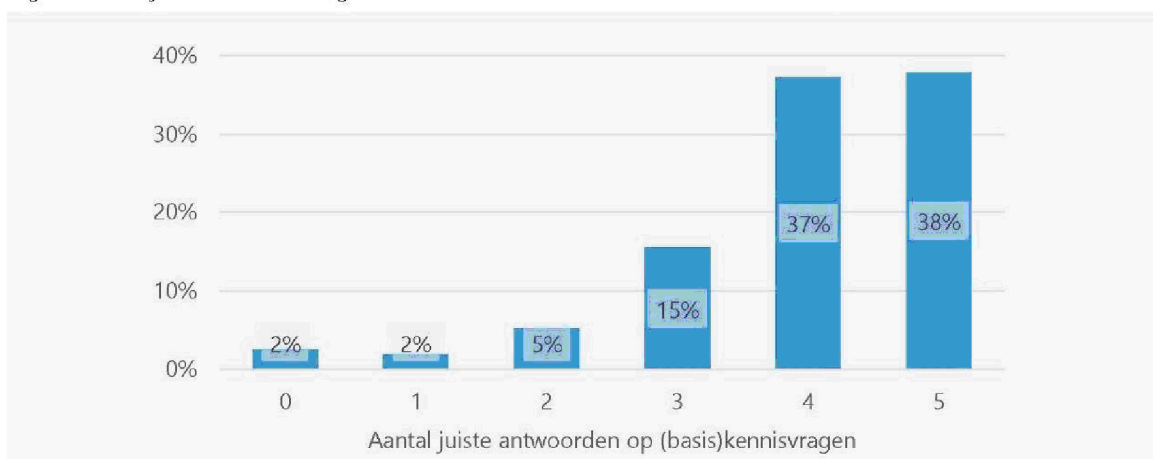




- b. Hetzelfde (C)
- c. Minder
- d. Ik weet het (echt) niet

De percentages juiste antwoorden per kennisvraag zijn weergegeven in Tabel 3.1. Gemiddeld beantwoordden respondenten 4 van de 5 vragen goed. Een kwart van de respondenten (25%) beantwoordde hooguit drie vragen goed, en ongeveer 1 op de 10 hooguit twee (zie Figuur 3.1). De mate van financiële kennis hangt positief samen met het opleidingsniveau. Hoger opgeleiden (hbo/wo) beantwoordden meer vragen juist (gemiddeld 4,2) dan middelhoog opgeleiden (havo/vwo/mbo; 3,9), die op hun beurt significant meer vragen juist beantwoordden dan lager opgeleiden (lager onderwijs/vmbo; 3,3). Echter, niet alle hoger opgeleiden hebben goede financiële basiskennis: binnen de hoogst opgeleide groep had ongeveer 1 op de 5 hooguit drie kennisvragen goed (19%, tegenover 47% binnen de groep lager opgeleiden).

Figuur 3.1. Objectieve financiële geletterdheid



Vier op de 10 respondenten (40%) schatten precies goed in hoeveel van de vijf kennisvragen zij goed hadden. Hoeveel juiste antwoorden men gegeven had werd vaker onderschat (40% van de respondenten) dan overschat (20%).

Tabel 3.1. Financiële kennisquiz

Kennisvraag	% juist	% onjuist	% weet niet
1	93%	4%	3%
2	78%	19%	3%
3	90%	4%	6%
4	58%	33%	10%
5	77%	18%	5%

Om te achterhalen of de mogelijke veranderingen in de werkwijze van aanbieders een ander effect hebben voor consumenten met hogere versus lagere niveaus van financiële kennis is deze maat voor objectieve financiële kennis (het aantal juiste antwoorden op de kennisvragen) meegenomen als mogelijke moderator in de analyse van het keuzegedrag in het experiment (zie paragraaf 3.2). We kijken in de analyse naar de groep met maximaal 3 correcte antwoorden (25% van de steekproef) versus de groep met 4 of 5 correcte antwoorden (75% van de steekproef).

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





3.2 De invloed van veranderingen in de werkwijze van aanbieders op keuzegedrag

In deze paragraaf beschrijven we de resultaten van het scenario-experiment. Eerst beschrijven we het keuzegedrag van deelnemers in de controleconditie, die het best de huidige situatie weergeeft. Vervolgens analyseren we of en hoe keuzegedrag verandert als gevolg van mogelijke wijzigingen in de werkwijze van de bank, en of en hoe deze effecten afhankelijk zijn van de (feitelijke) financiële kennis van de hypotheekbezitter en de hoogte van de advieskosten.

In dit onderzoek worden consumenten gezien als financieel weerbaar als zij financieel optimale keuzes kunnen maken en daarbij advies inwinnen wanneer zij dat nodig hebben. In lijn hiermee richten de analyses zich op de volgende uitkomsten:

1. Welk deel van de consumenten **won advies in**, en zijn dit vooral lager- of hoger financieel geletterden?
2. Welk deel van de consumenten maakte een **verstandige keuze**?

Keuzegedrag in de situatie die het best de huidige situatie weerspiegelt

In de controleconditie gaf de bank algemene informatie over de voor- en nadelen van extra aflossen en gepersonaliseerde informatie in de vorm van een rekenhulp waarmee consumenten kunnen berekenen wat zij kunnen besparen door extra af te lossen op hun hypotheek. Van de respondenten in deze groep nam 62% contact op met een onafhankelijk adviseur die tegen betaling advies aanbood. Bijna 3 op de 10 respondenten wonnen ook daadwerkelijk advies in (28%). Respondenten die laag scoorden op financiële kennis wonnen even vaak advies in (28%) als respondenten die hoger scoorden (28%). Respondenten die advies inwonen maakten veel vaker de verstandige keuze (89%) dan respondenten die geen advies inwonen (46%).

Tabel 3.2. Beschrijvende resultaten (percentages per conditie)

Werkwijze van de bank (scenario)	% advieskeuze gehad	% advies ingewonnen	% verstandige keuzes
0. Aanbieder geeft algemene en gepersonaliseerde informatie (geen advies)	62%	28%	58%
1. Aanbieder geeft algemene en gepersonaliseerde informatie en geeft daarbij duidelijk aan dat het géén advies is (disclaimer).	58%	27%	57%
2. Aanbieder is terughoudender en geeft geen gepersonaliseerde informatie (alleen op aanvraag).	56%	22%	54%
3. Aanbieder geeft informatie en/of advies. Voor het advies moeten klanten betalen.	74%	33%	58%
Totaal	62%	27%	57%

Keuzegedrag wanneer de werkwijze van de aanbieder (bank) verandert

Vervolgens analyseren we of het keuzegedrag veranderde wanneer de werkwijze van de bank veranderde. We voorspelden dat alle mogelijke veranderingen in de werkwijze van (in dit geval) de bank – namelijk (1) het (nog) duidelijker melden dat de informatie die aanbieders geven geen advies is,

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft



(2) het (nog) terughoudender worden en ook geen (online) gepersonaliseerde informatie meer geven, en (3) het geven van advies tegen betaling – positieve effecten zouden hebben op de kans dat men advies inwint en een verstandige keuze maakt. Ook voorspelden we dat deze effecten zouden afhangen van (a) de mate van financiële geletterdheid van de consument en (b) de hoogte van de advieskosten. Specifiek verwachtten we dat de positieve effecten van de veranderingen in de werkwijze van de aanbieder van sterker zouden zijn voor financieel lager (versus hoger) geletterden, die (naar verwachting) meer behoefte hebben aan financieel advies. De verwachte positieve effecten zouden echter teniet gedaan kunnen worden door relatief hoge (vs. lage) advieskosten, die een drempel kunnen vormen om advies in te winnen (ongeacht de werkwijze van de bank).

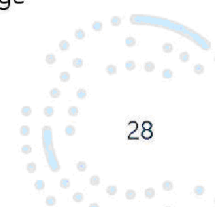
Om deze verwachtingen te toetsen zijn logistische regressieanalyses uitgevoerd met (a) het inwinnen van advies (ja/nee) en (b) het maken van een verstandige keuze (ja/nee) als uitkomstvariabelen en de werkwijze van de bank (vier scenario's), de hoogte van de advieskosten (hoog vs. laag), objectieve financiële kennis (hoog vs. laag) en alle interacties als voorspellers. Aan advies waren in alle scenario's dezelfde kosten verbonden (die relatief hoog of laag konden zijn, afhankelijk van de groep waaraan deelnemers willekeurig werden toegewezen). In scenario's 0 (controleconditie), 1 en 2 gaf de bank géén advies; men kon dit alleen inwinnen bij de onafhankelijk financieel adviseur. In scenario 3 gaven zowel de bank als de adviseur (indien gewenst) advies tegen betaling (het advies zelf en de advieskosten verschilden niet tussen de bank en de onafhankelijk adviseur). In de analyse is gekeken naar de kans dat men advies inwint, ongeacht bij welke partij (bank of adviseur). Tabel 3.3 geeft een overzicht van de statistische resultaten.

