



Tabel 2.10. Resultaten logitmodellen

	Financieel adviseur als belangrijkste bron van informatie/advies bij financiële beslissingen over...							
	I. Hypotheek (n = 690)		II. Levens- verzekering (n = 565)		III. AOV (n = 238)		IV. Beleggingen (n = 329)	
	Odds ratio	Sig.	Odds ratio	Sig.	Odds ratio	Sig.	Odds ratio	Sig.
<u>Psychologische kenmerken:</u>								
Aspecten van financiële geletterdheid:								
Financiële kennis (subjectief)	0,86		0,93		0,68	*	0,82	
Financiële kennis (objectief)	1,05		1,02		1,24		0,83	
Kunnen rondkomen (<i>making ends meet</i>)	0,85		1,04		1,07		1,29	
Inkomsten/uitgaven bijhouden (<i>keeping track</i>)	1,14		0,81		0,93		1,03	
Vooruitkijken (<i>planning ahead</i>)	0,88		0,87		0,74		1,25	
Andere kenmerken:								
Mental accounting (<i>potjes</i>)	1,20		1,18		1,28		0,77	
Optimisme (over financiële situatie in de toekomst)	1,01		0,88		1,12		0,77	
Economic locus of control (extern)	0,78	*	0,83		0,84		1,05	
Risicotolerantie	0,93		0,95		0,90		0,90	
Attitude t.a.v. financiële zaken	0,67	**	1,10		0,96		0,75	
Onzekerheid m.b.t. financiële beslissingen	1,94	***	1,66	***	0,92		1,13	
Waargenomen (financiële) kosten van advies	0,89		0,83		1,22		0,69	*
Waargenomen waarde van financieel advies	3,51	***	2,13	***	2,93	***	2,09	**
Angst voor financieel adviseurs (<i>financial adviser anxiety</i>)	0,52	***	0,70	*	0,82		0,82	

2.5 Conclusie

Het vragenlijstonderzoek geeft inzicht in de kenmerken die bepalend zijn voor de algemene geneigdheid van consumenten om een financieel adviseur te raadplegen bij belangrijke financiële beslissingen. In deze paragraaf geven we antwoord op de onderzoeksvragen: Zijn de consumenten die het meest gebaat zijn bij financieel advies ook het meest geneigd om een financieel adviseur te raadplegen? En welke (andere) kenmerken voorspellen de geneigdheid om financieel advies in te winnen?

Zijn consumenten die het meest gebaat zijn bij financieel advies ook het meest geneigd om advies in te winnen?

De resultaten in Tabel 2.8 en Tabel 2.9 laten een wat gemengd beeld zien. Aan de ene kant geven – ook binnen de groep met een hypotheek, levensverzekering, AOV en/of beleggingen – **lager financieel geletterden iets vaker aan dat zij gebruik zouden maken van professioneel financieel advies bij belangrijke financiële beslissingen dan hoger financieel geletterden**. Mensen met een hogere score op financiële kennis geven iets vaker aan gebruik te (zullen) maken van professioneel financieel advies dan mensen met een lagere kennisscore, en mensen die makkelijker zeggen rond te

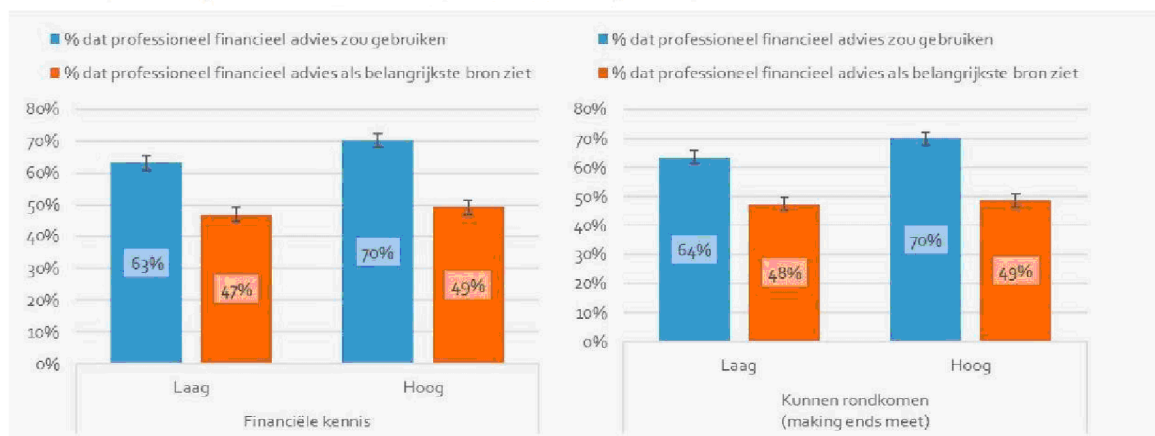
De vraag naar financieel advies





komen geven iets vaker aan gebruik te (zullen) maken van professioneel financieel advies dan mensen die moeilijker zeggen rond te komen (zie ook Figuur 2.8; blauwe staven). Aan de andere kant zagen we dat, binnen de groep met een hypotheek, levensverzekering, AOV en/of beleggingen, **hoger en lager financieel geletterden – zowel in enge zin (financiële kennis) als in bredere zin – professioneel financieel advies even vaak als belangrijkste bron van informatie en/of advies bestempelen** (zie ook Figuur 2.8; oranje staven).

Figuur 2.8. Verband tussen financiële geletterdheid en de geneigdheid om professioneel financieel advies in te winnen. Basis = respondenten die min. een product bezitten (n = 951)



Vergeleken met mensen met een relatief lage score op financiële kennis, zijn mensen met een hogere kennisscore over het algemeen geneigd iets meer verschillende bronnen te raadplegen (2,4 vs. 2,1) en gebruiken zij het advies van een financieel adviseur dan ook iets vaker als een tweede of derde bron van informatie en/of advies (naast bijvoorbeeld de eigen kennis, zelf opgezochte financiële informatie, of advies uit de sociale kring).

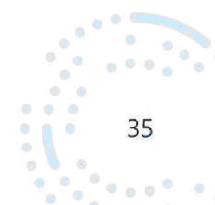
Over het algemeen lijken lager financieel geletterden dus iets minder dan of hooguit ongeveer even geneigd als hoger financieel geletterden om professioneel financieel advies in te winnen bij belangrijke financiële beslissingen. De huidige bevindingen geven in ieder geval geen bewijs dat het vooral *lager* financieel geletterden zijn die geneigd zijn een financieel adviseur te raadplegen: **financieel advies lijkt dus geen substituut voor financiële geletterdheid. Tegelijkertijd is het ook niet zo dat lager financieel geletterden duidelijk *minder* geneigd zijn om financieel advies in te winnen.**

(Andere) voorspellers van de algemene geneigdheid om een financieel adviseur te raadplegen

De geneigdheid om financieel advies in te winnen bij belangrijke financiële beslissingen, zoals het afsluiten van een hypotheek of AOV, **hangt sterker samen met andere factoren dan met financiële geletterdheid.**

Zo hangt de geneigdheid om professioneel financieel advies in te winnen bijvoorbeeld sterk positief samen met de **waargenomen waarde van financieel advies**. We zagen dit verband zowel voor de hele steekproef als binnen alle specifieke groepen (bezitters van hypotheek, levensverzekeringen, AOV en/of beleggingen). Consumenten zijn meer geneigd advies in te winnen als ze de indruk hebben dat het advies goed is en de adviseur in hun belang handelt.

De vraag naar financieel advies





Ook **de angst voor financieel adviseurs** (*financial adviser anxiety*) en **onzekerheid** lijken een substantiële rol te spelen in beslissingen van consumenten om al dan niet een financieel adviseur in de arm te nemen. Consumenten die niet graag persoonlijke informatie met een adviseur delen (*disclosure anxiety*) en/of bang zijn om dom gevonden te worden door de adviseur (*evaluation anxiety*), ongeacht hun daadwerkelijke financiële kennis, zijn minder geneigd een financieel adviseur te raadplegen. Consumenten die bang zijn om verkeerde beslissingen te nemen, ongeacht hoeveel kennis zij hebben van financiële zaken, schakelen juist sneller een financieel adviseur in. Deze angsten en onzekerheden lijken vooral een rol te spelen bij beslissingen over hypotheek en levensverzekeringen (en niet bij arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en beleggingen). Deze producten worden misschien als ingewikkeldere producten gezien, waardoor consumenten wellicht banger zijn om verkeerde beslissingen te nemen of domme vragen te stellen.

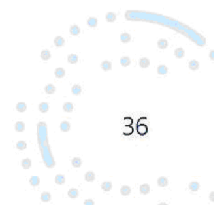
Consumenten **die advies duur vinden** lijken iets minder geneigd om professioneel financieel advies in te winnen (marginale significant verband) en zien dit minder vaak als belangrijkste bron van informatie en/of advies (uit verdere analyse bleek dit echter alleen binnen de groep beleggers het geval). Dat de waargenomen waarde en kosten van advies de neiging om advies in te winnen voorspellen is op zich niet verrassend. Wel is het interessant dat het positieve effect van de waargenomen waarde van advies aanzienlijk sterker is dan het negatieve effect van de waargenomen kosten. Het gevoel dat financieel advies waardevol is weegt dus op tegen het idee dat advies duur is.

Deze bevindingen hebben belangrijke implicaties voor de financiële sector. Om consumenten de weg naar de adviseur te laten vinden is het belangrijk dat consumenten de waarde van advies begrijpen en geen angst ervaren om persoonlijke informatie te delen en vragen te stellen wanneer zij iets niet snappen. Ook de functie van advies als *bevestiging* van wat de consument misschien zelf al dacht (meer zekerheid, gedeelde verantwoordelijkheid) zou kunnen benadrukt worden om consumenten te stimuleren een professioneel adviseur te raadplegen.

Tot slot zijn er ook kenmerken die niet beïnvloeden of men al dan niet een financieel adviseur zou raadplegen, maar wel hoe *belangrijk* professioneel financieel advies gevonden worden ten opzichte van andere mogelijke bronnen (zoals eigen kennis of de sociale kring). Consumenten die **pessimistisch zijn over hun financiële toekomst** en **risicoaverse** consumenten zijn bijvoorbeeld even geneigd als meer optimistische en risicotolerante consumenten om een professioneel financieel adviseur in te schakelen bij belangrijke financiële beslissingen, maar zij zien professioneel adviseurs vaker als *belangrijkste* adviesbron. Het lijkt logisch dat consumenten die denken dat hun financiële situatie in de toekomst zal verslechteren en/of risico's willen vermijden meer waarde hechten aan professioneel financieel advies.

Consumenten – en hypotheekbezitters in het bijzonder – die het **leuk vinden om zich bezig te houden met financiële zaken** zijn even geneigd om zich te laten adviseren door een financieel adviseur dan mensen die dit minder of niet leuk vinden, maar zien financieel adviseurs wel minder vaak als *belangrijkste* adviesbron. Omdat zij het leuk vinden om zelf informatie te zoeken en kennis op te doen zullen zij waarschijnlijk ook sneller op deze kennis vertrouwen. Hypotheekbezitters met een **externe economische locus of control** zijn minder geneigd professioneel advies van financieel adviseurs als belangrijkste bron van informatie en/of advies te zien. Deze bevinding is inconsistent met

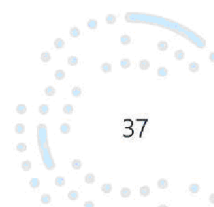
De vraag naar financieel advies





eerder onderzoek, dat juist suggereert dat consumenten die geneigd zijn financiële tegenvallers toe te schrijven aan pech of invloeden buiten hen zelf zich sneller tot een financieel adviseur zullen wenden, omdat ze de adviseur dan de schuld kunnen geven van slechte beslissingen.²⁸ Een mogelijke verklaring voor het gevonden verband is dat consumenten die het idee hebben dat zij hun (financiële) toekomst in eigen hand hebben juist pro-actiever en gemotiveerder zijn om goede financiële beslissingen te nemen, waardoor zij het advies van een financieel adviseur belangrijker vinden.

