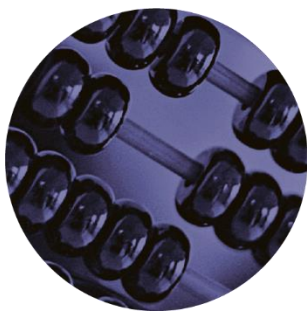


Geld achter de hand makkelijker maken

*Nibud-visiedocument over het
stimuleren van sparen*

*Anna van der Schors
Minou van der Werf*



Geld achter de hand makkelijker maken

*Nibud-visiedocument over het
stimuleren van sparen*

*Anna van der Schors
Minou van der Werf*

Nibud, 2017

Inhoudsopgave

CONCLUSIE & AANBEVELINGEN	2
1 INLEIDING.....	7
1.1 Spaargedrag in Nederland	7
1.2 Het belang van geld achter de hand	8
1.2.1 Financiële problemen voorkomen.....	8
1.2.2 Maatschappelijke ontwikkelingen	8
1.3 Doel rapport	9
1.4 Afbakening.....	9
1.4.1 Sparen: wat bedoelen we daarmee?.....	9
1.4.2 Focus op effectieve voorzieningen	10
1.5 Leeswijzer	10
1.5.1 Onderzoek naar spaargedrag	10
2 HET SPAARGEDRAG VAN NEDERLANDERS	12
2.1 Hoe sparen mensen?	12
2.2 Een spaarrekening aanwezig?	14
2.2.1 Waarom heeft men meerdere spaarrekeningen?	14
2.2.2 Spaarrekening & sparen.....	15
2.3 Het liquide vermogen van Nederlanders	15
2.3.1 Het aanwezige spaargeld	15
2.3.2 Liquide vermogen van huishoudens	17
2.3.3 Vervangen van de duurste producten	18
2.3.4 Een potje voor onvoorziene uitgaven op de korte termijn	19
2.3.5 Liquide vermogen in Europees perspectief.....	20
2.4 Het belang van sparen wordt onderkend	21
2.5 Meeste mensen hebben geen concrete spaardoelen	21
3 BELEMMERINGEN: WAAROM IS SPAREN MOEILIJK?	23
3.1 Beperkte financiële ruimte	23
3.1.1 De beleving van Nederlanders	23
3.1.2 De mogelijkheden op basis van de Nibud-minimumvoorbeeldbegroting.....	24
3.2 De invloed van rente	28
3.2.1 Verschillende inzichten over de samenhang tussen rente en spaargedrag	28
3.2.2 De invloed van rente ten opzichte van herinneringen	29
3.3 De invloed van nature en nurture	29
3.4 Menselijke beperkingen om toekomstgericht te zijn	30

4	WELKE VOORZIENINGEN STIMULEREN MENSEN OM TE GAAN SPAREN?	31
4.1	Zelfbescherming	31
4.1.1	Vakantiegeld	32
4.1.2	Voorschotten en maandelijkse vaste betalingen	33
4.2	Mensen meer ‘ongemerkt’ laten sparen	34
4.2.1	Automatisch een spaarrekening openen	35
4.2.2	Automatisch sparen laagdrempelig maken	37
4.2.3	Mensen ongemerkt kleine beetjes laten sparen	38
4.2.4	Standaardopties introduceren	39
4.3	Herinneringen sturen	41
4.3.1	Het effect op het spaargedrag	41
4.3.2	Test in de Nederlandse praktijk	42
4.4	Geen beperkingen opleggen	43
4.5	De spaarloonregeling	44
4.5.1	De regeling	44
4.5.2	Het effect op het spaargedrag	44
4.5.3	Wel of niet een spaarloonregeling opnieuw?	45
4.6	Loterij koppelen aan spaarrekening	45
4.7	Formulering van spaarwensen	46
4.7.1	Vaste doelen versus intervaldoelen	46
4.7.2	Implementatie-intenties (als-dan plannen)	47
4.7.3	Cyclische benadering van tijd	48
	BIJLAGE 1 – ONDERZOEKSVERANTWOORDING	53
	Surveyonderzoek	53
	Interventie-onderzoek	54

Conclusie & aanbevelingen

De helft van de Nederlandse huishoudens heeft minder dan 10.600 euro op hun bank- en/of spaarrekening(en) staan en de andere helft meer (CBS, meest recente cijfers uit 2015). Hierbij zijn er duidelijke verschillen tussen leeftijden en huishoudsamenstelling. Voor alleenstaanden ligt dit doorsneebedrag op 5.200 euro, voor alleenstaande ouders op 2.800 euro, voor paren zonder kinderen op 18.300 euro en voor paren met kinderen op 15.100 euro.

Tegelijkertijd zien we dat een op de vijf Nederlanders niet spaart en geen spaargeld heeft. Een op de drie geeft aan niet in staat te zijn om onvoorziene uitgaven op te vangen en/of de twee duurste producten in huis te vervangen. In totaal hebben circa 2,5 miljoen van de 7,7 miljoen huishoudens minder geld achter de hand dan het Nibud adviseert op basis van de Nibud BufferBerekenaar. Deze adviesbuffer is afhankelijk van huishoudsamenstelling, inkomen en woonsituatie. Alleenstaanden met een minimum inkomen wordt geadviseerd minimaal 3.400 euro achter de hand te hebben; paren zonder kinderen en met een laag inkomen 4.300 euro en paren met twee kinderen 5.200 euro.

Het Nibud heeft als doel geldproblemen te voorkomen. Daarom vinden we het belangrijk dat mensen geld achter de hand hebben. We zien dat huishoudens zonder spaargeld veel vaker (ernstige) betalingsproblemen hebben. Ook blijkt de financiële impact van een inkomensdaling voor huishoudens zonder spaargeld groter te zijn dan voor huishoudens die wel geld achter de hand hebben.

Een financiële buffer stelt mensen in staat om onverwachte, grote, noodzakelijke uitgaven direct te kunnen betalen. Dat geeft rust en vrijheid. Het voorkomt dat mensen betalingsachterstanden oplopen en/of geld moeten gaan lenen als zij zo'n uitgave moeten doen.

Door verschillende maatschappelijke ontwikkelingen is het anno 2017 relevanter dat Nederlanders zelf meer (liquide) geld achter de hand houden. Zo mag een aspirant-woningbezitter vanaf 2018 nooit meer lenen voor de aankoop van een huis dan de waarde van de woning. De aankoopkosten en eventuele verbouwingskosten moet hij uit eigen middelen financieren. Daarnaast werken er in Nederland veel meer mensen als zelfstandige dan een aantal jaar geleden. Zij moeten zelf geld reserveren om periodes met minder inkomsten te kunnen overbruggen.

Om deze redenen stelt het Nibud juist nu het onderwerp sparen centraal. We willen nagaan hoe organisaties en de samenleving als geheel voorzieningen kunnen treffen om sparen te stimuleren. Daarbij gaat het er ons niet om mensen die al voldoende spaargeld hebben, nog meer te laten sparen. Ons doel is dat de circa 2,5 miljoen huishoudens met een te kleine buffer, gemakkelijker (on)bewust geld opzij kunnen zetten.



Geld opzij zetten is niet gemakkelijk

Sparen - geld opzij zetten, niet alle inkomsten direct uitgeven - is niet voor iedereen gemakkelijk. Voor driekwart van degenen die niet sparen, komt dat vooral doordat ze het geld nodig hebben om van rond te komen en/of doordat ze te weinig geld hebben om te sparen. Mensen die helemaal geen geld opzij leggen, hebben ook relatief vaak moeite met rondkomen en/of moeten rondkomen van een laag inkomen.

Het Nibud stelt jaarlijks voorbeeldbegrotingen op voor huishoudens met een minimum inkomen (bijstand). Op basis hiervan onderkennen we dat geld opzij zetten voor deze groepen niet gemakkelijk is. Mensen moeten planmatig met geld kunnen omgaan, gebruik maken van alle regelingen én geen persoonlijke onvermijdbare uitgaven hebben, zoals een relatief hoge huur of extra kosten door ziekte. Wordt aan een van deze voorwaarden niet voldaan, dan is het moeilijk om geld opzij te zetten.

Ook de persoonlijkheid van mensen is niet altijd bevorderlijk voor het spaargedrag. Een derde van het spaargedrag blijkt genetisch bepaald te zijn. Bepalende persoonlijkheidskenmerken hierbij zijn vooral de mate waarin iemand kortetermijngericht is en over zelfcontrole beschikt. Mensen blijken verleidingen en beloningen op de korte termijn maar beperkt te kunnen weerstaan. Bovendien waarderen veel mensen het heden sterker dan de toekomst. Dit belemmert hen om uit zichzelf te werken aan wensen en doelen op de langere termijn.

Het belang van geld achter de hand wordt onderkend

Niettemin vindt het overgrote deel van de mensen in Nederland het belangrijk om te sparen en spaargeld te hebben, zelfs meer dan in andere eurolanden. Deze mening is onafhankelijk van inkomen, huishoudsituatie, opleiding of leeftijd. De meeste mensen hebben geen concrete spaardoelen. Ze vinden het vooral belangrijk om geld achter de hand te hebben voor hun financiële verplichtingen en om onvoorziene uitgaven te bekostigen.

Voorzieningen om sparen te stimuleren

Mensen ongemerkt laten sparen

Om mensen te bewegen om te gaan sparen, is het niet nodig dat de samenleving - van overheid en financiële wereld, tot maatschappelijke dienstverlening - het nut en de noodzaak van sparen benadrukt. Het merendeel van de Nederlanders onderkent het belang daarvan al.

Tegelijkertijd is het voor een deel van de Nederlanders heel lastig om geld opzij te zetten. Daarom hebben we verkend welke voorzieningen ervoor kunnen zorgen dat juist mensen die moeite hebben met sparen, geld opzij gaan zetten voor (on)verwachte, grotere uitgaven. De resultaten van deze verkenning staan in dit visiedocument. Het

gaat om een bundeling van inzichten op basis van een bureaustudie, onderzoek naar het spaargedrag van Nederlanders en inzichten uit de wetenschappelijke literatuur. Wij roepen de samenleving op - van banken, tot bedrijven en overheid - om ongemerkt 'geld opzij zetten' op allerlei manieren aan te bieden. Sparen wordt dan een maandelijkse uitgave in plaats van het geld dat overblijft en opzij wordt gezet.

Maak geld opzij zetten een maandelijkse uitgavenpost

In plaats van 'kopen op afbetaling' pleiten we ervoor dat 'kopen op voorafbetaling' de gewoonte wordt. In plaats dat mensen achteraf hun aankoop terugbetalen, wordt gefaciliteerd dat zij in maandelijkse termijnen vooruitbetalen voor een aankoop. Zo kunnen mensen ongemerkt geld opzij gaan leggen, zonder te ervaren dat ze geld sparen. Sparen wordt dan een maandelijkse uitgave in plaats van geld opzij zetten als er een bedrag over is. Zo wordt sparen op een andere manier geframed. Niet als iets 'voor de toekomst'. Maar juist gericht op het hier en nu, waarin telkens grotere uitgaven terugkeren die je niet altijd direct van het maandelijkse salaris kan betalen.

Zorgverzekeraars zetten dit principe al in, door klanten aan te bieden het eigen risico in maandelijkse bedragen vooraf over te maken. We adviseren dit ook op andere terreinen toe te passen. Verschillende mogelijkheden zijn:

- Bij de aankoop van een auto wordt ook een onderhouds- en afschrijvingsrekening afgesloten. De maandelijkse premie/inleg is bedoeld om reparaties aan de auto te bekostigen en om in de toekomst een (deel van de) nieuwe auto te betalen.
- Bij de aankoop van een telefoon gaat een deel van het abonnementsgeld naar een rekening waarmee over een aantal jaar een nieuwe telefoon kan worden aangeschaft.
- Het maandelijkse hypotheekbedrag wordt verhoogd met een bedrag voor het onderhoud van het huis. Ongemerkt ontstaat er zo een 'onderhoudspot'.

Een spaarrekening via de werkgever of uitkeringsinstantie

Werkgevers en uitkeringsinstanties kunnen aanbieden dat er automatisch een bedrag van het salaris of de uitkering wordt ingehouden en op een aparte spaarrekening wordt gestort. Dit hoeft geen fiscaal gefaciliteerde rekening te zijn; het spaarbedrag kan op het netto loon worden ingehouden. Doordat mensen het geld niet eerst uitbetaald krijgen, missen ze het ook niet. Ze hebben het immers nooit gekregen. Het zou daarbij effectief zijn als het de standaardoptie is dat mensen op deze manier een bedrag opzij zetten, waarbij ze de optie zelf actief moeten uitzetten als ze dit niet willen.

Automatisch sparen op een spaarrekening

Daarnaast pleiten we ervoor dat mensen bij het openen van een bankrekening automatisch gratis een spaarrekening krijgen. Ook zouden we graag zien dat de mogelijkheid om automatisch te sparen wordt vergemakkelijkt.

Open automatisch gratis een spaarrekening bij opening van een bankrekening

We zien dat 17% van de Nederlanders geen spaarrekening heeft. Wij zouden willen dat iedereen in Nederland een spaarrekening krijgt. Wij roepen de banken op dat mensen die een bankrekening openen, er meteen – gratis - een spaarrekening bij krijgen. Om drempels te verlagen, hoeft de klant de spaarrekening niet zelf af te sluiten, maar wordt deze automatisch aan de bankrekening gekoppeld.

Mensen blijken geld dat op een spaarrekening staat, minder snel direct uit te geven dan contant geld en geld op een bankrekening. Als iedereen automatisch een spaarrekening zou krijgen, heeft iedereen een afgezonderde plek om geld opzij te zetten.

Vergemakkelijk de mogelijkheid om automatisch te sparen

Veel mensen zijn gericht op de korte termijn. Ook hebben veel mensen een beperkte zelfcontrole. Om die redenen is het wenselijk dat sparen ongemerkt gaat. Automatisch sparen is een manier om dat te bewerkstelligen. Op die manier wordt geld opzij zetten ('een reserveringsbedrag') een vaste 'uitgavenpost' in het totale bestedingspatroon. Daarmee wordt sparen een cyclisch proces, waarbij het er niet alleen maar om gaat een doel in de toekomst te kunnen realiseren.

Het Nibud ziet kansen om automatisch sparen te vergemakkelijken. Een aantal banken biedt klanten de mogelijkheid om 'automatisch sparen' in te stellen. Echter, als de klant dit wil regelen, komt hij op een generiek scherm voor alle overboekingen. Hij moet dan zelf nog instellen van welke rekening het geld moet worden overgemaakt naar de spaarrekening en met welke frequentie dit moet. Dit werpt drempels op.

Ons inziens werkt een duidelijk zichtbare 'automatische spaarknop' binnen het online en mobiel bankieren laagdrempeliger. Als een klant hierop drukt, hoeft hij alleen nog het maandelijkse spaarbedrag in te vullen en op 'ok' te drukken. De effectiviteit wordt nog groter als deze 'automatische spaarknop' opvallend zichtbaar is in de bankieromgeving van klanten die hier nog geen gebruik van maken. Voor maatschappelijk dienstverleners wordt het dan ook gemakkelijk om mensen hierop te wijzen.

Faciliteer dat mensen eenvoudig kleine bedragen sparen

De meest gehoorde reden dat iemand niet spaart, is dat hij er de ruimte niet voor heeft. Voor mensen die moeite hebben met sparen, kan het effectief zijn als zij ongemerkt kleine bedragen kunnen sparen. Mensen registreren kleine bedragen minder in hun hoofd dan grotere, en worden dus ook minder gemist. Dit principe kan een bank inzetten door automatisch elk aankoopbedrag naar boven af te ronden, en het bedrag van deze afronding op een spaarrekening te zetten. Een andere mogelijkheid is automatisch 1%, 5% of 10% van elk aankoopbedrag over te maken naar de spaarrekening van de klant (zonder dat hij daardoor rood kan staan). Het levert niet meteen heel grote spaartegoeden op. Maar het is een begin en dat kan de klant het vertrouwen geven dat het hem lukt om te sparen. De eerste initiatieven op dit terrein zijn al genomen. Het Nibud raadt banken aan deze mogelijkheden laagdrempelig aan te bieden.

Verruim de vermogensvrijstelling voor kwijtschelding van de lokale lasten

Om in aanmerking te komen voor de kwijtschelding van de gemeentelijke heffingen en waterschapsbelastingen, mag iemand nauwelijks spaargeld en andere bezittingen (incl. de dagwaarde van een eventuele auto) achter de hand houden. De vrijstelling is afhankelijk van de huishoudsamenstelling, de netto ziektekosten en de netto woonlasten en ligt grofweg tussen de 1.500 en 2.000 euro. Deze vrijstelling is veel lager dan de vermogensvrijstelling voor een bijstandsuitkering en lager dan de vrijstelling voor de toeslagen van de Belastingdienst.

