

MONEY MINDSETS

ALLES WAT JE MOET WETEN
OVER JONGEREN EN GELD



INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	3
HOOFDSTUK 1.	
INLEIDING	4
1.1. Steeds meer verantwoordelijkheid	4
1.2. Regelen vanuit de losse pols	4
1.3. In dialoog met jongeren	4
1.4. Het MoneyMindsets-model	5
1.5. Voor wie is dit boekje bedoeld?	5
HOOFDSTUK 2.	
WAT BETEKENT GELD OP WELKE LEEFTIJD?	6
2.1. De betekenis van geld	7
2.2. De verschillende levensfasen	7
2.3. 10 - 14 jaar: vroege adoloscenen	7
2.4. 14 - 16 jaar: middenadolescenten	8
2.5. 16 - 22 jaar: late adolescenten	8
HOOFDSTUK 3.	
HET MONEYMINDSETS-MODEL	10
3.1. De zes dimensies van het MoneyMindsets-model	11
3.2. De vier MoneyMindsets-groepen	12
HOOFDSTUK 4.	
MAAK KENNIS MET DE VIER MONEYMINDSETS	14
4.1. De Trendsetter	17
4.2. De Regelaar	21
4.3. De Levensgenieter	25
4.4. De Toekomstplanner	29
HOOFDSTUK 5.	
MET WIE PRATEN JONGEREN OVER GELD?	32
5.1. Ouders	33
5.2. Vrienden	34
5.3. School	35
5.4. Overige partijen	35
HOOFDSTUK 6.	
MONEYMINDSETS -	
WAT KUN JE ERMEE RICHTING JONGEREN?	36
6.1. MoneyMindsets voor ouders	38
6.2. MoneyMindsets voor het onderwijs	38
6.3. MoneyMindsets voor voorlichters en marketeers	39
HOOFDSTUK 7.	
OVER WWJB	41
HOOFDSTUK 8.	
ONDERZOEKSVERANTWOORDING	42
COLOFON	44





00 EURO

“Als ik straks op mezelf ga wonen, dan moet ik wel veranderen, beter met mijn geld omgaan.”

VOORWOORD

“Als ik straks op mezelf ga wonen, dan moet ik wel veranderen, beter met mijn geld omgaan. Nu koop ik direct wat ik wil en wat ik zie, maar als ik dat straks doe, kan ik m'n gas en licht niet meer betalen.” (Farshaad, 16 jaar)

Geld is een dankbaar thema: er wordt veel over geschreven en gepubliceerd. Verschillende partijen onderzoeken regelmatig hoe Nederlanders hun geld besteden. De economische crisis lijkt die aandacht voor het bestedingsgedrag van verschillende groepen in de samenleving alleen maar aan te wakkeren. Er is veel bekend over het bestedingsgedrag, de inkomsten en het leengedrag van jongeren. Zo doet het Nibud regelmatig kwantitatief onderzoek naar de manier waarop jongeren met geld omgaan. Er is dan ook veel informatie beschikbaar over de bestedingspatronen, inkomsten en het leengedrag van jongeren. Over de motivaties en redenen achter het geldgedrag van jongeren is minder bekend. Waarom geeft de één meer uit dan de ander? Hoe financieel zelfredzaam zijn jongeren tegenwoordig en hoe kunnen we ze hierin ondersteunen? Om antwoord te krijgen op die vragen, ging Stichting Weet Wat Je Besteedt (WWJB) met jongeren in dialoog. Om jongeren met hun financiën te kunnen helpen, moeten we namelijk eerst de motivaties achter hun beslissingen begrijpen.

Wij willen jongeren niet voorschrijven hoe ze met geld moeten omgaan. Door met ze samen te werken en naar ze te luisteren, willen we dat zij straks zelf in staat zijn hun zaakjes te regelen. Dit boekje helpt professionals dan ook om meer inzicht te krijgen in jongeren en hun bestedingsgedrag, zodat zij op hun beurt jongeren kunnen ondersteunen in het vergroten van hun financiële zelfredzaamheid.

Thea Hazel-Stals,
directeur Stichting Weet Wat Je Besteedt

WAT DOET STICHTING WEET WAT JE BESTEEDT?

De onafhankelijke Stichting Weet Wat Je Besteedt (WWJB) is opgericht om de financiële zelfredzaamheid onder Nederlandse jongeren (12 tot 25 jaar) te vergroten. Dit doet WWJB door - zowel online als in bijeenkomsten of op scholen - met jongeren in gesprek te gaan en initiatieven te ontwikkelen die hun financiële inzicht en weerbaarheid vergroten.

WWJB is expert en koploper op het gebied van dialoog, interactie en co-creatie met jongeren rondom het thema geldzaken. Het partnernetwerk stelt de stichting in staat de aanwezige expertise en resources van de partners te gebruiken en opgedane inzichten en ervaringen te delen. WWJB wordt op dit moment inhoudelijk en financieel gesteund door de commerciële en maatschappelijke partners KPMG, Nibud, PGGM, SNS REAAL, SNS Bank, Emakina, Microsoft en SNS REAAL Fonds.

HOOFDSTUK 1: INLEIDING

1.1.

STEDS MEER VERANTWOORDELIJKHEID

Nederlandse jongeren hebben steeds meer geld te besteden. Maar ze hebben ook steeds vaker schulden. Zelf wijzen ze ‘onwetendheid’ en ‘onkunde’ als voornaamste redenen daarvoor aan. Veel jongeren komen bijvoorbeeld in de problemen op het moment dat ze alleen gaan wonen, omdat ze hun uitgavenpatroon niet goed aan de nieuwe situatie aanpassen. Ook technologische ontwikkelingen als internetbankieren en het feit dat je overal kunt pinnen, hebben de omgang met geld veranderd. Geld lijkt virtueel te worden. Hoe ervaar je als jongere de waarde van geld als je saldo bestaat uit een aantal cijfers op het beeldscherm van je laptop of mobiel? Tegelijkertijd wordt het steeds makkelijker om geld uit te geven; verleidingen zijn overal, dus het geld is op voordat je het doorhebt.

Uit onderzoek van onder andere Nibud blijkt dan ook dat veel jongeren het moeilijk vinden om op een verantwoordelijke manier met geld om te gaan. Met als risico dat jongeren met schulden de volwassenheid instappen.

1.2.

REGELEN VANUIT DE LOSSE POLS

Jongeren die geleerd hebben om op een verstandige manier met geld om te gaan, hebben doorgaans minder financiële problemen. Toch houden de meeste jongeren hun inkomsten en uitgaven niet echt bij. Een kasboekje vinden ze vaak best een goed idee, maar dat wil nog niet zeggen dat ze zo'n hulpmiddel ook echt gebruiken. Vaak willen jongeren hun geldzaken wel strakker regelen, maar ontbreekt het ze aan doorzettingsvermogen.

Financieel gedrag hangt sterk samen met de levensfase waarin een jongere zich bevindt. Hoe ouder je wordt, hoe meer financiële verantwoordelijkheden je meestal krijgt. Maar kennis en vaardigheden blijven daarbij vaak achter. Op financieel gebied wordt steeds meer van jongeren verwacht naarmate ze ouder worden, zonder dat ze daarvoor de middelen krijgen aangereikt.

1.3.

IN DIALOOG MET JONGEREN

Voor Stichting Weet Wat Je Besteedt is dit de aanleiding om jongeren te ondersteunen in hun financiële zelfredzaamheid. YoungWorks kreeg de opdracht om in dialoog te gaan met jongeren tussen 12 en 25 jaar. In focusgroepen en duo- en single-interviews met in totaal bijna 150 jongeren, kwam veel informatie naar boven over de manier waarop deze groep met geld omgaat.

Uit het onderzoek bleek onder andere dat er vaak op jonge leeftijd al een verschil te zien is, bijvoorbeeld tussen jongeren die geld sparen en jongeren die alles direct uitgeven. De vraag is: hoe komt dat? Welke motivaties gaan er achter

dat gedrag schuilt? Waarom zet de ene 16-jarige geld opzij voor een scooter, terwijl de andere 16-jarige het loon van zijn bijbaantje meteen uitgeeft aan een nieuwe broek? Sociaal-demografische factoren lijken dit amper te verklaren. Hoe jongeren met geld omgaan, hangt veel meer samen met emotie, achterliggende motivaties en normen en waarden. Gevoeligheid voor status of een sterke behoefte aan zelfstandigheid, zekerheid of veiligheid, bepalen dus in de eerste plaats hoe een jongere met geld omgaat.

1.4

HET MONEYMINDSETS-MODEL

Om deze kwalitatieve inzichten ook kwantitatief te toetsen, heeft Youngworks in samenwerking met Motivaction het MoneyMindsets-model ontwikkeld. MoneyMindsets deelt jongeren tussen de 12 en 25 jaar in op basis van hun houding, normen en waarden ten opzichte van geld. Niet alle jongeren lijken tenslotte op elkaar. Met het MoneyMindsets-model kan de houding van jongeren tussen de 12 en 25 jaar ten opzichte van financiën en hun financiële toekomst, zo nauwkeurig en inzichtelijk mogelijk in kaart worden gebracht. Zo kunnen we ontdekken wat er achter de denkbeelden, houding en het gedrag van jongeren op geldgebied schuilgaat en hoe die achterliggende motieven en waarden tot een grotere financiële zelfredzaamheid kunnen leiden. MoneyMindsets verdeelt jongeren over vier mentaliteitsgroepen: de Trendsetter, de Regelaar, de Levensgenieter en de Toekomstplanner. Natuurlijk verschillen de jongeren binnen een groep onderling op allerlei manieren van elkaar, maar wat betreft hun financieel gedrag en houding ten opzichte van geld, vertonen ze sterke overeenkomsten.

1.5.

VOOR WIE IS DIT BOEKJE BEDOELD?

MoneyMindsets is bedoeld voor invloedrijke partijen rondom jongeren, zoals ouders, docenten, voorlichters en marketeers. Door kennis te maken met de vier mentaliteitsgroepen, kun je je kennis over jongeren en geld vergroten en krijg je een gedetailleerder en genuanceerder beeld van deze doelgroep, waardoor je in staat bent ze op een effectieve manier te bereiken. Deze publicatie is als volgt opgebouwd: in hoofdstuk twee lees je alles over de verschillende levensfasen van jongeren en wat die fasen voor hun financieel gedrag betekenen. Hoofdstuk drie legt uit hoe het MoneyMindsets-model in elkaar zit, waarna in hoofdstuk vier de mentaliteitsgroepen uitgebreid worden beschreven. Hoofdstuk vijf gaat over de invloed van docenten, ouders, leeftijdgenoten, marketeers en voorlichters op het financieel gedrag van jongeren. In hoofdstuk zes krijg je concrete tips en aanwijzingen om jongeren te helpen bij het vergroten van hun financiële zelfredzaamheid. In hoofdstuk zeven wordt tenslotte dieper ingegaan op Stichting Weet Wat Je Besteedt en haar activiteiten voor de komende vijf jaar.

“Ik zie geld vooral als een middel dat het leven makkelijker maakt.”



HOOFDSTUK 2: WAT BETEKENT GELD OP WELKE LEEFTIJD?

“Ik zie geld vooral als een middel dat het leven makkelijker maakt.” (Lennart, 21 jaar)

2.1.

DE BETEKENIS VAN GELD

Geld is voor veel jongeren in de eerste plaats een ruilmiddel. Je kunt er spullen mee kopen en leuke activiteiten mee doen. Geld is dus belangrijk, want het betekent gemak. Volgens veel jongeren maakt geld dan ook wel degelijk gelukkig, alleen niet altijd. Dat je met geld niet alles kunt kopen, bijvoorbeeld liefde, realiseren ze zich al vroeg. De betekenis van geld verandert naarmate jongeren opgroeien. Hoe ouder ze worden, hoe meer geld de betekenis van ‘zelfstandigheid’ en ‘onafhankelijkheid’ krijgt. Jongeren hebben over het algemeen een rooskleurig beeld van hun financiële situatie en gedrag. Zeker als ze nog thuis wonen, ervaren jongeren bijna nooit financiële problemen. Ondersteuning hebben ze voor hun gevoel dan ook vaak niet nodig. Alles gaat toch goed? Pas als ze wat meer gaan uitgeven en verdienen, groeit bij jongeren het besef dat hun gedrag soms financiële consequenties heeft.