²⁸ Hsu, Y. L. (2021). Financial advice seeking and behavioral bias. *Finance Research Letters*, 46, 1-9.





3 Interventies om de drempel om advies in te winnen te verlagen

Een tweede, kleiner onderdeel van het onderzoek was om inzicht te geven in de effectiviteit van een interventie: Wat zou, in het algemeen, kunnen helpen om de drempel om advies in te winnen te verlagen. Op basis van het vooronderzoek kwam een aantal mogelijke interventierichtingen naar voren (zie paragraaf 3.1). Vervolgens is een online experiment uitgevoerd gericht op één van de interventies: het tegengaan van zelfoverschattingsbias door middel van feedback op kennisvragen. Paragraaf 3.2 beschrijft de opzet van het experiment. De resultaten worden beschreven in paragraaf 3.3.

3.1 Kansrijke interventierichtingen op basis van het vooronderzoek²⁹

De keuze om al dan niet financieel advies in te winnen kan het resultaat zijn van een bewuste kosten-batenanalyse.³⁰ De kosten omvatten de financiële kosten, maar bijvoorbeeld ook de tijd en moeite die het de consument kost om het advies te krijgen en op te volgen. De opbrengsten zijn de verwachte verbetering in de financiële situatie, maar ook bijvoorbeeld gemoedsrust (mentaal welzijn). Factoren die de waargenomen kosten en opbrengsten beïnvloeden hebben effect op de keuze om al dan niet een financieel adviseur in te schakelen.³¹ Eerder onderzoek van Centerdata (2017) geeft inzicht in (bewuste) redenen die mensen hebben om wel of geen adviseur in te schakelen bij het afsluiten van een hypotheek of impactvolle verzekering (overlijdensrisicoverzekering of AOV).³² De meeste consumenten die deze producten zonder advies afsloten gaven hiervoor als reden dat zij **zelf de benodigde kennis hadden** (65%) en/of waren **geholpen door iemand uit hun sociale omgeving** met verstand van financiële zaken (27%). Een kleinere groep (16%) won geen advies in omdat zij advies **te duur** vonden (voor 5% van de consumenten die geen advies inwonen waren de advieskosten de enige reden om van advies af te zien). Het zelf kunnen vinden van de benodigde informatie en advies te duur vinden kwamen ook in onderzoek van Nibud (2017) naar voren als redenen om geen advies in te winnen.³³ Daarnaast werden er diverse redenen genoemd die samen lijken te hangen met het **vertrouwen in adviseurs en in de waarde van advies** (bv. je afvragen of de adviseur wel primair in het belang van de klant werkt).

Denken dat je zelf voldoende kennis hebt (ongeacht of dat echt zo is), hoge waargenomen kosten van advies, en een laag vertrouwen in adviseurs en de waarde van advies lijken een belangrijke rol te spelen in keuzes van consumenten om de adviseur links te laten liggen. Om de drempel om advies in te winnen te verlagen (voor consumenten die gebaat zijn bij financieel advies) zouden interventies bedacht kunnen worden die inspelen op deze factoren. Uit het vooronderzoek (literatuuronderzoek en

²⁹ Merk op dat de interventierichtingen niet perfect aansluiten bij de bevindingen van het vragenlijstonderzoek (beschreven in hoofdstuk 2). Deze interventierichtingen zijn geïdentificeerd op basis van het vooronderzoek (literatuuronderzoek en analyse van bestaande data). Het experiment is gelijktijdig met het vragenlijstonderzoek uitgevoerd.

³⁰ Finke, M. (2013). Financial Advice: Does it make a difference? *The market for retirement financial advice*, 229-248; Gerrans, P., & Hershey, D. A. (2017). Financial adviser anxiety, financial literacy, and financial advice seeking. *Journal of Consumer Affairs*, 51(1), 54-90.

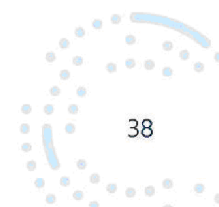
³¹ Finke, M. S., Huston, S. J., & Winchester, D. D. (2011). Financial advice: Who pays? *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, 18-26.

³² Centerdata (2017). Consumenten en financieel advies. Rapport in opdracht van het ministerie van Financiën.

https://www.eerstekamer.nl/overig/20180123/consumenten_en_financieel_advies/document

³³ Nibud (2017). Keuzeproces bij financieel advies.

De vraag naar financieel advies





analyse van bestaande data) kwamen drie mogelijke interventierichtingen naar voren, die we hieronder kort beschrijven.

Interventierichting 1: Overschatting van eigen financiële kennis tegengaan door middel van feedback

Uit het vooronderzoek bleek dat mensen die zichzelf overschatten minder geneigd zijn advies in te winnen of financieel adviseurs als belangrijkste bron van advies te zien. Zelfoverschatting neemt af als je mensen feedback geeft op hun antwoorden op vragen die makkelijk lijken maar dat eigenlijk niet zijn³⁴ of wanneer je mensen simpelweg moeilijke vragen stelt³⁵. **Feedback** zou kunnen helpen om zelfoverschatting te verminderen en zo het inwinnen van financieel advies te bevorderen. Dit idee bouwt voort op onderzoek van Kramer (2016), die stelt dat "interventions aimed at steering people to more accurate self-assessments seems a [more] promising route".³⁶

Interventierichting 2: Waargenomen kosten van advies verlagen

Mogelijk kunnen de waargenomen kosten van advies verlaagd worden met behulp van **gain framing**, waarbij advies gepresenteerd wordt als een investering in je financieel welzijn. Uit onderzoek blijkt dat dit type framing goed werkt om gezond gedrag te stimuleren.³⁷ In de context van financiële keuzes werd gevonden dat gain framing vooral goed werkt als gefocust wordt op de uitkomst van bepaald gedrag.³⁸ In dit geval zou financieel welzijn de uitkomst zijn.

Interventierichting 3: Vertrouwen in adviseur verhogen (gedeelde verantwoordelijkheid)

Een van de redenen om een adviseur in te schakelen bij belangrijke beslissingen is om de verantwoordelijkheid te kunnen delen.³⁹ Dit hangt samen met de **self-protection bias**.⁴⁰ Mensen die meer geneigd zijn zichzelf te beschermen, zijn ook meer geneigd een adviseur in te schakelen, zodat eventuele problemen ook aan die adviseur toegeschreven kunnen worden. Hierbij is het waarschijnlijk wel nodig dat mensen erop vertrouwen dat de adviseur advies uitbrengt in hun belang. Dit zou benadrukt kunnen worden door te benoemen dat adviseurs verplicht zijn de situatie van de klant te beoordelen en een advies uit te brengen dat daarbij past (zorgplicht).

Het huidige experiment richt zich op het tegengaan van zelfoverschatting door het geven van feedback op antwoorden van consumenten op een financiële kennistoets. Deze interventie lijkt relatief eenvoudig te implementeren, omdat consumenten in veel gevallen een (wettelijk verplichte) kennis- en ervaringstoets moeten doen als zij zonder advies een complex en/of impactvol financieel product willen afsluiten (zoals een hypotheek of een AOV). Op basis van de antwoorden op de toets beoordelen financiële dienstverleners of de dienst of het product aansluit bij de kennis en ervaring van de klant. Als dat niet het geval is, moet de financiële dienstverlener de klant waarschuwen en erop wijzen dat het inwinnen van financieel advies raadzaam is.

Door middel van een experiment toetsen we of **feedback op een kennistoets** negatieve effecten van zelfoverschatting kan tegengaan. Specifiek onderzoeken we of de feedback ervoor zorgt dat

³⁴ Arkes, H. R., Christensen, C., Lai, C., & Blumer, C. (1987). Two methods of reducing overconfidence. *Organizational Behavior and Human Performance*, 39(1), 133-144.

³⁵ Pulford, B. D., & Colman, A. M. (1997). Overconfidence: Feedback and item difficulty effects. *Personality and Individual Differences*, 23(1), 125-133.

³⁶ Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131, 198-217.

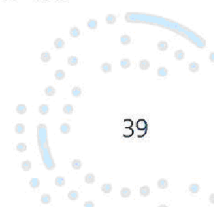
³⁷ Bartels, R. D., Kelly, K. M., & Rothman, A. J. (2010). Moving beyond the function of the health behaviour: The effect of message frame on behavioural decision-making. *Psychology and Health*, 25(7), 821-838.

³⁸ Kim, K., & McKinnon, L. M. (2020). Framing financial advertising: message effectiveness in intertemporal choice. *Journal of Marketing Communications*, 26(3), 328-342.

³⁹ Chang, T. Y., Solomon, D. H., & Westerfield, M. M. (2016). Looking for someone to blame: Delegation, cognitive dissonance, and the disposition effect. *The Journal of Finance*, 71(1), 267-302; Harvey, N., & Fischer, I. (1997). Taking advice: Accepting help, improving judgment, and sharing responsibility. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70(2), 117-133.

⁴⁰ Hsu, Y. L. (2021). Financial advice seeking and behavioral bias. *Finance Research Letters*, 46, 1-9.

De vraag naar financieel advies





zelfoverschatters met beperkte financiële kennis (die gebaat zijn bij financieel advies) hun eigen kennis accurater inschatten, waardoor zij minder gaan vertrouwen op hun eigen kennis en meer op het advies van een professioneel adviseur. Het experiment richt zich op het afsluiten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering.

3.2 Opzet experiment

In het experiment moesten deelnemers zich voorstellen dat zij kort geleden begonnen waren als zzp'er en dat zij een verzekering voor arbeidsongeschiktheid wilden afsluiten.

U hebt een gezin, woont in een koophuis en bent kort geleden begonnen als zzp'er⁴¹. Omdat u als zzp'er niet automatisch verzekerd bent voor arbeidsongeschiktheid, wilt u hiervoor een verzekering afsluiten. U krijgt dan maandelijks een uitkering wanneer u niet kan werken door ziekte of een ongeval. Voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering betaalt u iedere maand ongeveer €150 tot €300 premie.

Vervolgens werd uitgelegd dat het precieze premiebedrag afhankelijk is van de dekking van de verzekering en werden voorbeelden gegeven van keuzes die men zou moeten maken:

Het precieze premiebedrag is afhankelijk van de dekking van de verzekering. Die dekking bepaalt u zelf. Dat betekent dat u bijvoorbeeld moet bepalen:

- Welke risico's u wilt verzekeren, zoals het risico van arbeidsongeschiktheid door ongevallen, lichamelijke ziekte en/of psychische ziekte.
- Hoe hoog het *verzekerde bedrag* is: bij een lager verzekerd bedrag krijgt u maandelijks een lager bedrag uitgekeerd wanneer u arbeidsongeschikt raakt.
- Welke *eindleeftijd* van de verzekering u wilt vastleggen. Als u bijvoorbeeld een eindleeftijd hebt van 60 jaar, krijgt u geen uitkering meer als u arbeidsongeschikt wordt als u ouder bent dan 60 jaar.
- Hoe lang de *eigen risicotermijn* is. Bij een langere eigen risicotermijn moet u een langere periode wachten (bijvoorbeeld een aantal maanden, of een jaar) voordat u een uitkering krijgt.

