaal om -vooral de kwetsbare groep- jongeren te versterken zodanig dat zij zichzelf gedragspatronen aanmeten die zo min mogelijk risico op financiële problemen inhouden. Het is natuurlijk nooit mogelijk om iedereen te wapenen tegen alle mogelijke financiële tegenslagen die men tijdens zijn leven kan tegenkomen, maar men moet er wel naar streven om door preventie- en educatie voor een zo groot mogelijke groep jongeren hun mogelijkheden om bewust en efficiënt hun budget te beheren te verbeteren.

## 12. Literatuur

- Abramovitch, R., Freedman, J. L., & Pliner, P. (1991). CHILDREN AND MONEY - GETTING AN ALLOWANCE, CREDIT VERSUS CASH, AND KNOWLEDGE OF PRICING. *Journal of Economic Psychology*, 12(1), 27-45. doi: 10.1016/0167-4870(91)90042-r
- Adams, T., & Moore, M. (2007). High-risk health and credit behavior among 18-to 25-year-old college students. *Journal of American College Health*, 56(2), 101-108. doi: 10.3200/jach.56.2.101-108
- Ajzen, I. (1991). THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. doi: 10.1016/0749-5978(91)90020-t
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980a). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980b). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Andreasen, A. (1975). *The Disadvantaged Consumer*. The Free Press, New York, NY.
- Angeletos, G. M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weinberg, S. (2001). The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation, and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47-68. doi: 10.1257/jep.15.3.47
- Anthes, W. L., & Most, B. W. (2000). Frozen in the headlights: The dynamics of women and money. *Journal of Financial Planning*, 13, 130-142.
- Antonides, G. (2007). Financieel inzicht en motivatie van consumenten. *ESB Economisch Statistische Berichten*, 92, 10-14.
- Antonides, G., de Groot, I., & van Raaij, W. (2008). Resultaten Financieel inzicht van Nederlanders. . Den Haag: CentiQ, Wijzer in Geldzaken.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2000). Social cognition models and health behaviour: A structured review. *Psychology & Health*, 15(2), 173-189. doi: 10.1080/08870440008400299
- Atkin, C. K. (1980). Effects of Television Advertising on Children. In E. L. Palmer & A. Dorr (Eds.), *Children and the faces of television: Teaching, violence, selling* (pp. 287-305). New York: Academic Press.
- Atkinson, A., McKay, S., Kempson, E., & Collard, S. (2006). Levels of financial capability in the UK: Results of a baseline survey, : Financial Services Authority, UK.
- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study *OECD Publishing* (Vol. 15): OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions.
- Atkinson, J., Sharp, C., Schmitz, J., & Yaroslavsky, I. (2012). Behavioral Activation and Inhibition, Negative Affect, and Gambling Severity in a Sample of Young Adult College Students. *Journal of Gambling Studies*, 28(3), 437-449. doi: 10.1007/s10899-011-9273-x
- Auty, S., & Elliott, R. (2001). Being like or being liked: Identity vs. approval in a social context. *Advances in Consumer Research*, Vol Xxviii, 28, 235-241.



- Bachman, J. G. (1983). Premature affluence: Do high school students earn too much? . *Economic Outlook USA*, (Summer), 64-67.
- Bachmann, G. R., John, D. R., & Rao, A. R. (1993). CHILDRENS SUSCEPTIBILITY TO PEER GROUP PURCHASE INFLUENCE - AN EXPLORATORY INVESTIGATION. *Advances in Consumer Research*, 20, 463-468.
- Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. In G. M. Constantinides, M. Harris & R. M. Stulz (Eds.), *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 1, pp. 1053-1128 ): Elsevier.
- Bartholomae, S., & Fox, J. J. (2002). Teacher versus parent influence on financial efficacy and behavior. In J. Lown (Ed.), *Proceedings of the 2002 Annual Conference of the Association of Financial Counseling and Planning* (pp. 148-154). Scottsdale, AZ: Association for Financial Counseling and Planning
- Bayley, G., & Nancarrow, C. (1998). Impulsive purchasing: A qualitative exploration of the phenomenon. *Qualitative Market Research*, 1(2), 99-114.
- Bearden, W. O., & Etzel, M. J. (1982). REFERENCE GROUP INFLUENCE ON PRODUCT AND BRAND PURCHASE DECISIONS. *Journal of Consumer Research*, 9(2), 183-194. doi: 10.1086/208911
- Bearden, W. O., Netemeyer, R. G., & Teel, J. E. (1989). MEASUREMENT OF CONSUMER SUSCEPTIBILITY TO INTERPERSONAL INFLUENCE. *Journal of Consumer Research*, 15(4), 473-481. doi: 10.1086/209186
- Belk, R. W. (1985). MATERIALISM - TRAIT ASPECTS OF LIVING IN THE MATERIAL WORLD. *Journal of Consumer Research*, 12(3), 265-280. doi: 10.1086/208515
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., & Maki, D. M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80(3), 435-465. doi: 10.1016/s0047-2727(00)00120-1
- Berzin, S. C., De Marco, A., Shaw, T. V., Unick, G. J., & Hogan, S. R. (2006). The effect of parental work history and public assistance use on the transition to adulthood. . *Journal of Sociology & Social Welfare*, 33, 141-162.
- Beverly, S., & Clancy, M. (2001). Financial education in a children and youth savings account policy demonstration: issues and options. St. Louis: Washington University, Center for Social Development.
- Boot, L., Kwantes, E., Pardoën, J., & Wesel, L. (2011). Pas op je portemonnee: over geld uitgeven in virtuele kinderwerelden (pp. 43).
- Borden, L. M., Lee, S., Serido, J., & Collins, D. (2008). Does participation in a financial seminar change financial knowledge, attitudes, and behavior of college students? *Journal of Family and Economic Issues*, 29, 23-40.
- Bradley, G., & Wildman, K. (2002). Psychosocial predictors of emerging adults' risk and reckless behaviors. *Journal of Youth and Adolescence*, 31(4), 253-265. doi: 10.1023/a:1015441300026
- Brandstatter, H. (1996). Saving, Income, and Emotional Climate of Households Related to Personality Structure: Center for Economic Research.
- Bristol, T. (2001). Understanding the adolescent's consumption world: Shopping, influencing, deceiving. *Advances in Consumer Research*, Vol Xxviii, 28, 16-18.
- Bruyneel, S. D., Dewitte, S., Franses, P. H., & Dekimpe, M. G. (2009). I Felt Low and My Purse Feels Light: Depleting Mood Regulation Attempts Affect Risk

