

WAT VOOR BESLISTYPE BENT U?

Als u een hypotheek of verzekering aanschaft, heeft u waarschijnlijk een vaste werkwijze. Gaat u goed voorbereid te werk of bent u juist een snelle beslisser? De Autoriteit Financiële Markten (AFM) concludeerde dat er op financieel gebied vier beslistypes zijn. Tot welke categorie behoort u?

Tekst Esther de Putter Illustratie Niels de Hoog

Vindt u het leuk om nieuwe financiële producten uit te proberen? Of zoekt u alles tot in de puntjes uit voor u bijvoorbeeld een inboedelverzekering afsluit? In het eerste geval bent u een ambitieuze besliser, in het tweede een beheerste. De AFM onderzocht hoe Nederlanders financiële beslissingen nemen, bijvoorbeeld bij het afsluiten van een hypotheek of beleggingsverzekering. En wat blijkt? Mensen verschillen van elkaar in de manier waarop ze zo'n beslissing nemen. Er zijn vier groepen: de beheersten, de ambitieuzen, de adviesgevoeligen en de gemaksgoerienteerden. Tot welke categorie u behoort, kunt u eenvoudig testen op www.afm.nl/besliswijzer. U zult overigens nooit voor 100% een bepaald beslistype zijn.

DE BEHEERSTE: CONTROLE

Komt er uit de test dat u een beheerste besliser bent? Dan bent u een onderzoeker die bij het zoeken van een hypotheek veel feiten verzamelt en een hoop alternatieven afweegt. U gaat net zo lang door tot u de voor u ideale

hypotheek gevonden heeft. U laat uw keuze niet over aan een adviseur, maar beslist zelfstandig en heeft veel financiële kennis. Als u als beheerste uit de test komt, houdt u waarschijnlijk ook uw huishouduitgaven zorgvuldig bij. De kans dat u een creditcard, persoonlijke lening, aansprakelijkheids- of lijfrenteverzekering heeft, is kleiner dan bij andere consumenten. Ook bent u sneller tevreden over uw financiële situatie en kunt u goed rondkomen van uw salaris.

DE AMBITIEUZE: PRESTATIE

Anders is het gesteld met de ambitieuze besliser. Avontuurlijk is de juiste omschrijving voor hem. Behoort u tot dit type? Dan probeert u graag nieuwe producten uit en vindt u het niet erg om een gokje te wagen. Sterker nog, het is voor u een spel waarbij u zo goed mogelijk wil presteren. U denkt verder graag na over hoe u zoveel mogelijk rendement kunt behalen. Net als de beheerste neemt u als ambitieuze uw beslissingen zelf, al steekt u minder tijd in het zoekwerk. De ambitieuze is vaker jong, hoog opgeleid en meer dan

gemiddeld geïnteresseerd in financiën. Zijn vermogen en inkomen zijn in orde.

DE ADVIESGEVOELIGE: VERTROUWEN

De adviesgevoelige betreft in tegenstelling tot de beheerste en adviesgevoelige andere mensen bij zijn beslissing. Vooral als hij een goed gevoel heeft bij die ander, laat hij zich makkelijk door deze persoon overtuigen. Die ander is meestal de financieel adviseur, of een familielid of goede vriend. Herkent u zichzelf in dit profiel? Waarschijnlijk bent u dan ook niet erg geïnteresseerd in financiële producten. De adviesgevoelige geeft verder makkelijker geld uit dan de andere beslistypes. Zijn vermogen ligt iets lager, maar hij is wel tevreden over zijn financiële situatie. In deze categorie vallen meer vrouwen dan mannen.

DE GEMAKSGEORIËNTEERDE: GEMAK

De gemaksgoerienteerde wil weinig risico lopen en zo min mogelijk tijd steken in financiële producten. Beslissingen neemt hij meestal zelf, want hij heeft niet veel vertrouwen in adviseurs en praat ook niet graag

DE BEHEERSTE (29% VAN DE NEDERLANDERS)

- Verzamelt veel informatie over het financieel product dat hij wil aanschaffen.
- Overweegt veel alternatieven.
- Neemt zijn uiteindelijke beslissing zelf, zonder adviseur.
- Gaat door tot hij het juiste product gevonden heeft.