Welke dekking voor u de beste keuze is hangt af van uw persoonlijke situatie, zoals van de duur en hoogte van uw hypotheek, de inkomsten van u en uw partner, de leeftijd van uw kinderen en hoeveel spaargeld u hebt.

Wanneer iemand zonder advies een arbeidsongeschiktheidsverzekering af wil sluiten moet diegene eerst een (wettelijk verplichte) kennis- en ervaringstoets doen. Om dit na te bootsen kregen deelnemers aan het experiment na de uitleg over de situatie en de keuzes die zij zouden moeten maken een korte kennistoets over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. De toets bevatte drie vragen die ook daadwerkelijk gebruikt worden in kennis- en ervaringentoetsen voor arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.

U sluit een arbeidsongeschiktheidsverzekering af met een eigen risicotermijn van 3 maanden. U breekt uw arm en kunt daardoor 4 maanden niet werken. Voor hoeveel maanden ontvangt u een uitkering?

- 1 1 maand (C)
- 2 3 maanden
- 3 4 maanden
- 4 Weet ik niet

⁴¹ Deze term werd toegelicht in de vragenlijst: "Zzp'er is een afkorting voor "zelfstandige zonder personeel". Een zzp'er is een zelfstandige ondernemer die niet in loondienst werkt."



U hebt een arbeidsongeschiktheidsverzekering met een ondergrens van 25%. Wat krijgt u als u 20% arbeidsongeschikt wordt?

- 1 Géén maandelijkse uitkering (C)
- 2 Een maandelijkse uitkering van 20% van het verzekerde inkomen
- 3 Een maandelijkse uitkering van 25% van het verzekerde inkomen
- 4 Een maandelijkse uitkering van 75% van het verzekerde inkomen
- 5 Weet ik niet

Welke van de volgende beweringen is/zijn juist?

- A. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering kun je altijd tussentijds opzeggen.
B. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering keert altijd het verzekerde bedrag uit.

- 1 Alleen A is juist
- 2 Alleen B is juist
- 3 A en B zijn beide juist
- 4 A en B zijn beide onjuist (C)
- 5 Weet ik niet

Om te kunnen bepalen of er sprake is van zelfoverschatting gaven deelnemers na de kennistoets aan hoeveel van de kennisvragen ze dachten goed te hebben.

Vervolgens kreeg de helft van de deelnemers (willekeurig gekozen) de feedbackinterventie. Zij kregen informatie over het aantal juist beantwoorde vragen: "U hebt zojuist drie vragen over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen beantwoord. Van deze drie vragen hebt u [X vraag/vragen] goed beantwoord". De andere helft van de deelnemers kreeg deze interventie niet.

De geneigdheid om een financieel adviseur te raadplegen werd op een soortgelijke manier gemeten als in het vragenlijstdeel. In dit geval werd aan deelnemers gevraagd welke bron(nen) zij zouden raadplegen om de dekking van de arbeidsongeschiktheidsverzekering te bepalen. Een van de antwoordopties was "advies van een professioneel adviseur op financieel gebied".

Welke bron(nen) zou u raadplegen om de dekking van uw arbeidsongeschiktheidsverzekering te bepalen?

Meerdere antwoorden mogelijk.

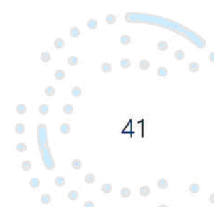
- 1 Financiële informatie op websites of in kranten, boeken of tijdschriften
- 2 Financiële informatie op sociale media
- 3 Eigen financiële kennis
- 4 Advies van een professioneel adviseur op financieel gebied
- 5 Advies van familie, vrienden of kennissen
- 6 Andere bron(nen), namelijk...

3.3 Steekproef

Het interventie-experiment was onderdeel van de online survey beschreven in hoofdstuk 2 en dus afgenomen binnen dezelfde steekproef (zie paragraaf 2.3). Na de vragenlijst konden deelnemers opmerkingen maken over de vragenlijst. Uit de opmerkingen van een aantal deelnemers, met name gepensioneerden, bleek dat zij moeite hadden om zich in de situatie te verplaatsen (bv. "Ik ben al meer dan 20 jaar gepensioneerd, geen bron nodig"). Daarom zijn alleen de data van werkenden⁴² geanalyseerd (N = 751).

⁴² LISS panelleden die fulltime of parttime in loondienst of zelfstandig werken.

De vraag naar financieel advies





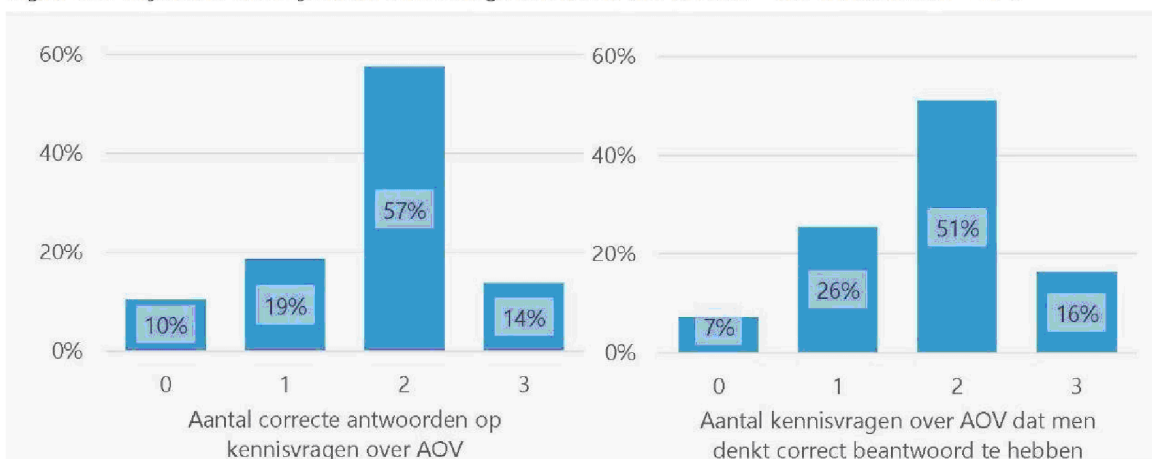
3.4 Resultaten

In deze paragraaf beschrijven we de onderzoeksresultaten. We verwachtten dat zelfoverschatters zich door de feedback zouden realiseren dat ze hun eigen kennis overschatten, waardoor de vraag naar advies van een financieel adviseur binnen deze groep zou toenemen. In paragraaf 3.4.1 kijken we eerst naar de mate waarin deelnemers hun kennis over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen overschatten. Vervolgens onderzoeken we in paragraaf 3.4.2 de effecten van de feedbackinterventie op de geneigdheid om een professioneel financieel adviseur te raadplegen voor consumenten die hun kennis over- versus onderschatten.

3.4.1 Overschatting van eigen kennis over AOV

Figuur 3.1 laat zien hoeveel (van de drie) kennisvragen over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen respondenten goed hadden en hoeveel kennisvragen zij *dachten* goed te hebben. De meeste respondenten (57%) beantwoordden 2 van de 3 vragen goed. Een op de 10 respondenten beantwoordde alle drie de vragen fout.

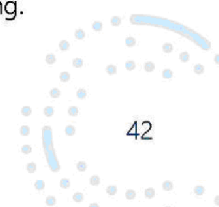
Figuur 3.1. Objectieve en subjectieve financiële geletterdheid (AOV). Basis = alle werkenden (n = 751)



Figuur 3.2 geeft de resultaten van een vergelijking tussen het aantal correcte antwoorden op de kennisvragen (objectieve kennis) en het aantal kennisvragen dat men dacht correct beantwoord te hebben (subjectieve kennis). De score loopt van -3 (maximale onderschatting) tot +3 (maximale overschatting). Voor ruim de helft van de respondenten (54%) kwamen objectieve en subjectieve kennis overeen: zij schatten het aantal correcte antwoorden precies goed in. Iets minder dan een kwart van de respondenten (23%) had minder vragen goed dan zij dachten (overschatting), en een even grote groep (23%) had meer vragen goed dan zij dachten (onderschatting). De mate waarin respondenten hun kennis over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen overschatten hangt significant af van het opleidingsniveau. Lager opgeleiden (lager onderwijs/vmbo) waren meer geneigd hun kennis te overschatten (35%) dan middelhoog (havo/vwo/mbo; 25%) en hoger opgeleiden (hbo/w/o; 20%).

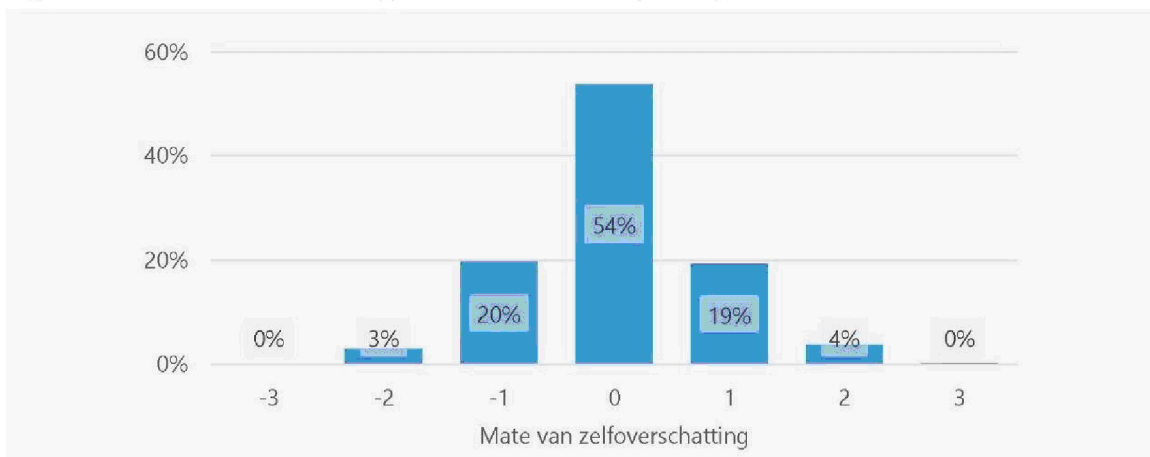
De helft van de respondenten (willekeurig gekozen) kreeg feedback na de kennisvragen over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Ongeveer een kwart daarvan kreeg positieve feedback (meer vragen goed dan gedacht), en ongeveer een kwart kreeg negatieve feedback (minder vragen goed dan gedacht). Voor de rest van de groep kwam de feedback overeen met hun eigen inschatting.

