

Onderzoek naar de financiële geletterdheids- competenties van mensen in armoede

Kenneth De Beckker, Ine Smits, Joana Elisa Maldonado,
Lode Vermeersch & Kristof De Witte

*Onderzoek in opdracht van het departement Welzijn,
Volksgezondheid en Gezin*



KU LEUVEN

FACULTEIT ECONOMIE EN
BEDRIJFSWETENSCHAPPEN

KU LEUVEN

HIVA

ONDERZOEKSINSTITUUT VOOR
ARBEID EN SAMENLEVING

ONDERZOEK NAAR DE FINANCIËLE GELETERDHEIDSCOMPETENTIES VAN MENSEN IN ARMOEDE

**Kenneth De Beckker, Ine Smits, Joana Elisa Maldonado, Lode Vermeersch &
Kristof De Witte**

Onderzoek in opdracht van het departement Welzijn, Volksgezondheid en
Gezin

Gepubliceerd door

KU Leuven
HIVA - ONDERZOEKSINSTITUUT VOOR ARBEID EN SAMENLEVING
Parkstraat 47 bus 5300, 3000 LEUVEN, België
hiva@kuleuven.be
<http://hiva.kuleuven.be>

FEB-FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSWETENSCHAPPEN
Leuven Economics of Education Research
feb.kuleuven.be/LEER

D/2020/4718/012 – ISBN 9789088361081

© 2020 HIVA-KU Leuven / FEB

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.
No part of this book may be reproduced in any form, by mimeograph, film or any other means, without permission in writing from the publisher.

Inhoud

Inleiding	5
Financiële geletterdheid: van groot belang	5
Onderzoeksvragen	6
Overzicht van dit rapport	7
1 Wat is geletterdheid en wanneer is iemand voldoende geletterd?	9
1.1 Inleiding: de hooggeletterde samenleving	9
1.2 Wat is geletterdheid?	9
1.2.1 Definitie van geletterdheid	10
1.2.2 Vaardigheidsniveaus	10
1.2.3 Wat is voldoende geletterd?	11
1.2.4 Contextuele en functionele geletterdheid	12
1.2.5 Meervoudige geletterdheid	13
1.2.6 Geletterdheid als sociale activiteit	13
2 Enkele theoretische perspectieven op het verwerven van (financiële) geletterdheidscompetenties	15
2.1 Het competentiedenken	15
2.2 De capaciteitsbenadering/rechtenbenadering	16
2.3 De benadering van het rationeel denken	17
2.4 De psychologie van de schaarste	18
2.5 Besluit	19
3 Wat is financiële geletterdheid?	21
3.1 Definitie financiële geletterdheid	21
3.2 Hoe financiële geletterdheid meten?	23
3.2.1 Testvragen	23
3.2.2 Zelfbeoordeling	25
3.2.3 Resultaatgericht	25
3.2.4 Besluit	25
3.3 Determinanten van financiële geletterdheid	25
3.3.1 Socio-economische determinanten	26
3.3.2 Financiële socialisatie	26
3.3.3 Cultuur	27
3.3.4 Persoonlijke karakteristieken	28
3.3.5 Financiële middelen	29
3.3.6 Besluit	29
4 De link tussen armoede en het verwerven van financiële geletterdheid	31
4.1 Vele vormen van armoede	31
4.2 Financiële informatie en educatie voor personen in armoede	32
4.2.1 De effectiviteit van financiële educatie	32
4.2.2 De ongelijke toegankelijkheid van financiële educatie en vorming	34
4.2.3 De impact van (een verhoogde) financiële geletterdheid op armoede - en vice versa	35

5 Prevalentie van financiële (laag)geletterdheid in Vlaanderen	37
5.1 Hoeveel Vlamingen kunnen als financieel (laag)geletterd worden beschouwd?	37
5.2 Wat is het profiel van de mensen die als financieel (laag)geletterd worden beschouwd?	40
5.2.1 Profiel van financieel laaggeletterde jongeren	40
5.2.2 Profiel van financieel laaggeletterde volwassenen	46
5.2.3 Besluit	54
6 Hulp- en dienstverlening voor laaggeletterde mensen in armoede	57
6.1 Methodologie	57
6.1.1 Interviews	57
6.1.2 Lokale cases	58
6.2 Mapping van de organisaties betrokken in het veld	60
6.3 Geadresseerde doelgroepen	65
6.4 Type aanbod	66
6.5 Samenwerkingen	67
6.6 Drempels om gebruik te maken van bestaand aanbod	68
6.6.1 Organisationele drempels	69
6.6.2 Praktische drempels bij het individu	70
6.6.3 Psychologische drempels bij het individu	71
6.6.4 Maatschappelijke drempels	72
6.7 Besluit: wat werkt wel?	74
7 Samenvatting en aanbevelingen	77
7.1 Samenvatting	77
7.1.1 Geletterdheid	77
7.1.2 Financiële geletterdheid	78
7.1.3 Prevalentie financiële geletterdheid	79
7.1.4 Aanbod om financiële geletterdheid te versterken	80
7.2 Aanbevelingen	81
7.2.1 Aanbevelingen voor/over onderwijs	81
7.2.2 Beleidaanbevelingen voor/over het middenveld en de commerciële actoren	83
7.2.3 Aanbevelingen voor verder onderzoek	85
- BIJLAGEN -	87
bijlage 1 PISA-correlaties	89
bijlage 2 OESO Vragenlijst	90
bijlage 3 OESO Correlaties	93
bijlage 4 Interviewleidraad en -fiches	94
Referenties	97

Inleiding

Financiële geletterdheid: van groot belang

Financiële geletterdheid is een specifieke vorm van geletterdheid waarvan het belang is toegenomen door verschillende maatschappelijke evoluties. Financiële markten worden steeds complexer waardoor individuen meer gesofisticeerde keuzes (moeten) maken. Individen worden ook in toenemende mate (mede-)verantwoordelijk voor hun persoonlijke financieel welzijn (De Beckker, De Witte en Campenhout, 2018). Dit zien we bijvoorbeeld bij de pensioenvoorzieningen: het belang van pensioensparen voor het inkomen is doorheen de tijd toegenomen (OECD, 2016).

Ondanks deze tendensen, toont onderzoek aan dat voldoende / een sterke financiële geletterdheid niet wijdverspreid is: uit een internationale studie van 2014 bleek dat (bijna) wereldwijd slechts één volwassene op drie als financieel geletterd kan worden beschouwd (Lusardi & Mitchell, 2011). Ook de recente PISA-studies bij 15-jarigen, uitgevoerd in tal van OESO-landen, geven aan dat ongeveer één vijfde van de deelnemende leerlingen de basisvaardigheden van financiële geletterdheid niet bezit (Kuhlmeier, Feskens & Van Dieteren, 2017). Het goede nieuws is dat Vlaanderen in beide studies ruim boven het gemiddelde scoort, maar dat neemt niet weg dat er nog steeds een ruim percentage van de Vlamingen niet over voldoende financiële geletterdheidscompetenties beschikt (De Beckker, De Witte, & Van Campenhout, 2018). Een OESO-enquête van 2015 toont aan dat ruim één derde van de Vlaamse volwassenen laag scoort op financiële kennis, financiële vaardigheden of financiële attitudes. Eén op de twintig volwassenen scoort laag op alle drie die dimensies en kan als financieel laaggeletterd worden beschouwd.

Het versterken van de financiële geletterdheid van de Vlaamse jongeren en volwassenen kan voordelen hebben op verschillende niveaus. In de eerste plaats kan het op individueel niveau een positieve impact hebben op de financiële beslissingen die personen nemen. Eerder onderzoek heeft er veelvuldig op gewezen dat financieel laaggeletterden minder sparen voor onvoorziene omstandigheden, minder vaardigheden hebben om een pensioenplanning uit te werken, een hoger schuldniveau hebben en meer gebruik maken van krediet (Braunstein & Welch, 2002; Mandell, 2006). Een sterkere financiële geletterdheid draagt met andere woorden bij aan het individuele financiële welzijn. Het spreekt voor zich dat dit ook geldt voor mensen die sowieso al financieel kwetsbaar zijn omdat ze over weinig middelen beschikken of in kansarmoede leven. In deze studie zullen we specifiek op die personen focussen.

Maatschappelijk gezien zijn er eveneens voordelen verbonden aan het inzetten op financiële geletterdheid, omdat dit ertoe kan leiden dat personen beter hun budget kunnen beheren en hierdoor minder aanspraak moeten maken op sociale bijstand en financiële hulp. Ook de financiële sector en de economie kunnen de vruchten plukken van beleidsmaatregelen ter verhoging van financiële geletterdheid: betere keuzes van consumenten kunnen leiden tot een betere werking van de financiële sector en de economie in het algemeen (De Witte, Van Campenhout & De Beckker, 2017).

Onderzoeksvragen

Het doel van dit onderzoek is om een beter zicht te krijgen op financiële laaggeletterdheid in Vlaanderen, meer specifiek bij personen in armoede. We concentreren ons daartoe op vier algemene onderzoeksvragen. Telkens trachten we daarbij ook een aantal subvragen te beantwoorden.

- Wat is financiële (laag)geletterdheid?
 - *Hoe past dit begrip binnen het ruimere discours van geletterdheid en de theorie van geletterdheidsverwerving?*
 - *Hoe kan financiële (laag)geletterdheid worden gedefinieerd en geoperationaliseerd voor onderzoek en beleid?*
 - *Welke determinanten zijn bepalend voor financiële geletterdheid?*
 - *Wat is de rol en impact van educatie op de financiële laaggeletterdheid van mensen in armoede?*

- Hoeveel Vlamingen kunnen als financieel laaggeletterd worden beschouwd?
 - *Wat is het profiel van financieel laaggeletterde jongeren en volwassenen?*
 - *Wat is het verband tussen armoede-indicatoren en financiële geletterdheidscores?*

- Hoe kan hulp- en dienstverlening binnen verschillende beleidsdomeinen de doelgroep van mensen in armoede beter bereiken?
 - *Welke instanties zijn vandaag betrokken bij het financieel geletterdheidsversterkend aanbod voor mensen in armoede?*
 - *Wat weerhoudt mensen in armoede om aan een bepaald hulp- of dienstverlenend aanbod deel te nemen?*

- Welke beleids- en praktijkmaatregelen kunnen genomen worden om de financiële geletterdheid in Vlaanderen te verhogen? Welke maatregelen zijn wenselijk specifiek voor personen in armoede?

Overzicht van dit rapport

In dit rapport beantwoorden we de onderzoeksvragen min of meer in de volgorde zoals ze hierboven zijn opgesomd.

In **hoofdstuk 1** van dit rapport situeren we de notie ‘financiële geletterdheid’ binnen het bredere concept van ‘geletterdheid’. We gaan daarbij na naar welke competenties dit concept verwijst en hoe er vandaag naar de verschillende niveaus van beheersing van die competenties wordt gekeken.

In **hoofdstuk 2** staan we stil bij enkele theorieën over geletterdheidsverwerving en passen deze toe op financiële geletterdheid.

Hoofdstuk 3 zoomt specifiek in op de definitie van financiële geletterdheid en hoe deze specifieke vorm van geletterdheid kan worden gemeten. Op grond van de bestaande onderzoeksliteratuur wordt ook de vraag beantwoord welke determinanten iemands financiële geletterdheid bepalen.

Eveneens op basis van internationale onderzoeksliteratuur buigen we ons in **hoofdstuk 4** ook over het verband tussen armoede en het verwerven van financiële geletterdheidscompetenties.

Het daaropvolgende **hoofdstuk 5** maakt een kwantitatieve analyse van de prevalentie van financiële laaggeletterdheid in Vlaanderen, zowel bij jongeren als volwassenen. Dit gebeurt op basis van twee grote OESO-datasets (de *PISA*-studie en de *International Survey of Adult Financial Competencies*).

Na analyse van de geletterdheidscompetenties op het niveau van het individu maken we in **hoofdstuk 6** een analyse van het aanbod van hulp- en dienstverlening in Vlaanderen. Deze kwestie onderzoeken we aan de hand van een mapping van het aanbod en door twee specifieke lokale cases (Maasmechelen en Antwerpen).

We sluiten dit rapport af met het samenvattend **hoofdstuk 7** dat niet enkel de belangrijkste inzichten uit het rapport samenbrengt maar ook aanbevelingen voor beleid en praktijk formuleert.

1 | Wat is geletterdheid en wanneer is iemand voldoende geletterd?

1.1 Inleiding: de hooggeletterde samenleving

De westerse samenleving kan vandaag als een hooggeletterde samenleving worden beschouwd. Ondanks het feit dat geletterdheidsvaardigheden nog steeds erg verschillend verdeeld zijn over de bevolking, is het geletterdheidsniveau gemiddeld gezien hoger dan ooit tevoren. Bovendien staat geletterdheid centraal in onze cultuur: de samenleving *verwacht* van al haar volwassen leden dat zij een basisset aan geletterdheidsvaardigheden beheersen. Deze verwachtingen worden expliciet of impliciet meegegeven in het onderwijs, de arbeidsmarkt, de financiële markt, maar zijn ook aanwezig in sociale en informele netwerken, zoals bij vrijetijdsactiviteiten en in familieverbanden. Bijgevolg zijn geletterdheidsvaardigheden vandaag niet minder dan belangrijke sleutelvaardigheden (*key competences*) of zelfs *life skills*. Ze zijn namelijk cruciaal voor de integratie en inzetbaarheid van een individu of groep in de samenleving (Payne, 2006). Ze versterken op deze manier het welbevinden van individu, groep en samenleving. Omgekeerd leidt het ontbreken van de verwachte geletterdheidsvaardigheden tot een maatschappelijk kwetsbare positie. Het missen van de juiste geletterdheidscompetenties of niet over de mogelijkheid beschikken deze op de juiste manier in te zetten, maakt het moeilijker een goede job te vinden, een educatieve loopbaan uit te bouwen, of aansluiting te vinden bij een gemeenschap (Choi & Ziegler, 2015). Onderzoek wijst ook uit dat laaggeletterde volwassenen vaker een slechtere gezondheid hebben en meer afhankelijk zijn van sociale en financiële ondersteuning (Cree, Kay & Steward, 2012).

1.2 Wat is geletterdheid?

Deze studie gaat over een specifieke vorm van geletterdheid: financiële geletterdheid. Maar alvorens we inzoomen op deze vorm van geletterdheid, loont het de moeite aan het begin van deze studie even stil te staan bij het begrip 'geletterdheid' zelf. Het is immers een complex concept en de manier waarop we naar dat concept kijken, beïnvloedt ook hoe we naar geletterdheidsvaardigheden kijken, hoe we ze meten, hoe we ze in educatieve context aanleren, welk geletterdheidsbeleid we voeren en hoe we kijken naar mensen die niet de verwachte geletterdheidsvaardigheden hebben of gebruiken.

1.2.1 Definitie van geletterdheid

Verder in dit rapport staan we stil bij de definitie van ‘financiële geletterdheid’ en de operationalisering van dit concept voor onderzoek en beleid. Op dit punt beperken we ons tot een algemene definitie van geletterdheid, nl. de “vaardigheid om gedrukte en geschreven informatie te gebruiken om te functioneren in de maatschappij, om persoonlijke doelstellingen te bereiken en de persoonlijke kennis en kunde te ontwikkelen.” (OESO & Canada, 2000). Dit is de definitie die de OESO gebruikte in de International Adult Literacy Survey van 1998. Het is een definitie die internationaal op een groot draagvlak kon en kan rekenen en nog steeds in onderzoek wordt gebruikt. Van belang in deze definitie is de referentie aan zowel het individu, met zijn eigen kennis en competenties maar ook eigen doelstellingen, én de verwijzing naar de samenleving. Geletterdheid heeft dus een persoonlijke en een maatschappelijke component. Twee perspectieven dus, een micro- en een macro-perspectief, die beide van belang zijn, ook om aan geletterdheid te werken. Ook interessant is dat de definitie spreekt over het “gebruiken” van informatie door middel van geletterdheidsvaardigheden. Geletterdheid heeft dus als finaliteit het effectief kunnen gebruiken van informatie. Dat impliceert zowel receptieve elementen (“lezen”) als productieve aspecten (“schrijven”). In het Reading Framework van de PISA 2018-bevraging voegt de OESO nog enkele andere werkwoorden toe, zoals begrijpen, reflecteren en engageren: “*Reading literacy is understanding, using, reflecting on and engaging with written texts, in order to achieve one’s goals, to develop one’s knowledge and potential, and to participate in society.*” (OESO, 2019, p. 29)

Voor Vlaanderen voegen we daar de definitie aan toe van het ‘Strategisch Plan Geletterdheid’. Deze definitie ligt in de lijn van de bovenstaande OESO-definities.

‘Geletterdheid omvat de competenties om informatie te verwerven, te verwerken en gericht te gebruiken. Dit betekent met taal, cijfers en grafische gegevens kunnen omgaan en gebruik kunnen maken van ICT. Geletterd zijn is belangrijk om zelfstandig te functioneren en participeren in de samenleving en nodig om zich persoonlijk te kunnen ontwikkelen en bij te kunnen leren.’

Strategisch Plan Geletterdheid 2017-2024 (volgens de definitie opgemaakt in het ‘Strategisch Plan Geletterdheid Verhogen 2012-2016’)

1.2.2 Vaardigheidsniveaus

Lange tijd werd van geletterdheid gedacht dat het een kwestie was van kunnen lezen, schrijven en rekenen en dat het iets was dat men ofwel kon ofwel niet kon. Mensen die deze vaardigheden hadden, werden als geletterd beschouwd, mensen die niet konden lezen, schrijven of rekenen, werden als ongeletterd of analfabeet bestempeld. Een dergelijk beeld van geletterdheid is achterhaald, ook wat

financiële geletterdheid betreft. De voorbije decennia werd immers duidelijk dat er verschillende gradaties zijn waarin een persoon of een groep geletterdheidsvaardigheden kan bezitten. Geletterdheid is geen dichotoom maar veeleer een gelaagd concept. Die gelaagdheid of “verticale dimensie” van geletterdheid verwijst naar de vele verschillende prestatieniveaus die iemand kan vertonen. Prestatieniveaus die kunnen worden uitgezet op een continuüm gaande van ongeletterd tot maximaal geletterd (Venezky et al., 1990). Zo een continuüm is op zich een vloeiend gegeven, zonder harde levels of niveaus. Dat neemt echter niet weg dat er soms goede redenen zijn om – bijvoorbeeld voor onderzoek of om beleid te onderbouwen – de geletterdheidscompetenties van individuen of groepen te gaan indelen in een beperkt aantal levels of prestatie categorieën (D’herdefelt et al., 2007; De Beckker et al., 2019). Essentieel daarbij is niet meer in een tweedeling te denken, maar waar mogelijk een meer fijnmazige categorisering te gebruiken (zoals we verder ook toepassen in hoofdstuk 4). Vandaar dat een term als ‘analfabetisme’ ook steeds meer in onbruik is geraakt en meer genuanceerde categorieën worden gebruikt (zoals ‘laageletterd’, ‘risicogeletterd’, ‘geletterd’ en ‘hooggeletterd’). Er wordt ook gesproken over ‘mensen met geletterdheidsnoden’, dit verwijst doorgaans naar de ‘middenlaageletterden’ uit de PIAAC-meting die bijvoorbeeld in centra voor volwassenenonderwijs uitvallen omwille van onvoldoende geletterdheidsvaardigheden. Zoals we verder, wanneer we het hebben over meervoudige geletterdheid, nog zullen toelichten, is het bij het bepalen van geletterdheidsniveaus belangrijk aan te geven dat er binnen geletterdheid (en dus ook bij financiële geletterdheid) verschillende domeinen bestaan. Hastings et al. (2013) geven hierbij aan dat een individu niet noodzakelijk maximaal geletterd moet zijn op elk domein.

1.2.3 Wat is voldoende geletterd?

Nadenken over verschillende prestatieniveaus werpt haast automatisch de vraag op welk niveau van geletterdheidscompetenties we voldoende achten. Of vertaald naar financiële geletterdheid: wanneer beschouwen we iemand als voldoende financieel competent? Deze vraag kan vanzelfsprekend verschillende antwoorden krijgen. Het zogenaamde ‘cut-off’-punt om te kunnen spreken van ‘voldoende’ hangt sterk af van de context waarin de vraag wordt gesteld. Zo is duidelijk dat het financiële geletterdheidsprestatieniveau dat in de samenleving van de jaren ‘90 als ruim voldoende werd gezien, niet noodzakelijk vandaag nog als voldoende wordt ervaren. Wat we als voldoende beschouwen bij een zestienjarige kan onvoldoende zijn voor een volwassene. Ook afhankelijk van de socio-economische of culturele achtergrond van de groep waarnaar we verwijzen kan ons ‘cut-off’-punt anders liggen. Belangrijk hierbij is om er weer op te wijzen dat – net als bij de indeling van prestatieniveaus – de bepaling van een gewenste “ondergrens” van geletterdheidsprestaties steeds een keuze reflecteert (van een persoon of een groep of een samenleving) en dus steeds een (sociale) constructie is en geen wetmatigheid. Dit impliceert dat wat voor de ene persoon als ‘voldoende’ wordt beschouwd dat niet noodzakelijk voor de andere persoon hoeft te zijn. Zo kan een persoon zich als voldoende financieel geletterd zien terwijl diezelfde persoon door iemand anders (bv. een ouder,

leerkracht of bankbediende) als onvoldoende financieel competent wordt gecategoriseerd. Omgekeerd kan iemand ook sterke of zelfs onhaalbare geletterdheidsverwachtingen voor zichzelf hebben, terwijl zo een prestatieniveau strikt genomen voor de omgeving niet nodig is. Het hebben van dergelijke hoge standaarden voor zichzelf kan aangestuurd worden door bijvoorbeeld de drang naar sociale statusverhoging of het verlangen naar het gevoel “erbij te horen”.

Het is duidelijk: elke ondergrens is arbitrair en veranderlijk (Kurvers, 1990). Om een breed gedragen ondergrens te kunnen bepalen, is dus altijd debat nodig, mogelijk met veel meningsverschil. Illustratief hiervoor is het debat over de eindtermen voor het leerplichtonderwijs, waarbij eenzelfde eindterm voor de één als een te hoge en voor de ander als een te lage “lat” wordt gezien. Specifiek voor financiële geletterdheid werd daarom in de eerste graad secundair onderwijs gekozen voor een onderscheid tussen de traditionele eindtermen, die minimale doelen zijn die op populatieniveau bereikt moeten worden, en de eindtermen basisgeletterdheid, die minimale doelen zijn die elke leerling individueel moet bereiken.

“What are the basic financial competencies that individuals need? What financial decisions should we expect individuals to successfully make independently, and what decisions are best relegated to an expert? Individuals should not be experts in all domains of life—that is the essence of comparative advantage. Most of us consult doctors when we are ill and mechanics when our cars are broken, but we are mostly able to care for a common cold, and we can fill the car with gas and check our tire pressure independently. What level of financial literacy is necessary or desirable? And should certain financial transactions be predicated on demonstrating an adequate level of financial literacy, much like taking a driver’s education course or passing a driver’s education test is a prerequisite for obtaining a driver’s license? If so, for what types of financial decisions would such a licensing approach make most sense?”

(Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, p. 367)

1.2.4 Contextuele en functionele geletterdheid

De hierboven vernoemde kenmerken van geletterdheid en de vigerende OESO-definitie geven het al aan: geletterdheid is een sterk contextueel en functioneel concept geworden. Met het adjectief ‘contextueel’ bedoelen we dat iemand zich op een bepaalde plaats erg financieel geletterd kan voelen en beschouwen (bv. bij het thuisbankieren), terwijl dat voor diezelfde persoon op een andere plaats veel minder het geval is (bv. bij het afsluiten van een woonlening bij de bank). De notie ‘functioneel’ wijst erop dat niet ieders omstandigheden, behoeftes en ambities op het vlak van geletterdheid dezelfde zijn. Iemand die sinds jonge leeftijd de ambitie heeft om een job te vinden in de financiële wereld, zal voor zichzelf de benodigde financiële kennis, vaardigheden en attitudes anders inschatten dan iemand die dit toekomstbeeld niet heeft. Bij iemand die opgroeit in een financieel kansrijk gezin

zouden de behoeftes (bv. hoe kan ik grote bedragen goed beleggen) en ambities (bv. hoe kan ik mijn rijkdom borgen of vergroten?) ook anders kunnen liggen dan bij iemand die opgroeit in armoede. Vandaar dat de vermelde OESO-definitie er op drukt dat het gaat om “persoonlijke doelstellingen”. Het is vanzelfsprekend ook dat deze doelstellingen in de loop van een leven kunnen veranderen en fluctueren.

1.2.5 Meervoudige geletterdheid

Dit inleidend hoofdstuk gaat over ‘geletterdheid’, de rest van deze studie gaat meer specifiek over ‘financiële geletterdheid’. Dat laatste concept kan gelezen worden als een deelconcept van de brede notie van ‘geletterdheid’. Naast financiële geletterdheid zijn er dus nog andere geletterdheden, zoals: prozageletterdheid, documentgeletterdheid, gecijferdheid, beeldgeletterdheid, gezondheidsgeletterdheid, digitale geletterdheid, enz. (Van Damme, 2000). Geletterdheid is dus een overkoepelend begrip. Dat betekent echter niet dat alle specifieke geletterdheden los van elkaar staan of los van elkaar kunnen geleerd worden. Competent zijn in één type van geletterdheid (bv. gecijferdheid) betekent niet noodzakelijk ook competent zijn in een ander type van geletterdheid (bv. financiële geletterdheid), maar er bestaat wel vaak een samenhang tussen die geletterdheden. De ene geletterdheidsvaardigheid kan ook een opstap betekenen naar een andere geletterdheidsvaardigheid. Om dat verband te benadrukken wordt in de onderzoeksliteratuur over geletterdheid ook wel over ‘multiliteracies’ (meervoudige geletterdheid) gesproken (Mills, 2009).

1.2.6 Geletterdheid als sociale activiteit

Tot slot benadrukken we dat geletterdheid – en geletterd zijn – niet louter een kwestie is van als persoon de juiste competenties verwerven. Het is geen individuele aangelegenheid, het is altijd een participatief gebeuren, een sociale activiteit. Of je geletterd bent en hoe sterk je geletterd bent, deze zaken worden pas duidelijk in interactie met anderen (in *real life* of via het internet). Antropologische geletterdheidsliteratuur spreekt dan ook al sinds de jaren ‘90 over geletterdheid als sociale praktijk (o.a. het werk van Brian Street). Om voldoende geletterd te zijn en te blijven, is die sociale interactie ook nodig. Het biedt immers oefenkansen. Het mag dus niet verwonderen dat iemand die op een bepaalde leeftijd leert met een kredietkaart omgaan, maar die kaart verder nooit gebruikt na enige tijd die vaardigheid zal zien uitdoven. Onderzoekers spreken in dat verband ook van het “use it or loose it” principe (Bersee et al., 2001).

Geletterdheid is ook geen louter consumerende of reproducerende activiteit, maar een kwestie van consumptie én productie – vaak tegelijk. Dit is uitdrukkelijk het geval voor financiële geletterdheid. Financiële geletterdheidstaken kunnen een kwestie zijn van “lezen” (bv. een bankafschrift consulteren en begrijpen), maar net zozeer van zelf “schrijven” (bv. zelf een overschrijving doen), en vaak beide gecombineerd.

2 | Enkele theoretische perspectieven op het verwerven van (financiële) geletterdheidscompetenties

Dit hoofdstuk staat stil bij hoe mensen geletterdheidsvaardigheden verwerven en hoe vanuit de theorie naar dit proces wordt gekeken. We onderscheiden vier benaderingen inzake het verwerven van geletterdheidscompetenties en we passen deze ook toe op het verwerven en gebruiken van financiële geletterdheidscompetenties. Hoewel het gaat om vier dominante benaderingen in de onderzoeksliteratuur dekken ze niet alle mogelijke theoretische perspectieven. We gaan dieper in op precies deze vier benaderingen omdat de complementariteit ervan inzicht biedt in hoe overheid en werkveld uit de centrale onderzoeksvragen van deze studie verschillende lessen kan trekken.

2.1 Het competentiedenken

Het verwerven van geletterdheidscompetenties, en dus ook van financiële geletterdheidscompetenties, is in deze benadering in hoofdzaak een kwestie van de *individuele* verwerving van kennis, vaardigheden en attitudes. Elk individu dat daartoe voldoende cognitief toegerust is, kan een set aan geletterdheidscompetenties aanleren. Dat aanleren gebeurt in belangrijke mate cumulatief: het lerende individu bouwt voort op de kennis, vaardigheden en attitudes die al eerder zijn aangeleerd.

Welke geletterdheidscompetenties iemand precies moet leren, wordt door het maatschappelijk en economisch systeem gedefinieerd, niet door het individu zelf. De definiëring van wat de samenleving verwacht, kan heel expliciet en afgewogen gebeuren, zoals in eindtermen, maar net zo goed eerder impliciet of sluipend, zoals wanneer banken hun klanten verplichten bepaalde verrichtingen voortaan online te doen en zo verwachten dat iedereen die vaardigheid bezit.

Het leerplichtonderwijs wordt vaak gezien als de eerste plek waar die dynamische competentie-ontwikkeling moeten gebeuren (lees: waar specifieke competenties worden aangeleerd of “overgedragen”), net omdat het een leerplek is die voor de verwerving van kennis, vaardigheden en attitudes is ontworpen (De Witte en Van Campenhout, 2016). Maar natuurlijk krijgen mensen ook in de informele sfeer (bv. thuiscontext, hobby’s) erg veel mogelijkheden om competenties op te doen en te trainen (Vermeersch & Vandenbroucke, 2010).

Van belang hier is dat het competentiedenken een gerichte benadering is met een focus op het beheersen en toepassen van competenties, niet op het reflecteren over die competenties (cf. het

‘reflecteren’ in een van bovenstaande OESO-definities), met bovendien een klemtoon op de individuele capaciteit en verantwoordelijkheid. Het competentieparadigma heeft zo ook een normatief karakter: in de eerste plaats staat het individu zelf in voor geletterdheidsverwerving, de samenleving blijft buiten beeld. Deze kijk heeft ook te maken met de achtergrond van het competentieparadigma, dat vooral aangestuurd werd en wordt vanuit een arbeidsmarktgerichte logica (Hirtt, 2010). De achterliggende idee is dat mensen met de juiste competenties zich beter staande kunnen houden in een snel veranderende arbeidsmarkt en een onzekere financiële wereld.

Bij de toepassing op financiële geletterdheid betekent het competentieparadigma dat mensen in armoede in de eerste plaats de juiste competenties moeten aangeleerd krijgen (bv. in het leerplicht-onderwijs) en dat ze zelf voor een belangrijk deel verantwoordelijk zijn om dat te doen. De competentiebenadering gaat er ook van uit dat wanneer mensen de juiste financiële geletterdheidscompetenties aangeleerd krijgen maar ze deze in het echte leven niet (goed) toepassen, ze zelf verantwoordelijk zijn voor het missen van die transfer. Op basis van deze benadering kan dus over laaggeletterdheid gedacht worden in termen van individueel falen.