- Decision Making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 22(2), 153-170. doi: 10.1002/bdm.619
- Buehler, R., Peetz, J., & Griffin, D. (2010). Finishing on time: When do predictions influence completion times? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 111(1), 23-32. doi: 10.1016/j.obhdp.2009.08.001
- Buijzen, M., & Valkenburg, P. M. (2003). The unintended effects of television advertising - A parent-child survey. *Communication Research*, 30(5), 483-503. doi: 10.1177/0093650203256361
- Burnkrant, R. E., & Cousineau, A. (1975). INFORMATIONAL AND NORMATIVE SOCIAL INFLUENCE IN BUYER BEHAVIOR. *Journal of Consumer Research*, 2(3), 206-215. doi: 10.1086/208633
- Carver, C. S., & White, T. L. (1994). BEHAVIORAL-INHIBITION, BEHAVIORAL ACTIVATION, AND AFFECTIVE RESPONSES TO IMPENDING REWARD AND PUNISHMENT - THE BIS BAS SCALES. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(2), 319-333. doi: 10.1037//0022-3514.67.2.319
- Childers, T. L., & Rao, A. R. (1992). THE INFLUENCE OF FAMILIAL AND PEER-BASED REFERENCE GROUPS ON CONSUMER DECISIONS. *Journal of Consumer Research*, 19(2), 198-211. doi: 10.1086/209296
- Churchill, G. A., & Moschis, G. P. (1979). TELEVISION AND INTERPERSONAL INFLUENCES ON ADOLESCENT CONSUMER LEARNING. *Journal of Consumer Research*, 6(1), 23-35.
- Claassen, A., Polman, J., & Katteler, H. (2008). *Financieel inzicht en gedrag van 8 tot 18 jarigen in Nederland. Onderzoek onder 3.941 scholieren uitgevoerd in opdracht van CentiQ*. Nijmegen: ITS.
- Coe, B. (1971). Private vs. national preference among lower and middle-income consumers. *Journal of Retailing*, 27, 61-72.
- Cook, A. J., Kerr, G. N., & Moore, K. (2002). Attitudes and intentions towards purchasing GM food. *Journal of Economic Psychology*, 23(5), 557-572. doi: 10.1016/s0167-4870(02)00117-4
- Council, S. C. (1999). Financial Education in Scottish Schools : A Statement of Position
- Covey, J. A., & Davies, A. D. M. (2004). Are people unrealistically optimistic? It depends how you ask them. *British Journal of Health Psychology*, 9, 39-49. doi: 10.1348/135910704322778713
- Cummins, D. D. (2005). Dominance, status, and social hierarchies. In D. Buss (Ed.), *The evolutionary psychology handbook* (pp. 676-697). New York: Wiley.
- Daly, M., Delaney, L., & McManus, S. (2010). Risk attitudes as an independent predictor of debt. : University College Dublin. Geary Institute.
- Danes, S. M., & Haberman, H. R. (2007). Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior: A gendered view. *Financial Counseling and Planning*, 18, 48-60.
- Danes, S. M., Huddleston-Cases, C., & Boyce, L. (1999). Financial planning curriculum for teens: Impact evaluation. *Financial Counseling and Planning Education*, 10, 25-37.
- de Meza, D., Irlenbusch, B., & Reyniers, D. (2008). Financial capability: a behavioural economics perspective. London, UK: The Financial Services Authority.
- Deshpande, R., & Krishnan, S. (1980). Consumer Impulse Purchase and Credit Card Usage: An Empirical Examination Using the Log Linear Model. *Advances in Consumer Research*, 2, 792-795

- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. . *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*, 629-636.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation. *Journal of Financial Counseling and Planning, 22*.
- Dewitte, S. (2013). From willpower breakdown to the breakdown of the willpower model. The symmetry of self-control and impulsive behavior. . *Journal of Economic Psychology, accepted*
- Dittmar, H., Long, K., & Meek, R. (2004). Buying on the internet: Gender differences in on-line and conventional buying motivations. *Sex Roles, 50*, 423-444.
- Dittmar, H., & Pepper, L. (1994). TO HAVE IS TO BE - MATERIALISM AND PERSON PERCEPTION IN WORKING-CLASS AND MIDDLE-CLASS BRITISH ADOLESCENTS. *Journal of Economic Psychology, 15*(2), 233-251. doi: 10.1016/0167-4870(94)90002-7
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). INDIVIDUAL RISK ATTITUDES: MEASUREMENT, DETERMINANTS, AND BEHAVIORAL CONSEQUENCES. *Journal of the European Economic Association, 9*(3), 522-550. doi: 10.1111/j.1542-4774.2011.01015.x
- Donthu, N., & Garcia, A. (1999). The Internet shopper. *Journal of Advertising Research, 39*(3), 52-58.
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* Harvard University Press.
- East, R. (1993). INVESTMENT DECISIONS AND THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR. *Journal of Economic Psychology, 14*(2), 337-375. doi: 10.1016/0167-4870(93)90006-7
- Elliott, R., & Leonard, C. (2004). Peer Pressure and Poverty: Exploring fashion brands and consumption symbolism among children of the "British Poor". *Journal of Consumer Behaviour, 3*, 347-359
- Feinberg, R. A. (1986). CREDIT CARDS AS SPENDING FACILITATING STIMULI - A CONDITIONING INTERPRETATION. *Journal of Consumer Research, 13*(3), 348-356. doi: 10.1086/209074
- Ferguson, E., Heckman, J. J., & Corr, P. (2011). Personality and economics: Overview and proposed framework. *Personality and Individual Differences, 51*(3), 201-209. doi: 10.1016/j.paid.2011.03.030
- Fitzsimmons, V., Hira, T., Bauer, J., & Hafstrom, J. (1993). Financial management: Development of scales. *Journal of Family and Economic Issues, 14*, 257-274.
- Fogarty, G., & MacCarthy, K. (2006). *Financial literacy : A psychologist's perspective on an emerging societal problem in Australia*. . Paper presented at the Proceedings of the 2006 Joint Conference of the APS and the NZP, Auckland,NZ
- Frank, R. (1999). *Luxury fever: why money fails to satisfy in an era of excess*. New York:Princeton University Press
- Furnham, A. (1984). MANY SIDES OF THE COIN - THE PSYCHOLOGY OF MONEY USAGE. *Personality and Individual Differences, 5*(5), 501-509. doi: 10.1016/0191-8869(84)90025-4
- Furnham, A. (1999). The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology, 20*(6), 677-697. doi: 10.1016/s0167-4870(99)00030-6

- Galvan, A., Hare, T. A., Parra, C. E., Penn, J., Voss, H., Glover, G., & Casey, B. J. (2006). Earlier development of the accumbens relative to orbitofrontal cortex might underlie risk-taking behavior in adolescents. *Journal of Neuroscience*, *26*(25), 6885-6892. doi: 10.1523/jneurosci.1062-06.2006
- Geuns, R. v., Jungmann, N., & de Weerd, M. (2011). Klantprofielen voor schuldhelpverlening: Amsterdam/Utrecht: Regioplan/Hogeschool Utrecht.
- Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*(1), 129-142. doi: 10.1037//0022-3514.76.1.129
- Gier, H. G. d., Verschoor, W. F. C., Frijns, B. P. M., & Lehnert, T. (2007). Verslag vooronderzoek Financieel Inzicht en Ontwikkeling Vragenlijst: Radboud Universiteit Nijmegen.
- Goldberg, M. E., & Gorn, G. J. (1978). SOME UNINTENDED CONSEQUENCES OF TV ADVERTISING TO CHILDREN. *Journal of Consumer Research*, *5*(1), 22-29. doi: 10.1086/208710
- Goldberg, M. E., Gorn, G. J., Peracchio, L. A., & Bamossy, G. (2003). Understanding materialism among youth. *Journal of Consumer Psychology*, *13*(3), 278-288. doi: 10.1207/s15327663jcp1303\_09
- Grant, J. E., Potenza, M. N., Krishnan-Sarin, S., Cavallo, D. A., & Desai, R. A. (2011). Shopping problems among high school students. *Comprehensive Psychiatry*, *52*(3), 247-252. doi: 10.1016/j.comppsy.2010.06.006
- Greenberg, B. S., & Brand, J. E. (1993). TELEVISION-NEWS AND ADVERTISING IN SCHOOLS - THE CHANNEL ONE CONTROVERSY. *Journal of Communication*, *43*(1), 143-151. doi: 10.1111/j.1460-2466.1993.tb01252.x
- Griffiths, M. D., & Wood, R. T. A. (2001). The psychology of lottery gambling. *International Gambling Studies*, *1*, 27-44.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., & Biddle, S. J. H. (2002). A meta-analytic review of the theories of reasoned action and planned behavior in physical activity: Predictive validity and the contribution of additional variables. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, *24*(1), 3-32.
- Hampson, S. E., Severson, H. H., Burns, W. J., Slovic, P., & Fisher, K. J. (2001). Risk perception, personality factors and alcohol use among adolescents. *Personality and Individual Differences*, *30*(1), 167-181. doi: 10.1016/s0191-8869(00)00025-8
- Hayhoe, C. R., Leach, L. J., Turner, P. R., Bruin, M. J., & Lawrence, F. C. (2000). Differences in spending habits and credit use of college students. *Journal of Consumer Affairs*, *34*(1), 113-133.
- Henriksen, L., Schleicher, N. C., Feighery, E. C., & Fortmann, S. P. (2010). A Longitudinal Study of Exposure to Retail Cigarette Advertising and Smoking Initiation. *Pediatrics*, *126*(2), 232-238. doi: 10.1542/peds.2009-3021
- Heslin, R., & Frey, K. P. (1996). Initial Description of the Consumer Personality Questionnaire: Purdue University.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior *FEDERAL RESERVE BULLETIN* *89*(7), 309-322.
- Hinson, J. M., Jameson, T. L., & Whitney, P. (2003). Impulsive decision making and working memory. *Journal of Experimental Psychology-Learning Memory and Cognition*, *29*(2), 298-306. doi: 10.1037/0278-7393.29.2.298