De vraag naar financieel advies





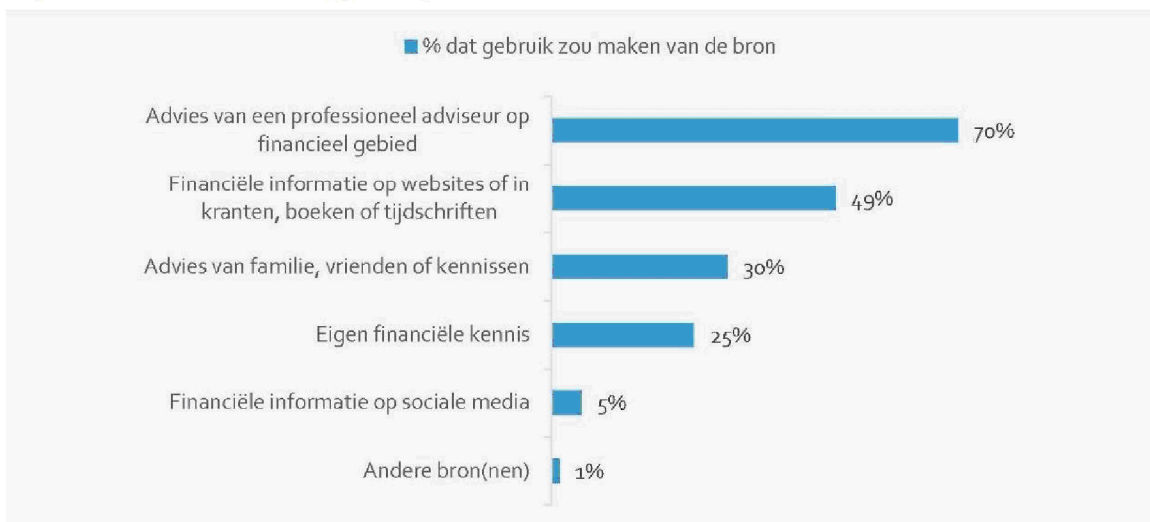
Figuur 3.2. Mate van zelfoverschatting. Basis = alle werkenden (n = 751)



3.4.2 De effectiviteit van feedback na de kennistoets

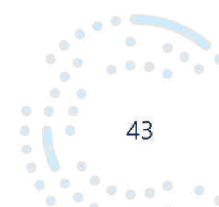
Gemiddeld kozen de respondenten 1,8 informatie- en/of adviesbronnen. Los van of zij wel of geen feedback kregen zou de meerderheid van de respondenten – 70% – gebruik maken van het advies van een professioneel financieel adviseur om de dekking van de AOV te bepalen (zie Figuur 3.3). Ongeveer de helft zou zelf financiële informatie opzoeken (bv. op internet) en 3 op de 10 zou familie, vrienden of kennissen om advies vragen. Een kwart van de respondenten zou (ook) vertrouwen op hun eigen financiële kennis, en 1 op 20 zou (ook) gebruik maken van financiële informatie op sociale media.

Figuur 3.3. Welke bron(nen) zou u raadplegen om de dekking van uw arbeidsongeschiktheidsverzekering te bepalen? Basis – alle werkenden (n = 751)



De verwachting was dat consumenten die hun eigen financiële kennis overschatten minder geneigd zijn om een financieel adviseur te raadplegen dan consumenten die hun eigen financiële kennis onderschatten. Echter, het geven van feedback na de kennisvragen zou ervoor moeten zorgen dat zelfoverschatters zich bewust worden van het feit dat zij hun eigen kennis overschatten, en we verwachtten dat dit een positief effect zou hebben op de neiging om financieel advies van een adviseur in te winnen ten opzichte van de situatie waarin geen feedback wordt gegeven (het verschil

De vraag naar financieel advies





met consumenten die hun kennis onderschatten zou in dit geval moeten verdwijnen, of in ieder geval kleiner moeten worden).

Om deze hypothesen te toetsen zijn logistische regressieanalyses uitgevoerd met de geneigdheid (ja/nee) om gebruik te maken van (i) een professioneel financieel adviseur, (ii) de eigen kennis, (iii) financiële informatie (bv. op websites) en (iv) mensen in de sociale kring als bron van informatie en/of advies als uitkomstmaten, en (a) of men feedback kreeg na de kennistoets (ja/nee), (b) de mate van zelfoverschatting (score tussen -3 en 3) en de interactie als voorspellers. De statistische resultaten zijn weergegeven in Tabel 3.1.

Tabel 3.1. Resultaten van de logistische regressieanalyses

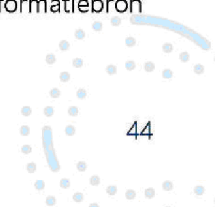
	Kans dat men gebruik zou maken van de betreffende bron van informatie/advies							
	I. Financieel adviseur		II. Eigen kennis		III. Financiële informatie		IV. Sociale kring	
	OR	p	OR	p	OR	p	OR	p
Feedback na kennistoets (ja vs. nee)	0,79	0,145	0,76	0,109	0,89	0,422	0,77	0,099 [^]
Mate van zelfoverschatting	0,81	0,035 *	1,07	0,502	0,86	0,080 [^]	1,02	0,869
Feedback na kennistoets x zelfoverschatting	0,92	0,684	0,59	0,013 *	1,13	0,499	1,15	0,475

Uit de analyse blijkt allereerst een negatief effect van zelfoverschatting op de geneigdheid om een financieel adviseur te raadplegen. Ook zien we een (marginaal significant) negatief effect van zelfoverschatting op de geneigdheid om zelf financiële informatie op te zoeken (bv. op internet). Respondenten die hun kennis overschatten waren minder geneigd om een financieel adviseur te raadplegen (64%) of zelf informatie te zoeken (44%) dan respondenten die hun kennis goed inschatten of onderschatten (resp. 72% en 49%).

Uit de resultaten blijkt echter niet het voorspelde interactie-effect tussen de feedback en de mate van zelfoverschatting op de neiging om een financieel adviseur te raadplegen (zie Tabel 3.1). Het geven van feedback na de kennistoets leidde gemiddeld niet tot een hogere geneigdheid om een financieel adviseur te raadplegen – ook niet onder respondenten die hun kennis overschatten (zie Figuur 3.4, linksboven). Wel is er een significant interactie-effect op de neiging om de eigen kennis als belangrijke bron te zien (zie Tabel 3.3). Figuur 3.4 (rechtsboven) geeft de resultaten grafisch weer. Wanneer er geen feedback werd gegeven, zagen zelfoverschatters hun eigen financiële kennis vaker als belangrijke bron (32%) dan onderschatters (22%). Dit verschil tussen over- en onderschatters verdween wanneer respondenten feedback kregen op de kennistoets: in dat geval vertrouwden overschatters even vaak op hun eigen kennis (18%) als onderschatters (25%; onderschatters lijken dan zelfs iets vaker te vertrouwen op hun eigen kennis, maar het verschil is niet significant).

Respondenten die hun eigen kennis overschatten gingen dus minder vertrouwen op hun eigen kennis bij het nemen van beslissingen over een arbeidsongeschiktheidsverzekering wanneer zij feedback kregen na de kennistoets. Dit was ook precies het doel van de interventie. Echter, de (terechte) lagere geneigdheid van zelfoverschatters om de eigen kennis als belangrijke informatiebron

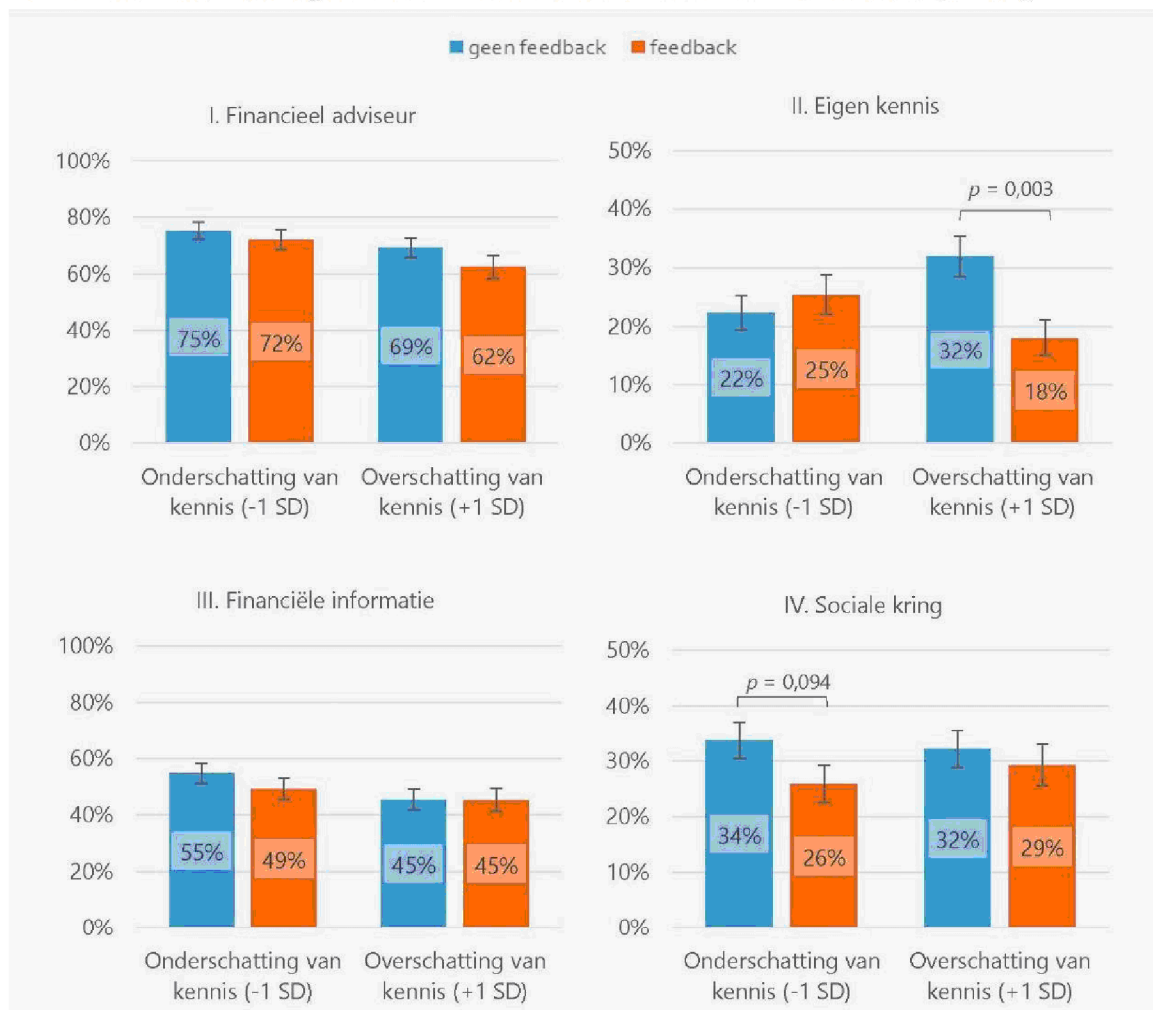
De vraag naar financieel advies





te zien **ging niet gepaard met een hogere geneigdheid om een professioneel financieel adviseur te raadplegen.**

Figuur 3.4. Effecten van feedback op de mate waarin (i) financieel adviseurs, (ii) eigen financiële kennis, (iii) financiële informatie en/of (iv) mensen in de sociale kring als bron van informatie en/of advies gezien worden, voor consumenten die hun eigen kennis over- versus onderschatten. Basis = alle werkenden ($n = 751$)



Tot slot blijkt uit de analyse een (marginaal significant) effect van het geven van feedback op het raadplegen van mensen in de sociale kring. Respondenten die feedback hadden gekregen na de kennistoets waren iets minder geneigd om mensen uit hun sociale kring te raadplegen (27%) dan respondenten die geen feedback hadden gekregen (33%). Figuur 3.3 (rechtsonder) laat zien dat dit vooral geldt voor consumenten die hun kennis onderschatten.