2.2 De capaciteitsbenadering/rechtenbenadering

Een handelingsbenadering die de voorbije jaren sterke opgang kent is die van de vermogens of ‘capabilities’ (capaciteiten) (Nussbaum, 2012; Sen, 1999). Net als het competentiedenken gaat de capaciteitsbenadering uit van het individu. Eerder dan te focussen op de competenties die een individu vanuit het systeem wordt verondersteld te hebben, vertrekt deze benadering van wat een individu kan zijn en kan doen. Deze theoretische benadering bewandelt dus een breder pad. Drie elementen spelen een rol. Ten eerste - nog steeds - de competenties die iemand heeft omdat hij of zij ermee geboren is of deze geleerd heeft. Ten tweede iemands functionaliteiten: datgene wat een persoon doet of is. Functionaliteiten verwijzen naar het pallet aan persoonlijke ervaringen en betrachtingen die in combinatie met iemands aangeboren of aangeleerde competenties verschillende keuzemogelijkheden bieden voor die persoon. En ten derde iemands vermogens of capaciteiten (*capabilities*). Het concept ‘vermogen’ verwijst niet zozeer naar wat een persoon kent of kan, maar naar de keuzevrijheid om voor een bepaalde functionaliteit (één van de persoonlijke combinaties van competenties en ervaringen/doelen) te kiezen. Een persoon is in deze benadering dus niet enkel de optelsom van zijn competenties, maar ook van zijn ervaringen en betrachtingen, die uiteraard deels sociaal bepaald zijn. Bovendien heeft een individu het recht die ervaringen en doelen zelf te bepalen. Vooral in dat laatste element lijkt de capaciteitsbenadering af te wijken van het klassieke competentiedenken. In dat competentiedenken wordt doorgaans weinig aandacht besteed aan de vraag of een individu wel zelf kiest voor het leren van bepaalde kennis en skills die bijvoorbeeld op school worden aangeleerd, de focus ligt op het verwerven van die competenties in het licht van het functioneren in

de wereld zoals die vandaag is. Of een bepaalde competentie – zoals bepaalde deelaspecten van financiële geletterdheid (bv. het in staat zijn om aan pensioensparen te doen) – ook echt nagestreefd wordt door het individu, wordt in de capaciteitsbenadering wel expliciet bevraagd. Tegelijk wordt hier ook expliciet de sociale context mee in acht genomen, en niet enkel het functioneren in instrumentele zin. Je kan dus stellen dat in deze capaciteitsbenadering niet alleen verantwoordelijkheid maar ook *agency* aan het individu wordt toegekend. Agency verwijst naar de mate waarin de mens in staat is om zelfstandig keuzes te maken en te handelen.

De toepassing van de capaciteitsbenadering op het vraagstuk van financiële geletterdheid betekent dat mensen de vrijheid krijgen vooral die financiële competenties te verwerven en te gebruiken die ze zelf belangrijk en functioneel achten. Eerder dan mensen zaken aan te leren omdat het maatschappelijk systeem dat verwacht (bv. ieder moet weten hoe aan pensioensparen kan worden gedaan), verkiest het individu die zaken te leren die passen in zijn of haar plannen en ambities. Het individu staat in die keuze overigens niet alleen, maar kiest en leert in samenhang met de sociale context. Het niet hebben van voldoende financiële geletterdheidsvaardigheden is vanuit dat perspectief niet of niet noodzakelijk een individueel falen. Het kan ook gezien worden als een gevolg van de sociale context die onvoldoende garanties biedt om het recht om voor bepaalde competenties te kiezen op te nemen.

2.3 De benadering van het rationeel denken

Het competentiedenken en de capaciteitsbenadering zijn benaderingen die sterk gekleurd zijn door het vraagstuk wat iemand binnen een bepaald maatschappelijk kader moet kennen/kunnen en wie dat kan en mag bepalen. Verschillende theorieën benaderen het vraagstuk van de verwerving van kennis, vaardigheden en attitudes, en dus ook specifiek de financiële geletterdheidscompetenties, vanuit een meer psychologische benadering. De kernvraag is dan: hoe verloopt kennisverwerving op individueel niveau en hoe organiseert een individu dat. Een even extreem als klassiek antwoord op deze vraag wordt geboden door de ‘rational choice theory’. Deze theorie – net als nogal wat verwante rationaliteitstheorieën – gaat ervan uit dat mensen rationeel handelende wezens zijn. Dat impliceert dat als ze moeten kiezen tussen verschillende alternatieven, ze zullen opteren voor die optie die hen op korte of op lange termijn het meeste oplevert. De kwestie wat het meeste oplevert, kan betrekking hebben op materiële of financiële zaken (bv. het meeste winst), maar net zo goed op symbolische zaken (bv. een bedanking van een bankbediende) of een affectieve return (bv. erkenning vanwege peers).

Toegepast op financiële geletterdheid betekent dit dat mensen geneigd zijn die geletterdheidscompetenties te verwerven die ze op dat moment het meest nodig hebben en dat ze die competenties bovendien zo maximaal mogelijk voor hun eigen doelen zullen inzetten zodat ze aan de hand van die competenties de best mogelijke keuzes voor zichzelf zullen maken (Durodola, Fusch

& Tippins, 2017). Ze zullen dat doen ongeacht de situatie, bijvoorbeeld ongeacht of ze in kansarmoede verkeren of niet. Wie van deze logica uitgaat, zal snel geneigd zijn om mensen die niet de beste keuzes maken op financieel vlak als irrationeel, suboptimaal of zelfs dom te bestempelen. Ook al lijkt die conclusie wat overtrokken, toch passen ongetwijfeld veel mensen de rationaliteitsgedachte toe in het denken over mensen die “foute” financiële beslissingen maken. Wat ze niet beseffen is dat rationaliteitstheorieën, hoewel ze veel verklarende kracht kunnen hebben, altijd al sterk betwist zijn geweest. Zo hebben vele psychologische en gedragseconomische experimenten duidelijk aangetoond dat mensen niet altijd de rationele ‘homo economicus’ zijn die sommige theoretici er graag van maken. Mensen maken soms onverwachte en irrationele keuzes, zeker wanneer ze (denken) niet over de juiste informatie (te) beschikken (Barros, 2010; Simon, 1956). En ook al beschikken ze over de juiste informatie, soms worden ze door hun eigen denken om de tuin geleid (zgn. cognitieve biases of denkfouten), bijvoorbeeld door de moeilijkheid om beslissingen op korte en lange termijn tegen elkaar af te wegen (Helmer, 2015). Net zo goed kan irrationaliteit ook ingegeven zijn door het feit dat de observator van de keuzes niet altijd alle argumenten kent die bij een individu spelen. Zo kan iemand bewust kiezen voor een lening die niet erg voordelig lijkt omdat hij of zij zich sterk (affectief) verwant voelt met de ideologie van diegene die de lening verstrekt. Vanuit het perspectief van diegene die de lening afsluit is de keuze, gezien zijn argument, weloverwogen.

2.4 De psychologie van de schaarste

De psychologie van de schaarste is een vrij recente theoretische benadering die onderzoekt waarom mensen in armoede meer dan andere mensen cognitieve fouten maken of slechte beslissingen nemen. De theorie, die inzichten uit de economie en neurologie combineert, wordt ook toegepast op het gebruik van financiële competenties. Ze gaat ervan uit dat de schaarste die mensen ervaren - eender welke schaarste - een effect heeft op cognitieve prestaties. Zo kan een schaarste aan financiële middelen, en meer bepaald het gevoel dat dat teweegbrengt in termen van stress, druk en kansarmoede, mensen hinderen om vooruit te plannen, om op langere termijn te denken en om problemen efficiënt op te lossen. Mensen in armoede kunnen bijvoorbeeld sneller te maken hebben met ‘beslissingsvermoeidheid’ omdat ze, in tegenstelling tot mensen die niet in armoede leven, bij elke aankoop moeten beslissen of ze dit al dan niet kunnen betalen. Dit denk- en beslissingsproces is vermoeiend en dus geven mensen in armoede het na een tijdje op waardoor ze dan de zogezegde ‘domme keuzes’ maken.

De grondleggers van deze gedachte, Eldar Shafir en Sendhil Mullainathan, beschrijven in hun boek *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much* (2013) hoe financiële armoede zo leidt tot zorgen en druk, en zo tot een vorm van tunnelzicht waardoor mensen hun cognitieve *resources* of mentale krachten (de “mentale bandbreedte”, zoals het in het boek wordt genoemd) verminderd zien en ze

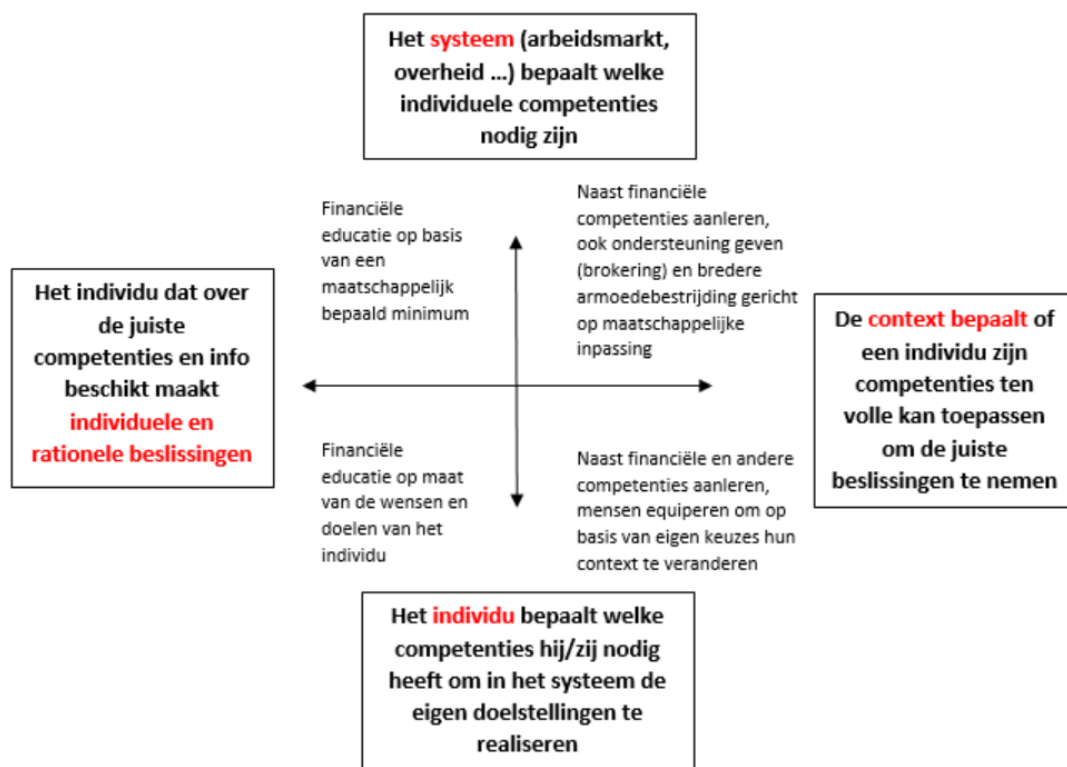
slechts kunnen focussen op een beperkte set aan cognitieve uitdagingen. Bijgevolg gaan mensen in armoede vaker hardnekkig focussen op kortetermijnproblemen en verliezen ze langetermijnproblemen uit het oog. Ook besteden ze minder aandacht aan het veranderen van de (beleids)context waarin ze leven, maar focussen ze vooral op directe problemen “dichtbij” (Denny, 2016). Daardoor gaan mensen in slechte omstandigheden ook suboptimale financiële beslissingen nemen en verwerven ze minder financiële competenties. Er is immers geen mentale ruimte om in te zetten op het verwerven en versterken van de financiële geletterdheidscompetenties. Dit betekent echter niet dat de tunnelvisie die uit armoede voortkomt een cognitief onveranderlijk gegeven is. Mensen worden niet minder competent door armoede. Integendeel, de theorie benadrukt net de maakbaarheid van de menselijke psyche en drukt de overtuiging uit dat in de juiste omstandigheden, bijvoorbeeld zonder de druk die financiële schaarste creëert, eenieder de juiste financiële beslissingen kán nemen. De context is dus meer dan een set aan competenties die moeten aangeleerd worden, het is vooral een kwestie van mensen de mogelijkheid te geven de competenties te kunnen toepassen. Anders dan bij het competentiedenken dat mensen met weinig financiële vaardigheden vanuit een deficit- of schuldmodel zal benaderen, noopt deze benadering dus eerder naar collectieve en contextuele veranderingen.

De schaarste – het tekort aan middelen en/of tijd - die centraal staat in deze theorie kan ook gelinkt worden aan de eerder beschreven dynamische competentie-ontwikkeling. Iemand die weinig financiële middelen heeft en slechts over een beperkte set aan financiële producten beschikt, zal minder leerkansen hebben dan iemand die over veel middelen en producten beschikt. Het cumuleren van ervaringen, inzichten en kennis inzake financiële zaken zal daardoor bij mensen in armoede sowieso trager en minder breed gaan.

2.5 Besluit

De vier bovenstaande theoretische (handelings)perspectieven op geletterdheidsverwerving geven om te beginnen aan dat er verschillende manieren zijn om het vraagstuk van financiële geletterdheid bij mensen in armoede te benaderen. Afhankelijk van de benadering die men kiest, zal ook het arsenaal aan oplossingen of structurele aanpassingen die men voorstelt verschillen. Dit is belangrijk voor beleidsmakers. Een overheid die enkel inzet op financiële educatie en het ter beschikking stellen van financiële informatie en tools, gaat er impliciet van uit dat het individu zich moet inpassen in een bestaand maatschappelijk en economisch systeem of de bestaande orde van de hooggeletterde samenleving en dat met de juiste educatie, informatie en instrumenten elke persoon dat probleemloos kan. Een overheid die meer *agency* of handelingskracht aan het individu toeschrijft zal niet eenzijdig opleggen welke de vereiste maatschappelijke ondergrens is qua financiële geletterdheidscompetenties en zal misschien ook meer ruimte laten voor sturing op grond van individuele ervaringen en persoonlijke ambities. Gebruik makend van de ‘psychologie van de schaarste’ zal een overheid naast educatie,

informatie en tools ook actieve ondersteuning en ‘brokering’¹ voorzien (bv. neutrale overheidsdiensten die meehelpen financiële dossiers en beslissingen voorbereiden bij personen in armoede). Via die brokering wordt de context van het individu mee gestuurd en krijgt het individu meer mentale “bandbreedte” om zijn of haar financiële geletterdheidsvaardigheden toe te passen. Wat hierbij ook kan helpen is mensen laten reflecteren over hoe men, om verschillende redenen, vaak niet de voor hen beste financiële beslissingen zullen nemen. Hierdoor krijgen mensen een meta-besef van hun eigen keuzegedrag en begrijpen ze hoe ze soms, bijvoorbeeld door reclame of de mogelijkheid van aankopen op afbetaling, kunnen worden beïnvloed (Loerwald & Stemmann, 2016).



¹ 'Brokering' is een klassieke term in geletterdheidsonderzoek. Het verwijst naar het interactieve, educatieve proces van het bijstaan van mensen in het verwezenlijken van een of meerdere specifieke taken. In de context van geletterdheidstaken betekent het dat een laaggeletterde assistentie krijgt van een andere persoon om een bepaalde geletterdheidstaak te vervullen (Barton & Hamilton, 1998; Papan, 2010).

3 | Wat is financiële geletterdheid?

Financiële geletterdheid laat zich moeilijk vatten in één concrete definitie. Binnen de literatuur heerst er dan ook een levendig debat over de concrete invulling van het concept financiële geletterdheid alsook van een mogelijke uitbreiding naar financiële competenties. Bovendien is het concept contextgevoelig. Waar het bij lage-inkomensgroepen in de eerste plaats belangrijk is om voldoende kennis en vaardigheden te hebben om bijvoorbeeld aan budgetbeheer te doen, omvat financiële geletterdheid bij hoge-inkomensgroepen vaak ook kennis van financiële markten en producten. Daarnaast is de vereiste per leeftijdscategorie verschillend. In dit hoofdstuk willen we in de eerste plaats de belangrijkste conceptuele definities schetsen (Sectie 3.1). Verder gaan we ook na hoe financiële geletterdheid gemeten kan worden (Sectie 3.2). Ten slotte willen we op basis van wat er in de literatuur voorhanden is een overzicht geven van de determinanten van financiële geletterdheid (Sectie 3.3).

3.1 Definitie financiële geletterdheid

Binnen de academische literatuur ondernam Huston (2010) een eerste poging om het concept financiële geletterdheid op een brede manier te definiëren. Net zoals bij geletterdheid in het algemeen zou men volgens Huston (2010) financiële geletterdheid het best definiëren als een samenspel van twee elementen: het begrijpen (namelijk het hebben van persoonlijke financiële kennis) en het gebruik (namelijk het toepassen van persoonlijke financiële kennis). In de literatuur vinden we vele varianten terug. Op basis van een analyse van vooraanstaande studies over het onderwerp maakte Remund (2010) de opdeling van bestaande definities in vijf categorieën:

(1) Kennis van financiële concepten

Financiële kennis is de meest voor de hand liggende en meest voorkomende component van de vele conceptuele definities van financiële geletterdheid. Om effectief geld te kunnen beheren, is vooreerst de nodige financiële kennis noodzakelijk. Voor sommige onderzoekers beperkt financiële geletterdheid zich tot dit eng concept en is het voldoende om kennis te bevorderen om ook gedrag te kunnen beïnvloeden (bv. Lusardi & Mitchell, 2008).

(2) Capaciteit om over financiële concepten te communiceren

Andere onderzoekers stellen dan weer dat het niet alleen maar over kennis mag gaan. Het louter verwerven van financiële informatie betekent nog niet dat een individu deze ook kan toepassen. Daarvoor is ook het vermogen nodig om over en met financiële concepten te kunnen communiceren en om zo tot beslissingen te komen. Fox et al.(2005) zien de capaciteit om over financiële concepten te communiceren dan ook als een cruciaal onderdeel van financiële geletterdheid.

(3) Bekwaamheid om zijn persoonlijke financiën te beheren

Daarnaast zijn er onderzoekers die refereren naar de bekwaamheid van individu's om hun persoonlijke financiën op een gepaste manier te beheren (bv. Chen & Volpe, 2002).

(4) Vaardigheden om gepaste financiële beslissingen te nemen

Financiële beslissingen maken is één ding, ze moeten ook kaderen binnen een breder ethisch kader en succesvol zijn voor het individu op de lange termijn. De uitkomst van financiële geletterdheid moet dus gepast of – ethisch – als goed kunnen worden beschouwd. Vanzelfsprekend zal de invulling hiervan niet voor iedereen gelijk zijn. Niettemin is de vaardigheid om tot gepaste financiële beslissingen te komen ook een element dat in bepaalde definities van financiële geletterdheid terugkomt (bv. Atkinson & Messy, 2011).

(5) Het vertrouwen om effectief te plannen voor toekomstige financiële noden

Een laatste element dat ook opduikt in definities van financiële geletterdheid is vertrouwen in het eigen kunnen. Individu's mogen dan wel over de nodige kennis en vaardigheden beschikken, men moet ook het vertrouwen hebben om deze om te zetten in effectieve financiële beslissingen.

Tenslotte is het belangrijk om een onderscheid te maken tussen het hebben van vaardigheden (bv. hulp kunnen vragen) en het hebben van de durf om die vaardigheid juist in te zetten (bv. durf om hulp te vragen).

De voorbije jaren werd ook steeds meer vanuit beleidshoek naar de definitie van financiële geletterdheid gekeken. Op dit vlak speelde de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) een voortrekkersrol. Haar definitie is misschien nog wel het meest omvattend en bevat zowel elementen omtrent kennis als toepassing van die kennis: *“Financiële geletterdheid is kennis en begrip van financiële concepten en risico's, en de vaardigheden, motivatie en het vertrouwen om dergelijke kennis en begrip toe te passen om effectieve beslissingen te nemen in een hele reeks financiële contexten, om het financiële welzijn van individuen en de samenleving te verbeteren en om deelname aan het economische leven mogelijk te maken.”* (OECD, 2014; p. 33).

De definitie van de OESO zal gedurende dit onderzoek als leidraad gebruikt worden omdat ze zowel elementen van financiële kennis, financiële vaardigheden en financiële attitudes bevat. Onafhankelijk van de context en de persoon zijn ze alle drie nodig om tot effectieve financiële beslissingen te komen. Onderzoeksmatig wordt er soms nog te eenzijdig gefocust op financiële kennis terwijl alle drie de elementen van belang zijn. Ook de recent gelanceerde Vlaamse onderwijsindtermen omtrent financiële basiseducatie zijn vertrokken vanuit de definitie van de OESO.

Wat betreft de vaardigheden is het belangrijk om op te merken dat voor mensen in armoede niet alleen het zelf goed beheren van een budget een vaardigheid kan zijn, maar ook het durven vragen van hulp bijvoorbeeld. Hier speelt het sociale netwerk natuurlijk een rol. Voor mensen in armoede vormt dit soms een probleem, aangezien zij vaak maar op een beperkt netwerk kunnen terugvallen. Daarnaast is het hebben van zelfvertrouwen een belangrijke basiscompetentie. Zeker voor mensen in armoede vormt dit vaak een belangrijk aandachtspunt.

3.2 Hoe financiële geletterdheid meten?

Wie wil weten hoe sterk financieel geletterd een individu of een groep van mensen (bv. mensen in armoede) is, is genoodzaakt de definitie van financiële geletterdheid verder te operationaliseren. Dat impliceert het vertalen van de elementen van de definitie naar een aantal meetbare criteria en een gepaste methode om die criteria te meten.

Binnen de literatuur worden drie manieren gebruikt om financiële geletterdheid concreet te meten: (1) testvragen, (2) zelfbeoordeling, en (3) resultaatgericht.

3.2.1 Testvragen

Een eerste en meest gebruikte zijn de zogenaamde ‘testvragen’ (Remund, 2010). Op basis van een aantal vragen wordt gepeild in welke mate individuen beschikken over bijvoorbeeld financiële basiscompetenties (bv. het kunnen berekenen van samengestelde interest), kennis van bepaalde financiële concepten (bv. inflatie, risico diversificatie of tijdswaarde van geld) en financiële producten (bv. aandelen, obligaties en leningen) (Stolper & Walter, 2017). In de meeste gevallen wordt er dan een score berekend waarbij het aantal correcte antwoorden het niveau van financiële geletterdheid weergeeft (Lusardi & Mitchell, 2008). De meest bekende verzameling van testvragen zijn diegene die bekend staan als de ‘Big Three’ en geïntroduceerd werden door Lusardi & Mitchell (2014). De vragen draaien rond het kunnen berekenen van samengestelde interest, en het begrijpen van inflatie en risico-diversificatie. Vermits deze wereldwijd in vele studies terugkomen mogen ze misschien wel

interessant zijn vanuit een vergelijkingsoogpunt, toch leveren ze een vrij eenzijdig beeld op dat financiële geletterdheid vernauwt tot louter financiële kennis.

Recente internationale vergelijkende studies trachten dan ook om een breder beeld te schetsen. Zo wordt er in de PISA-studie naar de financiële geletterdheid van 15-jarigen gefocust op drie aspecten (OECD, 2017). Een eerste domein meet de kennis en het begrijpen van bepaalde economische concepten (content). Een tweede domein gaat na of de leerlingen over de gepaste cognitieve processen beschikken om tot bepaalde handelingen of oplossingen voor problemen te komen (processen). Een laatste set aan vragen probeert financiële geletterdheid in meerdere contexten na te gaan (context). In een gelijkaardige OESO-studie, maar dan bij volwassenen, wordt financiële geletterdheid getest door middel van vragen en stellingen gerelateerd aan financiële kennis, financieel gedrag en financiële attitudes (OECD, 2016).

Los van de moeilijkheid om een breed concept als financiële geletterdheid inhoudelijk te operationaliseren in een vragenlijst, dienen zich ook een aantal methodologische vragen aan bij het op deze manier testen van geletterdheid. Een eerste vraag is of het werken met testvragen überhaupt wel toelaat om financiële capaciteiten te meten. Zo betwijfelen Hastings, Madrian en Skimmyhorn (2013) of surveys met vragen altijd grondig overwogen antwoorden uitlokken bij de respondenten. Veel test-gebaseerde methodes werken met meerkeuzevragen en daarbij is niet altijd zeker of de vraagstelling duidelijk genoeg is voor de respondenten om naar hun kennis te kunnen peilen. Foute antwoorden zouden dan net zo goed een reflectie kunnen zijn van een verkeerd begrip van de vraag als van een gebrekkige financiële geletterdheid (Lusardi & Mitchell, 2014). De onduidelijkheid over de vragen en de beperkte ervaring met meetmethoden zoals multiple choice kunnen groter zijn bij individuen in lagere socio-economische groepen. Verder is een test ook altijd een enigszins artificiële situatie die voor sommige groepen door test-stress vertekening veroorzaakt. Bijzonder aan een testsituatie is ook dat mensen net dan geen beroep kunnen doen op het internet of familie of vrienden, terwijl ze in een *real-life* situatie dat wellicht wel zouden doen. Ze krijgen ook vaak geen extra contextuele informatie door de vraagsteller, terwijl net dat in een levensechte situatie veel verschil kan maken (bv. contextinformatie op de website van een bank) (Stolper & Walter, 2017). Ten slotte zijn de testvragen nog te vaak gefocust op individuen uit de middenklasse. Wat betreft mensen in armoede zijn vragen omtrent beleggingen bijvoorbeeld minder relevant en worden ze vaak als negatief gepercipieerd. Belangrijk om op te merken is dat voor mensen in armoede het niet toepassen van een vaardigheid (bv. niet tijdig betalen van facturen), soms niet het gevolg is van die vaardigheid niet te hebben, maar eerder van die vaardigheid niet te kunnen toepassen. Bijvoorbeeld niet tijdig betalen als gevolg van afweging om andere dingen eerst te betalen. Het is als het ware een overlevingsstrategie. Onderzoek dat op mensen in armoede wil focussen kan dan ook best zijn vragenlijsten hierop afstemmen.

3.2.2 Zelfbeoordeling

Een tweede manier om financiële geletterdheid te meten is gebruik te maken van hoe individuen zichzelf beoordelen. Gegeven dat individuen niet altijd een objectief beeld hebben van hun werkelijke kennis moeten ze hun beslissingen baseren op wat hun eigen inschatting over hun kennis is (Hung, Parker, & Yoong, 2009). In sommige gevallen zullen individuen zichzelf overschatten wat aanleiding kan geven tot minder optimale beslissingen. Bij mensen in armoede zijn de gevolgen van een overschatting vaak zwaarder aangezien ze niet over een financiële buffer beschikken. Echter dient wel opgemerkt te worden dat het algemeen zelfbeeld bij mensen in armoede vaak lager ligt en zich dus onderschatten.

3.2.3 Resultaatgericht

Een laatste manier om financiële geletterdheid te meten maakt gebruik van beschikbare data over bepaalde waarneembare financiële gedragingen. Deze worden dan gebruikt als proxy voor financiële geletterdheid (Hastings et al., 2013). Het achterliggende idee is dat reeds vertoond gedrag een voorspeller kan zijn voor toekomstig financieel gedrag. Voor een concreet voorbeeld verwijzen we naar een studie uitgevoerd op basis van Zweedse data. (Calvet et al., 2009) maken gebruik van administratieve data om een financiële geletterdheidsindex te berekenen. De index is gebaseerd op de mate waarin huishoudens in staat zijn om een aantal financiële fouten te vermijden: de fout om te weinig te diversifiëren, inertie bij het nemen van risico, en het te lang bijhouden van verliezende aandelen terwijl winnaars te vlug verkocht worden. In de studie van (Calvet et al., 2009) wordt deze financiële geletterdheidsindex gerelateerd aan financiële welvaart. Daardoor kan de resultaatgerichte meting van financiële competenties minder valide zijn voor personen in armoede. Bovendien is het vaak moeilijk om mensen in armoede te detecteren. Het is immers niet altijd duidelijk op basis van welke criteria je dit kan doen en/of de nodige gegevens ontbreken.

3.2.4 Besluit

Ongeacht de meetmethode voor financiële competenties, testvragen, zelfbeoordeling, of resultaatgericht, bestaat er een reëel risico dat personen in armoede door de constructie van de test lager scoren dan hun effectieve financiële competenties zijn. Met andere woorden, de validiteit van de test is lager voor personen in armoede.

3.3 Determinanten van financiële geletterdheid

Financiële geletterdheid, zoals beschreven in voorgaande sectie, omvat in grote lijnen drie componenten: financiële kennis, financieel gedrag en financiële attitudes. Binnen en tussen landen bestaan er heel wat verschillen in het niveau van financiële geletterdheid van individuen. Die verschillen kunnen voor een groot stuk verklaard worden door bepaalde determinanten

onderverdeeld in volgende categorieën: (1) socio-economische determinanten, (2) financiële socialisatie, (3) cultuur, (4) persoonlijke karakteristieken en (5) het beschikken over financiële middelen.

3.3.1 Socio-economische determinanten

De socio-economische determinanten bevatten persoonlijke karakteristieken (bv. leeftijd en gender) die in deze context niet louter beschouwd worden als een biologisch gegeven, maar als de manier waarop de maatschappij omgaat met hen.

Een eerste bepalende factor voor financiële geletterdheid is leeftijd. Onderzoek toonde aan dat over het algemeen jongeren zwakker scoren dan volwassenen op financiële geletterdheid (Lusardi et al., 2010; Xiao et al., 2015). Daarnaast blijkt ook bij oudere mensen het niveau van financiële geletterdheid een stuk lager te liggen dan bij de rest van de bevolking (Lusardi, 2012). Opvallend is ook de genderkloof op gebied van financiële geletterdheid: vrouwen scoren over het algemeen zwakker dan mannen (Bucher-Koenen et al., 2017; Chen & Volpe, 2002). We moeten deze algemene bevindingen wel voor een stuk nuanceren aangezien in vele studies financiële geletterdheid eng gemeten wordt als financiële kennis. Bekijken we financiële geletterdheid in een breder perspectief dan valt op dat vrouwen weliswaar zwakker scoren op financiële kennis dan mannen, maar dat het omgekeerde het geval is wanneer het gaat over financieel gedrag (De Beckker et al., 2019). Het opleidingsniveau en de arbeidsmarktparticipatie hebben eveneens een invloed. Gemiddeld genomen scoren hoger opgeleiden beter op financiële geletterdheid dan laagopgeleiden (Lusardi & Mitchell, 2014). Personen die afwezig zijn op de arbeidsmarkt hebben gemiddeld ook een lagere financiële geletterdheid (De Beckker et al., 2019). Ze krijgen immers niet vanuit de werkgever een incentive om financiële kennis op te bouwen of toe te passen, terwijl mensen met een job dat wel vaak krijgen (bv. een werkgever die voor de werknemers een systeem van groepsverzekering of pensioensparen voorziet). Tot slot hebben personen met een migratieachtergrond een hogere kans op een lagere financiële geletterdheid omdat ze door hun migratie-achtergrond vaak minder vertrouwd zijn met de lokale taal en financiële setting (Happ & Förster, 2019).

3.3.2 Financiële socialisatie

Financiële geletterdheid is niet altijd het resultaat van formeel leren. Een groot deel wordt verworven door interactie met andere actoren. In de literatuur gebruikt men vaak de term financiële socialisatie (Gudmunson & Danes, 2011). Met socialisatie bedoelen we: het aanleren van zaken op een vaak onbewuste manier via de gewoontes van de groep(en) waarin men leeft. Onderzoekers hebben de invloed van vele socialisatie-agenten bekeken zoals familie, school of werk (Grohmann et al., 2015; Shim et al., 2010; Sohn et al., 2012). De belangrijkste vorm van socialisatie vindt echter plaats via de ouders (Shim et al., 2010). Uiteraard kan de manier waarop binnen een gezin met geld wordt

omgegaan zich afspiegelen in hoe iemand – soms zelfs een hele tijd later - financiële zaken aanpakt. Dit gezegd zijnde, speelt de achtergrond van de ouders ook een belangrijke rol bij de mate waarin ze de financiële geletterdheid van hun kinderen positief beïnvloeden. In de eerste plaats is er een duidelijke positieve relatie tussen de hoogte van het opleidingsniveau van de ouders en de financiële geletterdheid van hun kinderen (Lusardi et al., 2010). Daarnaast blijkt de sociale achtergrond van ouders een rol te spelen. Ouders die deel uitmaken van de middenklasse blijken meer proactief te zijn in de financiële opvoeding van hun kinderen dan ouders uit de arbeidersklasse (Luhr, 2018). Deze laatsten voelen zich bovendien ook vaak zelf te weinig onderlegd om hun kinderen de nodige financiële opvoeding mee te geven. Ten slotte blijkt uit verscheidene studies ook het belang van financiële communicatie over dagelijks geldbeheer. Een meer open en meer frequente financiële communicatie zorgt voor een hogere financiële geletterdheid van de kinderen (Agnew & Cameron-Agnew, 2015).