DE AMBITIEUZE (29% VAN DE NEDERLANDERS)

- Probeert graag nieuwe producten uit.
- Mijdt risico's niet.
- Heeft luxe en rendement als drijfveer.
- Steekt gemiddelde tijd in zoekwerk.



DE GEMAKSGEORIËNTEERDE (18% VAN DE NEDERLANDERS)

- Stopt weinig tijd in het bestuderen van financiële producten.
- Vermijdt risico's.
- Heeft weinig vertrouwen in financieel adviseurs.
- Kiest vaak voor standaardproducten.



DE ADVIESGEVOELIGE (24% VAN DE NEDERLANDERS)

- Laat zijn beslissing over aan anderen.
- Vertrouwt zijn adviseur blindelings.
- Is niet geïnteresseerd in financiële producten.
- Is niet per se op zoek naar het ideale product.



met anderen over zijn financiën. Bent u gemaksgoerienteerd? Dan kiest u vaak voor een standaardproduct dat makkelijk te begrijpen is en dus weinig tijd kost. Dat is niet altijd de meest optimale keuze. De gemaksgoerienteerde is vaak iets ouder, wat lager opgeleid dan de andere segmenten en heeft iets minder vermogen. Wel is hij tevreden over zijn financiële situatie.

DE MEEST KWETSBARE

Ieder beslistype heeft dus zijn eigen persoonlijke kenmerken. Maar wie loopt er nu risico? De adviesgevoeligen zijn beslissers die zeker als kwetsbaar aangemerkt kunnen worden. Zij laten zich immers makkelijk overtuigen door anderen en dat is, zeker als het om geld gaat, niet zonder risico. Door het vertrouwen dat een adviesgevoelige stelt in zijn adviseur, riskeert hij bovendien dat hij bijvoorbeeld een risicovol beleggingsproduct afsluit, zonder zich daar bewust van te zijn. Verder besteedt dit type besliser weinig tijd aan het bestuderen van het product dat hij afsluit. En wie niet goed op de hoogte is, loopt meer risico.

Test je financiële kennis op www.weetwatjeweet.nl

ONDERZOEK

De beslistypes zijn gebaseerd op een onderzoek van TNS NIPO in opdracht van AFM in oktober 2004. Aan de pilot van het onderzoek deden 229 mensen mee. Het hoofdonderzoek had 1.023 deelnemers. Hiervan hadden 254 mensen recent een financieel product aangeschaft. Het volledige rapport vindt u op www.afm.nl/besliswijzer

WIE IS AUTORITEIT FINANCIËLE MARKTEN?

De AFM is de toezichhouder op de financiële markt. Ze ziet er op toe dat partijen als tussenpersonen en verzekeringsmaatschappijen zich aan de regels en wetten houden. Klachten, opmerkingen en vragen over financiële partijen kunt u melden bij de AFM via 0900-5400 540 (0,05 per minuut). Het Meldpunt Financiële Markten is bereikbaar op werkdagen van 9:00 tot 17:00 uur. Of kijk op www.afm.nl

DE OVERIGE VALKUILEN

Maar lezen we net niet dat de gemaksgoerienteerde zich ook niet echt verdiept in wat hij afsluit? Dat klopt. Maar de gemaksgoerienteerde heeft één voordeel: producten met een risico vermijdt hij liever. Hij gaat voor de standaardproducten en is zo minder kwetsbaar. Ook de ambitieuzen kunnen risico lopen. Zij wagen graag een gokje en zijn optimistisch over de eindresultaten. Ingrediënten waarmee je financieel in de problemen kunt komen. Ook deze groep verdient dus aandacht als we malaises op de financiële markt willen voorkomen. En de beheerste ten slotte? Als u van de test het etiket beheerst kreeg, dan bent u een soort ideale consument. U zoekt alles uit en steekt er veel tijd in. Houd wel goed in de gaten dat u niet verzinkt in details en zo door de bomen het bos niet meer ziet.



Meer info over de verschillende beslistijlen leest u www.eigenhuis.nl/magazine