Kwijtschelding mislopen betekent voor een eenpersoonshuishouden met een laag inkomen een extra kostenpost van gemiddeld 519 euro per jaar (2017). Voor een meerpersoonshuishouden gaat het om gemiddeld 703 euro per jaar. Dit kan demotiverend werken om geld achter de hand te houden.

Wij pleiten ervoor dat de vermogensvrijstelling gelijk wordt gesteld aan de vrijstellingen die binnen de Participatiewet gelden voor bijstand. Dit maakt het voor huishoudens eenduidig. Bovendien belemmert het huishoudens dan niet om geld opzij te zetten. Zo kunnen ze de buffer die het Nibud adviseert aan mensen met een laag inkomen, achter de hand houden. Mogelijk vermindert dit het aantal verzoeken bij een gemeente voor individuele bijzondere bijstand voor bijvoorbeeld een koelkast of wasmachine.

Koppel sparen aan een loterij

Tot slot zou sparen aan een loterij kunnen worden gekoppeld. Een gedeelte van de inleg voor een loterij wordt dan op een aparte rekening gestort, zoals geld van loterijen ook deels naar goede doelen gaat. Andersom zou het loterij-principe aan een spaarrekening kunnen worden gekoppeld. Mensen met een spaarrekening en spaargeld kunnen dan een kans maken op een prijs.

De focus van de deelnemer ligt dan minder op sparen, maar meer op de kans om een (grote) (geld)prijs te winnen in het hier en nu. Daardoor gaat het sparen ongemerkter. Juist voor mensen die moeite hebben om vooruit te kijken, kan dit een effectieve manier zijn om toch te gaan sparen.

1 Inleiding

1.1 Spaargedrag in Nederland

Begin 19^e eeuw werden er in Nederland spaarbanken opgericht. Zij hadden hoofdzakelijk als doel het volk 'op te voeden' tot zelfredzaamheid en om hen sociaal verantwoordelijkheidsbesef bij te brengen. Sparen was bedoeld als een vorm van armoedepreventie en een manier voor een onafhankelijk bestaan en maatschappelijk respect. Spaarzaamheid werd geassocieerd met redelijkheid en verstand, als tegenhanger van verkwisting en zwakte. Daarmee hadden spaarbanken vooral een maatschappelijke en ideologische doelstelling.

'Een spaarbus bij een ieder thuis, drijft de zorgen uit het huis'

*lichtreclame van de Spaarbankbond tijdens de wereldspaarweek in 1935
(in: Dankers, van der Linden en Vos, 2001, p.192)*

In de 20^{ste} eeuw is de visie op en het belang van sparen verschoven. Er kwamen meer luxeartikelen beschikbaar; consumptie werd belangrijker. Bovendien kreeg tussen 1920 en 1960 de verzorgingsstaat vorm, met sociale voorzieningen, levensverzekeringen en collectieve pensioenen. Deze collectieve vormen van 'sparen' maakten het individuele sparen minder noodzakelijk. Spaargeld zag men daardoor niet langer alleen als een reserve voor de langere termijn, maar ook voor bestedingen op de korte termijn. In de jaren zeventig kwamen bovendien andere bezitsvormen op, zoals hypotheek en aandelen- en obligatiefondsen.

Mede door de veranderende, democratiserende samenleving in de jaren zestig, verdween het opvoedende doel van sparen naar de achtergrond. Sparen als middel om zelfbeheersing, zelfredzaamheid en normen en waarden bij te brengen, werd als paternalistisch en achterhaald beschouwd (Dankers, Van der Linden en Vos, 2001).

Niettemin bleven Nederlanders sparen; ook in de jaren negentig bleef het deel van het inkomen dat Nederlandse huishoudens opzij legden, hoog vergeleken met dat in andere landen (Dankers et al, 2001). Ook nu nog vinden Nederlanders het veel vaker - 70% tot 85% - dan inwoners van andere eurolanden belangrijk om te sparen voor specifieke doeleinden, uit voorzorgsmotief, en voor pensioen en nalatenschap (Kochaniak, 2016).

In de 21^{ste} eeuw is in vergelijking met andere eurolanden het financieel vermogen in Nederland nog steeds relatief hoog. Dit komt echter vooral doordat Nederland een groot collectief pensioenvermogen heeft. Ook zit een groot deel van het vermogen van

Nederlandse huishoudens vast in de eigen woning¹. Het vrij beschikbare spaargeld is relatief beperkt, lager dan het gemiddelde in de eurozone (Parlevliet en Kooiman, 2015). In totaal heeft 20% van de Nederlanders helemaal geen spaargeld (Van der Schors, Van der Werf en Schonewille, 2015).

1.2 Het belang van geld achter de hand

Het Nibud heeft als doel geldproblemen te voorkomen. Wij willen graag dat iedereen in Nederland zijn geldzaken in balans heeft, nu en in de toekomst.

1.2.1 Financiële problemen voorkomen

Huishoudens zonder spaargeld blijken veel vaker (ernstige) betalingsproblemen te hebben (Van der Schors en Van der Werf, 2016). Ook blijkt de financiële impact van een inkomensdaling voor deze huishoudens groter te zijn dan voor huishoudens die wel spaargeld hebben (Van der Schors et al., 2015).

Om financiële problemen te voorkomen, vindt het Nibud het belangrijk dat mensen geld achter de hand hebben. Hierdoor zijn ze minder kwetsbaar bij financiële tegenslagen. Met een buffer kunnen zij grote en/of onverwachte uitgaven direct bekostigen, zonder dat er betalingsachterstanden ontstaan en/of dat zij geld moeten lenen.

1.2.2 Maatschappelijke ontwikkelingen

Bovendien is het door verschillende maatschappelijke ontwikkelingen anno 2017 relevanter dat Nederlanders meer (liquide) geld achter de hand houden. Denk bijvoorbeeld aan:

- De veranderingen in de loan-to-value bij hypotheekverstrekking. Vanaf 2018 mag een hypotheek nooit hoger zijn dan de waarde van de woning. Woningkopers moeten dus geld achter de hand hebben voor de aankoop- en eventuele verbouwingskosten. Voor een woning met een waarde van 200.000 euro is 10.000 euro eigen geld niet vreemd.
- Het studiefinancieringsstelsel ('sociaal leenstelsel') dat per 1 september 2015 is ingegaan. Hbo- en wo-studenten krijgen daardoor niet meer standaard een maandelijkse toelage vanuit de overheid. Ouders kunnen ervoor kiezen om geld opzij te leggen voor de studie van hun kind.
- Het toegenomen aantal zelfstandigen in Nederland. Zij moeten zelf geld reserveren om periodes met minder inkomsten op te vangen. Daarnaast moeten zij zelf voorzieningen treffen voor ziekte, arbeidsongeschiktheid en pensioen.

¹ Veel vermogen zit ook vast in de pensioenen, zo merkt de onderzoeker op. Het pensioenvermogen is echter niet meegenomen in de CBS-statistieken.

Gezien het (toenemende) belang om geld achter de hand te hebben, wil het Nibud graag weten hoe Nederlanders ondersteund kunnen worden om zelf voldoende spaargeld op te bouwen.

1.3 Doel rapport

Centraal in dit rapport staat de vraag:

Hoe kunnen organisaties en de samenleving het spaargedrag stimuleren van mensen die moeite hebben met sparen?

Om hier antwoord op te krijgen, willen we inzicht krijgen in de volgende vragen:

- Hoe staat het spaargedrag van Nederlandse huishoudens ervoor?
- Voor wie is het moeilijk om te sparen? Met welke belemmeringen en beperkingen hebben zij te maken?
- Wat doen organisaties en instituties op dit moment? En wat kunnen ze nog meer doen wat een positief effect heeft op het spaargedrag?

We gaan hierbij specifiek op zoek naar voorzieningen en maatregelen die de samenleving kan nemen om mensen die nu moeite hebben met (gaan) sparen, te stimuleren om toch geld opzij te zetten. Ons doel is niet om mensen die nu voldoende sparen, nog meer te laten sparen.

De (landelijke en lokale) overheden en financiële instellingen kunnen de inzichten uit dit rapport gebruiken bij hun beleidsvorming en in hun diensten voor consumenten.

1.4 Afbakening

1.4.1 Sparen: wat bedoelen we daarmee?

In dit rapport spreken we van het 'spaargedrag stimuleren'. Hiermee bedoelen we dat consumenten (meer) geld opzij zetten. Dat kan op een bankrekening, op een spaarrekening of 'in de oude sok'. Het gaat dus niet alleen om geld dat huishoudens op een spaarrekening zetten.

Sparen betekent in onze definitie dat iemand een deel van zijn geld niet *direct* uitgeeft, zodat hij dit op een later moment kan besteden. Door te sparen heeft hij dus geld achter de hand waarover hij direct kan beschikken als dat nodig is.

De focus in het rapport ligt op:

- het opbouwen van *liquide* vermogen (dus niet op niet vrij-beschikbare pensioenproducten en/of vermogen in de woning);
- het opbouwen van vermogen voor doeleinden op de korte en middellange termijn. Voorbeelden zijn grotere en/of onverwachte uitgaven, of wensen zoals de studie van de kinderen of de aanschaf/verbouwing van een woning.

1.4.2 Focus op effectieve voorzieningen

Er zijn verschillende instrumenten die mensen ertoe kunnen aanzetten om hun gedrag te veranderen. Denk aan:

- wet- en regelgeving die bepaald gedrag afdwingt;
- financiële middelen ter beschikking stellen;
- voorzieningen die gewenst gedrag bevorderen en/of ongewenst gedrag bemoeilijken;
- communicatie die mensen informeert over of verleidt tot bepaald gedrag.

In dit document beperken we ons tot de **voorzieningen** waarmee organisaties het spaargedrag kunnen beïnvloeden. Dit is een gedeelde verantwoordelijkheid voor de gehele samenleving. Onder organisaties verstaan we een breed scala aan partijen, zoals werkgevers, overheden, banken, bedrijven en maatschappelijke organisaties.

1.5 Leeswijzer

In dit document gaan we achtereenvolgens in op:

- het spaargedrag van Nederlanders;
- de belemmeringen die mensen ervaren om te sparen;
- voorzieningen die sparen kunnen stimuleren, en in hoeverre deze al worden toegepast.

De inzichten baseren we op wetenschappelijke literatuur, eerder uitgevoerd Nibud-onderzoek en andere bronnen, zoals cijfers van het CBS, DNB en andere onderzoeksinstanties. Steeds vermelden we de bron van de informatie, tenzij de inzichten afkomstig zijn uit een van de drie onderzoeken die we uitvoerden voorafgaand aan deze rapportage.

1.5.1 Onderzoek naar spaargedrag

Voorafgaand aan deze rapportage hebben we de volgende onderzoeken uitgevoerd:

- Een literatuurstudie naar wetenschappelijke inzichten over mogelijke interventies die het spaargedrag kunnen bevorderen.

- Een kwantitatief onderzoek onder 1.622 Nederlanders om meer inzicht te krijgen in hoe, waarom en waarvoor mensen sparen en hoe zij tegen bepaalde interventies op spaargebied aankijken.
- Een interventie-onderzoek waarin het spaargedrag van 356 deelnemers meerdere maanden is gevolgd. Doel van dit onderzoek was inzicht te krijgen in het effect van interventies op het spaargedrag van Nederlanders. Interventies zijn bijvoorbeeld een herinnering aan het spaardoel of een visuele weergave van de voortgang van het benodigde bedrag voor het spaardoel.

De resultaten van deze drie onderzoeken zijn meegenomen in dit visiedocument. Bijlage 1 geeft weer hoe het kwantitatieve onderzoek en het interventie-onderzoek zijn uitgevoerd.

Bovenstaande onderzoeken zijn mogelijk gemaakt door financiering van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB). Wij bedanken prof. dr. Wilco van Dijk en dr. Lotte van Dillen van de Universiteit Leiden en de afdeling Consumentenzaken van de NVB voor hun bijdragen tijdens dit onderzoekstraject.

2 Het spaargedrag van Nederlanders

Circa 2,5 miljoen van de 7,7 miljoen huishoudens hebben minder geld achter de hand dan het minimale bedrag dat het Nibud adviseert op basis van de Nibud BufferBerekenaar.

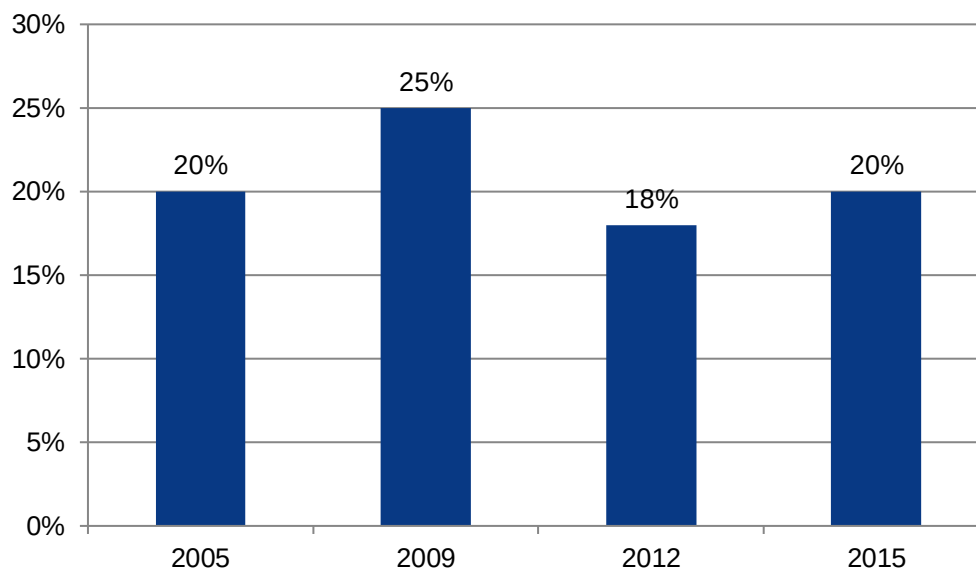
Van de consumenten spaart 20% niet; 17% van de Nederlanders heeft ook geen spaarrekening. Een op de vijf huishoudens heeft geen enkele vorm van spaargeld. En een op de drie geeft zelf aan geen financiële middelen te hebben om de twee duurste spullen in huis te kunnen vervangen. Niettemin onderkent overgrote deel van de mensen het belang van sparen. Het voorzorgsmotief - geld achter de hand hebben voor onvoorziene uitgaven - is veruit het belangrijkste spaardoel.

In dit hoofdstuk gaan we nader in op het spaargedrag van Nederlanders.

2.1 Hoe sparen mensen?

Van de consumenten spaart 81%. Dat een op de vijf consumenten aangeeft niet te sparen, is het laatste decennium vrij constant gebleven, zo laat figuur 1 zien.

Figuur 1: Percentage consumenten dat niet spaart



Bron: Van der Schors et al., Geldzaken in de praktijk 2015

Hoe lager het inkomen, hoe vaker men niet spaart.

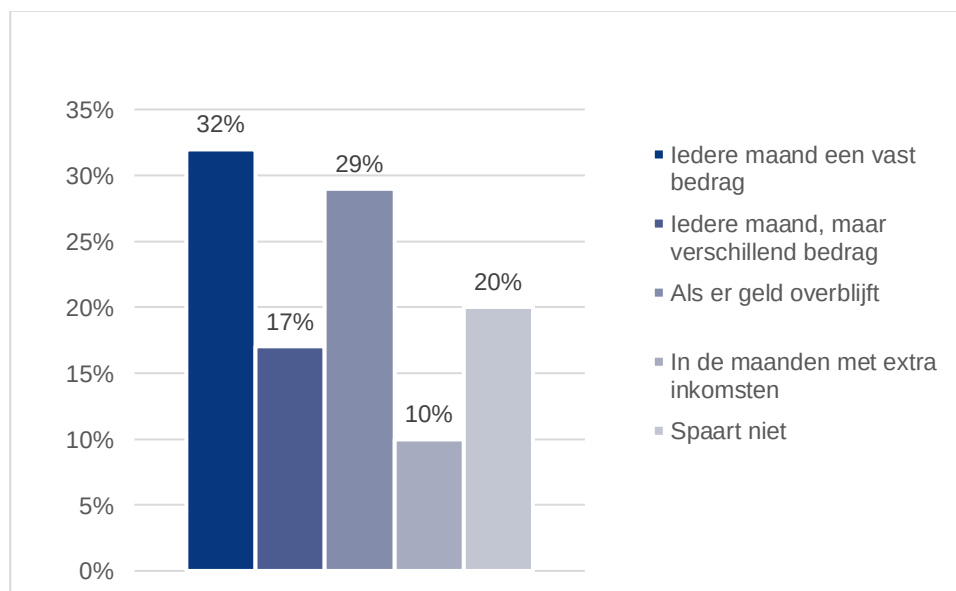
- Van de consumenten met een huishoudinkomen tot 1.750 euro netto per maand, spaart 34% niet.
- Van de consumenten met een inkomen tussen 1.750 en 2.750 euro netto per maand, spaart 15% niet.