3.3.3 Cultuur

Naast financiële socialisatie dat op microniveau plaatsvindt, is er ook op het macroniveau een zekere mate van financiële socialisatie. Op macroniveau definiëren we dit als cultuur. Cultuur valt hier het best te omschrijven als de verzameling van gewoontes en waarden die van generatie op generatie wordt overgedragen en zo haar invloed uitoefent op de inwoners van een land of streek. Dat cultuur wel degelijk een invloed heeft op financiële geletterdheid komt bijvoorbeeld naar voren in een studie van De Beckker, De Witte & Van Campenhout (2020) en (Fuchs-Schündeln et al., 2017). De bevindingen van De Beckker et al. (2020) suggereren dat individuen in landen met een cultuur die gekenmerkt wordt door het vermijden van onzekerheid het liefst minder risico nemen en dus meer investeren in financiële geletterdheid als verzekering tegen onverwachte gebeurtenissen, terwijl individuen in landen met een cultuur die individualistisch gedrag stimuleert minder geneigd zijn advies te vragen omdat ze overmoedig zijn. Fuchs-Schündeln et al. (2019) toonden aan dat immigranten van de tweede generatie wier grootouders afkomstig zijn van landen met een cultuur die meer belang hecht aan spaarzaamheid en accumulatie van rijkdom meer sparen dan andere immigranten. Binnen een land kunnen culturele verschillen ook tot verschillen in financiële geletterdheid leiden. Zo vonden (Brown et al., 2018) dat er in Zwitserland verschillen in financiële geletterdheid bestaan tussen studenten met een verschillende taal en cultuur. De studenten uit de Franstalige regio scoorden significant lager dan studenten uit de Duitstalige regio. Het verschil tussen de taalgroepen is nog meer uitgesproken voor moedertaalsprekers en eentalige studenten dan voor immigranten en tweetalige studenten. Gezien cultuur bij de eerste groep nog sterker ingebed is dan bij de tweede groep, versterkt dit de hypothese dat culturele verschillen een rol spelen in de vorming van financiële geletterdheid.

Ten slotte is het ook belangrijk te vermelden dat de (culturele) context mensen ook laaggeletterd kan maken. Het systeem is vaak ingewikkeld, en de maatschappij heeft hier ook een verantwoordelijkheid

in. Je hebt vaak al een hoge financiële geletterdheid nodig om mee te kunnen in het systeem. Denk maar aan de vele digitale (financiële) toepassingen gaande van online bankieren tot het kopen van een busticket via de smartphone.

3.3.4 Persoonlijke karakteristieken

Ook bepaalde persoonlijke karakteristieken blijken een invloed te hebben op iemands financiële geletterdheid. Een van deze karakteristieken is *'locus of control'* (LOC) of de mate waarin iemand gebeurtenissen in het leven toewijst aan eigen verantwoordelijkheid (interne LOC) of externe factoren zoals geluk of het lot (externe LOC). (Pinjisakikool, 2017) toonde aan dat individu's met een sterke interne LOC veel hoger scoren op financiële geletterdheid in vergelijking met mensen met een meer externe LOC. Daarnaast blijken kenmerken zoals iemands zelfbeheersing belangrijk voor bepaalde onderdelen van financiële geletterdheid zoals sparen. (Strömbäck et al., 2017) onderzochten een representatief sample van de Zweedse bevolking en kwamen tot de vaststelling dat individu's met een betere zelfbeheersing meer geneigd waren tot sparen en ook in het algemeen een beter financieel gedrag vertoonden.

Vanzelfsprekend is er een samenhang tussen iemands cognitieve intelligentie en de kennis, vaardigheden en attitudes die iemand heeft aangaande financiële zaken. Iemand met een laag IQ zal het moeilijker hebben om te navigeren doorheen de complexe financiële wereld dan iemand met een hoog IQ en veel leerpotentieel. Onderzoek toont aan dat iemands cognitieve vaardigheden een voorspeller zijn van de manier waarop iemand geld spaart en accumuleert (Banks & Oldfield, 2007).

Naast zuivere intelligentie zien we ook een samenhang met andere geletterdheden. Zo vertonen prestatieniveaus op het vlak van financiële geletterdheid sterke samenhang met – conceptueel verwante – geletterdheden zoals:

- documentgeletterdheid;
- gecijferdheid;
- mediawijsheid;
- informatiegeletterdheid;
- ICT-vaardigheden/digitale geletterdheden;
- ...

Dit amalgaan aan geletterdheidsvaardigheden worden ook wel *life skills* of *sleutelvaardigheden* genoemd. Net omdat deze persoonlijke sleutelvaardigheden moeilijk van elkaar te onderscheiden zijn, wordt in de onderzoeksliteratuur ook steeds vaker de notie *multiliteracies* (meervoudige geletterdheid) en *transgeletterdheid* gebruikt (Megwalu, 2014) (zie ook hoofdstuk 1). Of we deze

geletterdheden dan wel apart bekijken of als een verweven set van meervoudige geletterdheden laten we even terzijde, wat wel vaststaat is dat ze elk en samen een zekere cognitieve capaciteit vergen.

Wanneer we kijken naar de verschillende sleutelvaardigheden die nauw samenhangen met financiële geletterdheid, dan mogen we dit niet beperken tot individuele (aangeboren of aangeleerde) cognitieve vaardigheden. De capaciteit om op financieel vlak goed en overdacht gedrag te vertonen is ook een kwestie van sociale vaardigheden en netwerking. Iemand die de juiste personen om zich heeft om op terug te vallen of advies te vragen bij een financieel vraagstuk (zgn. “literacy brokers”), én ook de sociale competentie heeft om deze als zodanig aan te spreken, zal zich sneller uit de slag kunnen trekken dan iemand die dat netwerk niet heeft of niet durft aan te spreken.

3.3.5 Financiële middelen

Het hebben van voldoende financiële middelen kunnen we als een laatste determinant beschouwen.

Algemeen wordt aangenomen dat het hebben van voldoende financiële geletterdheid leidt tot een meer doordacht en goed financieel gedrag. Het gaat echter eerder om een samenhang dan om een causaliteit, want de redenering kan net zo goed andersom gelden: doordacht en goed financieel gedrag leidt tot versterking van de kennis, vaardigheden en attitudes op economisch en financieel vlak. Of eenvoudiger gezegd: wie meer financiële ervaringen heeft, zal allicht ook beter gewapend zijn om nieuwe financiële vraagstukken aan te pakken. Financiële geletterdheid en financieel gedrag staan dus in wisselwerking met elkaar (Deacon & Firebaugh, 1981). Mensen ervaren dat ook zo. Wanneer individuen in onderzoek worden bevraagd over hoe zij op financieel vlak bijleren, dan geven zij ook vaak hun persoonlijke financiële ervaringen als een belangrijke bron aan (Hilgert et al., 2003). De hoeveelheid en aard van de financiële ervaringen die mensen hebben, wordt in belangrijke mate bepaald door hun financiële situatie op dat moment. Het hebben van financiële middelen betekent dus automatisch een kans (of een druk) om bepaalde financiële ervaringen op te doen (bv. meer formules om te sparen) die mensen zonder die middelen niet eens kunnen opdoen. Of zoals Hastings en collega's (2013) het stellen: *“Because they save more, they value better financial management technologies than those with lower incomes, and they rationally acquire a higher level of financial literacy.”* (p. 362)

3.3.6 Besluit

Wanneer we alle determinanten overschouwen, stellen we vast dat een aantal determinanten moeilijk te beïnvloeden zijn door een overheid of andere instanties in de omgeving van de betrokkenen. Leeftijd, gender, en het gezin waarin iemand opgroeit, zijn zaken die moeilijk veranderbaar zijn. De scholing(sgraad), arbeidsmarktsituatie, en zelfs persoonlijke karakteristieken zoals de locus of control, zijn dat wel. Zij zullen dus meer mogelijkheden bieden voor – rechtstreekse of onrechtstreekse – maatregelen van de overheid. Tenslotte speelt de complexiteit van de huidige maatschappij een rol.

Het systeem is vaak zo ingewikkeld dat je al een hoge financiële geletterdheid moet hebben om mee te kunnen. Ook hier kunnen maatregelen van de overheid soelaas bieden.

Binnen het bestek van dit onderzoek kunnen we geen grondige analyse maken van wat armoede precies is en in welke mate het voorkomt in Vlaanderen. Wat we wel doen in dit deel is enkele grote lijnen in het denken over armoede aangeven om van daaruit de link te maken naar het verwerven van financiële geletterdheidsvaardigheden.

4 | De link tussen armoede en het verwerven van financiële geletterdheid

4.1 Vele vormen van armoede

Vandaag denken we over armoede als een multidimensioneel fenomeen, een fenomeen dat verschillende oorzaken en uitingen kent. Dat was niet altijd zo. Wagle (2002) merkt op dat elke benadering van armoede sterk afhankelijk is van tijd en plaats. Hij onderscheidt drie verschillende types.

Oorspronkelijk dacht men over armoede als een individueel gebrek aan financiële middelen. Dat gebrek aan middelen, dat voortkomt uit een tekort aan beroepsinkomsten of andere bronnen (bv. uitkering), is een duidelijk, absoluut en meetbaar concept.

Naast deze benadering ontstond gaandeweg een meer *relatieve* benadering: namelijk armoede als een situatie waarin men niet in staat is om die goederen en diensten te gebruiken die nodig zijn om een welvarend en gelukkig leven te leiden. De nadruk ligt in deze benadering niet op het al dan niet hebben van financiële middelen maar op de mogelijkheid binnen een bepaalde context te kunnen functioneren. Er wordt vanuit dat perspectief dus meer gekeken naar de situatie van mensen en naar hun basisnoden (bv. voeding, woning, enz.) dan naar wat ze bezitten aan financiële middelen. Dit wordt een relatieve benadering genoemd, niet omdat ze verwaarloosbaar is maar omdat ze verwijst naar het feit dat basisnoden en welzijn niet strikt individueel worden bepaald maar afhankelijk zijn van de omgeving waarin men functioneert. Iemand met weinig eigen financiële middelen kan bv. welvarend leven als hij of zij beroep kan doen op familie of vrienden die wel die middelen hebben. Ook kan iemand met weinig financiële mogelijkheden in het ene land net erg welvarend zijn in een ander land. Anders en breder sociologisch geformuleerd: niet het absolute inkomen van een persoon speelt een rol, maar de vergelijking tussen dat inkomen en dat van anderen. In de relatieve benadering staat de zogenaamde inkomensdistributie dus centraal.

Een derde benadering is de zogenaamde subjectieve benadering van armoede. Deze gaat nog breder dan de vorige twee benaderingen. Wat hierbij vooral speelt is de ervaring van het individu en de holistische kijk op dat individu. In dit perspectief gaat het dus niet om de absolute of relatieve financiële middelen maar om de kansen en mogelijkheden die iemand al dan niet heeft. Kort gezegd gaat het in deze benadering om de *kwaliteit* van leven. Die kwaliteit is niet alleen afhankelijk van absolute

middelen of de relatieve invulling van (basis)noden maar is ook een kwestie van verwachtingen en ambities. Want de levenskwaliteit, zo stelt deze benadering, wordt niet enkel bepaald door de financiële middelen die iemand heeft, noch door de goederen en diensten die iemand daarmee kan kopen, het is ook een kwestie van onderwijs, arbeid, gezondheid, sociaal kapitaal (een netwerk hebben), vertrouwen, politieke zeggingskracht, cultuur, vrijetijdsbesteding, enz. Het is duidelijk dat deze derde benadering van armoede veel breder gaat dan de financiële normen of materiële basisnoden, maar dat het een kwestie is van participatie en ontplooiing. Aan de subjectieve component zit daarmee ook een sociale component. Vandaar dat men spreekt van ‘kansarmoede’, net omdat het gaat over kansen krijgen en in de mogelijkheid verkeren om ze aan te wenden op diverse levensdomeinen. Wie armoede bestrijdt volgens deze benadering streeft niet alleen naar voldoende financiële middelen voor iedereen maar ook naar een participatieve en sociaal rechtvaardige samenleving.

De verschillende benaderingen geven een verschillende kijk op de definities en het aflijnen van armoede, maar zeggen nog weinig over de aanleiding voor en systematiek van armoede. De literatuur hierover is uitgebreid en spreekt over verschillende types armoede: generatiearmoede, gekleurde armoede, episodische armoede, ... Telkens zijn er andere oorzaken en dus ook andere remedies nodig. Hoe die verschillende types van armoede kunnen gelinkt worden aan de (verwerving van) financiële geletterdheid is een domein dat tot op vandaag weinig bestudeerd is. In de volgende paragrafen gaan we – op basis van het bestaande onderzoek - dieper in op financiële geletterdheidsverwerving en wat die betekent voor mensen in armoede.

4.2 Financiële informatie en educatie voor personen in armoede

Het lijkt voor de hand liggend: door de juiste financiële informatie en financiële educatie kunnen mensen zich beter staande houden in een complexe financiële context, mogelijk zelfs de kwaliteit van hun leven verbeterd zien. Want meer financiële geletterdheid leidt tot betere financiële beslissingen en minder stress. Niettegenstaande deze redenering, mag het aanleren en trainen van financiële geletterdheidscompetenties niet zomaar als dé oplossing worden gezien voor het wegwerken van financiële laaggeletterdheid in de samenleving. Ook niet voor mensen in armoede. In de volgende paragrafen gaan we na wat de bestaande internationale onderzoeksliteratuur hierover zegt.

4.2.1 De effectiviteit van financiële educatie

Wereldwijd vinden verschillende programma's inzake financiële educatie voor jongeren en volwassenen plaats. Meestal gebeurt die financiële educatie in specifieke lessenreeksen, informatiesessies, bijscholingen, enz. Dergelijke programma's worden slechts zelden getest op hun effectiviteit (bv. Bernheim, Garrett & Maki, 2001; Bruhn, Legovini & Zia 2012; Romagnoli & Trifilidis, 2013). Zoals

Lusardi en Mitchell (2014) aangeven is het ook niet altijd gemakkelijk om de effectiviteit van dergelijke programma's goed na te gaan. Er kan dan wel nagegaan worden of iemand een bepaalde financiële kennis verwerft via dergelijke opleiding, dat betekent nog niet dat die kennisverwerving duurzaam is, noch dat ze leidt tot een wenselijk financieel gedrag. De vraag is bovendien of het altijd duidelijk is wat dat wenselijk financieel gedrag precies is (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014; Lusardi & Mitchell, 2014). Lusardi en Mitchell (2014) geven aan dat financiële educatie kan leiden tot bijvoorbeeld een beter spaargedrag, hoewel het niettemin denkbaar is dat het voor sommige deelnemers het net niet rationeel is om te sparen, maar bijvoorbeeld wel om hun spaargeld te gebruiken om schulden af te lossen. Zowel de objectieve financiële situatie als, vanuit het perspectief van kansarmoede, de wensen en verwachtingen van de deelnemer moeten mee in acht worden genomen om te kunnen bepalen of financiële educatie al dan niet gewerkt heeft. Los van de moeilijkheid om de effectiviteit van financiële educatie te meten, stellen we ook vast dat de bestaande effectiviteitsstudies de effectiviteit van financiële educatie niet altijd hoog inschatten (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013). Specifiek voor Vlaanderen tonen Iterbeke, De Witte, Declercq en Schelfhout (2020) via experimenten bij 12-14-jarigen aan dat lessen financiële educatie in het middelbaar onderwijs wel positieve effecten hebben.

De eerste grote meta-review over de effectiviteit van financiële educatie, uitgevoerd door Fernandes, Lynch en Netemeyer in 2014, toont – gemiddeld gezien – geen sterke positieve impact op een duurzame financiële geletterdheid. In de meeste gevallen, zo stellen ze vast, is het gemeten effect van financiële educatie beperkt. Hoe meer rigoureuze de effectstudie, hoe lager de gemeten effecten ook. Waarom de effecten van financiële educatie beperkt zijn, is de auteurs niet helemaal duidelijk. Ze vermoeden dat het ligt aan de manier waarop de educatie wordt gegeven (de didactiek, het feit dat het een relatief nieuw domein is) en de moeilijkheid om bepaalde financiële kennis, vaardigheden en attitudes, maar zeker financieel gedrag aan te raden of aan te leren (mensen houden erg vast aan hun gewoontes). Daarnaast is het ook zo dat financiële raad geven altijd moeilijk is in een economisch onzekere markt - niemand weet hoe de financiële markt er morgen zal uitzien - ook omdat er steeds meer “concurrerend advies” online te vinden is, advies dat mogelijk ingaat tegen de basisregels die in de financiële educatie werden meegegeven. Het feit dat financiële educatie geen erg grote impact heeft, maakt deze educatie zeker nog niet zinloos. Ook kleine effecten kunnen betekenisvol zijn. Verder is de studie van Fernandes en collega's al zes jaar oud en lijkt nieuw, en recenter onderzoek de vaststellingen uit hun studie toch te relativiseren. Kaiser en collega's schatten de effectiviteit van financiële geletterdheidstraining iets hoger in (Kaiser, Lusardi, Menkhoff & Urban, 2019). Mogelijk is de effectiviteit van dergelijke programma's ook toegenomen de voorbij jaren.

Er zijn wel enkele zeer zinvolle lessen die we uit de bestaande effectstudies kunnen trekken. Zo blijkt dat hoe langer de training of opleiding duurt, des te sterker het potentieel effect is. Dit geldt voor

financiële educatie in het algemeen, maar ook die initiatieven die specifiek gericht zijn op mensen met een laag inkomen (Lyons, Chang, Scherpf, 2006). Helaas dooft elk effect ook vrij snel uit. Na twee jaar is het effect van elke financiële educatie nagenoeg altijd nihil, ongeacht of het over een langer durende opleiding ging (van 24 uur of meer) of om een zeer korte info-sessie (1 uur). Fernandes en collega's besluiten hun meta-review dan ook met de suggestie dat financiële educatie eigenlijk pas rechtstreeks effect heeft als ze én voldoende groot in omvang is én *just-in-time* gebeurt. Deze vaststellingen worden ook in ander onderzoek bevestigd (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014; Mandell, 2006). *Just-in-time* betekent zo “dicht” mogelijk bij het moment dat het individu de vaardigheden nodig heeft. Dit betekent ook dat het belangrijk is de financiële educatie voldoende te herhalen en toe te snijden op de (leefwereld van de) doelgroep.

4.2.2 De ongelijke toegankelijkheid van financiële educatie en vorming

Niet elke vorm van financiële informatie en educatie is even toegankelijk, zeker voor mensen in een financieel kwetsbare positie. Financiële educatie binnen het leerplichtonderwijs zal alle jongeren bereiken, ook zij die in armoede leven. Het lijkt dus zonder meer belangrijk dat financiële basisvorming daar kan gebeuren. Vormingen en programma's waarbij deelname niet verplicht is, kennen niet noodzakelijk eenzelfde breed bereik. Zeker vormingen en trainingen omtrent specifieke financiële producten zijn vaak niet afgestemd op gezinnen met lage inkomens of financiële kwetsbaarheid (Engelbert, 2008; Goodwin-Groen & Kelly-Louw, 2006). Zij bereiken deze doelgroep dan ook vaak niet. Piprek, Dlamini & Coetzee stellen in hun comparatief onderzoek over initiatieven om financiële geletterdheid te verhogen: “(...) *However, the lower socio-economic groups appear to receive the least exposure while being the most vulnerable to poor financial planning. Initiatives targeted at the lower-end tend to be primarily provided by non-profit organisations, with limited resources and outreach.*” (2004, p. 44). Daar waar mensen in armoede wel bereikt worden door financiële geletterdheidsverhogende initiatieven, blijkt bovendien ook het effect in het algemeen lager dan bij mensen die zich in al een financieel sterkere positie bevinden (Fernandes et al, 2014; Reich & Berman, 2015). Opnieuw betekent dat niet dat financiële educatie voor volwassenen in armoede geen zin heeft. Ook een klein effect kan betekenisvol zijn, al is er wel meer onderzoek nodig om exact te duiden welke programma's het best helpen (zie bv. Collins, 2010).

Uit onderzoek dat ingaat op de toegankelijkheid van financiële educatieve programma's, halen we alvast enkele belangrijke suggesties. Vooreerst is het belangrijk dat educatieve training en opleiding afgestemd is op de afgebakende doelgroep. Een aanbod “voor iedereen” is weinig effectief, net omdat volwassenen verschillende preferenties hebben en zich in verschillende financiële omstandigheden bevinden (Lusardi & Mitchell, 2014). Financiële educatieve programma's specifiek vormgeven voor mensen in armoede lijkt dus aangewezen. Verder toont onderzoek dat financiële vorming en training best niet enkel inzet op financiële kennis, maar ook moeten gaan over attitudes, percepties en waarden

(Collins, 2010; Weiner, Baron-Donovan, Griss, Block-Lieb, 2005). Dit gaat dan over hoe men naar financiële risico's kijkt en wat de voor- en nadelen zijn van bijvoorbeeld een lening aangaan.

In een aantal, weliswaar kleinschalige, empirische studies vinden we ook enkele (klas)didactische suggesties voor de doelgroep van mensen in armoede (o.a. Hogarth & Swanson, 1995, Reich & Berman, 2015). Zo wordt gesuggereerd dat voor personen in armoede een klassieke klasopstelling minder goed zou werken. Het lijkt aangewezen om bij die doelgroep de lerende(n) meer centraal te stellen. Ook zou de initiële motivatie van de lerenden een grotere rol spelen in het leerproces: “(...) *individuals experiencing homelessness and poverty may feel hopeless about their circumstances and therefore unmotivated to complete the course. As such, research demonstrating the importance of motivation (Hilgert & Hogarth, 2003; Hogarth & Angelov, 2003) and an orientation toward the future (Howlett, Kees, & Kemp, 2008) might suggest the usefulness of adding a motivational interviewing (Miller & Rollnick, 1991) component to a program involving financial education.*” (Reich & Berman, 2015, p. 200-201)

4.2.3 De impact van (een verhoogde) financiële geletterdheid op armoede - en vice versa

Uit internationale onderzoeksliteratuur leren we dat er een statistische samenhang is tussen de armoede-indicatoren (in de eerste plaats het gezinsinkomen, maar ook breder de socio-economische status van volwassenen) en financiële geletterdheidsindicatoren. Algemeen gesteld hebben mensen in armoede een grotere kans om in tests zwak te scoren op financiële geletterdheidsindicatoren zoals financiële kennis. Dat is niet verrassend: zo kan je verwachten dat mensen in een kwetsbare financiële situatie bijvoorbeeld minder kennis hebben van beleggingen. Mensen met een laag inkomen zullen doorgaans minder financiële producten hebben maar ook minder die producten nodig hebben – ze hebben immers minder budget vrij te besteden (Lusardi, 2008). Tegelijk is het ook zo dat mensen met een laag inkomen ook vaak minder toegang hebben tot financiële producten, net omdat ze er door de bankensector (al dan niet bewust) van kunnen worden weggehouden. Daarenboven schatten de meeste armen zichzelf ook lager in op het vlak van financiële geletterdheid (Fleetboston, 2003; Mavrinac & Ping, 2004; Lusardi & Mitchell, 2006). Zowel die feitelijke geletterdheidscore als de lagere zelfinschatting plaatsen mensen in armoede in een meer kwetsbare financiële positie.

Toch mogen we er ook niet blind voor zijn dat de samenhang tussen armoede enerzijds en financiële geletterdheid anderzijds niet altijd en overal even sterk is. Verder in dit rapport zullen we bijvoorbeeld aantonen dat er voor jongeren in Vlaanderen slechts een zwakke samenhang is tussen hun socio-economische situatie en hun financiële geletterdheidscompetenties. Het is dus zeker niet zo dat alle mensen in armoede financieel laaggeletterd zijn, noch dat alle mensen die financieel laaggeletterd zijn in armoede leven. Evenmin betekent een eventuele correlatie - als die er al is - een causaliteit. Of anders gezegd: het niet hebben van financiële geletterdheidskills betekent niet dat (het risico op)

armoede automatisch toeneemt. Evenmin betekent leven in armoede dat de financiële geletterdheidsvaardigheden afnemen.

Deze vaststelling ligt in de lijn van internationaal onderzoek dat vaststelt dat mensen met een laag inkomen niet zozeer minder geletterdheidsvaardigheden hebben, maar dat ze op sommige vlakken minder financieel geletterd zijn en op andere vlakken net meer (Buckland, Fikkert & Gonske, 2013). Op sommige vlakken hebben ze gemiddeld gezien minder kennis of ervaring. Op andere gebieden zullen ze zich net heel bewust en vaardig tonen en bijvoorbeeld verschillende spaartechnieken gebruiken, zoals het zelf limiteren bij de bank van de maximale uitgaven die ze kunnen doen (Sherraden & McBride, 2010).

Hiermee hebben we echter niet gezegd dat het versterken van financiële geletterdheid helemaal geen hefboom kan zijn om uit de armoede te geraken. In beleid wordt – wereldwijd – het versterken van financiële geletterdheid zelfs als één van de belangrijkste elementen in armoedebestrijding gezien (Piprek, Dlamini & Coetzee, 2004).

5 | Prevalentie van financiële (laag)geletterdheid in Vlaanderen

5.1 Hoeveel Vlamingen kunnen als financieel (laag)geletterd worden beschouwd?²

Om een algemeen beeld te krijgen van de financiële geletterdheid in Vlaanderen en bij uitbreiding in België, focussen we op een aantal internationale studies die een vergelijkend beeld geven van zowel de score van onze jongeren en volwassenen in vergelijking met andere landen.

Eén van de meest prominente internationaal vergelijkende studies om de financiële geletterdheid van jongeren te meten is de PISA-studie. Voor financiële geletterdheid zijn er resultaten beschikbaar voor zowel 2012 als 2015 (OECD, 2014, 2017). Vlaanderen nam immers niet deel aan het 2018 PISA-onderzoek naar financiële geletterdheid. Het PISA-onderzoek geeft een goed beeld van de financiële kennis en vaardigheden van een 15-jarige jongere. Gemiddeld genomen scoort Vlaanderen zeker niet slecht. De Vlaamse jongere moet enkel maar zijn Chinese³ leeftijdsgenoot laten voorgaan wat betreft financiële geletterdheid. Deze excellente gemiddelde score verbergt wel een veel grotere heterogeniteit in vergelijking met de meeste andere deelnemende landen. Zo kampt Vlaanderen met een groeiende kloof tussen de best en slechtst scorende leerlingen op het gebied van financiële geletterdheid. Waar in PISA 2012 9% van de 15-jarigen het basisniveau niet haalden steeg dit naar 15% in PISA 2015. Tegelijkertijd nam ook het aandeel van de toppers toe van 20% in PISA 2012 naar 24% in PISA 2015.

Er is in Vlaanderen ook een sterke gevoeligheid voor de invloed van socio-economische status (SES) op financiële geletterdheid. Om dit te duiden verdelen we de Vlaamse leerlingen uit PISA 2015 onder in decielen op basis van hun SES. Deciel 1 in Figuur 1 geeft de leerlingen weer met de laagste SES, terwijl deciel 10 de leerlingen met de hoogste SES bevat. Voor ieder deciel geven we de gemiddelde financiële geletterdheidscore weer. Uit deze grafiek blijkt een duidelijk positief verband tussen SES en financiële geletterdheid. Het verschil tussen de gemiddelde score in het laagste en hoogste deciel bedraagt maar liefst 144 PISA-punten, wat overeenkomt met het equivalent van 3,6 schooljaren. Dit enorme verschil kan gedeeltelijk verklaard worden door het feit dat leerlingen uit het laagste deciel veelal afkomstig zijn uit de (minder theoretische) beroepsopleidingen terwijl in het hoogste deciel de leerlingen voornamelijk algemeen secundair onderwijs volgen. In vergelijking met andere landen

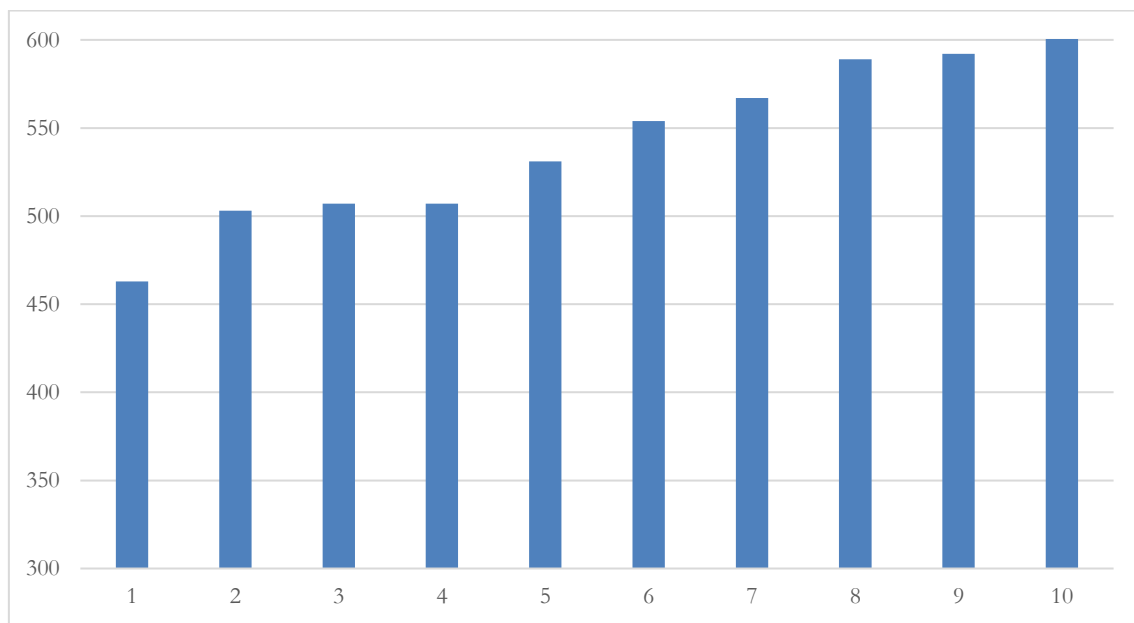
² Voor deze sectie deden we een beroep op informatie uit de desbetreffende rapporten alsook een samenvatting weergegeven in een nog ongepubliceerd manuscript getiteld 'Financial literacy education in Flanders (Belgium)' (De Witte et al., 2020).

³ Voor China namen enkel de regio's Beijing, Shanghai, Jiangsu en Guangdong deel aan het PISA-onderzoek.

speelt SES in Vlaanderen een grotere rol. Waar voor de 10 OESO-landen die deelnemen aan PISA 2015 gemiddeld genomen ongeveer 10% van de financiële geletterdheidsscore bepaald wordt door de SES-achtergrond van de leerling, ligt dit in Vlaanderen op 16%. Dit komt ook duidelijk tot uiting in Figuur 2 waar de correlatie tussen SES en financiële geletterdheid voor zowel Vlaanderen als alle deelnemende landen wordt uitgezet. De curve voor Vlaanderen verloopt veel steiler dan voor de andere deelnemende landen wat erop wijst dat de relatie tussen SES en financiële geletterdheid in Vlaanderen veel meer uitgesproken is dan in andere landen.