Tabel 3.3. Resultaten van de logistische regressieanalyses: advies ingewonnen en verstandige keuze gemaakt

	Advies ingewonnen (ja/nee)			Verstandige keuze gemaakt (ja/nee)	
	χ^2	p		χ^2	p
Werkwijze van de bank	6,73	0,081	^	0,83	0,842
Advieskosten	14,23	<0,001	***	4,16	0,041 *
Financiële kennis (objectief)	0,90	0,343		0,45	0,500
Werkwijze van de bank x advieskosten	0,91	0,823		3,70	0,295
Werkwijze van de bank x financiële kennis	0,73	0,865		1,47	0,689
Advieskosten x financiële kennis	1,38	0,240		0,01	0,930
Werkwijze van de bank x advieskosten x financiële kennis	2,75	0,432		0,09	0,993

Uit de analyse blijkt een marginaal significant effect van de werkwijze van de bank op de kans dat men advies inwint. De kans dat men een verstandige keuze maakt is echter niet afhankelijk van de werkwijze van de bank. De resultaten zijn weergegeven in Figuur 3.2. Binnen de groep die bij de rekenhulp de melding kreeg dat de informatie geen persoonlijk advies is (en de aansporing om contact op te nemen met een onafhankelijk financieel adviseur voor advies) raadpleegde 27% een adviseur. Binnen de groep die van de aanbieder alleen algemene informatie over extra aflossen kreeg of gepersonaliseerde informatie op aanvraag was dit 22%, en wanneer – naast de onafhankelijk adviseur – ook de bank tegen betaling advies gaf, koos 34% ervoor om advies in te winnen (zie Figuur 3.2, blauwe staven). Deze percentages verschillen echter geen van allen significant van de controlegroep (28%). Het marginaal significante effect van de werkwijze van de bank op de kans dat men advies inwint wordt gedreven door een significant verschil tussen het tweede en derde scenario (dit is het enige

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft

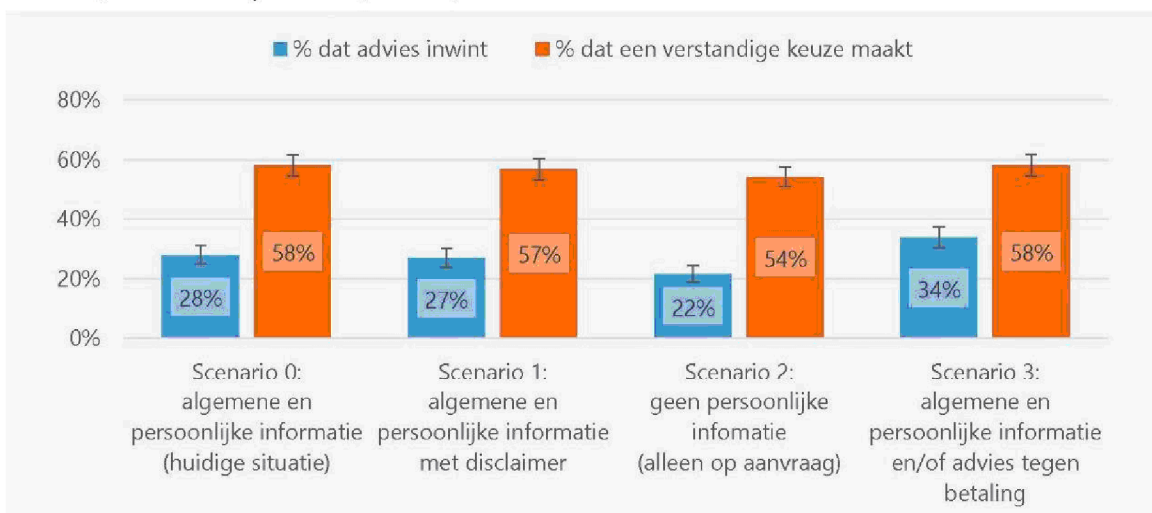




significante verschil). In het scenario waarin de bank (net als de onafhankelijk adviseur) advies gaf tegen betaling wonnen significant meer consumenten advies in (34%) dan in het scenario waarin de bank nog terughoudender werd en geen gepersonaliseerde (online) informatie meer gaf (22%).

Hoewel respondenten die advies inwonen gemiddeld veel vaker een verstandige keuze maakten (84%) dan respondenten die geen advies inwonen (47%), leidde deze toename in het aandeel dat advies inwon in scenario 3 ten opzichte van scenario 2 echter in de gehele steekproef niet tot significant meer verstandige keuzes (58% vs. 54%; zie Figuur 3.2, oranje staven). Een reden hiervoor is dat niet iedereen die advies inwon het advies ook daadwerkelijk opvolgde: gemiddeld 84% van de respondenten die advies kregen volgde het advies op.²⁴ Bovendien maakte, ondanks de significante toename in het aandeel dat advies inwon, alsnog een meerderheid van de respondenten de keuze zonder advies.

Figuur 3.2. Percentage dat (a) advies inwint en (b) een verstandige keuze maakt, afhankelijk van de werkwijze van de bank (basis = alle respondenten, $n = 807$)



We voorspelden dat de effecten van mogelijke veranderingen in de werkwijze van de bank op de geneigdheid om advies in te winnen sterker zouden zijn voor lager dan voor hoger financieel geletterden (met meer financiële kennis), en wellicht teniet zouden worden gedaan door relatief hoge advieskosten. De resultaten laten echter geen significante interacties zien tussen de werkwijze van de bank, financiële kennis en/of de hoogte van de advieskosten (zie Tabel 3.3), wat betekent dat de effecten van veranderingen in de werkwijze van de bank op het al dan niet inwinnen van advies (de resultaten in Figuur 3.2) niet afhangen van het niveau van financiële kennis of de advieskosten.

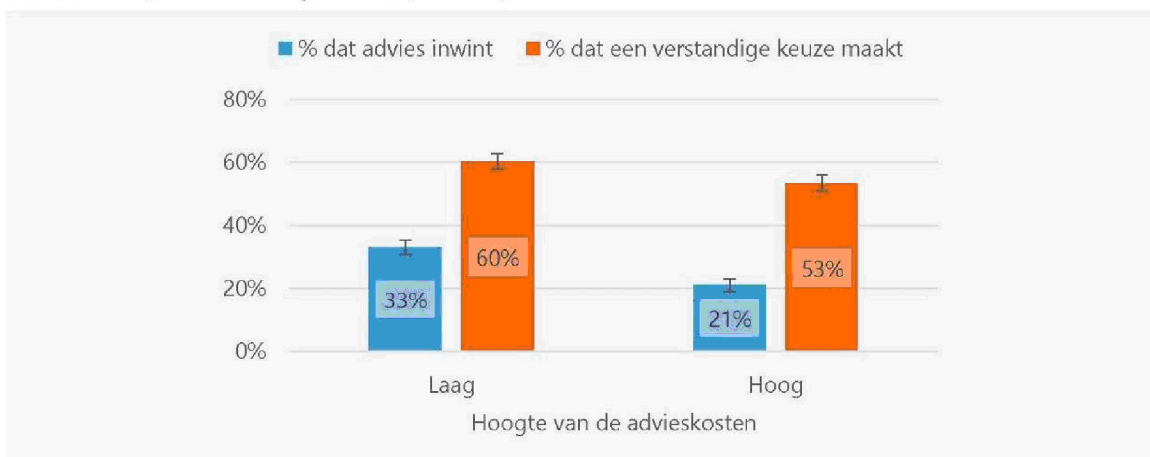
Wel blijkt uit de analyse een significant (hoofd)effect van de hoogte van de advieskosten, zowel op het inwinnen van advies als op verstandige keuzes (zie Tabel 3.3). Deze effecten zijn weergegeven in Figuur 3.3. Wanneer de advieskosten relatief hoog (vs. laag) waren, wonnen minder respondenten advies in (21% vs. 33%) en maakten minder respondenten de verstandige keuze (53% vs. 60%). Deze effecten van de advieskosten verschilden niet tussen de scenario's, en ook niet tussen respondenten met hogere versus lagere scores op financiële kennis.

²⁴ Dit percentage hangt niet af van de werkwijze van de aanbieder.