- 7% van de consumenten met een inkomen van meer dan 2.750 euro netto per maand, spaart niet.

Mensen kunnen periodiek sparen (bijvoorbeeld maandelijks) of onregelmatig. Figuur 2 laat zien hoe Nederlanders sparen; het is mogelijk dat iemand zowel regelmatig als onregelmatig spaart.

Een derde van de mensen spaart alleen onregelmatig - als er geld overblijft of in de maanden met extra inkomsten - en niet op een andere manier.

Figuur 2: Manieren van sparen (n=2.834) (meerdere antwoorden mogelijk)



Bron: Van der Schors et al., *Geldzaken in de praktijk 2015*

Van de consumenten die aangeven iedere maand een vast bedrag te sparen, laat 85% het bedrag automatisch overboeken naar de spaarrekening. 13% maakt het geld iedere maand zelf over en 1% spaart contant (Van der Schors et al., 2015).

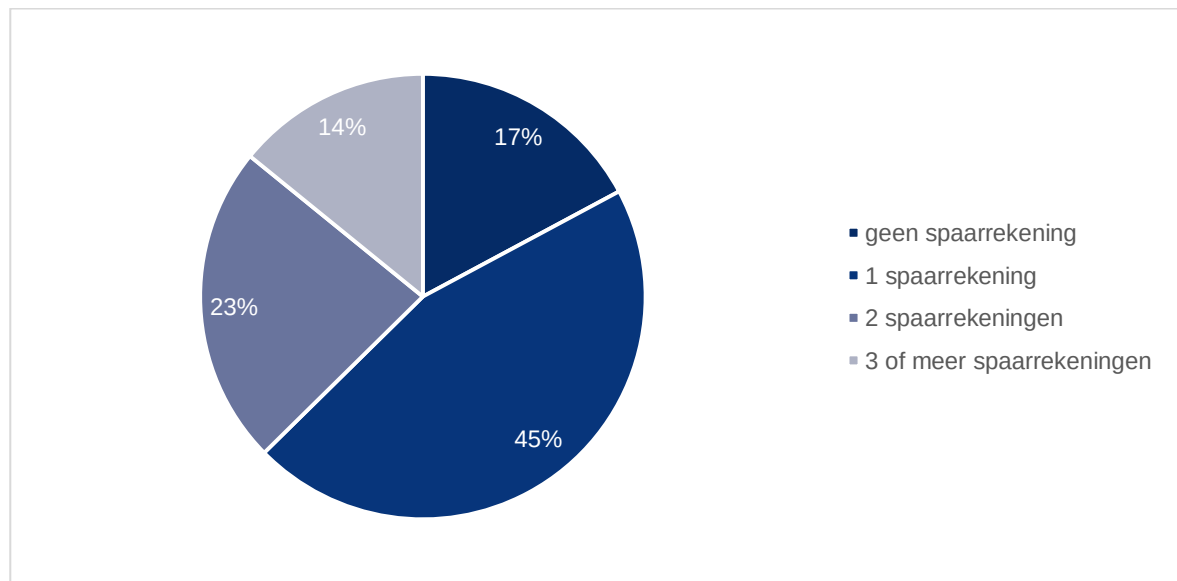
Degenen die maandelijks een vast bedrag per maand sparen, zetten zo'n 9% van hun inkomen maandelijks opzij (Warnaar en Van Gaalen, 2012).

In 2012 verschilde de manier waarop mensen spaarden niet veel van nu; het percentage consumenten dat iedere maand een vast bedrag spaart, bleef gelijk (32%), evenals het percentage consumenten dat alleen spaart als er geld overblijft (28%).

2.2 Een spaarrekening aanwezig?

Van alle Nederlandse huishoudens heeft 17% geen spaarrekening; in 2012 gold dit voor 19% van de huishoudens (Van der Schors et al., 2015). Voor paren betekent dit dat geen van de partners een eigen spaarrekening heeft en dat er ook geen gezamenlijke spaarrekening is.

Figuur 3: Percentage huishoudens met een spaarrekening



Mensen met een partner hebben meestal óf alleen een eigen spaarrekening (32%) óf alleen een gezamenlijke spaarrekening (43%). Een gezamenlijke spaarrekening én een eigen spaarrekening komt bij 12% van de stellen voor. Nog eens 12% van de stellen heeft geen (eigen en/of gezamenlijke) spaarrekening. Van de alleenstaanden heeft 22% geen spaarrekening.

2.2.1 Waarom heeft men meerdere spaarrekeningen?

Van de mensen die meerdere spaarrekeningen hebben, geeft 63% aan die voor verschillende doeleinden te gebruiken.

Huishoudens met meerdere spaarrekeningen hebben die meestal bij dezelfde bank:

- 56% bij één bank;
- 36% bij twee banken;
- 8% bij meerdere banken.

2.2.2 Spaarrekening & sparen

Van de mensen die geen spaarrekening hebben, spaart 27%. Van degenen die wel een spaarrekening hebben, spaart 91%.

2.3 Het liquide vermogen van Nederlanders

De Nibud BufferBerekenaar adviseert consumenten over de hoogte van de gewenste buffer (zie kader). Voor de laagste inkomens is de hoogte van de adviesbuffer met name afhankelijk van de huishoudsituatie. Het Nibud adviseert alleenstaanden minimaal 3.400 euro achter de hand te hebben; paren zonder kinderen en met een laag inkomen 4.300 euro en paren met twee kinderen 5.200 euro.

Op basis van cijfers van het Nibud, Wijzer in geldzaken en het CBS blijken niet alle huishoudens over die bedragen te beschikken.

De Nibud BufferBerekenaar

De BufferBerekenaar is een rekentool van het Nibud waarmee consumenten kunnen berekenen welk bedrag in hun situatie verstandig is om achter de hand te houden, zodat zij onverwachte, grote, noodzakelijke uitgaven direct kunnen doen.

De methodiek achter deze rekentool is begin 2016 herzien. Deze is nu afgeleid van de (minimum)voorbeeldbegrotingen van het Nibud. Onderdeel van deze begrotingen zijn zogenaamde 'reserveringsuitgaven'. Dit zijn uitgaven die huishoudens niet maandelijks hebben, maar waarvoor zij elke maand geld opzij zetten zodat zij de uitgaven direct kunnen betalen als die zich voordoen. Denk bijvoorbeeld aan uitgaven aan onderhoud van huis en tuin, het vervangen van inventaris, ziektekosten die niet door de zorgverzekering worden vergoed en het onderhoud en de vervanging van de auto. Op basis van deze reserveringsuitgaven heeft het Nibud vastgesteld welk bedrag voor een huishouden verstandig is om als buffer achter de hand te houden. Het bedrag is afhankelijk van de huishoudsamenstelling, de inkomenssituatie en de woonsituatie.

2.3.1 Het aanwezige spaargeld

Van de consumenten die hebben aangegeven over hoeveel spaargeld ze beschikken², geeft een op de vijf aan helemaal geen spaargeld te hebben. 40% heeft 5.000 euro of meer aan spaargeld.

Consumenten met een lager inkomen en/of die moeilijk rondkomen, hebben minder spaargeld (Van der Schors et al., 2015).

² Bijna een kwart van de consumenten wil niet zeggen wat de hoogte van zijn spaargeld is of kan geen inschatting maken van de hoeveelheid spaargeld die men heeft.

In 2012 was de situatie vergelijkbaar met die van nu; in 2012 bleek 23% van degenen die hadden aangegeven hoeveel spaargeld ze hebben, geen spaargeld te hebben en had 40% toen 5.000 euro of meer (Warnaar & Van Gaalen, 2012).

Er zijn duidelijke verschillen naar inkomen. Degenen met een huishoudinkomen tot 1.750 euro netto per maand, hebben twee keer zo vaak dan gemiddeld (40%) geen spaargeld; 50% van hen heeft tussen de 1 en 5.000 euro aan spaargeld. Van degenen met een netto huishoudinkomen van meer dan 2.750 euro netto per maand, heeft 10% geen spaargeld; 30% heeft tussen de 1 en 5.000 euro aan spaargeld. De rest beschikt over meer dan 5.000 euro.

Tabel 1: Hoogte van het spaargeld

	Zonder weet ik niet en wil ik niet zeggen (n=2.122) %	Totaal (n=2.834) %
Ik heb geen spaargeld	20	15
Minder dan 500 euro	12	9
500 tot 1.000 euro	8	6
1.000 tot 2.500 euro	9	7
2.500 tot 5.000 euro	10	8
5.000 tot 10.000 euro	12	9
10.000 tot 25.000 euro	11	9
25.000 tot 50.000 euro	8	6
50.000 tot 100.000 euro	5	4
100.000 tot 500.000 euro	3	3
Meer dan 500.000 euro	1	1
Weet ik niet	-	4
Wil ik niet zeggen	-	22

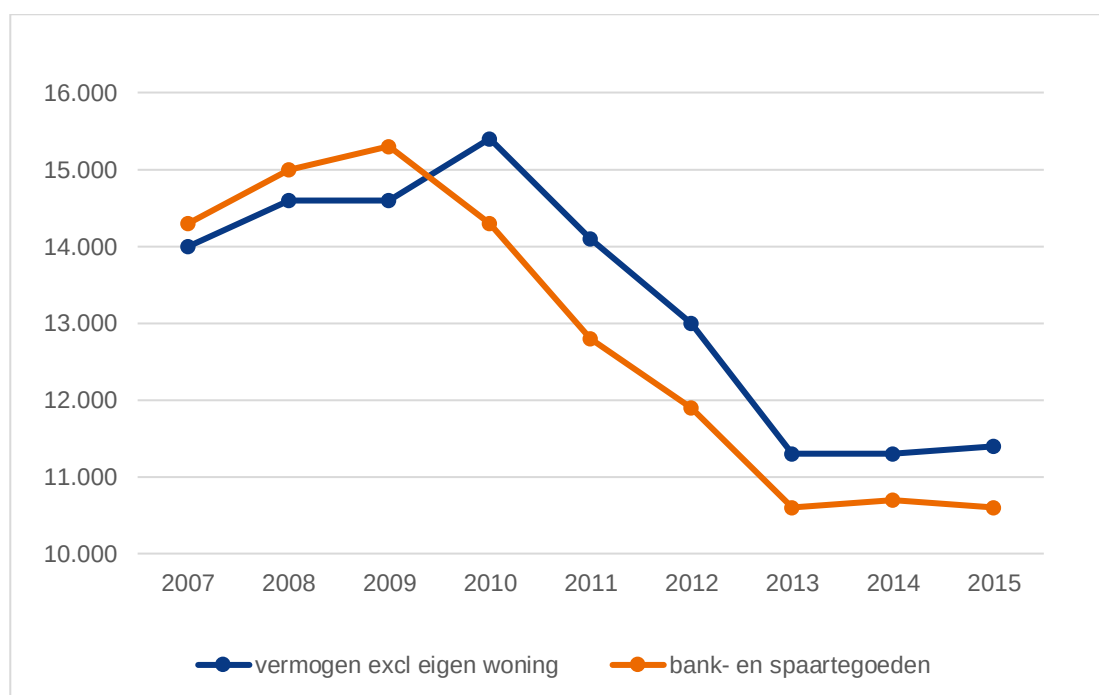
Bron: Van der Schors et al. (2015), *Geldzaken in de praktijk 2015*

Kanttekening bij deze gegevens is dat we gevraagd hebben wat men zelf aan spaargeld heeft. Of men het individuele spaargeld heeft opgegeven of dat van het gehele huishouden, is niet duidelijk. Van de stellen heeft 32% (ieder) een eigen spaarrekening hebben en geen gezamenlijke spaarrekening (zie paragraaf 2.2). Van deze groep is het niet duidelijk of zij het spaargeld van het gehele huishouden hebben genoemd of alleen dat van henzelf.

2.3.2 Liquide vermogen van huishoudens

Gegevens van het CBS (februari 2017) geven inzicht in het vermogen op huishoudniveau. Hieruit blijkt dat de helft van de Nederlandse huishoudens in 2015 meer dan 10.000 euro op de bank- en/of spaarrekening(en) had staan, en de helft minder dan dat bedrag. Daarbij zijn er duidelijk verschillen tussen huishoudens: een kwart van de huishoudens heeft minder dan 2.200 euro aan bank- en spaartegoeden. Tegelijkertijd heeft een kwart van de Nederlandse huishoudens meer dan 36.500 euro.

Figuur 4: Doorsnee Vermogen van Nederlandse huishoudens tussen 2007 en 2015³



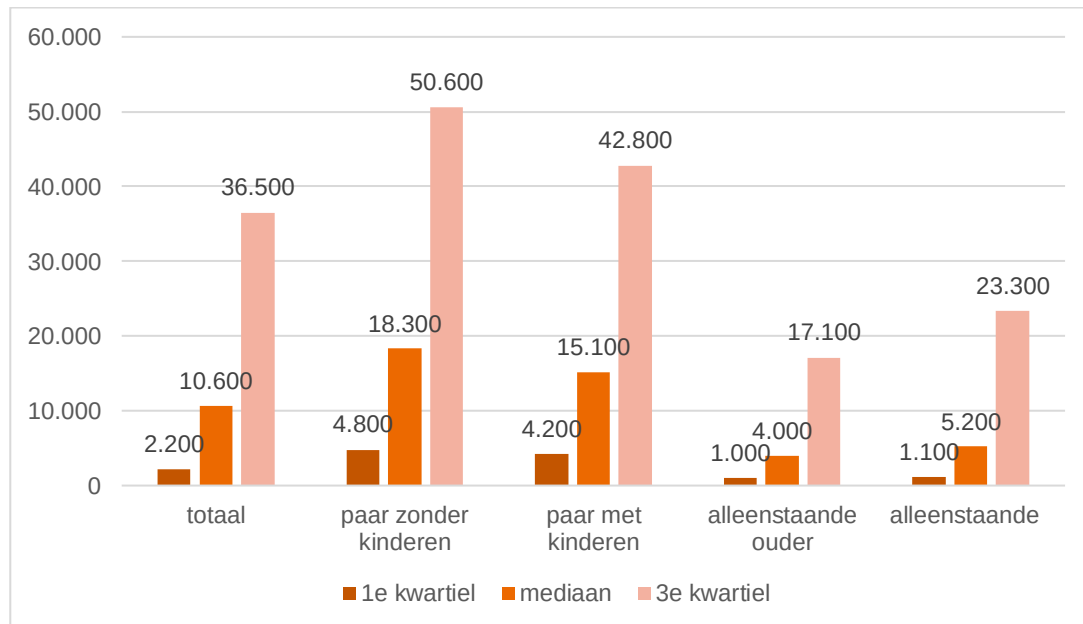
Bron: CBS, februari 2017

Er zijn duidelijke verschillen tussen paren (met en zonder kinderen), alleenstaanden en alleenstaande ouders. Figuur 4 geeft dit weer.

De helft van de alleenstaande ouders heeft minder dan 2.800 euro op de bank- en/of spaarrekening(en) staan; de helft heeft meer. Bij alleenstaanden is dit 5.200 euro, voor paren zonder kinderen 18.300 euro voor paren met kinderen 15.100 euro.

³ Deze gegevens zijn afkomstig van het CBS. In de grafiek zijn twee vormen van vermogen weergegeven.
1) het vermogen exclusief de eigen woning en de hypotheekschuld; dit is het verschil tussen liquide bezittingen (spaartegoeden, aandelen en obligaties) en leningen en kredieten.
2) de hoogte van de bank- en spaartegoeden. Hier is geen rekening gehouden met leningen. Aanspraken op pensioen en lijfrenten zijn bij beide niet meegenomen.
Tot 2011 waren de uitkomsten gebaseerd op een steekproef. Vanaf 2012 heeft het CBS completere informatie over financiële bezittingen beschikbaar. Sindsdien zijn ook alle kleine tegoeden geregistreerd. Dit heeft de gemiddelden en percentielen verlaagd.

Figuur 5: Bank- en spaartegoeden van Nederlandse huishoudens in 2015, naar huishoudsamenstelling*



Bron: CBS, februari 2017

*1^e kwartiel = een kwart heeft minder; driekwart van de huishoudens heeft meer.

mediaan = de helft heeft minder; de helft meer.

3^e kwartiel = een kwart heeft minder; driekwart van de huishoudens heeft minder.

Ook naar leeftijd zijn er verschillen zichtbaar: met de leeftijd nemen de bank- en spaartegoeden toe. Bij 25- tot 45-jarigen bedraagt dit 6.100 euro, bij 45- tot 65-jarigen 13.500 euro en bij 65-plussers ligt dit op 20.600 euro.