Ten slotte speelt immigratie-achtergrond een bepalende rol in Vlaanderen. Leerlingen die thuis de onderwijstaal niet spreken blijken het moeilijker te hebben om financiële documenten te begrijpen. Dat resulteert in een lagere financiële geletterdheidsscore. Gecontroleerd voor SES bedraagt voor Vlaanderen het verschil in financiële geletterdheidsscore tussen autochtonen en immigranten 44 PISA-punten, wat overeenkomt met ongeveer 1 schooljaar. Het verschil tussen autochtonen en allochtonen is op 15-jarige leeftijd nergens zo groot als in Vlaanderen.⁴

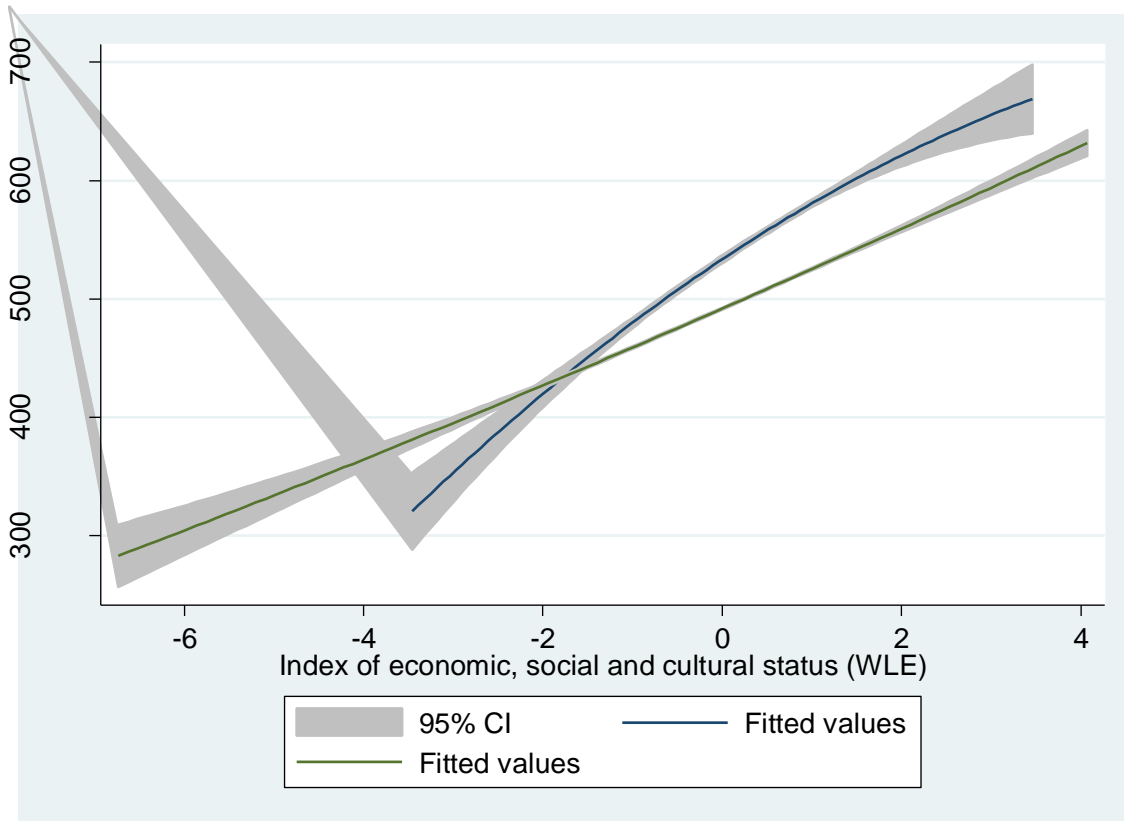
Figuur 1 Gemiddelde financiële geletterdheidsscore per SES-deciel in Vlaanderen



Bron (De Witte et al., 2020)

⁴ In de PISA data wordt 'allochtoon' gedefinieerd als eerste en tweede generatie immigranten op basis van het geboorteland van de leerling en zijn ouders. Het is daarom niet mogelijk om het herkomstland te classificeren volgens de nota van de Commissie Integratie rond herkomstclassificatie.

Figuur 2 Impact van socio-economische status (SES) op financiële geletterdheidscore van 15-jarige leerling (PISA-gegevens) Vlaamse leerlingen (blauwe lijn) en alle deelnemende landen (groen lijn)



Bron (De Witte et al., 2020)

Om een beeld te krijgen van het niveau van financiële geletterdheid van de Vlaamse volwassenen kijken we naar resultaten van een OESO-studie getiteld ‘OECD/INFE International Survey of Adult Financial Competencies’ (OECD, 2016). Het onderzoek is uitgevoerd bij volwassenen tussen 18 en 79 jaar oud in 30 landen. Financiële geletterdheid wordt er gemeten op basis van 21 items en omvat zowel aspecten van financiële kennis, financieel gedrag en financiële attitudes. België in zijn geheel komt hier op de vijfde plaats met een gemiddelde score van 14,3 op 21. Focussen we nu enkel op de Vlaamse deelnemers dan blijkt de score zelfs nog hoger te liggen rond de 14,8 op 21.⁵ Daarmee komt Vlaanderen op een gedeelde tweede plaats na Frankrijk. Natuurlijk scoort ook hier niet iedereen even hoog. Binnen de Belgische context zijn er ook volwassenen die op alle drie de domeinen (kennis, gedrag en attitudes) tekortschieten. Vooral laaggeschoolde alleenstaande werklozen, personen met een laag inkomen en respondenten met weinig financiële producten blijken tot deze groep te behoren (De Beckker et al., 2018).

Een andere internationale studie met aandacht voor Belgische volwassenen is de ‘Standard & Poor’s Global Financial Literacy Survey’ (Klapper et al., 2015). In tegenstelling tot de hierboven aangehaalde

⁵ De resultaten vermeld in het originele OESO-rapport situeren zich op Belgisch niveau. De Vlaamse resultaten zijn gebaseerd op eigen berekeningen met data afkomstig uit de originele OESO-dataset.

OESO-studie meet deze laatste financiële geletterdheid op een engere manier. Financiële geletterdheid wordt er immers gemeten als het beschikken van kennis van vier financiële concepten: risico-diversificatie, inflatie, gecijferdheid en samengestelde interest. Deze studie toonde aan dat wereldwijd maar één op drie volwassenen als financieel geletterd (drie van de vier vragen correct) kan worden beschouwd. Belgische volwassenen scoren gemiddeld een stuk beter met 55% financieel geletterden. Over de landen heen blijkt financiële geletterdheid niet enkel tussen landen maar ook binnen landen sterk te verschillen. Karakteristieken die gerelateerd worden aan verschillen in financiële geletterdheid tussen individuen zijn geslacht, onderwijsniveau, inkomen, en leeftijd. Zo zijn er volgens deze studie wereldwijd slechts 30% vrouwen die als financieel geletterd kunnen beschouwd worden terwijl dat bij mannen op 35% ligt. Deze kloof vinden we zowel in ontwikkelde als ontwikkelingslanden terug. Voor de belangrijkste ontwikkelde landen blijkt financiële geletterdheid toe te nemen met de leeftijd en dit tot de middelbare leeftijd. Voor ouderen blijkt de financiële geletterdheid licht af te nemen ten opzichte van de middelbare leeftijd. Financiële geletterdheid blijkt ook samen te gaan met inkomen. Rijkere volwassenen scoren hoger op financiële geletterdheid dan diegene met een lager inkomen. Ten slotte blijkt er ook een positieve relatie te zijn tussen financiële geletterdheid en het onderwijsniveau. Dezelfde determinanten komen ook in ander internationaal onderzoek naar voren (Allianz, 2017).

5.2 Wat is het profiel van de mensen die als financieel (laag)geletterd worden beschouwd?

Er bestaan geen data voor Vlaanderen die toelaten oorzakelijke conclusies te trekken over de factoren die financiële geletterdheid beïnvloeden. Toch kunnen we op basis van surveydata observeren wat het profiel is van mensen die lage scores behalen op testen van financiële kennis. In dit onderdeel beschrijven we het profiel van zowel jongeren als volwassenen die als financieel laaggeletterd kunnen worden beschouwd.

5.2.1 Profiel van financieel laaggeletterde jongeren

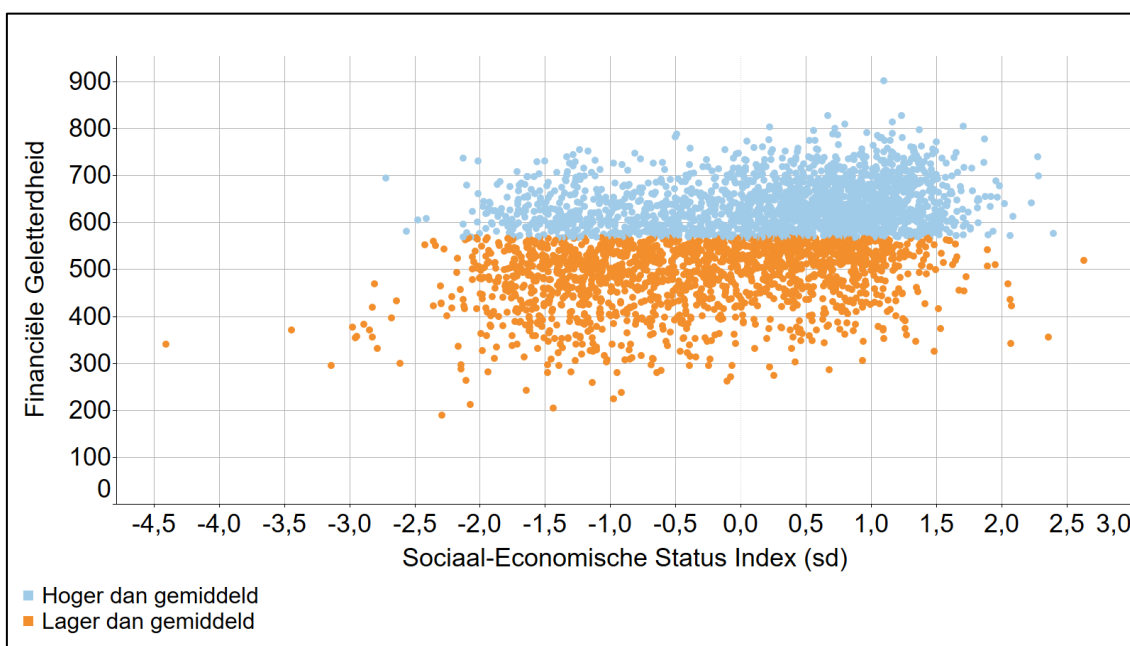
Op basis van de laatste beschikbare PISA-data voor Vlaanderen, namelijk de PISA 2015 survey, kunnen we de achtergrondkenmerken van 15-16-jarige leerlingen uit Vlaanderen identificeren. De data bevatten scores in financiële geletterdheid, wiskunde en leesvaardigheid, zoals ook achtergrondkenmerken van de leerlingen. We gebruiken de data van 3.947 leerlingen uit 162 secundaire scholen in het tweede jaar van de eerste graad tot het tweede jaar van de tweede graad, met een meerderheid van 80% in het tweede jaar van de tweede graad van het secundair onderwijs.

Financiële geletterdheid wordt in het PISA-onderzoek bepaald op basis van het aantal juist beantwoorde vragen en de moeilijkheidsgraad van de juist beantwoorde vragen in een test van financiële kennis (Universiteit Gent, 2017). De scores worden opgedeeld in vijf vaardigheidsniveaus, met niveau

twee als basisniveau financiële geletterdheid. Leerlingen die minder dan 400 punten scoren halen het basisniveau niet. De vragen van de PISA-testen worden niet bekend gemaakt en enkel een selectie van gelijkaardige voorbeeldvragen wordt gepubliceerd. Daardoor is het moeilijk om te oordelen of financiële geletterdheid in PISA goed wordt geëvalueerd. Ook is de financiële –geletterdheid-score beperkt tot financiële kennis, en worden er geen financiële vaardigheden en gedrag gemeten. Desalniettemin biedt het PISA-onderzoek momenteel de beste beschikbare benadering van de financiële geletterdheid van Vlaamse jongeren.

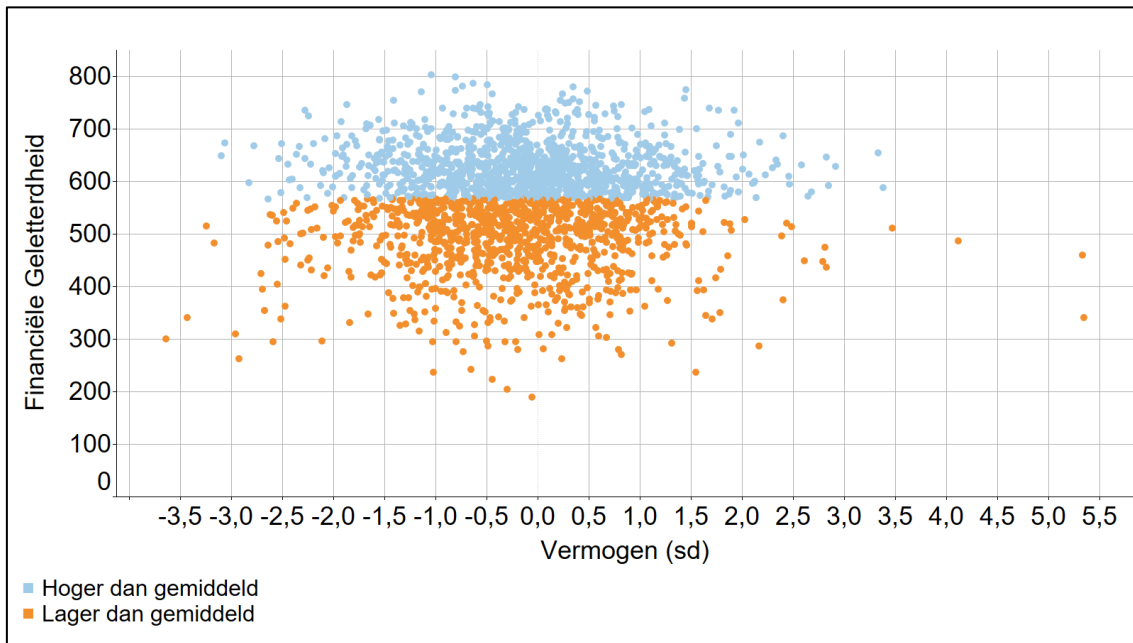
De sociaal-economische status (SES) van 15-16 jarige leerlingen is via vragenlijsten moeilijk exact te bepalen, waardoor het steeds een benadering blijft. In het PISA-onderzoek worden verschillende indicatoren gebruikt om de sociaal-economische status te benaderen. De sociaal-economische status index is gebaseerd op het onderwijsniveau en beroep van de ouders, het aantal boeken waarover leerlingen thuis beschikken en de economische, educatieve en culturele bezittingen van het gezin (OECD, 2017). Figuur 1.1 (PISA 01) toont het verband tussen de financiële geletterdheid en de sociaal-economische status van 15-16-jarige leerlingen in Vlaanderen. De oranjegekleurde punten staan voor leerlingen met een score van minder dan het gemiddelde van 568 punten. Lichtblauwe punten staan voor leerlingen met een financiële geletterdheid hoger dan het Vlaamse gemiddelde. De figuur suggereert een licht positief verband tussen de financiële geletterdheid en de sociaal-economische status, maar we vinden onder leerlingen met een lage SES-index zowel hoge alsook lage scores in financiële geletterdheid.

Figuur 1.1 (PISA 01) Verband tussen financiële geletterdheid en Sociaal-economische status (SES)



Kijken we in de plaats van naar de SES-index naar het vermogen wordt er weinig verband tussen financiële geletterdheid en vermogen geobserveerd (Figuur 1.2 (PISA 02)). Het vermogen van het gezin van de leerling wordt in de PISA-studie benaderd door een index van economische bezittingen, zoals bijvoorbeeld het aantal kamers in het huis, boeken, elektronica en huishoudhulp (OECD, 2017). Zoals bij de SES-index zien we ook hier zowel lage alsook hoge scores van financiële geletterdheid voor leerlingen uit een gezin met een laag vermogen.

Figuur 1.2 (PISA 02) Verband tussen financiële geletterdheid en vermogen



Wanneer we kijken naar een verband tussen financiële geletterdheid en achtergrondkenmerken van de leerlingen wordt er wel een verband duidelijk. Figuur 1.3 (PISA 03) toont dat Nederlandstalige autochtonen het merklijk beter doen dan allochtonen met een andere thuistaal dan Nederlands. Het oranjegekleurde veld van allochtone leerlingen met een andere thuistaal staat voor scores van financiële geletterdheid lager dan het gemiddelde, maar gemiddeld wel boven het basisniveau van 400 punten. Ook allochtone leerlingen die thuis Nederlands spreken en autochtone leerlingen die thuis een andere taal spreken scoren lager dan het Vlaamse gemiddelde. Het lichtblauwe veld van autochtone leerlingen die thuis Nederlands spreken wijst erop dat deze leerlingen relatief gezien een hoog niveau van financiële geletterdheid behalen. Het is uiteraard mogelijk dat anderstalige leerlingen de testvragen niet goed begrijpen. Dit betekent dan echter ook dat deze leerlingen de onderwijstaal van hun school en financiële documenten in het Nederlands niet goed begrijpen.

Figuur 1.3 (PISA 03) Verband tussen financiële geletterdheid en thuistaal (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

	Andere Taal	Nederlands
Allochtoon	479 (181)	527 (157)
Autochtoon	523 (204)	577 (3.405)

Een dergelijke correlatie vinden we ook met betrekking tot de familiale achtergrond van de leerlingen. Figuur 1.4 (PISA 04) toont een verband tussen financiële geletterdheid en het beroep van de moeder, alsook een verband met het onderwijsniveau van de moeder. Leerlingen met een moeder die een beroep uitoefent dat als ‘zeer lage SES’ wordt gecategoriseerd hebben gemiddeld een relatief laag niveau van financiële geletterdheid, ongeacht het onderwijsniveau van hun moeder. Een hoog niveau van onderwijs en beroep van de moeder wordt geassocieerd met hoge scores in de PISA test voor financiële geletterdheid.

Figuur 1.4 (PISA 04) Verband tussen financiële geletterdheid en familiale achtergrond (beroep moeder) (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

Onderwijsniveau van de Moeder	Beroep van de Moeder			
	Zeer lage SES	Lage SES	Hoge SES	Zeer hoge SES
Zeer laag	520 (310)	546 (70)	518 (33)	540 (20)
Laag	530 (534)	555 (263)	567 (154)	541 (80)
Hoog	520 (222)	584 (203)	585 (360)	595 (200)
Zeer hoog	532 (160)	577 (214)	600 (501)	612 (623)

Vervolgens aggregeren we de gegevens van het individuele naar het schoolniveau. Op deze manier wordt duidelijk dat leerlingen met een gelijkaardige achtergrond zich in scholen clusteren, waardoor de school sterk bepalend wordt. Uit Figuur 1.5 (PISA 05) wordt duidelijk dat leerlingen in een school met een gemiddeld lage SES, ongeacht hun eigen sociaal-economische achtergrond, het wat betreft financiële geletterdheid minder goed doen dan leerlingen in een school met een gemiddeld hoge SES. Leerlingen in een school met een gemiddeld hoge SES scoren daarentegen goed in financiële geletterdheid, onafhankelijk van hun eigen sociaal-economische achtergrond. Figuur 1.6 (PISA 06) bevestigt deze correlatie tussen de gemiddelde school SES en financiële geletterdheid voor een benadering van de SES met het vermogen van de familie in plaats van de traditionele PISA SES-index. Figuur 1.7 (PISA 07) toont hetzelfde verband tussen het gemiddelde onderwijsniveau van de ouders op een school en de financiële geletterdheid. Deze samenhang tussen SES-schoolgemiddelde

en financiële geletterdheid suggereert hoe belangrijk het is om het beleidsdomein Onderwijs te betrekken om de financiële geletterdheid van laag-scorende jongeren in Vlaanderen te verbeteren.

Figuur 1.5 (PISA 05) Verband tussen financiële geletterdheid en SES school (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

		Sociaal-Economische Status Index			
School gemiddelde: SES Index		Zeer laag	Laag	Hoog	Zeer hoog
Laag		509 (841)	530 (645)	552 (492)	567 (325)
Hoog		590 (146)	597 (342)	620 (495)	631 (661)

Figuur 1.6 (PISA 06) Verband tussen financiële geletterdheid, SES School (Vermogen) (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

		Vermogen			
School Gemiddelde: Vermogen		Zeer laag	Laag	Hoog	Zeer hoog
Laag		556 € (907)	565 € (875)	562 € (815)	557 € (717)
Hoog		608 € (80)	612 € (112)	613 € (173)	600 € (268)

Figuur 1.7 (PISA 07) Verband tussen financiële geletterdheid en onderwijsniveau ouders (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

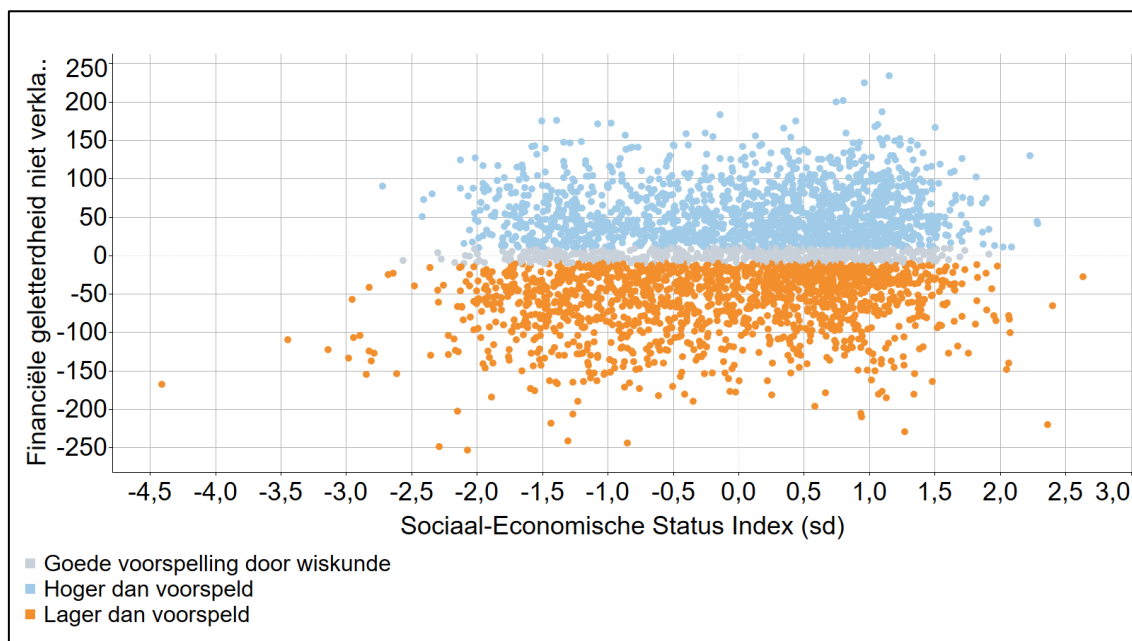
		Onderwijsniveau van de Ouders			
School: Onderwijsniveau van Ouders		Zeer laag	Laag	Hoog	Zeer hoog
Laag		433 (43)	484 (101)	505 (40)	499 (43)
Gemiddeld		521 (139)	538 (734)	554 (683)	568 (1.244)
Hoog		639 (16)	601 (57)	623 (150)	632 (697)

Bestaand onderzoek toont aan dat financiële geletterdheid sterk correleert met wiskundekennis (Mancebón et al., 2019). In Vlaanderen ligt de correlatie tussen de PISA-wiskunde-scores en de financiële geletterdheidscore met 0,8 zelfs hoger dan het OESO gemiddelde van 0,75 (Universiteit Gent, 2017). Daarom verwijderden we de correlatie tussen wiskundige vaardigheden en financiële

geletterdheid om zo tot een ‘netto financiële geletterdheidscore’ te komen⁶. Herhalen we de vorige grafieken met de nieuwe ‘netto financiële geletterdheidscore’, dan kunnen we de eerdere resultaten bevestigen. Figuur 1.8 (PISA 08) toont aan dat er geen duidelijk verband bestaat tussen de ‘netto financiële geletterdheidscore’ en de sociaal-economische status. Lichtgrijs gekleurde punten duiden een perfecte voorspelling van de financiële geletterdheid door de wiskundescores aan. Lichtblauwe kleur betekent dat de financiële geletterdheid beter is dan voorspeld door de wiskundescore. Oranje toont aan dat de financiële geletterdheid lager is dan voorspeld door de wiskundescore. In Figuur 1.8 (PISA 08) vinden we onder leerlingen met een lage SES dus opnieuw hoge alsook lage scores. Figuur 1.9 (PISA 09) toont aan dat voor (allochtone en autochtone) leerlingen met een andere thuistaal dan Nederlands een hogere wiskunde-prestatie geen voldoende voorwaarde is om een hoge score in financiële geletterdheid te halen. Deze leerlingen doen het minder goed op financiële geletterdheid dan wat voorspeld zou worden door de wiskunde-scores. Deze samenhang suggereert dus opnieuw het belang van een aparte aandacht voor financiële geletterdheid in het onderwijs. Figuur 1.10 (PISA 10) toont het belang van de school aan, omdat het voor leerlingen in een school met een gemiddeld lage SES niet voldoende is een hogere wiskundescore te behalen om even goed in financiële geletterdheid te scoren.

Door de grote steekproef van PISA zijn zo goed als alle bovenstaande correlaties tussen financiële geletterdheid en achtergrondkenmerken van de leerling en school statistisch significant. Tabel 4Bijlage 1 geeft alle correlaties weer.

Figuur 1.8 (PISA 08) Verband tussen netto financiële geletterdheidscore en SES



⁶ Dit doen we op basis een regressie van de financiële geletterdheidscore op de wiskundescore met de PISA weighting factors. Het verschil tussen de originele financiële geletterdheidscore en de fitted values van deze regressie geeft dan de ‘netto financiële geletterdheidscore’ weer.

Figuur 1.9 (PISA 09) Verband tussen netto financiële geletterdheidscore en thuistaal (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

	Andere Taal	Nederlands
Allochtoon	479 (181)	527 (157)
Autochtoon	523 (204)	577 (3.405)

Figuur 1.10 (PISA 10) Verband tussen netto financiële geletterdheidscore en SES school (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

		Sociaal-Economische Status Index			
School gemiddelde: SES Index		Zeer laag	Laag	Hoog	Zeer hoog
Laag		509 (841)	530 (645)	552 (492)	567 (325)
Hoog		590 (146)	597 (342)	620 (495)	631 (661)

5.2.2 Profiel van financieel laaggeletterde volwassenen

Na de analyse voor jongeren (op basis van de PISA-gegevens), beschrijven we nu het profiel van financieel laag geletterde volwassenen. Financiële geletterdheid van volwassenen werd in België gemeten in de OESO/INFE International Survey of Financial Competencies. Aan de survey namen volwassenen tussen 18 en 79 jaar deel en financiële geletterdheid werd geëvalueerd op basis van 21 items (kennis, vaardigheden en attitudes). We bekijken in deze sectie financiële geletterdheid gemeten door de kennisscore op basis van 7 items en een selectie van attitudes en gedrag in de Vlaamse data. Bijlage 2 biedt een overzicht van de gebruikte vragen. De exacte verwoording van de vragen toont dat het niet evident is om financiële kennis, attitudes en gedrag in een survey te meten. Het gaat uiteraard om zelfinschatting van de bevroegde individuen, de interpretatie van de vragen kan subjectief verschillen en de antwoordopties zijn niet alomvattend. Ook de correctie van vragen rond attitude en gedrag als juist/fout is niet zonder debat. We focussen daarom vooral op de kennisscore en bespreken een selectie van minder controversiële vragen rond attitude en gedrag. Desalniettemin willen we benadrukken dat ook de OESO-enquête enkel een beperkte benadering van financiële geletterdheid biedt die niet alle dimensies van financiële kennis opneemt.

Bestaand onderzoek toont aan dat financiële laaggeletterdheid in België geconcentreerd is bij laaggeschoolde alleenstaande werklozen met een laag inkomen en weinig financiële producten (De Beckker et al., 2019). Een grafische analyse van de Vlaamse OESO-data van 993 bevraagde individuen bevestigt deze resultaten. Met de OESO-data kunnen we de sociaal-economische status van de bevraagde individuen benaderen op basis van hun inkomenscategorie, het hoogst behaald onderwijsniveau en werkloosheid. Het inkomen wordt enkel in drie categorieën van netto-inkomen per gezin weergegeven. Andere indicatoren voor SES zijn er niet beschikbaar. Door het feit dat bepaalde bevolkingsgroepen onvoldoende vertegenwoordigd zijn in de survey, zijn niet alle correlaties statistisch significant. Bijlage 3 lijst alle correlaties tussen financiële geletterdheid en de achtergrondkenmerken van de respondenten op.

Figuur 1.11 (OECD 01) geeft de financiële geletterdheid van Vlaamse volwassenen per (netto) beschikbare inkomenscategorie en onderwijsniveau weer, gemeten door een kennisscore op een schaal van 1 tot 7. Bemerkt dat de beschikbare inkomenscategorieën vrij breed zijn, en dat de laagste inkomenscategorie zelfs hoger is dan het gemiddelde netto inkomen in Vlaanderen. Dit is evenwel een beperking aan de data, waar we in de beleidsaanbevelingen op terugkomen. De gemiddelde scores per categorie variëren tussen 4,5 en 6 punten. Oranjegekleurde velden tonen aan dat de respectievelijke groepen het minder goed doen dan het Vlaamse gemiddelde van 5,22 punten, terwijl lichtblauwe velden betekenen dat deze groepen het beter doen dan het gemiddelde. De kleuren maken duidelijk dat er een positieve correlatie bestaat tussen financiële kennis en het onderwijsniveau alsook met het inkomen. Individuen met een diploma algemeen secundair onderwijs en een laag inkomen doen het minder goed dan personen zonder secundair onderwijsdiploma met een hoger inkomen. Dit suggereert dat het huidige onderwijs geen voldoende financiële kennis aanleert en dat voor personen met een laag inkomen bijzondere aandacht gevraagd is.

Figuur 1.11 (OECD 1) Financiële geletterdheid Vlaamse volwassenen per netto inkomenscategorie en onderwijsniveau (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

Onderwijsniveau	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
geen secundair diploma	4,54 (100)	4,95 (38)	
TSO/BSO diploma	4,74 (143)	5,16 (90)	4,54 (13)
ASO diploma	4,88 (66)	5,15 (55)	5,50 (12)
hoger onderwijs	5,41 (157)	5,56 (202)	5,99 (113)

Figuur 1.12 (OECD02) toont de financiële kennis per inkomens- en leeftijdscategorie. Hier wordt duidelijk dat respondenten met een laag inkomen op alle leeftijden relatief lagere scores in financiële kennis halen dan hun leeftijdsgenoten met een hoger inkomen. 18-19-jarigen zijn onvoldoende vertegenwoordigd in de survey en bijna uitsluitend studenten, aldus jonge volwassenen zonder inkomen en zonder ervaring.⁷ 20-39-jarigen met een laag inkomen scoren gemiddeld rond 4,8 punten. Respondenten met een hoog inkomen halen daarentegen in alle leeftijdscategorieën meer dan 5,3 punten.

Figuur 1.12 (OECD 2) Financiële geletterdheid Vlaamse volwassenen per inkomenscategorïe en leeftijd (aantal observaties per categorïe tussen haakjes)

Leeftijd	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
20-29	4,89 (44)	5,11 (46)	5,38 (26)
30-39	4,76 (72)	5,22 (111)	5,97 (36)
40-49	5,21 (78)	5,38 (88)	5,69 (39)
50-59	4,95 (78)	5,48 (63)	5,78 (23)
60-69	5,03 (110)	5,58 (55)	6,13 (16)
70-79	4,84 (79)	5,47 (17)	

Figuur 1.13 (OECD 03) maakt duidelijk dat er in Vlaanderen bij volwassenen, anders dan bij de jongeren in de PISA-data, ook een verschil in financiële kennis per geslacht bestaat. Vrouwen scoren in alle inkomenscategorïeën lager dan de mannen in de respectieve inkomenscategorïe. Vrouwen met een laag inkomen scoren gemiddeld het laagst en verdienen dus bijzondere aandacht vanuit het standpunt van het sociaal-economisch beleid. Echter toont onderzoek aan dat vrouwen lage kennis compenseren met betere scores in andere dimensies, zoals attitudes en gedrag (De Beckker, De Witte & Van Campenhout 2019).

⁷ Categorïeën met minder dan 10 observaties werden niet opgenomen, omdat een dergelijk klein aantal observaties geen conclusies toelaat.

Figuur 1.13 (OECD 3) Financiële geletterdheid Vlaamse volwassenen per inkomenscategorie en gender (aantal observaties per categorie in haakjes)

Geslacht	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
Man	5,26 (215)	5,72 (194)	6,18 (73)
Vrouw	4,68 (251)	4,97 (191)	5,38 (69)

Figuur 1.14 (OECD 04) geeft de financiële kennis per urbanisatiegraad van de woonplaats van een respondent en het inkomen weer. Inwoners van dorpen en gemeenten met minder dan 3.000 inwoners zijn in de OESO-survey niet voldoende vertegenwoordigd. De data laten dus enkel toe om kleine steden met grotere steden te vergelijken. Individuen met een laag inkomen scoren in alle types van urbanisatie lager dan individuen met een hoger inkomen. Voor individuen in de laagste inkomenscategorie neemt de financiële kennis met de urbanisatiegraad gemiddeld toe. Voor individuen in de middelste en hoogste inkomenscategorie zijn er nauwelijks verschillen tussen grote en kleine steden. Deze bevindingen komen overeen met onderzoek dat grote heterogeniteit en verborgen armoede op het platteland aantoonst (Mathijssen, 2012; Steunpunt tot bestrijding van armoede, bestaansonzekerheid en sociale uitsluiting, 2013).