- Hoelzl, E., & Kapteyn, A. (2011). Financial capability. *Journal of Economic Psychology, 32*(4), 543-545. doi: 10.1016/j.joep.2011.04.005
- Hogarth, J. (2006). *Financial Education and Economic Development*. Paper presented at the Improving Financial Literacy International Conference hosted by the Russian G8 Presidency in Cooperation with the OECD.
- Hoyle, R. H., Stephenson, M. T., Palmgreen, P., Lorch, E. P., & Donohew, R. L. (2002). Reliability and validity of a brief measure of sensation seeking. *Personality and Individual Differences, 32*(3), 401-414. doi: 10.1016/s0191-8869(01)00032-0
- Isaksen, K. J., & Roper, S. (2008). The Impact of Branding on Low-Income Adolescents: A Vicious Cycle? *Psychology & Marketing, 25*(11), 1063-1087. doi: 10.1002/mar.20254
- Isaksen, K. J., & Roper, S. (2012). The Commodification of Self-Esteem: Branding and British Teenagers. *Psychology & Marketing, 29*(3), 117-135. doi: 10.1002/mar.20509
- JO, P., CC, D., & JC, N. (1992). In search of how people change. Applications to addictive behaviours. *American Psychologist, 47*, 1102.
- John, D. R. (1999). Consumer socialization of children: A retrospective look at twenty-five years of research. *Journal of Consumer Research, 26*(3), 183-213. doi: 10.1086/209559
- Joo, S., Grable, J. E., & Bagwell, D. C. (2003). Credit card attitudes and behaviors of college students. *College Student Journal, 37*, 405-418.
- Kacen, J. J., & Lee, J. A. (2002). The influence of culture on consumer impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Psychology, 12*(2), 163-176. doi: 10.1207/s15327663jcp1202\_08
- Kahneman, D., & Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica, 47*(2), 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica, 47*(2), 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica, 47*, 263-291.
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier.
- Kempson, E., Collard, S., & Moore, N. (2005). Measuring financial capability: an exploratory study. : London: Financial Services Authority.
- Kempson, H. (2009). Framework for the development of financial literacy baseline surveys: A first international comparative analysis: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).
- Kerkmann, B. C. (1998). Motivation and stages of change in financial counseling: An application of a transtheoretical model from counseling psychology,. *Financial Counseling and Planning, 9*, 13-20.
- Kidwell, B., & Turrisi, R. (2004). An examination of college student money management tendencies. *Journal of Economic Psychology, 25*(5), 601-616. doi: 10.1016/s0167-4870(03)00073-4
- Knutson, B., & Samanez-Larkin, G. R. (2012). Brain, decision, and debt. In R. Brubaker, R. M. Lawless & C. J. Tabb (Eds.), *A Debtor World: Interdisciplinary Perspectives on Debt* (pp. 167-180). New York: Oxford University Press.
- l'Endettement, L. O. d. C. e. d. (2001). Le crédit et les jeunes / Krediet en jongeren: L'Observatoire du Crédit et de l'Endettement.

- L'observatoire du crédit et de l'endettement. (2001). Le crédit et les jeunes / Krediet en jongeren: L'Observatoire du Crédit et de l'Endettement.
- Lai, C. W. (2010). HOW FINANCIAL ATTITUDES AND PRACTICES INFLUENCE THE IMPULSIVE BUYING BEHAVIOR OF COLLEGE AND UNIVERSITY STUDENTS. *Social Behavior and Personality*, 38(3), 373-380. doi: 10.2224/sbp.2010.38.3.373
- Lange, C., & Byrd, M. (1998). The relationship between perceptions of financial distress and feelings of psychological well-being in New Zealand university students, . *International Journal of Adolescence and Youth*, 16, 161-168.
- LaRose, R., & Eastin, M. S. (2002). Is online buying out of control? Electronic commerce and consumer self-regulation. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 45, 549-564.
- Lea, S. E. G., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). THE ECONOMIC PSYCHOLOGY OF CONSUMER DEBT. *Journal of Economic Psychology*, 14(1), 85-119. doi: 10.1016/0167-4870(93)90041-i
- Lea, S. E. G., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). PSYCHOLOGICAL-FACTORS IN CONSUMER DEBT - MONEY MANAGEMENT, ECONOMIC SOCIALIZATION, AND CREDIT USE. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701. doi: 10.1016/0167-4870(95)00013-4
- Livingstone, S. M., & Lunt, P. K. (1991). GENERATIONAL AND LIFE-CYCLE DIFFERENCES IN EXPERIENCES OF OWNERSHIP. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6(6), 229-242.
- Livingstone, S. M., & Lunt, P. K. (1992). PREDICTING PERSONAL DEBT AND DEBT REPAYMENT - PSYCHOLOGICAL, SOCIAL AND ECONOMIC-DETERMINANTS. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 111-134. doi: 10.1016/0167-4870(92)90055-c
- Loibl, C., Grinstein-Weiss, M., Zhan, M., & Bird, B. R. (2010). More Than a Penny Saved: Long-Term Changes in Behavior Among Savings Program Participants. *Journal of Consumer Affairs*, 44(1), 98-126.
- Loibl, C., Kraybill, D. S., & DeMay, S. W. (2011). Accounting for the role of habit in regular saving. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 581-592. doi: 10.1016/j.joep.2011.04.004
- Lown, J. M. (2007). Measuring Financial Planning Personality Type Based on the Stages of Change. *Journal of Consumer Education*, 24, 28-39.
- Lunt, P. K., & Livingstone, S. M. (1991). PSYCHOLOGICAL, SOCIAL AND ECONOMIC-DETERMINANTS OF SAVING - COMPARING RECURRENT AND TOTAL SAVINGS. *Journal of Economic Psychology*, 12(4), 621-641. doi: 10.1016/0167-4870(91)90003-c
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54(1), 205-224. doi: 10.1016/j.jmoneco.2006.12.001
- Lyons, A. C. (2004). A profile of financially at-risk college students. *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56-80.
- Lyons, A. C., & Neelakantan, U. (2008). Potential and pitfalls of applying theory to the practice of financial education. *Journal of Consumer Affairs*, 42(1), 106-112. doi: 10.1111/j.1745-6606.2007.00097.x
- Madern, T., & Van der Burg, D. (2012). Geldzaken in de praktijk: NIBUD.
- Mandell, L. (2004). Financial literacy: Are we improving? Washington, DC: Jump\$tart Coalition for Person Financial Literacy.