Figuur 3.3. Percentage dat (a) advies inwint en (b) een verstandige keuze maakt, afhankelijk van de hoogte van de advieskosten (basis = alle respondenten, $n = 807$)



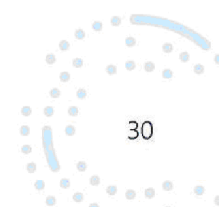
De bevinding dat niet iedereen die advies kreeg vervolgens een verstandige keuze maakte roept de vervolgvraag op *wie* het advies niet opvolgde. Uit een vervolganalyse blijkt dat het positieve effect van advies op verstandige keuzes significant afhangt van het niveau van financiële kennis: respondenten met een lage kennisscore die advies inwonnen maakten minder vaak de verstandige (geadviseerde) keuze (71%) dan respondenten met een hoge kennisscore die advies inwonnen (88%). Met andere woorden, respondenten met weinig financiële kennis volgden het gekregen advies (in dit geval, om *niet* het bedrag van €50.000 te gebruiken voor een extra aflossing) minder vaak op dan respondenten met meer kennis. Deze effecten zijn niet afhankelijk van de werkwijze van de bank of de hoogte van de advieskosten. We komen op deze bevinding terug in het volgende hoofdstuk.

“Bewuste” verstandige keuzes

In het experiment werd aan deelnemers gevraagd of zij het volledige bedrag van de erfenis – €50.000 – zouden gebruiken voor een extra aflossing op hun hypotheek in hetzelfde jaar. De verstandige (financieel optimale) keuze was om dit niet te doen, omdat in dat geval boeterente betaald zou moeten worden die men niet hoeft te betalen als men het bedrag in twee delen (over twee jaar) af zou lossen. Deelnemers die ervoor kozen om het bedrag niet te gebruiken voor een extra aflossing in dat jaar (het juiste antwoord) kregen na hun keuze de vraag waarom zij dit niet zouden doen. Hier konden zij een reden geven (open vraag), maar ook aangeven dat ze geen tijd en/of zin hadden gehad om zich in de informatie te verdiepen of dat ze het niet wisten. Tot zover hebben we in de analyses gekeken naar de keuze om het bedrag niet dat jaar extra af te lossen (verstandige keuzes), ongeacht de reden die men daarvoor had. In deze vervolganalyse kijken we naar “bewuste” verstandige keuzes, dat wil zeggen, verstandige keuzes met daarbij een goede uitleg waarom het niet verstandig zou zijn om het bedrag van de erfenis dat jaar te gebruiken voor een extra aflossing op de hypotheek.

Tabel 3.4 geeft resultaten van de logistische regressieanalyse met het maken van een bewuste verstandige keuze (ja/nee) als uitkomstvariabele en de werkwijze van de bank, de hoogte van de advieskosten, objectieve financiële kennis en alle interacties als voorspellers. Uit de resultaten blijkt alleen een significant effect van financiële kennis: respondenten met een hoger kennisniveau maakten vaker een bewuste verstandige keuze (33%) dan respondenten met een lager kennisniveau (19%).

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





Tabel 3.4. Resultaten van de logistische regressieanalyse: bewuste verstandige keuze gemaakt

	Bewuste verstandige keuze gemaakt (ja/nee)		
	χ^2	p	
Werkwijze van de bank	1,66	0,647	
Advieskosten	1,63	0,202	
Financiële kennis (objectief)	20,61	<0,001	***
Werkwijze van de bank x advieskosten	0,19	0,980	
Werkwijze van de bank x financiële kennis	2,00	0,572	
Advieskosten x financiële kennis	0,19	0,661	
Werkwijze van de bank x advieskosten x financiële kennis	0,17	0,982	

Consistent met de eerdere resultaten laat verdere analyse zien dat respondenten die advies inwonen veel vaker een bewuste verstandige keuze maakten (58%) dan respondenten die dat niet deden (19%), en dat respondenten met een relatief hoog kennisniveau die advies inwonen vaker een bewuste verstandige keuze maakten (67%) dan respondenten met een relatief laag kennisniveau die advies inwonen (33%). Dit verschil tussen respondenten met meer versus minder financiële kennis wordt mogelijk verklaard doordat respondenten met meer financiële kennis de redenen achter het advies beter begrijpen en makkelijker kunnen reproduceren. De kans dat men een bewuste verstandige keuze maakte is niet afhankelijk van de werkwijze van de bank of de hoogte van de advieskosten.

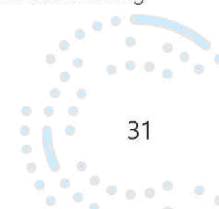
Financiële geletterdheid in bredere zin

Financiële geletterdheid omvat niet alleen financiële kennis, maar ook de vaardigheden, attitudes en gedragingen die nodig zijn om financieel verstandige beslissingen te nemen.²⁵ Financieel geletterden hebben financiële kennis, kunnen goed omgaan met geld²⁶ en hebben bij financiële beslissingen oog voor de langere termijn²⁷. Om te onderzoeken of en op welke manier de effecten van veranderingen in de werkwijze van de aanbieder afhangen van de mate van financiële geletterdheid, zijn de logistische regressieanalyses herhaald met dit bredere begrip van financiële geletterdheid in plaats van financiële

²⁵ Zie bv. OECD-INFE (2011). Measuring financial literacy: Core questionnaire in measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy.

²⁶ Dit is gemeten door middel van de volgende stellingen (Cronbach's alpha = 0,85): "Ik zorg er altijd voor dat ik geld achter de hand heb voor het geval dat het financieel tegenzit", "Ik ben zeer georganiseerd als het gaat om mijn geldzaken", "Ik betaal mijn rekeningen op tijd" (1 = helemaal mee oneens, 4 = helemaal mee eens), en de vraag "Hoe moeilijk of makkelijk kunt u rondkomen van uw (gezins)inkomen?" (1 = heel moeilijk, 5 = heel makkelijk). Geinspireerd op: Atkinson, A., McKay, S., Collard, S., & Kempson, E. (2007). Levels of financial capability in the UK. *Public Money and Management*, 27(1), 29-36; Gerrans, P., & Hershey, D. A. (2017). Financial adviser anxiety, financial literacy, and financial advice seeking. *Journal of Consumer Affairs*, 51(1), 54-90

²⁷ Dit is gemeten door middel van de volgende stellingen (Cronbach's alpha = 0,66): "Het geeft me meer voldoening om geld uit te geven dan om het te sparen voor later" (omgekeerd), "Ik probeer bij de dag te leven, wat morgen komt zie ik morgen wel" (omgekeerd), "Ik stel financiële doelen voor de lange termijn en streef ernaar die doelen te bereiken", "Ik denk vaak na over mijn financiële situatie in de toekomst", "Voor ik iets koop, overweeg ik zorgvuldig of ik het kan betalen", "Ik ben geneigd dingen te kopen zelfs als ik daar eigenlijk geen geld voor heb" (1 = helemaal mee oneens, 5 = helemaal mee eens). Geinspireerd op: OECD-INFE (2011). Measuring financial literacy: Core questionnaire in measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy; Gerrans, P., & Hershey, D. A. (2017). Financial adviser anxiety, financial literacy, and financial advice seeking. *Journal of Consumer Affairs*, 51(1), 54-90; Jacobs-Lawson, J. M., & Hershey, D. A. (2005). Influence of future time perspective, financial knowledge, and financial risk tolerance on retirement saving behaviors. *Financial Services Review*, 14(4), 331.



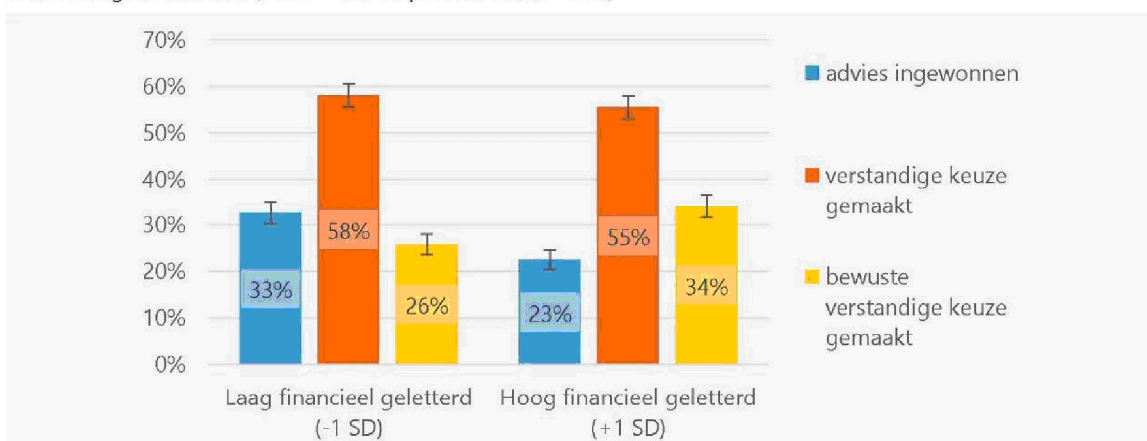


kennis als voorspeller.²⁸ Tabel 3.3 toont de analyseresultaten. Naast de al eerder besproken effecten van de werkwijze van de bank (Figuur 3.2) en de advieskosten (Figuur 3.3) zien we significante effecten van financiële geletterdheid op het inwinnen van advies en het maken van een bewuste verstandige keuze. Waar we eerder geen verschil zagen tussen consumenten met hogere versus lagere scores op financiële kennis, laten de resultaten van de analyse zien dat lager financieel geletterden significant vaker advies inwinnen (33%) dan hoger financieel geletterden (23%).²⁹ Gemiddeld maakten lager financieel geletterden even vaak een verstandige keuze (58%) als hoger financieel geletterden (55%), maar hoger financieel geletterden gaven daarbij vaker de juiste uitleg (meer bewuste verstandige keuzes: 34%) dan lager financieel geletterden (26%; deze effecten komen overeen met de effecten van financiële kennis).

