Je brein leert je hoe je met geld omgaat, van heel voorzichtig tot heel gemakzuchtig

Mogen we je een kleine test voorleggen? Het zijn maar drie vragen. Oké, hier is de eerste: hoe heb jij de laatste keer een hypotheek, creditcard, verzekering of beleggingsrekening uitgekozen? Heb je bekeken welke mogelijkheden verschillende partijen te bieden hadden? Heb je de verschillende opties van één specifieke aanbieder vergeleken? Of heb je zonder noemenswaardig onderzoek iets gekozen? Vraag twee gaat over de stelling 'geld is er om uitgegeven te worden'. Ben je het daar mee eens of oneens? Of sta je er neutraal tegenover? Lees tot slot de volgende uitspraak aandachtig: 'Hoge inflatie betekent dat de kosten van levensonderhoud snel toenemen.' Is dit waar of niet waar?

Financieel geletterd

Luidt je antwoord op de eerste vraag: 'Ik heb verschillende mogelijkheden bekeken van verschillende aanbieders'? Vind je dat geld er niet is om uitgegeven te worden (vraag 2) en wist je dat door hoge inflatie de kosten van levensonderhoud inderdaad snel stijgen (vraag 3)? Dan heb je alvast kostbare punten gescoord.

De vragen komen uit een test (die we ook op Quest.nl hebben gezet) van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO). Zij toetsen hiermee de financiële geletterdheid van mensen. Dat is de mix van kennis, vaardigheden, houdingen en gedrag die nodig is om gezonde financiële beslissingen te nemen. Hierbij gaat het om wat je weet over algemene financiële zaken. Zoals wat het betekent om rente te betalen over een lening. Daarnaast zoomt de test in op financiële overtuigingen. Bijvoorbeeld of je het nut inziet van geld wegzetten voor je oude dag. Tot slot geeft de test een beeld van je financiële gedrag. Hieronder valt onder meer of je je uitgaven netjes bijhoudt, of dat je alles juist uit de losse pols doet.

Keuzes, keuzes, keuzes

'Al die dingen zijn belangrijk omdat we tegenwoordig steeds meer financiële beslissingen moeten nemen', zegt Aisa Amagir. Zij doet aan de Hogeschool van Amsterdam onderzoek naar financiële geletterdheid. 'Zo moet je zelf extra voor je pensioen sparen als je een pensioengat hebt. Ook is geld door de digitalisering minder tastbaar geworden, waardoor we makkelijker kopen.' Inderdaad, honderd euro betalen met je pincode lijkt een stuk minder pijn te doen dan de laatste bankbiljetten uit je portemonnee peuteren en op de toonbank leggen. Verder is er nu veel meer keuze. Ging je vroeger voor een wasmachine naar de elektronicawinkel om de hoek waar een deskundige medewerker je geduldig adviseerde over de twee exemplaren die daar stonden? Nu heb je alleen al op de site van Coolblue 128 opties. Bovendien, zegt Amagir, is de verleiding tot kopen enorm toegenomen. 'Sociale media lokken nogal eens consumptie uit. Maar ook het gemak waarmee je een lening kunt afsluiten of achteraf kunt betalen, maakt dat financieel bewustzijn er veel meer toe doet.'

Vroeg geleerd, oud gedaan

Uit een enquête van onderzoeksbureau Motivaction (zie het kader 'Geletterd in geld') bleek in 2023 dat de gemiddelde Nederlander redelijk financieel geletterd is. 65 procent haalde, op een schaal van nul tot twintig, de streefscore van twaalf, met een gemiddelde score van 12,5.

Van wie leer je over geld? Hoe doe je financiële kennis en vaardigheden op? 'Als kind observeer je je ouders', zegt Amagir. 'Je ziet hoe zij met geld omgaan en doet hen na. Op latere leeftijd, als jongere, word je ook beïnvloed door je omgeving. Bijvoorbeeld door naar vrienden en vriendinnen te kijken.'

Al die ervaringen en signalen smeedt je brein vervolgens om tot een blauwdruk. Die bepaalt hoe je later als volwassene financieel in het leven staat. Anne Abbenes, financieel psycholoog bij het Financial Psychology Institute Europe, noemt deze verzameling van meningen en overtuigingen die je in je jeugd hebt ontwikkeld geldscripts. 'Er bestaan honderden scripts, die grofweg in vijf hoofdcategorieën op te delen zijn', vertelt ze (zie het kader 'Gouden kooi'). Toch wil dit niet zeggen dat je voor de rest van je leven vastzit aan een specifiek financieel karakter. 'Je bent zulke scripts niet, je doet ze alleen maar.'