- Mandell, L. (2008). The financial literacy of young American adults. Washington DC: The Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy
- Mangleburg, T. F., Doney, P. M., & Bristol, T. (2004). Shopping with friends and teens' susceptibility to peer influence. *Journal of Retailing*, *80*(2), 101-116. doi: 10.1016/j.jretai.2004.04.005
- Markovich, C. A., & DeVaney, S. A. (1997). College seniors' personal finance knowledge and practices. *Journal of Family and Consumer Sciences*(89), 61.
- Mauro, C. F., & Harris, Y. R. (2000). The influence of maternal child-rearing attitudes and teaching behaviors on preschoolers' delay of gratification. *Journal of Genetic Psychology*, *161*(3), 292-306.
- Maxwell, K. A. (2002). Friends: The role of peer influence across adolescent risk behaviors. *Journal of Youth and Adolescence*, *31*(4), 267-277. doi: 10.1023/a:1015493316865
- Mayo. (2005). Shopping Generation: National Consumer Council.
- McCormick, M. H. (2009). The Effectiveness of Youth Financial Education: A Review of the Literature. . *Journal of Financial Counseling and Planning*, *20*, 71-.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1987). VALIDATION OF THE 5-FACTOR MODEL OF PERSONALITY ACROSS INSTRUMENTS AND OBSERVERS. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*(1), 81-90. doi: 10.1037/0022-3514.52.1.81
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing. *American Economic Journal-Applied Economics*, *2*(1), 193-210. doi: 10.1257/app.2.1.193
- Miller, J., Flory, K., Lynam, D., & Leukefeld, C. (2003). A test of the four-factor model of impulsivity-related traits. *Personality and Individual Differences*, *34*(8), 1403-1418. doi: 10.1016/s0191-8869(02)00122-8
- Miller, J., & Yung, S. (1990). THE ROLE OF ALLOWANCES IN ADOLESCENT SOCIALIZATION. *Youth & Society*, *22*(2), 137-159. doi: 10.1177/0044118x90022002002
- Mischel, W., Shoda, Y., & Rodriguez, M. L. (1989). DELAY OF GRATIFICATION IN CHILDREN. *Science*, *244*(4907), 933-938. doi: 10.1126/science.2658056
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. In K. K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian Economics*.
- Moschis, G. P. (1985). THE ROLE OF FAMILY COMMUNICATION IN CONSUMER SOCIALIZATION OF CHILDREN AND ADOLESCENTS. *Journal of Consumer Research*, *11*(4), 898-913. doi: 10.1086/209025
- Moschis, G. P., & Churchill, G. A. (1978). CONSUMER SOCIALIZATION - THEORETICAL AND EMPIRICAL-ANALYSIS. *Journal of Marketing Research*, *15*(4), 599-609. doi: 10.2307/3150629
- Mueller, A., Mitchell, J. E., Crosby, R. D., Gefeller, O., Faber, R. J., Martin, A., . . . de Zwaan, M. (2010). Estimated prevalence of compulsive buying in Germany and its association with sociodemographic characteristics and depressive symptoms. *Psychiatry Research*, *180*(2-3), 137-142. doi: 10.1016/j.psychres.2009.12.001
- Munro, J., & Hirt, J. B. (1998). Credit cards and college students: Who pays, who benefits? *Journal of College Student Development*, *39*(1), 51-57.