Tabel 3.5. Resultaten van de logistische regressieanalyses: financiële geletterdheid als voorspeller

	Advies ingewonnen (ja/nee)		Verstandige keuze gemaakt (ja/nee)		Bewuste verstandige keuze gemaakt (ja/nee)	
	χ^2	<i>p</i>	χ^2	<i>p</i>	χ^2	<i>p</i>
Werkwijze van de bank	6,71	0,082 ^	0,80	0,850	1,91	0,591
Advieskosten	13,06	<0,001 ***	4,03	0,045 *	1,95	0,163
Financiële geletterdheid	11,33	<0,001 ***	0,34	0,561	6,21	0,013 *
Werkwijze van de bank x advieskosten	0,93	0,817	4,03	0,259	0,29	0,962
Werkwijze van de bank x financiële geletterdheid	3,31	0,347	2,57	0,463	3,87	0,276
Advieskosten x financiële geletterdheid	0,49	0,485	2,27	0,132	0,11	0,736
Werkwijze van de bank x advieskosten x financiële geletterdheid	4,02	0,260	1,69	0,639	2,07	0,559

Figuur 3.4. Percentage dat advies inwint en een (bewuste) verstandige keuze maakt, afhankelijk van de mate van financiële geletterdheid (basis = alle respondenten, *n* = 807)



²⁸ Financiële geletterdheid is een combinatie van objectieve financiële kennis, geldbeheer (*money management*) en vooruitkijken (*planning ahead*). De variabelen zijn gestandaardiseerd voordat ze zijn gecombineerd. De correlatie tussen objectieve financiële kennis en financiële geletterdheid is 0,58.

²⁹ Financiële geletterdheid is een continue variabele. We vergelijken hier de voorspelde percentages bij een standaarddeviatie onder het gemiddelde niveau van financiële geletterdheid (een relatief laag niveau) versus een standaarddeviatie boven het gemiddelde (een relatief hoog niveau).





Ook deze resultaten leveren geen bewijs voor de hypothese dat de effecten van mogelijke veranderingen in de werkwijze van de bank op de geneigdheid om advies in te winnen sterker zijn voor lager dan voor hoger financieel geletterden: de interactie tussen de werkwijze van de bank en financiële geletterdheid is niet significant (zie Tabel 3.5). Dit betekent dus dat de effecten van veranderingen in de werkwijze van de bank op het al dan niet inwinnen van advies en het al dan niet maken van een (bewuste) verstandige keuze niet verschillen tussen hoger en lager financieel geletterden.



4 Conclusie

Een uitbreiding van het adviesbegrip in de Wft naar de beheerfase heeft mogelijk gevolgen voor de werkwijze van aanbieders van financiële producten. Het doel van dit onderzoek was om inzicht te krijgen in de effecten van mogelijke veranderingen in de werkwijze van aanbieders op de financiële weerbaarheid van consumenten. In de context van dit onderzoek zijn consumenten financieel weerbaar als zij verstandige financiële keuzes kunnen maken en daarbij professioneel financieel advies inwinnen als dat nodig is.

Uit gesprekken met marktpartijen kwam naar voren dat een dergelijke uitbreiding van het adviesbegrip naar verwachting geen invloed zal hebben op de werkwijze van zelfstandig adviseurs, en hooguit een kleine invloed op de werkwijze van aanbieders van financiële producten, die op dit moment al terughoudend zijn met het geven van advies. Door middel van een scenario-experiment zijn de effecten onderzocht van drie mogelijke scenario's op de mate waarin consumenten advies inwinnen en verstandige (financieel optimale) beslissingen nemen:

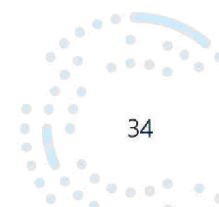
- **Scenario 1:** Aanbieders geven algemene en gepersonaliseerde informatie en geven daarbij duidelijk aan dat het géén advies is (disclaimer).
- **Scenario 2:** Aanbieders worden (nog) terughoudender en geven geen persoonlijke informatie meer (alleen op aanvraag).
- **Scenario 3:** Aanbieders geven informatie en advies. Voor het advies moeten klanten betalen.

In het experiment **leidde echter geen van deze mogelijke veranderingen in de werkwijze van aanbieders tot een significante verandering in de mate waarin consumenten advies inwonen en/of verstandige keuzes maakten**, vergeleken met de (huidige) situatie waarin aanbieders al terughoudend zijn met het geven van advies. Consumenten waren het minst geneigd om advies in te winnen wanneer de aanbieder nog terughoudender was met het geven van persoonlijke informatie (dan nu doorgaans het geval is) en het meest geneigd advies in te winnen wanneer, naast de zelfstandig adviseur, ook de aanbieder tegen betaling advies gaf (maar de verschillen met de situatie die het beste de huidige situatie weerspiegelt waren dus niet significant).

De nog grotere terughoudendheid met het geven van persoonlijke informatie was in het experiment vormgegeven door een rekenhulp die consumenten konden gebruiken om de gevolgen van een productwijziging voor hun financiële situatie te berekenen niet meer aan te bieden op de website van de aanbieder. Omdat consumenten in dat geval minder makkelijk informatie kunnen vinden die toegespitst is op hun situatie, verwachtten we een positief effect van deze verandering op de vraag naar advies. Echter, in tegenstelling tot deze hypothese was de geneigdheid om advies in te winnen in deze situatie relatief laag. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat door het weghalen van de rekenhulp het vraagstuk voor consumenten minder ingewikkeld leek. Zij konden in dit geval immers minder informatie vinden, waardoor ze misschien juist vaker dachten dat ze de keuze zonder hulp konden maken. Juist wanneer consumenten, wanneer zij zelf op zoek gaan naar informatie, worden blootgesteld aan veel informatie die (voor veel mensen) niet zo makkelijk te begrijpen is, stappen zij wellicht sneller naar een financieel adviseur. Een soortgelijk mechanisme wordt beschreven in eerder

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft

34





onderzoek van Centerdata³⁰: een deel van de consumenten lijkt het keuzeproces in te gaan met het idee om zelf uit te zoeken wat financieel verstandig is, maar gaat toch naar de adviseur wanneer duidelijk wordt wat dit daadwerkelijk behelst. Blootstelling aan veel en complexe informatie lijkt consumenten dus richting de financieel adviseur te duwen.

De geneigdheid om advies in te winnen was juist relatief hoog wanneer niet alleen de zelfstandig adviseur maar ook de aanbieder advies gaf tegen betaling. Dit is in lijn met de verwachtingen en wordt mogelijk verklaard door de toegenomen beschikbaarheid van advies: consumenten die niet snel naar een zelfstandig adviseur zouden stappen kunnen in dit geval bij de aanbieder terecht. Bovendien wordt door de toegenomen beschikbaarheid van advies het inwinnen van advies door consumenten wellicht ook meer als de norm gezien. Dit zou een interessante richting kunnen zijn voor vervolgonderzoek: kan het inwinnen van deskundig advies gestimuleerd worden door consumentenpercepties van wat "normaal" is te veranderen?³¹

De disclaimer dat de persoonlijke informatie geen persoonlijk advies was (en dat consumenten voor persoonlijk advies contact moesten opnemen met een financieel adviseur) zorgde er in het experiment niet voor dat meer consumenten advies inwinnen. In het betreffende scenario werd de disclaimer op twee plekken getoond, zowel bij de uitkomst van de online rekenhulp als in de brief van de bank waarin een overzicht gegeven werd van de gevolgen van de extra aflossing voor de maandlasten en de bijkomende kosten. Het zou kunnen dat het zonder disclaimers voor consumenten dus al duidelijk was dat de informatie geen advies is. Maar het zou ook kunnen dat de disclaimers, door de grote hoeveelheid informatie die beschikbaar was, niet door iedereen aandachtig gelezen zijn. In dat geval zou het effect van de disclaimers wellicht versterkt kunnen worden door ze (nog) opvallender te maken.