2.2.

DE VERSCHILLENDE LEVENSFASEN

Om het financieel gedrag van jongeren te kunnen begrijpen, is het belangrijk om meer te weten over de verschillende levensfasen waarin jongeren zich bevinden. In dit hoofdstuk bespreken we dan ook drie fasen die jongeren op min of meer dezelfde manier doorlopen. Min of meer, want niet iedere jongere is op dezelfde leeftijd aan een volgende fase toe en de fasen kunnen elkaar overlappen.

We beginnen bij de leeftijd van 10 jaar, omdat veel jongeren op dat moment anders gaan doen, denken en voelen. Een eerste teken daarvan is dat ze zich gaan losmaken van hun ouders en op een nieuw kompas gaan varen: hun leeftijdgenoten.

2.3.

10 - 14 JAAR: VROEGE ADOLESCENTEN

Tussen 6 en 12 jaar brengen kinderen al bijna de helft van de tijd van hun tijd met leeftijdgenoten door. Dit wordt nog meer als ze naar het voortgezet onderwijs gaan.

10- tot 14-jarigen willen het graag goed doen in de ogen van leeftijdgenoten: ze willen bij de groep horen en niet afwijken. Vroege adolescenten willen zelf bepalen wat ze doen, maar hun keuzes zijn nog niet doordacht. Daarom willen ze hun behoeften direct bevredigen. Later is te laat. Van ordenen en vooruitkijken is nog geen sprake. Bij keuzes overheerst de korte termijn (‘Ik wil nu die dure broek.’) en eventuele consequenties komen meestal als een verrassing. Een 13-jarige leeft in het hier en nu. Maar gaat er iets helemaal mis, dan zijn papa en mama gelukkig nog in de buurt om de scherven op te vegen.

VROEGE ADOLESCENTEN EN GELD

Op deze leeftijd levert geld meestal nog geen zorgen op. Ouders betalen de vaste lasten, dus het zak- of kleedgeld dat jongeren krijgen, mogen ze zelf besteden. Ook mag je vanaf je 13e licht werk doen, zoals oppassen bij de burens of folders rondbrengen. Als het geld op is, maakt dat niet zo veel uit; jongeren in deze fase hoeven immers nog geen grote of belangrijke dingen te betalen. Op de vaste lasten die ze in de toekomst krijgen, heeft deze groep weinig zicht. De meesten vinden dat ze goed met geld kunnen omgaan. Hoewel ouders in deze fase nog erg belangrijk zijn, blijken ze in de financiële opvoeding niet altijd even consequent te handelen. Steeds meer jongeren worden in materieel opzicht verwend en krijgen geld zodra ze hun hand ophouden.

2.4.

14 - 16 JAAR: MIDDENADOLESCENTEN

Tussen 14 en 16 jaar is je aanpassen aan je leeftijdgenoten niet meer genoeg om bij hen in de smaak te vallen. Om erbij te horen, moet je opvallen. Middenadolescenten gaan dus op zoek naar hun 'eigen smoel' en experimenteren hoort daarbij, allereerst op het gebied van uiterlijk. Kenmerkend voor jongeren in deze fase is dat ze veel risico nemen. Het zijn de jaren van grenzen verleggen en uitproberen. Jongeren tussen 14 en 16 jaar zijn emotioneel nog erg kwetsbaar. In tegenstelling tot een jaar of twee daarvoor, denken ze wel na over hun keuzes, maar niet erg rationeel. Gevolgen kunnen ze nog niet goed inschatten, laat staan serieus nemen.

MIDDENADOLESCENTEN EN GELD

Vanaf hun 15e mogen jongeren een serieus bijbaantje hebben, bijvoorbeeld vakken vullen of kassawerk bij de supermarkt op de hoek. Dat betekent ook dat ze meer geld te besteden hebben en dat is handig, want deze groep gaat meer uitgeven. De tijd van thuis blijven of uitjes ondernemen met het gezin, gaat over in zelf uitgaan met vrienden. Dat betekent natuurlijk ook dat ze zelf hun vervoer, eten en drinken gaan betalen. Kortom: zowel inkomsten als uitgaven stijgen in deze levensfase. De eigen verantwoordelijkheid blijft trouwens beperkt. Als middenadolescenten besluiten al hun geld in één keer te verbrassen, is de consequentie meestal hooguit dat ze een avondje thuis moeten doorbrengen. Ouders spelen nog steeds een belangrijke rol in deze fase, maar op het gebied van wat ze uitgeven, spiegelen jongeren zich meer en meer aan leeftijdgenoten.

2.5.

16 - 22 JAAR: LATE ADOLESCENTEN

Jongeren tussen de 16 en 22 jaar zijn geen pubers, maar jongvolwassenen. Een belangrijk kenmerk van deze fase is dat het zelfbewustzijn groeit. Deze jongeren krijgen doorgaans een wat positiever beeld van zichzelf, hun identiteit krijgt steeds meer vorm en ze bezwijken minder snel voor groepsdruk. Vanaf een jaar of 16 gedragen jongvolwassenen zich vaak een stuk verantwoordelijker en denken ze steeds verder vooruit. Ze moeten wel, want de tijd van studeren, werken en op kamers gaan, komt eraan. Late adolescenten kunnen hun emoties en impulsen beter controleren en hebben vaak meer zelfinzicht. Echt volwassen zijn ze nog niet (al denken ze zelf

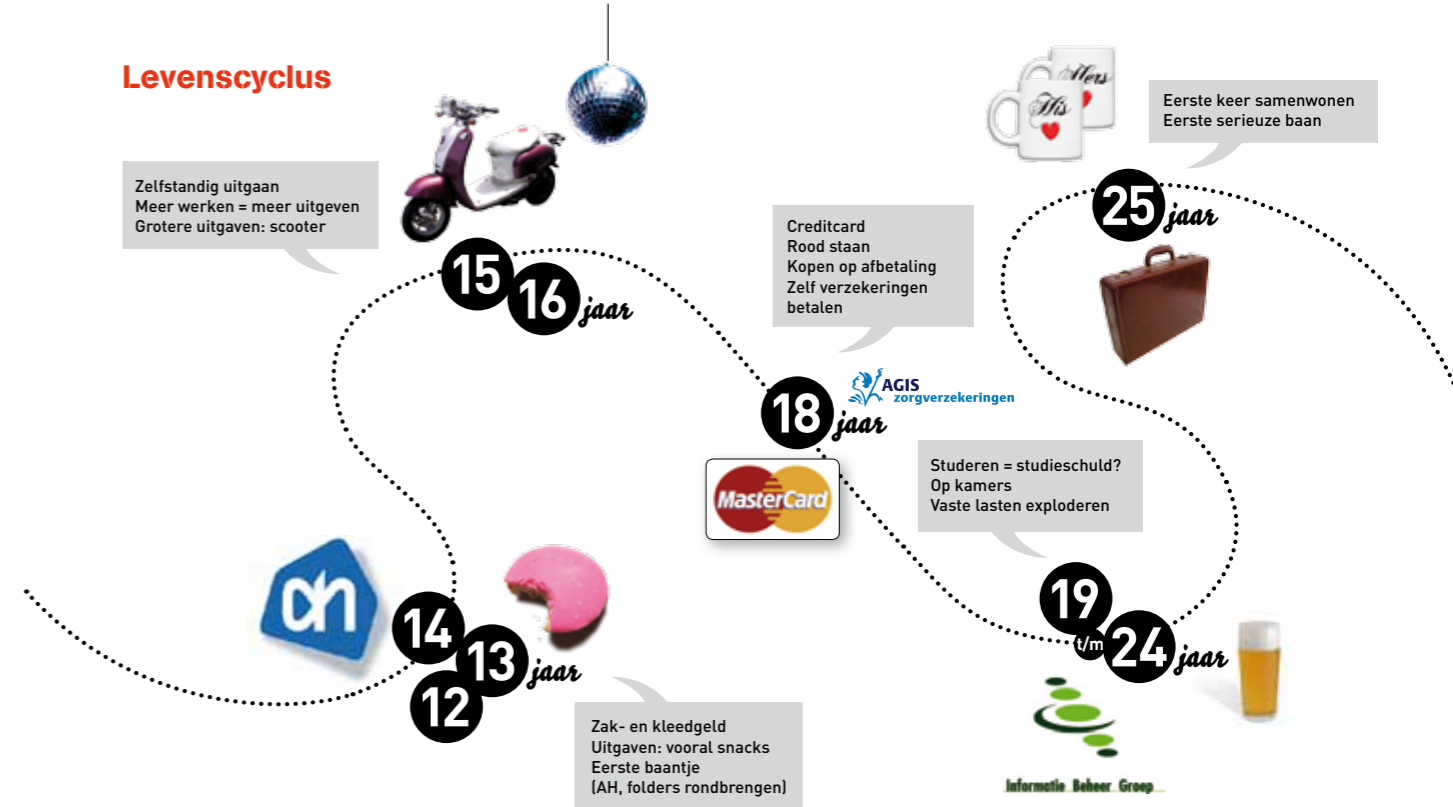
van wel), want in nieuwe of onverwachte situaties zijn hun pas verworven zekerheden soms ineens ver te zoeken.

LATE ADOLESCENTEN EN GELD

Vanaf hun 18e worden jongeren op financieel gebied ineens voor vol aangezien. Ze mogen zelfstandig een creditcard nemen en spullen op krediet kopen. Ook moeten ze zelf hun verzekeringen gaan betalen en worden hun vaste lasten vaak fors hoger, omdat ze op zichzelf gaan wonen. Jongeren

reageren heel verschillend op deze toenemende financiële verantwoordelijkheden. De één heeft zijn zaakjes prima op orde, de ander stevent in no time op een financiële catastrofe af. Dat is niet per se negatief, want de consequenties van zo'n financiële uitglijder kunnen een zeer positief effect hebben op de manier waarop jongeren in het vervolg met hun geld omgaan. Het is in deze fase dan ook erg belangrijk dat jongeren de kans krijgen hun zaakjes zelf te regelen. Hulp van pa en ma is daarbij echter nog zeer welkom.

Levenscyclus





Ik verwacht later rijk te worden.

A. Helemaal mee eens

B. Meer eens dan oneens

C. Meer oneens dan eens

D. Helemaal mee oneens

HOOFDSTUK 3: MONEYMINDSETS: HET MODEL

3.1.

DE ZES DIMENSIES VAN HET MONEYMINDSETS-MODEL

In dit hoofdstuk leggen we uit hoe het MoneyMindsets-model in elkaar zit en hoe we tot de eerder genoemde vier mindsets zijn gekomen. Om erachter te komen hoe jongeren met geld omgaan, wat hun houding is ten opzichte van geld en wat hun achterliggende motivaties zijn, legden we ruim 1100 jongeren in de leeftijd van 10 tot 25 jaar, 58 stellingen over geld voor. Bijvoorbeeld:

- Ik vind het moeilijk om te sparen.
- Ik verwacht later rijk te worden.
- Geld interesseert mij niet veel.
- Ik word graag geholpen bij geldzaken.
- Ik zou me ervoor schamen als ik schulden zou hebben.

Uit de reacties van de jongeren op deze stellingen, kwamen zes 'dimensies' voort; zes kenmerken die de houding van jongeren ten opzichte van geld bepalen.

1. Impulsiviteit

De dimensie 'impulsiviteit' laat zien in welke mate jongeren geneigd zijn (gemakkelijk) geld uit te geven, zonder over de consequenties na te denken. Jongeren die op deze dimensie hoog scoren, geven dus gemakkelijk geld uit en vinden het doorgaans lastig om te sparen. Ze hebben een gat(je) in hun hand. Shoppen vinden ze maar wat leuk en als ze geld krijgen, bedenken ze vaak meteen wat ze daarvan kunnen kopen.

2. Statusgerichtheid

Deze dimensie zegt iets over de mate waarin jongeren het belangrijk vinden later rijk te worden en hoeveel ze om mooie en dure spullen geven. De jongens en meiden bij wie deze dimensie eruit springt, houden vaak van luxe en vinden over het algemeen vaker dat geld gelukkig maakt. Hun beeld van geld is meestal erg positief en ze denken vaker dat ze later zelf rijk zullen worden.