- Nelissen, R. M. A., & Meijers, M. H. C. (2011). Social benefits of luxury brands as costly signals of wealth and status. *Evolution and Human Behavior*, 32(5), 343-355. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2010.12.002
- Nelissen, R. M. A., van de Ven, N., & Stapel, D. (2011). Status concerns and financial debts in adolescents. *Social Influence*, 6(1), 39-56. doi: 10.1080/15534510.2010.525855
- Nelson, E. E., Leibenluft, E., McClure, E. B., & Pine, D. S. (2005). The social re-orientation of adolescence: a neuroscience perspective on the process and its relation to psychopathology. *Psychological Medicine*, 35(2), 163-174. doi: 10.1017/s0033291704003915
- NIBUD. (2009). Nibud Scholierenonderzoek 2008 - 2009: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting.
- NIBUD. (2011). Nibud Scholierenonderzoek 2010-2011: Een onderzoek naar de inkomsten en uitgaven van de Nederlandse scholieren.: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting
- NIBUD. (2012). Goed omgaan met geld: Achtergronden bij de competenties voor financiële zelfredzaamheid: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting.
- Nibud, & MOgroep. (2010). Jongeren en Schulden: Nibud en MOgroep W&MD.
- Noon, K. L., & Fogarty, G. J. (2007). *Cognitive and personality predictors of financial literacy among adult Australians*. . Paper presented at the 42nd Australian Psychological Society Annual Conference 2007, , Brisbane, Australia.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413. doi: 10.1111/j.0021-9029.2006.00065.x
- Norvilitis, J. M., Szablicki, P. B., & Wilson, S. D. (2003). Factors influencing levels of credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 33(5), 935-947. doi: 10.1111/j.1559-1816.2003.tb01932.x
- Oaten, M., & Cheng, K. (2006a). Improved self-control: The benefits of a regular program of academic study. *Basic and Applied Social Psychology*, 28(1), 1-16. doi: 10.1207/s15324834basp2801\_1
- Oaten, M., & Cheng, K. (2006b). Longitudinal gains in self-regulation from regular physical exercise. *British Journal of Health Psychology*, 11, 717-733. doi: 10.1348/135910706x96481
- OECD. (2005). *Improving Financial Literacy Analysis of Issues and Policies*.
- Oguinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). COMPULSIVE BUYING - A PHENOMENOLOGICAL EXPLORATION. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157. doi: 10.1086/209204
- OIVO. (2011). Jongeren en geld.
- Op de Beeck, S., Brodala, J., & Storms, B. (2011). Onderzoek naar de werking en de organisatie van erkende instellingen voor schuldbemiddeling met het oog op een mogelijke subsidiëring en stimulering van kwaliteit. : K. H. Kempen.
- Ozmete, E., & Hira, T. (2011). Conceptual Analysis of Behavioral Theories/Models: Application to Financial Behavior. *European Journal of Social Sciences*, 18, 386-404.



- Park, C. W., & Lessig, V. P. (1977). STUDENTS AND HOUSEWIVES - DIFFERENCES IN SUSCEPTIBILITY TO REFERENCE GROUP INFLUENCE. *Journal of Consumer Research*, 4(2), 102-110. doi: 10.1086/208685
- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the Barratt Impulsiveness Scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51(6), 768-774. doi: 10.1002/1097-4679(199511)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1
- Peetz, J., & Buehler, R. (2009). Is There a Budget Fallacy? The Role of Savings Goals in the Prediction of Personal Spending. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(12), 1579-1591. doi: 10.1177/0146167209345160
- Peng, T. M., Bartholomae, S., Fox, J. J., & Cravener, G. (2007). The impact of personal finance education delivered in high school and college courses. *Journal of Economic Issues*, 28, 265-284.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299-313. doi: 10.1111/j.1745-6606.2005.00016.x
- Petersen, A. C., & Spiga, R. (1982). Adolescence and stress. . In L. Goldberger & S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress: Theoretical and clinical aspects* (pp. 515- 528). New York: MacMillan
- Policy, U. C. f. C. (2003). The UCLA Internet Report 2003: Surveying the Digital Future (Year Three). Los Angeles, CA.
- Prawitz, A. D., Garman, E. T., Sorhaindo, B., O'Neill, B., Kim, J., & Drentea, P. (2006). The InCharge Financial Distress/Financial Well-being Scale: Development, administration and score interpretation. *Financial Counseling and Planning*, 17, 34-50.
- Prelec, D., & Loewenstein, G. (1998). The red and the black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17(1), 4-28. doi: 10.1287/mksc.17.1.4
- Prochaska, J. O., Redding, C., & Evers, K. (2002). The Transtheoretical Model and stages of change. In K. Glanz, F. M. Lewis & B. K. Rimer (Eds.), *Health Behavior and Health Education: Theory, Research and Practice (3rd Edition)*: Jossey-Bass Publications, Inc.
- public, I. p. I. é. f. d. (2006). Étude sur l'argent et les problématiques financières auprès des jeunes 15-20 ans.: La finance pour tous
- Reisch, L. A., Gwozdz, W., & Raab, G. (2011). Compulsive buying in Denmark: The first study on Danish consumers' tendency to compulsive buying. [http://www.cbs.dk/content/download/165178/2149224/file/report\\_on\\_compulsive\\_buying\\_FINAL.pdf](http://www.cbs.dk/content/download/165178/2149224/file/report_on_compulsive_buying_FINAL.pdf)
- Reitman, D., & Gross, A. M. (1997). The relation of maternal child-rearing attitudes to delay of gratification among boys. . *Child Study Journal*, 27, 279-302.
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.
- Reyna, V. F., & Brainerd, C. J. (1994). The origins of probability judgment: A review of data and theories. In G. Wright & P. Ayton (Eds.), *Subjective Probability* (pp. 239-272.): Wiley.

