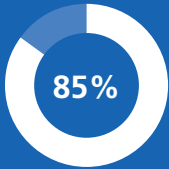


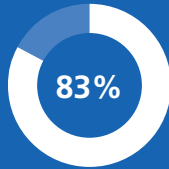
Nederlanders en Financiën

Nederlanders hebben een beter inzicht in hun financiën dan pakweg 10 jaar geleden.

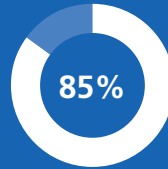
(Nibud 2015)



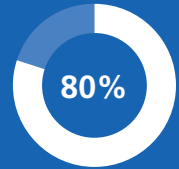
Wil controle over zijn financiën.



Haalt voldoening uit het op orde hebben van zijn financiën.



Vindt dat ouders hun kinderen beter financieel op moeten voeden.

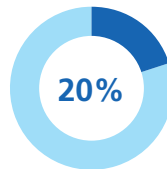
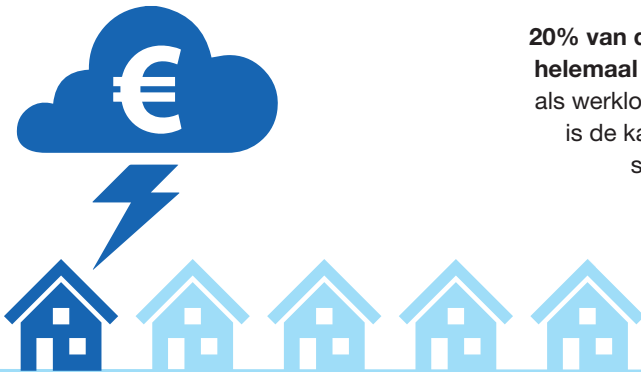


Vindt dat in het onderwijs meer aandacht moet komen voor het omgaan met geld.

(Aegon, Motivaction; 2017)

Bijna 1 op de 5 Nederlandse huishoudens kampt met problematische schulden.

(Panteia, 2015)



20% van de Nederlanders spaart helemaal niets. Bij een tegenslag als werkloosheid of een scheiding is de kans groot dat zij in de schulden raken.

(Panteia, 2015)



Laagopgeleide oudere vrouwen en hoogopgeleide oudere mannen zijn de meest financieel bewuste Nederlanders. Laagopgeleide oudere vrouwen hebben veel behoefte aan controle, hoogopgeleide oudere mannen denken veel na over geld voor middellange en de lange termijn.

(Aegon, Motivaction, 2018)



Veel mensen schatten de kans op een terroristische aanslag of een dodelijk virus te hoog in.

Terwijl ze de risico's van alledaagse zaken als sporten, in de auto stappen of een skivakantie onderschatten. Hoe groter de emotionele impact van een gebeurtenis, des te groter het risico.

(Kahneman 2012)



Nederlanders scoren lager dan het Europese gemiddelde bij het inschatten van risico's.

Zelfkennis blijkt ook niet onze sterkste kant: we denken zelf dat we op nummer 1 van Europa staan als het om financiële kennis gaan.

(Coppola e.a., 2017)

Nederlanders en Financiën



Meer inzicht in financiën leidt tot betere beslissingen.

Consumenten die financieel goed onderlegd zijn, hebben twee keer zoveel kans om betere financiële keuze te maken.

(Coppola e.a., 2017)



Motiveren en activeren van goed financieel gedrag is belangrijker dan het overdragen van financiële kennis.

(Nibud, 2017)



Mensen die geconfronteerd worden met het spiegelbeeld van zichzelf als zeventigjarige en daarna een keuze krijgen voorgelegd tussen geld voor nu of geld voor later, leggen meer geld opzij voor hun pensioen dan leeftijdgenoten.

De confrontatie met het beeld van zichzelf als gepensioneerde leidt tot een gevoel van nabijheid van de oudere 'ik'.

(Hershfield e.a., 2017)

Nederlanders worden het gelukkigst... (op de schaal van 7)



door erkenning van anderen

3,8



door een huis te kunnen kopen, veel geld te hebben, door carrière te maken

3,4



door een gezin hebben

2,6



als ze er goed uitzien

3,5



of door rustig en overzichtelijk leven

3,2



door een godsdienst te hebben

2,7



door iets voor anderen te kunnen doen

3,5



of door liefde

2,6



door gezond te zijn

2,3



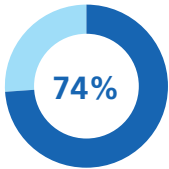
Daarna komen pas zaken als door samen zijn met familie of vrienden.