De (beperkte) effecten van de veranderingen in de werkwijze van de aanbieder waren niet afhankelijk van de mate van financiële geletterdheid van consumenten en ook niet van de hoogte van de advieskosten.

Wel biedt het onderzoek enkele interessante algemenere inzichten. Opvallend is bijvoorbeeld dat consumenten hun eigen financiële (basis)kennis vaker onderschatten dan overschatten. Consumenten met relatief beperkte financiële kennis wonnen in het experiment even vaak advies in als consumenten met meer kennis, en lager financieel geletterden – die naast beperktere financiële kennis ook minder goed hun geld beheren en minder oog hebben voor de langere termijn – wonnen vaker advies in dan hoger financieel geletterden. Deze resultaten suggereren dus dat, tenminste in deze context, consumenten die het meest gebaat lijken bij advies ook minstens zo vaak advies inwinnen.

Consumenten die een adviseur raadpleegden in het experiment maakten veel vaker de verstandige keuze dan consumenten die dat niet deden. Toch was er nog een substantiële groep die het gekregen advies *niet* opvolgde. Het niet opvolgen van advies hing samen met het niveau van financiële kennis. Van de consumenten met een relatief laag niveau van financiële kennis volgde ruim een kwart het

³⁰ Centerdata (2017). *Consumenten en financieel advies: Consumentenonderzoek in het kader van de evaluatie van het provisieverbod*. Onderzoek in opdracht van het ministerie van Financiën.

³¹ Zie Uhl, F., Mollen, S., & Franssen, M. L. (2023). The effectiveness of social norm information in stimulating financial help-seeking behavior: A field experiment. *Social Influence*, 18(1), 2196440, voor een eerste toepassing van een sociale norminterventie in de context van financieel beslissingsgedrag





gekregen advies niet op, tegenover ongeveer 1 van de 10 consumenten met een hoger kennisniveau. Deze bevinding lijkt inconsistent met eerder onderzoek dat suggereert dat juist lager financieel geletterden meer geneigd zijn professioneel advies op te volgen.³² In dat onderzoek werd aan respondenten die aangaven over financiële onderwerpen te praten met financieel adviseurs gevraagd hoe nauw zij het verkregen advies opvolgen. In ons experiment kregen deelnemers daadwerkelijk een advies. Het zou kunnen dat lager financieel geletterden dit advies minder goed begrepen. De bevinding dat consumenten met een relatief laag niveau van financiële kennis die wel de verstandige keuze maakten achteraf minder goed in staat waren de reden voor de geadviseerde keuze te reproduceren dan consumenten met een hoger kennisniveau ondersteunt dit idee. Wel speelt hier mogelijk mee dat consumenten het advies *lazen* in het experiment. In de werkelijkheid kan de adviseur polsen of de klant het advies begrijpt en zaken eenvoudiger uitleggen als dat nodig is, waardoor het verschil in de werkelijkheid mogelijk kleiner is.

Gemiddeld maakten hoger en lager financieel geletterden – al dan niet om de juiste reden – toch even vaak de verstandige keuze. Als het advies duurder was, wonnen minder consumenten advies in en maakten minder consumenten een verstandige keuze. Bij een beslissing om, in dit geval, al dan niet extra af te lossen vormden de advieskosten voor sommige consumenten dus een drempel om advies in te winnen. Hoe duurder het advies wordt ten opzichte van het te behalen voordeel, des te meer de advieskosten een drempel zullen vormen om advies in te winnen. Lager financieel geletterden reageerden echter niet anders op hogere advieskosten dan hoger financieel geletterden.

Tot slot kent het onderzoek ook beperkingen. Het experiment richtte zich op één financieel product (hypotheken), deelnemers moesten zich inleven in een situatie die misschien heel anders was dan hun eigen situatie, en de onverstandige keuze (om het bedrag wél ineens extra af te lossen) had in dit geval geen grote negatieve gevolgen. Het is de vraag in hoeverre de resultaten generaliseren naar andere producten en andere situaties en beslissingen, die bijvoorbeeld nog veel complexer kunnen zijn en/of wel tot financiële problemen kunnen leiden. Naast de in het experiment gevarieerde factoren (werkwijze van de aanbieder, hoogte van de advieskosten) zijn er nog veel meer factoren die invloed kunnen hebben op keuzes van consumenten om al dan niet advies in te winnen³³ en om het gekregen advies al dan niet op te volgen³⁴. Er zijn echter geen duidelijke redenen om aan te nemen dat de effecten van de getoetste veranderingen in de werkwijze van aanbieders hiervan afhankelijk zijn.³⁵

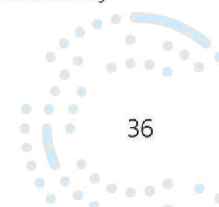
Wel verwachten we dat meer terughoudendheid bij aanbieders als het gaat om het geven van persoonlijke informatie via websites of apps (rekenhulpen) twee kanten op kan werken. Als een rekenhulp *alle* factoren die belangrijk zijn voor een advies meeneemt, zal de uitkomst consistent zijn met een financieel advies. In dat geval zouden consumenten slechter af kunnen zijn wanneer aanbieders terughoudender worden en geen online rekenhulp meer aanbieden. In de werkelijkheid zijn online rekenhulpen echter vaak simpeler. De in het experiment gebruikte rekenhulp (die ook in het

³² Bucher-Koenen, T., & Koenen, J. (2015). Do seemingly smarter consumers get better advice? *MEA Discussion Papers*, Munich Center for the Economics of Aging.

³³ Zie ook Centerdata (2023). *De vraag naar financieel advies. Consumentenonderzoek in opdracht van het ministerie van Financiën*.

³⁴ Zoals de mate waarin adviseurs in staat zijn om het advies op een duidelijke en begrijpelijke manier uit te leggen aan klanten. Merk op dat in *alle* scenario's precies hetzelfde advies werd gegeven (tegen dezelfde kosten), en de (afwezigheid van) verschillen in consumentenkeuzes tussen scenario's dus niet verklaard kunnen worden door verschillen in begrip van het advies.

³⁵ Bijvoorbeeld, waarom zouden disclaimers dat de gepersonaliseerde informatie geen advies is een ander effect hebben bij verzekeringen dan bij hypotheek?





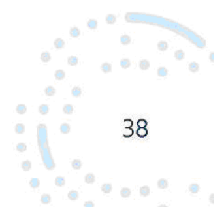
echt bestaat) waarschuwde bijvoorbeeld wel voor een eventuele boeterente, maar nam deze kosten niet mee in de uitkomst, waardoor de aflossing van het hele bedrag ineens voor deelnemers wellicht voordeliger leek dan het was. Wanneer een rekenhulp niet alle relevante factoren meeneemt in de uitkomst is het (extra) belangrijk om duidelijk te maken dat de informatie geen advies is en om consumenten naar de financieel adviseur te verwijzen om advies te krijgen dat is toegespitst op hun situatie. De huidige resultaten suggereren echter dat een disclaimer met een aansporing om contact op te nemen met een adviseur niet voldoende is om consumenten richting de financieel adviseur te duwen. En door het weghalen van de rekenhulp werd de kans dat men advies inwon juist lager in plaats van hoger. Een vervolgonderzoek zou zich kunnen richten op de kwaliteit van de online rekenhulpen (en de disclaimer) en welke gewenste of ongewenste effecten deze hebben op consumentenkeuzes ten aanzien van financieel advies en de mate waarin zij verstandige financiële keuzes maken.

Al met al zijn er op basis van de resultaten van dit onderzoek dus geen verschillen te verwachten in consumentenkeuzegedrag als gevolg van mogelijke veranderingen in de werkwijze van aanbieders bij een uitbreiding van het adviesbegrip in de Wft naar de beheerfase.



Bijlagen

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





A Vragenlijst

[Scherm 1: Introductie]

Deze vragenlijst gaat over beslissingen over geld.

U bent voor deze vragenlijst uitgenodigd omdat u in een eerdere vragenlijst hebt aangegeven dat u een hypotheek hebt. In deze vragenlijst vragen we u zich in te leven in een situatie en zijn we benieuwd wat u in die situatie zou doen met uw hypotheek.

Net als in het echte leven zal ook in deze vragenlijst de keuze voor veel mensen niet gemakkelijk zijn. U krijgt veel informatie. Toch willen we u vragen de vragenlijst in te vullen, ook als u geen verstand hebt van hypotheeken.

[Scherm 2: Selectie checkvraag]

V1. Hebt u op dit moment een hypotheek op uw woning?