2.3.3 Vervangen van de duurste producten

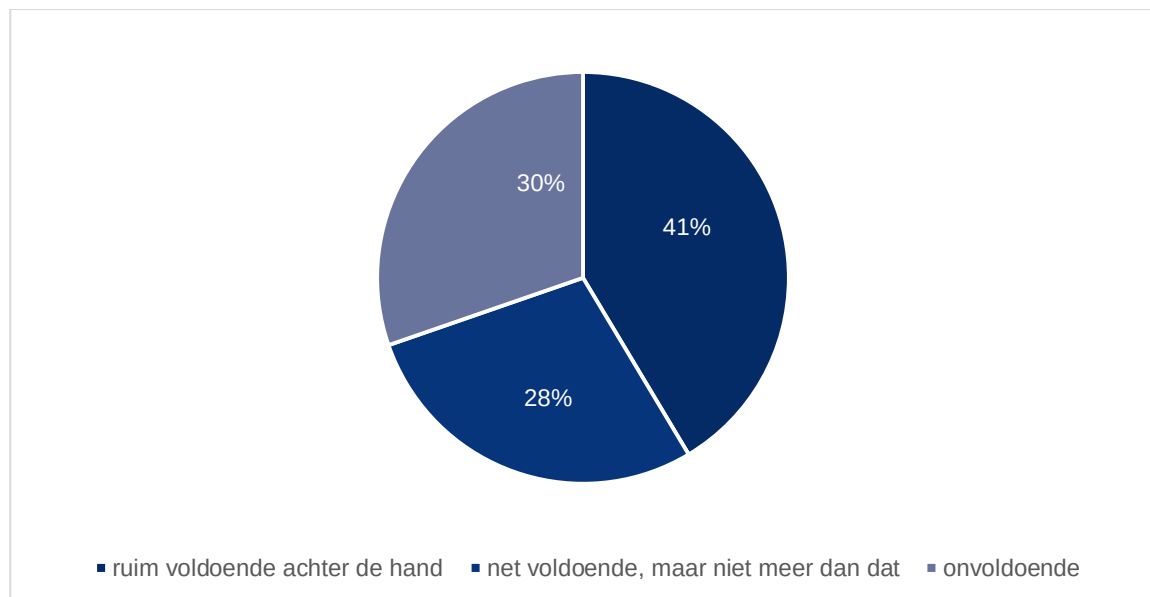
Een andere manier om een indicatie te kunnen krijgen of mensen voldoende geld achter de hand hebben, is om na te gaan of zij spullen in huis direct kunnen vervangen. Is iemand daar niet toe in staat, dan betekent het dat er geen of nauwelijks spaargeld is.

We hebben consumenten gevraagd of zij voldoende geld achter de hand hebben om hun twee duurste producten direct te kunnen vervangen. Hierbij definieerden we niet wat er werd verstaan onder 'duurste producten'. De een zal gedacht hebben aan spullen in huis, een ander had mogelijk het vervangen van de auto in gedachte. Het is geen harde, gekwantificeerde maatstaf, maar dat is ook het mooie eraan. Wat duur is, is een relatief begrip. Een buffer van 5.000 euro is voor de een hoog en voor de ander onvoldoende om bestaande spullen in huis te kunnen vervangen. Daarom geeft deze vraagstelling een goed beeld of mensen ervaren dat ze een buffer hebben om hun spullen te vervangen.

Het blijkt dat 30% van de consumenten geen financiële ruimte heeft om grote, onverwachte uitgaven op te kunnen vangen. Bovendien geeft 28% aan beperkte financiële ruimte te hebben; als men meer dan twee dure spullen tegelijkertijd zou moeten vervangen, zou dat financieel lastig worden.

Er zijn duidelijke verschillen naar inkomen. Hoe hoger het inkomen, hoe meer huishoudens aangeven dat zij de twee duurste producten in huis meteen kunnen vervangen.

Figuur 6: Percentage huishoudens dat in staat is om de twee duurste spullen in huis te vervangen



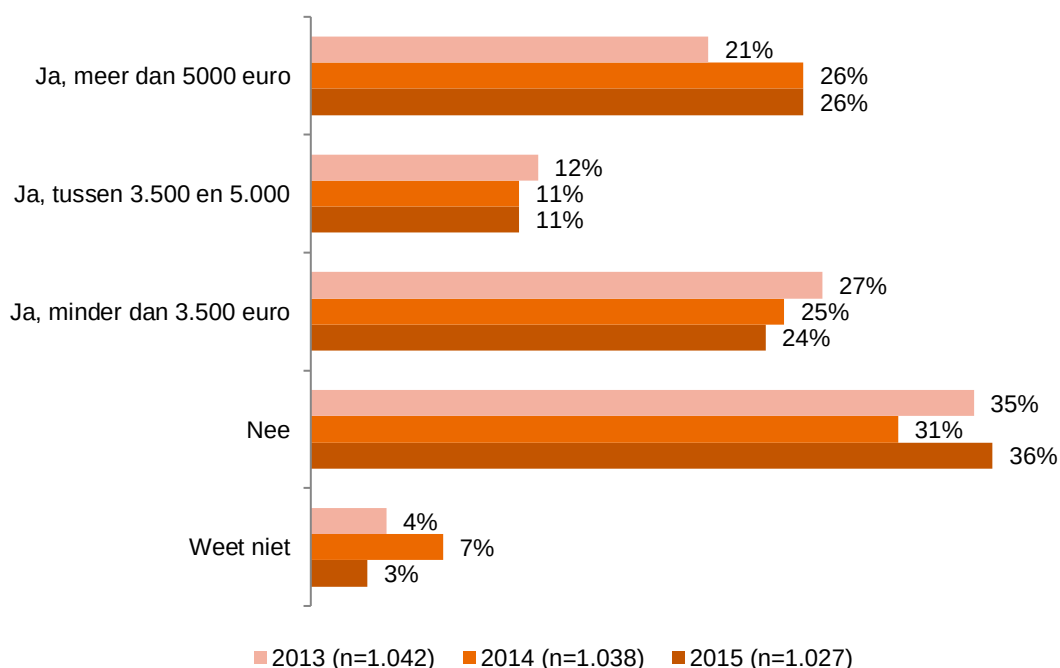
Bron: Van der Schors et al., *Geldzaken in de praktijk 2015*

2.3.4 Een potje voor onvoorziene uitgaven op de korte termijn

Wijzer in geldzaken (2015) heeft ook gevraagd naar de mogelijkheid om spullen direct te kunnen vervangen. De mensen moesten aangeven of zij een potje hebben voor onvoorziene uitgaven op de korte termijn. Drie op de tien huishoudens gaf aan dit niet te hebben; 35% heeft een bedrag tussen de 1 en 5.000 euro gereserveerd en 26% een potje van meer dan 5.000 euro.

Het is niet duidelijk hoe mensen de vraag hebben geïnterpreteerd. Het kan zijn dat ze echt een bedrag 'gelabeld' hebben als 'geld voor een buffer'. Of dat ze hebben gekeken naar het (liquide) bedrag op de bank- en spaarrekening(en), ongeacht voor welk doeleinde. Maar het kan ook zijn dat ze hun spaargeld niet hebben opgegeven, omdat ze het niet zien als 'potje voor onvoorziene uitgaven op de korte termijn'.

Figuur 7: Heeft u een potje voor onvoorziene uitgaven op de korte termijn, zoals een kapotte wasmachine, koelkast of auto?



Bron: *Wijzer in geldzaken, Monitor financieel gedrag 2015*

Ook hier is er weer een duidelijk inkomensverschil zichtbaar. Mensen met een inkomen beneden modaal hadden vaker geen potje (45%) dan mensen met een inkomen boven modaal (29%).

2.3.5 Liquide vermogen in Europees perspectief

De Nederlandsche Bank heeft inzichtelijk gemaakt dat het netto liquide vermogen van Nederlandse huishoudens circa 16% bedraagt van het jaarlijkse bruto-inkomen (Parlevliet en Kooiman, 2015; op basis van cijfers ECB, 2013) is. Daarmee liggen Nederlandse huishoudens onder het gemiddelde van de gehele eurozone, dat op 19% ligt. België en Oostenrijk scoren met circa 33% het hoogst. Hierbij moet worden opgemerkt dat huishoudens in Nederland collectief al relatief veel vermogen opbouwen, bijvoorbeeld via het pensioen en voor het sociale-zekerheidsstelsel.

2.4 Het belang van sparen wordt onderkend

Niet alle Nederlandse huishoudens hebben (voldoende) spaargeld. Ook lukt het niet alle Nederlandse huishoudens om te sparen. Maar ondanks dat zien zij het belang van sparen wel in. Bijna acht op de tien consumenten zegt dat zij sparen belangrijk vinden, zowel bij de lagere als bij de hogere inkomens. Van de niet-spaarders zegt 65% wel te willen sparen, vooral om er onverwachte, grote aankopen van te kunnen betalen.

Ook uit andere onderzoeken blijkt dat het streven naar een buffer een universele wens is. Zo bleek in 2012 dat ruim driekwart van de Nederlanders het belangrijk vindt om spaargeld te hebben om aan hun financiële verplichtingen te kunnen voldoen en om onvoorziene uitgaven te kunnen bekostigen. Dit was ongeacht inkomen, huishoudsituatie, opleiding of leeftijd (Van Gaalen en Warnaar, 2012).

Vergeleken met andere eurolanden zeggen Nederlanders veel vaker – 70% tot 85% van de mensen – dat zij het belangrijk vinden om te sparen voor specifieke doeleinden, uit voorzorgsmotief, en voor pensioen en nalatenschap (Kochaniak, 2016).

Het merendeel van de consumenten (80%) maakt zich ook zorgen als ze geen geld achter de hand hebben.

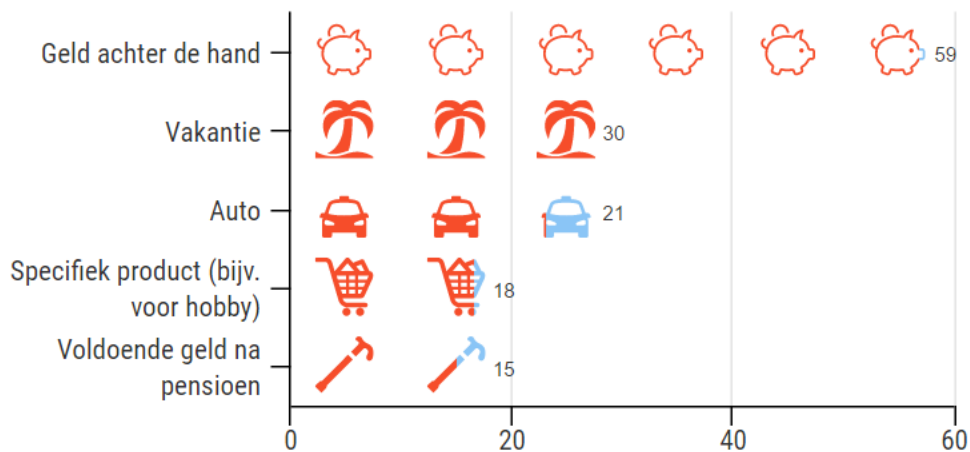
‘Het geeft een goed gevoel als je kan sparen.’

2.5 Meeste mensen hebben geen concrete spaardoelen

De meeste mensen sparen toch vooral gewoonweg om geld achter de hand te hebben voor (on)verwachte grotere uitgaven in de toekomst⁴. De spaardoelen die hierna het meest werden genoemd - de vakantie / om op reis te gaan en de auto - werden twee tot drie keer minder vaak genoemd.

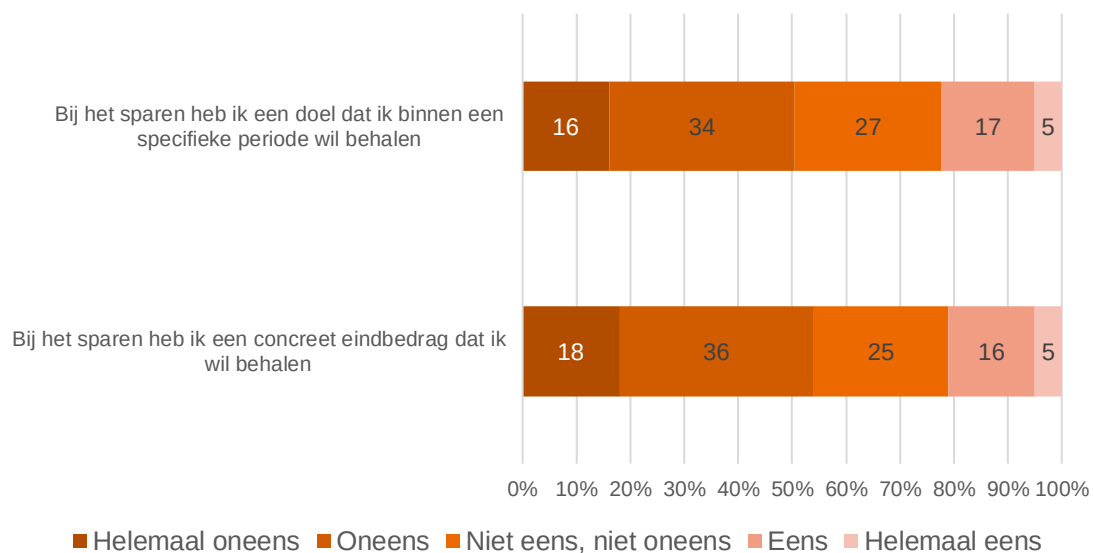
⁴ We hebben mensen in een open vraag naar hun spaardoelen gevraagd, om beïnvloeding te voorkomen.

Figuur 8: Top 5 meest genoemde spaardoelen (in procenten)



Dat het voorzorgsmotief het belangrijkste is, blijkt ook uit het feit dat slechts een op de vijf consumenten een concreet eindbedrag heeft dat men wil opsparen. Ook noemt maar een op de vijf mensen een specifiek moment waarop het spaardoel behaald moet zijn. De spaarwensen zijn dus niet heel specifiek; het gaat meer om een gevoel van veiligheid dat mensen willen realiseren met sparen.

Figuur 9: Percentage dat het eens is met onderstaande stellingen



3 Belemmeringen: waarom is sparen moeilijk?

De belangrijkste reden waarom een deel van Nederlanders geen of onvoldoende geld achter de hand heeft, is dat hun financiële ruimte om geld opzij te leggen te beperkt is. Uit de Nibud-minimumvoorbeeldbegrotingen blijkt ook dat het niet gemakkelijk is om rond te komen van het sociaal minimum. Geld reserveren voor onderhoud van het huis, om inventaris van te vervangen en voor onvoorziene uitgaven is mogelijk, mits een huishouden zeer planmatig met geld om kan gaan en geen persoonlijk onvermijdbare uitgaven heeft.

Naast financiële restricties, speelt de persoonlijkheid een rol. Mensen met weinig zelfcontrole en die kortetermijngericht zijn, zetten minder geld opzij.

3.1 Beperkte financiële ruimte

Huishoudens die niet sparen, geen spaargeld hebben en onvoldoende geld achter de hand hebben om de twee duurste producten direct te kunnen vervangen, hebben vaker een lager inkomen en/of moeite met rondkomen.

3.1.1 De beleving van Nederlanders

Van degenen die niet sparen, geeft meer dan driekwart ook als reden daarvoor dat het geld nodig is om van rond te komen en/of dat er te weinig geld is om te sparen. Bijna alle niet-spaarders met een laag inkomen (tot 1.500 euro netto per maand) geven aan dat er geen financiële ruimte is om te sparen. Zij noemen de lage rente minder vaak als reden om niet te sparen.

In tabel 2 staan alle genoemde redenen onder elkaar.

Tabel 2: Redenen om niet te sparen (meerdere antwoorden mogelijk) (n=444)

	%
Ik heb het geld hard nodig om van rond te komen	63
Ik heb te weinig geld om te kunnen sparen	50
Ik moet mijn roodstand, leningen of schulden afbetalen	16
Ik vind de rente te laag	16
Ik geef het geld liever nu uit	8
Het lukt mij niet, ik geef het geld te makkelijk uit	6
Ik heb geen vertrouwen in de bank	6
Ik weet niet waarvoor ik zou moeten sparen	5
Ik beleg liever	2
Ik los zoveel mogelijk af op mijn hypotheek	1
Overig	8

Het gebrek aan financiële ruimte blijkt in de gehele geschiedenis een belangrijke verklaring te zijn voor het gegeven dat men niet spaart. Zo bleek ‘de gewone man’ in de Gouden Eeuw moeilijk te kunnen sparen, omdat de macro-economische omstandigheden dit niet toelieten. Er was grote ongelijkheid, de kosten van het levensonderhoud waren hoog en er was een gebrek aan kleingeld (Zuijderduijn en Van Oosten, 2015). Ook Borst (2011) benoemt dit over de periode 1850-1900. Bijna 60% van het totale budget ging op aan voeding; nadat ook huur en kleding waren betaald, was er niets meer over. Pas rond 1920 werd de situatie voor de gemiddelde Nederlander rooskleuriger en kwam er ruimte om geld opzij te zetten.

‘Ben me er meer bewust van geworden dat sparen van een bijstandsinkomen schier onmogelijk is. De wil om te sparen is er wel, maar de praktijk haalt me elke keer in. Dan moet ik mijn spaargeld gebruiken omdat ik niet uitkom.’