Wel een auto, geen eten

De scripts, variërend van geldvermijdend tot geldaanbiddend, sturen je gedrag. Dat doen ze op manieren die volgens Abbenes positief en negatief kunnen uitpakken. 'Iemand die geldvoorzichtig is, zal niet snel in de schulden belanden. Aan de andere kant zal die waar- ▶

Geldstress



Volgens het Nibud worstelde in 2022 een op de drie huishoudens in Nederland met geld. Niet zonder gevolgen. Want als je geldstress ervaart, berekenden gedragseconoom Sendhil Mullainathan en psycholoog Eldar Shafir, zakt je IQ twaalf punten. Daarbij richten mensen zich door hun financiële stress meer op de korte termijn en handelen ze meer vanuit emotie. Volgens neurowetenschapper Erik Scherder (Vrije Universiteit Amsterdam) komt dat doordat stress de hypothalamus in je brein activeert. Die maakt het stresshormoon cortisol aan, dat de hippocampus aanzwengelt. Dit moet de spanning afremmen, maar als er te veel stress is, kan de hippocampus het niet meer bijbenen. Dat heeft weer effect op de frontale netwerken, die ook uitgeput raken, terwijl juist die hersendelen gericht zijn op plannen, organiseren en in de toekomst kijken. Inderdaad: de vermogens die je nodig hebt om goede besluiten te nemen als je in geldnood zit. Zo gaat het van kwaad tot erger.

GETTY IMAGES

Praten helpt

Gezondheidsproblemen, relatieperikelen: daar hebben we het op de werkvloer liever over dan over financiële zorgen, bleek in 2021 uit onderzoek van overheidsplatform Wijzer in Geldzaken. Maar het taboe beperkt zich niet tot kantoor of zorgen om geld. Terwijl ruzie over financiën de nummer één-reden is waarom paren scheiden, zwijgen we ook thuis (en in geval van niet-zorgelijke financiële zaken) over geld. Waarom? Het Britse marktonderzoeksbureau Opinium vroeg dat in 2020 aan ruim 5000 Britten. Zij bleken er verschillende redenen voor te hebben, zoals schaamte (18 procent), anderen er niet mee willen lastigvallen (18 procent) en niet opgevoed zijn met praten over geld (15 procent). De stress van zo'n ongemakkelijk gesprek (15 procent) en het idee succesvoller te moeten zijn dan je bent (13 procent) spelen ook mee. Toch wil ongeveer de helft best over geldzaken praten. Dat zou ook wel verstandig zijn: studies laten zien dat anderen je kunnen aanzetten tot verstandige financiële beslissingen als je het er met ze over hebt. Ook blijken kinderen die thuis over geld spraken, later hun uitgaven beter te kunnen controleren en minder schulden te hebben, bleek in 2009 bij een onderzoek aan het Buffalo State College (VS).

‘Praten over geld geeft je het idee dat je je financiële situatie meer onder controle hebt’

schijnlijk ook nooit het risico nemen om wat spaargeld in een veelbelovend eigen bedrijf te stoppen om daarmee financieel verder te komen.’ Het kan problematisch worden als je, behept met een geld-is-status-script, een flitsende auto koopt en daarna de boodschappen niet kunt betalen. Of als je geldgemakzuchtig bent en alles wat binnenkomt net zo snel weer uitgeeft. Met als gevolg dat je geen buffer hebt. Een torenhoge energierekening verandert dan van een ellendige tegenvaller in een groot probleem.

Nu is het geldgedrag dat je vertoont niet alleen afhankelijk van je scripts. Het hangt ook samen met je financiële kennis én het vertrouwen dat je in jezelf hebt wat betreft geldzaken. Hoe beter die twee, hoe positiever je geldgedrag, ontdekte Shekinah Dare van de Universiteit Leiden (2022). Dat uit zich in het op tijd betalen van rekeningen, genoeg geld hebben voor je levensonderhoud en actief sparen. Dit in tegenstelling tot ‘slecht’ geldgedrag, waarbij iemand zijn budget niet kent of de creditcardbestedingen maar deels afbetaalt en dus rente moet ophoesten.