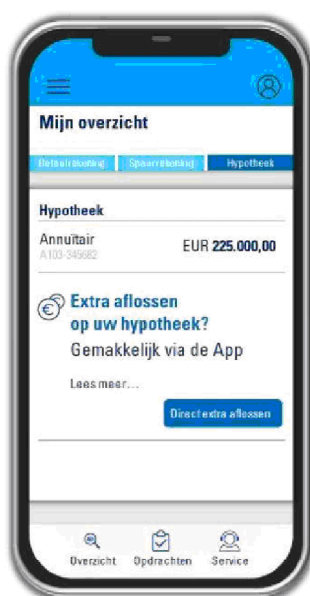
- 1 Ja
- 2 Nee
- 3 Weet ik niet

@Programmeur: Als $V1 > 1$, dan screenout: U hoort helaas niet bij de doelgroep van dit onderzoek. Hartelijk dank voor uw tijd.

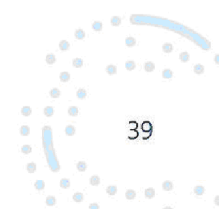
A.1 Deel 1: Simulatie keuzeprocess (extra aflossen)

[Scherm 3]

Stelt u zich voor dat u uw hypotheek en betaal- en spaarrekening bij dezelfde bank hebt. Op een dag opent u de app van uw bank om uw saldo te checken en valt uw oog op dit bericht:



Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





Extra aflossen betekent dat u meer aflost op uw hypotheek dan is afgesproken. Dit wordt ook wel vervroegd of versneld aflossen genoemd.

U hebt kort geleden een erfenis van € 50.000 ontvangen en weet nog niet wat u met het geld wilt doen. Na het zien van het bericht in de app bedenkt u zich dat het misschien verstandig is om het geld van de erfenis te gebruiken om extra af te lossen op uw hypotheek.

Zo dadelijk moet u een beslissing nemen:

Gebruikt u het bedrag van de erfenis om dit jaar **een extra aflossing van €50.000** te doen op uw hypotheek?

[Scherm 4: persoonlijke situatie]

Extra aflossen kan verstandig zijn, maar dat hoeft niet. Het hangt af van uw situatie. Daarom krijgt u nu eerst informatie over uw situatie. Ga bij het maken van een keuze uit van de informatie die u krijgt (en dus niet van uw eigen situatie). Later in de vragenlijst kunt u deze informatie opnieuw bekijken als u dat wilt. U hoeft de informatie dus niet te onthouden.

Stelt u zich voor:

- U woont alleen in een koopwoning die u kort geleden hebt verduurzaamd. U wilt hier nog lang blijven wonen.
- U hebt een bruto jaarinkomen van € 50.000.
- U hebt €25.000 op uw spaarrekening.
- U hebt in 2018 een hypotheek afgesloten met Nationale hypotheek Garantie (NHG) en een looptijd van 30 jaar, waarbij u maandelijks aflost.
- U hebt toen de rente voor 20 jaar vastgezet voor 4,0%. Uw rente staat nu dus nog 15 jaar vast.
- Uw hypotheekbedrag bedroeg toen € 250.000, waarvan u inmiddels € 25.000 hebt afgelost. U hebt een resterende hypotheek van € 225.000.
- De hypotheekrente is op dit moment 2,5% voor 15 jaar. De spaarrente is 0,5%.
- U mag jaarlijks 10% van uw hypotheek boetevrij extra aflossen. Extra aflossing leidt tot lagere maandlasten.
- U mag de betaalde rente over uw hypotheek aftrekken van uw inkomen voor de belastingdienst (in box 1: inkomen uit werk en woning).
- U bereikt de komende 15 jaar nog niet de AOW-gerechtigde leeftijd.
- De WOZ-waarde van uw woning is gestegen naar € 300.000.
- U hebt geen andere leningen.
- U neemt niet graag risico's. U belegt niet en wilt dit ook niet gaan doen.
- U hebt geen andere inkomsten zoals bijvoorbeeld toeslagen.

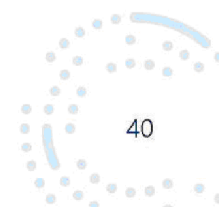
[Scherm 5: uitleg incentives]

Net als in het echt zal een verstandige keuze u wat opleveren.

We verloten 5 keer een bedrag van **€ 50** onder de deelnemers die de verstandige keuze maken. Daarmee bedoelen we de keuze die financieel het meest voordelig is.

Het bedrag komt bovenop de normale vergoeding voor het invullen van vragenlijsten.

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





[Scherm 6: bronnen raadplegen]

Lees deze instructie zorgvuldig voordat u verder gaat!

- Om te bepalen of extra aflossen op uw hypotheek in dit geval verstandig is kunt u – net als in het echt – verschillende **bronnen raadplegen**. U ziet uw mogelijkheden hieronder. Als u bijvoorbeeld op “zelf meer informatie zoeken over extra aflossen” klikt, krijgt u informatie over extra aflossen te zien die u zelf online kunt vinden. En als u op “contact opnemen met een adviseur van uw bank” klikt, krijgt u te lezen wat de adviseur u vertelt. **U bepaalt zelf of en welke bronnen u raadpleegt**. Na het raadplegen van een bron komt u weer terug op dit scherm.
- Als u de informatie over uw situatie wilt teruglezen, klik dan [hier](#) (de informatie opent in een nieuw tabblad).
- Op het **volgende scherm** kunt u aangeven of u uw erfenis wilt gebruiken om dit jaar een extra aflossing van €50.000 te doen op uw hypotheek. Als u een keuze hebt gemaakt, bent u klaar.

[V2 1:] Zelf meer informatie zoeken over extra aflossen	[V2 2:] Contact opnemen met een adviseur van uw bank	[V2 3:] Contact opnemen met een onafhankelijk financieel adviseur
---	--	---

@Programmeur: Knop “Ik ben klaar om een keuze te maken”

[Scherm 7: keuze]

V3. Gebruikt u het bedrag van de erfenis om dit jaar **een extra aflossing van €50.000** te doen op uw hypotheek?

- 1 Ja
- 2 Nee

[Scherm 8: motivatie keuze]

Als V3 = 2 (nee):

V4. Waarom zou u het bedrag van € 50.000 niet gebruiken voor een extra aflossing op uw hypotheek? Uw antwoord heeft geen invloed op uw kans op de extra beloning.

- 1 Niet extra aflossen is in deze situatie verstandig, omdat...
- 2 Ik had geen zin en/of tijd om me hierin te verdiepen
- 3 Weet ik niet

ONLINE MEER INFORMATIE ZOEKEN (V2_1 = 1)

[Scherm 9: informatie voor- en nadelen]

Klik [hier](#) om de informatie over uw situatie terug te lezen.

Home > Mijn hypotheek > Extra aflossen

Is extra aflossen verstandig?

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





Hebt u spaargeld over of een erfenis of schenking gekregen en vraagt u zich af of extra aflossen voor u aantrekkelijk is? [Als $X1 = 1$, $X1 = 2$ of $X1 = 4$ (rekenhulp): Onderaan deze pagina kunt u direct doorgaan naar onze handige rekenhulp.]

De voor- en nadelen van extra aflossen op uw hypotheek

In veel gevallen is extra aflossen op uw hypotheek gunstig. Het zorgt voor een lagere hypotheekschuld. Dat is fijn want daarmee dalen je maandlasten of wordt de looptijd van je hypotheek korter. Of extra aflossen verstandig is hangt af van uw persoonlijke situatie. Om te weten of het voor u verstandig is, kunt u contact opnemen met uw hypotheekadviseur. Wel zetten we de algemene voor- en nadelen op een rijtje om u een idee te geven.