(reactie van een persoon na deelname aan het interventie-onderzoek)

3.1.2 De mogelijkheden op basis van de Nibud-minimumvoorbeeldbegroting

Het Nibud heeft in november 2016 drie vuistregels voor financieel gezond gedrag gelanceerd: Check, Plan en Spaar. De vuistregel Spaar luidt als volgt: *Spaar maandelijks 10% van uw inkomen*. Hiermee bedoelen we dat we huishoudens aanraden om minimaal 10% van het inkomen opzij te zetten en niet direct uit te geven. Wij zien in

de Nibud-minimumvoorbeeldbegroting⁵⁶ (zie tabel 3) dat een alleenstaande met een bijstandsuitkering al meer dan 10% van zijn beschikbare maandelijkse budget kwijt is aan zogenaamde reserveringsuitgaven. Dit zijn uitgaven die niet iedere maand terugkomen, zoals het vervangen van inventaris (apparaten en meubels), het onderhoud van het huis (en tuin) en onverwachte ziektekosten. Als een huishouden voor deze posten maandelijks geld reserveert – geld voor opzij zet – is het in staat om deze onregelmatige uitgaven direct te betalen. Dat is ook wat het Nibud bedoelt met ‘10% sparen’.

Op basis van de minimumvoorbeeldbegroting is een huishouden in staat om 10% opzij te zetten zonder dat er tekorten ontstaan. Hier zijn wel wat voorwaarden aan verbonden en kanttekeningen bij te plaatsen:

- **Het huishouden maakt gebruik van alle regelingen en tegemoetkomingen waar het voor in aanmerking komt.**

Er is geen sprake van niet-gebruik.

- **Om rond te kunnen komen van een minimum inkomen, is het noodzakelijk dat het huishouden een goed financieel beheer voert.**
- **Er is geen sprake van persoonlijk onvermijdbare uitgaven.**

Dit zijn terugkerende uitgaven waar men niet omheen kan. Denk bijvoorbeeld aan aflossingen wanneer het huishouden schulden heeft. Of aan niet-vergoede ziektekosten als gevolg van een handicap of ziekte. Ook als men in een regio woont waar de huren hoger zijn dan gemiddeld, kan dat dat leiden tot een persoonlijk onvermijdbare uitgave.

- **Er is een beperkt budget beschikbaar voor sociale participatie.**

In de minimumvoorbeeldbegroting (zie tabel 3) is een aantal posten met een * genoteerd. Het gaat hier om posten op het gebied van sociale participatie, zoals contributies voor sportverenigingen, vrijetijdsuitgaven, vakantie, uitgaan en kosten om op bezoek te gaan en om bezoek te ontvangen. Ieder huishouden beslist zelf hoe hij/zij het budget besteedt dat hiervoor beschikbaar is. Daarom worden deze posten niet in het budget meegerekend. Het is echter duidelijk dat het beschikbare budget kleiner is dan de totale kosten van sociale participatie.

Het Nibud doet regelmatig onderzoek voor gemeenten. Hierin houden we rekening met het uitgavenpakket aan sociale participatie. Uit deze onderzoeken blijkt meestal dat alleen huishoudens met AOW en alleenstaande ouders met één of twee jonge kinderen en een bijstandsuitkering, het basispakket inclusief sociale participatie kunnen bekostigen. Een aantal groepen kan wel het basispakket betalen van de bijstandsuitkering en de landelijke toeslagen, maar niet het volledige pakket aan sociale

⁵ Het Nibud stelt elk jaar een pakket samen met voor iedereen noodzakelijke uitgaven, het zogenaamde *basispakket*. Door aan elk artikel en elke dienst uit dit pakket geschikte prijzen te hangen, ontstaat een *minimumvoorbeeldbegroting*. Deze minimumvoorbeeldbegrotingen geven bedragen weer waar een huishouden in zijn uitgaven minimaal op moet rekenen. De minimumvoorbeeldbegrotingen hangen af van de huishoudsamenstelling.

⁶ In de gepresenteerde Nibud-minimumvoorbeeldbegroting hebben we geen rekening gehouden met gemeentelijke inkomensondersteunende regelingen.

participatie. Dit geldt voor alleenstaanden met een inkomen onder de AOW-grens, paren zonder kinderen, alleenstaande ouders met twee of meer oudere kinderen en paren met één of twee (jongere of oudere) kinderen. Paren met drie of meer kinderen en een inkomen op bijstandsniveau, kunnen het basispakket niet betalen.

Tabel 3: Nibud-minimumvoorbeeldbegroting (2017)

Bedragen per maand	Alleenstaande		Twee personen met twee kinderen van 6 en 14 jaar	
INKOMEN				
Minimuminkomen (bijstand)	934		1.334	
Vakantietoeslag	49		70	
Kinderbijslag			174	
Kindgebonden budget			189	
Zorgtoeslag	88		170	
Huurtoeslag	0	(177)	0	(279)
TOTAAL INKOMSTEN	1.071		1.937	
UITGAVEN				
Huur	223	(400)	223	(550)
Gas	60		77	
Elektriciteit	20		52	
Water	9		19	
Lokale lasten	*	(44)	*	(59)
Telefoon, televisie en internet	54		66	
Verzekeringen	163		315	
Onderwijs	0		25	
Kinderopvang	0		0	
Contributies en abonnementen	2		4	
Vervoer	14		53	
VASTE LASTEN	545		834	
Kleding	56		175	
Inventaris	74		112	
Onderhoud huis en tuin	24		24	
Niet-vergoede ziektekosten	44	(30)	99	(70)
Vrijetijdsuitgaven	*		*	
RESERVERINGSUITGAVEN	198		410	
Voeding	201		451	
Was- en schoonmaakartikelen	6		12	
Persoonlijke verzorging	21		76	
Huishoudelijke dienstverlening	*		*	
Huisdieren	*		*	
Roken	*		*	
Diversen	10		20	
HUISHOUDELIJKE UITGAVEN	238		559	

SOCIALE PARTICIPATIE	*	-96	*	(259)
Over voor de posten met een *	90		134	
TOTAAL INKOMSTEN/UITGAVEN	1.071		1.937	

Noten:

- *Bij de huur staat tussen haakjes een gemiddelde bruto huur van een dergelijk huishouden. De daarbij horende huurtoeslag staat eveneens tussen haakjes.*
- *Bij de lokale lasten wordt uitgegaan van kwijtschelding. Tussen haakjes staat het gemiddelde bedrag van de lokale lasten.*
- *Bij de niet-vergoede ziektekosten wordt het volledige eigen risico meegenomen. Tussen haakjes staat het bedrag als gerekend wordt met het gemiddelde eigen risico.*

Mocht een huishouden met een minimum inkomen niet aan bovenstaande voorwaarden voldoen – bijvoorbeeld omdat het meer geld besteedt aan sociale participatie of omdat het te maken heeft met persoonlijke onvermijdbare uitgaven - dan kunnen er wel tekorten op de begroting ontstaan. Zo'n huishouden zal naar verwachting de ervaring hebben niet te kunnen sparen.

Het blijkt ook dat van de huishoudens met een laag inkomen een groter deel moeilijk rondkomt (Van der Schors et al., 2015). Zo blijkt dat van de huishoudens met een netto huishoudinkomen van maximaal 1.250 euro per maand 42% (zeer) moeilijk rondkomt. Van alle huishoudens met een inkomen tot 1.750 euro netto per maand komt 35% (zeer) moeilijk rond.

3.2 De invloed van rente

In tabel 2 uit paragraaf 3.1.1 bleek dat 16% van de niet-spaarders aangaf niet te sparen vanwege de lage rente. Een deelnemer aan ons onderzoek zei: *'Als de banken dit [sparen] belangrijk zouden vinden dan hadden zij de rente niet omlaag gezet en mensen niet veel te hoge leningen verstrekt in het verleden.'* De vraag is of de lage rente mensen er echt van weerhoudt om te gaan sparen. De lage rente kan ook een argument zijn dat men gebruikt als het niet lukt om te sparen. Er is dan sprake van een vorm van cognitieve dissonantie (Festinger, 1957). Als iemand sparen belangrijk vindt, maar het niet lukt om daadwerkelijk geld opzij te zetten, dan zijn de waarden namelijk niet consistent met het gedrag. De spaarrente kan dan als goede, rationele reden fungeren voor het niet-sparen. De lage rente wordt dan als reden gebruikt om het eigen gedrag goed te praten.

3.2.1 Verschillende inzichten over de samenhang tussen rente en spaargedrag

Het effect van rente op het spaargedrag is niet zo eenduidig als wel wordt gedacht. Uit een groot deel van de wetenschappelijke literatuur blijkt inderdaad een positieve samenhang tussen rente en sparen, waarbij mensen minder gaan sparen als de rente

lager wordt en vice versa. De grootte van dit effect is echter sterk wisselend. Tegelijkertijd laat ook een substantieel deel van het onderzoek zien dat er geen samenhang is tussen de rente en sparen. En in een onderzoek uit China (Nabar, 2011) was het effect tussen de rente en sparen zelfs negatief. Uit dat onderzoek bleek dat een hogere rente er toe leidde dat Chinezen minder gingen sparen. De onderzoeker gaf hiervoor als verklaring dat mensen een bepaalde hoeveelheid behoeften hebben waarvoor ze willen sparen. Als ze die veiliggesteld hebben, hoeven ze niet niet/minder te sparen. Met een hogere rente, is het beoogde doel eerder behaald.

Het wisselende effect van rente op het spaargedrag hangt hoofdzakelijk samen met twee verschillende doeleinden van sparen:

1. het rendementsmotief;
2. het voorzorgsmotief: geld achter de hand hebben.

Vanuit het rendementsmotief speelt de hoogte van de rente een rol. De hoogte van de rente speelt echter geen rol als sparen wordt gezien als uitgestelde consumptie. Bijvoorbeeld omdat men op die manier in de toekomst grotere uitgaven kan bekostigen (omdat dat zekerheid en veiligheid biedt). Bij uitgestelde consumptie kan een hogere rente er zelfs toe leiden dat het gewenste bedrag naar de toekomst toe, sneller behaald is (Pettis, 2011; Nabar, 2011).

Wij verwachten dat mensen die nog niet sparen, meer gericht zijn op het doel dat er geld achter de hand is (uitstellen van uitgaven). Als men al (veel) spaargeld heeft, zal het rendementsmotief belangrijker worden.

3.2.2 De invloed van rente ten opzichte van herinneringen

In onderzoek van Kast, Meier en Pomeranz (2012) is het effect van een toenemende rente vergeleken met het effect van herinneringen die mensen kregen. De onderzoekers hebben gekeken of mensen meer gingen sparen als ze hulp kregen vanuit een 'zelfhulpgroep'. De zelfhulpgroepen bleken een groter effect te hebben dan de toegenomen rente.

3.3 De invloed van nature en nurture

Recent tweelingonderzoek in Zweden (Cronqvist en Siegel, 2015) heeft uitgewezen dat 33% van het spaargedrag genetisch bepaald is. De onderzoekers hebben gekeken wat dit genetische effect kan verklaren. Zij schrijven dit toe aan de mate waarin iemand kortetermijngericht is en over zelfcontrole beschikt. Ze vonden namelijk dat mensen die slechter spaargedrag vertoonden, ook een hoger BMI (Body Mass Index) hadden en vaker rookten. Tussen opleidingsniveau en spaargedrag werd geen verband gevonden.

Uit ditzelfde tweelingonderzoek bleek dat het (directe) effect van opvoeding op het spaargedrag beperkt is. Het is aanwezig bij jongvolwassenen, maar neemt sterk af met de leeftijd. Bij veertigplussers is het nagenoeg verdwenen.

3.4 Menselijke beperkingen om toekomstgericht te zijn

Veel financiële keuzes voor de lange termijn kennen een uitruil tussen het nu en de toekomst. Uit onderzoek is bekend dat mensen een beperkte wilskracht hebben om verleidingen en beloningen op de korte termijn te kunnen weerstaan. Daardoor houden mensen het onvoldoende vol om te (blijven) werken aan doelen en wensen op de lange termijn (Kahneman, 2012; Baumeister en Tierney, 2012).

Ook blijkt uit de sociale psychologie dat preferenties over de tijd niet consistent zijn; het heden wordt sterker gewaardeerd dan de toekomst ('present bias'). Mensen zijn overoptimistisch - ook over de toekomst - en men is verliesavers. Dat houdt in dat men kiest voor zekerheid als er kans is op een (financieel) verlies om een bepaald resultaat te behalen (Erta et al, 2013; EIOPA, 2013). Dit alles belemmert de intrinsieke motivatie van de consument om aan de slag te gaan met doelen op de langere termijn.

Amerikaans onderzoek (Sass, Belbase, Cooperride, Ramos-Mercado, 2015) laat ook zien dat zorgen over de dagelijkse financiële omstandigheden⁷ van veel grotere invloed zijn op de tevredenheid met de persoonlijke financiële situatie, dan zorgen over financiële zaken op de lange termijn⁸. Dit geldt zelfs als de huidige financiële situatie op orde is. Conclusie van de onderzoekers is dat van huishoudens zelf niet verwacht kan worden dat ze langetermijn-spaardoelen na gaan streven. Om dit te realiseren, is het gewenst dat sparen makkelijker, motiverender en automatisch wordt gemaakt.

⁷ Bij 'zorgen over dagelijkse financiële omstandigheden' gaat het om zorgen over de moeilijkheid om rond te komen, de kans op werkloosheid, de last van (de aflossing van) een schuld en de mogelijkheid om al dan niet 2.000 euro te kunnen opnemen.

⁸ Bij 'zorgen over financiële zaken op de lange termijn' gaat het om zorgen om geen zorgverzekering te hebben, geen pensioenopbouw, geen spaargeld voor studie, een hypotheek die onder water staat.

4 Welke voorzieningen stimuleren mensen om te gaan sparen?

Op basis van de informatie uit voorgaande hoofdstukken, zijn er feitelijk vier groepen te onderscheiden:

- degenen die willen sparen en dit ook kunnen;
- degenen die willen sparen, maar dit - om wat voor reden dan ook - niet kunnen;
- degenen die niet willen sparen en het ook niet kunnen ;
- degenen die niet willen en ook niet kunnen sparen.

De wil blijkt er bij de meesten te zijn; het overgrote deel van de Nederlanders onderkent het nut en de noodzaak van sparen. Maar niet iedereen is ertoe in staat; een belangrijk deel van de Nederlanders heeft moeite om te sparen.

In dit hoofdstuk gaan we na welke mogelijkheden er zijn om te bevorderen dat mensen toch geld opzij gaan zetten, ondanks dat zij het belang ervan minder inzien of het moeilijk vinden om te sparen. We richten ons met name op voorzieningen die het niet-kunners makkelijker maken om geld opzij te zetten.

4.1 Zelfbescherming

Al in de 14^e en 15^e eeuw werden er manieren bedacht waarmee mensen zich tegen zichzelf konden beschermen om al het geld uit te geven. Er zijn namelijk spaarpotten uit die tijd gevonden die je moest kapotslaan om het geld eruit te halen.

Ook later werden dergelijke zelfbeschermingsmethodes ingezet om mensen aan te zetten tot sparen. Zo heeft Gerard Borst – hij was onderzoeker geldcultuur bij het Geldmuseum – beschreven dat rond 1910 het zogenaamde huisbusjesspaarsysteem werd geïntroduceerd. Hierbij kregen mensen van de spaarbank een spaarbusje in bruikleen, dat zij mee naar huis namen. Ze konden het zelf niet openen, want de sleutel bleef bij de spaarbank. Zo kon iemand niet in de verleiding komen om het spaargeld te gebruiken. Om het spaarbusje te legen, moest men naar de bank toe. Daar werd het gespaarde bedrag op een ‘spaarbankboekje’ bijgeschreven (de huidige spaarrekening).





Borst (2011) zegt *“In onze moderne ogen mag het busjeshouderssysteem nogal primitief en ook een tikje paternalistisch lijken; het was de eerste methode die was toegesneden op de maat van de mindere man, die van de noodzaak tot sparen al overtuigd was geraakt, maar wie het voor het geheel zelfstandig sparen nog aan voldoende discipline ontbrak.”*

De moeilijkheid van zelfdiscipline bij het sparen speelt ook tegenwoordig nog. In ons surveyonderzoek vroegen we consumenten die aangaven te sparen, of zij tips hebben voor anderen die moeite hebben met sparen. Voorbeelden van tips die we kregen om het gebrek aan zelfcontrole tegen te gaan, zijn:

- ‘Maak automatisch geld over naar een rekening waar je niet aan kunt komen tot een bepaalde leeftijd’.
- ‘Pinnen en opzij leggen in een envelop, waarop staat wat het doel is van het gespaarde geld’.
- Laat een paar procent afschrijven naar de spaarrekening van wat je uitgeeft aan boodschappen’.