2,9

Mannen, vrouwen en hun werk

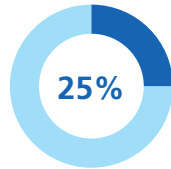
Driekwart van de vrouwen vindt het belangrijk om economisch zelfstandig te zijn,
maar slechts de helft is het.

(SCP, 2018)



Van de mannen werkt voltijds

(CBS, 2015)



Van de vrouwen werkt voltijds



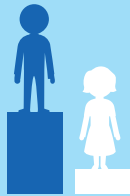
Van de vrouwen tot 25 jaar werkt 2 op de 3 in deeltijd.



Bij mannen tot 25 is dat één op de drie.

Opvallend omdat jonge vrouwen tegenwoordig hoger opgeleid zijn dan jonge mannen, en aan het begin van hun carrière daardoor zelfs een hoger uurloon verdienen. Maar dat verschil lopen mannen snel in, omdat ze meer uren werken en zelf actief looneisen stellen.

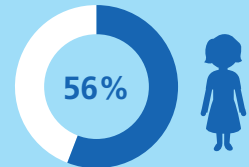
(SCP, 2018)



Vrouwen onder de 36 verdienen 4 procent minder dan mannen, maar als vrouwen 36 of ouder zijn, dan loopt dat verschil op tot 8 procent.

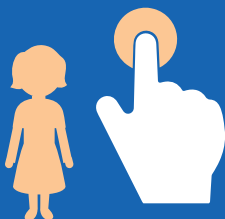
(Nationaal Salaris Onderzoek, 2017)

Vrouwen zijn sneller tevreden over hun loon.



56% van de vrouwen vindt dat ze een 'rechtvaardig' salaris verdient, ook al ligt hun salaris lager, tegenover 50% van de mannen.

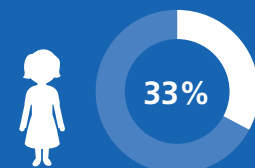
(Van Muijen, 2017)



Bij vrouwen kun je heel gemakkelijk op bepaalde knoppen drukken, veel meer dan bij mannen.

Dan gaan ze bijvoorbeeld onderhandelen over hun salaris en zegt een hr-manager 'Goh, ik wist niet dat jij zo veel om geld gaf'. Vrouwen zijn dan sneller geneigd om in de verdediging te schieten en daarmee hun eigen positie onderuit te halen.

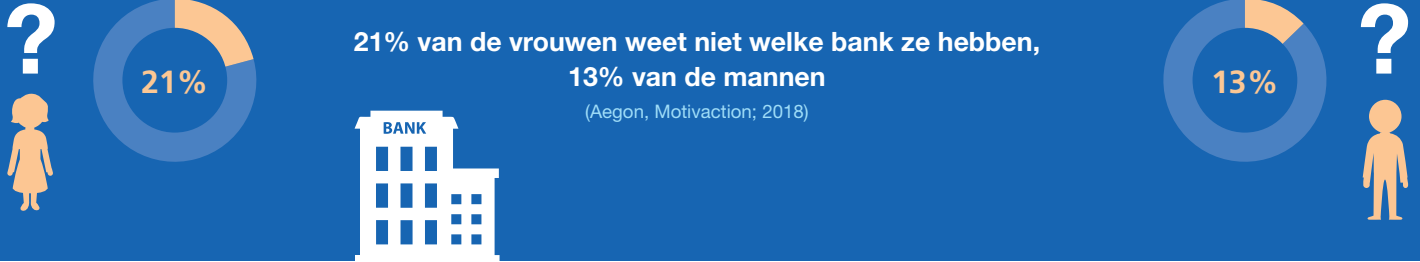
(De Onderhandelcoach, 2017)



Van de vrouwen tussen 30 en 35 is economisch niet zelfredzaam.

(SCP, 2018)

Mannen, vrouwen en hun geld



Mannen lopen evenveel kans op financiële problemen als vrouwen.

Ze verschillen in de manier waarop zij omgaan met geld: er liggen andere risicoprofielen aan ten grondslag. Van de acht leefstijlen die het Motivaction Mentality-model onderscheidt, bleken de 'gemaksgeoriënteerden' en 'opwaarts mobilen' het grootste risico te lopen op financiële problemen. De groep gemaksgeoriënteerden bestaat vooral uit vrouwen, de groep opwaarts mobilen vooral uit mannen.