Figuur 1.14 (OECD 4) Financiële geletterdheid Vlaamse volwassenen per inkomenscategorie en urbanisatie woonplaats (aantal observaties per categorie tussenhaakjes)

Urbanisatie	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
Kleine stad 3.000-15.000 inwoners	4,69 (121)	5,45 (112)	5,73 (37)
Stad 15.000-100.000 inwoners	5,01 (265)	5,31 (223)	5,81 (89)
Stad >100.000 inwoners	5,13 (79)	5,28 (50)	5,73 (15)

In het buitenland geboren individuen zijn onvoldoende vertegenwoordigd in de OESO-survey. Kijken we naar de kleine steekproef van bevroegde individuen met een immigratieachtergrond (Figuur 1.15 (OECD 05)), lijken deze gemiddeld in elke inkomenscategorie lager te scoren dan in België geboren individuen.⁸ In België geboren individuen met een hoog inkomen scoren gemiddeld het hoogst op financiële kennis.

⁸ In de OESO data wordt de immigratieachtergrond gedefinieerd op basis van het geboorteland van de bevroegde individuen. Het is daarom niet mogelijk om het herkomstland te classificeren volgens de nota van de Commissie Integratie rond herkomstclassificatie.

Figuur 1.15 (OECD 5) Financiële geletterdheid Vlaamse volwassenen per inkomenscategorïe en geboorteplaats (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

		Inkomen		
Geboren in België		<2500€	2500-4000€	>4000€
Ja		4,95 (451)	5,36 (368)	5,82 (140)
Nee		4,87 (15)	5,00 (17)	

De correlaties tussen financiële geletterdheid, gemeten door een kennisscore, met het inkomen en het onderwijsniveau worden bevestigd wanneer we kijken naar financiële attitudes en bevragingen over het financiële gedrag. In het bijzonder toont Figuur 1.16 (OECD 09) aan hoe individuen in de verschillende inkomens- en leeftijdscategorieën hun financiële kennis op een schaal van 1 (laag) tot 5 (hoog) zelf inschatten. De meeste Belgen schatten hun financiële kennis als gemiddeld in. Individuen van alle leeftijden met een hoog inkomen menen een hogere financiële kennis te hebben dan individuen met een laag inkomen.

Figuur 1.16 (OECD 9) Zelfinschatting financiële geletterdheid Vlaamse volwassenen per leeftijd en inkomen (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

		Inkomen		
Leeftijd		<2500€	2500-4000€	>4000€
20-29		3,00 (44)	3,02 (46)	3,23 (26)
30-39		2,96 (72)	3,05 (111)	3,56 (36)
40-49		3,05 (78)	3,09 (88)	3,33 (39)
50-59		2,87 (78)	3,16 (63)	3,48 (23)
60-69		3,07 (110)	3,13 (55)	3,38 (16)
70-79		3,13 (79)	3,59 (17)	

Figuur 1.17 (OECD 07) vergelijkt zoals Figuur 1.11 (OECD 01) de categorieën van inkomens en onderwijsniveaus, maar heeft nu betrekking op het spaargedrag. Lichtblauwgekleurde velden tonen een percentage ‘actieve spaarders’ hoger dan het gemiddelde aan, terwijl oranje velden een spaarpercentage lager dan het gemiddelde aangeven. Actief sparen wordt door de OESO gedefinieerd op basis van een vraag naar spaargedrag over de voorbije 12 maanden, zoals bijvoorbeeld het storten van geld op een spaarrekening of aankoop van financiële producten (OECD, 2016). Zoals men zou kunnen verwachten zijn meer dan 90% van de individuen met een hoog inkomen actieve spaarders, ongeacht hun onderwijsniveau. Voor individuen met een laag inkomen ligt dit percentage tussen 73

en 84%. Hierbij stijgt het percentage actieve spaarders onder individuen met een laag inkomen met het onderwijsniveau. We moeten evenwel voorzichtig zijn met het trekken van conclusies, omdat het inkomen enkel in brede categorieën wordt weergegeven en het effectieve spaargedrag door verschillende factoren kan worden beïnvloed. Ook gaat het bij de OESO-data om zelfinschatting en het is mogelijk dat individuen met een hoger opleidingsniveau gewenst gedrag in plaats van feitelijk gedrag aangeven.

Figuur 1.17 (OECD 7) Zelfinschatting spaargedrag Vlaamse volwassenen per scholingsgraad en inkomen (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

Onderwijsniveau	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
geen secundair diploma	73,00% (100)	84,21% (38)	
TSO/BSO diploma	77,62% (143)	84,44% (90)	92,31% (13)
ASO diploma	78,79% (66)	90,91% (55)	91,67% (12)
hoger onderwijs	84,08% (157)	88,61% (202)	96,46% (113)

Een eerder gemengd beeld geeft de relatie tussen budgetopvolging per inkomenscategorie en het onderwijsniveau, zoals weergegeven in Figuur 1.18 (OECD 08). In geen van de inkomens-onderwijsniveau-groepen stelt de helft van de bevraagde individuen een gezinsbudget op. Het opstellen van een budget is een voorbeeld van financieel gedrag dat geen hoog inkomen vereist en, in tegendeel, vooral nodig is als de inkomsten beperkt zijn. In lijn daarmee observeren we geen verband tussen inkomen of onderwijsniveau met het opstellen van een huishoudbudget.

Figuur 1.18 (OECD 8) Budgetopvolging/gezinsbudget Vlaamse volwassenen per scholingsgraad en inkomen (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

Onderwijsniveau	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
geen secundair diploma	41,00% (100)	42,11% (38)	
TSO/BSO diploma	36,36% (143)	38,89% (90)	38,46% (13)
ASO diploma	40,91% (66)	36,36% (55)	50,00% (12)
hoger onderwijs	45,22% (157)	43,56% (202)	39,82% (113)

Een dimensie van financieel gedrag waarop respondenten met een laag inkomen het merkbaar slechter doen dan respondenten met een hoog inkomen is het vergelijken van aanbieders vóór de

keuze van een financieel product, zoals een investering, kredietkaart, bankrekening of verzekering. Figuur 1.19 (OECD 10) geeft de fractie van individuen weer die aangeven dat zij verschillende aanbieders vergelijken voordat zij een financieel product kiezen. Voor mensen met een laag inkomen en zonder secundair diploma ligt dit percentage op amper 15% en neemt het met het onderwijsniveau toe tot 27%.

Figuur 1.19 (OECD 10) Vergelijken van aanbieders financiële producten, Vlaamse volwassenen per scholingsgraad en inkomen (aantal observaties per categorie tussen haakjes)

Onderwijsniveau	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
geen secundair diploma	15,00% (100)	23,68% (38)	
TSO/BSO diploma	16,08% (143)	27,78% (90)	53,85% (13)
ASO diploma	21,21% (66)	30,91% (55)	41,67% (12)
hoger onderwijs	26,75% (157)	33,66% (202)	38,94% (113)

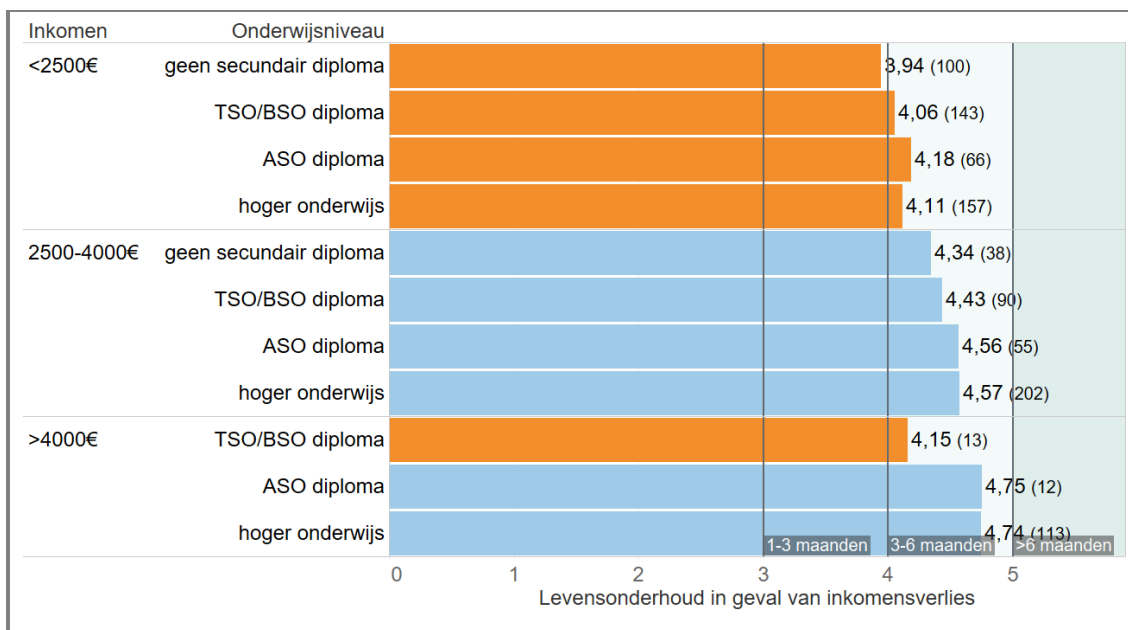
Een gelijkaardige relatie wordt geobserveerd voor het percentage van mensen die informatie opzoeken voordat zij een keuze maken voor een financieel product. Dit omvat alle mogelijke types van informatie, zoals informatie aangeboden door een adviseur, maar ook informatie gesprokkeld op het internet, bij familie of uit andere bronnen. Figuur 1.20 (OECD 11) toont dat het percentage van individuen dat informatie opzoekt, toeneemt met het hoogst behaalde onderwijsniveau. De fractie van mensen die informatie opzoeken varieert heel sterk met het inkomen en onderwijsniveau, van 25% tot 81%. Naast de correlatie met het onderwijsniveau lijkt er ook een correlatie met het inkomen te bestaan. Hoewel de surveydata enkel een verband kunnen aantonen en geen conclusies over causaliteit toelaten, toont Figuur 1.20 (OECD 11) dat bijkomende educatie misschien zou kunnen helpen om ervoor te zorgen dat mensen geïnformeerde keuzes maken.

Figuur 1.20 (OECD 11) Informatie opzoeken over financiële producten, Vlaamse volwassenen per scholingsgraad en inkomen (aantal observaties per categorie in haakjes)

Onderwijsniveau	Inkomen		
	<2500€	2500-4000€	>4000€
geen secundair diploma	34,00% (100)	52,63% (38)	
TSO/BSO diploma	48,95% (143)	65,56% (90)	69,23% (13)
ASO diploma	54,55% (66)	67,27% (55)	75,00% (12)
hoger onderwijs	63,69% (157)	70,79% (202)	81,42% (113)

Tot slot toont Figuur 1.21 (OECD 12) de relatie aan tussen inkomen, onderwijsniveau en levensonderhoud in het geval van inkomensverlies. Op de vraag hoe lang het gezin de kosten voor levensonderhoud zou kunnen blijven betalen zonder geld te lenen of te verhuizen in het geval van verlies van de belangrijkste bron van gezinsinkomsten antwoordden individuen op een schaal van 1 tot 5 (minder dan een week, ten minste een week maar geen maand, ten minste een maand maar geen drie maanden, ten minste drie maanden maar geen zes maanden, meer dan zes maanden). De gemiddelde duur verschilt amper één punt op de schaal en de meeste respondenten kunnen in het geval van inkomensverlies ten minste drie maanden, maar geen zes maanden in hun levensonderhoud voorzien. Hoogopgeleide individuen met een hoog of gemiddeld inkomen geven aan om bij inkomensverlies bijna meer dan zes maanden te kunnen overbruggen. De brede inkomenscategorie van minder dan €2.500 kan hier verbergen dat veel mensen in armoede het moeilijk hebben om een enkele maand te overbruggen. De verwoording van de vraag laat ook verschillende interpretaties door respondenten toe, omdat niet duidelijk wordt gemaakt of met sociale bijstand moet rekening worden gehouden.

Figuur 1.21 (OECD 12) Zelfinschatting duur levensonderhoud in geval van inkomensverlies, Vlaamse volwassenen per scholingsgraad en inkomen (aantal observaties per categorie tussen haakjes)



5.2.3 Besluit

Bestaande OESO data voor Vlaamse jongeren en volwassenen tonen aan dat er een verband bestaat tussen de financiële geletterdheid en de achtergrondkenmerken van individuen. Voor jongeren lijken vooral de familiale achtergrond en de school bepalend te zijn. Voor de 15-jarige leerlingen is er een licht positief verband tussen financiële geletterdheid en de sociaal-economische status, maar vooral het beroep en het onderwijsniveau van de ouders, net als de immigratieachtergrond en thuistaal zijn sterk gecorreleerd met financiële geletterdheid. Opmerkelijk is dat leerlingen met een gelijkaardige achtergrond zich in scholen clusteren en een lage gemiddelde SES van een school met financiële laaggeletterdheid geassocieerd is. We stellen ook vast dat voor kwetsbare leerlingen in kansarme families en scholen een hoge wiskundeprestatie geen voldoende voorwaarde is om een hoge score in financiële geletterdheid te halen.

Voor volwassenen bestaat er een statistisch significant positief verband tussen de inkomenscategorie en financiële kennis en gedrag (zie de tabel in bijlage 3). Ook met het onderwijsniveau bestaat er een statistisch significant en positief verband in de verschillende dimensies van financiële geletterdheid. Bovendien blijken individuen met een laag inkomen minder vaak aanbieders te vergelijken en minder vaak informatie op te zoeken.

De analyse van de OESO data voor volwassenen maakt duidelijk dat bepaalde bevolkingsgroepen in bestaande data niet voldoende vertegenwoordigd zijn. Dit betreft vooral werkzoekenden, mensen met een immigratieachtergrond, jonge volwassenen en individuen met een laag inkomen die op het platteland wonen. Verder bevatten de OESO-data geen of weinig informatie over individuen in

armoede, omdat de laagste inkomenscategorie alle individuen met een netto-inkomen lager dan €2.500 omvat. Echter behoren Vlamingen met een gemiddeld netto inkomen van €2.000 per maand al tot de middenklasse. Het is daarom mogelijk dat arme mensen niet vertegenwoordigd zijn of dat de brede inkomenscategorieën financiële laaggeletterdheid en kritisch financieel gedrag van mensen in armoede verbergen. Voor zowel jongeren als volwassenen blijft de sociaal-economische status moeilijk te meten en vragenlijsten bieden enkel beperkte benaderingen, zoals zelfinschatting van bezittingen, kenmerken van de ouders, en brede inkomenscategorieën.

Eveneens zijn de analyses beperkt door een nauwe interpretatie van financiële kennis. Terwijl attitudes en gedrag enkel subjectief kunnen worden beoordeeld, is financiële kennis een objectief meetbare dimensie van financiële geletterdheid. Desalniettemin zijn ook kennisscores beperkt tot een kleine selectie van testvragen die niet alle aspecten van financiële kennis kan omvatten. In het bijzonder hebben individuen in armoede vaak andere financiële vaardigheden nodig dan individuen met een hoog inkomen. Terwijl voor individuen met een hoog inkomen kennis over beleggen essentieel kan zijn, kan kennis over leningen en budgetbeheer voor individuen met een laag inkomen een belangrijkere vaardigheid zijn. Bestaande vragenlijsten nuanceren financiële kennis niet op deze manier en geven daarom geen duidelijk beeld van werkelijk noodzakelijke financiële geletterdheid.

6 | Hulp- en dienstverlening voor laaggeletterde mensen in armoede

De financiële wereld wordt steeds complexer. Globalisering van de markten en het bankwezen, diversifiëring van keuzemogelijkheden voor financiële formules en digitalisering van de diensten zorgen ervoor dat mensen steeds meer en steeds moeilijkere financiële keuzes moeten maken. Het concept financiële geletterdheid bevat bovendien diverse aspecten, gelinkt aan verschillende levens- en actiedomeinen. In Vlaanderen zijn dan ook verschillende organisaties actief rond financiële geletterdheid. Deze organisaties doen dat voor verschillende doelgroepen, met verschillende methodieken en focussen. Om een zicht te krijgen op het bestaande aanbod dat tracht mensen te versterken in hun financiële geletterdheid, beschrijft dit hoofdstuk de verschillende organisaties in het veld, hun aanbod en de drempels die zij identificeren bij individuen om gebruik te maken van dat aanbod. Vervolgens worden concrete initiatieven voor een betere afstemming tussen vraag en aanbod geformuleerd.

6.1 Methodologie

Om het aanbod inzake financiële geletterdheid in Vlaanderen in kaart te brengen, werden achttien interviews en twee casestudies georganiseerd.

6.1.1 Interviews

De twaalf face-to-face interviews en zes telefooninterviews droegen bij aan een mapping van de aanbieders. De selectie van organisaties is gebaseerd op deskresearch in combinatie met een sneeuwbalsteekproef. De sneeuwbalsteekproef impliceert dat de geïnterviewde organisaties gevraagd werden naar het bestaan van en samenwerkingen met andere actoren. Een aantal van deze aangeduide organisaties werd vervolgens eveneens gecontacteerd om hun aanbod over financiële geletterdheid voor te stellen. In dit deel van de dataverzameling werden enkel organisaties met een bovenlokale⁹ werking gecontacteerd. Voor alle interviews werd gebruik gemaakt van een vooraf opgestelde interviewleidraad. Deze behandelde volgende topics: de eigen organisatie, drempels bij de doelgroep om gebruik te maken van het aanbod, en de identificatie van andere actoren. Alle interviews verliepen volgens hetzelfde stramien maar lieten ruimte voor een persoonlijke invulling afhankelijk van de organisatie (semigestructureerd interview). De gebruikte interviewleidraad is beschikbaar in bijlage 4.

⁹ Met een 'bovenlokale werking' verwijzen we naar aanbod dat georganiseerd/gecoördineerd wordt op arrondissementeel, provinciaal, Vlaams of Belgisch niveau en dus verder gaat dan initiatieven gebonden aan één of enkele gemeentes.

Op basis van de sector waartoe de geïnterviewde organisaties behoren, onderscheiden we vier categorieën van organisaties (cf. onderstaande tabel): commerciële sector, middenveld, onderwijs, en overheid. Zowel kolommen als rijen zijn niet op volgorde van belangrijkheid, maar alfabetisch geordend.

Tabel 6.1 Geïnterviewde organisaties in categorieën

Commerciële sector	Middenveld	Onderwijs	Overheid ¹⁰
Assuralia	DYZO vzw	AHOVOKS	CAW (BIZ)
Febelfin	Gezinsbond	Centra voor Basiseducatie	FSMA (Wikifin)
	Koning Boudewijnstichting	Departement Onderwijs	VDAB
	Netwerk Tegen Armoede	Onderwijsinspectie	VOCVO (plan geletterdheid)
	SAM vzw		VVSG
	Welzijnszorg		

6.1.2 Lokale cases

Naast de interviews werden in het kader van deze studie ook twee lokale cases onderzocht. Initiatieven met een lokale werking participeerden in workshops bij die lokale cases in functie van een mapping van het aanbod in de eigen stad of gemeente. Samen werd een overzicht opgesteld van alle relevante actoren in de stad of gemeente. Vervolgens werden persona's opgesteld van de verschillende profielen waarmee de organisaties in contact komen en werden hun vragen en drempels die hulp- en leervragen in de weg staan expliciet gemaakt. De persona's zijn fictieve maar concrete figuren of archetypes die model staan voor de verschillende deelgroepen van de groep van personen in armoede. Ze worden gebruikt om te bekijken of het aanbod inzake financiële geletterdheid in de lokale werking is afgestemd op de vraag van inwoners en hoe dat eventueel beter zou kunnen. Het traject dat hier doorlopen werd, toont de overlap en hiaten in het aanbod. Door het gebruik van de persona's kregen de deelnemende organisaties zicht op bestaande moeilijkheden en mogelijkheden wat betreft samenwerkingen en doorverwijzingen. Het einddoel van deze workshops was om het lokale aanbod beter af te stemmen op elkaar en op de vragen van verschillende (deel)doelgroepen.

Voor de lokale cases werden een stad en een gemeente geselecteerd: Antwerpen en Maasmechelen. De selectie van twee zeer verschillende woonplekken is gebaseerd op een verwacht verschil tussen een (groot)stad in verstedelijkte omgeving en een gemeente in meer landelijk gebied. Deze vorm van caseselectie heet '*maximum variation sampling*', wat betekent dat de cases sterk verschillen en daardoor

¹⁰ Een aantal organisaties die hier bij 'Overheid' staan, zijn niet in strikte zin overheidsorganisaties. Het gaat wel om organisaties die voor een belangrijk deel steunen op overheidsfinanciering. Anders dan bij de organisaties die in de kolom 'Middenveld' staan (en die ook vaak een beroep doen op overheidsmiddelen) zijn deze organisaties niet (louter) ontstaan uit particulier initiatief en zijn ze meer geïnstitutionaliseerd.

tegen elkaar afgezet kunnen worden wat betreft aanpak, houding, argumentatie (Patton, 1990). Deze kwalitatieve steekproef heeft niet als doel in kwantitatieve zin representatief te zijn voor alle steden en gemeenten in Vlaanderen. De cases bieden inzicht in twee specifieke maar informatierijke situaties en staan daarom toe lessen te trekken voor andere plaatsen. De specifieke keuze voor Antwerpen en Maasmechelen komt voort uit de hoge kansarmoedecijfers in beide plekken (Lahaye et al., 2019). De Kansarmoede Index is ontwikkeld door Kind en Gezin en toont het percentage kinderen jonger dan drie jaar dat leeft in een minder bedeed gezin. *“Het percentage van het risico op armoede wordt berekend op basis van zes criteria: het maandinkomen van het gezin, de opleiding van de ouders, het stimulatieniveau van de kinderen, de arbeidssituatie van de ouders, huisvesting en gezondheid. Wanneer een gezin zwak scoort op drie of meer criteria, is er sprake van een armoederisico. Hoe hoger de indicator, hoe meer gezinnen een armoederisico lopen.”* (Lahaye et al., 2019). Antwerpen scoort 29,6% en in Maasmechelen leeft 28,6% van de kinderen jonger dan drie jaar in een gezin dat als kansarm beschouwd wordt.

De organisaties die betrokken werden in de cases werden geselecteerd door deskresearch vertrekkende van enkele kernorganisaties in het Vlaamse veld: de sociale dienst van de stad of gemeente, Centra voor Algemeen Welzijnswerk, Centra voor Basiseducatie en de Verenigingen Waar Armen Het Woord Nemen. Vervolgens is deze groep uitgebreid met andere (lokale) initiatieven op basis van informatie uit de Sociale Kaart (www.desocialekaart.be). Bij elke lokale case was ook een ervaringsdeskundige armoede en sociale uitsluiting aanwezig. Onderstaande tabel biedt een overzicht van de bevestigde deelnemende organisaties in Antwerpen (op 27/02/2020 en 02/03/2020) en Maasmechelen (op 26/02/2020).

Tabel 6.2 **Overzicht van de aanwezige organisaties in Antwerpen en Maasmechelen**

Antwerpen	Maasmechelen
ArmenTékort	Beschut Wonen 't Veer
Betonne Jeugd	BIZ Limburg
BIZ Antwerpen	CBE LiMiNo
CBE Open School	Sociale Dienst gemeente Maasmechelen
Gezinsbond voor Iedereen	SOMA vzw
JAC	
MyTrustO	
Samenlevingsopbouw stad Antwerpen	
Sociale Dienst stad Antwerpen	
Stedelijk onderwijs	

De informatie uit de interviews en lokale cases werd verwerkt volgens een kwalitatief-interpretierende analyse, waarbij de latente inhoud van de tekst centraal staat. Hiertoe werden de interviewdata georganiseerd naar gelijkaardige betekenissen (Weber, 1990). Zonder dat de structuur van de data op

voorhand volledig vastlag, werd de verzamelde informatie gelinkt aan concepten of indelingen die data-up bepaald worden. “*Grouping together answers from different people to common questions or analyzing different perspectives on central issues*” (Patton, 1990, p. 376). Met de interviewleidraad als vertrekpunt voor deze groepering (type aanbod, doelgroep, drempels, ...) keken we dus over de interviews en cases heen naar de inhoud. Wanneer in dit hoofdstuk informatie ingedeeld wordt in categorieën, wordt steeds vermeld op basis waarvan deze categorisering tot stand is gekomen.

6.2 Mapping van de organisaties betrokken in het veld

Deskresearch, lokale cases en interviews met kernorganisaties bieden een waaier aan organisaties betrokken bij het financiële geletterdheidsaanbod in Vlaanderen en België. Tabel 6.3 geeft de organisaties weer die vermeld werden in de interviews of bij de lokale cases, voor zover zij een bovenlokale werking hebben. Hoewel hun focus, doelgroep en expertise verschillen, biedt elk van deze organisaties ondersteuning aan mensen met financiële vragen. Het overzicht van de organisaties in tabel 6.3 is gestructureerd volgens de thematische velden arbeidsmarkt, armoede en kwetsbaarheid, commerciële organisaties, middenveld, onderwijs en onderzoek, overheid, en welzijn. Deze thematische indeling is data-up bepaald, gebaseerd op hoe organisaties zelf een indeling maken.

Vervolgens werd bij deze organisaties aangeduid welk type aanbod zij formuleren. Dit toont of de organisatie in rechtstreeks contact staat met personen in armoede (eerstelij) of indirect voor hen werkt (tweedelij). Daarnaast kijken we ook naar het moment waarop hulp of informatie wordt aangeboden. Ten eerste beschrijven we een algemeen informatief aanbod. Dit gaat om informatie die mensen ontvangen om te werken aan een basisgeletterdheid, zonder directe concrete toepassing in het eigen leven. Deze informatie dient vervolgens doorvertaald te worden naar de specifieke eigen situatie. Dergelijke informatie wordt bijvoorbeeld verspreid via het leerplichtonderwijs of websites met neutrale informatie. Dit aanbod is van belang omdat het sensibiliserend werkt en mensen bewust maakt van het thema, maar ook waarschuwt voor mogelijke moeilijkheden en aanspreekpunten aanreikt. Ten tweede onderscheiden we het just-in-time preventief aanbod dat volwassenen begeleidt wanneer ze een beslissing moeten nemen. De bedoeling is dat deze informatie, tips en tools gepersonaliseerd en meteen gebruikt kunnen worden om beter geïnformeerde keuzes te maken die goed aansluiten bij de persoonlijke, actuele situatie. Hieronder verstaan we onder andere gepersonaliseerde informatie, vergelijkende websites of rekenmodules, en persoonlijke begeleiding. De notie ‘preventief’ mag in dit geval dus ook begrepen worden als educatief. Ten derde identificeren we het curatief aanbod waarmee men slechts in contact komt bij problemen zoals achterstallige betalingen of schulden. Dat aanbod focust niet in eerste instantie op het versterken van de financiële geletterdheid, maar tracht probleemoplossend te werken. Op die manier kan het natuurlijk wel een geletterdheidsversterkend effect hebben.

De driedeling is bepaald vertrekkende van geschreven bronnen over het aanbod en hoe geïnterviewden het aanbod beschrijven. Hierbij werd rekening gehouden met het belang dat gehecht wordt aan het just-in-time principe van informatie en de vertaalslag die nodig is om algemene informatie toe te kunnen passen op de persoonlijke situatie. Onze categorisering loopt enigszins parallel met de categorisering zoals opgenomen het syntheseverslag ‘Geletterdheid in Vlaanderen gewikt en gewogen’ (Schiepers et al., 2017). Het verschil is wel dat in dat syntheseverslag een opdeling wordt gemaakt in sensibiliserend, preventief, en compenserend aanbod, zonder dat daarbij rekening wordt gehouden met de directe toepasbaarheid van die kennis in een reële, actuele situatie. Deze directe toepasbaarheid is voor nieuwe financiële kennis en vaardigheden echter cruciaal.

Zowel de groepen als de vermelde organisaties staan in alfabetische volgorde, zonder de bedoeling te wijzen op een volgorde van belangrijkheid. Deze lijst is niet exhaustief, maar geeft een idee van verschillende organisaties die betrokken zijn bij het thema.

Tabel 6.3 Mapping van organisaties betrokken bij financiële geletterdheid

Mapping	Type aanbod
Arbeidsmarkt	
Agentschap voor Ondernemersvorming – Syntra, focus: opleidingen voor ondernemers.	Eerstelijns, algemeen informatief
DYZO vzw, focus: hulp voor zelfstandigen in financiële moeilijkheden.	Eerstelijns, curatief
VDAB, focus: arbeidsmarktbemiddeling en opleidingen.	Eerstelijns, algemeen informatief
Armoede en kwetsbaarheid	
Koning Boudewijnstichting, focus: via projecten bijdragen aan de strijd tegen armoede, o.a. door een focus op financiële geletterdheid via digitale inclusie.	Tweedelijns, algemeen informatief
Netwerk Tegen Armoede, focus: strijd tegen armoede.	Tweedelijns, algemeen informatief
Verenigingen waar armen het woord nemen, focus: strijd tegen armoede, directe, lokale samenkomstmomenten.	Eerstelijns, variabel
Welzijnsschakels, focus: strijd tegen armoede, directe, lokale samenkomstmomenten.	Eerstelijns, variabel
Welzijnszorg, focus: strijd tegen armoede via jaarlijkse campagnes die verschillende levensdomeinen adresseren.	Tweedelijns, algemeen informatief
Commerciële organisaties	
Assuralia, focus: koepelorganisatie verzekeringen, biedt neutrale informatie over verzekeringen.	Eerstelijns, algemeen informatief
Banken en immothekers, focus: financiële dienstverlening en advies met verkoopdoel.	Eerstelijns, algemeen informatief
Febelfin, focus: koepelorganisatie banken organiseert vorming voor bankiers, voorziet verschillende partners van input bij samenwerkingen.	Tweedelijns, algemeen informatief
MyTrustO, focus: deurwaarder die zich heeft omgevormd tot bemiddelaar, ethisch verantwoorde invordering van schulden.	Eerstelijns, curatief

Mapping	Type aanbod
Middenveld	
Buurtwerkingen, focus: burgers verenigen, informeel netwerk waar mensen vragen stellen, o.a. over financiële geletterdheid.	Eerstelijns, variabel
Gezinsbond, focus: gezinsondersteuning en sociaal-juridisch advies in verschillende levensdomeinen, o.a. de kost van kinderen, huishoudbudget, objectieve onderhoudsbijdragen voor kinderen bij scheiding, standpuntontwikkeling en gezinspolitiek lobbywerk.	Eerstelijns, algemeen informatief
Minderhedenorganisaties, focus: burgers verenigen, informeel netwerk waar mensen vragen stellen, o.a. over financiële geletterdheid.	Eerstelijns, variabel
Vormingplus, focus: additionele vormingen over verschillende thema's waarin o.a. financiële geletterdheid een plaats heeft.	Eerstelijns, algemeen informatief
Onderwijs en onderzoek	
Centra voor Basiseducatie, focus: basiskennis en –vaardigheden bijbrengen in de vorm van diverse opleidingen, die o.a. financiële geletterdheid versterken.	Eerstelijns, algemeen informatief
Centra voor Volwassenenonderwijs, focus: additioneel onderwijs na regulier scholingstraject, dat o.a. financiële geletterdheid versterkt.	Eerstelijns, algemeen informatief
Centrum voor Budgetadvies en Onderzoek (CEBUD), focus: onderzoeksgroep Thomas More met expertise over referentiebudgetten, armoede en geld & gedrag (budgetcalculator, budgetagenda, budgetkookboeken en administratiemappen).	Tweedelijns, algemeen informatief
Klasement, focus: deelplatform voor leerkrachten om lesmateriaal uit te wisselen, o.a. over financiële geletterdheid.	Tweedelijns, algemeen informatief
Leerplichtonderwijs, scholen, focus: leerlingen en studenten onderrichten volgens de eindtermen en pedagogische keuzes van de onderwijskoepels, o.a. over financiële geletterdheid.	Eerstelijns, algemeen informatief
Onderwijskoepels, focus: didactische doorvertaling van eindtermen voor het onderwijs.	Tweedelijns, algemeen informatief
Scholen die een aanspreekpunt voorzien, focus: ouders ondersteunen met betrekking tot schoolfacturen en eventueel de brug maken naar andere hulpverlening	Eerstelijns, curatief
Vocvo, focus: geletterdheid verhogen door ondersteuning voor organisaties waar volwassenen leren.	Tweedelijns, variabel
Overheid	
Agentschap Integratie en Inburgering, focus: aanbod en vereisten voor nieuwkomers bepalen met betrekking tot verschillende levensdomeinen.	Tweedelijns, algemeen informatief
Federale overheidsdienst Justitie - Kansspelcommissie, focus: informatie bieden over gokken en de hieraan verbonden risico's.	Tweedelijns, algemeen informatief
FSMA-initiatief Wikifin, focus: biedt neutrale informatie en beleidsadvies over geldzaken in ruime zin.	Eerstelijns, algemeen informatief
Kind en Gezin-initiatief Huis van het Kind, focus: ondersteuning voor ouders en kinderen bij opvoeden en opgroeien, o.a. in verband met financiële geletterdheid	Eerstelijns, variabel
Ministerie van Onderwijs - Departement Onderwijs, focus: beleidsvoorbereiding, o.a. op het vlak van financiële geletterdheid. - AHOVOKS, focus: vastleggen van eindtermen voor alle onderwijsniveaus en –richtingen in samenwerking met de onderwijskoepels en experts. - Onderwijsinspectie, focus: evalueren of eindtermen behaald worden.	Tweedelijns, algemeen informatief
Vlaamse Vereniging voor Steden en Gemeenten, focus: lokale besturen structureel of projectmatig ondersteunen op verschillende thema's.	Tweedelijns, variabel

Mapping	Type aanbod
Welzijn	
Budget In Zicht (BIZ), focus: (1) preventieaanbod ontwikkelen rond schuldenproblematiek gericht op kinderen, jongeren en maatschappelijk kwetsbare volwassenen, (2) schuldhulpverlening.	Eerstelijns, variabel
Centra Algemeen Welzijn, focus: algemene dienstverlening, coördineert andere initiatieven zoals BIZ en JAC.	Eerstelijns, curatief
JAC, focus: hulpverlening voor jongeren over diverse thema's.	Eerstelijns, variabel
SAM vzw, focus: ondersteuning sociale hulpverlening, ontwikkeling tools en methodieken voor directe hulpverleners.	Tweedelijns, variabel
Sociale Dienst van steden en gemeenten, focus: lokale dienstverlening zowel algemeen als individueel gericht.	Eerstelijns, curatief

Variabel: organisaties voorzien verschillende types aanbod.

