

Mannen
komen
van Mars,
vrouwen
van Venus,
en u?

The background of the page features a dark teal color with several dark silhouettes of people. One prominent silhouette is a man in profile, looking upwards with his hand to his forehead. Other silhouettes are less distinct, suggesting a group of people in a meeting or discussion.

Financiële beslisstijlen

HET IS AL ENIGE TIJD VEEL IN HET NIEUWS. EN DAT ZAL NOG WEL EEN TIJDJE ZO BLIJVEN. HET LENEN VAN GELD, OF HET NU VOOR EEN HUIS OF VOOR LUXE UITGAVEN IS, LEIDT STEEDS VAKER TOT PROBLEMEN BIJ CONSUMENTEN. AANBIEDERS LENEN TE MAKKELIJK ONVERANTWOORD HOGE BEDRAGEN AAN HUN KLANTEN, ZONDER DAARBIJ REKENING TE HOUDEN MET DE FINANCIËLE SITUATIE VAN DE HUISHOUDENS IN KWESTIE. MAAR WAT IS DAN WÉL VERANTWOORD?

TEKST Jan de Vries

Nu is het natuurlijk erg lastig om te bepalen wat nog wél, maar met name ook wat niet meer verantwoord is. Door verschillende partijen, waaronder het NIBUD, worden standaardmodellen gebruikt, die een antwoord zouden moeten geven op deze vraag. Maar dat een standaard niet zonder meer op u van toepassing is, dat is duidelijk. Maar hoe kunt u dan bepalen wat in úw situatie verantwoord is?

Zoveel mensen, zoveel wensen De Autoriteit Financiële Markten (AFM), heeft een onderzoek uit laten voeren om te kijken of het mogelijk is om u, op een betere wijze, keuzes te laten maken over financiële producten. Keuzes die nogal ingrijpend zijn: u maakt ze nú, maar u zit er de komende jaren aan vast. Het is dus van belang dat u over dergelijke beslissingen goed nadenkt, zich goed laat informeren en pas dan overgaat tot het nemen van de juiste beslissingen.

Grappig fenomeen dat zich hierbij voordoet is dat het nemen van de juiste beslissing voor iedereen iets anders betekent. Geen twee situaties zijn gelijk en geen twee mensen denken en doen hetzelfde.

“ik ga altijd voorzichtig met mijn geld om, niet dat ik het niet uitgeef, ik leef er wel van, maar ik ben niet het impulsieve type die het maar overal aan uitgeeft...”

een typische beheerste

Kwetsbaar In het door de AFM uitgevoerde onderzoek kwam naar voren dat u, de Nederlandse consument, onder bent te verdelen in vier groepen. Vier groepen die een totaal verschillende manier hebben van het nemen van beslissingen: uw beslisstijl. Deze ‘beslisstijl’ is van grote invloed op de keuzes die u maakt, de kanalen die u gebruikt om deze keuzes te bepalen en het mogelijke risico dat u daardoor loopt. Ben u iemand die wikt en weegt, kiest, gaat twifelen en vervolgens weer opnieuw begint? Of bent u iemand die naar een adviseur gaat, om vervolgens blindelings zijn advies te volgen? Of zit u daar juist een beetje tussenin?

Beheerst Als u iemand bent die weloverwogen beslissingen neemt, op basis van feiten en argumenten, en daarbij zeer nauwgezet te werk gaat, dan maakt u een grote kans om in de groep ‘beheersten’ te vallen. Daarnaast moet u dan wel zeer zelfstandig zijn, bent u in de meeste gevallen iets ouder en bevindt u zich financieel gezien in een redelijk goede situatie, met een iets hoger dan gemiddeld vermogen.

Ambitieuw Bent u iemand die wel van een beetje avontuur houdt en een gokje op zijn tijd niet uit de weg gaat? Bent u er wel voor in om nieuwe (complexe) producten te proberen? Dan zou het kunnen zijn dat u tot de groep van de ‘ambitieuzen’ behoort. U steekt dan niet overdreven veel energie in het maken van keuzes, maar wilt wel het onderste uit de kan. Een belangrijke drijfveer hierbij is dat uw vermogen toeneemt. U bent daarnaast jong, heeft uitstekende carrièreperspectieven en woont in een huis waarop u een meer dan gemiddelde hypotheekschuld heeft rusten.

Adviesgevoelig U laat zich in uw oriëntatietraject vooral leiden door anderen. U volgt advies, uiteraard van personen die uw vertrouwen genieten, waardoor u zichzelf niet zeer kritisch hoeft op te stellen. U handelt op gevoel en niet op inhoudelijke aspecten. Herkent u dit? Dan behoort u waarschijnlijk tot de groep ‘adviesgevoeligen’. Naast bovenstaande eigenschappen bent u doorgaans wat jonger en niet erg geïnteresseerd in financiële producten. U denkt daarom ook dat u er niet zoveel van weet. En dus zoekt u naar een adviseur of vertrouwenspersoon die u aan de hand meeneemt.