(Nibud, 2012)

Vrouwen zijn beter in het regelen van de dagelijkse geldzaken, in financiële planning zijn ze minder bedreven.

Ze hebben minder financiële kennis, maar ook minder zelfvertrouwen in financiële zaken.

(OESO, 2014)



Met name bij complexe financiële keuzes varen mensen op hun intuïtie, in plaats van op ratio.

Het gevoel dat wordt opgeroepen met taal – met name metaforen – speelt een grote rol bij de keuze die ze uiteindelijk maken.

(Prast, Netspar, 2017)



Veel metaforen in beleggersinformatie en beursverslaggeving zijn afkomstig uit masculiene brondomeinen.

Denk bijvoorbeeld aan een masculiene metafoor als 'de markt verslaan'. Waar dit positief affect bij mannen oproept, kan dit negatief affect bij vrouwen oproepen.

(Prast, Netspar, 2017)



Vrouwen zijn bescheidener over financiële zelfkennis dan mannen;

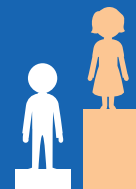
65% is naar eigen zeggen goed op de hoogte van financiële mogelijkheden, tegenover 75% van de mannen. 1% van de zelfbenoemde 'experts' is vrouw, tegen 9% van de mannen.

(AXA IM Kennisindex, 2009)



Bijna 70% procent van de gescheiden vrouwen in Nederland praat tijdens de scheiding niet over het verdelen van het pensioen dat tijdens het huwelijk is opgebouwd. Toch vinden ze 'geld voor later' nóg belangrijker dan mannen (61,5% versus 58,1%).

(Aegon, Motivaction, 2017)



Vrouwen blijken betere beleggers dan mannen:

14% van de vrouwen geeft aan verliezen op beleggingen geleden te hebben als gevolg van de financiële crisis, tegen 27% van de mannen.

Dit beeld wordt bevestigd uit resultaten van andere onderzoeken waaruit blijkt dat de rendementen die vrouwelijke beleggers behalen hoger zijn dan die van mannelijke beleggers.

(TNS Infratest, 2009)

Vrouwen en het omgaan met uitdagingen

Het basisverschil tussen mannen en vrouwen zit 'm vooral in de reactie op 'gevaar'. Mannen zoeken het in actie vluchten of vechten.



Vrouwen hebben de basisstrategie van zorgen voor – en 'vrienden maken' – of zoals het in de Engelstalige literatuur heet: 'tend – and – befriend'

(NRC wetenschap&Onderwijs, 2012)



De buurt is verreweg de belangrijkste vindplaats voor contacten voor allochtone vrouwen.

Het sociale netwerk blijkt voor een belangrijk deel te bestaan uit sociale contacten op loopafstand. Veelal gaat het om gelijkgestemden. Ook met burens is er het nodige contact: de meerderheid kan bij hen terecht voor kleine diensten, een praatje of zelfs bij persoonlijke problemen.

(SPR, 2007)



Het moederschap en de wens iets te doen voor andere vrouwen zijn inhoudelijke aanknopingspunten voor het activeren van (allochtone) vrouwen.

Het opdoen van sociale contacten vormt een zeer belangrijke drijfveer voor participatie, zo blijkt uit de antwoorden.

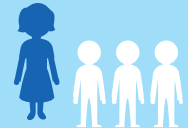
(SPR, 2007)



'Linda' is een van de meest succesvolle mediaplatforms van de afgelopen jaren.

'LINDA spreekt zelden of nooit als objectieve buitenstaander (...). Iedereen spreekt voor zichzelf. LINDA deelt slechts persoonlijke ervaringen of inzichten en ieder moet voor zich uitmaken wat hij of zij daarmee doet. LINDA brengt een potentiële moraal, meer niet.'

(Van der Heijden, 2017)



Vrouwen zijn onze doelgroep, maar dat benoemen we niet zo.

Eerst was onze naam Finance for Women, maar we merkten dat vrouwen dat helemaal niet zo prettig vonden. Alsof het een soort Finance voor dummies was. We hebben er bewust voor gekozen om geen negatieve cijfers over de financiële redzaamheid van vrouwen op onze website te zetten. Dat is helemaal niet leuk om te lezen. Liever publiceren we verhalen in de trant van 'hoe doet zij het?' Vrouwen lezen graag over ervaringen van andere vrouwen.

(Nathalie van Wingerden, How2Spendit)