Bron deskresearch, lokale cases, interviews

De hierboven vermelde organisaties worden alle geconfronteerd met het onderwerp financiële geletterdheid via opleidingen, hulp bij financiële keuzes, schulden, of de ondersteuning van bepaalde bevolkingsgroepen.

Wanneer we het veld overschouwen, dan is een eerste en belangrijke vaststelling dat op dit moment in Vlaanderen geen enkele organisatie zich specifiek en alleen focust op financiële geletterdheid (beschreven als kennis, attitude en gedrag). Bij enkele organisaties worden wel sub-organisaties of initiatieven ontwikkeld die zich meer specialistisch richten op het toegankelijk maken van financiële informatie, zoals Wikifin (vanuit FSMA) of BIZ (onder budgethouderschap van de CAW's). Organisaties of initiatieven die zich in belangrijke mate bezighouden met financiële zaken (zoals banken en OCMW's) en financiële geletterdheidsverwerving, doen dat duidelijk binnen een welgedefinieerde sector.

Daar zijn verschillende redenen voor. Ten eerste komt dat doordat financiële geletterdheid door de geïnterviewde organisaties niet als een zelfstandige missie of doel beschouwd wordt, wat te maken heeft met de diversiteit aan conceptualisering van het begrip. Nagenoeg alle organisaties in het veld ervaren financiële laaggeletterdheid als een problematiek die gelinkt is aan uiteenlopende thema's. Financiële geletterdheid is geïntegreerd in, vloeit voort uit of is ondergeschikt aan andere vormen van geletterdheid. Zo wijzen geïnterviewde organisaties op de link met talige geletterdheid (geschreven en gesproken taal), gecijferdheid en digitale geletterdheid. Onderzoek toont bovendien ook samenhang met o.a. documentgeletterdheid en mediawijsheid (zie hoofdstuk 1 en hoofdstuk 3). Financiële geletterdheid is dus maar één facet van een breder geletterdheidsfenomeen en kan daardoor moeilijk geïsoleerd aangepakt worden wanneer bepaalde basiscompetenties ontbreken in andere geletterdheidsvormen. Dat betekent echter niet dat het niet soms zinvol kan zijn om financiële geletterdheid als een specifiek, afgebakend kennisdomein te benaderen.

Ten tweede kan financiële laaggeletterdheid wel leiden tot problematieken die concreet en tastbaar zijn, zoals het afsluiten van een ongunstige lening, maar is de laaggeletterdheid op zich onzichtbaar.

Meerdere geïnterviewden stellen dat financiële laaggeletterdheid wijdverspreid is, maar zich niet altijd uit in armoede. *“Er zijn ook laaggeletterden met veel geld, maar die kunnen het zich permitteren om financieel laaggeletterd te zijn. Mensen in armoede hebben minder ruimte om fouten te maken”* (geïnterviewde uit het middenveld). Daarnaast oordelen de organisaties dat personen in armoede zeer financieel geletterd kunnen zijn, gebaseerd op de keuzes die zij moeten maken om financieel te overleven, bijvoorbeeld welke factuur eerst te betalen. Meerdere geïnterviewden geven aan dat je met te weinig inkomsten nu eenmaal gedwongen wordt keuzes te maken en die keuzes niet altijd verstandig lijken. *“Mensen beginnen de ene put met de andere te dempen omdat er nu eenmaal putten gedempt moeten worden. Dat is misschien niet altijd even verstandig, maar dat is ook niet per se een probleem van financiële geletterdheid.”* (geïnterviewde uit het middenveld). Dat er dus geen noodzakelijk of causaal verband tussen financiële laaggeletterdheid en armoede hoeft te zijn, werd ook uit het literatuuronderzoek en de kwantitatieve analyses in de vorige hoofdstukken al duidelijk en wordt in dit kwalitatieve onderzoeksluik dus bevestigd.

Problemen die voortkomen uit financiële laaggeletterdheid uit zich in verschillende specifieke situaties en worden best in hun context behandeld, zo geven de interviewdata aan. Vooral belangrijke sleutelmomenten in een levenscyclus kunnen daarbij richtinggevend zijn. Iemand die net is begonnen werken of gaat samenwonen heeft andere vragen dan iemand die binnenkort op pensioen gaat. Iemand die net een grote erfenis heeft ontvangen, wil andere dingen weten dan iemand die meerdere facturen open heeft staan. Educatie en ondersteuning op het vlak van financiële geletterdheid gebeurt dus best op een ‘functionele’ manier (rekening houdend met de context van de persoon in kwestie) en op een ‘tijdelijke’ of *just-in-time* manier.

Bovendien kan financiële laaggeletterdheid gaan over problematische kennis, vaardigheden, attitudes of gedragingen. Dat organisaties financiële geletterdheid niet als een op zichzelf staand thema behandelen maar dat aanbod inbedden in andere cursussen of hulpverlening, mag daarom niet verbazen. Een middenveldorganisatie stelt bijvoorbeeld dat infoavonden over financiële opvoeding slechts weinig geïnteresseerden lokken, maar dat zo een infoavond onder de noemer van bv. ‘gezond leven’ wel veel publiek kan trekken terwijl daar evenzeer financiële informatie en raad kan gegeven worden. Ook maken verschillende geïnterviewde organisaties duidelijk dat ze veel vragen over geldzaken krijgen in andere cursussen of samenkomstmomenten, zoals een ICT-les waar men ook vragen stelt over digitaal bankieren of een kookworkshop waar de prijs van gezonde voeding wordt besproken.

Opvallend is bovendien dat organisaties die in de kern van hun bestaansreden niet gelinkt zijn aan financiën of financiële geletterdheid, maar die wel in contact komen met personen met vragen of kwetsbaarheden, zoals bijvoorbeeld VDAB, het leerplichtonderwijs of tewerkstellingsplaatsen in de sociale economie, tot nu toe beperkt investeren in het thema. Omdat zij niet primair gefocust zijn op financiële geletterdheid, beslaat dit thema slechts een klein deel van het algemeen aanbod. Dat verbaast niet, maar biedt wel kansen om het bereik te vergroten. Ook lijkt financiële geletterdheid een

relatief nieuw onderwerp. Mogelijke verklaringen hiervoor zouden gelinkt kunnen zijn aan de afgelopen financiële crisis en nasleep ervan, en het opnemen van financiële geletterdheid in de eindtermen van het secundair onderwijs. Wanneer deze organisaties inzetten op een geletterdheidsverhogend aanbod, is dat in het verlengde van hun bestaande activiteiten.

6.3 Geadresseerde doelgroepen

De verscheidenheid aan actoren die 'iets' doen rond financiële geletterdheid doet vermoeden dat ook een brede doelgroep aangesproken wordt. Op het eerste zicht lijkt dat ook zo: onderwijs focust zich op minderjarige leerlingen en volwassenen die ervoor kiezen (opnieuw) te studeren; verenigingen zoals de Gezinsbond en verenigingen voor minderheden richten zich op volwassenen en gezinnen van alle groottes, hoofdzakelijk in de vrijetijdscontext; banken, CAW's, BIZ's, Wikifin en andere organisaties voorzien een aanbod voor jongeren én volwassenen; en armoedeorganisaties hebben speciaal oog voor personen in armoede.

Wikifin, Febelfin en Assuralia bieden neutrale financiële informatie gericht op de algemene bevolking. De doelgroep 'algemene bevolking' impliceert in eerste instantie personen met een basisgeletterdheid, wat betekent dat dit mogelijk moeilijk toegankelijk is voor een financieel laaggeletterd publiek. Voor het bereiken van een financieel laaggeletterd publiek rekenen zij op andere organisaties zoals directe hulpverleners en de centra voor basiseducatie. Die leggen namelijk in hun missie vast dat hun aanbod zich richt op de meest kwetsbare burgers. Personen in armoede zullen dus in eerste instantie bij hen terechtkomen voor informatie over bank- en geldzaken. Daardoor krijg je vooral bij die instanties een vraaggerichte eerstelijnsondersteuning.

Armoedeorganisaties hebben als voornaamste doelgroep uiteraard personen in armoede, hoewel ook zij niet iedereen in armoede bereiken. Personen in armoede hebben verschillende nationaliteiten, uiteenlopende (scholings)achtergronden en verenigingsgewoonten. Laaggeletterde personen met een migratieachtergrond bijvoorbeeld kennen bovendien vaak diverse problematieken, gelinkt aan hun geletterdheid en scholingsachtergrond in hun taal en land van herkomst. Armoedeorganisaties bereiken zo nog steeds het gemakkelijkst armen van Vlaamse origine. Zelfs organisaties die zich op de meest kwetsbare en minst geletterde groepen richten, stellen dat bepaalde (zelf)selectiemechanismen spelen waardoor ze ook binnen de meest kwetsbare groep de meest sterke profielen het makkelijkst bereiken (zgn. 'afromingseffect'). Daarnaast zijn er ook andere groepen die niet of zeer moeilijk bereikt worden in het kader van financiële geletterdheid, zoals dak- en thuislozen of personen zonder wettig verblijf. De geïnterviewden geven aan dat deze groepen onder de radar blijven voor budgethulp, maar stellen zich ook de vraag of informatie over financiële geletterdheid op haar plaats is voor hen. Budget In Zicht legt uit dat zij onderscheid maken tussen personen "*in crisis*" en andere hulpbehoevenden omdat de eerstgenoemden "*nog niet klaar zijn voor een cursus over hoe*

je post moet bijhouden”. Te veel urgente problemen vragen in de eerste plaats om een gepersonaliseerde, curatieve aanpak op korte termijn in plaats van investeringen in meer kennis en vaardigheden die slechts op langere termijn preventief kunnen werken. Mensen met andere urgente problemen worden daarvoor ook doorverwezen naar andere hulpverlening.

Overige organisaties richten zich op hun specifieke doelgroep: gezinnen bij de Gezinsbond, werkzoekenden bij VDAB, zelfstandigen bij DYZO. Alle stellen dat zij personen in armoede en financieel laaggeletterden in hun publieken hebben, ook al is dat niet hun hoofddoelgroep. Als zij iets organiseren is dat met oog op hun eigen, reeds verworven doelgroep. Voor organisaties is financiële geletterdheid geen thema waarmee men nieuwe groepen wil aanspreken.

6.4 Type aanbod

Na het aanduiden van organisaties die betrokken zijn bij een aanbod over financiële geletterdheid, is het relevant te kijken welke types aanbod bestaan. Het type aanbod is beschreven als enerzijds eerstelijns- tegenover tweedelijnsaanbod, en anderzijds algemeen informatief, *just-in-time* preventief, of curatief aanbod (zie eerder). Van de geïnterviewde organisaties blijkt ongeveer de helft direct in contact te staan met laaggeletterde personen in armoede en een eerstelijnsaanbod te verschaffen.

Uit de mapping blijkt dat de meeste organisaties ofwel algemeen informatief of curatief werken. Financiële geletterdheid wordt benaderd als iets dat aangeleerd dient te worden in een schoolse context. Mensen die later op financieel vlak vragen hebben of hulpbehoevend zijn, kunnen beroep doen op algemene informatie, budgetbegeleiding, budgetbeheer of schuldhulpbemiddeling.

Hoewel in de huidige mapping dus amper tot geen *just-in-time* preventief aanbod voor volwassenen herkend wordt, schatten de geïnterviewde organisaties het belang van preventief werken hoog in. Dat zij hier toch niet op inzetten komt omdat preventief werken niet binnen hun kernmissie valt en er geen middelen zijn om op preventie in te zetten.

Zoals eerder in dit rapport gedefinieerd, gaat financiële geletterdheid over kennis, attitude en gedrag. In het aanbod dat diverse organisaties ontwikkelen voor scholen wordt geïnvesteerd in interactieve methodieken om deze drie componenten te impacteren. Bestaand onderzoek toont echter aan dat interventies en informatie de sterkste invloed hebben op kennis, attitudes en gedrag wanneer deze nieuw verworven informatie meteen toegepast kan worden (cf. hoofdstuk 4). Dit ligt in lijn met het functioneel en *just-in-time* karakter van informatie en vormingen. Hoewel het versterken van financiële geletterdheid in het leerplichtonderwijs ongetwijfeld relevant is, blijft het ware preventieve effect hiervan beperkt omdat leerlingen nog niet meteen zelf grote financiële keuzes moeten maken. Voor een volwassen doelpubliek bestaat vooral informatie in de vorm van folders en websites en hulpverlening bij schulden of andere problemen. “*We weten van mensen die gaan vragen om begeleiding en die*

eigenlijk een afwijzing krijgen omdat de capaciteit bereikt is en hun schuldenproblematiek nog niet groot genoeg is. Dat is zoals iemand die oebes is maar nog niet zwaar genoeg om een operatie te krijgen. Dan is het jammer dat niet vroeger ingegrepen kan worden.” (geïnterviewde uit het middenveld). Een just-in-time preventief aanbod dat inspeelt op kennis, attitudes en gedrag bij volwassenen die beperkte of nog geen problemen hebben en hen begeleidt in te maken beslissingen, ontbreekt. Nochtans geven mensen uit het veld aan dat *“als het kan, is het heel belangrijk om preventief te werken, vaak komen ze pas bij mij als er al fonte beslissingen genomen zijn”* (geïnterviewde bij de overheid).

6.5 Samenwerkingen

Naast organisaties die actief een aanbod formuleren over financiële geletterdheid, zijn er ook veel andere actoren die in contact komen met financieel laaggeletterde personen, maar niet noodzakelijk expertise hebben om die personen vooruit te helpen of vragen te beantwoorden. Bij de lokale cases, benoemden de aanwezigen deze als ‘doorverwijzers’. Deze groep bevat een brede waaier aan organisaties, zoals buurtwerkingen, huisartsen, zorginstellingen, vakbonden, sportclubs of jeugdbewegingen. Zij komen met verschillende mensen in contact voor andere redenen dan financiële geletterdheid, maar kunnen signalen oppikken. In de lokale cases was men het erover eens dat deze organisaties niet zelf de hulp of informatie moeten bieden om de financiële geletterdheid te verhogen, maar dat ze wel ‘warm’ moeten doorverwijzen naar instanties met expertise. Met ‘warme doorverwijzing’ wordt bedoeld: er is een duidelijke contactname van de instantie die doorverwijst naar de ontvangende instantie over de reden van doorverwijzing en de situatie van het individu, en omgekeerd is er informatieoverdracht van de ontvangende instantie naar de doorverwijzer over de volgende stappen. Een warme doorverwijzing vermijdt ook dat mensen steeds opnieuw hun situatie moeten uitleggen of gescreend worden.

In functie van doorverwijzing stellen we op basis van de interviews ook vast: overzicht krijgen in het aanbodveld is niet evident. Dat blijkt zowel voor burgers als voor eerstelijns hulpverleners niet gemakkelijk. Uit de case van Antwerpen blijkt dat in een grootstedelijke context het aantal aanbieders aanzienlijk groter is dan in een meer gemeentelijke setting zoals Maasmechelen. De veelheid en complexiteit van problemen bij de lokale bevolking worden dus weerspiegeld in het aanbod. Opnieuw, dit verbaast niet, maar biedt zowel extra moeilijkheden als mogelijkheden. Hoewel zeer veel samenwerkingen bestaan tussen organisaties, formeel maar vooral informeel¹¹, zien we dat niet alle organisaties alle andere instanties kennen en dat zich clusters vormen. De belangrijkste vaststelling hier is dat commerciële spelers zoals banken, verzekeringskantoren of incassobureaus niet ingebed zijn in het netwerk dat tussen lokale besturen en non-profit spelers (hulpverleners, onderwijs, welzijnssector,

¹¹ Onder informele samenwerkingen verstaan we dat hulpverleners zelf wel op de hoogte zijn van het bestaan en het aanbod van een andere organisatie en dat zij die kennis eventueel wel gebruiken in hun werk, maar dat deze kennis niet in een systematische samenwerking tussen beide organisaties is gespecificeerd.

enz.) bestaat. Mogelijke samenwerkingen worden bovendien bemoeilijkt omdat hulpverlenende of onderwijsende organisaties geen concrete producten of aanbieders willen promoten. Zowel in de interviews als bij de lokale cases is slechts beperkt consensus gevonden over de rol die deze bedrijven kunnen spelen omdat hun finaliteit sterk verschillend is van die van hulpverlenende instanties of onderwijsinstellingen. Zoals een geïnterviewde bij de overheid stelt: *“Wij waarschuwen meer voor kredieten, ermee [met kredietverleners] samenwerken zou wel wat dubbel zijn.”*

Daarnaast wordt opgemerkt dat er geen centraal onthaalpunt voor personen met een financiële vraag of probleem is. Door het ontbreken van een organisatie met een soort dispatch- of draaischijffunctie, komt het veld voor zowel burgers als hulpverleners ‘rommelig’ over en worden kansen gemist. Dit is zo voor de bredere hulpverlening, maar is zeker relevant voor financiële geletterdheid omdat geen enkele organisatie gezien wordt als de kernspeler die zich enkel en specifiek inzet op financiële geletterdheid en dit voor de meeste organisaties een thema is dat is afgeleid van de schuldhulp, budgetbeheer, of andere geldvragen. In de praktijk wordt daarom vaak verwezen naar OCMW-diensten.

Ten slotte zijn er ook andere initiatieven en tools die losstaan van de eerstelijns hulpverlening. Dit zijn dienstverlenende initiatieven gericht op burgers of organisaties, die groeien in de schoot van neutrale organisaties zoals Wikifin (www.wikifin.be), Assuralia (www.abcverzekering.be), Febelfin (www.safeinternetbanking.be) of de Koning Boudewijnstichting (www.123digit.be). Deze websites en tools bevatten algemene informatie of tips over geldzaken, verzekeringen en digitale vaardigheden, maar bevelen geen specifieke aanbieder(s) aan. Er bestaan ook verschillende apps om je budget te monitoren, en jongeren krijgen via sociale media reclame voor filmpjes van bijvoorbeeld VRT over sparen en andere levenskeuzes waarbij financiën een rol spelen. Hoewel dit zeer positieve initiatieven zijn, waarschuwen hulpverleners ervoor dat deze informatie weinig toegankelijk is voor laaggeletterden en dat deze tools sterk de verantwoordelijkheid bij het individu leggen. Enkel de ontwikkeling van dit aanbod (zonder verdere begeleiding) volstaat volgens hen dus niet om financieel laaggeletterde personen in armoede te helpen. Een ander voorbeeld is ‘Wablief’ van VOCVO dat een krant publiceert en advies geeft in verband met helder en toegankelijk taalgebruik (o.a. over de zin en onzin van pictogrammen). De bekendheid en het gebruik van deze initiatieven bij directe hulpverleners zorgt ervoor dat organisaties efficiënter, correcter en meer gestroomlijnde informatie kunnen verschaffen.

6.6 Drempels om gebruik te maken van bestaand aanbod

Naast beperkingen in het aanbod, zorgen verschillende zaken ervoor dat financieel laaggeletterde personen in armoede niet optimaal gebruik maken van de bestaande algemeen informatieve, *just-in-*

time preventieve, en curatieve mogelijkheden. We onderscheiden daarbij vier categorieën: (1) organisatiedrempels, (2) praktische drempels bij het individu, (3) psychologische drempels bij het individu, en (4) maatschappelijke drempels. Deze indeling is gebaseerd op clusters gemaakt door de geïnterviewden (horizontale data-analyse) en getoetst aan soorten drempels geïdentificeerd in eerder geletterdheidsonderzoek (Vermeersch & Vandenbroucke, 2010). Drempels zijn geselecteerd voor vermelding wanneer ze meerdere malen benoemd werden of wanneer een geïnterviewde dit, los van de eigen organisatiedoelstellingen, als cruciaal ziet.

6.6.1 Organisationele drempels

Organisationele drempels zijn gelinkt aan de aanbieder van informatie, vorming of begeleiding om financiële geletterdheid te versterken. In de typologie van Vermeersch en Vandenbroucke (2010), komen deze organisatiedrempels overeen met *institutionele* en *informatieele factoren*. Onderstaande lijst bevat drempels die door de geïnterviewde organisaties aangestipt werden.

- Trage dienstverlening en wachttijden, zowel aan een kantoor als telefonisch. De uren waarop een bepaalde dienst bereikbaar is, vormen een drempel wanneer men in deze uren zelf niet beschikbaar is door werk, familiale of andere verplichtingen. De drempel gevormd door wachttijden is ook gelinkt aan de schaamte die mensen ervaren bij het vragen om hulp. Wanneer psychologische drempels overwonnen zijn, kan een lange wachttijd ervoor zorgen dat dit fragiele zelfvertrouwen opnieuw verdwijnt en men alsnog geen informatie, vorming of begeleiding vraagt. In lijn hiermee liggen consultaties op afspraak en de vaststelling dat men voor veel consultaties op voorhand formulieren moet invullen.
- De toegankelijkheid van gebouwen speelt eveneens een belangrijke rol, zowel fysiek als mentaal. Fysieke toegankelijkheid gaat bijvoorbeeld over het rekening houden met personen in een rolstoel. Met mentale toegankelijkheid verwijzen geïnterviewden naar de vaststelling dat *“mensen die al vaak gekwetst zijn door de instellingen”* (geïnterviewde bij de overheid) formele gebouwen met een onpersoonlijk, ingewikkeld onthaal ervaren als een drempel. Werkwinkels worden als tegenvoorbeeld gegeven: deze zijn laagdrempeliger.
- Daarnaast speelt ook de ruimtelijke indeling van de organisatie een rol. Wanneer men verwacht dat cliënten openlijk vertellen over een gevoelig onderwerp zoals hun financiële situatie, zijn open bureaus als ontmoetingsplaats niet geschikt.
- Een drempel is ook het vinden van de juiste, verstaanbare informatie. Hier komt bij dat informatie vaak verspreid staat naargelang de aanbieder. Voor het verkrijgen van premies, bijvoorbeeld, moet men zoeken op verschillende websites bij verschillende instanties, wat het verkrijgen van de eigenlijke informatie en rechten sterk bemoeilijkt. Informatie die aangereikt wordt om de bevolking te helpen inzake financiële kwesties wordt bovendien gezien als iets wat kan werken voor mensen zonder financiële moeilijkheden die al relatief financieel geletterd zijn of zij die *“luxekensjes”* (geïnterviewde uit het middenveld) moeten maken, maar

niet voor personen in armoede. Dat komt doordat deze vorm van informatieoverdracht (proactief tekstuele informatie zoeken op een website en die vervolgens zelf extrapoleren naar de eigen situatie) niet overeenkomt met de specifieke noden van meer kwetsbare bevolkingsgroepen. Voor hulpverleners is het daarnaast niet altijd gemakkelijk om te bepalen welke informatie relevant is voor hun cliënt: *“moeten we iedereen over alle dienstverlening informeren? Er is echt heel veel, dus dat is ook een evenwicht zoeken.”* (geïnterviewde bij de overheid).

- Geïnterviewde organisaties geven aan dat een belangrijke drempel langs de kant van de organisatie is dat zij niet alle gewenste doelgroepen kunnen bereiken omdat ze niet de benodigde samenwerkingen hebben met andere organisaties en met de plaatsen waar die *hard-to-reach* groepen zich bevinden. Hoewel organisaties samenwerkingen en outreach cruciaal vinden om iedereen te bereiken, stellen ze vast hier geen middelen voor te hebben. Naast financiële middelen is het niet ondenkbaar dat ook andere aspecten samenwerking en outreach verhinderen, zoals (een strikte interpretatie van) de privacywetgeving.
- De communicatie van overheden en commerciële spelers wordt door meerdere organisaties geëvalueerd als te moeilijk. *“Wat ik zeker nog wil meegeven is de communicatie vanuit de overheid over financiële zaken, die is zo slecht. Dat is zo oubollig, moeilijk, uitgebreid, ... Dat moet veranderen. Dat is een van de zaken die zo gemakkelijk zouden kunnen veranderen, maar dat is iets heel belangrijk. Iemand die een brief van de fiscus niet begrijpt, dat kan nefaste gevolgen krijgen. Dan is de mens daar weer de dupe van terwijl het eigenlijk ligt aan de moeilijke communicatie.”* (geïnterviewde uit het middenveld).

6.6.2 Praktische drempels bij het individu

Praktische drempels bij het individu beschrijven zaken die los staan van de motivatie om hulp te zoeken, maar die desondanks zorgen voor moeilijkheden om gebruik te maken van het bestaande aanbod. We kunnen ook spreken van *situationele factoren* (Vermeersch & Vandenbroucke, 2010). Onderstaande lijst bevat drempels die door de geïnterviewde organisaties aangestipt werden.

- Vervoer en mobilititeit: zeker in rurale gebieden wordt dit als een drempel ervaren. Organisaties investeren reeds sterk om deze drempels weg te werken, bijvoorbeeld door abonnementen en tickets voor openbaar vervoer te geven als mensen zich inschrijven voor een opleiding. In rurale gebieden blijkt dit echter niet altijd een oplossing omdat het aanbod openbaar vervoer daar beperkter is dan in stedelijke gebieden.
- Kinderopvang blijft eveneens een belangrijke drempel, vooral voor (alleenstaande) vrouwen, om deel te nemen aan gespreksgroepen of opleidingen.

6.6.3 Psychologische drempels bij het individu

Psychologische drempels bij het individu zorgen ervoor dat mensen niet de motivatie of moed hebben om aan hun financiële geletterdheid te werken. Onderstaande lijst bevat de psychologische drempels die door de geïnterviewde organisaties aangehaald werden.

- De belangrijkste psychologische drempel die geïnterviewde organisaties beschrijven, is de stigmatisering en schaamte die verbonden is aan hulp vragen, zeker inzake financiën. Enerzijds gaat dat over mensen in armoede of mensen met een schuldenproblematiek, waarvan organisaties aangeven dat de huidige problemen minder ernstig hadden kunnen zijn als men vroeger hulp had gevraagd. *“We zien echt mensen waarvan we denken ‘als je veel eerder was gekomen, hadden we je heel snel terug op de rails kunnen zetten’.”* (geïnterviewde uit het middenveld). Anderzijds impacteert dit ook mensen die geen financiële problemen hebben. Het taboe op praten over financiën zorgt ervoor dat men niet geneigd is publiek informatie te zoeken (bijvoorbeeld in infosessies) omdat men niet de indruk wil wekken in problemen te zitten. Dat zorgt ervoor dat mensen schrik hebben in groep te zijn en te praten hierover – en het uitstellen. Zeker in kleine dorpen of rurale werkingsgebieden van aanbieders speelt dat een rol. *“Mensen denken dat als ze daar naartoe gaan, mensen gaan denken dat ze in de problemen zitten.”* (geïnterviewde uit het middenveld).
- Ook wanneer men bij andere hulpverleners terecht komt, blijkt spreken over financiën geen evidentie. Organisaties geven aan dat daar een vertrouwensband voor nodig is tussen de hulpverlener en de hulpbehoevende. De vertrouwensband die bestaat bij vraaggericht aanbod in informele contexten, zoals buurtwerkingen maakt deze vorm van aanbod zeer waardevol, maar tegelijk ook fragiel. Bij verlies van subsidies voor de werking of bij een verhuis valt dit namelijk abrupt weg.
- Wat betreft motivatie, stellen sommige organisaties dat mensen de noodzaak aan meer informatie onderschatten en hun eigen kunnen overschatten. Daar komt bij dat men veel geloof hecht aan de adviezen van persuasieve raadgevers zoals de eigen bankier, zonder kader om dit advies en de implicaties grondig te begrijpen. Daarnaast geven enkele organisaties ook aan de indruk te hebben dat sommige mensen effectief niet geïnteresseerd zijn in het thema financiële geletterdheid, bijvoorbeeld omdat de opkomst bij infoavonden hierover bijzonder laag is of omdat mensen in budgetbeheer aangeven tevreden te zijn met de huidige situatie.
- Voor personen waar de problematiek te groot en te divers is, is een belangrijke drempel dat al deze zaken bij hen verweven zijn, terwijl hulpverlening specifiek georganiseerd is. Dat betekent dat mensen soms bij verschillende instanties hun verhaal telkens opnieuw moeten doen en dat in hun dagelijkse leven steeds andere dingen urgenter zijn waaraan men het hoofd moet bieden. Organisaties wijzen erop dat het belangrijk is dit te onderscheiden van interessdrempels.

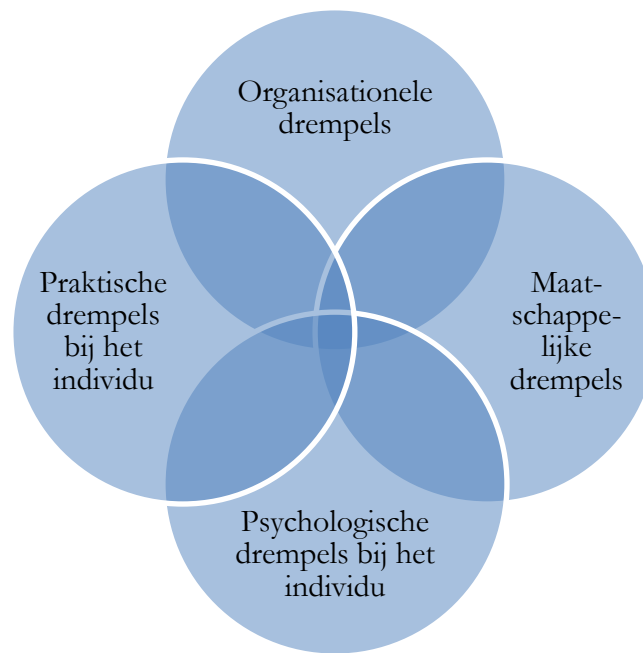
- Wanneer men na een lange periode van inactiviteit een opleiding begint, blijkt soms ook het tempo te hoog. Elke dag telkens op tijd komen en een aantal uren aandachtig zijn, vereist dat men opnieuw heel concreet structuur geeft aan de dagen en weken, wat niet altijd evident is.
- Mensen willen niet de controle over hun leven en beslissingen verliezen. Angst om voor alles verantwoording af te moeten leggen of onder een regeling te vallen waarbij je eigen geld door een andere instantie beheerd wordt en men slechts ‘zakgeld’ krijgt om te overleven, weerhoudt mensen ervan beroep te doen op hulp- of informatiebronnen. Dit komt vaak voort uit een gebrek aan informatie over de verschillende vormen van hulpverlening.