3.5 Conclusie

De resultaten van het experiment laten dus zien **dat de feedbackinterventie effectief was in het tegengaan van zelfoverschatting**: zelfoverschatters vertrouwden na de feedback minder op hun eigen kennis bij het maken van financiële beslissingen over een AOV. Dit **leidde er echter niet toe dat men meer geneigd was een financieel adviseur te raadplegen.**

De vraag naar financieel advies





We zagen niet alleen geen toename in keuzes voor professioneel financieel advies, maar ook niet in keuzes voor de andere bronnen van informatie en/of advies (zie Figuur 3.4). Zelfoverschatters selecteerden gemiddeld ongeveer twee bronnen van informatie en/of advies ($M = 1,8$). Wanneer zij feedback kregen op de kennistoets gaven zij minder vaak aan hun eigen kennis als belangrijke informatiebron te zien, maar zij compenseerden dit dus niet met een andere bron.

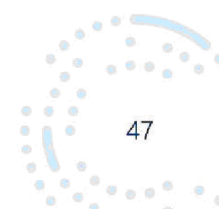
Al met al suggereren deze resultaten dat het geven van feedback op een kennistoets er wel voor kan zorgen dat mensen hun eigen kennisniveau beter inschatten, maar dit lijkt mensen met beperkte financiële kennis nog geen extra duwtje richting de financieel adviseur te geven.



Bibliografie

- [1] Alyousif, M. H., & Kalenkoski, C. M. (2017). Who seeks financial advice? *Financial Services Review*, 26, 405-432.
- [2] Bhattacharya, U., A. Hackethal, S. Kaesler, B. Loos, and S. Meyer (2012). Is Unbiased Financial Advice to Retail Investors Sufficient? Answers from a Large Field Study, *Review of Financial Studies*, 25, 975–1032.
- [3] Bucher-Koenen, T., & Koenen, J. (2015). *Do seemingly smarter consumers get better advice?* Munich Center for the Economics of Aging.
- [4] Calcagno, R., & Monticone, C. (2015). Financial literacy and the demand for financial advice. *Journal of Banking & Finance*, 50, 363–380.
- [5] Centerdata. (2017). *Consumenten en financieel advies*. Rapport in opdracht van het ministerie van Financiën. https://www.eerstekamer.nl/overig/20180123/consumenten_en_financieel_advies/document
- [6] Chang, M. L. (2005). With a little help from my friends (and my financial planner). *Social Forces*, 83(4), 1469-1497.
- [7] Collins, J. M. (2012). Financial advice: A substitute for financial literacy? *Financial Services Review*, 21(4), 307.
- [8] Finke, M. S. (2013). Financial advice: Does it make a difference? In: Mitchell, Smetters (eds). *The market for retirement financial advice*. Oxford University Press, Oxford.
- [9] Finke, M. S., Huston, S. J., & Winchester, D. D. (2011). Financial advice: Who pays? *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, 18-26.
- [10] Gerrans, P., & Hershey, D. A. (2016). Financial adviser anxiety, financial literacy, and financial advice seeking. *Journal of Consumer Affairs*, 51, 54-90.
- [11] Grable, J. E., & Joo, S. H. (1999). Financial help-seeking behavior: Theory and implications. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 10(1), 14.
- [12] Grable, J. E., & Joo, S. H. (2001). A further examination of financial help-seeking behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 12(1), 55.
- [13] Hackethal, A., Haliassos, M., & Jappelli, T. (2012). Financial advisors: A case of babysitters? *Journal of Banking & Finance*, 36(2), 509-524.
- [14] Hanna, S. D. (2011). The demand for financial planning services. *Journal of Personal Finance*, 10(1), 36-62

De vraag naar financieel advies





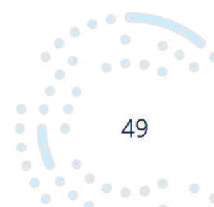
- [15] Hsu, Y. L. (2021). Financial advice seeking and behavioral bias. *Finance Research Letters*, 46, 1-9.
- [16] Investment Company Institute (2007). Why do mutual fund investors use professional financial advisers? *Research Fundamentals*, 16, 1-8.
- [17] Joo, S. & Grable, J.E. (2001). Factors Associated With Seeking and Using Professional Retirement-Planning Help. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 30(1).
- [18] Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131, 198-217.
- [19] Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121.
- [20] Nibud (2017). *Keuzeprocess bij financieel advies*.
<https://www.nibud.nl/onderzoeksrapporten/keuzeprocess-bij-financieel-advies-2017/>
- [21] Ooijen, R., van & van Rooij, M. C. (2016). Mortgage risks, debt literacy and financial advice. *Journal of Banking & Finance*, 72, 201-217.
- [22] Robb, C. A., Babiarz, P., & Woodyard, A. (2012). The demand for financial professionals' advice: The role of financial knowledge, satisfaction, and confidence. *Financial Services Review*, 21(4), 291-306
- [23] Rooij, van, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011) Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101, 449-472.
- [24] Sharot, T. (2012). *The Optimism Bias: Why we're wired to look on the bright side*. Hachette UK.
- [25] Stolper, O., A., & Walter, A. (2017). Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*, 87, 581-643.
- [26] Von Gaudecker, H. M. (2015). How does household portfolio diversification vary with financial sophistication and advice? *The Journal of Finance*, 70, 489-507.



Bijlagen



De vraag naar financieel advies





A Vragenlijst

[Scherm 1: introductie vragenlijst]

Deze vragenlijst gaat over geldzaken. We stellen u een aantal vragen over wat u van financiële zaken weet, hoe uw huishouden met geld omgaat, hoe u financiële beslissingen neemt, en hoe u over financiële zaken denkt.

In deze vragenlijst zijn sommige woorden blauw gekleurd. Als u met uw muis op een blauw woord klikt, dan krijgt u in een pop-upscherf de uitleg te zien. Druk op het kruisje in dit pop-upscherf of op de "Esc" knop op uw toetsenbord om het scherm weer te sluiten.

[Scherm 2: financiële beslisser (screening)]

Volgens onze gegevens bent u binnen uw huishouden degene die het meest betrokken is bij de financiële administratie van uw huishouden. Klopt dat?

- 1 Ja, dat ben ik
- 2 Ja, dat ben is samen met iemand anders (we doen evenveel)
- 3 Nee, dat ben ik niet → *outro*

Outro: U hoort helaas niet bij de doelgroep van dit onderzoek. Bedankt voor uw tijd.

3.6 Deel 1a: neiging om een financieel adviseur te raadplegen (uitkomstmaat)

[Scherm 3a: adviesbron (algemeen)]

Eerst krijgt u een aantal vragen over hoe u belangrijke financiële beslissingen binnen uw huishouden neemt, zoals het afsluiten van een hypotheek, levensverzekering, arbeidsongeschiktheidsverzekering, of het beleggen van geld. Zoekt u zelf informatie op internet? Vraagt u advies van een professioneel financieel adviseur? Of van familie, vrienden of kennissen? Of vertrouwt u op uw eigen kennis van financiële zaken bij het nemen van een financiële beslissing?

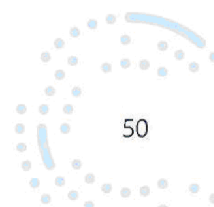
Het kan zijn dat u dit soort financiële beslissingen (bijna) nooit hoeft te nemen. Probeert u zich dan toch voor te stellen dat u zo'n beslissing moet nemen en bedenk wat u dan zou doen.

Ook kan het per situatie verschillen welke bron(nen) u raadpleegt. Geef dan aan welke bron(nen) u *meestal* gebruikt of zou gebruiken bij een belangrijke financiële beslissing. Later in de vragenlijst wordt nog ingegaan op bepaalde situaties.

[Scherm 3b: adviesbron (algemeen)]

V1. Van welke bron(nen) maakt u gebruik of zou u gebruik maken bij belangrijke financiële beslissingen binnen uw huishouden? Denk hierbij bijvoorbeeld aan het afsluiten van een hypotheek, levensverzekering (bv. overlijdensrisicoverzekering), arbeidsongeschiktheidsverzekering, of het beleggen van geld.

De vraag naar financieel advies





Het advies van een familielid, vriend of kennis die professioneel financieel adviseur is valt onder "advies van een professioneel adviseur op financieel gebied".

Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Financiële informatie op websites of in kranten, boeken of tijdschriften
- 2 Financiële informatie op sociale media
- 3 Eigen financiële kennis
- 4 Advies van een professioneel adviseur op financieel gebied
- 5 Advies van familie, vrienden of kennissen
- 6 Andere bron(nen), namelijk...

@Programmeur: antwoordopties randomiseren behalve "6"

[Scherm 4: belangrijkste adviesbron (algemeen)]

Als V1 = meer dan één bron aangevinkt:

V2. Wat is uw belangrijkste bron van informatie en/of advies bij belangrijke financiële beslissingen binnen uw huishouden? Denk hierbij bijvoorbeeld aan het afsluiten van een hypotheek, levensverzekering (bv. overlijdensrisicoverzekering), arbeidsongeschiktheidsverzekering, of het beleggen van geld.

@Programmeur: hier alleen de bij VX aangevinkte bronnen laten zien.

- 1 Financiële informatie op websites of in kranten, boeken of tijdschriften
- 2 Financiële informatie op sociale media
- 3 Eigen financiële kennis
- 4 Advies van een professioneel adviseur op financieel gebied
- 5 Advies van familie, vrienden of kennissen
- 6 Andere bron(nen), namelijk...

@Programmeur: antwoordopties randomiseren behalve "6"

[Scherm 5: productrelevantie]

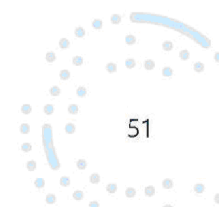
V3. Hier ziet u een aantal financiële producten. Geef voor elk van de producten aan wat voor u geldt.

Meerdere antwoorden mogelijk.

- V3_1: Hypotheekⁱ Dit is een lening die je afsluit om een woning (of ander pand) te kopen
- V3_2: Levensverzekering (bv. overlijdensrisicoverzekering)ⁱ Dit is een verzamelnaam voor verzekeringen die een vast bedrag uitkeren bij overlijden of in leven zijn op een bepaald moment. Een voorbeeld hiervan is een overlijdensrisicoverzekering, waarbij een vooraf afgesproken bedrag wordt uitbetaald aan de nabestaande(n) (zoals de partner) wanneer de verzekerde overlijdt.
- V3_3: Arbeidsongeschiktheidsverzekering^{i*} Dit is een verzekering die je afsluit om inkomsten te hebben wanneer je niet kan werken door ziekte of een ongeval.
- V3_4: Beleggingenⁱ Dit is een investering in iets met als doel om winst te maken. Je kunt bijvoorbeeld beleggen in aandelen, waarmee een stukje van een bedrijf wordt gekocht. Als het goed gaat met het bedrijf stijgt het aandeel in waarde en kun je het tegen een hogere prijs verkopen.

**Het gaat hier niet om een arbeidsongeschiktheidsverzekering die u via uw werkgever hebt als u in loondienst werkt.*

De vraag naar financieel advies





@Programmeur: 1 en 3, en 2 en 3 kunnen samengaan, de rest niet (dan melding inconsistente antwoorden tonen).

1 Ik heb dit product

2 Ik heb dit product gehad, maar nu niet meer

3 Het zou kunnen dat ik dit product binnen nu en 5 jaar (opnieuw) afsluit

4 Ik heb dit product niet (gehad) en ga het binnen nu en 5 jaar ook niet afsluiten

5 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 6: belangrijkste adviesbron (productspecifiek)]

Als V3 = 1 ("Ik heb dit product") voor minimaal één product:

V4. Hieronder ziet u [de financiële producten die/het financiële product dat] u hebt. Geef nu [voor elk van de producten] aan wat uw belangrijkste bron van informatie en/of advies is bij belangrijke beslissingen over dat product.