3. Behoeftte aan zekerheid

De dimensie 'behoefte aan zekerheid' gaat over de mate waarin jongeren het belangrijk vinden voldoende geld achter de hand te hebben. Jongeren met veel behoefte aan controle op geldgebied, gaan vaker netjes met hun geld om en zijn doorgaans goed in sparen. Ze nemen adviezen van hun ouders of verzorgers vaker serieus en hebben het liefst wat geld achter de hand voor het geval ze onverwachte kosten krijgen.

4. Onafhankelijkheid

Dit is de mate waarin jongeren zelf over hun geld willen beschikken en beslissen. Jongeren die hoog scoren op de dimensie 'onafhankelijkheid' willen hun geldzaken vaker zelf regelen, zonder dat anderen zich ermee bemoeien. Jongeren

die laag scoren op deze dimensie, staan over het algemeen meer open voor advies op het gebied van hun financiën.

5. Leenaversie

Leenaversie is de mate waarin jongeren aangeven tegen het (zelf) lenen van geld te zijn. Jongeren die hoog scoren op de dimensie 'leenaversie' geven vaker aan dat ze lenen niet oké vinden en sommigen zouden zich zelfs schamen als ze geld moesten lenen. Ze zijn ook vaker van mening dat mensen die geld lenen, niet goed met geld kunnen omgaan.

6. Leenbereidheid

De dimensie 'leenbereidheid' laat zien in welke mate jongeren vóór het (zelf) lenen van geld zijn. Jongeren die op deze dimensie hoog scoren, hebben minder vaak problemen met geld lenen, bijvoorbeeld voor een vakantie of andere grote uitgaven.

3.2.

DE VIER MONEYMINDSETS-GROEPEN

Alle jongeren die hebben meegedaan aan MoneyMindsets, zijn uiteraard uniek. Als je kijkt naar hun houding ten opzichte van de genoemde zes dimensies, zie je grote onderlinge verschillen, maar ook veel overeenkomsten. Op basis van die verschillen en overeenkomsten, hebben we de jongeren in vier groepen verdeeld. Iedere groep staat voor een bepaald 'financieel type', wat wil zeggen dat de jongeren in zo'n groep - in het algemeen - hetzelfde tegenover de zes dimensies staan en dus ongeveer hetzelfde over geld denken. De jongeren binnen een groep vertonen zo veel mogelijk overeenkomsten met elkaar en verschillen zo veel mogelijk van de andere drie groepen.

In het volgende hoofdstuk gaan we uitgebreid in op de kenmerken per groep, maar we willen de vier groepen nu vast aan je voorstellen, in volgorde van omvang.

1) De Trendsetter

30% van de Nederlandse jongeren behoort tot deze mindset. De Trendsetter scoort het hoogst op 'statusgerichtheid' en 'impulsiviteit' en het laagst op 'behoefte aan controle'.

2) De Regelaar

29% van de Nederlandse jongeren behoort tot deze mindset. Regelaars scoren hoog op 'behoefte aan controle' en vrij laag op 'impulsiviteit' en 'statusgerichtheid'.

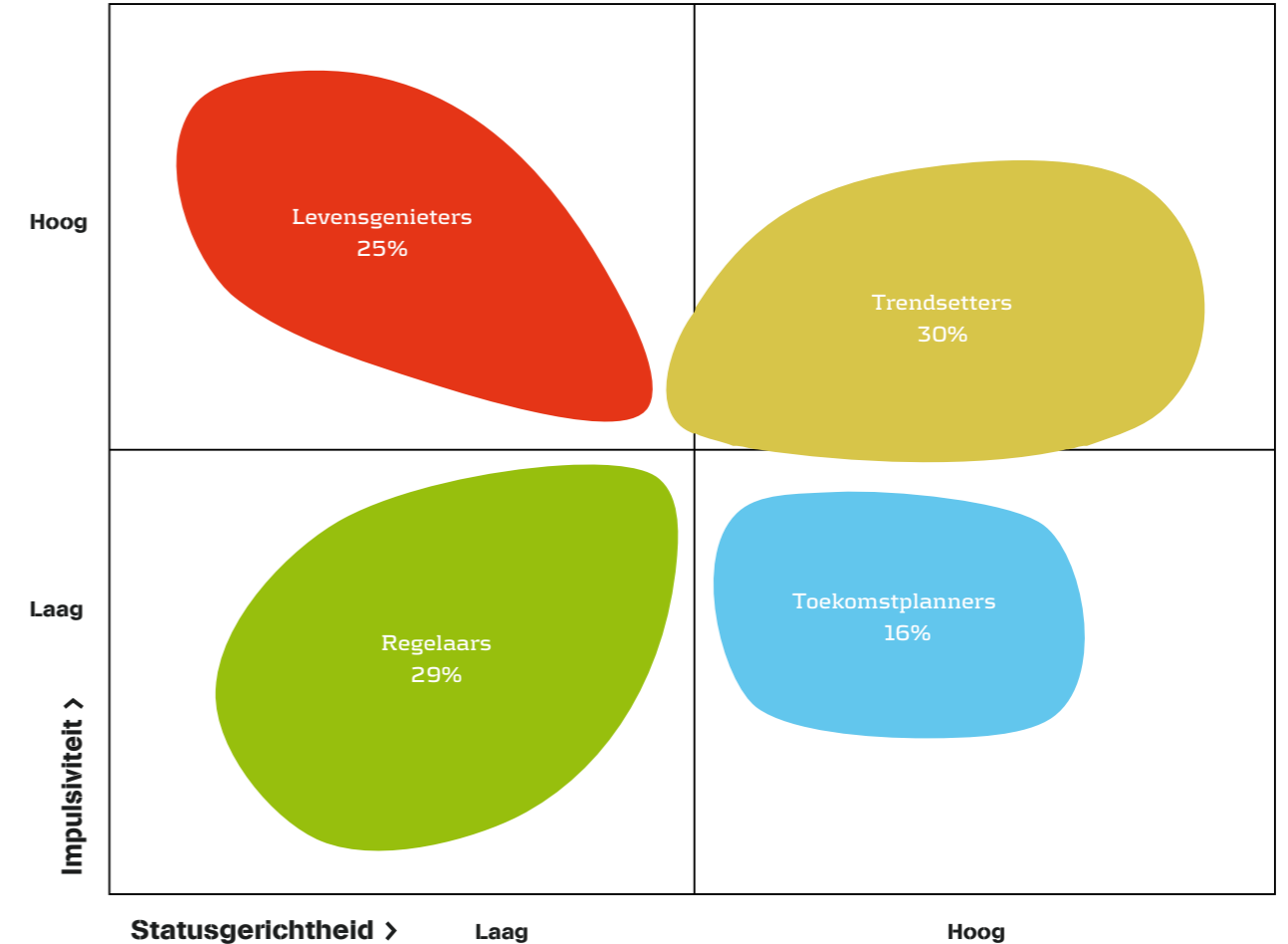
3) De Levensgenieter

De Levensgenieter representeert 25% van de Nederlandse jeugd. Deze groep scoort hoog op 'impulsiviteit' en laag op 'statusgerichtheid'.

4) De Toekomstplanner

De Toekomstplanner, de kleinste groep, omvat 16% van de Nederlandse jongeren. Deze groep scoort hoog op 'statusgerichtheid', 'behoefte aan controle' en 'onafhankelijkheid' en laag op 'impulsiviteit' en 'leenbereidheid'.

Moneymindsets (12 - 25 jaar)



In deze tabel zijn de vier groepen overzichtelijk weergegeven op twee assen die de meest toonaangevende dimensies laten zien: impulsiviteit en statusgerichtheid. De verticale as geeft aan hoe gemakkelijk en impulsief een jongere geld uitgeeft. De horizontale as geeft aan hoe belangrijk een jongere geld, luxe en rijkdom vindt.

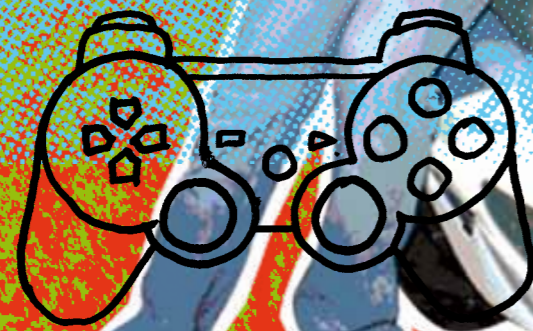


HOOFDSTUK 4:
MAAK KENNIS MET DE
VIER MONEYMINDSETS

Nu je weet hoe de vier groepen tot stand zijn gekomen en hoe ze heten, wordt het tijd dat je de jongeren uit deze groepen echt leert kennen. Wie zijn ze? Wat betekent geld voor hen? Wat doen ze in hun vrije tijd? En hoe kun je ze bereiken?



“Ik zie mezelf niet als een spender, maar ik ben het wel.”



4.1 DE TRENDSETTER

“Ik heb een gat in mijn hand, ik kan echt niet sparen. Eén keer heb ik 50 cent twee dagen gehouden, daarna gaf ik het uit. Mijn ouders sparen voor me. Dat vind ik niet leuk, want ik wil het opmaken. Ik wil niet sparen, ik leef nu!” (Kelly, 14 jaar)

POPULAIR

Trendsetters zijn vaak de jongeren die opvallen in een groep; de populaire mensen in een klas, die durven te zeggen wat ze vinden, grapjes maken en soms zelfs een beetje brutaal zijn. Het zijn vaker jongens dan meisjes en een groot deel van deze groep zit op het vmbo of mbo (of heeft erop gezeten). Status is belangrijk voor Trendsetters, want zij willen graag laten zien wat ze hebben. Dure kledingmerken als G-star en Armani zijn populair en ook merken als Coca-Cola, Apple en Blackberry vinden deze jongeren vaak interessant. Kwaliteit staat hoog aangeschreven. De Trendsetter is over het algemeen op zichzelf gericht en heeft vaak weinig interesse in goede doelen of vrijwilligersbaantjes. Sommige jongeren uit deze groep typeren zichzelf als ‘lui’ en een deel vindt zichzelf niet behulpzaam. Relatief veel Trendsetters gamen in hun vrije tijd.

OPGEPOETST IMAGO

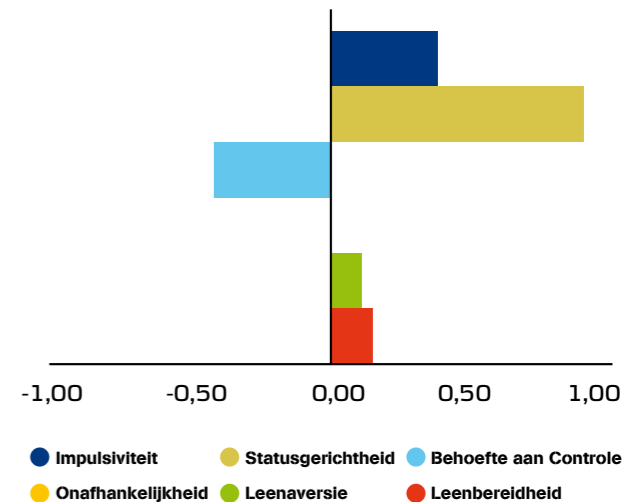
Trendsetters scoren hoog op statusgerichtheid en impulsiviteit. Zij geven gemakkelijk geld uit, maar het verschil met de Levensgenieters - die ook hoog scoren op impulsiviteit - is dat Trendsetters vaker spullen voor zichzelf kopen, zoals de



nieuwste Blackberry of een paar hippe sneakers. Dat ze daarna een week pindakaas moeten eten, omdat het geld op is, maakt ze niet veel uit. Trendsetters vinden luxe en rijkdom in verhouding erg belangrijk. Mooie, dure spullen zijn niet alleen leuk om te hebben, ze poetsen je imago op. Veel jongeren uit deze groep geven aan dat geld uitgeven hen het gevoel geeft dat ze ‘beter’ zijn, dat ze ergens bovenuit steken. Als ze nieuwe spullen hebben, showen ze die graag in hun vriendenkring.