Om mensen aan te zetten tot sparen zouden we naar manieren moeten zoeken om hen in bescherming te nemen tegen hun eigen kortetermijngerichtheid en ‘present bias’.

Manieren die daarbij kunnen helpen, zijn bijvoorbeeld:

- Eenmalig extra bedragen ontvangen (in plaats van per maand), zoals bij vakantiegeld het geval is.
- De hulp van anderen inschakelen om maandelijks geld opzij te zetten.
- Mensen ongemerkt (automatisch) laten sparen (zie paragraaf 4.2).

4.1.1 Vakantiegeld

Het overgrote deel van de mensen die er recht op hebben, krijgt het vakantiegeld in één keer - in mei of juni - uitbetaald (84%). Bijna iedereen die het vakantiegeld zo ontvangt, 90%, wil dat graag zo laten. Van de 13% die nu iedere maand een deel van het

vakantiegeld krijgt, zou twee derde dat het liefst per jaar of per kwartaal willen ontvangen (Schonewille en Bos, 2016).

Als het een deel is van het maandelijkse inkomen, gaat het vakantiegeld mee in het geheel van alle uitgaven en wordt het gewoon uitgegeven. Als het echter één groot bedrag is dat in één keer binnenkomt, belandt het niet 'in de grote pot', maar wordt het sneller opzij gezet. Dit komt door onze mentale boekhouder (zie kader). Ruim vier op de tien Nederlanders geeft ook aan dat ze het vakantiegeld gebruiken om te sparen. Vakantiegeld dat een keer per jaar wordt uitbetaald, beschermt ons tegen onszelf en is een manier om 'indirect' te sparen.

Mentale boekhouder

De gedragseconoom Richard Thaler heeft het concept van 'mentaal boekhouden' geïntroduceerd. Ieder mens houdt in zijn hoofd een – al dan niet bewuste – boekhouding bij met verschillende potjes voor bijvoorbeeld salaris, verschillende uitgavenposten, spaargeld, financiële meevallers, belastingteruggaaf en investeringen. Deze zogenaamde mentale boekhouder opent en sluit kostenposten, schrijft aankopen af en maakt de balans op. Hij weet ongeveer hoeveel we aan de verschillende uitgaven besteden, gebaseerd op de vaste maandelijkse inkomsten.

Mensen die in één keer een groter bedrag (uitgekeerd) krijgen, veranderen niet in één keer hun normale bestedingspatroon. Zij gaan dus niet opeens meer uitgeven aan de dagelijkse boodschappen. Dit extra bedrag wordt daardoor sneller en gemakkelijker (deels) opzij gezet. Men ondervindt in het dagelijkse leven op deze manier namelijk geen 'nadeel' van het sparen, want men kan hetzelfde uitgavenpatroon aanhouden.

4.1.2 Voorschotten en maandelijkse vaste betalingen

Ook het voorschot van de energierekening kan werken als manier om 'indirect' te sparen. Als iemand maandelijks iets te veel betaalt voor energie, is het teveel betaalde bedrag een vaste maandelijkse uitgave. Als hij het teveel betaalde bedrag na afloop van het jaar ineens terugkrijgt, zal hij dit door zijn mentale boekhouder minder snel direct uitgeven.

Ook zorgverzekeraars passen een vorm van indirect sparen toe. Zij bieden hun klanten steeds vaker aan dat zij het eigen risico maandelijks vooruit betalen. Mocht de klant zorgkosten hebben waarvoor hij het eigen risico moet aanspreken, dan kan hij hiervoor het opgebouwde 'spaarpotje' bij de zorgverzekeraar inzetten. Hierdoor hoeft hij niet zelf geld achter de hand te houden voor het eigen risico.

Feitelijk werkt een uitvaartverzekering op dezelfde manier. De maandelijkse premie is een soort spaarinleg om de uitvaart uiteindelijk van te bekostigen. Bij deze varianten spelen twee elementen een rol:

- Het bedrag dat men betaalt, is een vaste maandelijkse uitgave. Het wordt een uitgavenpost in plaats van een 'spaarbedrag'.
- Men kan niet zelf direct bij het geld, waardoor het niet 'zomaar' gebruikt kan worden.

Indirect sparen kan bijvoorbeeld bewerkstelligd worden als een rekeninghouder heel eenvoudig kan instellen dat zijn bank maandelijks automatisch een bedrag van zijn betaalrekening overboekt naar zijn spaarrekening. Hierdoor wordt sparen – ongemerkt – een vaste uitgavenpost per maand. Bovendien staat het geld op een andere plek, namelijk op een spaarrekening. Door de mentale boekhouder (zie paragraaf 4.1.1) en de geldpiramide (zie paragraaf 4.2.1) zal hij het geld op de spaarrekening minder snel direct besteden dan wanneer het spaargeld op de betaalrekening staat of in de portemonnee zit.

4.2 Mensen meer 'ongemerkt' laten sparen

In 1866 was er een bankier die vond dat er meer spaarbanken moesten komen en met ruimere openingstijden. Het moest mensen geen moeite kosten om te sparen. Een paar jaar later kon er voor het eerst worden gespaard via het postkantoor. Dit vergrootte de toegankelijkheid en laagdrempeligheid van het sparen nog meer.

Aan het einde van de 19^e eeuw was men hier dus al mee bezig. En nu is dit nog steeds relevant, zij het dat de invulling hiervan, in deze digitale wereld, anders is.

Amerikaanse onderzoekers (Sass et al., 2015; zie paragraaf 3.4) concludeerden dat niet van huishoudens verwacht kan worden dat ze uit zichzelf langetermijn-spaardoelen na gaan streven. Daarvoor is het gewenst dat sparen makkelijk en automatisch wordt gemaakt.

De volgende mogelijkheden maken het mensen gemakkelijker om te sparen:

- Automatisch een (gratis) spaarrekening openen zodra iemand een bankrekening opent.
- Zorgen dat mensen 'automatisch sparen' met één 'spaarknop' kunnen instellen.
- Mensen ongemerkt kleine beetjes laten sparen.
- Standaardopties introduceren.
- Mensen op relevante momenten (bijvoorbeeld als er een groot bedrag wordt gestort, het vakantiegeld binnen is of het inkomen is gestegen) de vraag stellen of zij een deel van het geld op de spaarrekening willen zetten. Met één druk op de knop zouden ze het geld dan kunnen overboeken.

4.2.1 Automatisch een spaarrekening openen

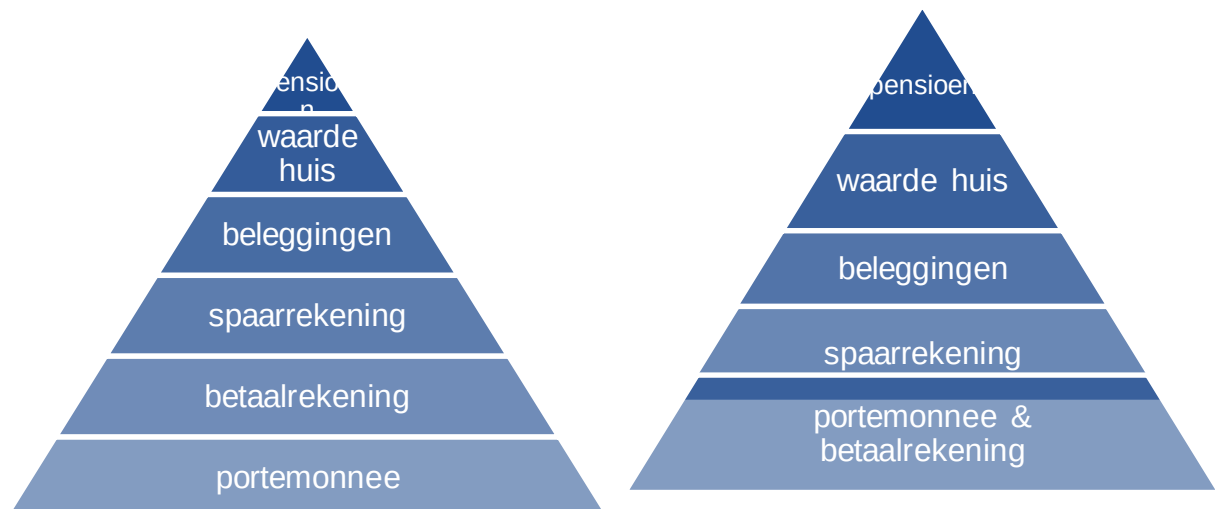
Bij veel banken in Nederland kunnen mensen met een betaalrekening ook een gratis spaarrekening openen. Dit is echter nog geen standaardonderdeel van het betaalpakket. Bankmedewerkers attenderen de nieuwe klant wel op de mogelijkheid van de spaarrekening als hij een bankrekening opent. Maar uiteindelijk moet de klant die spaarrekening nog wel zelf aanvragen/openen. Deze drempel kan worden weggenomen door automatisch een spaarrekening te openen bij een nieuwe bankrekening.

Een bankrekening openen kost de klant daardoor minder (geen) moeite en neemt dus minder denkvermogen in beslag (Shafir & Mullainathan, 2014). Bovendien blijken mensen geld op een spaarrekening minder snel uit te geven dan wanneer het op een bankrekening staat. Daarmee heeft sparen op een spaarrekening meer voordelen dan alleen de rente die men over het geld krijgt. Dit komt door onze mentale boekhouder.

De geldpiramide

Zoals eerder aangegeven heeft iedereen een mentale boekhouder die verschillende potjes onderscheidt voor bijvoorbeeld salaris, spaargeld, financiële meevallers, belastingteruggaaf en investeringen. Door deze mentale boekhouder worden verschillende soorten geld ook op een verschillende manier 'gerankt'. Zo ontstaat er volgens Shefrin & Thaler (1988) een soort piramide waarin mensen hun geld indelen, zoals de linkse piramide in figuur 10 laat zien.

Figuur 10: De geldpiramide



De plaats die het geld inneemt in de piramide, bepaalt hoe gemakkelijk het wordt uitgegeven. Geld in een portemonnee staat helemaal onderaan, gevolgd door geld op de betaalrekening. Met de verdergaande digitalisering zullen deze twee treden echter steeds dichter bij elkaar komen te liggen, zoals de rechterpiramide in figuur 10 laat zien.

De volgende trede in de piramide is het geld op de spaarrekening. Op de treden daarboven staan beleggingen, de waarde van het huis en het pensioenpotje.

Mensen geven gespaard geld op de spaarrekening dus minder gemakkelijk uit dan geld in de portemonnee of op de betaalrekening. Geld op de spaarrekening staat immers een trede hoger in de piramide. Mensen moeten een extra drempel over om dit geld uit te geven en denken er nog eens bewust over na of ze dit wel moeten doen. Nieuwe (digitale) ontwikkelingen maken het gemakkelijker om geld van de spaarrekening op te nemen. Een voorbeeld is de app om mobiel te bankieren. Door dergelijke ontwikkelingen wordt de afstand tussen de onderste twee treden in de piramide kleiner (zie de rechterpiramide in figuur 10). Mensen moeten nog steeds een actieve stap zetten om geld over te schrijven van de spaarrekening naar de betaalrekening. Maar deze stap is kleiner en gemakkelijker geworden.

Of iemand extra geld snel zal uitgeven, hangt ook af van de plaats in de geldpiramide waar dat extra geld erbij komt. Als de beleggingen van het pensioen het goed hebben gedaan of het huis stijgt in waarde, is de kans klein dat iemand meer gaat uitgeven. Maar als iemand geld krijgt van vrienden omdat hij/zij iets heeft voorgeschooten, dan is de kans groter dat dit wordt besteed.

Een spaarrekening is dus een ‘afgezonderde’ plek, waardoor mensen minder snel aan het geld zullen (willen) komen. Het blijkt ook een deel van de mensen niet graag geld van zijn spaarrekening haalt. Zo voelt bijna vier op de tien mensen zich schuldig als ze geld van de spaarrekening halen. Zeven op de tien geeft aan het zonde te vinden om geld van de spaarrekening te halen (Madern en Van der Burg, 2012).

Wat helpt mensen bij het sparen?

We vroegen spaarders wat hen helpt bij het sparen. Velen geven aan dat het helpt om geld apart te leggen in een potje, zowel digitaal als contant.

‘Bij mijn bank kan je spaarpotjes aanmaken en daar geld in stoppen. Dat heeft mij heel erg geholpen.’

‘Een rekening die wat meer uit het zicht is en elke maand een bedrag overmaken of een spaarpot nemen. Hier pak ik minder snel geld uit dan van mijn spaarrekening.’

‘Inkomen verdelen over aparte bankrekeningen, altijd maar met beperkt geld op pad gaan, wat ik niet bij me heb kan ik niet kopen, als ik het dan echt graag wil ga ik er voor terug.’

4.2.2 Automatisch sparen laagdrempelig maken

Zoals in paragraaf 4.1.2 staat, helpt het mensen om automatisch maandelijks een vast bedrag te sparen, omdat het dan een vaste 'uitgavenpost' wordt in het bestedingspatroon. Om mensen hiertoe aan te zetten, moet de drempel om automatisch sparen in te stellen, zo laag mogelijk zijn. Wij denken dat hier nog verbeteringen te behalen zijn.

Een aantal banken noemt op de website de mogelijkheid van 'automatisch sparen'. Dat is al beter dan wanneer mensen bij 'periodieke overboeking' eerst moeten bedenken dat zij die mogelijkheid ook kunnen gebruiken om periodiek geld over te maken van de betaalrekening naar de spaarrekening. Maar als mensen vervolgens automatisch willen sparen, komen ze op een scherm terecht dat generiek is voor alle overboekingen. Ze moeten dan alsnog instellen dat het geld van de bank- naar de spaarrekening moet worden overgemaakt en met welke frequentie dit moet. Dit werpt drempels op.

Ons inziens werkt een duidelijk zichtbare 'automatische spaarknop' binnen het online en mobiel bankieren laagdrempeliger. Als een klant hierop drukt, hoeft hij alleen nog het maandelijks spaarbedrag in te vullen en op 'ok' te drukken. Alle andere onderdelen – zoals de frequentie, het moment van overboeken, etc. – worden automatisch ingevuld. De klant kan deze vooraf ingevulde opties eventueel aanpassen, bijvoorbeeld:

- Van welke betaalrekening het bedrag wordt gehaald en op welke spaarrekening het wordt ingelegd.
- De frequentie waarmee het geld wordt overgeboekt (standaard één keer per maand).
- Het moment van de overboeking (standaard aan het einde van de maand).
- Hoe lang de automatische overschrijving doorloopt (standaard oneindig).

Banken kunnen automatisch sparen bevorderen door mensen op verschillende relevante momenten te attenderen op de mogelijkheid van periodiek automatisch sparen. Bijvoorbeeld als een persoon een keer (eenmalig) geld overmaakt van zijn bank- naar de spaarrekening. Of als duidelijk wordt dat zijn inkomen is gestegen. Hulpverleners kunnen tijdens een contact met een klant het automatisch sparen direct instellen.

Tip van een spaarder voor mensen die moeite hebben met sparen:

*'Al het kleingeld in portemonnee in een spaarpot en als deze vol zit naar bank brengen.
Vast bedrag per week pinnen voor huishoudelijke uitgaven.'*

4.2.3 Mensen ongemerkt kleine beetjes laten sparen

De mentale boekhouder rondt bedragen af en registreert meer de grotere bedragen. Kleine bedragen lekken als het ware weg en vallen minder op (Bach, 2005). Dit inzicht kan worden ingezet om mensen ongemerkt kleine bedragen te laten sparen. Juist voor mensen die moeite hebben met sparen en niet in een keer grote bedragen kunnen missen, kan dit effectief zijn.

Sparen met afrondingen naar boven

Ongemerkt kleine bedragen sparen kan bijvoorbeeld met een spaaroptie op de bankrekening. Alle bedragen die worden gepind, rondt de bank naar boven af. Het extra bedrag wordt automatisch op de spaarrekening gestort. De Bank of America past deze mogelijkheid toe in zijn spaarprogramma *'Keep the Change'*. Ieder nieuw kledingstuk, elke tankbeurt en iedere tas boodschappen die wordt afgerekend, betekent meer spaargeld (Bank of America Corporation, 2015). Als iemand bijvoorbeeld een broodje koopt van 2,75 euro, gaat er 25 cent naar de spaarrekening.

Tabel 4: Voorbeeld van sparen met afrondingen van aankopen

Uw aankoop:	Bedrag:	Afgerond naar:	Naar uw spaarrekening:
Kop koffie	€ 3,50	€ 4,00	€ 0,50
Broodje	€ 5,25	€ 6,00	€ 0,75
Boodschappen	€ 35,49	€ 36,00	€ 0,51
Totaal uw spaarrekening:			€ 1,76

Afgeleid van: Bank of America Corporation (2015). Build your savings automatically with our Keep the Change savings program.

In Nederland kan dit sinds kort met beleggen; het 'wisselgeld' bij een pintransactie wordt dan afgerond op hele euro's en belegd in indexfondsen.