- Reynolds, B., Ortengren, A., Richards, J. B., & de Wit, H. (2006). Dimensions of impulsive behavior: Personality and behavioral measures. *Personality and Individual Differences, 40*(2), 305-315. doi: 10.1016/j.paid.2005.03.024
- Reynolds, B., Penfold, R. B., & Patak, M. (2008). Dimensions of impulsive behavior in adolescents: Laboratory behavioral assessments. *Experimental and Clinical Psychopharmacology, 16*(2), 124-131. doi: 10.1037/1064-1297.16.2.124
- Richins, M. L. (1991). SOCIAL-COMPARISON AND THE IDEALIZED IMAGES OF ADVERTISING. *Journal of Consumer Research, 18*(1), 71-83. doi: 10.1086/209242
- Richins, M. L., & Dawson, S. (1992). A CONSUMER VALUES ORIENTATION FOR MATERIALISM AND ITS MEASUREMENT - SCALE DEVELOPMENT AND VALIDATION. *Journal of Consumer Research, 19*(3), 303-316. doi: 10.1086/209304
- Roberts, J. A. (1998). Compulsive buying among college students: An investigation of its antecedents, consequences, and implications for public policy. *Journal of Consumer Affairs, 32*(2), 295-319.
- Roberts, J. A., & Jones, E. (2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *Journal of Consumer Affairs, 35*(2), 213-240.
- Romal, J. B., & Kaplan, B. J. (1995). DIFFERENCE IN SELF-CONTROL AMONG SPENDERS AND SAVERS. *Psychology, 32*(2), 8-17.
- Romer, D. (2010). Adolescent Risk Taking, Impulsivity, and Brain Development: Implications for Prevention. *Developmental Psychobiology, 52*(3), 263-276. doi: 10.1002/dev.20442
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research, 14*, 189-199.
- Seaward, H. G. W., & Kemp, S. (2000). Optimism bias and student debt. *New Zealand Journal of Psychology, 29*(1), 17-19.
- Seiling, S. B., & Shockey, S. S. (2006). Financial education and stages of behavior change: Evidence from an IDA program. *The Journal of Consumer Education, 23*, 27-36.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). THE BEHAVIORAL LIFE-CYCLE HYPOTHESIS. *Economic Inquiry, 26*(4), 609-643.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education. *Journal of Youth and Adolescence, 39*(12), 1457-1470. doi: 10.1007/s10964-009-9432-x
- Shim, S., Eastlick, M. A., Lotz, S. L., & Warrington, P. (2001). An online prepurchase intentions model: The role of intention to search. *Journal of Retailing, 77*(3), 397-416. doi: 10.1016/s0022-4359(01)00051-3
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology, 30*(6), 708-723. doi: 10.1016/j.appdev.2009.02.003
- Shockey, S. S., & B., S. S. (2004). Moving into action: Application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Financial Counseling and Planning, 15*, 41-52.

- Sirgy, M. J., Lee, D. J., Kosenko, R., Meadow, H. L., Rahtz, D., Cicic, M., . . . Wright, N. (1998). Does television viewership play a role in the perception of quality of life? *Journal of Advertising*, 27(1), 125-142.
- Sjoberg, L., & Engelberg, E. (2009). Attitudes to Economic Risk Taking, Sensation Seeking and Values of Business Students Specializing in Finance. *Journal of Behavioral Finance*, 10(1), 33-43. doi: 10.1080/15427560902728712
- Soman, D., & Cheema, A. (2002). The effect of credit on spending decisions: The role of the credit limit and credibility. *Marketing Science*, 21(1), 32-53. doi: 10.1287/mksc.21.1.32.155
- Sonuga-Barke, E. J. S., & Webley, P. (1993). *Children's saving: A study in the development of economic behaviour*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Steinberg, L. (2007). Risk taking in adolescence - New perspectives from brain and behavioral science. *Current Directions in Psychological Science*, 16(2), 55-59. doi: 10.1111/j.1467-8721.2007.00475.x
- Stone, B., & Maury, R. V. (2006). Indicators of personal financial debt using a multi-disciplinary behavioral model. *Journal of Economic Psychology*, 27(4), 543-556. doi: 10.1016/j.joep.2005.11.002
- Stone, D., Bryant, S., & Wier, B. (2008). Reducing materialism through financial literacy. *The CPA Journal*, 78.
- Strayhorn, J. M. (2002). Self-Control: Theory and research. *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 41(1), 7-16. doi: 10.1097/00004583-200201000-00006
- Suiter, M., & Meszaros, B. (2005). Teaching about Saving and Investing in the Elementary and Middle School Grades. *Social Education*, 62, 92-95.
- Tang, T. L. P. (1992). THE MEANING OF MONEY REVISITED. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197-202. doi: 10.1002/job.4030130209
- Terpstra, N., & Tielen, H. (2008). *Schulden: wie heeft ze (niet)? Kenmerken van mensen met schulden in Zuid-Holland Noord*. (pp. 28). Leiden: GGD Hollands Midden.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4, 199-214. doi: 10.1287/mksc.1070.0330
- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *The Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205.
- Thaler, R. H. (1994). PSYCHOLOGY AND SAVINGS POLICIES. *American Economic Review*, 84(2), 186-192.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206. doi: 10.1002/(sici)1099-0771(199909)12:3<183::aid-bdm318>3.0.co;2-f
- Thompson, C. J., Locander, W. B., & Pollio, H. R. (1990). THE LIVED MEANING OF FREE CHOICE - AN EXISTENTIAL-PHENOMENOLOGICAL DESCRIPTION OF EVERYDAY CONSUMER EXPERIENCES OF CONTEMPORARY MARRIED-WOMEN. *Journal of Consumer Research*, 17(3), 346-361. doi: 10.1086/208562
- Tillis, T. S., Stach, D. J., Cross-Poline, G. N., Annan, S. D., Astroth, D. B., & Wolfe, P. (2003). The Transtheoretical Model applied to an oral self-care behavioral change: development and testing of instruments for stages of change and decisional balance. *Journal of Dental Hygiene*, 77, 16-25.
- Tokunaga, H. (1993). THE USE AND ABUSE OF CONSUMER-CREDIT - APPLICATION OF PSYCHOLOGICAL THEORY AND RESEARCH. *Journal of Economic Psychology*, 14(2), 285-316. doi: 10.1016/0167-4870(93)90004-5

