



Financiële ongeletterdheid: een onderschat systeemrisico

In een tijd waarin individuen steeds meer verantwoordelijkheid dragen voor hun financiële welzijn, vormt financiële ongeletterdheid een groeiend maatschappelijk risico. Ondanks de beschikbaarheid van informatie en tools blijkt een aanzienlijk deel van de bevolking structureel onvoldoende toegerust om weloverwogen financiële beslissingen te nemen. Dit fenomeen, aangeduid als financial illiteracy, is een determinant van economische ongelijkheid, vermogensverlies en psychologische stress.

Voor actuarissen is dit geen randverschijnsel, maar een structurele parameter met invloed op modellen, risicobeoordeling, premie-instelling en communicatie. Dit artikel biedt een overzicht van actuele literatuur, bespreekt oorzaken en gevolgen, en reflecteert op de implicaties voor het actuariële vakgebied.

Drs. C.J. van Heugten AAG CERA (links) is zelfstandig actuaaris.

Drs. S. Houben FIA, CFA, FRM is Manager Actuarial bij ERGO INSURANCE in België en Board Member & President Society Committee CFA Belgium.



DEFINITIE EN PREVALENTIE

Financiële ongeletterdheid betreft het onvermogen om basisconcepten zoals samengestelde rente, inflatie en risicospreiding te begrijpen en toe te passen (Lusardi & Mitchell, 2014). Slechts 30% van de bevolking in ontwikkelde economieën beantwoordt standaardvragen hierover correct (OECD/INFE, 2012). In Nederland bedraagt dit ca. 45%.

Mensen hebben moeite om activa van passiva te onderscheiden (les 3 uit Rich dad, poor dad): een woning of auto lijkt een activa, maar kan juist een onnodige kostenpost zijn, terwijl een lening die gebruikt wordt om in een onderneming te investeren juist een wijze kostenpost kan zijn. Ook het onderscheiden van nominale en reële bedragen is niet altijd intuïtief en mensen onderschatten de impact die inflatie kan hebben op hun uitgavenpatroon en hun activa.

ENKELE OORZAKEN: GEDRAG EN SYSTEEMCOMPLEXITEIT

Gedragseconomisch onderzoek toont aan dat biases, zoals present bias en over-confidence, financiële beslissingen verstoren (Kahneman, 2011). Tegelijkertijd zijn veel financiële producten dermate complex dat zelfs goed geïnformeerden moeite hebben met interpretatie. Informatie-asymmetrie tussen aanbieders en consumenten vergroot het risico op verkeerde keuzes.

Technologische verleidingen (BNPL-apps, microbeleggen) versterken dit effect bij laaggeletterden (Lusardi et al., 2020). Verder spelen ook macro economische cycli een rol waar mensen zich niet altijd even goed van bewust zijn. Zo kwamen veel Amerikaanse huiseigenaren er in de subprime crisis van 2008 achter dat ze hun variabele rente op hun hypotheeklening niet konden betalen toen de rente sterk steeg.

OOK COLLECTIEF ZIJN DE GEVOLGEN AANZIENLIJK: ZOALS DRUK OP SOCIALE VANGNETTEN

GEVOLGEN: INDIVIDUEEL EN COLLECTIEF

Ongeletterdheid leidt tot te weinig sparen, hoge schulden en gebrekkige pensioenplanning. De P-Fin Index (2021) toont dat mensen met lage geletterdheid gemiddeld 11 uur per week besteden aan geldzorgen. Tijdens de COVID-19-crisis had slechts 41% van deze groep een buffer van drie maanden, tegenover 70% van financieel geletterden (Lusardi et al., 2020). Ook collectief zijn de gevolgen aanzienlijk: druk op sociale vangnetten, verminderde macro-economische stabiliteit en verlies van vertrouwen in instituties.