“hij wil altijd meer van zijn geld maken...”

de partner van een ambitieuze

de standaard adviesgevoelige: **"dan bel ik hem gewoon, en vraag of het wat voor mij is..."**

Gemaksgeoriënteerd Als u een persoon bent die probeert om de hoeveelheid informatie te beperken en als u daarnaast gericht bent op het beperken van het risico, dan kan het zomaar zijn dat u in de categorie 'gemaksgeoriënteerden' valt. Neemt u bovendien individueel uw beslissingen en vertrouwt u adviseurs niet zo snel, dan bent u vrijwel zeker gemaksgeoriënteerd. U wilt zo min mogelijk tijd besteden aan uw financiën, niet uit gebrek aan interesse, maar u heeft geen zin om u erin te verdiepen. 'Het hoort erbij' is een veelgehoorde opmerking in deze groep.

Om uw eigen beslisstijl te kunnen bepalen, vindt u op www.insidewonen.com een interactieve test, die ontwikkeld is door AFM. Beantwoord de vragen en u heeft binnen twee minuten antwoord op de vraag: wat voor type ben ik?

Wie loopt welk risico? Wanneer er in de media artikelen verschijnen over financiële producten en de risico's die daaraan kleven, dan wordt er al snel gesproken over de 'kwetsbare groepen'. Daar doen wij niet aan mee. Kwetsbaar is immers een totaal ander begrip dan risicolopend. En iedere beslisstijl neemt risico's met zich mee.


Bent u iemand die behoort tot de groep ambitieuzen, dan heeft u een goed inkomen, bent u meer dan gemiddeld geïnteresseerd in geld en vooral in het vermeerderen ervan, maar bent u niet bereid om u er meer dan gemiddeld in te verdiepen. Roekeloosheid en overmoed liggen dan op de loer. Die er op hun beurt voor kunnen zorgen dat u, ondanks dat u niet kwetsbaar bent, wél behoort tot een risicogroep. De andere groep die wat meer risico loopt, is de groep van adviesgevoeligen. Dit heeft te maken met het vertrouwen dat zij stellen in externe partijen, het wat lagere inkomen dat zij doorgaans genieten en het bestedingspatroon van deze groep. U loopt, als u tot deze groep behoort, een wat hoger risico dat u niet precies weet wat u koopt en daardoor zaken aanschaft, of verplichtingen aangaat, die u helemaal niet, of niet in de aangeboden vorm, nodig heeft.

De andere twee groepen - de beheersten en de gemaksgeoriënteerden - zijn beduidend bedachtzamer en voorzichtiger en lopen derhalve een minder hoog risico waar het gaat om financiële problemen. Door uitgebreid de tijd te nemen voor beslissingen op het financiële vlak en risicovolle producten grotendeels te vermijden, wordt er met een grotere mate van zekerheid geïnvesteerd.

Help, ik vorm een risicogroep! Uiteraard behoort u niet automatisch tot een risicogroep als u zich in een van bovenstaande typeringen herkent. Het kan echter geen kwaad om eens, eventueel samen met uw partner, te gaan zitten en uw hele 'hebben en houden' op financieel gebied tegen het licht te houden. Heeft u in het verleden producten aangeschaft die niet aan uw verwachtingen hebben voldaan? Of niet meer passen in uw inmiddels veranderde (leef)situatie? Overweeg dan deze producten op te zeggen. Ga ook eens kritisch na of er zaken dubbel zijn aangeschaft. Vooral op het gebied van verzekeringen is dit nogal eens het geval. Pluis daarvoor de polissen na en kijk wélke verzekering wát dekt. Zo kunt u bepalen wat u eigenlijk niet meer nodig heeft. [1]

Over AFM

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) is de toezichhouder op het gedrag van en de informatieverstrekking door alle financiële partijen die op de Nederlandse markt actief zijn. Het mission statement van de AFM is: 'het bevorderen op de financiële markten van een ordelijk en transparant marktproces, een zuivere verhouding tussen marktpartijen en de bescherming van de consument'. Om dit doel te bereiken ziet de AFM er op toe dat partijen zich aan relevante wetten en regels houden en adviseert ze het Ministerie van Financiën bij het ontwikkelen van nieuwe wetten en regels.



"als ze beginnen met ingewikkelde bruto-netto verhalen enzo, dan haak ik af..."

de gemaksgeoriënteerde houdt het liever simpel