Voordelen	Nadelen
<p><u>Lagere maandlasten</u> Een lagere hypotheek betekent lagere maandlasten. En dat is altijd prettig. Als u een bedrag aflost op uw hypotheek, daalt uw totale hypotheekschuld. U betaalt dan minder rente. Bij een rentetarief van 5% bespaart u voor iedere € 1.000 die je aflost, € 50 bruto per jaar. Dus als u € 10.000 aflost op uw hypotheek, bespaart u € 500 bruto per jaar. Bruto wil zeggen dat hierbij nog geen rekening is gehouden met hypotheekrenteaftrek. De netto besparing op uw maandlasten is daarom veelal lager.</p> <p><u>Mogelijk lagere hypotheekrente</u> Door af te lossen daalt uw totale hypotheekschuld. Een lagere schuld ten opzichte van de waarde van de woning kan een extra voordeel hebben. Misschien geldt er een renteopslag of -korting voor uw hypotheek. Hierbij geldt: hoe hoger de schuld-marktwaardeverhouding, hoe hoger de opslag in uw rentepercentage. Andersom betekent een lagere schuld-marktwaardeverhouding een lagere opslag of mogelijk zelfs een korting, omdat de bank dan minder risico loopt over het uitgeleende bedrag. Als u hebt afgelost daalt uw schuld-marktwaardeverhouding. Hierdoor komt u mogelijk in aanmerking voor een lagere opslag of een hogere korting.</p>	<p><u>Uw financiële buffer wordt kleiner</u> Als u uw hypotheek gedeeltelijk aflost, dan wordt uw financiële buffer kleiner. Met de bufferberekenaar van het Nibud kunt u eenvoudig berekenen welke minimale buffer het Nibud adviseert. Los nooit af met geld waarvan u verwacht dat u dit mogelijk op korte termijn nodig hebt.</p> <p><u>Mogelijk meer belasting in box 1</u> Als u aflost, betaalt u minder hypotheekrente. Dit betekent dus ook dat u minder rente kunt aftrekken. Omdat u minder aftrekt in box 1, wordt uw belastbare inkomen hoger. Hierdoor betaalt u mogelijk meer belasting in box 1.</p> <p>Er kan nog een extra nadelig gevolg zijn. Doordat uw belastbare inkomen hoger wordt, valt u mogelijk in een hoger belastingtarief.</p> <p><u>Uw toeslagen gaan mogelijk omlaag</u> Een extra aflossing op uw hypotheek kan gevolgen hebben voor uw zorg- en kinderopvangtoeslag. Het bedrag van een toeslag wordt lager als uw belastbaar inkomen hoger wordt. Uw zorgtoeslag kan zelfs helemaal vervallen door een hoger inkomen. Maak daarom voordat u aflost eerst een berekening, als u op dit moment toeslagen ontvangt. Vergeet ook niet om wijzigingen voor uw toeslagen tijdig door te geven aan de Belastingdienst.</p>



Goed om te weten: deze opslag of korting is niet van toepassing op hypotheeken met Nationale Hypotheek Garantie (NHG).

Mogelijk lagere belastingdruk in box 3

Als uw spaargeld, beleggingen en uw overige vermogen meer is dan de vrijstelling van € 57.000 (2023) per persoon, betaalt u belasting over uw vermogen. De belasting hangt af van het rendement dat u gemaakt heeft. Wanneer u een extra aflossing doet, verlaagt u uw vermogen. En mogelijk dus ook uw belastingdruk in box 3.

Minder kans op een restschuld

Als de waarde van uw woning niet daalt, hebt u minder kans op een restschuld door een extra aflossing op uw hypotheek. Hier hebt u plezier van bij verkoop van uw woning.

Geen eigenwoningforfait meer

Het eigenwoningforfait is een fiscale bijtelling op uw belastbare inkomen. U betaalt hier dus inkomstenbelasting over. Maar van dit inkomen mag u bepaalde kosten, zoals hypotheekrente, aftrekken. Vaak is het inkomen dan negatief. Als het inkomen uit eigen woning positief is, wordt een aftrek toegepast. Na toepassing van deze zogeheten Hillen-aftrek is het belastbare inkomen uit eigen woning nul. Let op! De Hillen-aftrek wordt sinds 1 januari 2019 in 30 jaar tijd afgebouwd. Geleidelijk wordt dus een steeds groter deel van het eigenwoningforfait belast.

Het effect van de bijleenregeling wordt groter

Door extra af te lossen verlaagt u uw hypotheekschuld. Als uw woning niet in waarde daalt, wordt door extra aflossen de overwaarde op uw woning groter. En dus ook het mogelijke effect van de bijleenregeling.

@Programmeur: Knop "Naar de rekenhulp" en "Terug naar het overzicht"

[Scherm 10: rekenhulp]

Als $X1 = 1$, $X1 = 2$ of $X1 = 4$ (rekenhulp):

Klik [hier](#) om de informatie over uw situatie terug te lezen.

De rekenhulp is al juist voor u ingevuld.

Home > Mijn hypotheek > Extra aflossen > Rekenhulp

Rekenhulp extra aflossen

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





Berekenen

Hypotheekvorm:

Resterende looptijd*: jaar

Hypotheek

Resterende hypotheek*:

Hypotheekrente*: %

Aflossing

Gewenste aflossing*:

Spaarrente of beleggingsrendement: %

Belast in box 3:

Andere gegevens

Bruto jaarinkomen*:

WOZ-waarde woning:

* Invoer nodig voor berekening

@Programmeur: Knop "Bereken" (i.p.v. "Verder")

[Scherm 11: rekenhulp - resultaat]

Als $X1 = 1$, $X1 = 2$ of $X1 = 4$ (rekenhulp):

Home > Mijn hypotheek > Extra aflossen > Rekenhulp

Resultaten

[$X1 = 2$: **Let op!** Deze rekenhulp geeft een indicatie van uw netto voordeel van aflossen. De uitkomst is geen persoonlijk advies. Wilt u een advies dat past bij uw situatie? Neem dan contact op met uw financieel adviseur.]

Totale netto voordeel van aflossen¹

€ 10.122

¹ Het gemiddelde voordeel per jaar is € 405 en per maand € 34.

Voordeel tijdens de resterende looptijd:

	Niet extra aflossen:	Wel extra aflossen:
--	----------------------	---------------------

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft

44



Jaar	€ 225.000 hypotheek + € 50.000 spaargeld			€ 175.000 hypotheek	
	Netto rentekosten	Netto spaarrendement	Samen	Netto rentekosten	Voordeel
2023	€ 4.153	€ 187	€ 3.966	€ 3.306	€ 660
2024	€ 5.431	€ 251	€ 5.180	€ 4.324	€ 856
2025	€ 5.303	€ 252	€ 5.051	€ 4.225	€ 826
2026	€ 5.170	€ 253	€ 4.917	€ 4.121	€ 796
2027	€ 5.032	€ 255	€ 4.777	€ 4.014	€ 763
V 2028 en verder					
Totaal	€ 85.694	€ 6.639	€ 79.055	€ 68.933	€ 10.122

Opmerkingen:

- Bij het berekenen van de netto rentekosten is rekening gehouden met het eigenwoningforfait, de tariefsaanpassing aftrekposten en wijziging van de algemene heffingskorting.
- Deze berekening houdt geen rekening met een eventuele boeterente die u moet betalen als u extra wilt aflossen op uw hypotheek (meer dan de vergoedingsvrije ruimte).

@Programmeur: Knop "Terug naar overzicht"

CONTACT OPNEMEN MET ADVISEUR VAN BANK (V2_2 = 1)

[Scherm 12: advieskeuze]

Als X1 = 4:

U neemt contact op met een adviseur van uw bank. De adviseur kan voor u uitrekenen wat een extra aflossing van €50.000 betekent voor uw hypotheek (bv. voor uw maandlasten). Maar u kunt ook **advies** krijgen over wat u het beste kunt doen in uw situatie. Voor dit advies moet u **betalen**:

Als u verstandig kiest, maakt u kans op een extra beloning van € 50. Als u advies inwint, gaat er [als X2 = 1: **€ 15**; als X2 = 2: **€ 25**] van dit bedrag af.

Dus:

- Als u zonder advies een verstandige keuze maakt, maakt u kans op **€ 50**.
- Als u met advies een verstandige keuze maakt, maakt u kans op [als X2 = 1: **€ 35**; als X2 = 2: **€ 25**].

V5. Wat wilt u van de adviseur van de bank?

- 1 Informatie over de gevolgen van een extra aflossing van €50.000 voor mijn hypotheek (gratis)
- 2 Persoonlijk advies (er gaat als X2 = 1: **€ 15**; als X2 = 2: **€ 25** van de beloning af)
- 3 Niks (terug naar overzicht)

[Scherm 13: informatie over gevolgen van extra aflossing]

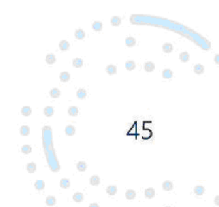
Als X1 < 4 of (X1 = 4 & V5 = 1):

Klik [hier](#) om de informatie over uw situatie terug te lezen.

[Als X1 < 4: U neemt contact op met een adviseur van uw bank. De adviseur kan voor u uitrekenen wat een extra aflossing van €50.000 betekent voor uw hypotheek.]

In de brief die u van uw bank krijgt staat het volgende:

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





U wilt € 50.000 extra aflossen. Door de extra aflossing daalt uw resterende hypotheekschuld en worden uw maandlasten lager. In de tabel ziet u wat er gebeurt met uw hypotheek.

	Situatie nu	Situatie na extra aflossing
<i>Resterende hypotheekschuld</i>	€ 225.000	€ 175.000
<i>Maandlasten</i>	€ 1.194	€ 924
<i>Te betalen vergoeding</i>	€ 0	€ 2.817

[Als X1 = 2: Let op: het is belangrijk dat u deze informatie begrijpt. U draagt zelf de mogelijke risico's van het doen van een terugbetaling zonder advies. Wilt u een advies dat past bij uw situatie? Neem dan contact op met uw financieel adviseur.]

