



The background features a close-up, slightly blurred image of a microscope's lens and frame. Overlaid on this are several large, semi-transparent circles: two orange circles on the left side and four light purple circles scattered across the right side. The text is positioned in the center-right area.

## **Bindingstechnieken**

*Een onderzoek naar methoden om  
verleidingen van geld uitgeven te  
weerstand*

# Bindingstechnieken

*Een onderzoek naar methoden om  
verleidingen van geld uitgeven te  
weerstand  
Nibud, 2011*

Auteurs:  
Tamara Madern  
Corinne van Gaalen

## Voorwoord

Het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) is een onafhankelijke stichting. Het Nibud heeft tot doel particuliere huishoudens inzicht te laten verkrijgen in hun inkomsten en uitgaven, en vaardigheid aan te leren om planmatig met geld om te gaan. Het Nibud probeert dit doel te bereiken door consumenten voorlichting te geven over diverse budgetonderwerpen, zoals kostgeld en alimentatie. Dit kan rechtstreeks (via de massamedia of eigen brochures) of via professionals die zich bezighouden met vormen van financiële advisering en voorlichting.

Ten behoeve van de voorlichting verricht het Nibud ook onderzoek. Met het onderliggende onderzoek willen wij een beeld krijgen van de wijze waarop mensen omgaan met de verleiding om (te) veel geld uit te geven. De methoden die mensen hanteren om deze verleiding te weerstaan, noemen wij bindingstechnieken.

Toegeven aan de verleiding om geld uit te geven is niet per definitie slecht. Iets moois kopen wat we eigenlijk niet nodig hebben kan zelfs erg prettig zijn. Het wordt pas problematisch als mensen zo vaak toegeven aan verleidingen dat zij al hun spaargeld er aan opmaken, de vaste lasten niet meer betaald kunnen worden of er zelfs schulden ontstaan.

Daarom is onder meer bekeken hoe vaak mensen spijt hebben van een aankoop die zij van tevoren niet hadden gepland, hoe vaak aankopen worden gedaan waar eigenlijk geen geld voor is en of mensen specifieke acties ondernemen om spijtgevoelens in de toekomst te voorkomen.

De conclusies uit dit onderzoek zullen worden ingezet om de voorlichting over het voorkomen van schulden toepasselijker en gericht te maken. Tevens zijn de resultaten van het onderzoek gebruikt om mensen concreet te ondersteunen bij hun bindingstechnieken. Hieruit is de Nibudcard ontstaan: een kaartje voor in de portemonnee dat mensen moet behoeden voor impulsinkopen.

Het onderzoek is uitgevoerd door Tamara Madern en Corinne van Gaalen, beide werkzaam als wetenschappelijk medewerker bij het Nibud. Er is gebruik gemaakt van het panel van Survey Sampling International (SSI), Opinieland. Marijke van Ewijk van het Nibud is verantwoordelijk voor de eindredactie van het rapport.

Het onderzoek is financieel mogelijk gemaakt door Platform Wijzer in geldzaken. Zowel Platform Wijzer in Geldzaken als het Nibud streven ernaar dat huishoudens inzicht in en grip op hun financiële situatie krijgen en houden. Dit onderzoek wil hieraan een bijdrage leveren.

Utrecht, december 2011



# Inhoud

# 1 Inleiding

Als de Griekse held Odysseus na de Trojaanse oorlog wil terugkeren naar zijn eiland Ithaka, moet hij langs het eiland van de Sirenen. Echter, deze halfgodinnen zingen zulke mooie liederen, dat iedere schipper in de verleiding wordt gebracht om hier naartoe te varen, waardoor vele schepen op de klippen zijn gelopen. Daarom laat Odysseus zichzelf vastbinden aan de mast, zodat hij wel de gezangen hoort, maar niet naar de Sirenen toe kan varen. Zo komt hij ongeschonden voorbij het eiland.

Ook in onze tijd worden we regelmatig blootgesteld aan verleidingen die we beter kunnen weerstaan. Het kopen van (luxe)artikelen waar we eigenlijk geen geld voor hebben, is hier een belangrijk voorbeeld van. Het wordt ons dan ook wel erg gemakkelijk gemaakt: een mooie aanbieding, een paar muisklikken, betalen met de creditcard en de koop is rond.