Het advies van een familielid, vriend of kennis die professioneel financieel adviseur is valt onder "advies van een professioneel adviseur op financieel gebied".

@Programmeur: hier alleen de producten laten zien waarvoor bij V3 antwoordoptie 1 "Ik heb dit product" gekozen is.

- Hypotheek
- Levensverzekering (bv. overlijdensrisicoverzekering)
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering
- Beleggingen

1 Financiële informatie op websites of in kranten, boeken of tijdschriften

2 Financiële informatie op sociale media

3 Eigen financiële kennis

4 Advies van een professioneel adviseur op financieel gebied

5 Advies van familie, vrienden of kennissen

6 Andere bron(nen), namelijk...

@Programmeur: antwoordopties randomiseren behalve "6"

3.7 Deel 1b: voorspellers van de neiging om een financieel adviseur te raadplegen

[Scherm 7: subjectieve financiële geletterdheid (aangepaste versie van deze vraag in een EC-gefinancierd onderzoek naar 'Consumer Decision-Making in Retail Investment Services: A Behavioural Economics Perspective', 2011)]

V5. Hoe zou u uw kennis van financiële zaken beoordelen in vergelijking met de gemiddelde Nederlander)?

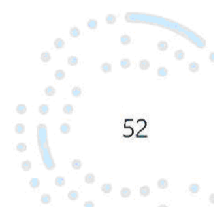
1 1 Veel slechter dan gemiddeld

2 2

3 3

4 4

De vraag naar financieel advies





5 5

6 6

7 7 Veel beter dan gemiddeld

[Scherm 8: kennisvragen (van Rooij, Lusardi & Alessie, 2011)]

Nu krijgt u vijf kennisvragen over financiële zaken. Probeer de vragen vlot te beantwoorden. Het is helemaal niet erg als u een of meerdere vragen niet goed hebt. Als u een antwoord op een vraag niet weet kunt u dat ook aangeven.

[Scherm 9: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (rente/rekenvaardigheid)]

V6. Stel u hebt €100 op een spaarrekening en de rente is 2% per jaar. Hoeveel geld denkt u dan dat u na vijf jaar op deze spaarrekening hebt, als u tussentijds geen geld opneemt?

1 Meer dan €102 (C)

2 Precies €102

3 Minder dan €102

4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 10: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (rente op rente)]

V7. Stel u hebt €100 op een spaarrekening en de rente is 20% per jaar. U haalt tussentijds geen geld van deze rekening. Hoeveel geld zou u dan na vijf jaar in totaal op deze rekening hebben?

1 Meer dan €200 (C)

2 Precies €200

3 Minder dan €200

4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 11: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (inflatie)]

V8. Stel dat de rente op uw spaarrekening 1% per jaar is. De inflatie is gelijk aan 2% per jaar. Zou u dan na één jaar meer, precies hetzelfde, of minder kunnen kopen dan vandaag met het geld op de rekening?

1 Meer dan vandaag

2 Precies evenveel als vandaag

3 Minder dan vandaag (C)

4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 12: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (tijds waarde van geld)]

V9. Stel dat Erik dit jaar (in 2023) €10.000 erft. Anne erft in 2026 €10.000. Wie van de twee is rijker vanwege de erfenis?

1 Erik (C)

2 Anne

3 Ze zijn even rijk

4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 13: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (geldillusie)]

V10. Stel dat uw inkomen in het jaar 2025 is verdubbeld en dat ook de prijzen van alle

De vraag naar financieel advies





goederen zijn verdubbeld. Bent u dan in 2025 in staat om meer, hetzelfde of minder dan vandaag te kopen van uw inkomen?

- 1 Meer
- 2 Hetzelfde (C)
- 3 Minder
- 4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 14: subjectieve financiële geletterdheid]

V11. Hoeveel van de kennisvragen denkt u goed te hebben?

- 1 0 van de 5
- 2 1 van de 5
- 3 2 van de 5
- 4 3 van de 5
- 5 4 van de 5
- 6 5 van de 5

[Scherm 15: instructie kennisvragen]

If Q3_1 < 4 of Q3_4 < 4:

U krijgt nu nog enkele kennisvragen. Probeer ook deze vragen vlot te beantwoorden. Het is helemaal niet erg als u een of meerdere vragen niet goed hebt. Als u een antwoord op een vraag niet weet kunt u dat ook aangeven.

[Scherm 16: objectieve financiële geletterdheid: beleggen]

If Q3_4 (beleggingen) < 4:

V12. Welk financieel product geeft normaal gesproken over een lange periode (bijvoorbeeld 10 of 20 jaar) het hoogste rendement: een spaarrekening, obligaties of aandelen?

- 1 Een spaarrekening
- 2 Obligaties
- 3 Aandelen (C)
- 4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 17: objectieve financiële geletterdheid: beleggen]

If Q3_4 (beleggingen) < 4:

V13. Is de volgende uitspraak volgens u waar of niet waar?

Het beleggen in aandelen van één enkel bedrijf is doorgaans veiliger dan hetzelfde bedrag beleggen in een beleggingsfonds.

- 1 Waar
- 2 Niet waar (C)
- 3 Ik weet het (echt) niet

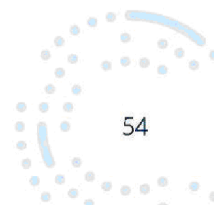
[Scherm 18: objectieve financiële geletterdheid: hypotheek]

If Q3_1 (hypotheek) < 4:

V14. Stel u hebt een woning gekocht en sluit een hypotheek af. Waarom zou u kiezen voor een lange rentevastperiode?

- 1 U wilt niet het risico lopen dat de rente onverwacht omhoog gaat (C)

De vraag naar financieel advies





- 2 Een lange rentevastperiode is over de hele looptijd naar verwachting goedkoper
- 3 Het rentepercentage is meestal lager bij een lange rentevastperiode
- 4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 19: objectieve financiële geletterdheid: hypotheek]

If Q3_1 (hypotheek) < 4:

V15. Annet heeft een lineaire hypotheek van €200.000. Welk van de onderstaande uitspraken klopt niet?

- 1 Gedurende de looptijd lost Annet iedere maand een even hoog bedrag af
- 2 Gedurende de looptijd neemt het maandelijks bedrag dat Annet aan rente betaalt af
- 3 Het door Annet maandelijks te betalen totaalbedrag aan aflossing plus rente blijft gedurende de looptijd gelijk (C)
- 4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 20a]

De volgende vragen gaan over hoe uw huishouden met geld omgaat.

[Scherm 20b: financiële bekwaamheid: making ends meet (DNB Household Survey)]

V16. Hoe moeilijk of makkelijk kunt u rondkomen van uw (gezins)inkomen?

- 1 Heel moeilijk
- 2 Moeilijk
- 3 Niet moeilijk, maar ook niet makkelijk
- 4 Makkelijk
- 5 Heel makkelijk

[Scherm 21: financiële bekwaamheid: making ends meet (DNB Household Survey)]

V17. Hoe is op dit moment de financiële situatie van uw huishouden?

- 1 Er worden schulden gemaakt
- 2 Het spaargeld wordt enigszins gebruikt
- 3 Er wordt precies rondgekomen
- 4 Er wordt een beetje geld overgehouden
- 5 Er wordt veel geld overgehouden

[Scherm 22: financiële bekwaamheid: keeping track]

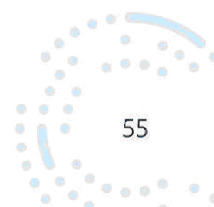
Hoe goed weet u hoeveel uw huishouden maandelijks uitgeeft aan de volgende zaken?

Uitgaven van oudere, inwonende kinderen tellen niet mee.

- **V18_1.** Hypotheek of huur van de woning
- **V18_2.** Gas, water en licht
- **V18_3.** Boodschappen
- **V18_4.** Kleding
- **V18_5.** Abonnementen en lidmaatschappen
- **V18_6.** Uitgaan (restaurant, bioscoop, café, theater e.d.)

- 1 Ik heb geen idee hoeveel mijn huishouden hieraan uitgeeft
- 2 Ik heb een grof idee hoeveel mijn huishouden hieraan uitgeeft

De vraag naar financieel advies





3 Ik weet precies hoeveel mijn huishouden hieraan uitgeeft

[Scherm 23: financiële bekwaamheid: keeping track (Atkinson, 2011)]

V19. Hoe goed weet u hoeveel geld u op dit moment op uw betaalrekening hebt?

- 1 Ik heb geen idee
- 2 Ik weet het ongeveer
- 3 Ik weet het precies
- 99 Ik heb geen betaalrekening

[Scherm 24: financiële bekwaamheid: keeping track (Atkinson, 2011)]

If V19 < 99:

V20. Hoe vaak checkt u normaal gesproken hoeveel geld u op uw betaalrekening hebt?

- 1 Elke dag
- 2 Minimaal één keer per week, maar niet elke dag
- 3 Minimaal één keer per twee weken, maar niet elke week
- 4 Minimaal één keer per maand, maar minder dan tweewekelijks
- 5 Minder dan één keer per maand
- 6 (Vrijwel) nooit

[Scherm 25: financiële bekwaamheid: planning ahead (Atkinson, 2011; OECD-INFE, 2011)]

V21. Stel dat uw belangrijkste inkomstenbron (meestal: salaris, uitkering, pensioen) zou wegvallen. Hoe lang ongeveer zou uw huishouden dan rond kunnen komen, als u geen geld leent en niet verhuist?

Denk hierbij aan alle noodzakelijke uitgaven die u maandelijks hebt, zoals huur of hypotheek, boodschappen, kinderopvang, etc.

- 1 Minder dan een maand
- 2 Langer dan een maand, maar minder lang dan drie maanden
- 3 Langer dan drie maanden, maar minder lang dan een half jaar
- 4 Langer dan een half jaar, maar minder lang dan een jaar
- 5 Een jaar of langer
- 6 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 26: financiële bekwaamheid: planning ahead (Atkinson, 2011)]

V22. Hoe zou uw huishouden aan geld komen om een grote onverwachte uitgave te kunnen betalen?

Met "grote uitgave" wordt een uitgave van minimaal een maandinkomen bedoeld. Als u meerdere mogelijkheden hebt, kies dan wat u het meest waarschijnlijk zou doen.

@Programmeur: antwoordopties randomiseren (behalve "Ik weet het (echt) niet")

- 1 Geld van de betaalrekening halen
- 2 Geld van een spaarrekening halen of financiële producten (zoals aandelen of obligaties) verkopen
- 3 Het geld lenen bij de bank (bv. rood staan)
- 4 Financiële hulp vragen aan familie of vrienden
- 5 Op een andere manier (bv. extra werken, minder uitgeven, iets verkopen)
- 6 Het zou niet lukken om aan het geld te komen
- 7 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 27: financiële bekwaamheid: planning ahead/money management (Atkinson, 2011; Gerrans & Hershey, 2016)]

De vraag naar financieel advies





In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende uitspraken?

V23_1. Ik zorg er altijd voor dat ik geld achter de hand heb voor het geval dat het financieel tegenzit.

V23_2. Ik ben zeer georganiseerd als het gaat om mijn geldzaken.

V23_3. Ik betaal mijn rekeningen op tijd.

- 1 Helemaal mee oneens
- 2 Mee oneens
- 4 Mee eens
- 5 Helemaal mee eens

[Scherm 28: financiële bekwaamheid: staying informed (Atkinson, 2011)]

V24. Welke van de volgende zaken houdt u bij?

Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Veranderingen in de aandelenmarkt
- 2 Veranderingen in de rentestanden
- 3 Veranderingen in de inflatie
- 4 Veranderingen in de huizenmarkt
- 5 Veranderingen in belastingen (bv. inkomstenbelasting, erfbelasting, vermogensrendementsheffing)
- 99 Ik houd geen van bovenstaande zaken bij

[Scherm 29: zelfcontrole/impulsiviteit (Gerrans & Hershey, 2016)]

In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende uitspraken?

V25_1. Voor ik iets koop, overweeg ik zorgvuldig of ik het kan betalen.

V25_2. Ik ben geneigd dingen te kopen zelfs als ik daar eigenlijk geen geld voor heb.

[Scherm 30: future time perspective (geïnspireerd op OECD-INFE, 2011; Gerrans & Hershey, 2016; Jacobs-Lawson & Hershey, 2005)]

V26_1. Het geeft me meer voldoening om geld uit te geven dan om het te sparen voor later.

V26_2. Ik probeer bij de dag te leven, wat morgen komt zie ik morgen wel.

V26_3. Ik stel financiële doelen voor de lange termijn en streef ernaar om die doelen te bereiken.

V26_4. Ik denk vaak na over mijn financiële situatie in de toekomst.

- 1 Helemaal mee oneens
- 2 Mee oneens
- 3 Niet mee eens, niet mee oneens
- 4 Mee eens
- 5 Helemaal mee eens

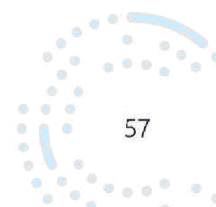
[Scherm 31: onzekerheid mbt financiële beslissingen]

In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende uitspraken?

V27_1. Als het gaat om financiële zaken, ben ik bang om verkeerde keuzes te maken.

V27_2. Ik heb moeite met het nemen van grote financiële beslissingen.

De vraag naar financieel advies





V27_3. Na het nemen van een belangrijke financiële beslissing, blijf ik me afvragen of ik de juiste keuze gemaakt hebt.

[Scherm 32: attitude t.a.v. financiële zaken]

V28_1. Ik vind financiële onderwerpen interessant.

V28_2. Ik verdiep me graag in financiële zaken.

- 1 Helemaal mee oneens
- 2 Mee oneens
- 3 Niet mee eens, niet mee oneens
- 4 Mee eens
- 5 Helemaal mee eens

[Scherm 33: optimisme (DNB Household Survey)]

V29. Hoe denkt u dat over vijf jaar de financiële situatie van uw huishouden is vergeleken met uw situatie nu?

- 1 Veel slechter
- 2 Slechter
- 3 (Ongeveer) hetzelfde
- 4 Beter
- 5 Veel beter
- 6 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 34a: self-enhancement bias (geïnspireerd op Hsu, 2022)]

V30. Als uw financiële situatie over 10 jaar veel beter zou zijn dan uw financiële situatie nu, waar zou dit volgens u dan door komen: uw eigen keuzes of geluk?

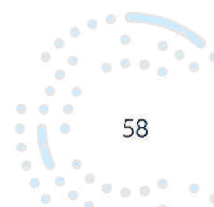
- 1 1 Volledig door mijn eigen keuzes
- 2 2
- 3 3
- 4 4 Evenveel door mijn eigen keuzes als door geluk
- 5 5
- 6 6
- 7 7 Volledig door geluk

[Scherm 34b: self-protection bias (geïnspireerd op Hsu, 2022)]

V31. Als uw financiële situatie over 10 jaar veel slechter zou zijn dan uw financiële situatie nu, waar zou dit volgens u dan door komen: uw eigen keuzes of pech?

- 1 1 Volledig door mijn eigen keuzes
- 2 2
- 3 3
- 4 4 Evenveel door mijn eigen keuzes als door pech
- 5 5
- 6 6
- 7 7 Volledig door pech

De vraag naar financieel advies





[Scherm 35: (economic) locus of control]

In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende uitspraken?

V32_1. Of ik later voldoende geld zal hebben is vooral een kwestie van toeval of geluk.

V32_2. De financiële beslissingen die ik nu neem bepalen of ik later voldoende geld zal hebben.

- 1 Helemaal mee oneens
- 2 Mee oneens
- 3 Niet mee eens, niet mee oneens
- 4 Mee eens
- 5 Helemaal mee eens

[Scherm 36: mental accounting (Antonides, de Groot & Van Raaij, 2008)]

In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende uitspraken?

V33_1. Als ik in een maand ergens meer aan uitgeef dan normaal, dan geef ik daar de volgende maand minder aan uit.

V33_2. Als ik meer uitgeef aan het ene, bezuinig ik op de andere uitgaven.

V33_3. Ik geef nooit meer uit dan een vast bedrag aan voeding, kleding, vervoer, en dergelijke.

V33_4. Ik heb geld gereserveerd (een potje) voor verschillende uitgaven, zoals voeding, kleding vervoer en dergelijke.

- 1 Helemaal mee oneens
- 2 Mee oneens
- 3 Niet mee eens, niet mee oneens
- 4 Mee eens
- 5 Helemaal mee eens

[Scherm 37: Risicobereidheid (Van Dalen et al., 2016; Robb et al., 2012; Moreland, 2018)]

V34. Als het gaat om financiële zaken, bent u dan een persoon die over het algemeen bereid is risico's te nemen, of probeert u juist risico's te vermijden?

Ik ben...

- 1 1 helemaal niet bereid om risico's te nemen
- 2 2
- 3 3
- 4 4
- 5 5
- 6 6
- 7 7
- 8 8
- 9 9
- 10 10 zeer bereid om risico's te nemen

[Scherm 38: financial adviser anxiety (geïnspireerd op Gerrans & Hersey, 2016 en Van Dalen et al., 2016)]

De vraag naar financieel advies





De volgende uitspraken gaan over professionele financieel adviseurs. Geef voor elke uitspraak aan in hoeverre u het ermee eens of oneens bent.

V35_1. Ik heb moeite met het delen van mijn persoonlijke financiële gegevens met een financieel adviseur.

V35_2. Ik zou het moeilijk vinden om een professioneel financieel adviseur te vragen iets opnieuw uit te leggen als ik het niet begrijp.

V35_3. Ik ben bang dat een professioneel financieel adviseur me dom vindt als ik een simpele financiële vraag stel.

V35_4. Ik zou me ongemakkelijk voelen als een financieel adviseur me vertelt dat ik onverstandige financiële keuzes heb gemaakt.

V35_5. Ik vind het vervelend om over persoonlijke financiële zaken te praten met anderen.

[Scherm 39: percepties t.a.v. financieel advies (geïnspireerd op Collins, 2012)]

In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende uitspraken?

V36_1. Advies van een professioneel financieel adviseur is duur.

V36_2. Advies van een professioneel financieel adviseur is het geld waard.

V36_3. Financieel adviseurs hebben het beste met hun klanten voor.

V36_4. De meeste financieel adviseurs zijn te vertrouwen.

V36_5. De meeste financieel adviseurs geven goed advies.

1 Helemaal mee oneens

2 Mee oneens

3 Niet mee eens, niet mee oneens

4 Mee eens

5 Helemaal mee eens

3.8 Deel 2: interventie

*Om te achterhalen of het geven van feedback de (negatieve) effecten van zelfoverschatting kan tegengaan, krijgt de helft van de respondenten **feedback** na kennisvragen over de AOV en de andere helft niet. Respondenten worden willekeurig toegewezen aan een van deze twee condities:*

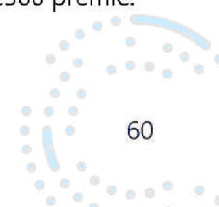
X ₁	Feedback kennisvragen	Aantal respondenten
1	Ja	600
2	Nee	600

Scherm 40 [scenario]

Stelt u zich nu de volgende situatie voor.

U hebt een gezin, woont in een koophuis en bent kort geleden begonnen als zzp'er¹. Omdat u als zzp'er niet automatisch verzekerd bent voor arbeidsongeschiktheid, wilt u hiervoor een verzekering afsluiten. U krijgt dan maandelijks een uitkering wanneer u niet kan werken door ziekte of een ongeval. Voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering betaalt u iedere maand ongeveer €150 tot €300 premie.

De vraag naar financieel advies





Het precieze premiebedrag is afhankelijk van de dekking van de verzekering. Die dekking bepaalt u zelf. Dat betekent dat u bijvoorbeeld moet bepalen:

- Welke risico's u wilt verzekeren, zoals het risico van arbeidsongeschiktheid door ongevallen, lichamelijke ziekte en/of psychische ziekte.
- Hoe hoog het *verzekerde bedrag* is: bij een lager verzekerd bedrag krijgt u maandelijks een lager bedrag uitgekeerd wanneer u arbeidsongeschikt raakt.
- Welke *eindleeftijd* van de verzekering u wilt vastleggen. Als u bijvoorbeeld een eindleeftijd hebt van 60 jaar, krijgt u geen uitkering meer als u arbeidsongeschiktheid wordt als u ouder bent dan 60 jaar.
- Hoe lang de *eigen risicotermijn* is. Bij een langere eigen risicotermijn moet u een langere periode wachten (bijvoorbeeld een aantal maanden, of een jaar) voordat u een uitkering krijgt.

Welke dekking voor u de beste keuze is hangt af van uw persoonlijke situatie, zoals van de duur en hoogte van uw hypotheek, de inkomsten van u en uw partner, de leeftijd van uw kinderen en hoeveel spaargeld u hebt.

ⁱ Een zzp'er is een afkorting voor "zelfstandige zonder personeel". Een zzp'er is een zelfstandige ondernemer die niet in loondienst werkt.

Scherf 41 [AOV kennisvragen]

Voordat u een dekking kiest maakt u een kennistoets over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Op de volgende schermen ziet u drie vragen uit deze toets.

Probeer deze vragen vlot te beantwoorden. Het is niet erg als u een of meerdere vragen niet goed hebt. Als u een antwoord op een vraag niet weet kunt u dat ook aangeven.

[Scherf 42: AOV vraag 1]

V37. U sluit een arbeidsongeschiktheidsverzekering af met een eigen risicotermijn van 3 maanden. U breekt uw arm en kunt daardoor 4 maanden niet werken. Voor hoeveel maanden ontvangt u een uitkering?

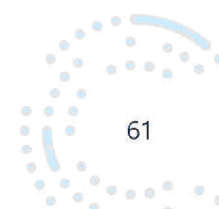
- 1 1 maand (C)
- 2 3 maanden
- 3 4 maanden
- 4 Weet ik niet

[Scherf 43: AOV vraag 2]

V38. U hebt een arbeidsongeschiktheidsverzekering met een ondergrens van 25%. Wat krijgt u als u 20% arbeidsongeschikt wordt?

- 1 Géén maandelijks uitkering (C)
- 2 Een maandelijks uitkering van 20% van het verzekerde inkomen
- 3 Een maandelijks uitkering van 25% van het verzekerde inkomen
- 4 Een maandelijks uitkering van 75% van het verzekerde inkomen
- 5 Weet ik niet

De vraag naar financieel advies





[Scherm 44: AOV vraag 3]

V39. Welke van de volgende beweringen is/zijn juist?

- A. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering kun je altijd tussentijds opzeggen.
- B. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering keert altijd het verzekerde bedrag uit.