6.6.4 Maatschappelijke drempels

Maatschappelijke drempels zijn zaken in de bredere samenleving die mensen verhinderen actie te ondernemen en hulp te vragen of zich bij te scholen. Deze drempels hebben uiteraard een zeer sterk effect op psychologische drempels bij het individu en zijn dus gelinkt aan de hierboven beschreven drempels. Onderstaande lijst bevat de maatschappelijke drempels die door de geïnterviewde organisaties aangebracht werden.

- De stigmatisering en schaamte die mensen voelen wanneer ze informatie of hulp (moeten) vragen over hun financiële situatie, komt voort vanuit een maatschappelijk taboe op praten over geld. Mensen vinden spontaan niet altijd de nodige informatie en vinden het moeilijk om een vraag te stellen. In het verlengde van de beschreven psychologische drempels, moeten ook hulpverleners gesterkt worden in het bespreekbaar maken van deze onderwerpen. Voor een integrale hulpverlening en het opbouwen van een vertrouwensband, is het belangrijk dat zij voor dat onderdeel niet simpelweg doorverwijzen naar schuldhulpverlening.
- Algemeen evolueert de maatschappij steeds meer naar een digitale samenleving waarbij een *digital-first* strategie gehanteerd wordt; digitaal waar kan en indien nodig op papier. Waar het nut van deze evolutie door geen van de organisaties ontkend wordt, duiden meerdere geïnterviewden er wel op dat dit voor financieel laaggeletterden en andere bevolkingsgroepen een extra drempel betekent. De positie van financiële geletterdheid in een samenspel van gecijferdheid, talige geletterdheid en digitale geletterdheid vraagt dan ook een gediversifieerde en geïntegreerde aanpak in het aanbod.

Figuur 6.1 Welke drempels verhinderen mensen gebruik te maken van het bestaande aanbod?



Bovenstaande drempels kunnen gelden voor iedereen, maar zijn groter voor personen in armoede. In lijn met de subjectieve benadering van armoede (zie hoofdstuk 4), maken armoedeorganisaties het onderscheid tussen de ‘buitenkant’ en de ‘binnenkant’ van armoede. Onder de buitenkant van armoede verstaat men materiële tekortkomingen zoals mogelijke schulden, woonproblemen, laagwaardig werk, slechte gezondheid en de onderlinge verwevenheid van deze verschillende problemen. De binnenkant gaat over *“de manier waarop mensen armoede beleven”* en beschrijft de impact van leven of opgroeien in armoede op je ontwikkeling als persoon. *“Het is de ervaring van schaamte, stress, het gevoel gefaald te hebben, eenzaam zijn en zich onzeker en nutteloos voelen, maar ook van wantrouwen en angst.”* (Netwerk tegen armoede, n.d.).

Hulpverleners in het veld beschrijven hoe bij personen in armoede niet enkel de zogenaamde zichtbare buitenkant van armoede belangrijk is, maar ook de binnenkant van armoede maakt dat drempels tot hulpverlening moeilijker overwonnen worden. Dat heeft als gevolg dat het zetten van stappen naar een nieuw aanbod of een onbekende groep een veel hogere drempel is voor personen in armoede dan voor andere bevolkingsgroepen.

Verschillende organisaties hebben mechanismen om de praktische drempels bij het individu te verlagen. Zo krijgen personen een abonnement voor het openbaar vervoer als ze zich inschrijven voor een cursus, wordt nagedacht over oplossingen voor kinderopvang, enz. Ook organisationele drempels zijn relatief gemakkelijk te verlagen, bijvoorbeeld door gebouwen toegankelijker in te richten, informatie te bundelen, te structureren en helder te formuleren, of organisaties ook out-reachend te laten werken. Een goed voorbeeld is het voornemen bij VDAB om meer afgesloten

gespreksruimtes te voorzien omdat hulpverleners aangaven dat vertrouwelijkheid cruciaal is, maar bemoeilijkt wordt in een open ruimte.

Moeilijkere drempels zijn invloeden die gerelateerd zijn aan stigmatisering, schaamte en een gevoel van onkunde. Op deze drempels hebben organisaties en overheid minder direct impact. Geïnterviewden geven aan dat sensibiliseringscampagnes en het bespreekbaar maken van financiële problemen bijvoorbeeld via televisieprogramma's zoals *Thuis* of *Familie* kunnen helpen. Ook andere manieren waarop men vertrouwd geraakt met financiële concepten zoals het televisieprogramma *Voor hetzelfde geld* of publicaties van organisaties als Test Aankoop kunnen een impact hebben als ze toegankelijk en neutraal zijn – hoewel men hier eerder een waarschuwendende rol voor ziet. Deze zaken worden aangehaald omdat ze maatschappijbreed uitgestuurd worden en het beeld op geldzaken en geldproblemen kunnen doen evolueren, waardoor men vragen durft stellen en de weg naar bestaande organisaties vindt.

6.7 Besluit: wat werkt wel?

Doorheen de interviews en bij lokale cases zijn verschillende zaken benoemd die wel kunnen werken. Om *just-in-time* preventief te werken, moeten mensen aangepaste of aanpasbare informatie krijgen op het moment dat ze een beslissing gaan nemen. Kantelpunten waarop men aan een nieuwe levensfase begint of momenten waarop men in een andere situatie terecht komt, kunnen een indicatie zijn voor toekomstige keuzes. Zo kan informatie over de voor- en nadelen van een (auto)lening meegegeven worden wanneer men een rijbewijs behaalt, of kan informatie over verzekeringen meegegeven worden bij contactname van een echtscheidingsadvocaat, of kan je een cursus aangeboden krijgen wanneer je de eerste keer een leefloon ontvangt. Bij het aanbieden van informatie op deze momenten dient rekening gehouden te worden met de relevantie van die informatie voor de persoon in kwestie in functie van een optimaal effect, maar ook met het normatief kader dat hiermee geschetst wordt. Vanuit de aangeboden informatie kunnen verwachtingen sturend blijken, wat - afhankelijk van de gevolgde benadering in het verwerven van geletterdheidscompetenties (zie hoofdstuk 2) - wenselijk is of niet. Specifiek met betrekking tot personen in armoede toont onderzoek dat er geen eenduidig antwoord is op wat armen ervaren als ondersteunend, maar dat het hierbij voornamelijk van belang is rekening te houden met persoonlijke voorkeuren (Schietecat, 2016).

Een ander aandachtspunt is nabegeleiding voor personen die net uit een collectieve schuldenregeling komen, wanneer zij na een periode zonder autonomie plots wel volledige financiële keuzevrijheid krijgen. In lijn hiermee kan ook de (lokale) overheid een voorbeeldrol opnemen bijvoorbeeld door bij achterstallige betalingen samen te werken met een sociale hulpverlener in plaats van met een incassobureau, zodat meteen aangepaste informatie en begeleiding volgt.

Om overzicht te kunnen bewaren in het diverse aanbod dat bestaat over financiële geletterdheid, is een centraal contactpunt nodig waar mensen persoonlijk ontvangen kunnen worden. Persoonlijk contact blijkt uitermate belangrijk voor laaggeletterde personen in armoede. Een centraal contactpunt of draaischijf-actor kan mensen in contact brengen met de juiste hulpverlening, neutrale informatie bundelen en andere initiatieven meer kenbaar maken. Daarnaast benadrukten geïnterviewden en de participanten in de lokale cases dat elke schakel in zo een doorverwijzing het risico inhoudt om personen opnieuw te verliezen, gezien zij dan opnieuw verschillende drempels moeten overwinnen bij de volgende organisatie. Daarom is een warme doorverwijzing cruciaal en is het bovendien belangrijk dat hulpverleners elkaar goed kennen. Een centraal contactpunt kan ook daarin een rol spelen. Wanneer men een vertrouwensband heeft opgebouwd met een cliënt, wil men weten naar wie ze die persoon doorverwijzen voor meer gespecialiseerde hulp om het risico op uitval te beperken. Buddywerkingen en informele netwerken kunnen ook helpen in context van deze warme doorverwijzing.

Een geïntegreerde aanpak is cruciaal om overlap en gaten in hulpverlening te vermijden. Een geïnterviewde bij de overheid stelt het als volgt: *“We spelen allemaal maar een klein stukje in heel dat traject, dat is soms moeilijk. Eigenlijk zou je vanaf dag één daar bepaalde mensen standaard op moeten hebben die heel het traject doorlopen”*. Mensen versterken in hun financiële geletterdheid mag geen zaak zijn die enkel geadresseerd wordt in de schoolse context. Dit is niet altijd evident. Hoewel bijvoorbeeld banken iedereen over de vloer krijgen, weerhouden hun commerciële belangen hulpverleners ervan om samen initiatieven te ontwikkelen en te promoten. Eerder dan het ontwikkelen van informatieve producten, kunnen zij sterker vernetwerkt worden door meer en sneller door te verwijzen naar gespecialiseerde hulpverlening.

Ten slotte is het belangrijk te onthouden dat er ook een groep zal zijn die permanente ondersteuning nodig blijft hebben, omdat zij niet over de nodige capaciteiten beschikken om hun financiën volledig zelfstandig te beheren. Net zoals financiële geletterdheid bestaat uit de driedeling kennis, attitudes en gedrag, bestaat hulp- en dienstverlening ook uit drie aspecten: algemeen informatief, *just-in-time* preventief en curatief aanbod.

7 | Samenvatting en aanbevelingen

In dit hoofdstuk brengen we de belangrijkste bevindingen van deze studie samen. Aansluitend op de samenvatting formuleren we aanbevelingen voor beleid en praktijk.

7.1 Samenvatting

7.1.1 Geletterdheid

In dit onderzoek analyseerden we de financiële geletterdheid van de Vlaamse bevolking, met bijzondere aandacht voor mensen in armoede.

We stonden eerst stil bij de vraag wat ‘geletterdheid’ precies is en hoe financiële geletterdheid zich verhoudt ten opzichte van andere geletterdheden (talige geletterdheid, digitale geletterdheid, documentgeletterdheid enz.). We stelden vast dat geletterdheid een breed concept is dat verwijst naar de mogelijkheid om bepaalde informatie te gebruiken om te functioneren in de maatschappij, om persoonlijke doelstellingen te bereiken en persoonlijke kennis en kunde te ontwikkelen (OESO & Canada, 2000). Het concept geletterdheid, en dat geldt ook specifiek voor financiële geletterdheid, kent dus zowel een persoonlijke als een maatschappelijke component, gezien het zowel verwijst naar het individuele kennen en kunnen als naar de samenleving. Bovendien is geletterdheid een veranderlijk en functioneel concept. ‘Functioneel’ betekent dat niet ieders omstandigheden, behoeftes en ambities op het vlak van geletterdheid dezelfde zijn. Ook dat geldt voor financiële geletterdheid en duidt er meteen ook op dat de situatie en doelstellingen van personen in armoede kunnen verschillen van mensen die geen armoede kennen. Het is met andere woorden niet aangewezen financiële competenties (of het gebrek eraan) enkel te interpreteren vanuit het perspectief van zij die geen armoede kennen. Ook binnen de groep van mensen in armoede kunnen er bovendien aanzienlijke verschillen zijn.

Geletterdheid is een gelaagd begrip, het is niet iets dat je wel of niet hebt. Iedereen is ten dele geletterd, ook op financieel vlak. Vandaar dat we in dit rapport niet spreken van financiële ‘ongetletterdheid’. Dat neemt niet weg dat er gradaties zijn in de mate waarin mensen beschikken over financiële kennis, vaardigheden en attitudes. We mogen dus wel stellen dat sommige mensen onvoldoende financieel geletterd zijn om hun eigen dromen en doelen waar te maken of om mee te kunnen draaien in de samenleving. Belangrijk daarbij is echter dat wanneer we iemand als onvoldoende geletterd (of

laageletterd) beschouwen, die “onvoldoende” steeds een bepaalde keuze (van een persoon of een groep of een samenleving) reflecteert. Enige voorzichtigheid is dus aangewezen: een ondergrens is steeds een (sociale) constructie en geen wetmatigheid.

In de aanhef van dit rapport presenteerden we ook een aantal theoretische (handelings)perspectieven op geletterdheidsverwerving en de toepassing van geletterdheidscompetenties: het competentiedenken, de capaciteitsbenadering, de rationaliteitsbenadering, de psychologie van de schaarste. Ze illustreren hoe het vraagstuk van financiële geletterdheid (bij mensen in armoede) op verschillende manieren kan benaderd worden. Afhankelijk van de benadering die men kiest (of framing die men – bewust of onbewust - hanteert), zal ook het arsenaal aan oplossingen of structurele aanpassingen die men voorstelt verschillen. Dit is belangrijk voor beleidsmakers.

7.1.2 Financiële geletterdheid

Net als het concept ‘geletterdheid’ is ook de notie ‘financiële geletterdheid’ moeilijk samen te vatten in één concrete definitie. Het concept is namelijk contextgevoelig. Zo zal het bij mensen uit de lagere inkomenscategorieën in de eerste plaats belangrijk zijn om voldoende kennis en vaardigheden te hebben om bijvoorbeeld aan budgetbeheer te doen, op een financieel gezonde manier met kredieten om te gaan, kredietkaarten op een goede manier te kunnen gebruiken, e.d.m. Bij de hogere inkomenscategorieën is vaak andere kennis van financiële producten en markten een vereiste. Wat je moet kennen en kunnen om als financieel geletterd beschouwd te worden hangt niet alleen af van de context, maar ook van de leeftijd. Waar het voor een jong koppel handig is om te weten hoe een woningverzekering af te sluiten, is het dat minder voor tieners die eerder nood hebben aan kennis omtrent hun eerste studentenjob of het afsluiten van een gepast GSM-abonnement.

Binnen de onderzoeksliteratuur bestaat er een levendig debat over de concrete invulling van het concept financiële geletterdheid. De definitie geformuleerd door de OESO was voor onze studie de meest relevante: *“Financiële geletterdheid is kennis en begrip van financiële concepten en risico’s, en de vaardigheden, motivatie en het vertrouwen om dergelijke kennis en begrip toe te passen om effectieve beslissingen te nemen in een hele reeks financiële contexten, om het financiële welzijn van individuen en de samenleving te verbeteren en om deelname aan het economische leven mogelijk te maken.”* (OESO, 2014, p. 33). Deze definitie operationaliseren naar een aantal meetbare criteria is niet eenvoudig. De meest gangbare methode maakt gebruik van surveys waarbij er op basis van testvragen gepeld wordt naar de financiële competenties van respondenten. Het grote probleem van deze vragenlijsten is dat ze niet aangepast zijn aan bepaalde doelgroepen zoals mensen in armoede. Bovendien blijven vragenlijsten vaak iets artificieel en verschillen ze dus van de *real-life* situatie waarbij mensen een beroep kunnen doen op het internet of familie of vrienden.

In onze studie stelden we verder ook vast dat een aantal determinanten van financiële geletterdheid heel moeilijk te veranderen zijn (bv. leeftijd, gender, en het gezin waar iemand opgroeit). Financiële geletterdheid en in het bijzonder financiële attitudes blijken vaak diepgeworteld te zijn in een samenleving. Vaak worden ze ook op zeer jonge leeftijd verworven en speelt de directe omgeving een grote rol. Om voldoende effectief te zijn moet financiële educatie dus reeds op zeer jonge leeftijd starten. Immers financiële attitudes worden op zeer jonge leeftijd gevormd, en zijn moeilijker te beïnvloeden op latere leeftijd. Een grote rol is hierbij weggelegd voor het onderwijs, dat bovendien best mee evolueert met de noden van de jongere. Evenzeer blijft het belangrijk om ook alle financiële educatie buiten het leerplichtonderwijs op zijn effectiviteit te blijven toetsen. Met enkele kleine ingrepen (adaptiviteit, just in time, op maat werken van de doelgroep, ...) zou de didactiek van financiële educatie nog verder kunnen verbeteren.

7.1.3 Prevalentie financiële geletterdheid

In dit rapport gingen we ook dieper in op de prevalentie van financiële laaggeletterdheid. We stelden vast dat er slechts een beperkt aantal databronnen hiervoor ter beschikking staan. We focusten daarom op 15-jarigen en volwassenen, zoals bevraagd in de *PISA*-onderzoeken van de OESO en de *International Survey of Adult Financial Competencies* van de OESO/INFE. Onze analyses toonden aan dat op 15-jarige leeftijd de Vlaamse jongeren goed scoren voor financiële kennis en financiële vaardigheden. De Vlaamse jongere moet enkel zijn Chinese leeftijdsgenoot laten voorgaan wat betreft financiële geletterdheid. Echter, de hoge gemiddelde score verbergt wel een grote heterogeniteit in vergelijking met de meeste andere deelnemende landen. Het verschil tussen de best en de slechtst scorende leerlingen is in Vlaanderen hoog. Waar in PISA 2012 9% van de 15-jarigen de ondergrens van het basisniveau niet haalden, steeg dit naar 15% in PISA 2015. Tegelijkertijd nam ook het aandeel van de toppersteerders toe van 20% in PISA 2012 naar 24% in PISA 2015. We observeren in de gegevens ook een sterke correlatie met de sociaal-economische achtergrond (SES) van leerlingen.

Voor volwassenen blijkt dat Vlaanderen opnieuw hoog scoort voor financiële kennis, financieel gedrag en financiële attitudes. Enkel Frankrijk scoort beter dan Vlaanderen. Respondenten die op de drie competentiedomeinen (kennis, gedrag en attitudes) tekortschieten, blijken vooral laaggeschoolde alleenstaande werklozen, personen met een laag inkomen en respondenten met weinig financiële producten te zijn. Vrouwen met een laag inkomen scoren gemiddeld het laagst op financiële kennis (al compenseren ze dit wel op andere dimensies zoals attitudes en gedrag) en verdienen dus bijzondere aandacht vanuit het standpunt van het sociaal-economisch beleid. Individuen met een laag inkomen blijken minder vaak productaanbieders te vergelijken en minder vaak informatie op te zoeken. Er is met andere woorden een significant positief verband tussen de inkomenscategorie en financiële kennis en gedrag.

In dit rapport maakten we verder een analyse van het profiel van mensen die lage scores behalen op testen van financiële kennis. Hoewel we geen oorzakelijke uitspraken kunnen doen, blijkt uit de correlatieve evidentie dat er weinig indicatoren zijn die op individueel niveau onlosmakelijk verbonden zijn met een lage financiële geletterdheid. Zo observeren we een licht positief verband tussen de financiële geletterdheid en de sociaal-economische status, maar we vinden onder leerlingen met een lage SES-index zowel hoge als lage scores in financiële geletterdheid. Ook in termen van het vermogen van het gezin observeren we weinig consistente verbanden met financiële geletterdheidsverwerving. Wanneer we kijken naar een verband tussen financiële geletterdheid en de achtergrondkenmerken van de leerlingen wordt er wel een verband duidelijk. De correlaties tonen aan dat Nederlandstalige autochtonen het merkkelijk beter doen dan allochtonen met een andere thuistaal. Leerlingen met een moeder die een beroep uitoefent dat als ‘zeer lage SES’ wordt gecategoriseerd, hebben gemiddeld een relatief laag niveau van financiële geletterdheid, ongeacht het onderwijsniveau van hun moeder. Een hoog niveau van onderwijs en beroep van de moeder wordt op 15-jarige leeftijd geassocieerd met hoge PISA-scores voor financiële geletterdheid. Bij analyses op schoolniveau wordt duidelijk dat leerlingen met een gelijkaardige achtergrond zich in scholen clusteren, waardoor de school sterk bepalend wordt. De grote samenhang tussen schoolsamenstelling en financiële geletterdheid suggereert het belang om het beleidsdomein onderwijs te betrekken om de financiële geletterdheid van laag-scorende jongeren in Vlaanderen te verbeteren.

7.1.4 Aanbod om financiële geletterdheid te versterken

Omdat financiële producten complexer worden en snel veranderen, moeten mensen steeds meer en steeds moeilijkere financiële keuzes maken. Om mensen – jongeren en volwassenen - te versterken in hun financiële geletterdheid zijn in Vlaanderen heel wat organisaties op zeer uiteenlopende manieren bezig met dit thema. In onze studie bekeken we welke organisaties dat zijn, hoe zij hun aanbod formuleren en op welke doelgroepen zij zich richten. Aan de hand van expertinterviews (N=18) en lokale cases (N=2) werd een schets van het veld gemaakt door samenwerkingen in kaart te brengen, en werden verscheidene drempels geïdentificeerd die ervoor zorgen dat financieel laaggeletterde personen in armoede toch geen gebruik maken van het bestaande aanbod.

Bij het in kaart brengen van organisaties die een aanbod hebben inzake financiële geletterdheid, blijkt vooreerst dat geen enkele organisatie financiële geletterdheid als hoofdfocus heeft. In de meeste organisaties is het een thema dat opgepikt wordt wanneer hierover vragen komen vanuit de doelgroep, of is het voorziene aanbod over financiële geletterdheid ingebed in ander aanbod dat nauwer aansluit bij het functioneren in de samenleving en dus zaken geïntegreerd aanbiedt. Bij enkele organisaties worden wel suborganisaties of initiatieven ontwikkeld die zich gespecialiseerd richten op het toegankelijk maken van financiële informatie, zoals Wikifin (organisatie van FSMA) of Wablieft (initiatief van VOCVO).

Financiële geletterdheid is een thema dat in zeer uiteenlopende sectoren aangeraakt wordt, zoals het onderwijs, overheidsinstanties, welzijnsorganisaties, en commerciële organisaties. Bij het ontwikkelen van een aanbod over financiële geletterdheid richten deze organisaties zich op hun eigen achterban. Leerplichtonderwijs focust op scholieren, de basiseducatie op volwassenen met noden inzake taal, wiskunde, ICT en maatschappijoriëntatie, armoede-organisaties verenigen en ondersteunen personen in armoede, banken zoeken financiële klanten, enz. Financiële geletterdheid wordt niet gezien als een thema om nieuwe doelgroepen mee te bereiken. De manier waarop versterkend aanbod over financiële geletterdheid opgesteld wordt, is sterk gelinkt aan de werking en doelgroep van de organisatie. Hier onderscheiden we (1) algemeen informatief aanbod, (2) *just-in-time* preventief aanbod, en (3) curatief aanbod. Op dit moment zien we vooral initiatieven die inzetten op een algemeen informatief aanbod, zoals de website van Wikifin die werd opgebouwd in functie van belangrijke levensmomenten. Andere voorbeelden zijn het opnemen van financiële geletterdheid in de onderwijsindtermen, en een curatief aanbod zoals door Budget In Zicht, DYZO vzw en OCMW's. Een *just-in-time* preventief aanbod dat mensen begeleidt met gepersonaliseerde informatie, educatie en tips op het moment dat ze financiële keuzes moeten maken, is eerder schaars.

Samenwerkingen tussen diverse organisaties blijken zowel formeel als informeel te verlopen. Veel organisaties zien een meerwaarde in nog meer actieve en formele samenwerkingen, maar geven aan dat ze op dit moment niet de middelen hebben om dit stevig te verankeren in hun dagelijkse werking. Bovendien vergroot het risico op uitval elke keer waarop een organisatie iemand met een hulpvraag doorverwijst, waardoor hulpverleners ook het belang van een “warme doorverwijzing” benadrukken.

Ten slotte maakten we in dit rapport ook een typologie van drempels die financieel laaggeletterde personen in armoede ervan weerhouden van het bestaand geletterdheidsversterkend aanbod gebruik te maken. Deze drempels zijn gestructureerd in vier categorieën: (1) organisationele drempels, (2) praktische drempels bij het individu, (3) psychologische drempels bij het individu, en (4) maatschappelijke drempels. Het huidige aanbod tracht vooral organisatiedrempels en praktische drempels bij het individu te verlagen, maar geïnterviewden geven aan dat psychologische en maatschappelijke drempels zoals schaamte en stigmatisering een zeer grote invloed hebben. Deze zijn echter moeilijker aan te pakken door individuele organisaties en vragen een gecoördineerd beleid.

7.2 Aanbevelingen

7.2.1 Aanbevelingen voor/over onderwijs

De bevindingen in het rapport tonen aan dat het aanbieden van financiële educatie in het onderwijs kan helpen om financiële geletterdheid breder te verspreiden. Het onderwijs biedt als voordeel dat de initiatieven niet onderhevig zijn aan zelfselectie. Bovendien kan in het onderwijs de basis gelegd

worden, die later kan worden aangevuld met meer gerichte *just-in-time* initiatieven en informatie. In het onderwijs werden ‘economische en financiële competenties’ deel van de nieuwe eindtermen van de eerste graad secundair onderwijs. Het verdient de aanbeveling om de ‘economische en financiële competenties’ ook naar de andere graden door te trekken. Er is hier reeds een concept van eindtermen voor, maar dit moet nog worden voorgelegd aan het Vlaams Parlement. Tegelijk kan financiële educatie ook reeds in (de eindtermen van) het lager onderwijs worden ingebouwd. Zo kan reeds op jonge leeftijd het fundament worden gelegd. Om beter tegemoet te komen aan het just-in-time aanbod is het ook aangewezen om financiële educatie op te nemen in het hoger onderwijs aangezien studenten dicht bij hun zelfstandig financieel leven staan.

In het onderwijs zijn de verschillen tussen leerlingen in termen van cognitieve vaardigheden, metacognitieve kennis, voorkennis en interesses groot. Het verdient daarom de aanbeveling om in het lesmateriaal maximaal adaptief te maken. Iterbeke et al. (2020) toonden in experimenten in Vlaamse secundaire scholen aan dat adaptief lesmateriaal vooral grote effecten sorteert voor de leerlingen uit de laagste sociaal-economische groepen.

Daarnaast moet er ook volop worden ingezet op de professionalisering van leraren. De nieuwe eindtermen schrikken veel leraren nog af omdat ze er onvoldoende achtergrondkennis over hebben. Naast het aanbod dat wordt ingericht door onderwijskoepels en grote scholengroepen, kan professionalisering van leraren ook online gebeuren om zo de tijdsinvestering en verplaatsingskosten te beperken. Compen, De Witte en Schelfhout (2019) bieden alvast specifieke aanknopingspunten over hoe dit concreet kan gebeuren.

Ook kan het leerplichtonderwijs een hefboom vormen om de financiële educatie van ouders te bevorderen. Maldonado, De Witte en Declercq (2019) tonen aan dat gericht huiswerk de financiële geletterdheid van jongeren uit de lage sociaal-economische milieus verder versterkt. Om de kloof tussen kansarme- en kansrijke kinderen niet te vergroten, moeten het huiswerk zo zijn opgezet dat het de ouders actief betreft. Immers, huiswerk dat samen met ouders wordt gedaan verhoogt volgens het onderzoek van Maldonado et al. (2019) de communicatie in gezinnen rond financiële zaken. Via pedagogische begeleiding van leraren, KlasCement of leergemeenschappen waarbij goede huiswerken uitgewisseld worden, kan dit mechanisme nog verder versterkt worden.

Ook binnen de formele educatie voor volwassenen (centra voor basiseducatie en centra voor volwassenenonderwijs) kan financiële educatie nog een meer centrale plaats krijgen. Dat betekent niet noodzakelijk aparte opleidingen of modules, maar wel het duidelijk integreren van financiële geletterdheidscompetenties in het bestaande aanbod. Ook is het aangewezen dat de centra voor basiseducatie, die een sterk geletterdheidsversterkend aanbod voor volwassenen hebben, verder zoeken naar manieren om samen te werken met bv. verenigingen waar armen het woord nemen om zo een aangepast (en dus gesloten) educatief aanbod op maat te ontwikkelen. Dergelijke samenwerking wordt vandaag door de bestaande subsidiestructuren niet bepaald bevorderd. Op basis van de kwantitatieve analyses van onze studie suggereren we het formele educatieve aanbod vooral te richten

naar jongvolwassenen en vrouwen met een laag inkomen of zonder inkomen (werklozen), vooral in niet-stedelijk gebied. Het kwalitatief onderzoek toonde hierbij aan dat kinderopvang eveneens een belangrijke drempel blijft, vooral voor (alleenstaande) vrouwen, om deel te nemen aan gespreksgroepen of opleidingen. Aangezien in de rurale gebieden vervoer en mobiliteit als een drempel ervaren wordt, moet ook deze weggewerkt worden.

7.2.2 Beleidaanbevelingen voor/over het middenveld en de commerciële actoren

Meer organisaties met financiële geletterdheid als kernthema

De mapping in deze studie toont aan dat financiële geletterdheid in Vlaanderen vandaag eerder kan beschouwd worden als een ‘thema’ dan als een echt ‘veld’. Hiermee bedoelen we dat slechts een beperkt aantal organisaties zich zeer specifiek rond dit thema organiseert. Voor vele organisaties is het eerder een topic dat zijdelings wordt aangeraakt of geïntegreerd wordt in andere onderwerpen (bv. armoede, psychische hulpverlening, bredere geletterdheidstraining, vormingen rond gezond leven, enz.). Het nadeel hiervan is dat het als aandachtspunt gemakkelijk ondergesneeuwd raakt of als minder prioritair wordt ervaren. We suggereren aan de overheid om het thema bij meer gesubsidieerde organisaties centraal te stellen in de werking. Dat kan door middenveldorganisaties gericht rond het thema te subsidiëren. Belangrijk daarbij is dat het topic niet enkel corrigerend of curatief wordt benaderd (zoals vandaag bv. bij OCMW's, BIZ) maar ook expliciet preventief (inclusief educatie) of informatief (zoals bij Wikifin). Initiatieven waarbij ook gewerkt wordt aan de gedragscomponent van financiële geletterdheid (zoals bijvoorbeeld in het Wikifin Lab) of initiatieven voor het leerplichtonderwijs (bijvoorbeeld Wikifin School) kunnen inspiratie bieden buiten het leerplichtonderwijs.

Meer formele samenwerkingsverbanden

De organisaties die werken rond financiële geletterdheid kennen vaak een sterk informeel netwerk rond dat thema. Er wordt veel samengewerkt en dat is opvallend omdat er geen echt transversaal overheidsbeleid wordt gevoerd. Financiële geletterdheid is geen expliciete overheidsbevoegdheid en geen enkele speler brengt stelselmatig alle instanties samen die zich – informatief, preventief, of curatief – voor financiële geletterdheid inzetten. Omdat de organisaties moeten werken binnen de grenzen van de beleidsgebieden van welzijn, hulpverlening, leerplichtonderwijs, sociaal-cultureel werk, ... worden ook nuttige samenwerkingen soms (nog) niet gestimuleerd of gehonoreerd. Organisaties werken soms samen ondanks eerder dan dankzij de beleidlijnen. Een actiever stimulerend beleid om samenwerkingsverbanden uit te bouwen is aan de orde. De experts die we interviewden geven aan dat de bereidheid daartoe vandaag wel al bestaat, maar dat organisaties te weinig tijd en middelen daartoe hebben.

Meer samenwerking met commerciële instanties

We stellen vast dat er veel - informele - samenwerkingen zijn binnen en tussen middenveldorganisaties, steunpunten, lokale besturen, hulpverlenende instanties, enz. Dit zowel op de eerste lijn (de rechtstreekse contacten met financieel laaggeletterden) als op de tweede lijn (de contacten met organisaties die werken voor en met mensen in financiële laaggeletterdheid). Commerciële instanties zoals banken en verzekeringsmaatschappijen vallen echter vaak buiten deze netwerken. Nochtans lijkt het een stap vooruit als ook samenwerking met die instanties wordt mogelijk gemaakt en zowel non-profit als profit-actoren zich samen scharen achter de ambitie om iedereen heldere en neutrale financiële informatie en educatie te bezorgen. Een gedeeld charter kan daartoe een eerste stap zijn. Het ontwikkelen van gezamenlijke producten (zoals nu al gebeurt, bv. gonna.be, een platform dat KU Leuven samen met verzekeraar Baloise Insurance ontwikkelde) kan ook, maar daar lijkt voorzichtigheid geboden. De verschillende belangen van non-profit en profit kunnen dergelijke ontwikkeling bemoeilijken. In plaats van eerstelijnsacties zou om te beginnen meer kunnen ingezet worden op slimme doorverwijsnetwerken op de tweede lijn (bv. warme doorverwijzing van een bank naar een BIZ wanneer financiële laaggeletterdheid wordt vastgesteld).