“Ik zie mezelf niet als een spender, maar ik ben het wel. Ik hou van interessant doen; je bent bij bepaalde mensen en dan wil je eruit springen. Je komt dan beter over als je goed gekleed bent.” (Djerenno, 20 jaar)

Trendsetters



MORE IS MORE

Als Trendsetters geld hebben, geven ze het graag direct uit, vaak zonder erbij na te denken. Meer geld betekent dat zij vaker uit kunnen gaan. Deze groep heeft relatief weinig behoefte aan controle. Een buffertje achter de hand houden, gebeurt dus minder vaak. Ze vinden doorgaans dat ze veel geld nodig hebben om alles te kunnen kopen wat ze willen hebben. Nieuwe gadgets en hippe reclamecampagnes kunnen veel Trendsetters maar moeilijk weerstaan en als iemand in hun vriendengroep iets nieuws heeft, willen ze dat het liefst zo snel mogelijk evenaren. Ook spelen met geld vinden sommigen leuk; deze groep gokt wat vaker dan andere groepen.

INTERESSE VERSUS VERANTWOORDELIJKHEID

Hun interesse in geld beperkt zich niet tot het uitgeven ervan; jongeren in deze groep zijn vaker geïnteresseerd in wat hun leeftijdgenoten (per uur) verdienen en wat zij uitgeven. Ook over verzekeren en beleggen willen ze meer weten. Hun bankzaken regelen ze iets minder vaak via internetbankieren dan andere groepen. Ondanks hun interesse in geld hebben Trendsetters moeite om hun financiën op orde te houden. Ze hebben doorgaans weinig zicht op hun inkomsten en uitgaven en zitten regelmatig zonder geld of staan rood. Ook sparen schiet er vaak bij in, tenzij het voor iets groots is.

GELDZORGEN

Het is niet verwonderlijk dat deze groep wat vaker geld leent of spullen op afbetaling koopt. Ook lenen Trendsetters eerder geld voor kleren of om uit te gaan. Helemaal argeloos gaat dit meestal niet; ze maken zich namelijk wel regelmatig zorgen over hun financiën. Wat als ze straks niet genoeg geld verdienen

om te kunnen kopen wat ze willen? Veel Trendsetters willen rijk worden en zien zichzelf later het liefst in een BMW of Porsche rijden. Dat geld wel degelijk gelukkig maakt, staat voor veel jongeren in deze groep als een paal boven water.

“Ik wil heel veel geld verdienen later, want ik wil een groot huis en een BMW. En ik wil heel vaak op vakantie.” (Wafa, 14 jaar)

DE TRENDSETTER AAN HET WOORD

STEVEN, 20 JAAR, UNIVERSITEIT

ZEVEN DAGEN STAPPEN

“Dit is het eerste jaar dat ik op kamers woon. De vaste lasten vallen me wel een beetje tegen. Vooral omdat ik ze op vaste momenten moet betalen. Als ik het lesgeld voor de universiteit moet betalen en m'n stufi komt pas later, is er een gat. Toen ik net op mezelf woonde, heb ik trouwens sowieso wel veel geld uitgegeven. Zeven dagen per week stappen was duur.”

SPAREN HEEFT GEEN ZIN

“Begin dit jaar ben ik lid geworden van een studentenvereniging. Daar drink ik vooral veel bier, dat is een belangrijke activiteit. Ik vind het ook belangrijk om vaak leuke dingen te doen. Ik ga bijvoorbeeld regelmatig met vrienden of met mijn vriendin naar de film. Ik spaar niet voor later. Met het tientje per uur dat ik nu verdien, heeft dat geen zin. Dat komt later wel. In een maand geef ik rustig duizend euro uit. Ik koop graag merkkleding, bijvoorbeeld van Replay. Dat gaat langer mee, de kwaliteit is beter. Kleding vind ik bovendien belangrijk; het voelt goed om er goed uit te zien.”

GELD MAAKT WEL GELUKKIG

“Later wil ik wel gaan sparen. Maar dan verdien ik ook meer, dus dan gaat dat makkelijker. Ik vind het belangrijk om later veel te verdienen, want dan heb je weinig zorgen. Mensen die zeggen dat geld niet gelukkig maakt, vind ik naïef. Vraag maar eens aan een bijstandsmoeder of ze gelukkig zou worden van geld. Voor mij geldt het ook: in mijn

eerste jaar werkte ik niet en had ik weinig geld, waardoor ik bepaalde leuke dingen, zoals een skivakantie, niet kon betalen. Dat is vervelend, vooral als alle anderen wel gaan.”

DAGMAR, 21 JAAR, HBO

GOED GESPREK

“Ik had laatst een goed gesprek met een vriend. Ik zat een beetje te klagen over het feit dat ik straks als lerares weinig geld ga verdienen. Toen zei die vriend: ‘Als je maar kunt kopen wat je nodig hebt en als je maar doet wat je leuk vindt, dan is het toch goed?’ Daar heeft hij op zich wel gelijk in, maar tot op zekere hoogte maakt geld toch wel gelukkig, denk ik.”

LIEVER VERZORGD

“Ik houd van shoppen. Bij de Bijenkorf heb je echt alles. Dat is dan wel wat duurder, dus ik ga er niet heel vaak naartoe. Maar mijn moeder zegt: ‘Je kunt beter wat meer geld aan kleding uitgeven, zodat je er verzorgd uitziet, dan dat je in je oude kloffie rondloopt.’”

“Ik ga bewust met geld om.
Lenen doe ik niet snel.”



4.2. DE REGELAAR

“Op mijn 15e kreeg ik van de bank een bonus omdat ik zo’n trouwe spaarder was. Ik heb nog nooit iets van mijn spaarrekening afgehaald.” (Maartje, 17 jaar)

VOORZICHTIG

De Regelaar is in veel opzichten het tegenovergestelde van de Trendsetter. Deze jongeren scoren juist laag op statusgerichtheid en impulsiviteit en hebben relatief veel behoefte aan controle. Voorzichtig zou je ze kunnen noemen. Zo omschrijven ze zichzelf ook vaak, net als ‘behulpzaam’ en ‘gelovig’. Deze jongeren hebben meestal niet de grootste mond in de klas, ze stellen zich liever een beetje bescheiden op. Omdat ze weinig met status hebben, zijn de meeste Regelaars ook niet zo geïnteresseerd in dure merken en luxe spullen. Goede doelen als Wereld Natuur Fonds en War Child vinden zij vaak juist wel interessant. In deze groep zitten relatief veel meisjes, maar opvallend is dat typische ‘meisjesactiviteiten’ als winkelen en bellen wat minder populair zijn dan in andere groepen. Ook uitgaan, muziek luisteren en gamen spreken deze groep wat minder aan.

MONEY DON'T MEAN A THING

Regelaars gaan op een beheerste, voorzichtige manier met geld om. Zij hebben meestal een vrij sobere levensstijl en kunnen flitsende reclamecampagnes en andere verleidingen goed weerstaan. Dit komt onder andere doordat ze geld vaak niet zo belangrijk vinden en weinig behoefte hebben

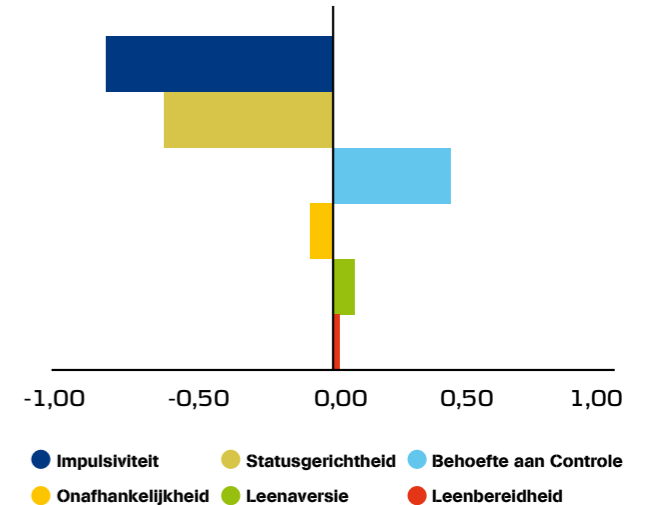


aan luxe bezittingen. Praten over geld doet deze groep nauwelijks. Veel Regelaars vinden dat mensen daar te veel mee bezig zijn. Wat hun leeftijdgenoten verdienen en uitgeven, kan ze evenmin veel schelen. Deze groep is vrij idealistisch en steunt vaker dan de andere types goede doelen.

IN CONTROL

Regelaars hebben relatief veel behoefte aan controle op hun financiën en zij beheren hun geld dan ook graag goed. Dat kunnen ze ook; ze vinden het prettig om hun zaakjes op orde te hebben en weten vaak precies hoeveel ze uitgeven en verdienen. Belangrijke papieren gaan keurig in de daarvoor bestemde mapjes.

Regelaars





SPAREN VOOR EEN DOEL OF SPAREN VOOR EEN BUFFER

Er zijn jongeren die sparen voor een doel en jongeren die sparen voor een buffer. De eerste groep bestaat uit 'kortetermijnsparers'. Deze jongeren sparen voor een concreet doel, zoals een laptop of een Wii. Vooral vroege adolescenten en middenadolescenten sparen op deze manier. Ze hebben niet genoeg inkomsten om in één keer iets groots te kopen en zetten daarom geld opzij totdat ze het gewenste item kunnen betalen. Deze groep is vaak gevoelig voor luxe.

"Ik ga nu dan sparen voor een Mac. Ik wil wel een beetje luxe." (Kimberley, 13 jaar)

Buffersparers sparen niet voor een concreet doel, maar om iets achter de hand te hebben. Zij zetten regelmatig geld op een spaarrekening, als appeltje voor de dorst. Ze willen niet voor een verrassing komen te staan als ze onverwacht een grote uitgave moeten doen. Voor deze jongeren zijn veiligheid en zekerheid erg belangrijk.

APPELTJE VOOR DE DORST

Regelaars zijn spaarzamer dan Levensgenieters en Trendsetters. Ze geven niet graag geld uit en als ze iets duurs moeten kopen, gaat daar een nauwkeurig vergelijkend warenonderzoek aan vooraf. Ook zorgen ze er in zo'n geval voor dat ze voldoende geld hebben gespaard en dat er nog een buffertje over is voor het geval er iets onverwachts gebeurt. Deze behoefte aan veiligheid lijkt echt ingebakken bij deze groep. Ze hoeven er meestal niet door anderen op gewezen te worden dat sparen verstandig is, dat weten ze zelf ook wel. Sommige Regelaars moeten wel een appeltje voor de dorst hebben, omdat hun ouders bijvoorbeeld niet kunnen bijspringen. Toch lijkt dit ze weinig moeite te kosten, ze beseffen vaak heel goed dat het belangrijk is dat ze hun zaakjes goed op orde hebben.

"De reden van de buffer is een potje voor onvoorziene zaken. De meeste van mijn vrienden denken niet na over sparen omdat hun ouders toch wel garant staan. Ik heb dat niet." (Django, 19 jaar)

NO PROBLEM

Het zal niemand verbazen dat de jongeren in deze groep minder vaak rood staan of blut zijn en niet vaak op afbetaling kopen of lenen. Ook betalen ze niet zo graag via automatische afschrijvingen, want dan hebben ze niet de gewenste controle. Omdat het bijhouden van hun administratie deze jongeren weinig moeite kost, hebben ze ook minder behoefte aan informatie over geldzaken.

DE REGELAAR AAN HET WOORD

ESTRELLA, 20 JAAR, HBO

EIGEN LUNCH MEE

"Meestal ben ik best wel druk. Ik ga elke dag naar school en daarna studeren. Mijn passie is kunst en cultuur. Ik merk dat mensen door kunst geraakt kunnen worden of er anders door gaan denken. Ik vind het mooi om daaraan mee te werken. Op dit moment loop ik stage bij een festival. 's Middags is het altijd gezellig, want dan lunchen we met een hele club. Ik neem meestal mijn eigen lunch mee, want ik vind mijn eigen eten net zo lekker en makkelijk. Koffie koop ik wel."