KRITIEK OP EDUCATIE

Educatie alleen is geen panacee. Willis (2011) stelt dat educatie vaak ineffectief is bij complexe producten en dat het een narratief versterkt waarin verantwoordelijkheid bij het individu wordt gelegd. Effecten van interventies zijn beperkt zonder aanvullende gedragssturing

(Fernandes et al., 2014). Nudges kunnen mensen aansporen tot maatschappelijk gewenst gedrag: bijvoorbeeld in de UK zijn de meeste pensioen systemen DC en verdubbelt de werkgever de inbreng van de werknemer tot een bepaald maximum percentage. Deze prikkel kan werknemers stimuleren om meer pensioen te sparen dan zij op basis van hun intuïtie zouden doen.

RELEVANTIE VOOR ACTUARISSEN

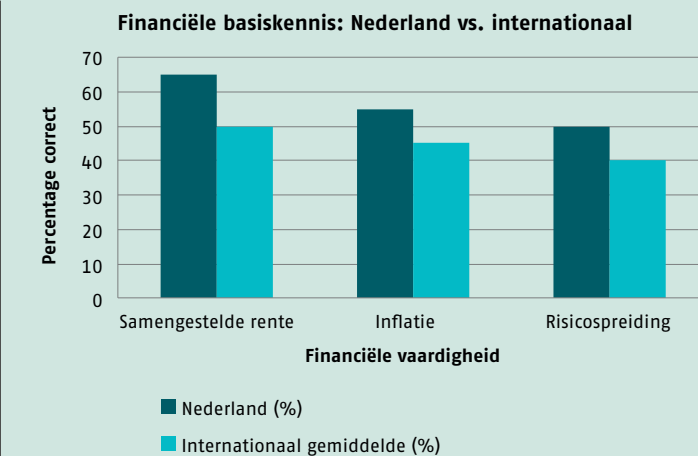
Financiële ongeletterdheid heeft directe implicaties voor actuariële modellen, waarin rationeel gedrag vaak impliciet wordt verondersteld. Het beïnvloedt risicocommunicatie, productontwerp en beleidsadvies. Er liggen kansen in het ontwerpen van begrijpelijke default-opties, het modelleren van gedragsrisico's en het integreren van gedragscomponenten in stresstests.

CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN

Financiële ongeletterdheid is een systeemrisico dat een multi-disciplinaire aanpak vereist. Dat het een systeemrisico is, hebben we gezien in de subprime crisis, waar veel Amerikaanse huiseigenaren er pas achter kwamen dat een variabele rente onbetaalbaar wordt als de rente fors stijgt en dit voor een groot aantal huiseigenaren geldt, waardoor het default risico van de subprime hypotheek veel hoger werd ingeschat, wat leidde tot een wereldwijde financiële crisis.

Ter verbetering van de financiële geletterdheid zijn er de volgende aanbevelingen:

- Integreer gedragscomponenten in modellen;
- Investeer in begrijpelijke communicatie;
- Ontwikkel beschermende standaardopties;
- Ondersteun educatieprojecten met realistische verwachtingen;
- Informeer beleid vanuit actuariële inzichten;
- Stimuleer dat professionals ook zelf 'skin in the game' hebben: financiële planning en beleggen is niet enkel een theoretisch concept, maar heeft ook een emotioneel aspect. Door het zelf te doen en de emoties van markt volatiliteit en onzekerheid zelf te ondergaan stelt een professional meer in staat om dit mee te nemen in modellen, communicatie en beleid. ■



Grafiek: Financiële basiskennis Nederland vs. internationaal: % correct beantwoorde vragen over rente, inflatie, spreiding
Bron: OECD/INFE. (2012). Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/finance/financial-education/Measuring-Financial-Literacy.pdf>

Literatuur

Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Management Science, 60(8), 1861–1883.

Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux.

Kiyosaki, Robert (1997). Rich Dad Poor Dad

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). Journal of Economic Perspectives, 37(4), 137–160.

Lusardi, A., Klapper, L., & van Oudheusden, P. (2020). GFLEC Working Paper.

OECD/INFE. (2012). Measuring Financial Literacy. OECD Publishing.

P-Fin Index. (2021). TIAA Institute & GFLEC.

Willis, L. E. (2011). American Economic Review, 101(3), 429–434.