- 1 Alleen A is juist
- 2 Alleen B is juist
- 3 A en B zijn beide juist
- 4 A en B zijn beide onjuist (C)
- 5 Weet ik niet

[Scherm 45: zelfoverschatting AOV]

V40. Hoeveel van de drie vragen uit de kennistoets over de arbeidsongeschiktheidsverzekering denkt u goed te hebben?

- 1 0 van de 3
- 2 1 van de 3
- 3 2 van de 3
- 4 3 van de 3

[Scherm 46: feedback en keuze AOV]

Als $X1 = 1$:

U hebt zojuist drie vragen over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen beantwoord. Van deze drie vragen hebt u **X vraag/vragen** (@ programmeur: totaal van V37-V39) goed beantwoord.

Alle respondenten:

V41. Welke bron(nen) zou u raadplegen om de dekking van uw arbeidsongeschiktheidsverzekering te bepalen?

Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Financiële informatie op websites of in kranten, boeken of tijdschriften
- 2 Financiële informatie op sociale media
- 3 Eigen financiële kennis
- 4 Advies van een professioneel adviseur op financieel gebied
- 5 Advies van familie, vrienden of kennissen
- 6 Andere bron(nen), namelijk...

@Programmeur: antwoordopties randomiseren behalve "6"

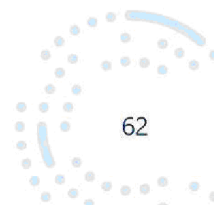
3.9 Deel 3: achtergrondinformatie

[Scherm 44: financieel adviseur]

V42. Hebt u een vaste financieel adviseur die u adviseert over financiële zaken binnen uw huishouden? Met financieel adviseur bedoelen we een persoon die voor zijn of haar beroep financieel advies geeft. Andere personen in uw omgeving die u mogelijk advies geven, zoals familieleden, vrienden of kennissen, worden hier niet bedoeld (tenzij zij financieel adviseur zijn van beroep).

- 1 Ja

De vraag naar financieel advies





- 2 Nee
- 3 Weet ik niet

[Scherm 45: introductie laatste deel]

Tot slot stellen we u nog enkele algemene vragen.

[Scherm 46: werkstatus (OECD-INFE, 2011)]

V43. Welke van onderstaande opties beschrijft het best uw werksituatie op dit moment?

- 1 Ik werk meer dan 30 uur per week in loondienst
- 2 Ik werk minder dan 30 uur per week in loondienst
- 3 Ik werk meer dan 30 uur per week als zelfstandige
- 4 Ik werk minder dan 30 uur per week als zelfstandige
- 5 Ik verzorg de huishouding
- 6 Ik studeer
- 7 Ik kan niet werken vanwege ziekte of arbeidsongeschiktheid
- 8 Ik ben op zoek naar werk
- 9 Ik ben met pensioen
- 10 Ik werk niet en ben ook niet op zoek naar werk
- 11 Anders
- 12 Weet ik niet

[Scherm 47: financiële educatie (Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2011)]

V44. In welke mate waren financiële vakken een onderdeel van uw opleiding?

- 1 (Vrijwel) niet
- 2 Een klein onderdeel
- 3 Een redelijk belangrijk onderdeel
- 4 Een belangrijk onderdeel
- 5 Een zeer belangrijk onderdeel

[Scherm 48: financieel beroep]

If V43 < 5:

V45. Hebt u een financieel beroep?

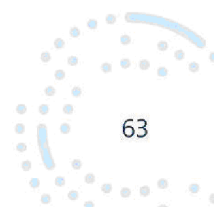
- 1 Nee
- 2 Ja, ik ben financieel adviseur
- 3 Ja, maar ik ben geen financieel adviseur

[standaard einde vragenlijst]

De volgende variabelen zijn aan de dataset gekoppeld:

https://www.dataarchive.lissdata.nl/study_units/view/322 (zie codeboek).

De vraag naar financieel advies



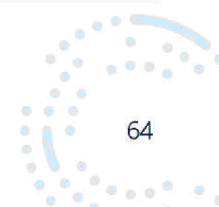


B Schaalconstructie en samenhang tussen voorspellers

Tabel B.1. Schaalconstructie

	Items	Range	Cronbach's alpha
I. Financiële kennis (subjectief)	V11. Hoeveel van de kennisvragen denkt u goed te hebben?	0-5	n.v.t.
II. Financiële kennis (objectief)	V6-V10. Aantal correcte antwoorden op kennisquiz	0-5	n.v.t.
III. Kunnen rondkomen	V16. Hoe moeilijk of makkelijk kunt u rondkomen van uw (gezins)inkomen? V17. Hoe is op dit moment de financiële situatie van uw huishouden?	1-5	0,80
IV. Inkomsten/uitgaven bijhouden	Hoe goed weet u hoeveel uw huishouden maandelijks uitgeeft aan de volgende zaken? V18_1. Hypotheek of huur van de woning V18_2. Gas, water en licht V18_3. Boodschappen V18_4. Kleding V18_5. Abonnementen en lidmaatschappen V18_6. Uitgaan (restaurant, bioscoop, café, theater e.d.) 1 = geen idee (0), 2 = grof idee (1), 3 = weet precies (2) V19. Hoe goed weet u hoeveel geld u op dit moment op uw betaalrekening hebt? 1 = geen idee (0), 2 = grof idee (1), 3 = weet precies (2), 99 = heb geen betaalrekening (0) V20. Hoe vaak checkt u normaal gesproken hoeveel geld u op uw betaalrekening hebt? 1 = elke dag (5) – 6 = (vrijwel) nooit (0) <ul style="list-style-type: none"> • Inkomsten/uitgaven bijhouden is som van <i>Keeping track of spending</i> en <i>Keeping track of money available</i> • <i>Keeping track of spending</i> is gemiddelde score op V18_1-V18_6 (op schaal van 0-2) • <i>Keeping track of money available</i> is som van V19 en V20 (herschaald naar 0-2) 	0-4	n.v.t.
V. Vooruitkijken	V25_1. Voor ik iets koop, overweeg ik zorgvuldig of ik het kan betalen. V25_2. Ik ben geneigd dingen te kopen zelfs als ik daar eigenlijk geen geld voor heb. V26_1. Het geeft me meer voldoening om geld uit te geven dan om het te sparen voor later. V26_2. Ik probeer bij de dag te leven, wat morgen komt zie ik morgen wel. V26_3. Ik stel financiële doelen voor de lange termijn en streef ernaar om die doelen te bereiken. V26_4. Ik denk vaak na over mijn financiële situatie in de toekomst.	1-5	0,65
VI. <i>Mental accounting</i>	V33_1. Als ik in een maand ergens meer aan uitgeef dan normaal, dan geef ik daar de volgende maand minder aan uit. V33_2. Als ik meer uitgeef aan het ene, bezuinig ik op de andere uitgaven. V33_3. Ik geef nooit meer uit dan een vast bedrag aan voeding, kleding, vervoer, en dergelijke.	1-5	0,70 (item V34_4 verwijderd)
VII. Optimisme (over financiële situatie in de toekomst)	V29. Hoe denkt u dat over vijf jaar de financiële situatie van uw huishouden is vergeleken met uw situatie nu? 1 = veel slechter – 5 = veel beter (6 = ik weet het niet, gehercodeerd als neutraal antwoord "3")	1-5	n.v.t.

De vraag naar financieel advies





	Items	Range	Cronbach's alpha
VIII. Locus of control (extern)	V30. Als uw financiële situatie over 10 jaar veel beter zou zijn dan uw financiële situatie nu, waar zou dit volgens u dan door komen: uw eigen keuzes of geluk? 1 = volledig door mijn eigen keuzes – 7 = volledig door geluk V32_1. Of ik later voldoende geld zal hebben is vooral een kwestie van toeval of geluk.	1-6	0,55 (items V31 en V32_2 verwijderd)
IX. Risicotolerantie	V34. Als het gaat om financiële zaken, bent u dan een persoon die over het algemeen bereid is risico's te nemen, of probeert u juist risico's te vermijden? 1 = helemaal niet bereid om risico's te nemen – 10 = zeer bereid om risico's te nemen	1-10	n.v.t.
X. Attitude t.a.v. financiële zaken	V28_1. Ik vind financiële onderwerpen interessant. V28_2. Ik verdiep me graag in financiële zaken.	1-5	0,93
XI. Onzekerheid m.b.t. financiële beslissingen	V27_1. Als het gaat om financiële zaken, ben ik bang om verkeerde keuzes te maken. V27_2. Ik heb moeite met het nemen van grote financiële beslissingen. V27_3. Na het nemen van een belangrijke financiële beslissing, blijf ik me afvragen of ik de juiste keuze gemaakt hebt.	1-5	0,86
XII. Waargenomen kosten van advies	V36_1. Advies van een professioneel financieel adviseur is duur.	1-5	n.v.t.
XIII. Waargenomen waarde van advies	V36_2. Advies van een professioneel financieel adviseur is het geld waard. V36_3. Financieel adviseurs hebben het beste met hun klanten voor. V36_4. De meeste financieel adviseurs zijn te vertrouwen. V36_5. De meeste financieel adviseurs geven goed advies.	1-5	0,81
XIV. <i>Financial adviser anxiety</i>	V35_1. Ik heb moeite met het delen van mijn persoonlijke financiële gegevens met een financieel adviseur. V35_2. Ik zou het moeilijk vinden om een professioneel financieel adviseur te vragen iets opnieuw uit te leggen als ik het niet begrijp. V35_3. Ik ben bang dat een professioneel financieel adviseur me dom vindt als ik een simpele financiële vraag stel. V35_4. Ik zou me ongemakkelijk voelen als een financieel adviseur me vertelt dat ik onverstandige financiële keuzes heb gemaakt. V35_5. Ik vind het vervelend om over persoonlijke financiële zaken te praten met anderen.	1-5	0,81

De vraag naar financieel advies





Tabel B.2. Correlaties tussen psychologische kenmerken

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
I. Financiële kennis (subjectief)	1,00													
II. Financiële kennis (objectief)	0,54	1,00												
III. Kunnen rondkomen	0,23	0,21	1,00											
IV. Inkomsten/uitgaven bijhouden	0,04	0,06	0,00	1,00										
V. Vooruitkijken	0,10	0,14	0,18	0,24	1,00									
VI. <i>Mental accounting</i>	-0,14	-0,12	-0,25	0,22	0,22	1,00								
VII. Optimisme	0,20	0,15	0,19	0,08	0,04	-0,06	1,00							
VIII. Locus of control (extern)	-0,11	-0,14	-0,22	-0,12	-0,19	0,09	-0,34	1,00						
IX. Risicotolerantie	0,24	0,10	0,13	-0,02	-0,08	-0,12	0,23	-0,09	1,00					
X. Attitude t.a.v. financiële zaken	0,28	0,18	0,19	0,21	0,33	0,03	0,12	-0,15	0,29	1,00				
XI. Onzekerheid m.b.t. financiële beslissingen	-0,15	-0,08	-0,32	-0,12	-0,12	0,16	-0,07	0,24	-0,13	-0,18	1,00			
XII. Waargenomen kosten van advies	0,02	0,03	-0,15	0,05	0,03	0,06	-0,04	0,05	-0,09	0,02	0,17	1,00		
XIII. Waargenomen waarde van advies	0,06	0,07	0,15	0,01	0,05	-0,03	0,12	-0,10	0,03	0,03	-0,07	-0,25	1,00	
XIV. <i>Financial adviser anxiety</i>	-0,25	-0,21	-0,27	-0,11	-0,19	0,15	-0,19	0,23	-0,17	-0,17	0,41	0,14	-0,19	1,00

Correlaties > 0.3 zijn dikgedrukt.