WERKEN VOOR JE GELD

"Ik ga bewust met geld om. Lenen doe ik niet snel. Ik vind dat je moet sparen als je iets wilt hebben. Als ik een week vrij ben, werk ik en dat bedrag zet ik dan opzij voor grotere uitgaven. Meestal staat er al iets op mijn lijstje wat ik echt nodig heb: een koelkast, dingen voor mijn fiets - want die gaat altijd kapot -, een tv, want die heb ik nog niet. Ik vind dat je moet werken voor je geld, heel simpel. Mijn vrienden denken daar hetzelfde over. Verder vind ik geld niet echt belangrijk, in ieder geval minder belangrijk dan familie en vrienden. Je hebt het nodig om te leven, het leven wordt er een stuk makkelijker door. Maar als ik nu ineens heel veel geld zou hebben, zou ik niets anders kopen. Ik ben blij met wat ik heb."

FURKAN, 16 JAAR, VMBO

UITGAAN MET EEN TIENTJE

"In het weekend ben ik meestal aan het chillen of ik ga uit met vrienden. Tijdens het uitgaan geef ik maximaal tien euro uit: vier voor entree, één voor mijn jas ophangen en vijf om te eten. Rond een uur of twee krijgen we meestal honger en dan bestel ik döner, daarna gaan we dan weer terug. Ik drink geen alcohol, dus ik heb ook geen zin om veel geld mee te nemen. Mijn vrienden doen dat wel. Soms houden ze een muntje over en dan drink ik een cola."

RECHTVAARDIG

"Het liefst wil ik advocaat worden, of profvoetballer. Ik heb een jaartje in Turkije op topniveau gevoetbald, maar ik miste mijn familie te erg. Ik ben heel rechtvaardig ingesteld en ik wil dingen corrigeren. Ik houd ervan om mensen te beschermen en te helpen. Dat past bij mij. Daarom zou ik rechter of advocaat willen worden. Ik ben best een nuchter persoon. Je hebt ook mensen die doen eerst iets en denken pas later na. En dan hebben ze spijt. Ik heb nooit spijt. Ik sta altijd achter mijn keuzes, ik weet altijd wat ik doe."

“Aan de ene kant ga ik verstandig met geld om, maar aan de andere kant geef ik het te snel uit.”



4.3 DE LEVENSGENIETER

“Ik ben een spender. Ik vind het zonde om geld apart te zetten. Ik maak liever andere mensen blij met cadeaus.”
 (Fiona, 25 jaar)

PLUK DE DAG

Levensgenieters scoren hoog op impulsiviteit. Het zijn vaak sociale, ‘outgoing’ mensen, die het liefst plezier maken met hun vrienden. Veel Levensgenieters geven aan dat ze muziek maken, graag dansen of op een toneelclub zitten. Sport is binnen deze groep wat minder populair. Als ze thuis zijn, kijken ze soms naar BNN of ze luisteren op de radio naar een zender als 3FM. De jongeren die tot de Levensgenieters gerekend worden, hebben relatief vaak een vmbo-opleiding en hebben vaker laagopgeleide ouders. In deze groep zitten meer meisjes dan jongens en hun leeftijd ligt wat hoger, met een zwaartepunt tussen de 22 en 25 jaar. Ze omschrijven zichzelf vaker als ‘dromerig’ en ‘impulsief’. Wat betreft opleiding en werk, is de Levensgenieter niet zo bezig met het nauwkeurig uitstippelen van een carrière. Nu plezier maken is voor veel van deze jongeren belangrijker dan vooruit plannen. Die pluk-de-dag-houding betekent overigens niet dat ze denken dat de hele wereld om hen draait, want sommige Levensgenieters hebben een vrijwilligersbaantje.

GELD MOET ROLLEN

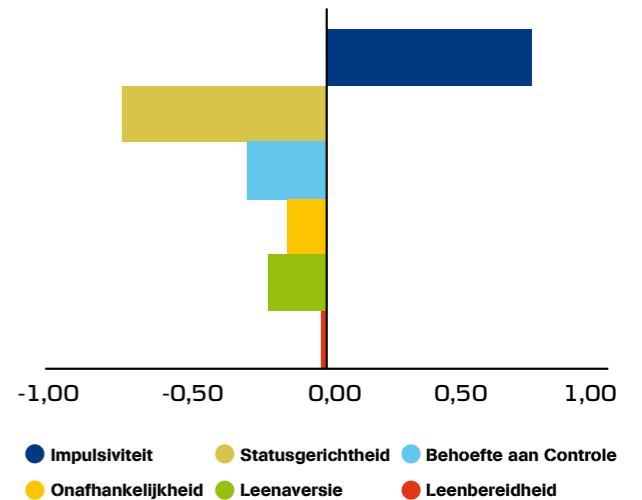
De Levensgenieter is vaak enigszins ongeorganiseerd als het gaat om geldzaken. Deze groep scoort hoog op impulsiviteit en laag op statusgerichtheid, waaruit je kunt afleiden dat ze



snel geld uitgeven, maar niet per se geïnteresseerd zijn in dure spullen. Luxe gadgets, A-merken en merk-kleding als Adidas, Ralph Lauren en G-Star zijn voor de Levensgenieter meestal niet zo belangrijk. Ze geven liever geld uit aan een gezellige activiteit met anderen, of aan een cadeautje, dan aan luxe voor zichzelf. Hun impulsiviteit kan ervoor zorgen dat ze een gat in hun hand hebben. Als ze door de supermarkt lopen en lekkere croissantjes zien liggen, gaan die vaak hup, in het boodschappenmandje. Dat ze al brood van huis hebben meegenomen, bedenken ze later, of het maakt ze niets uit.

“Ik geef eigenlijk veel meer geld uit dan ik had gedacht: ik koop vaak dure dingen als Turkse pizza’s en koffiebroodjes.” (Dennis, 13 jaar)

Levensgenieters



Krenterig zijn Levensgenieters in ieder geval niet; ze geven graag een rondje in de kroeg. Dit heeft ook te maken met groepsdruk: als iedereen geld uitgeeft, doen zij het ook. Ze vinden het leuk om mensen blij te maken door iets voor ze te kopen. Sparen is voor Levensgenieters vaker een lastige aangelegenheid. Ze zien nu eenmaal veel dingen die ze willen kopen. Als ze een keer wat meer geld hebben, doen ze daar liever iets leuks mee dan dat ze het opzij zetten. Als ze sparen, dan doen ze dat vaak om iets duurs te kunnen betalen, zoals een vakantie.

GEEN INTERESSE

Dat Levensgenieters het doorgaans leuk vinden om geld uit te geven, wil niet zeggen dat deze jongeren erg geïnteresseerd zijn in geld. De meesten vinden het handig om geld te hebben, maar erover praten of opscheppen, vinden ze vaak maar onzin. 'Mensen zijn te veel met geld bezig', is een mening die veel Levensgenieters delen. Ondanks die desinteresse maken deze jongeren zich regelmatig zorgen over hun financiën. Dat kan komen doordat ze geneigd zijn er een slordige administratie op na te houden en daardoor het overzicht kwijt kunnen raken. Hierdoor vragen sommige Levensgenieters zich af of ze wel genoeg geld hebben, nu en in de toekomst. Degenen die hun bankzaken wel netjes regelen, doen dit meestal met internetbankieren.

OEPS....

Een beetje terecht zijn de zorgen van deze groep wel, want Levensgenieters lopen het risico regelmatig rood te staan. Ook gebeurt het af en toe dat ze bij de kassa staan en niet meer kunnen pinnen. Dit kan te maken hebben met het feit dat deze groep niet zo veel waarde hecht aan controle op het

gebied van geldzaken. Een buffertje opbouwen of inkomsten en uitgaven noteren in een kasboekje, is niet kenmerkend voor Levensgenieters.

Deze groep staat relatief iets meer open voor het lenen van geld van leeftijdgenoten of ouders. Als het betekent dat ze dan 's avonds toch uit kunnen, zullen sommige Levensgenieters het er wel voor over hebben.

"Ik schrik er een beetje van dat het zo veel is. Ik kan ook wel bezuinigen." (Steven, 17 jaar)

MEER OVERZICHT PLEASE!

Als je ze vraagt of ze hulp kunnen gebruiken bij de manier waarop ze met geld omgaan, geven de meeste Levensgenieters aan dat ze geholpen willen worden bij het overzichtelijk houden van hun financiën. Ze weten vaak niet precies wat ze uitgeven en wat er binnenkomt. Aan informatie over belastingen, verzekeringen en beleggen, hebben ze minder behoefte.

DE LEVENSGENIETER AAN HET WOORD

MARJOLIJN, 20 JAAR, HBO

GRATIS NAAR CONCERTEN

"Ik fotografeer vrijwillig concerten en evenementen voor een cultureel magazine in Utrecht. Hierdoor kan ik elke week gratis naar concerten en feesten en hoef ik me dus geen zorgen te maken over de kosten. Fotograferen vind ik heel leuk en ik geef er veel geld aan uit. Ik heb vaak de neiging om gespaard geld in één keer uit te geven, bijvoorbeeld aan een nieuwe lens. Maar eigenlijk moet ik voor belangrijkere dingen sparen."

DWINGEN OM TE SPAREN

"De laatste tijd probeer ik het anders aan te pakken. Eerst smeed ik namelijk echt met geld, maar sinds een tijdje heb ik mijn schuld afgelost. Tegenwoordig betaal ik dus, als er geld binnenkomt, eerst mijn basisbehoeften. Wat ik over heb, deel ik op in stukken van vijftig euro. Als ik dat niet doe, vind ik het heel lastig om met dat grote bedrag om te gaan. Dan denk ik: oh, ik kan dit wel kopen en dat kan ik ook wel kopen. Dan ben ik zo blij met al dat geld dat ik niet bedenken dat ik aan het eind van de maand ook nog moet eten. Om meer geld over te houden, ben ik trouwens ook minder gaan roken."

STUITEREN

"Ik moet mezelf nu echt dwingen om te sparen, maar als ik aan het eind van de maand tweehonderd euro over heb, ga ik nog steeds iets duurs kopen. Als ik nu veel geld zou krijgen, zou ik echt gaan stuiten. Dan weet ik niet wat ik

ermee aan moet en ga ik waarschijnlijk alles kopen wat los en vast zit. Daarna denk ik pas: waar zal ik het in investeren? Dat komt pas als ik alles heb wat ik wil."

JIRON, 16 JAAR, VMBO

GEEN MERKEN

"Aan de ene kant ga ik verstandig met geld om, maar aan de andere kant geef ik het te snel uit. Soms koop ik iets terwijl ik twijfel. Dan koop ik het toch, maar dan weet ik dat ik het uiteindelijk weer terugbreng. Gelukkig geef ik niet echt om merken; dat scheelt weer."

INVESTEREN

"Ik investeer graag in wat ik doe. Ik ben druk met acteren en zingen. Op dit moment speel ik bijvoorbeeld in een musical over tienermoeders. Ik doe allerlei cursussen en zit op de musicalschool. Daarom stop ik geld in acteerlessen, maar ook in nieuwe kleding of een fotoshoot, want om op te vallen bij castings moet ik mijn foto's vaak verversen. Alles bij elkaar kost het een hoop geld, maar ik denk altijd wel goed na over wat ik koop."

HET GAAT NIET OM HET GELD

"Ik heb ook een printer gekocht. Die heb ik nodig, want ik ben bezig met een boek over problemen waar jongeren van mijn leeftijd mee te maken krijgen. Ik wil daar uiteindelijk een script van maken voor een tv-serie en dat verkopen. Het gaat me niet om het geld. Ik vind het vooral belangrijk om veel ervaring op te doen. En om echt een prestatie neer te zetten. Het geld komt vanzelf wel."

“Aan bepaalde dingen geef ik gemakkelijk geld uit, maar over grote dingen, zoals een huis of een auto, denk ik lang na.”



4.4. DE TOEKOMST-PLANNER

“Ik vind het fijn dat ik iets achter de hand heb: ik sta nooit met lege handen. Ik weet dat ik terug kan vallen op mijn familie, maar het liefst doe ik alles zelf.” (Dennis, 17 jaar).