Een klein percentage van elk aankoopbedrag sparen

Ongemerkt kleine bedragen sparen kan ook als er bij iedere aankoop een percentage van het aankoopbedrag naar de spaarrekening gaat, bijvoorbeeld 5% of 10%. Als iemand een aankoop doet van 10 euro, gaat er dus 50 cent of 1 euro naar zijn spaarrekening. Het totaalbedrag dat hij 'uitgeeft' is dan dus iets hoger. Hoe duurder de aankoop, hoe groter het bedrag dat naar de spaarrekening gaat.

In Nederland past een bank dit principe toe met het concept 'pinsparen'. Hierbij maakt de bank 1%, 5% of 10% van elk bedrag dat wordt gepind, over naar de spaarrekening.

De klant kan een maximumbedrag per dag opgeven. De bank schrijft echter geen geld over naar de spaarrekening als de klant daardoor rood zou komen te staan.

In ons surveyonderzoek gaven diverse consumenten aan dat pinsparen hen helpt met sparen.

4.2.4 **Standaardopties introduceren**

Hoe werkt het?

De standaardoptie (de 'default') is de optie die wordt toegepast wanneer iemand zelf geen actieve keuze maakt. Bij standaardopties hebben mensen nog alle keuzevrijheid, maar als ze niet actief beslissen, dan wordt de gegeven optie ingesteld.

Standaardopties zijn effectieve manieren om mensen in een bepaalde richting te 'duwen'. Uit allerlei onderzoeken blijkt dat mensen veel vaker de optie kiezen die standaard is aangekruist (Sunstein, 2015). Normaal gesproken wordt ervan uitgegaan dat mensen hun keuzes baseren op wat ze daadwerkelijk willen, dat ze weloverwogen afwegingen maken en dat ze niet-relevante contextuele invloeden buiten beschouwing laten. Welk vakje standaard is aangekruist, zou dus geen invloed moeten hebben op de keuzes die mensen maken. Dit blijkt echter vaak niet het geval te zijn. Zeker wanneer iemand vooraf geen (sterke) voorkeur heeft voor een bepaalde optie, kan de standaardoptie effectief zijn in het beïnvloeden van gedrag. De standaardoptie kan dan als een soort advies worden gezien; de gedachte is dan 'dit zal de beste optie zijn, anders wordt het niet aangegeven als standaard' (Johnson & Goldstein, 2003).

Het effect

Ook op het gebied van sparen zijn er bewezen successen behaald met standaardopties. Aan een spaarprogramma via de werkgever bleken meer mensen deel te nemen als ze zonder reactie automatisch meedoen, dan wanneer zij zich moeten opgeven. Zonder automatische deelname had minder dan 20% zich na drie maanden ingeschreven; dit nam na 36 maanden toe tot 65%. Bij automatische deelname nam 90% direct deel en liep dit percentage op naar 98% na 36 maanden (Madrian en Shea, 2001).

Thaler & Benartzi (2004) hebben in Amerika het spaarprogramma 'Save More Tomorrow' opgezet om sparen voor het pensioen te bevorderen. Oorspronkelijk werden werknemers geadviseerd om 5%-punt meer in te leggen in hun pensioenspaarplan. Driekwart van de mensen gaf aan dat ze dat niet konden. Als alternatief werd deze groep aangeboden dat ze aan het 'Save More Tomorrow'-programma konden deelnemen. Elke keer dat ze een salarisverhoging zouden krijgen, zou men dan 3%-punt meer gaan inleggen. 78% van hen ging hiermee akkoord. Aan het begin spaarde men gemiddeld 3,5% van zijn inkomen per jaar. Na 3,5 jaar spaarden de deelnemers die meededen aan het 'Save More Tomorrow'-programma, 13,6% van hun inkomen.

Terwijl de groep die niet meedeelde, 6%-9% van inkomen per jaar van hun inkomen spaarde.

In de praktijk

Standaardopties kunnen goed ingezet worden om mensen - ten dele onbewust - automatisch te laten sparen. Bijvoorbeeld een deel van hun inkomen, een x-bedrag per maand, een percentage van elke aankoop of de afronding naar boven. Hieronder staat een voorbeeld.

Sparen?

Zet ook elke maand automatisch een deel van uw inkomen opzij.

- ☐ Ja, zet elke maand 10% van mijn inkomen op mijn spaarrekening
- ☒ Ja, zet elke maand 5% van mijn inkomen op mijn spaarrekening
- ☐ Nee, ik wil niet automatisch sparen

Banken zouden standaardopties kunnen inzetten door mensen op specifieke momenten te vragen - bijvoorbeeld als het vakantiegeld binnen is of het inkomen is gestegen - of zij eenmalig een bepaald bedrag willen overboeken naar de spaarrekening. Banken kunnen die vraag als een keuze formuleren, met als standaardoptie 'Ja, dat wil ik'.

In ons surveyonderzoek vroegen we de deelnemers wat ze ervan zouden vinden als de bank hun zou aanbieden om automatisch een deel van het inkomen te sparen. Als dit rechtstreeks aan mensen wordt gevraagd, vindt de helft van de deelnemers dit bemoeizuchtig. Ook geeft 45% aan dat ze het een inbreuk op hun privacy vinden. Een ruime kwart van de ondervraagden verwacht dat het hen zou helpen om (meer) te sparen.

Hierbij kunnen twee zaken een belangrijke rol spelen:

- Hoe mensen dit opvatten, zal samenhangen met de formulering van de vraag en de antwoordopties. In het surveyonderzoek vroegen we mensen of ze 20%, 10% of 0% van hun inkomen wilden sparen. Mogelijk vinden mensen dit in één keer hoge percentages. Wellicht had men anders gereageerd als we lagere percentages of bedragen hadden gebruikt in het voorbeeld.
- Standaardopties spelen sterk in op het onderbewuste gedrag, terwijl we er in het surveyonderzoek expliciet – bewust - naar vroegen. Mogelijk dat mensen in de praktijk (meer) zouden zijn gaan sparen, maar nu denken (en aangeven) dat ze dit niet zouden doen.

4.3 Herinneringen sturen

Mensen herinneringen sturen kan het spaargedrag bevorderen. Dit komt doordat mensen vaak wel willen sparen, maar - om wat voor reden dan ook - dit vergeten of hun doel uit het oog verliezen. Mensen met minder zelfcontrole, verliezen hun doel bijvoorbeeld sneller uit het oog. Een herinnering kan dan helpen.

4.3.1 Het effect op het spaargedrag

Uit onderzoek van Karlan, McConnell, Mullainathan en Zinman (2014) blijkt dat een herinnering sturen mensen (meer) kan laten sparen. De onderzoekers gingen ervan uit dat mensen die niet sparen, niet per se tegen sparen zijn, maar dat ze het vergeten. In het onderzoek vestigden ze simpelweg de aandacht op sparen door een herinnering te sturen. Ze vroegen mensen vooraf waarvoor ze zouden willen sparen en hoeveel. Aan het einde van elke maand kregen ze een herinnering van hun doel per sms of brief. Alleen al door deze herinnering steeg het gespaarde bedrag met 6%. Dus door mensen simpelweg te herinneren aan iets wat ze wel belangrijk vinden, maar door omstandigheden vergeten, kan hun gedrag veranderen.

Ook uit andere onderzoeken komt naar voren dat herinneringen sturen erg effectief kan zijn. In het eerdergenoemde onderzoek van Kast, Meier en Pomeranz (2012) (zie

paragraaf 3.2.2) zijn verschillende aspecten van een zelfhulpgroep met elkaar vergeleken. Hieruit bleek dat een simpel sms-berichtje 80% van het effect van de face-to-face bijeenkomsten behaalt. In het sms-berichtje stond wat de deelnemer tot nu toe had bereikt (hoeveel hij had gespaard) en in hoeverre anderen hun doel behaald hadden.

4.3.2 Test in de Nederlandse praktijk

In ons interventie-onderzoek (zie bijlage 1) wilden wij nagaan of herinneringen ervoor kunnen zorgen dat mensen daadwerkelijk meer gaan sparen.

De eerste groep kreeg puur een herinnering aan het spaardoel en het gespaarde geld. Bij de tweede groep werd dit gecombineerd door in het bericht ook het psychologische concept 'set completion' te verwerken. Uit de literatuur is bekend dat mensen de neiging hebben om sets compleet te maken (Evers, 2015). Dit is toegepast door het spaardoel in tien gelijke sets te verdelen. Een zakje werd gekleurd als dat deel van het spaardoel was behaald.

We hebben geen duidelijke verschillen in het spaargedrag gezien tussen mensen die de herinnering of de voortgangsmail kregen en degenen die dit niet kregen. Zij zijn dus niet meer gaan sparen en hebben ook niet vaker hun spaardoel gehaald. Tegelijkertijd leidden de interventies er ook niet toe dat ze minder hebben gespaard en/of minder vaak hun spaardoel haalden.

Het lijkt er echter wel op dat de deelnemers aan het onderzoek bewuster zijn geworden van hun eigen financiële gedrag. De helft van de deelnemers die een herinnering of voortgangsmail kregen, gaf expliciet aan dat dit ervoor zorgde dat ze zich (meer) bewust zijn van hoeveel ze sparen.

'Ik ben niet tevreden met het bedrag dat ik heb gespaard. Ik denk namelijk dat ik meer had kunnen sparen, maar ik ben wel bewuster met mijn geld omgegaan.'

'Nog meer bewust van mijn spaargedrag en gelijk alle uitgaven weer onder de loep genomen.'

(reactie deelnemers aan het interventie-onderzoek)

Deelnemers leken vooraf een te positief beeld te hebben van hoeveel ze tijdens de onderzoeksperiode konden sparen. Door mee te doen aan het onderzoek kregen ze

meer inzicht in hoe ze sparen en waarom het (soms) niet lukt. Bijna vier op de tien deelnemers gaf aan dat het moeilijker was dan gedacht om het spaardoel te bereiken.

4.4 Geen beperkingen opleggen

Wet- en regelgeving kan mensen belemmeren om te gaan sparen. Als het door bepaalde wet- en regelgeving onaantrekkelijk is om spaargeld te hebben, kan dit mensen ontmoedigen om te sparen.

Relevante wet- en regelgeving in Nederland lijkt in veel gevallen het spaargedrag niet te beperken:

- Vanuit het stelsel van inkomstenbelasting hoeft iemand pas vermogensbelasting te betalen als men meer dan 25.000 euro (50.000 euro voor fiscaal partners; in 2017) aan vermogen (spaargeld en andere bezittingen) heeft. Spaargeld van minderjarige kinderen telt ook mee bij het vermogen van de ouders; hier is geen aparte vrijstelling voor.
- Dezelfde vermogensvrijstelling geldt om in aanmerking te komen voor de huurtoeslag. Om recht te hebben op de andere toeslagen (zorgtoeslag, kindgebonden budget en kinderopvangtoeslag) ligt de vermogensgrens met 106.941 euro (131.378 euro) nog hoger.
- Om in aanmerking te komen voor bijstand, mag een alleenstaande maximaal 5.940 euro aan vermogen hebben en een alleenstaande ouder en een paar (al dan niet met kinderen) 11.800 euro.
- Voor de eigen bijdrage Wmo/Wlz wordt het vermogen tot de vermogensvrijstelling niet meegeteld bij het inkomen op basis waarvan de eigen bijdrage wordt berekend. Bij een inkomen erboven telt 8% van het vermogen mee bij het inkomen.

Het is wel mogelijk dat bovenstaande restricties van invloed zijn op de beeldvorming over (het nut van) sparen. Bijvoorbeeld dat 'sparen toch geen zin heeft' of 'als je spaart ben je de dupe; zit je dubbel belasting te betalen en moet je ook hogere eigen bijdragen betalen'.

Om in aanmerking te komen voor kwijtschelding van de lokale lasten zou de vermogenstoets wel demotiverend kunnen werken om spaargeld op te bouwen. Om hiervoor in aanmerking te komen, is het bedrag dat op de bank- en spaarrekeningen mag staan gemaximeerd tot één maand van het geldende normbedrag voor de bestaanskosten⁹ + de netto woonlasten + de netto ziektekosten. Dit zal in de meeste gevallen tussen de 1.500 en 2.000 euro zijn.

⁹ Het normbedrag voor de bestaanskosten gelden voor de kwijtschelding van de gemeentelijke heffingen. Ze zijn afgeleid van de bijstandsnormen en verschillen voor alleenstaanden, alleenstaande ouders en paren en zijn afhankelijk of men jonger is dan 21 jaar, tussen 21 en de AOW-leeftijd of ouder dan de AOW-leeftijd.

Over het effect van deze beperking op het spaargedrag van de huishoudens die (mogelijk) in aanmerking komen voor kwijtschelding, is geen onderzoek bekend. Na de introductie van de Nibud-vuistregel '[Spaar 10% van het inkomen](#)¹⁰' kreeg het Nibud wel van een aantal consumenten de reactie dat dat geen zin had, omdat men dan niet voor kwijtschelding in aanmerking komt.

4.5 De spaarloonregeling

4.5.1 De regeling

Van 1994 tot 31 december 2011 bestond in Nederland de spaarloonregeling. De werkgever kon deze regeling aanbieden. In de eerste jaren had ongeveer 80% van alle werknemers de mogelijkheid om deel te nemen. Bij deze regeling mochten werknemers maximaal 613 euro per jaar van hun brutoloon sparen op een speciale spaarrekening. Dit spaargeld moest minimaal vier jaar geblokkeerd op de spaarrekening staan. Onder bepaalde voorwaarden was het mogelijk om het geld eerder op te nemen. Vanaf 2011 mocht het geld te allen tijde van de rekening worden afgehaald (om zo de bestedingen en daarmee de economie te stimuleren). Het geld op de spaarloonrekening was vrijgesteld van de vermogensbelasting in box 3.

4.5.2 Het effect op het spaargedrag

Twee derde van de werknemers waaraan de spaarloonregeling werd aangeboden, maakte er ook daadwerkelijk gebruik van. Dit was circa 54% van alle werknemers. Van de deelnemers spaarde 77% het maximale bedrag per jaar (Alessie et al., 2006).

Alessie et al. (2006) hebben werknemers ondervraagd waarom zij wel of niet gebruik maakten van de spaarloonregeling. Hieruit bleek dat de mate van rondkomen een belangrijke factor was voor de vraag of men wel of niet meedeed aan de spaarloonregeling. Daarnaast was de hoogte van het inkomen van invloed. Werknemers met hogere inkomens bleken vaker mee te doen. Mogelijk kwam dit ook doordat het financiële voordeel om mee te doen voor hen ook groter was, omdat zij met een hoger belastingtarief te maken hadden.

Aan de mensen die niet deelnamen, was ook de – open - vraag gesteld, wat voor hen de belangrijkste reden daarvoor was. De meest gegeven antwoorden, waren:

- Men had al andere manieren waarop men spaarde (27%).
- Men had geen financiële ruimte en/of men kan het geld niet voor vier jaar missen (19%).
- Men is niet geïnteresseerd (15%).
- Men vond het een gedoe om te regelen / het kost tijd (9%).

¹⁰ Zie: <https://www.nibud.nl/beroepsmatig/nibud-check-plan-spaar-en-verklein-kans-op-geldproblemen/>

- Anders, bijvoorbeeld: tijdelijke baan, omdat men in deeltijd werkt, te oud is (26%).

De meeste deelnemers (86%) gaven aan dat zij door de deelname aan de spaarloonregeling, niet op andere manieren minder zijn gaan sparen. Zij hebben dus meer gespaard. Op basis van het onderzoek wordt het alleen niet duidelijk of er ook deelnemers zijn die door deelname aan de spaarloonregeling zijn begonnen met sparen. Of dat alle deelnemers voorheen ook al spaarden.

Van de ondervraagden gaf 14% aan dat ze wel op andere manieren minder waren gaan sparen doordat ze deelnamen aan de spaarloonregeling. Dit zijn vaker degenen die moeite hebben om rond te komen.

4.5.3 Wel of niet een spaarloonregeling opnieuw?

Het is onze verwachting dat een herinvoering van de spaarloonregeling in zijn oorspronkelijke vorm, 'wel-willers, maar niet-kunners' niet zal aanzetten tot sparen. Degenen die niet deelnemen aan de regeling en/of minder zijn gaan sparen door deelname, waren namelijk vooral werknemers die moeite hebben met rondkomen. Bovendien zijn uitkeringsgerechtigden en zzp'ers uitgesloten van mogelijke deelname. Dit zijn juist de doelgroepen die we willen aanzetten tot sparen voor een buffer.

De mogelijkheid om – ongemerkt - te sparen via de werkgever en/of uitkeringsinstantie zou wel een positieve bijdrage kunnen leveren. Het zou dan niet zozeer moeten gaan om een regeling waarbij er een fiscaal voordeel is. Maar meer om het feit dat je via de werkgever een 'potje' kan opbouwen zodat je extra geld achter de hand hebt. Omdat het automatisch gaat, en je het niet opmerkt, bouw je dat onbewust op. Bovendien creëert het een vorm van zelfbescherming, omdat je niet zomaar bij het geld kan. Daarnaast kan een voorziening à la de spaarloonregeling een positief signaal afgeven; het helpt in de beeldvorming dat sparen belangrijk is.