Maar als er structureel meer geld wordt uitgegeven dan er binnen komt, ontstaat er een groot probleem. Ieder weldenkend mens weet dat. Toch raken steeds meer mensen in de schulden. Waarom is het toch zo moeilijk om de verleidingen te weerstaan? En welke methoden bestaan er om onszelf 'vast te binden aan de mast' zodat we schulden kunnen voorkomen? Daarover gaat dit onderzoek.

## Leeswijzer

Dit onderzoeksrapport is als volgt opgebouwd.

In hoofdstuk 2 wordt dieper ingegaan op de theorie achter bindingstechnieken (Waarom zijn bindingstechnieken nodig? Welke bindingstechnieken zijn er in de literatuur bekend?).

Hoofdstuk 3 geeft de resultaten van een panelonderzoek, waarin we mensen hebben gevraagd naar hun financieel gedrag en (voor zover aanwezig) de bindingstechnieken waar zij gebruik van maken.

In hoofdstuk 4 wordt een overzicht gegeven van de reacties die wij ontvingen op onze oproep op Nibud.nl en LinkedIn aan consumenten om hun persoonlijke 'bindingstip' in te sturen.

Het geheel wordt afgesloten met conclusies.

## 2 Literatuurstudie

### 2.1 De rationele keuzetheorie

In verschillende takken van wetenschap (economie, sociologie, politicologie, psychologie) wordt uitgegaan van de rationele keuzetheorie (Tiemeijer, Thomas en Prast, 2009, p.25). Deze theorie is gebaseerd op een aantal aannames, waarvan de belangrijkste is dat de mens een rationeel wezen is en daar ook naar handelt. Dit zou ook, en misschien wel juist, gelden voor beslissingen op het financiële vlak. Mensen streven immers naar maximalisatie van de (eigen) opbrengsten en zullen dit als leidraad gebruiken bij hun overwegingen. Daarbij zullen zij optimaal gebruik maken van alle beschikbare informatie en speelt emotie geen rol.

Ook de traditionele 'life-cycle' theorieën, waaronder het levenscyclusmodel van Modigliani en Brumberg (1954), gaat uit van de rationele mens. Volgens deze theorie wordt het financieel gedrag van mensen voornamelijk bepaald door het inkomen: consumptie is slechts afhankelijk van het geld dat mensen ter beschikking hebben.

Omdat deze theorie onvoldoende werd onderbouwd door empirische bevindingen, introduceerden Shefrin en Thaler in 1988 hun 'behavioral life-cycle hypothesis'. Volgens deze theorie worden financiële beslissingen niet alleen bepaald door de beschikbare hoeveelheid geld, maar vooral ook door de wijze waarop dit geld beheerd wordt. Hierbij hebben individuen een bepaalde mate van zelfcontrole nodig; zij moeten moeite doen om hun uitgaven te beheersen. Dit is nodig omdat individuen vaak te maken hebben met een intern conflict tussen enerzijds de doener, die streeft naar bevrediging op de korte termijn en anderzijds de planner, die meer oog heeft voor de belangen op de lange termijn.

"Individuals are assumed to behave *as if* they have two sets of coexisting and mutually inconsistent preferences: one concerned with the long run, and the other with the short run. We refer to the former as the planner and the latter as the doer." (Shefrin en Thaler, 1988).

Om te voorkomen dat de doener het (te vaak) wint van de planner, is de nodige wilskracht vereist. Wilskracht is echter niet onuitputtelijk, waardoor mensen uiteindelijk toch toe gaan geven aan hun (doener)impulsen. Een mogelijke oplossing voor dit probleem is het gebruik van (zelf)bindingstechnieken: methoden die mensen in het dagelijks leven toepassen om zo de verleidingen op korte termijn te kunnen weerstaan.

### 2.2 Voorbeelden van bindingstechnieken

Wanneer we het hebben over zelfbinding kan een onderscheid worden gemaakt in bindingstechnieken die mensen zichzelf opleggen en technieken die mensen zichzelf *laten* opleggen. Zelfbinding impliceert dat er sprake is van een vorm van keuzevrijheid, namelijk

de keuze om al dan niet van de bindingstechnieken gebruik te maken. Thaler en Sunstein spreken in dit verband van libertair paternalisme:

“Naar ons oordeel is een beleid ‘paternalistisch’ als het probeert keuzes zodanig te beïnvloeden dat keuzemakers *naar hun eigen oordeel*, beter af zijn.” (Thaler en Sunstein, 2009, p. 13).