ONDERNEMENDE TYPES

De laatste MoneyMindset noemen we de Toekomstplanners. Deze jongeren (meer jongens dan meisjes en vaker hoogopgeleid) zijn nu al behoorlijk bezig met hun toekomst. Toekomstplanners zijn vrij ondernemend: ze steken graag de handen uit de mouwen en vinden het belangrijk dat ze zelf hun geld verdienen en bankzaken regelen. Ze zien zichzelf dan ook als ‘ambitieuw’, ‘nieuwsgierig’ en ‘behulpzaam’. Lui kun je deze groep in ieder geval niet noemen, hoewel ze in hun vrije tijd wel graag thuis op de bank chillen en tv kijken. Toekomstplanners scoren vrij hoog op statusgerichtheid, maar dat uit zich minder in een behoefte aan merkleding, dan bijvoorbeeld bij de Trendsetters. Kledingwinkel Zara spreekt deze groep wel aan en ook Axe vinden zij vaak een mooi merk. Een deel geeft aan graag naar Radio538 te luisteren.

SHOW ME THE MONEY

Jongeren die onder de Toekomstplanners vallen, zijn weinig impulsief, maar wel statusgericht. Hun behoefte aan status heeft echter, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Trendsetters, meer met de toekomst te maken dan met het heden. Deze jongeren hebben minder behoefte om nu met dure spullen te

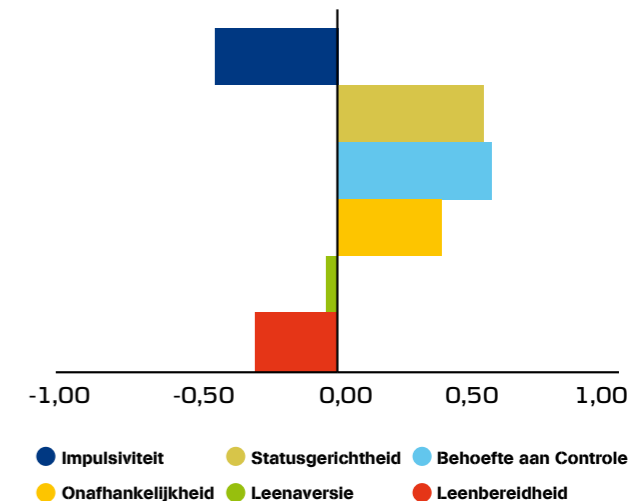


pronken - hoewel de interesse in gadgets en luxe artikelen er zeker wel is - en richten hun blik vaker op de toekomst. Want in de toekomst zijn ze van plan flink te gaan verdienen. Je zult een Toekomstplanner niet snel horen zeggen dat mensen te veel met geld bezig zijn.

ZELF DOEN

Ook belangrijk voor deze groep, is dat ze hun financiën graag zelf willen regelen. Ze hebben doorgaans veel behoefte aan controle en onafhankelijkheid. Dat betekent dat velen van hen wekelijks hun saldo checken, zodat ze precies weten hoe veel geld er op hun rekening(en) staat. Belangrijke papieren bergen ze meestal netjes op en ze maken relatief veel gebruik van financiële diensten en producten als spaarrekeningen, internetbankieren en automatische incasso's.

Toekomstplanners





NUTTIGE LENING OF PRETTIGE LENING?

Op lenen rust een taboe. Geen enkele jongere leent graag want lenen levert stress op. Dit wil echter niet zeggen dat jongeren niet lenen. Jongeren maken hierbij onderscheid tussen een nuttige en een prettige lening.

Een nuttige lening is voor jongeren een lening bij DUO voor de studie of bij ouders bijvoorbeeld voor studieboeken. Deze lening wordt gezien als een investering in jezelf en in de toekomst en dit maakt lenen minder erg. Jongeren vertrouwen erop dat het een tijdelijke lening is en dat ze in de toekomst een goede baan krijgen waarmee ze de lening eenvoudig af kunnen lossen.

“Ik zie mijn lening als een investering. Weet zeker dat ik later genoeg geld verdien om het terug te betalen, daar maak ik me echt geen zorgen over.”
[Estrella, 20 jaar]

Sommige jongeren sluiten wel eens een prettige lening af. Ze willen bijvoorbeeld op vakantie en hebben daar eigenlijk geen geld voor. De meeste jongeren lenen dit geld dan van ouders of andere familieleden. Bij je ouders hoef je geen rente te betalen en ze vertrouwen erop dat je het geld terug betaalt wanneer het jou uitkomt.

NOOIT BLUT

In hun uitgavenpatroon zijn jongeren uit deze groep vrij terughoudend. Ze geven niet graag geld uit en kopen alleen iets duurs als ze dat geld ook daadwerkelijk hebben (gespaard). Ze zijn weinig impulsief, letten vaker op de prijs van producten en zijn goed in staat aanbiedingen en reclames te weerstaan. Van lenen en op de pof kopen, is dan ook weinig sprake en veel Toekomstplanners hebben op hun spaarrekening een buffer voor onverwachte uitgaven. Ze denken goed vooruit. Een deel van deze jongeren krijgt geld van de ouders. Het woord ‘blut’ komt in het vocabulaire van deze groep erg weinig voor.

INFO IS WELKOM

Toekomstplanners hebben in het algemeen meer interesse in informatie over geld dan jongeren uit de andere MoneyMindsets. Ze zijn vaker geïnteresseerd in zaken als belastingen, beleggen, internetbankieren en wat het kost om op jezelf te wonen. Ook zijn ze sneller geneigd informatie op te vragen bij een instantie als de Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO). Ze vinden geld niet snel ‘saai’ of ‘eng’, maar vaak juist wel leuk.

DE TOEKOMSTPLANNER AAN HET WOORD

Yael, 20 JAAR, MBO

ROOD STAAN IS ENG

“Sinds kort woon ik op mezelf, in een huis met zestien anderen. Leuk, maar wel wennen. Ik doe een opleiding om filmactrice te worden. Veel mensen in mijn klas lenen geld voor hun studie. Die staan nu al duizenden euro's rood. Ik heb expres een rekening genomen waarop ik niet rood kan staan, want ik vind dat zo iets engs. Vooral omdat ik zie hoe lang het duurt voordat je van die schuld af bent.”

ECONOMISCHE FAMILIE

“Ik kom uit een economische familie. Daarmee bedoel ik dat ik goed met geld heb leren omgaan. Mijn uitgaven en inkomsten houd ik online bij, zo'n twee keer per week kijk ik even. Toen ik een jaar of 13 was, verdiende ik ineens vrij veel geld voor mijn leeftijd met het inspreken van stemmetjes. Mijn opa heeft me een lesje in geld gegeven. Hij is gaan beleggen met mijn geld en heeft het mij ook geleerd.”

LUXEKINDJE

“Ik ben geen big spender maar alleen wat eten betreft ben ik een luxekindje: ik wil lekker sushi kunnen halen. Geld maakt het leven makkelijker, maar het maakt je niet echt gelukkiger, denk ik.”

Gerard, 24 JAAR, HBO

HERENSOCIËTEIT

“Vorige week ben ik mijn eigen bedrijf begonnen. Ik bedenkt online strategieën en ik maak mediaproducties voor bedrijven, bijvoorbeeld een bedrijfspresentatie of een commercial. De eerste opdracht is voor Microsoft, die willen het ‘nieuwe werken’ promoten. Ze zijn via de herensociëteit waar ik bij zit bij mij terecht gekomen. Dat is een soort club met ondernemers en advocaten, de zogenaamde ‘notabelen’. De gemiddelde leeftijd is 50 jaar, maar er zitten veel mensen bij met wie je goed kunt netwerken.”

LIEVER BELEGGEN

“Ik ben niet echt een spaarder. Eigenlijk spaar ik helemaal niet, ik beleg liever. Dan heb ik het gevoel dat ik er iets leuks mee kan doen. Ik vind aandelen best interessant. Gewoon geld op een spaarrekening zetten, zegt me niet zo veel.”

BMW

“Aan bepaalde dingen geef ik gemakkelijk geld uit, maar over grote dingen, zoals een huis of een auto, denk ik lang na. Ik heb ook lang nagedacht over mijn auto, een BMW M5. Ik kom niet vaak in winkels. Af en toe ga ik naar herenmodezaak Oger of naar SuitSupply. Over consumptieve uitgaven denk ik niet lang na. Als er een factuur betaald wordt, denk ik vooral: ik ga lekker uit eten.”

“Ik praat met mijn ouders over geld; elke dag zeggen ze tegen me dat ik werk moet zoeken.”



HOOFDSTUK 5: MET WIE PRATEN JONGEREN OVER GELD?

De manier waarop jongeren met geld omgaan, wordt mede bepaald door de mensen om hen heen. Met name ouders en leeftijdgenoten hebben invloed, maar ook de mensen op school en anderen die dichtbij staan, spelen een rol in het financieel gedrag van jongeren. In dit hoofdstuk lees je met wie jongeren hun geldzaken bespreken en bij wie ze het liefst aankloppen voor advies.

5.1.

OUDERS

*“De manier waarop ik met geld omga, komt voort uit mijn opvoeding. Met vriendinnen vergelijk ik altijd hoeveel ik aan eten uitgeef.”
[Karlijn, 18 jaar]*

ALTIJD EEN OPLOSSING

De meeste jongeren bespreken geldzaken met hun familie: ouders, broers, zussen, opa en oma. Vooral ouders zijn volgens veel jongeren een goede partij om bij aan te kloppen als je vragen over geld hebt. Zij weten hoe de wereld in elkaar zit en lijken overal een oplossing voor te hebben. Met geld omgaan

leer je van je ouders, vinden veel jongeren. Vroege adolescenten (10 tot 14 jaar) praten in het algemeen weinig over geld. Het houdt hen gewoon nog niet zo bezig, omdat ze op deze leeftijd nog weinig financiële verantwoordelijkheden hebben. Maar als ze iets te bespreken hebben op geldgebied, doen ze dit hoofdzakelijk met hun ouders. Geldgebrek is vaak de voornaamste reden: een gesprek over geld komt er meestal op neer dat ze geld vragen aan (één van) hun ouders.

GET A JOB!

Als ze iets ouder worden, gaat geld een grotere rol spelen en gaan ouders zich ook meer met de geldzaken van hun kinderen bemoeien. Zij gaan dan bijvoorbeeld via afschriften en internetbankieren uitzoeken wat hun kind uitgeeft en waaraan. Veel middenadolescenten (14 tot 16 jaar) worden door hun ouders gestimuleerd om een bijbaantje te zoeken.

*“Ik praat met mijn ouders over geld; elke dag zeggen ze tegen me dat ik werk moet zoeken.”
[Rosanne, 16 jaar]*

Late adolescenten (16 tot 22 jaar) gaan steeds zelfstandiger met geld om, waardoor de rol van ouders kleiner wordt. Wel krijgen veel van deze jongeren nog geld van hun ouders voor de huur van hun kamer of om hun studiekosten te betalen. Ouders hebben vaak een spaarrekening waarmee hun kinderen (een deel van) hun studie kunnen betalen. Ook in deze levensfase blijven jongeren dus met hun ouders over geld praten. Deze gesprekken gaan vaak over sparen, iets opzij zetten voor de studie en - op iets latere leeftijd - over vaste lasten. Jongeren die op zichzelf wonen, worden vaak gedwongen om beter met geld om te gaan, omdat zij minder



PRATEN MET BROER OF ZUS

Jongeren van allochtone afkomst praten in het algemeen wat minder over geld, zeker als er schulden in het spel zijn. Deze kinderen lijken ook minder vaak naar hun ouders te gaan met vragen over geld en vaker naar een broer, zus of vriend. Niet goed met geld kunnen omgaan lijkt in deze omgeving iets vaker een taboe te zijn dan onder jongeren van autochtone afkomst.

“Ik zou er met vrienden over praten. Niet met mijn ouders, vanwege de schaamte. Als het niet op te lossen is, dan vraag ik het wel aan mijn ouders, maar heel voorzichtig, want het zou héél lastig zijn.” (Charissa, 14 jaar)

“Ik zou er met vrienden over praten, die vertrouw ik. Niet met familie, dan stel ik ze teleur.” (Annas, 15 jaar)

De oudere broers en zussen van deze jongeren geven ook vaker spullen en geld aan hun broertje of zusje.