4.6 Loterij koppelen aan spaarrekening

Een heel andere manier om mensen tot sparen te bewegen, is door ze mee te laten spelen in een loterij. In de Verenigde Staten is het programma 'Prize Linked Saving' (PLS) opgezet. Hier konden deelnemers kans maken op een prijs als ze zouden sparen, in plaats van rente te ontvangen. PLS bleek effectiever in het opwekken van spaargedrag dan andere producten (Filiz-Ozbay, Guryan, Hyndman, Kearney, & Ozbay, 2015). Wel bleek dit beter te werken bij mannen en bij mensen die in het dagelijks leven ook meedoen aan loterijen.

Sparen aan de hand van een loterij, zal vooral aantrekkelijk worden gevonden door mensen met een laag inkomen. Deze groep vindt loterijen zo aantrekkelijk, omdat iedereen, ongeacht achtergrond, gelijke kansen heeft. Daarnaast kan meedoen aan

loterijen stress verminderen. Een loterij winnen, zou namelijk veel (financiële) problemen kunnen oplossen. Een loterij is dus niet alleen een investering van geld, maar ook een manier om te dagdromen over een beter leven. Hierdoor hebben loterijen meer aantrekkingskracht op mensen met financiële problemen of een laag inkomen, dan voor mensen die geen stress ervaren door financiële beperkingen (Beckert & Lutter, 2012).

Juist niet-spaarders kunnen zo effectief aangezet worden tot sparen. Hierbij zal de geldprijs wel dusdanig hoog moeten zijn dat het mensen ook daadwerkelijk stimuleert om deel te nemen / op deze manier te gaan sparen.

4.7 Formulering van spaarwensen

De manier waarop mensen een (spaar)doel formuleren, blijkt van invloed op hun spaargedrag en de kans dat ze hun spaardoel halen (Scott en Nowlis, 2013; Gollwitzer en Sheeran, 2009; Tam en Dholakia, 2014). Zo blijkt dat:

- Intervaldoelen vaker worden gehaald dan vaste doelen.
- Mensen die 'als, dan-plannen' maken in plaats van alleen een doel formuleren, vaker hun doel halen.
- Wanneer tijd wordt geframed als een cyclisch proces, mensen meer geneigd zijn om te beginnen met sparen.

Budgetcoaches en andere sociaal werkers / maatschappelijk dienstverleners kunnen deze inzichten inzetten in hun contact met cliënten. Feitelijk zijn het verschillende manieren om mensen op weg te helpen hun spaardoel makkelijker te realiseren. Nu weten we dat een beperkte groep spaarders een concreet spaardoel of -bedrag voor ogen heeft (zie paragraaf 2.5). Echter, om te beginnen met sparen, zou iemand wel een bepaald spaarbedrag als uitgangspunt kunnen nemen om naar toe te werken.

4.7.1 Vaste doelen versus intervaldoelen

Mensen kunnen ervoor kiezen om zich specifieke *vaste doelen* te stellen, bijvoorbeeld: ik wil 50 euro per maand sparen. Maar men kan er ook kiezen voor *intervaldoelen*, bijvoorbeeld: ik wil tussen de 40 en 60 euro per maand sparen.

Uit onderzoek van Scott en Nowlis (2013) blijkt dat intervaldoelen beter werken. Dit heeft vier redenen:

1. Intervaldoelen zijn haalbaarder

Doordat het lage-einde van het doel dichterbij is, is het doel haalbaarder. Het geeft de spaarder een goed gevoel wanneer hij de 40 euro heeft bereikt. Toch is het niet zo dat hij dan stopt met sparen, want eigenlijk is het doel nog niet helemaal bereikt. Wat ons brengt bij het tweede punt.

2. Intervaldoelen zijn uitdagender

Wanneer het lage-einde is behaald, komt automatisch het volgende doel: het hoge-einde. Falen kan al niet meer, want het lage-einde is gehaald. Het hoge-einde geeft vervolgens een nieuwe uitdaging.

3. Er ontstaat een groter gevoel van voldoening

Omdat het doel (lage-eind) makkelijker te behalen is, geeft dit een groter gevoel van voldoening. Daarnaast geeft alles wat men extra spaart (hoge-eind) extra voldoening.

4. Er is meer motivatie om door te gaan

Falen is vaak een goede reden om niet door te gaan. Gedachtes als 'Ik kan het toch niet', nemen dan de overhand. Doordat een intervaldoel makkelijker te halen is, is de motivatie om door te gaan groter: 'Ik kan het de volgende keer vast ook, en misschien nog wel meer'.

Stel dat een persoon wil sparen en iemand uit de omgeving (hulpverlener, familielid of vriend) wil daarbij helpen. In plaats van een vast doel van 1.200 euro in één jaar vast te stellen, kunnen ze gezamenlijk ook afspreken dat de persoon 80-120 euro per maand gaat sparen. In dure maanden (zoals december) bijvoorbeeld spaart hij minder (80 euro) en in een goedkopere maand meer. Tegelijkertijd ervaart hij op geen van de momenten dat sparen niet lukt of niet haalbaar is.

4.7.2 Implementatie-intenties (als-dan plannen)

Implementatie-intenties geven aan wanneer, wat, hoe en mogelijk ook waar het einddoel bereikt moet worden. Implementatie-intenties specificeren de wijze waarop nieuw gedrag moet worden uitgevoerd door middel van een 'als-dan'-plan: *als ik situatie X tegenkom, dan doe ik Y*.

De essentie van implementatie-intenties is dat mensen vooraf bedenken welk gedrag zij zullen vertonen als een bepaalde situatie zich voordoet, en vervolgens proberen zichzelf als het ware te programmeren. Als die situatie zich dan daadwerkelijk voordoet, hoeven ze minder bewust controle uit te oefenen om hun gedrag bij te sturen.

In veel onderzoeken is de effectiviteit van implementatie-intenties aangetoond (Gollwitzer en Sheeran, 2009). Intenties die aangeven wanneer, wat, hoe en mogelijk ook waar het doel bereikt moet worden (implementatie-intenties), hebben namelijk een grotere kans van slagen dan intenties die alleen een einddoel beschrijven in vagere termen (doelintenties) (Gollwitzer, 1999).

Mensen kunnen elkaar onderling stimuleren een 'als, dan-plan' op te stellen. Hulpverleners kunnen dat doen in contact met cliënten. Maar ook banken zouden implementatie-intenties kunnen inzetten. Bijvoorbeeld als ze klanten prikkelen met de vraag 'hoe zorgt u ervoor dat u (meer) gaat sparen?'

Drie voorbeelden van 'als, dan-plannen' zijn:

- *Als ik een financiële meevaller heb, dan zet ik het direct op mijn spaarrekening:* om te voorkomen dat een extraatje wordt uitgegeven.
- *Als mijn salaris gestort is, dan maak ik € 100 over naar mijn spaarrekening:* om te zorgen dat bepaald gedrag routine wordt.
- *Als ik iets verkoop via Marktplaats, dan stop ik dat geld direct in een apart spaarpotje om nieuwe meubels te kunnen kopen:* zo wordt aan specifieke gebeurtenissen een directe actie gehangen voor een concreet doel.



Klanten blijken vaak behoefte te hebben aan een voorbeeld van een implementatie-intentie, want uit de literatuur blijkt dat het idee vaak verkeerd en/of moeilijk begrepen wordt.

4.7.3 Cyclische benadering van tijd

Onderzoek van Tam en Dholakia (2014) laat zien dat de manier waarop mensen over tijd denken, invloed heeft op hun spaargedrag. Standaard denken mensen op een lineaire manier over tijd: men gaat van het verleden naar het heden en door naar de toekomst. Daardoor is het een verrassing wat de toekomst zal brengen.

Het probleem is alleen dat mensen overoptimistisch zijn over de toekomst. Ze onderschatten de kans op negatieve, en overschatten de kans op positieve gebeurtenissen (Weinstein, 1980). Mensen denken bijvoorbeeld vaak dat ze in de toekomst meer geld zullen verdienen en beter met geld om kunnen gaan. Als sparen nu niet lukt, dan is dat dus niet zo erg, want later hebben ze toch meer geld en dan gaat sparen gemakkelijker. Dit zorgt voor uitstelgedrag.

In 'cyclussen' denken, betekent dat iemand ervan uitgaat dat gebeurtenissen zich steeds herhalen, net zoals de seizoenen die ieder jaar terugkeren. De toekomst zal ongeveer een herhaling zijn van de gebeurtenissen die in het heden plaatsvinden en in

hoofdpijnen zal er niet veel veranderen. Sparen op dit moment wordt hierdoor dus belangrijker. Mensen die geprimed waren om op een cyclische manier over tijd te denken, waren minder optimistisch over de toekomst en gingen dan ook meer sparen op dit moment.

Het zou dus helpen om mensen cyclisch naar tijd te laten kijken in plaats van lineair. Zo zou erop ingezet kunnen worden dat er jaarlijks spullen kapot gaan die vervangen moeten worden. Dat is een terugkerende gebeurtenis. Als mensen zich daar meer focussen, in plaats van op spaardoelen voor als er in de toekomst iets gebeurt, is het meer een cyclisch proces. Ouders kunnen hun kinderen ook aanleren om zo aan te kijken tegen sparen.

Literatuurlijst

Alessie, R., Hochguertel, S., & van Soest, A. (2006). Non-take-up of tax-favored savings plans: Evidence from Dutch employees. *Journal of economic psychology*, 27(4), 483-501.

Bach, D. (2005). *The automatic millionaire: a powerful one-step plan to live and finish rich*. Danvers: The Crown Publishing Group.

Bank of America Corporation (2015). *Build your savings automatically with our Keep the Change savings program*. Geraadpleegd in augustus 2015, van <https://www.bankofamerica.com/deposits/manage/keep-the-change.go>

Baumeister, R. F., & Tierney, J. M. T. (2012). *Willpower: Rediscovering Our Greatest Strength*. Penguin Press.

Beckert, J., & Lutter, M. (2012). Why the poor play the lottery: Sociological approaches to explaining class-based lottery play. *Sociology*, 47(6), 1152–1170. doi: 10.1177/0038038512457854

Borst, G. (2011) Arm als de luizen. *Juist*, 6-9. Gedownload op 21 maart 2017, van http://www.scherpwerk.nl/wa_files/JUIST_204.pdf

CBS (2017). *Vermogen van huishoudens in 2015 gestegen*. Geraadpleegd in maart 2017, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/06/vermogen-van-huishoudens-in-2015-gestegen>

EIOPA (2013). *Good practices on information provision for DC schemes; enabling occupational DC scheme members to plan for retirement*. Frankfurt: EIOPA.

Erta, K., S.Hunt, Z.Iscenko, W. Brambley (2013). *Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority*. London: Financial Conduct Authority.

Evers, E.R.K. (2015). *Sets. How the organization affects judgments & choice* (Proefschrift). Tilburg University

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American psychologist*, 54(7), 493-503.

Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2009). Self-regulation of consumer decision making and behavior: The role of implementation intentions. *Society for Consumer Psychology*, 19, 593-607.

Kahneman, D. (2012). *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books Ltd.

Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., & Zinman, J. (2010). Getting to the top of mind: How reminders increase saving. NBER Working Paper No. 16205:
<http://www.nber.org/papers/w16205>

Kast, F., Meier, S., & Pomeranz, D. (2012). Under-savers anonymous: Evidence on self-help groups and peer pressure as a savings commitment device, Discussion Paper series, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No. 6311,
<http://nbnresolving.de/urn:nbn:de:101:1-201204239864>

Kochaniak, K. (2016). Low interest rates-do they revise household saving motives in the Euro area?. *e-Finanse*, 12(1), 43.

Krijnen, J. M., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S. M. (2015). Decision importance as a cue for deferral. *Judgment and Decision Making*, 10(5), 407-415.

Madern, T., & Burg, D. van der (2012). *Geldzaken in de praktijk*. Utrecht: Nibud.

Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187.

Nabar, M. (2011) Targets, Interest Rates, and Household Saving in Urban China. IMF Working paper: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11223.pdf>.

Filiz-Ozbay, E., Guryan, J., Hyndman, K., Kearney, M., & Ozbay, E. Y. (2015). Do lottery payments induce savings behavior? Evidence from the lab. *Journal of Public Economics*, 126, 1-24.

Parlevliet, J., & Kooiman, T. (2015). *Wealth formation of Dutch households: a policy assessment* (No. 1301). Netherlands Central Bank, Research Department.

Pettis, M. (2011). Lower Interest Rates, Higher Savings?:
<http://www.financialsense.com:8080/contributors/michael-pettis/2011/10/17/lower-interest-rates-higher-savings>

Sass, S.A., Belbase, A., Cooperrider, T. & Ramos-Mercado, J.D. (2015). *Dog Bites Man: Americans are shortsighted about their finances*. Boston: Center for Retirement Research at Boston College.

Schonewille, G.A., & Bos, J. (2016). *Vakantiegeld-enquête 2016*. Utrecht: Nibud.

Schors, A. van der, Werf, M.M.B. van der, (2016). *Kans op financiële problemen*. Utrecht: Nibud.

Schors, A. van der, Werf, M.M.B. van der, & Schonewille, G. (2015). *Geldzaken in de praktijk 2015*. Utrecht: Nibud.

Scott, M. L., & Nowlis, S. M. (2013). The effect of goal specificity on consumer goal reengagement. *Journal of Consumer Research*, 40(3), 444-459.

Mullainathan, S., & Shafir, E. (2014). *Schaarste: hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen*. Amsterdam: Maven Publishing.

Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). *The behavioral life - cycle hypothesis*. *Economic inquiry*, 26(4), 609-643.

Sunstein, C.R. (2015). *Choosing not to choose; understanding the value of choice*. Oxford/New York: Oxford University Press.

Tam, L., & Dholakia, U. (2014). Saving in cycles: How to get people to save more money. *Psychological Science*, 25(2), 531-537.

Thaler, R.H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), S164-S187.

Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406.

Warnaar, M. & Gaalen, C. van (2012). *Een referentiebuffer voor huishoudens; Onderzoek naar het vermogen en het spaargedrag van Nederlandse huishoudens*. Utrecht: Nibud.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), 806-820.

Werf, M.M.B., & Schors, A. van der, (2017). *Spaargedrag bevorderen: wat werkt?* Utrecht: Nibud.

Wijzer in geldzaken, *Monitor Financieel gedrag 2015*. Den Haag: Wijzer in geldzaken.

Zuijderduijn, J., & van Oosten, R. (2015). *Breaking the piggy bank: What can historical and archaeological sources tell us about late-medieval saving behaviour?* Working paper No. 0065: <http://www.cgeh.nl/working-paper-series/>

Bijlage 1 – Onderzoeksverantwoording

Surveyonderzoek

Doelgroep

- Nederlanders in de leeftijd van 18 tot en met 65 jaar.
- Het gaat om zowel werkenden (in loondienst of als zzp'er) als uitkeringsgerechtigden, gepensioneerden en andere niet-werkenden.
- Zowel zelfstandige huishoudens als consumenten die nog bij hun ouders wonen zijn meegenomen.

Netto steekproef

- 1.622 respondenten.
- De netto steekproef is representatief voor Nederlanders in de leeftijd van 18 tot en met 65 jaar. Het onderzoek is representatief qua leeftijd, geslacht en Nielsen regio.

Werving respondenten

Online vragenlijst via het online panel van SSI (www.surveysampling.com).

Veldwerkperiode

10 november tot en met 20 november 2015

Interventie-onderzoek

In dit onderzoek is het spaargedrag van 356 deelnemers meerdere maanden lang gevolgd. Hierbij waren de deelnemers in drie groepen verdeeld:

- Deelnemers die maandelijks een e-mail kregen waarin zij herinnerd werden aan hun spaardoel (*herinneringsgroep*).
- Deelnemers die maandelijks een e-mail kregen waarin de voortgang van hun spaardoel visueel werd weergegeven (*voortgangsgroep*).
- Deelnemers die geen interventie (e-mails) tussendoor hebben ontvangen (*controlegroep*).

De deelnemers ontvingen elke maand een vragenlijst waarin ze aangaven hoeveel spaargeld ze hadden. Consumenten in de controlegroep ontvingen tussendoor geen extra terugkoppeling over hoe het met het behalen van hun spaardoel gesteld was. Deelnemers in de herinnerings- en voortgangsgroep ontvingen naast de vragenlijst een gepersonaliseerde terugkoppeling over hun spaargedrag.

In dit onderzoek wilden we het effect van bovenstaande interventies op het spaargedrag testen.

De volledige opzet van het onderzoek en de resultaten staan beschreven in het rapport 'Spaargedrag bevorderen; wat werkt?' (Van der Werf en Van der Schors, 2017).