Taboe overboord

‘Zulk negatief geldgedrag wil je voorkomen’, zegt psycholoog Jenna Barrett, die aan Maastricht University promotieonderzoek doet naar financieel welzijn. Dat is het gevoel dat je door je financiële situatie kunt leven zoals je wilt, nu én in de toekomst. ‘Financiële uitkomsten stapelen zich namelijk op. Iemand die elke maand wat overhoudt, kan sparen en daarna misschien een huis kopen. Of beleggen om nog meer vermogen op te bouwen. Op die manier leidt positief geldgedrag tot een steeds sterkere financiële situatie. Maar als je van begin af aan achter de feiten aanloopt, kun je die volgende stappen ook nooit maken.’ Behalve dat dit je acute geldstress oplevert (zie het kader ‘Geldstress’), werkt zo’n gebrek aan financieel welzijn op allerlei andere vlakken door. Barrett: ‘Uit verschillende studies komt naar voren hoe het een negatieve invloed heeft op je mentale en lichamelijke gezondheid, je werkproductiviteit, relaties en geluksbeleving.’

Volgens Abbenes valt negatief geldgedrag voor een deel eigenhandig bij te sturen door zelf na te gaan wat belemmerende scripts zijn en het dan bewust anders te doen. Het zou om die reden geen kwaad kunnen, vindt Amagir, om het taboe op geld als gespreksonderwerp op te heffen (zie het kader ‘Praten helpt’). ‘Want juist erover praten, zorgt voor meer inzicht in je eigen overtuigingen en de manier waarop je met geld omgaat. Ook geeft het je het idee dat je je financiële situatie meer onder controle hebt.’

Op geldles

Uit onderzoek van Amagir komt naar voren dat het zou helpen als scholen meer aandacht besteden aan kennis, vaardigheden en gedrag omtrent geld. Toch moet financieel onderwijs zich daartoe niet beperken, stelt Barrett. ‘Ook op de momenten waarop je als volwassene voor een belangrijke financiële beslissing staat, zou je de juiste informatie moeten krijgen. Bijvoorbeeld als je op het punt staat een huis te kopen of in scheiding ligt. Dat blijkt heel goed te werken. Want als je meer begrijpt, maak je makkelijker betere keuzes. En dat leidt weer tot positief gedrag.’

In een wereld waarin het aantal financiële beslissingen toeneemt en steeds ingewikkelder wordt, is zulk soort extra geletterdheid voor niemand een overbodige luxe. ■

redactie@quest.nl

Slapend rijk worden?

Wist je dat je brein allerlei trucjes met je uithaalt zodat je toch een nieuwe trui koopt, ook al zit je krap? Of dat gehaaide psychologische mechanismen je sturen om niet te sparen? Hoe dat zit, vertellen we in de e-cursus *Zo word je (slapend) rijk*. In deze cursus ontdek je hoe je beter met je geld kunt omgaan en zonder moeite onder de streep meer overhoudt. Nieuwsgierig? Je leest er meer over op pagina 78.



Gouden kooi

Wat heb jij van je ouders geleerd over geld? Wat is je eerste herinnering aan geld? Wat is je beste en wat is je pijnlijkste? Wat is je grootste geldangst? En wat is je grootste geldwens? Je antwoorden op dit soort vragen geven je een idee van de financiële overtuigingen die je gedrag in geldzaken bepalen: je geldscript. Financieel psycholoog Anne Abbenes van het Financial Psychology Institute Europe onderscheidt er vijf. Wat voor vogel ben jij?

Struisvogel: heeft geldvermijdende overtuigingen, zoals ‘rijke mensen zijn gierig’, ‘ik verdien het niet om geld te hebben’, ‘geld is slecht’ en ‘je kunt geen goed mens zijn als je om geld geeft’.

Uil: heeft geldvoorzichtige overtuigingen, zoals ‘je moet een appeltje voor de dorst hebben’, ‘je moet elk dubbeltje omdraaien voor je het uitgeeft’ en ‘iedereen moet werken voor zijn geld’.

Pauw: heeft overtuigingen die laten zien dat geld status is, zoals ‘mijn spullen laten anderen zien wie of wat ik ben’, ‘mijn eigenwaarde is gekoppeld aan de bezittingen die ik heb’ en ‘geld verhoogt mijn status’.

Ekster: heeft geldaanbiddende overtuigingen, zoals ‘ik heb nooit genoeg geld’, ‘hoe meer geld, hoe meer ik ertoe doe’ en ‘geld is de oplossing voor alle problemen’.

Koekoek: heeft geldgemakzuchtige overtuigingen, zoals ‘ik heb geen invloed op mijn financiële situatie en kan die dus ook niet veranderen’, ‘ik verdien het gewoon om opslag te krijgen’ en ‘je hoort van dag tot dag te leven’.

ADOBE STOCK