“Mijn broertje zegt dan: leg het opzij, dan koop ik wel dingen voor je.” (Wafa, 14 jaar)

“Ik geef niets uit, ik krijg alles. Ik heb twee oudere broers en die geven mij wat ik wil.” (CO, 14 jaar)

te besteden hebben dan thuiswonende jongeren. Zij hebben doorgaans ook vaker schulden dan thuiswonende jongeren.

5.2.

VRIENDEN

GAAT JE NIKS AAN

Hoeveel jongeren ook met hun vrienden (of ‘peers’) bespreken: geld is onder de meeste jongeren een weinig populair onderwerp. Hun vrienden zijn bovendien een veel minder voor de hand liggende groep om geldzaken mee te bespreken dan bijvoorbeeld de ouders. Er zijn ook vrij veel jongeren die praten over geld lastig vinden. Ze vinden het een privé-aangelegenheid en zijn van mening dat hun geldzaken anderen niks aangaan. Hierbij geldt vaak wel dat hoe ouder jongeren zijn, hoe meer ze met hun vrienden over geld praten.

“Mijn vrienden gaat het niks aan.” (Melissa, 13 jaar)

VOORAL VERGELIJKEN

Jonge adolescenten praten zelden met elkaar over geld. Als het een keer gebeurt, dan vergelijken ze met vrienden hoeveel geld ze hebben en hoeveel ze uitgeven. Onder middenadolescenten is geld iets vaker het gespreksonderwerp, maar ook in deze levensfase is het bepaald geen favoriet thema. Rond deze leeftijd gaan gesprekken over geld meestal over de hoogte van je zak- of kleedgeld en over wat je met het salaris van je bijbaantje gaat doen. Dit ‘vergelijken’ begint al op de middelbare school, als jongeren met klasgenootjes de supermarkt ingaan om te kijken wat iets kost.

Late adolescenten krijgen gaandeweg vaker de behoefte om met leeftijdsgenoten over geld te praten. Omdat veel jongeren in deze levensfase gaan studeren, wordt lenen een belangrijker onderwerp. De gesprekken over geld zijn doorgaans vergelijkend van aard: even checken wat anderen verdienen, of ze sparen, hoe hoog hun huur is en of ze nog geld van hun ouders krijgen.

“Laatst heb ik aan een studiegenootje uitgelegd hoe het voelt om te lenen bij de IBC.” (Marjolijn, 21 jaar)

Jongeren die studeren, praten soms met elkaar over de toekomst, de periode na de studie en wat ze later willen verdienen. Toch is geld ook in deze fase geen sexy gespreksonderwerp, behalve als je veel geld hebt en kunt praten over wat je met dat geld gaat doen. Als er een gezamenlijk doel is, zoals een vakantie of een feest, bespreken jongeren soms met vrienden hoeveel geld er weggezet of gespaard moet worden om het doel te bereiken. Sommige jongeren worden zelfs door vrienden gestimuleerd om te gaan sparen.

“Ik ben door vriendinnen aangestoken om te gaan sparen, een tweede potje.” (Winanda, 20 jaar)

5.3.

SCHOOL

GEEN PLEK VOOR GELDZAKEN

De meeste jongeren geven aan dat school niet de plek is waar ze hun geldzaken kunnen en willen bespreken. Weinig

jongeren vinden dat ze op school iets leren over hoe ze met geld moeten omgaan. Vakken als economie en management & organisatie veranderen daar schijnbaar weinig aan, want die gaan over geld in het algemeen, niet over persoonlijke geldzaken.

“Economie, dat gaat over geld, toch? Maar niet over hoe ik met geld moet omgaan.” (Winanda, 20 jaar)

5.4

OVERIGE PARTIJEN

Los van de eerder genoemde groepen noemen jongeren weinig andere invloedrijke partijen. TV-programma’s over geldproblemen zoals ‘Kat in de zak’ en ‘Een dubbeltje op zijn kant’ maken op sommige - met name ‘oudere’ - jongeren wel indruk. Zij weten immers hoe het is om zelfstandig te moeten rondkomen. Ook internet wordt genoemd als bron van informatie. Hierop zoeken jonge adolescenten bijvoorbeeld naar de gemiddelde hoogte van zakgeld en middenadolescenten zoeken op wat een normaal uurloon voor een bijbaantje is.

Naarmate ze ouder worden, gaan jongeren op zoek naar specifiekere antwoorden op hun vragen, bijvoorbeeld op het gebied van belastingteruggave, studielening of verzekeringen. Late adolescenten gaan daarvoor bijvoorbeeld naar een bank, bellen of mailen met de DUO of gaan te rade bij een vriend of kennis die economie of accountancy studeert en daardoor veel over geldzaken weet. Veel jongeren prefereren een gesprek - telefonisch of face to face - boven internet of mail.

“Ik vind het fijn om het van iemand te horen.” (Amine, 19 jaar)

De ene groep loopt meer gevaar op het gebied van financiële risico's dan de andere groep



HOOFDSTUK 6: MONEYMINDSETS - WAT KUN JE ERMEE RICHTING JONGEREN?

HULP BIJ FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID

De vorige hoofdstukken lieten zien dat jongeren verschillend met geld omgaan. De ene 16-jarige geeft al het geld dat hij verdient direct uit, hecht veel waarde aan merken en weet nooit precies wat zijn inkomsten en uitgaven zijn, terwijl de andere 16-jarige zijn financiën zorgvuldig plant en altijd wat geld achter de hand heeft.

Dit betekent dat de ene groep meer gevaar loopt op het gebied van financiële risico's dan de andere groep. De manier waarop deze jongeren in hun financiële zelfredzaamheid ondersteund moeten worden, verschilt dus ook wezenlijk. In dit hoofdstuk geven we aanbevelingen en tips voor de verschillende invloedrijke partijen rondom jongeren.

HET GROOTSTE RISICO

Wanneer we de vier MoneyMindsets-groepen en de manier waarop zij met geld omgaan, goed bekijken, valt al snel op dat de Trendsetter en de Levensgenieter hoog scoren op de dimensie impulsiviteit. Dat betekent dat ze het moeilijk vinden om te sparen en geneigd zijn hun geld direct uit te geven. De

behoefte aan controle over financiën is bij deze groepen vrij laag. En dat terwijl juist deze jongeren het grootste risico lopen op financiële problemen. De jongeren die laag scoren op impulsiviteit - de Regelaars en Toekomstplanners - hebben hun geldzakkjes meestal prima op orde. Dit levert dus eigenlijk een tegenstelling op: de jongeren die het meest in hun financiële zelfredzaamheid gesteund zouden moeten worden, staan er het minst voor open. Terwijl de jongeren die het uit zichzelf al prima doen, juist wel geïnteresseerd zijn in geldzaken. Hoe zorg je er als ouder, school/docent, voorlichter of marketeer voor dat je de juiste groep bereikt met de juiste boodschap?



DOE DE GELDTYPETEST!

Op www.edgie.nl kunnen jongeren een korte online test invullen en achterhalen tot welk geldtype ze behoren: een echte Regelaar of toch eerder een Trendsetter? Na afloop van de test krijgen ze concrete tips en adviezen over de manier waarop ze het best met geld kunnen omgaan.

6.1.

MONEYMINDSETS VOOR OUDERS

Financiële opvoeding begint bij de ouders. Als ouder is het belangrijk dat je je kinderen leert om op een goede manier met geld om te gaan. Zodat ze met een beperkt, vast bedrag een bepaalde periode kunnen overbruggen, ze hun wensen kunnen afstemmen op hun inkomsten en keuzes kunnen maken tussen wat noodzakelijk is en wat ze gewoon graag willen hebben. Het MoneyMindsets-model kan je als ouder helpen om te ontdekken wat voor 'geldtype' jouw kind is. Heb je een Levensgenieter op de bank, die het liefst al zijn geld meteen uitgeeft? Of heb je te maken met een Toekomstplanner die geld uitgeven juist lastig vindt? Door met je kinderen in gesprek te gaan, leer je hun financiële gedrag kennen.



OM JE KIND FINANCIËEL ZELFREDZAAM TE MAKEN

1. Wees consequent en geef zelf het goede voorbeeld!
2. Ga in gesprek over geld: hoeveel krijg je als ouder binnen en waar gaat het aan op? Hoeveel ben je kwijt aan vaste lasten? Zo creëer je inzicht bij jongeren.
3. Kinderen kunnen onderling sterk verschillen in hun financieel gedrag. Praat hierover. Een Regelaar kan van een Levensgenieter leren en andersom.
4. Geef kinderen contant geld, zodat zij meer gevoel voor geld en de waarde daarvan krijgen.
5. Praat met je kinderen over de invloed van reclame, bijvoorbeeld als de tv aanstaat of als ze dure merk-kleding willen aanschaffen.

6.2.

MONEYMINDSETS VOOR HET ONDERWIJS

Op school wordt weinig aandacht besteed aan financiële opvoeding. Dit maakt het heel interessant om in de klas een gesprek over geld te initiëren. Jongeren kunnen op die manier veel van elkaar leren. Ze kunnen ook onderling tips uitwisselen en als docent kun je over je eigen ervaringen vertellen.



OM LEERLINGEN FINANCIËEL ZELFREDZAAM TE MAKEN

1. Ga op school met jongeren in gesprek over geld: jongeren kunnen zo van elkaar leren.
2. Nodig ervaringsdeskundigen uit in de klas. Rolmodellen zijn belangrijk! Dit kunnen zowel andere jongeren als volwassenen zijn; het gaat om de ervaring die ze willen delen.
3. Ga met de klas in gesprek over reclame en de invloed die jongeren op elkaar uitoefenen. Inzicht hierin kan het bewustzijn van je leerlingen vergroten. In de klas kun je bijvoorbeeld reclameposters of commercials bespreken. Hoe 'waar' zijn die en hoe worden leerlingen verleid om iets aan te schaffen wat ze eigenlijk niet nodig hebben?

6.3.

MONEYMINDSETS VOOR VOORLICHTERS & MARKETEERS

MoneyMindsets kan je als voorlichter of marketeer helpen om meer inzicht te krijgen in de verschillen tussen jongeren en de manier waarop ze met geld omgaan. Als voorlichter kun je met het model de 'risicogroepen' destilleren, zodat je weet op wie je je boodschap vooral moet richten.



VOOR MARKETEER & VOORLICHTERS OM JONGEREN TE BEREIKEN

1. Wees authentiek.
2. Bied handelingsperspectief: belicht niet alleen het probleem, maar ook de oplossing.
3. Wees als marketeer open over (verborgen) kosten. Jongeren waarderen eerlijke communicatie.

TIPS VOOR DE MONEYMINDSETS

Als invloedrijke partij spreek je jongeren regelmatig. Dan kan het prettig zijn om ook per type concrete tips te hebben. Hier volgt een aantal handige tips, toegespitst op respectievelijk de Trendsetter, Regelaar, Levensgenieter en Toekomstplanner.

Trendsetters

Trendsetters zijn gevoelig voor status en geven geld uit als water. Ze verzamelen het liefst mooie en dure spullen om zich heen, voor henzelf maar ook om de mensen in hun

omgeving te imponeren. Trendsetters houden van uitgaan en geven dan graag een rondje - niks te gek voor een echte Trendsetter. Liever een veel te duur merkshirt - maar dan wel anders dan anderen en van goede kwaliteit - dan op een feest hetzelfde dragen als iemand anders en het ook nog na drie wasbeurten weg moeten gooien.



VOOR DE TRENDSETTER:

1. Maak een spaarplan. Wil je een nieuwe Apple Notebook? Kijk dan eens hoe lang je moet werken om hem bij elkaar te sparen.
2. Kijk goed op vergelijkingssites waar jij de gadget van jouw keuze het goedkoopst kunt kopen. Handig én het scheelt geld.
3. Mooie merkkleding kun je ook bij outlet stores kopen. Of kijk eens op Marktplaats of Ebay.