Zelfbinding bestaat dus bij de gratie van keuzevrijheid en zal in dit onderzoek alleen in die vorm aan bod komen.

### 2.2.1 Zelfbinding

In de literatuur zijn (nog) niet zo veel voorbeelden terug te vinden van zelfbindingstechnieken. De belangrijkste methoden die worden genoemd zijn ‘mental accounting’, ‘counteractive self-control’ en ‘dosering’.

Volgens het hierboven aangehaalde onderzoek van Shefrin en Thaler kan een mogelijke oplossing voor het conflict tussen de doener en de planner worden gevonden in een techniek die zij *mental accounting* noemen. Deze techniek was heel gebruikelijk in de jaren '50, toen veel mensen hun geld verdeelde over verschillende enveloppen of potten. Een dergelijke methode kan ook ‘in het hoofd’ uitgevoerd worden. Door geld toe te wijzen aan aparte mentale rekeningen, wordt het moeilijker om geld uit te geven aan andere zaken dan waarvoor de mentale rekening bedoeld is. Deze methode kan op verschillende manieren worden toegepast, variërend van flexibel tot zeer streng. In de strenge variant worden de verschillende (mentale) rekeningen strikt gedefinieerd, en is er weinig tot geen ruimte om het geld van de ene naar de andere rekening over te hevelen en is de periode waarover gebudgetteerd wordt korter. Hoe strenger de methode wordt toegepast, hoe sterker het ‘bindingseffect’.

Of mensen nu wel of geen gebruik maken van mental accounting: het blijft moeilijk om verleidingen te weerstaan. Daarom ondernemen mensen ‘tegenacties’ waarmee zij kunnen voorkomen dat de verleidingen op korte termijn het winnen van de resultaten op de lange termijn. Dergelijke acties worden *counteractive self-control* genoemd (Fischbach en Trope, 2000). Zo kunnen individuen zichzelf straffen wanneer zij hun lange-termijndoel niet bereiken en zichzelf belonen wanneer zij zich gedragen in overeenstemming met de lange termijn doelen. Een voorbeeld van dit laatste is een lekkere (duurdere) traktatie als er aan het eind van maand geld over is op het budget voor voeding.

Al met al vergt het uitoefenen van zelfcontrole heel wat energie. Om dit vol te kunnen houden, zouden mensen af en toe toch toe moeten kunnen geven aan verleidingen. Het gepland toegeven aan verleidingen om zelfcontrole op langere termijn vol te houden, wordt *dosering* genoemd (Louro, Zeelenberg & Pieters, 2007). Ook dit kan als een bindingstechniek worden beschouwd.



### 2.2.2 Binding door anderen

In de vorige paragraaf is aangegeven hoe mensen het interne conflict tussen de planner en doener kunnen oplossen door verschillende zelfbindingstechnieken te hanteren. Tevens is duidelijk geworden dat zelfbinding nogal wat wilskracht vereist. Wellicht iets gemakkelijker is het om gebruik te maken van bindingstechnieken die 'van bovenaf' worden opgelegd. Hierbij moet niet gedacht worden aan dwingende regels, maar aan mogelijkheden die overheden (of particuliere instellingen) aanbieden om bepaald gedrag in de goede richting te sturen. Mensen moeten vervolgens zelf beslissen of zij van deze mogelijkheden gebruik willen maken.

Prast (2011) noemt verschillende methoden die overheden, werkgevers of pensioenfondsen kunnen hanteren om mensen aan te zetten tot (pensioen)sparen. Bijvoorbeeld door een aanvullend werknemerspensioen tot standaard te maken. Willen mensen dit niet, dan kunnen zij bezwaar aantekenen. Iets minder ver gaat het om werknemers te verplichten om een actieve keuze te maken over het al dan niet deelnemen aan een aanvullende pensioenregeling. Mensen komen dan vaker tot een weloverwogen beslissing dan als 'niets doen' de standaard is, omdat zij op deze manier gedwongen worden grondig over hun keuze na te denken.