@Programmeur: Knop "Terug naar overzicht"

[Scherm 14: persoonlijk advies]

Als V5 = 2 (persoonlijk advies):

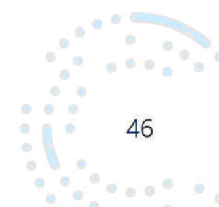
De adviseur heeft uw hypotheekgegevens bekeken en stelt u vragen over uw situatie. U bespreekt samen wat u met het geld van de erfenis zou kunnen doen.

- **Sparen:** U hebt naast de € 50.000 uit de erfenis nog € 25.000 spaargeld. Dit is een voldoende grote financiële buffer. De spaarrente op dit moment is veel lager dan uw hypotheekrente. Het is dus niet verstandig om het geld op een spaarrekening te zetten.
- **Beleggen:** Het geld beleggen kan meer opleveren dan extra aflossen. Maar het rendement van beleggen kan ook lager, zelfs negatief, zijn. U neemt niet graag risico's en wilt niet gaan beleggen.
- **Verduurzamen van uw woning:** Het verduurzamen van je woning is een investering die zich met de hoge energieprijzen van dit moment sneller dan ooit terugverdient én je draagt bij aan een beter milieu. U hebt uw woning kort geleden al verduurzaamd, dus dit is voor u geen goede optie.
- **Extra aflossen op uw hypotheek:** Door € 50.000 extra af te lossen op uw hypotheek hoeft u minder hypotheekrente te betalen. Ervan uitgaande dat het rentepercentage gelijk blijft, betaalt u over de resterende looptijd van de hypotheek ongeveer € 10.122 minder rente als u extra aflost. In uw hypotheekvoorwaarden staat dat u jaarlijks 10% van uw oorspronkelijke hypotheekbedrag boetevrij mag aflossen; in uw geval is dat € 25.000. Als u € 50.000 aflost betaalt u € 2.817 boeterente.

De adviseur geeft aan dat extra aflossen op uw hypotheek aantrekkelijk is, maar dat het in één keer extra aflossen van € 50.000 niet verstandig is. De boeterente die u dan moet betalen weegt niet op tegen het voordeel van aflossen. De adviseur adviseert u om dit jaar € 25.000 extra af te lossen en volgend jaar nog eens € 25.000. U hoeft dan geen boeterente te betalen en blijft onder de grens voor het heffingsvrij vermogen. Hierdoor hoeft u ook geen belasting over vermogen te betalen, wat u zonder aflossen wel zou moeten.

Het is dus **niet verstandig** om dit jaar € 50.000 extra af te lossen op uw hypotheek.

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





@Programmeur: Knop "Terug naar overzicht"

CONTACT OPNEMEN MET ONAFHANKELIJK FINANCIËEL ADVISEUR (V2_3 = 1)

[Scherm 15: advieskeuze]

U neemt contact op met een onafhankelijk financieel adviseur. De adviseur kan u **advies** geven over wat u het beste kunt doen in uw situatie. Voor dit advies moet u **betalen**:

Als u verstandig kiest, maakt u kans op een extra beloning van € 50. Als u advies inwint, gaat er [als X2 = 1: € 15; als X2 = 2: € 25] van dit bedrag af.

Dus:

- Als u zonder advies een verstandige keuze maakt, maakt u kans op € 50.
- Als u met advies een verstandige keuze maakt, maakt u kans op [als X2 = 1: € 35; als X2 = 2: € 25].

V6. Wilt u advies van de onafhankelijk financieel adviseur?

1 Ja (er gaat als X2 = 1: € 15; als X2 = 2: € 25 van de beloning af)

2 Nee (terug naar overzicht)

[Scherm 16: persoonlijk advies]

Als V6 = 1 (persoonlijk advies):

De adviseur heeft uw hypotheekgegevens bekeken en stelt u vragen over uw situatie. U bespreekt samen wat u met het geld van de erfenis zou kunnen doen.

- **Sparen:** U hebt naast de € 50.000 uit de erfenis nog € 25.000 spaargeld. Dit is een voldoende grote financiële buffer. De spaarrente op dit moment is veel lager dan uw hypotheekrente. Het is dus niet verstandig om het geld op een spaarrekening te zetten.
- **Beleggen:** Het geld beleggen kan meer opleveren dan extra aflossen. Maar het rendement van beleggen kan ook lager, zelfs negatief, zijn. U neemt niet graag risico's en wilt niet gaan beleggen.
- **Verduurzamen van uw woning:** Het verduurzamen van je woning is een investering die zich met de hoge energieprijzen van dit moment sneller dan ooit terugverdient én je draagt bij aan een beter milieu. U hebt uw woning kort geleden al verduurzaamd, dus dit is voor u geen goede optie.
- **Extra aflossen op uw hypotheek:** Door € 50.000 extra af te lossen op uw hypotheek hoeft u minder hypotheekrente te betalen. Ervan uitgaande dat het rentepercentage gelijk blijft, betaalt u over de resterende looptijd van de hypotheek ongeveer € 10.122 minder rente als u extra aflost. In uw hypotheekvoorwaarden staat dat u jaarlijks 10% van uw oorspronkelijke hypotheekbedrag boetevrij mag aflossen; in uw geval is dat € 25.000. Als u € 50.000 aflost betaalt u € 2.817 boeterente.

De adviseur geeft aan dat extra aflossen op uw hypotheek aantrekkelijk is, maar dat het in één keer extra aflossen van € 50.000 niet verstandig is. De boeterente die u dan moet betalen weegt niet op tegen het voordeel van aflossen. De adviseur adviseert u om dit jaar € 25.000 extra af te lossen en volgend jaar nog eens € 25.000. U hoeft dan geen boeterente te betalen en blijft onder de grens voor

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





het heffingsvrij vermogen. Hierdoor hoeft u ook geen belasting over vermogen te betalen, wat u zonder aflossen wel zou moeten.

Het is dus **niet verstandig** om dit jaar € 50.000 extra af te lossen op uw hypotheek.

@Programmeur: Knop "Terug naar overzicht"

A.2 Deel 2: vragenlijst financiële geletterdheid

[Scherm 17: kennisvragen (van Rooij, Lusardi & Alessie, 2011)]

We willen u tot slot nog een aantal vragen stellen.

Eerst 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 18: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (rente/rekenvaardigheid)]

V7. 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 19: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (rente op rente)]

V8. 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 20: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (inflatie)]

V9. 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?

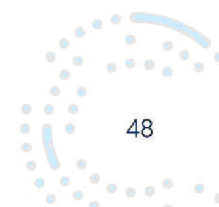
- 1 Meer dan vandaag
- 2 Precies evenveel als vandaag
- 3 Minder dan vandaag (C)
- 4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 21: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (tijds waarde van geld)]

V10. 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)

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





- 2 Anne
- 3 Ze zijn even rijk
- 4 Ik weet het (echt) niet

[Scherm 22: objectieve financiële geletterdheid: basiskennis (geldillusie)]

V11. Stel dat uw inkomen in het jaar 2025 is verdubbeld en dat ook de prijzen van alle 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 23: subjectieve financiële geletterdheid]

V12. 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 24]

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

[Scherm 25: financiële bekwaamheid: money management (making ends meet; DNB Household Survey)]

V13. 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 26: financiële bekwaamheid: money management (Atkinson, 2011; Gerrans & Hershey, 2016)]

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

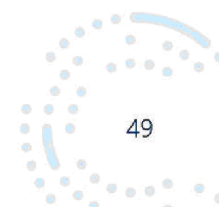
V14_1. Ik zorg er altijd voor dat ik geld achter de hand heb voor het geval dat het financieel tegenzit.

V14_2. Ik ben zeer georganiseerd als het gaat om mijn geldzaken.

V14_3. Ik betaal mijn rekeningen op tijd.

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

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft





[Scherm 27: financiële bekwaamheid: zelfcontrole/future time perspective (planning ahead; geïnspireerd op OECD-INFE, 2011; Gerrans & Hershey, 2016; Jacobs-Lawson & Hershey, 2005)]

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

- V15_1.** Voor ik iets koop, overweeg ik zorgvuldig of ik het kan betalen.
- V15_2.** Ik ben geneigd dingen te kopen zelfs als ik daar eigenlijk geen geld voor heb.
- V16_1.** Het geeft me meer voldoening om geld uit te geven dan om het te sparen voor later.
- V16_2.** Ik probeer bij de dag te leven, wat morgen komt zie ik morgen wel.
- V16_3.** Ik stel financiële doelen voor de lange termijn en streef ernaar om die doelen te bereiken.
- V16_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 28: werkstatus (OECD-INFE, 2011)]

V17. 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

Onderzoek naar mogelijke gevolgen van een verruiming van het adviesbegrip in de Wft