Regelaars

Regelaars vinden geld uitgeven moeilijk. Dit type is een nuchtere koopjesjager. Regelaars hebben hun zaakjes goed op orde en nemen pas beslissingen als ze alle voors en tegens zorgvuldig hebben afgewogen. Een Regelaar weet ook altijd precies hoeveel geld er nog op de bank staat en zorgt ervoor dat hij altijd iets achter de hand heeft. Het komt vrijwel nooit voor dat een regelaar rood staat of dat het geld helemaal op is. Voor een Regelaar draait de wereld niet om geld. De financiële zaken zijn dus prima op orde. Bij Regelaars is het echter belangrijk dat ze zich niet te veel zorgen maken, maar ook genieten van het leven.



VOOR DE REGELAAR:

1. Pin wekelijks een (klein) bedrag voor jezelf om uit te geven aan iets leuks. Het is fijn om iets achter de hand te hebben, maar je mag ook genieten!
2. Spreek met je ouders af dat je cadeautjes voor vrienden en vriendinnen zelf moet betalen. Zo leer je geld uitgeven.

Levensgenieters

Levensgenieters hebben weinig zicht op hun financiën. Hun valkuil is dat ze veel geld uitgeven aan 'kleine' dingen, zoals een cappuccino onderweg of een leuk tijdschrift. Maar bij elkaar tellen die kleine uitgaven toch flink op. Deze kleine uitgaven geven vaak een groot gevoel van luxe. Voor deze groep is het daarom belangrijk om financieel bewustzijn te ontwikkelen en bijvoorbeeld niet iedere dag een kopje koffie te kopen, maar twee keer per week, zodat het écht voelt als een beloning.



VOOR DE LEVENSGENIETER:

1. Houd een kasboekje bij om je inkomsten en uitgaven in kaart te brengen.
2. Maak automatisch geld over naar een internet-spaarrekening: daar merk je niks van!
3. Pin contant geld en laat je pasjes thuis. Zo geef je niet meer geld uit dan je wilt.



VOOR DE TOEKOMSTPLANNER:

1. Probeer ook eens te genieten van het hier en nu en niet alleen maar bezig te zijn met de toekomst.
2. Geef eens geld uit aan anderen: daar word je gelukkig van! Je kunt bijvoorbeeld een klein bedrag pinnen waarmee je jezelf of anderen op iets leuks trakteert.
3. Je kunt ook genieten van kleine dingen die niets kosten. Er is meer in het leven dan geld. Bedenk ook eens welke leuke dingen je allemaal kunt doen zonder geld!

4. Benchmark met vrienden en vriendinnen: hoeveel geven zij per week uit?
5. Zoek naar leuke tips voor gratis activiteiten en spullen op www.studentzondercent.nl
6. Zoek een baantje dat bij je past, bijvoorbeeld in de horeca: gezelligheid én geld verzekerd!

Toekomstplanners

De Toekomstplanner is veel bezig met geld en weet ook goed hoe hij ermee om moet gaan. De Toekomstplanner is een echte netwerker en vindt het belangrijk een goede eerste indruk achter te laten. Dit type gaat netjes gekleed op pad en houdt niet van verrassingen. Daarom wordt alles van tevoren goed gepland. Toekomstplanners kijken goed uit met hun uitgaven zodat ze later luxe kunnen leven. Bij deze groep ligt het risico op zelfoverschatting helaas wel op de loer.

HOOFDSTUK 7: OVER DE STICHTING WEET WAT JE BESTEEDT

ONZE AANPAK

Stichting Weet Wat Je Besteedt (WWJB) is opgericht om de financiële zelfredzaamheid van Nederlandse jongeren (12 tot 25 jaar) te vergroten. We willen ze ondersteunen om bewust en verantwoord met geld om te gaan. WWJB is ervan overtuigd dat we ons doel alleen bereiken als we met jongeren in gesprek gaan en samen met hen initiatieven nemen.

ACHT UITGANGSPUNTEN

VORMEN DE BASIS VAN ONZE AANPAK:

1. We willen weten wat er speelt. Daarom houden we onszelf constant op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van jongerencultuur, technologie, marketing, gedragseconomie, psychologie en andere relevante thema's en doen we met regelmaat onderzoek onder jongeren.
2. Jongeren staan aan het roer. WWJB stimuleert jongeren om zelf met ideeën te komen en ondersteunt hen bij de uitvoering. Door cocreatie ontstaat input waar de doelgroep écht iets aan heeft.

3. We richten ons op positieve actie. De toon van onze uitingen is positief en nooit belerend. De focus ligt op het voorkómen van (grotere) problemen, we bieden jongeren altijd een handelingsperspectief.
4. Right time, right place, right voice. We houden rekening met het feit dat jongeren en hun bestedingspatronen sterk verschillen, leeftijd speelt daarin een belangrijke rol. We zorgen ervoor dat we zoveel mogelijk aanwezig zijn op relevante keuzemomenten, op plekken waar de jongeren zijn en sluiten dan zoveel mogelijk aan op hun belevingswereld.
5. We groeien mee en vernieuwen continu. WWJB past zo veel mogelijk de nieuwste inzichten toe op het gebied van wetenschap, marketing, technologie, psychologie en gedragseconomie. Daarbij maken we uiteraard gebruik van nieuwe media.
6. We starten pilots om samen te leren. WWJB experimenteert met verschillende benaderingen, probeert dingen uit en bouwt verder bij bewezen succes.
7. We meten, evalueren en leren. WWJB is een 'lerende organisatie', we evalueren onze aanpak en stellen bij op basis van de resultaten en nieuw verworven inzichten.
8. We verbinden en blijven bouwen. Om het beste resultaat te bereiken, verbinden we ons met andere organisaties. We maken gebruik van de expertise, contacten en resources van partners en delen de opgedane kennis actief. Voor onze eigen activiteiten zetten we regelmatig vrijwilligers in.

SAMENWERKEN MET JONGEREN

Onze samenwerking met jongeren levert drie dingen op:

Inzicht en feedback. We verdiepen ons in het financiële gedrag van jongeren en onderzoeken hoe we het (indien nodig) kunnen veranderen. Daarbij maken we gebruik van innovatieve ideeën en technologieën. We meten en evalueren de effectiviteit en stellen op basis daarvan onze activiteiten en strategie bij.

Cocreatie en tools. We organiseren pilots waarin cocreatie en de ontwikkeling van tools centraal staan. Zo dagen we jongeren uit om zelf oplossingen te bedenken en te realiseren.

Dialogo en interactie. We maken het gemakkelijk voor jongeren om met ons en elkaar in gesprek te gaan en met en van elkaar te leren. Dit doen we door de interactie zowel online (via een internetplatform) als offline (op scholen en via andere kanalen) te faciliteren.

Ons onderzoek heeft geresulteerd in de uitwerking van vier geldtypes, zoals gepresenteerd in dit boek. Op basis daarvan hebben we een geldtypetest ontwikkeld, die is te vinden op MSN, Facebook en andere social media. Ook op ons online community-platform Edgie kunnen jongeren de test doen, filmpjes over de verschillende geldtypes bekijken en met elkaar in gesprek gaan. De geldtypes worden ook gebruikt als uitgangspunt voor gesprekken op scholen en in cocreatie sessies met jongeren. Alles met één centraal doel: jongeren zelfinzicht geven en met elkaar in gesprekken laten gaan om van elkaar te leren

ONZE PARTNERS

Partners die deelnemen in Stichting Weet Wat je Besteedt dragen op diverse manieren bij aan de activiteiten van de stichting. Zij bieden:

- kennis over contact met jongeren, zoals Microsoft met MSN;
- kennis over het onderwerp, zoals Nibud;
- resources, zoals projectleden en vrijwilligers voor concrete activiteiten;
- financiële ondersteuning.

De toegevoegde waarde voor de partners ligt op meerdere gebieden:

- Het vergroten van hun maatschappelijke betrokkenheid. Door hun bijdrage aan de stichting dragen de partners bij aan de financiële zelfredzaamheid van jongeren en verbeteren zij hun reputatie.
- Het vergroten van de betrokkenheid en bedrijfstrots van medewerkers, door hen de mogelijkheid te bieden als vrijwilliger aan de slag te gaan.
- Door de ervaringen van de stichting krijgen de partners meer inzicht in jongeren en in manieren om met hen in contact te komen.

ONZE HUIDIGE PARTNERS ZIJN:



HOOFDSTUK 8: ONDERZOEKS- VERANTWOORDING

Moneymindsets is tot stand gekomen in opdracht van Stichting Weet Wat Je Besteedt. Het onderzoek dat ten grondslag ligt aan dit model, is uitgevoerd door YoungWorks en Motivaction International B.V.

Het onderzoek bestond uit twee fasen. In de eerste fase vond er een kwalitatief onderzoek plaats, dat zich richtte op de attitude van jongeren ten opzichte van geld. Dit onderzoek werd uitgevoerd door YoungWorks. Kwalitatief onderzoek is uitermate geschikt om achterliggende motivaties, normen en waarden te achterhalen. YoungWorks organiseerde veertien groepsgesprekken, tien duo- en tien single-interviews en sprak met in totaal bijna honderdvijftig jongeren over hun financiële zelfredzaamheid. De gesprekken werden gehouden met leerlingen van het voortgezet onderwijs (havo/vwo/vmbo), beroepsonderwijs (mbo) en hoger onderwijs (hbo/wo). Er zijn zowel uit- als thuiswonende jongeren aan het woord gekomen. Om een zo representatief mogelijk beeld van de Nederlandse jeugd te krijgen, is rekening gehouden met een regionale spreiding. Tijdens de gesprekken kwam de financiële situatie van jongeren - nu en in de toekomst - aan bod, werd dieper ingegaan op de intrinsieke motivatie van jongeren met

betrekking tot geldgedrag en werd de invloed van de sociale norm en van invloedrijke partijen besproken.

De tweede fase van het onderzoek betrof de constructie van een domeinspecifieke segmentatie, uitgevoerd door Motivaction International B.V. Op basis van de kwalitatieve resultaten werd een vragenlijst opgesteld met daarin 58 stellingen over de houding van jongeren ten aanzien van financiën. Daarnaast werd gevraagd naar gedrag, gebruik van verschillende financiële diensten, informatiebehoefte, persoonlijke kenmerken en interesses en socio-demografische kenmerken. 1126 respondenten in de leeftijd van 12 tot 25 jaar vulden de online vragenlijst in. Met behulp van een factor- en clusteranalyse is vervolgens MoneyMindsets tot stand gekomen. De onderzoeksdata zijn gewogen op geslacht, leeftijd en opleiding en daarmee representatief voor jongeren in Nederland van 12 tot 25 jaar.

MONEYMINDSETS – ALLES WAT JE MOET WETEN OVER JONGEREN EN GELD

Geld is een dankbaar thema en er wordt regelmatig onderzocht hoe jongeren met geld omgaan. Er is dan ook veel informatie beschikbaar over de bestedingspatronen, inkomsten en het leengedrag van jongeren. Over de motivaties en redenen áchter het geldgedrag van jongeren is minder bekend. Waarom geeft de één meer uit dan de ander? Hoe financieel zelfredzaam zijn jongeren tegenwoordig en hoe kunnen we ze hierin ondersteunen?

De onafhankelijke Stichting Weet Wat Je Besteedt (WWJB) is opgericht om de financiële zelfredzaamheid onder Nederlandse jongeren (12 tot 25 jaar) te vergroten. Om antwoord te krijgen op deze vragen te krijgen ontwikkelden YoungWorks en Motivaction in opdracht van Stichting Weet Wat Je Besteedt het MoneyMindsets-model. Met het MoneyMindsets-model kan de houding van jongeren tussen de 12 en 25 jaar ten opzichte van financiën en hun financiële toekomst, zo nauwkeurig en inzichtelijk mogelijk in kaart worden gebracht. Zo kunnen we ontdekken wat er achter de denkbeelden, houding en het gedrag van jongeren op geldgebied schuilgaat en hoe die achterliggende motieven en waarden tot een grotere financiële zelfredzaamheid kunnen leiden.

Deze publicatie helpt professionals meer inzicht te krijgen in jongeren en hun bestedingsgedrag, zodat zij op hun beurt jongeren weer kunnen ondersteunen in hun vergroten van hun financiële zelfredzaamheid.

ISBN: 978-90-8904-042-8