- Tootelian, D. H., & R.M, G. (1992). The Teen Market: An Exploratory Analysis of Income, Spending, and Shopping Patterns. *The Journal of Consumer Marketing*, 9, 35-44.
- Trope, Y., & Fishbach, A. (2000). Counteractive self-control in overcoming temptation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(4), 493-506. doi: 10.1037/0022-3514.79.4.493
- van der Burg, D. (2011). *De ontwikkeling van het financieel beheer van jongeren*.
- van Heijst, p., & Verhagen, S. (2009). *Jongeren en schulden: de leerlingen van ROC-Midden Nederland in beeld*.
- Varcoe, K., Martin, A., Devitto, Z., & Go, C. (2005). Using a financial education curriculum for teens. . *Association for Financial Counseling and Planning Education.*, 16, 63-71.
- Venti, S. F., & Wise, D. A. (1990). HAVE IRAS INCREASED UNITED-STATES SAVING - EVIDENCE FROM CONSUMER EXPENDITURE SURVEYS. *Quarterly Journal of Economics*, 105(3), 661-698. doi: 10.2307/2937894
- Vitt, L. A., Anderson, C., Kent, J., Lyter, D. M., Siegenthaler, J. K., & Ward, J. (2000). Personal finance and the rush to competence: Financial literacy education in the U.S.: Middleburg, VA: Institute for Socio - Financial Studies. .
- Vittles, P., Rintoul, D., Power, B., & Keevy, N. (2008). *Young People (12-17 Years) and Financial Debt. Report to the National Youth Affairs Research Scheme (NYARS)*. Canberra, ACT: Department of Education, Employment and Workplace Relations (DEEWR) - Australia.
- Wang, J., & Xiao, J. J. (2009). Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 33(1), 2-10. doi: 10.1111/j.1470-6431.2008.00719.x
- Warneryd, K. E. (1989). ON THE PSYCHOLOGY OF SAVING - AN ESSAY ON ECONOMIC-BEHAVIOR. *Journal of Economic Psychology*, 10(4), 515-541. doi: 10.1016/0167-4870(89)90041-x
- Watson, J. J. (1998). Materialism and debt: A study of current attitudes and behaviors. *Advances in Consumer Research*, Vol. Xxv, 25, 203-207.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92, 423-446. doi: 10.1348/000712601162275
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 140-164. doi: 10.1016/j.joep.2005.06.016
- Weinberg, P., & Gottwald, W. (1982). IMPULSIVE CONSUMER BUYING AS A RESULT OF EMOTIONS. *Journal of Business Research*, 10(1), 43-57. doi: 10.1016/0148-2963(82)90016-9
- Weinstein, N. D., & Klein, W. M. (1996). Unrealistic optimism: Present and future. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15(1), 1-8. doi: 10.1521/jscp.1996.15.1.1
- Wernimont, P., & Fitzpatrick, S. (1972). The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218-226.
- Wertebroch, K. (1998). Consumption self-control by rationing purchase quantities of virtue and vice. *Marketing Science*, 17(4), 317-337. doi: 10.1287/mksc.17.4.317
- Whiteside, S. P., & Lynam, D. R. (2001). The Five Factor Model and impulsivity: using a structural model of personality to understand impulsivity.

- Personality and Individual Differences*, 30(4), 669-689. doi: 10.1016/s0191-8869(00)00064-7
- Whiteside, S. P., Lynam, D. R., Miller, J. D., & Reynolds, S. K. (2005). Validation of the UPPS impulsive behaviour scale: a four-factor model of impulsivity. *European Journal of Personality*, 19(7), 559-574. doi: 10.1002/per.556
- Wong, A., & Carducci, B. (1991). Sensation seeking and financial risk taking in everyday money matters. *Journal of business and psychology*, 5, 525-580.
- Wood, W., Tam, L., & Witt, M. G. (2005). Changing circumstances, disrupting habits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(6), 918-933. doi: 10.1037/0022-3514.88.6.918
- Worthy, S., Jonkman, J., & Blinn-Pike, L. (2010). Sensation-Seeking, Risk-Taking, and Problematic Financial Behaviors of College Students. *Journal of Family and Economic Issues*, 31, 161-171.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 69-82). NY: Springer.
- Xiao, J. J., Newman, B. M., Prochaska, J. M., Leon, B., Bassett, R. L., & Johnson, J. (2004). Applying the Transtheoretical Model of Change to Consumer Debt Behavior. *Financial Counseling and Planning Education*, 15, 77-88.
- Xiao, J. J., O'Neill, B., Prochaska, J. M., Kerbel, C., Brennan, P., & Bristow, B. (2004). A consumer education programme based on the transtheoretical model of change. *International Journal of Consumer Studies*, 28, 55-65.
- Xiao, J. J., Tang, C. Y., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedents and Consequences of Risky Credit Behavior Among College Students: Application and Extension of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 239-245.
- Xiao, J. J., & Wu, J. (2006). *Encouraging Behavior Change in Credit Counseling: An Application of the Transtheoretical Model of Change (TTM)*.
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). THE DEVELOPMENT OF A MONEY ATTITUDE SCALE. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522-528. doi: 10.1207/s15327752jpa4605\_14
- Zuckerman, M. (1979). *Sensation seeking: beyond the optimal level of arousal*. : L. Erlbaum Associates.
- Zuckerman, M., Eysenck, S., & Eysenck, H. J. (1978). SENSATION SEEKING IN ENGLAND AND AMERICA - CROSS-CULTURAL, AGE, AND SEX COMPARISONS. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46(1), 139-149. doi: 10.1037//0022-006x.46.1.139