Een andere mogelijkheid die wordt genoemd, is het programma Save More Tomorrow (Thaler en Sunstein, 2009, p. 119), waarbij werknemers een contract krijgen aangeboden dat er in voorziet dat zij in de toekomst meer gaan sparen voor hun pensioen. Ook kunnen werknemers hun werkgever machtigen om hun vakantiegeld of dertiende maand direct naar een spaarrekening over te maken.

Commerciële instellingen zoals banken, kunnen hun klanten een soortgelijk zelfbindingscontract aanbieden. De klant spreekt bijvoorbeeld af dat hij in de toekomst meer zal gaan inleggen op zijn spaarrekening of dat vanaf volgend jaar zijn vakantiegeld of eindejaarsuitkering automatisch kan worden overgeboekt naar zijn spaarrekening, of naar de aflossing van zijn hypotheek of consumptief krediet. (Prast, 2011)

Andere mogelijkheden die banken aan zouden kunnen bieden zijn: een rekening zonder pinpas of een pinpas met zelffrantsoenering. En als mensen hun (debet)rente cash moeten afrekenen, zullen zij zich bij een volgende keer rood staan wel twee keer bedenken.

## 2.3 Alternatieve bindingstechnieken

In paragraaf 1.1 is betoogd dat mensen niet altijd rationele financiële keuzes maken. Behalve een persoonlijk probleem, is dit ook een maatschappelijk probleem. Geen enkele samenleving is gebaat bij een te grote schuldenlast (Geuns e.a. 2011). Overheden zullen daarom proberen mensen zo te sturen dat zij verantwoord met geld zullen omgaan. Dit doen zij vooral door in te zetten op informatieverstrekking en educatie. Dit alleen is echter niet voldoende om gedrag te sturen, want dergelijke informatie en educatie refereert ook weer

aan de ratio en minder aan de niet-rationele determinanten van gedrag, zoals gebrek aan wilskracht of de rol van emoties. Bovendien hebben informatie en communicatie vooral invloed op de intentie en veel minder op gedrag (Prast, 2011). Prast pleit daarom voor een beleid dat gebruik maakt van de gevoeligheid voor niet-rationele prikkels. Voorbeelden hiervan zijn het (hierboven al genoemde) aanpassen van de standaard of de mogelijkheid om in de toekomst automatisch meer te gaan sparen.

De constatering dat informatieverstrekking vooral invloed heeft op intentie en minder op gedrag, kan ook naar een andere oplossingsrichting leiden. De vraag die dan gesteld moet worden is: hoe kunnen goede voornemens (intenties) worden omgezet in de benodigde acties (gedrag). Het onderzoek van de Raad voor werk en inkomen naar zelfsturing (Het heft in eigen hand, november 2010), verwijst in dit verband naar Gollwitzer, die stelt dat mensen die hun doelintenties aanvullen met implementatie-intenties de kans vergroten dat zij hun intenties ook daadwerkelijk omzetten in gedrag. Implementatie-intenties (ook wel 'als-dan'-plannen genoemd) "koppelen het uitvoeren van het gedrag aan een tijd en plaats, zodat op het moment zelf niet meer nagedacht en besloten hoeft te worden. Het gedrag wordt als het ware geautomatiseerd." (Hoofd e.a., p. 37).

De theorie is inmiddels door empirisch onderzoek bevestigd: studenten met implementatie-intenties leveren een schrijfpodracht meer dan drie keer zo vaak op tijd in dan studenten zonder implementatie-intenties, en deelname aan intensieve sportactiviteiten verdubbelt na het maken van implementatie-intenties.

Ook als het gaat om het beheersen van de uitgaven kunnen 'als-dan'-plannen effectief zijn. Hebben mensen eenmaal de intentie om niet toe te geven aan verleidingen, dan kunnen zij hier een concrete actie aan koppelen als 'wanneer ik ga winkelen, mag ik alleen kopen wat ik echt nodig heb' of 'als ik een impulsaankoop wil doen, las ik een bedenkerperiode van drie dagen in. Als ik het daarna nog steeds wil hebben, mag ik het kopen.'

Ook dit zijn zelfbindingstechnieken.