Een meer transversaal en gecoördineerd beleid

Een meer overkoepelend en gecoördineerd transversaal beleid zou de twee voorgaande euvelds kunnen verhelpen en zou verkokering kunnen tegengaan. Dit kan beginnen met een globaal plan rond financiële geletterdheid (ev. binnen het lopende plan *Strategisch plan geletterdheid 2017-2024*). Ook kunnen de organisaties zelf gestimuleerd worden verkokering tegen te gaan door samenwerkingen rond dit thema meer te formaliseren. Een duidelijke visie en een concreet plan vanwege de overheid kan er ook voor zorgen dat de samenleving weg evolueert van het zgn. schuldmodel waarbij mensen in armoede de eigen verantwoordelijkheid krijgen voor hun armoede of financiële laaggeletterdheid.

Een draaischijf-actor definiëren

Door de veelheid van aanbieders van informatie, tools, educatie, ... ontstaat soms onduidelijkheid over wie welke rol opneemt. Dit speelt zowel bij mensen in armoede als bij de organisaties die met en voor hen werken. Zo ontstaat een web van doorverwijzingen dat vaak als inefficiënt wordt ervaren door mensen in het veld. Dit zou kunnen ondervangen worden door een duidelijke draaischijf-actor te definiëren. Op lokaal vlak zou dat het OCMW of GBO (Geïntegreerd Breed Onthaal) kunnen zijn (op de eerste lijn), op bovenlokaal vlak BIZ (op de tweede lijn) en op Vlaams/federaal vlak Wikifin - met uitbreiding naar alle sectoren, niet alleen het onderwijs (op de tweede en derde lijn).

De overheid als neutrale bemiddelaar

Een vaststelling die we al helemaal aan het begin van dit rapport maakten: de financiële wereld is meer ingewikkeld, meer digitaal en meer veranderlijk dan ooit. Financieel laaggeletterde mensen

hebben meer dan ooit nood aan een neutraal bemiddelaar en informatieverstrekker. Zij hebben immers niet altijd de mogelijkheid neutrale informatie van persuasieve informatie (bv. reclame) te onderscheiden, overheidsinformatie van commerciële informatie, ... Het lijkt erop dat commerciële instanties hiervan soms profiteren, zo geven instanties die werken met personen in armoede aan. Een duidelijke vertrouwensinstantie die heldere en objectieve informatie verschaft over specifieke financiële thema's (bv. brandverzekering, belastingsformulieren) is aangewezen. Dit kan een online-dienst zijn (een soort VREG-website rond financiële zaken) maar kan ook via lokale buddy's die als vertrouwensfiguren of 'brokers' fungeren. Een uitgebreide en ondersteunde buddywerking zou een verschil kunnen maken. Verschillende organisaties (zoals BIZ of armoedeorganisaties) werken nu al met buddy's, maar dit kan – mits de juiste stimulansen – zeker nog verder groeien.

7.2.3 Aanbevelingen voor verder onderzoek

Het onderzoek naar de financiële geletterdheid van mensen in armoede heeft nog een aantal beperkingen. Zo is het wat Vlaanderen betreft heel moeilijk om uitspraken te doen over deze doelgroep aangezien deze in bestaand onderzoek maar zeer beperkt vertegenwoordigd is en bovendien moeilijk te identificeren. Noodgedwongen moeten we ons bij het identificeren van mensen in armoede in de bestaande data beperken tot proxies zoals inkomen en sociaal-economische status (SES). Bestaand onderzoek maakt bovendien ook gebruik van vrij algemene vragenlijsten die niet altijd aangepast zijn aan de specifieke situatie van de personen in armoede. Het strekt tot aanbeveling dat toekomstig onderzoek ook vragenlijsten bevat die aangepast zijn aan de specifieke context van mensen in armoede. Input van ervaringsdeskundigen kan hierbij mee opgenomen worden.

Verder lijkt het ook nuttig om initiatieven tot verbetering van financiële geletterdheid van mensen in armoede indien mogelijk ook aan een (wetenschappelijke) evaluatie te onderwerpen. Binnen de literatuur is er weinig tot niets geweten over de effectiviteit van initiatieven die zich richten op mensen in armoede. Het stimuleren van een betere wisselwerking tussen de desbetreffende (armoede)organisaties en de academische wereld zou hiertoe een bijdrage kunnen leveren. Hierbij moet vooral gedacht worden aan rigoureuze effectstudies via experimenten. Zo kan eerst kleinschalig getest worden wat werkt, om dat pas daarna op grote schaal in te voeren. Ook onderzoek dat verschillen in didactiek en methodiek van de initiatieven vergelijkt, is aangewezen.

Tot slot blijkt uit onze studie dat er slechts een beperkt aantal databronnen ter beschikking zijn om valide uitspraken te doen over de evolutie van financiële geletterdheid. Een van de bronnen is de PISA-enquête zoals opgesteld door de OESO. Terwijl Vlaanderen deelnam aan de 2012 en 2015 editie, heeft ze dit niet gedaan bij de 2018 editie. Net om de gevolgen te monitoren van de recente beslissing om 'economische en financiële competenties' op te nemen in de eindtermen, is toekomstige deelnames aan grootschalige enquêtes aangewezen. Daarnaast maakt de analyse van de OESO-data

voor volwassenen duidelijk dat bepaalde bevolkingsgroepen in bestaande data niet voldoende vertegenwoordigd zijn. Dit betreft vooral werkzoekenden, mensen met een immigratieachtergrond, jongvolwassenen en individuen met een laag inkomen die op het platteland wonen. Verder bevatten bestaande data geen of weinig informatie over individuen in armoede, omdat de laagste inkomenscategorie alle individuen met een netto-inkomen lager dan €2.500 omvat.

- BIJLAGEN -

bijlage 1 PISA-correlaties

Tabel 4 Correlaties met financiële geletterdheid in de PISA 2015 data

	Financiële geletterdheid	Netto financiële geletterdheid
Sociaal-economische status index	0.357*** (0.000)	0.151*** (0.000)
Vermogen	0.040** (0.013)	0.010 (0.544)
Thuis taal Nederlands	0.217*** (0.000)	0.146*** (0.000)
Immigratieachtergrond	0.206*** (0.000)	0.113*** (0.000)
Onderwijsniveau van de moeder	0.261*** (0.000)	0.114*** (0.000)
Beroep van de moeder	0.303*** (0.000)	0.112*** (0.000)
Onderwijsniveau van de ouders	0.262*** (0.000)	0.116*** (0.000)
School gemiddelde onderwijsniveau van de ouders	0.386*** (0.000)	0.139*** (0.000)
School gemiddelde sociaal-economische status index	0.445*** (0.000)	0.133*** (0.000)
School gemiddelde vermogen	0.183*** (0.000)	0.041** (0.011)
Observaties	3947	3947

Correlatie coëfficiënten in de PISA 2015 data voor Vlaamse 15-jarige leerlingen, p-waarden tussen haakjes, * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

bijlage 2 OESO Vragenlijst

Originele verwoording van de selectie van vragen die in dit onderzoek werden gebruikt.

Op elke vraag kon het antwoord worden geweigerd. De respondent kon kiezen om in het Nederlands of Frans bevestigd te worden.

Financiële geletterdheid (7 kennisvragen)

1. Vijf broers krijgen in het begin van het jaar een gift van €1.000, die ze gelijk onder elkaar verdelen. De inflatie in dat jaar bedraagt 1,5%. Wat kunnen ze aan het eind van het jaar kopen van dat geld?
 - meer dan ze aan het begin van het jaar konden kopen
 - dezelfde hoeveelheid
 - minder dan ze aan het begin van het jaar konden kopen
 - dat hangt er van af wat ze willen kopen
2. Op een avond leent u €25 aan een vriend, en hij geeft u de volgende dag €25 terug. Hoeveel interest heeft hij betaald op deze lening?
3. Stel dat u €100 in een gratis, onbelaste spaarrekening stort met een gegarandeerde interestvoet van 2% per jaar. U doet geen verdere stortingen op deze rekening, en u haalt er ook geen geld af. Hoeveel zou op deze rekening staan op het einde van het eerste jaar, eens de interest werd uitbetaald?
4. En hoeveel zou er op de rekening staan aan het einde van het vijfde jaar, er rekening mee houdend dat er geen kosten of taksen zijn?
Zou dat ...?
 - meer dan €110 zijn
 - precies €110
 - minder dan €110
 - het is onmogelijk om dat te zeggen op basis van de gegeven informatie

Is dit volgens u waar of niet waar?

5. Een investering met een hoge opbrengst houdt waarschijnlijk meer risico in
6. Hoge inflatie betekent dat de kosten voor levensonderhoud snel zijn toegenomen
7. Door een brede waaier aan aandelen te kopen is het meestal mogelijk om beleggingsrisico's te beperken

Zelfinschatting financiële geletterdheid

Kunt u me zeggen hoe u uw financiële kennis inschat ten opzichte van andere volwassenen in België?

Zou u zeggen dat die ... is?

- heel hoog
- redelijk hoog
- gemiddeld
- redelijk laag
- heel laag

Zelfinschatting spaargedrag

De volgende vraag gaat over uw eigen situatie en niet over uw gezin. Hebt u persoonlijk de voorbije 12 maanden geld gespaard op een van de volgende manieren?

- cash, of contant geld, op een veilige plaats bewaard
- via de opbouw van een bedrag op uw zichtrekening
- door het storten van geld op uw spaarrekening
- kopen van financiële investeringsproducten, andere dan pensioenfondsen, bv. aandelen, obligaties, investeringsfondsen
- geld opsturen naar familieleden in het land van herkomst
- op een andere manier, bv. kopen van kunst, goud of vastgoed

Budgetopvolging/gezinsbudget

Maakt uw gezin of huishouden een budget? Een gezinsbudget dient om te bepalen welk deel van het gezinsinkomen gebruikt wordt voor uitgaven, om te sparen of rekeningen te betalen.

- Ja
- Nee

Vergelijken van aanbieders financiële producten

Welke van de volgende uitspraken beschrijft het beste hoe u tot uw keuze kwam?

[opvolging op vorige vraag naar aankopen van financiële producten in de voorbije twee jaar]

- ik heb verschillende opties van verschillende aanbieders (bv. banken of verzekeraars) overwogen, voor ik mijn keuze maakte
- ik heb verschillende opties van één aanbieder (bv. bank of verzekeraar) overwogen
- ik heb rondgekeken, maar geen andere opties overwogen
- ik heb niet rondgekeken en geen andere opties overwogen

Informatie opzoeken over financiële producten

Welke informatiebronnen hebben uw keuze beïnvloed?

- reclame in de brievenbus
- informatie meegenomen bij een bank of bedrijf
- product-specifieke informatie gevonden op het internet
- informatie van de adviseurs van de bank
- informatie van de aanbieder (winkel of website) die het product verkoopt
- vergelijkingstabellen in de financiële pagina's van kranten of tijdschriften
- vergelijkingstabellen gevonden op het internet
- gespecialiseerde tijdschriften of magazines
- advies van een onafhankelijke financieel adviseur of makelaar
- advies van vrienden of familie, niet werkend in de financiële sector
- advies van vrienden of familie die in de financiële sector werken
- advies van de werkgever
- krantenartikels
- televisie- of radioprogramma's
- krantenadvertenties
- reclame op TV
- andere reclame
- eigen ervaringen uit het verleden
- een andere bron

Zelfinschatting duur levensonderhoud in geval van inkomensverlies

Als u uw belangrijkste bron van gezinsinkomsten zou verliezen, hoelang zou uw gezin de kosten voor levensonderhoud kunnen blijven betalen, zonder geld te lenen of te verhuizen?

- minder dan een week
- ten minste een week, maar geen maand
- ten minste een maand, maar geen drie maanden
- ten minste drie maanden, maar geen zes maanden
- meer dan zes maanden

bijlage 3 OESO Correlaties

Tabel 5 Correlaties met financiële geletterdheid in de OESO data

	Financiële kennis	Zelfinschatting	Spaarder	Vergelijkt aanbieders	Zoekt informatie op	Zonder inkomen
Inkomen	0.207*** (0.000)	0.171*** (0.000)	0.167*** (0.000)	0.163*** (0.000)	0.204*** (0.000)	0.252*** (0.000)
Onderwijs-niveau	0.265*** (0.000)	0.156*** (0.000)	0.128*** (0.000)	0.129*** (0.000)	0.223*** (0.000)	0.153*** (0.000)
Werkloos	-0.040 (0.203)	-0.045 (0.155)	-0.124*** (0.000)	-0.038 (0.237)	-0.026 (0.409)	-0.115*** (0.000)
Geslacht	0.243*** (0.000)	0.090*** (0.005)	0.038 (0.232)	0.050 (0.119)	0.107*** (0.001)	0.114*** (0.000)
Leeftijd	0.010 (0.757)	0.039 (0.214)	-0.143*** (0.000)	-0.133*** (0.000)	-0.195*** (0.000)	0.098*** (0.002)
Geboren in België	0.048 (0.127)	0.030 (0.352)	0.058* (0.066)	0.003 (0.924)	-0.013 (0.690)	0.098*** (0.002)
Urbanisatie	0.025 (0.430)	0.014 (0.656)	-0.021 (0.499)	0.001 (0.969)	0.045 (0.157)	-0.034 (0.286)
Observaties	993	993	993	993	993	993

Correlatie coëfficiënten in de OESO data voor Vlaamse volwassenen, p -waarden tussen haakjes, * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

bijlage 4 Interviewleidraad en -fiches

b4.1 Interviewleidraad

1. **UW ORGANISATIE. In welke organisatie werkt u zelf? (Cf. Sector- en drempelfiche eigen organisatie)**
 - **Sector**
 - Van welke sector maakt deze organisatie deel uit?
 - Welke organisatietype(s) zijn er in deze sector?
 - **Financiële geletterdheid**
 - Wat is jullie aanbod (organisatie/sector) op het vlak van financiële geletterdheid?
 - Hoe trachten jullie financiële geletterdheid aan te pakken en financieel laaggeletterden te versterken? Op welke manier bieden jullie de doelgroep hulp? (methode, werkvorm)
 - **Doelgroep**
 - Wat is jullie beoogde doelgroep met het aanbod rond financiële geletterdheid?
 - Komt het de bereikte doelgroep overeen met de beoogde doelgroep? Welke groepen missen jullie?
 - Hoe goed hebben jullie zicht op de groepen die jullie minder goed bereiken? Welke aanpassingen doen jullie in het aanbod om meer mensen te kunnen bereiken? Evalueren jullie zelf de mate waarin jullie de doelgroep bereiken?
 - Gaan jullie zelf proactief op zoek naar de doelgroep? Worden mensen doorverwezen naar jullie? Hoe komen mensen bij jullie terecht?
 - **Doel van de organisatie**
 - Welk doel heeft jullie organisatie (en breder: jullie sector)? Waarom kiezen jullie voor deze finaliteit?
 - Welke plaats heeft het thema financiële geletterdheid in dat doel?
 - **Organisatie-aspecten/samenwerking**
 - Welke andere instanties zien jullie die jullie en jullie doelgroep zouden kunnen helpen om dit te bereiken? Werken jullie hiermee samen?

2. PERSONEN IN ARMOEDE

○ *Drempels*

- Welke drempels identificeren jullie bij mensen in armoede om deel te nemen aan jullie aanbod? Wat maakt dat jullie sommige mensen minder goed bereiken? (Cf. drempelfiche)

3. DE MAPPING. Het versterken van financiële geletterdheid: welke organisaties identificeert u in Vlaanderen?

○ *Sectoren/organisaties (cf. sectorfiche)*

- Welke zijn er?
- Welke doelgroepen bereiken zij? Hebben zij ook een breed doelpubliek of richten ze zich op een specifieke doelgroep?
- Op welke manier bereiken zij financieel laaggeletterde personen?
- Welke thema's/aspecten van financiële laaggeletterdheid behandelen zij?
- Welke aanpak hanteren ze hierin (theorie, praktische hulp, tools, cursussen...)?
- Hoe zijn de verschillende organisaties aan elkaar gelinkt?

○ *Dekking van het aanbod*

- Heeft u de indruk dat het huidige aanbod de volledige doelgroep van financieel laaggeletterde personen bereikt en volwaardig kan ondersteunen?
- Hoe zit het specifiek met mensen in armoede?
- Waar ziet u tekorten? Op vlak van bereik? Op vlak van aanpak? ...

b4.2 Sectorfiche

Sector/beleidsdomein	Onderwijs, bankensector, overheid, Inburgering & Integratie, ...
Organisatietype van aanbieder	Overheid, vzw, commerciële instantie, onderwijsaanbieder, ...
Beoogd groep	Jongeren, volwassenen, senioren, armen, leerkrachten, beleggers, ...
Bereikte groep	Jongeren, volwassenen, senioren, armen, leerkrachten, beleggers, ...
Finaliteit	Educatief, preventief, curatief, hulp en bemiddeling, ...
Type, methode, werkvorm	Tools, lezingen, cursussen, persoonlijke dienstverlening, inburgeringstraject, ...
Focus financiële geletterdheid in ...	Kennis, attitudes, gedrag, ... Inkomen, verzekering, sparen, investeren, beleggen, ...

b4.3 Drempelfiche

Organisatie-drempels	Uur, inschrijvingsprijs, ...
Situatie-drempels	Locatie, ...
Informatie-drempels	Bekendmaking, ...
Interesse-drempels	Geen afstemming met vraag, geen vraag, ...
Andere drempels	

Referenties

- Agnew, S., & Cameron-Agnew, T. (2015). The influence of consumer socialisation in the home on gender differences in financial literacy. *International Journal of Consumer Studies*, 39(6), 630–638.
- Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2011). Assessing financial literacy in 12 countries: an OECD/INFE international pilot exercise. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 657–665.
- Banks, J., & Oldfield, Z. (2007). Understanding pensions: cognitive function, numerical ability and retirement saving. *Fiscal Studies*, 28(2), 143–70.
- Barros, G. (2010). Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*, 30, 455-472.
- Barton, D. & Hamilton, M. (1998). *Local literacies*. London: Routledge.
- Bernheim, B.D., Garrett, D.M. & Maki, D.M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80(3), 435-465.
- Bersee, T., Bohnenn, E. & Logeweg, D. (2001). *Verslag. Symposium Analfabeten in beeld. Ongeletterdheid onder autochtone Nederlanders*. CINOP en Nationale UNESCO Commissie: 's Hertogenbosch.
- Braunstein, S., & Welch, C. (2002). Financial literacy: An overview of practice, research, and policy. *Federal Reserve Bulletin*, 88, 445–457.
- Brown, M., Henchoz, C., & Spycher, T. (2018). Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 150, 62–85.
- Bruhn, M., Legovini, A., & Zia, B. (2012). *Financial Literacy for High School Students and Their Parents: Evidence from Brazil*. World Bank Working Paper.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255–283.
- Buckland, J., Fikkert, A., Gonske, J. (2013) Struggling to Make Ends Meet: Using Financial Diaries to Examine Financial Literacy Among Low-Income Canadians. *Journal of Poverty*, 17(3), 331-355.
- Calvet, B. L. E., Campbell, J. Y., & Sodini, P. (2009). Measuring the Financial Sophistication of Households. *American Economic Review*, 99(2), 393–398.
- Catherine M. Reich & Jeffrey S. Berman (2015) Do Financial Literacy Classes Help? An Experimental Assessment in a Low-Income Population, *Journal of Social Service Research*, 41(2), 193-203.

- Chen, H., & Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 11, 289–307.
- Choi, J. & Ziegler, G. (2015). Literacy Education for Low-Educated Second Language Learning Adults in Multilingual Contexts: The Case of Luxembourg. *Multilingual Education*, 5(1):4.
- Collins, J.M. (2010). *The impacts of mandatory financial education: evidence from a randomized field study*. Work. Pap. Center for financial Security.
- Compen, B., De Witte, K., & Schelfhout, W. (2019). The Role of Teacher Professional Development in Financial Literacy Education: A Systematic Literature Review. *Educational Research Review* 26, 16-31.
- Cornelis, I., & Storms, B. (2014). *Financieel risicogedrag bij jongeren. Resultaten van een survey-onderzoek bij leerlingen uit de derde graad secundair onderwijs*.
- Cree, A., Kay, A. & Steward, J. (2012). *The Economic & Social Cost of Illiteracy: A Snapshot of Illiteracy in a Global Context*. Retrieved from <http://www.worldliteracyfoundation>.
- De Beckker, K., De Witte, K., & Van Campenhout G. (2018). De kwetsbaarheid van financiële anal-fabeten. *Leuvense Economische Standpunten*, 2018(166), 1-6.
- De Beckker, K., De Witte, K., & Van Campenhout, G. (2019). Identifying financially illiterate groups: An international comparison. *International Journal of Consumer Studies*, 43(5), 490-501.
- De Beckker, K., De Witte, K., & Van Campenhout, G. (2020). The role of national culture in financial literacy: Cross country evidence. *Journal of Consumer Affairs*, In druk.
- De Witte, K. & Schelfhout, W. (2015). *Vakdidactiek Economie*. Leuven: Lannoo Campus.
- De Witte, K. & Van Campenhout, G. (2016). Financiële geletterdheid op school: werk aan de winkel. *Tijdschrift voor Onderwijsrecht en Beleid*, 16(1-2), 95-96.
- De Witte, K., De Beckker, K., & Holz, O. (2020). Financial education in Flanders (Belgium). *Financial education: Current practices and future challenges*. Münster: Waxmann.
- De Witte, K., Van Campenhout, L., & De Beckker, K. (2017). *Financiële educatie op school*. Brussel: Itinera.
- Deacon, R., & Firebaugh, F. (1981). *Family Resource Management: Principles and Applications*. Boston: Allyn & Bacon, Inc.
- Denny, E. (2016). *The Good Intention Gap: Poverty, Anxiety, and Implications for Political Action*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2839926>
- D'hertefelt, G., Drijkoningen, J., Van Thillo, W., Vermeersch, L. & Vienne, M. (2007). *Studie naar de haalbaarheid van een doelmatig gebruik van een screeningsinstrument voor geletterdheid*. Leuven/Mechelen: KU Leuven-VOCB.

- Durodola, O., Fusch, P., & Tippins, S. (2017). A Case-Study of Financial Literacy and Wellbeing of Immigrants in Lloydminster, Canada. *International Journal of Business and Management*, 12(8), 37.
- Engelbrecht, L. (2008). The scope of financial literacy education: A poverty alleviation tool in social work? *Maatskaplike Werk/Social Work*, 44(3), 252-262.
- Fernandes, D., Lynch, Jr., J.G., Netemeyer, R.G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8): 1861–1883.
- Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (2005). Building the case for financial education. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 195–214.
- Fuchs-Schündeln, N., Masella, P., & Paule-Paludkiewicz, H. (2019). Cultural Determinants of Household Saving Behavior, *Journal of Money, Credit and Banking*, In press.
- Goodwin-Groen, R.P., Kelly-Louw, M. (2006). *The National Credit Act and its regulations in the context of access to finance in South Africa*. Marshalltown: FinMark Trust.
- Grohmann, A., Kouwenberg, R., & Menkhoff, L. (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 114–133.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667.
- Happ, R., & Förster, M. (2019). The relationship between migration background and knowledge and understanding of personal finance of young adults in Germany. *International Review of Economics Education*, 30(January 2019), 1–14.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347–373.
- Hastings, J., Madrian, B., & Skimmyhorn, W. (2013). Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5, 347-373.
- Hastings, J.S., Madrian, B.C., Skimmyhorn, W.L. (2013). Financial Literacy, financial education and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5, 347-373.
- Helmer, M. (2015). *How poverty and cognitive biases can impact decisions and actions. Using research from Behavioral economics and Psychology to improve workforce development services*. Retrieved from http://www.seattlejobsinitiative.com/wp-content/uploads/SJI_BehaviorEconomics_vFinal.pdf
- Hilgert, M.A., Hogarth, J.M., Beverly, S.G. (2003). Household financial management: the connection between knowledge and behavior. *Fed. Reserve Bull.* 89(7), 309–22.
- Hirtt, N. (2010). La educación en la era de las competencias [Education in the era of competences]. *Revista electrónica interuniversitaria de formación del profesorado*, 13(2), 108-114.

- Hung, A., Parker, A. M., & Yoong, J. (2009). Defining and measuring financial literacy. *RAND Working Paper 708*.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316.
- Huston, S. J. (2012). Financial literacy and the cost of borrowing. *International Journal of Consumer Studies*, 36(5), 566–572.
- Iterbeke, K., De Witte, K., Declercq, K. and Schelfhout, W. (2020). The Effect of Group Formation and Differentiated Instruction in Financial Literacy Education. Evidence from Two Randomised Control Trials. *Economics of Education Review*. In Press.
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., Urban, C. (2019). *The causal effect of financial education*. Retrieved from <https://gflec.org>
- Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). Financial literacy around the world: Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey.
- Kuhlemeier, H. & Feskens, R.C.W. & Dieteren, N. (2017). *De financiële geletterdheid van 15-jarigen in PISA-2015*. Gent: UGent.
- Kurvers, J. (1990). *In de ban van het schrift. Over analfabetisme en alfabetisering in een tweede taal*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger.
- Lahaye, W., Pannecoucke, I., & Sansen, F. (2019). *Kinderarmoede en het lokale niveau*. Brussel: Koning Boudewijnstichting.
- Loerwald D., & Stemmann A. (2016). Behavioral Finance and Financial Literacy: Educational Implications of Biases in Financial Decision Making. In: Aprea C. et al. (eds). *International Handbook of Financial Literacy*. Singapore: Springer.
- Luhr, S. (2018). How Social Class Shapes Adolescent Financial Socialization: Understanding Differences in the Transition to Adulthood. *Journal of Family and Economic Issues*, 39, 457–473.
- Lusardi, A. (2008). *Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs*. NBER Working Papers. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A. (2012). Financial Literacy and Financial Decision-Making in Older Adults. *Generations*, 36(2), 25–32.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98(2), 413–417.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial Literacy Around the World: an Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial Literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.
- Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2006). *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Well-being*. Working Paper, Pension Research Council, Wharton School, University of Pennsylvania.
- Lyons, A. C., Chang, Y., & Scherpf, E. M. (2006). Translating financial education into behavior change for low-income populations. *Financial Counseling and Planning*, 17(2), 27–45.
- Maldonado, J. E., De Witte, K., & Declercq, K. (2019). *The effects of parental involvement in homework. Two randomised controlled trials in financial education*. Leuven: FEB Research Report Department of Economics, DPS19.14.
- Mancebón, M.-J., Ximénez-de Embún, D. P., Mediavilla, M., & Gómez-Sancho, J.-M. (2019). Factors that influence the financial literacy of young Spanish consumers. *International Journal of Consumer Studies* 43, 227–235.
- Mandell, L. (2006). *Financial literacy: If it's so important, why isn't it improving?* Terre Haute: Indiana State University, Networks Financial Institute.
- Mathijssen, C. (2012). *Plattelandsarmoede in Vlaanderen en Wallonië*. Retrieved from: <https://demos.be/sites/default/files/publicatieplattelandsarmoede.pdf>
- Mavrinac, S., & Ping, C.W. (2004). *Financial education of women in Asia Pacific: An INSEAD working paper*. Singapore: INSEAD Campus.
- Megwalu, A. (2014). Transliteracy: A Holistic and Purposeful Learning. *The Reference Librarian*, 55(4), 381-384.
- Mills, K.A. (2009). Multiliteracies: interrogating competing discourses. *Language and Education*, 23(2), 103-116.
- Netwerk tegen armoede. (n.d.). *Onze visie: gewoon mens mogen zijn*. Retrieved from <https://www.netwerktegenarmoede.be/nl/over-ons/onze-visie-en-criteria/onze-visie>
- Nussbaum, M. (2012). *Mogelijkheden scheppen. Een nieuwe benadering van de menselijke ontwikkeling*. Ambo: Amsterdam.
- OECD (2014). *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2016). *Financial education in Europe: Trends and recent developments*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2016). *OECD/INFE International survey of Adult Financial Literacy Competencies*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2017). *PISA 2015 Results: Students' financial literacy*. Paris: OECD Publishing.

- OESO & Canada (2000). *Final Report of the International Adult Literacy Survey*. Paris and Ottawa: OECD.
- OESO (2019). *PISA 2018 Assessment and Analytical Framework*. Paris: OECD Publishing.
- Papen, U. (2010). Literacy mediators, scribes or brokers? The central role of others in accomplishing reading and writing. *Language et société*, 3(133), 63-82.
- Patton, M.Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods (2nd ed.)*. Newbury Park, CA: Sage.
- Payne, G. (2006) Re-counting 'illiteracy': literacy skills in the sociology of social inequality. *British Journal of Sociology*, 57(2), 219-40.
- Pinjisakikool, T. (2017). The effect of personality traits on households' financial literacy. *Citizenship, Social and Economics Education*, 16(1), 39-51.
- Piprek, G., Dlamini, P., Coetzee, G. (2004). *Financial literacy scoping study and strategy project. Final report*. Marshalltown: FinMark Trust, ECI Africa Consulting Ltd.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.
- Romagnoli A., Trifilidis, M. (2013). *Does financial education at school work? Evidence from Italy*. Occasional Papers. Questioni di Economia e Finanza Sherraden, 155, Bank of Italy Publishing.
- Schiepers, M., Gillard, E., Strobbe, L., & Vandommele, G. (2017). *Geletterdheid in Vlaanderen gewikt en gewogen*. Leuven-Brussel: Centrum voor Taal en Onderwijs & Vlaamse Overheid.
- Schiettecat, T. (2016). *Trajectories of poor families in child and family social work*. Gent: Ugent.
- Sen, A.L. (1999). *Development as Freedom*. Oxford – New York: Oxford UP.
- Shafir, E. & Mullainathan, S. (2013). *Scarcity: Why Having So Little Means So Much*. NY: Times Books.
- Sherraden, M. S., & McBride, A. M. (with Beverly, S. G.) (2010). *Striving to save: Creating policies for financial security of low-income families*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457-1470.
- Sohn, S., Joo, S., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35(4), 969-980.
- Steunpunt tot bestrijding van armoede, bestaansonzekerheid en sociale uitsluiting (2013). *Is er meer armoede in de stad dan op het platteland?* Retrieved from https://www.armoede-bestrijding.be/cms/wp-content/uploads/2019/01/cijfers_platteland.pdf

- Stolper, O. A., & Walter, A. (2017). Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*, 87(5), 581–643.
- Street, B. (2003). What's "New" in New Literacy Studies? Critical Approaches to Literacy in Theory and Practice. *Current Issues in Comparative Education*, 5(2), 77-91.
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38.
- Universiteit Gent (2017). *Financiële geletterdheid bij 15-jarigen. Vlaams Rapport PISA 2015*. Gent: Universiteit Gent.
- Van Damme D. (2000). 'Multiple geletterdheden', in J. Berenst, H. Hacquebord & N. Van der Schaaf (red.), *Nieuwe geletterdheid, Nieuwe leerwegen*. Delft/Groningen: Eburon/Reading Association in the Netherlands.
- Arthur, C.J. (2012). *Financial Literacy Education. Neoliberalism, the Consumer and the Citizen*. Rotterdam: Sense Publishers.
- Venezky, L.R., Wagner, D.A. & Ciliberti, B.S. (eds.) (1990). *Toward Defining Literacy*. Newark: International Reading Association.
- Vermeersch, L. & Vandenbroucke, L. (2010). *Het leren zoals het is... bij volwassenen met een geletterdheidsrisico*. Leuven: HIVA-KU Leuven.
- Vermeersch, L. & Vandenbroucke, A. (2009). *Het leren zoals het is ... bij volwassenen met een geletterdheidsrisico*. Leuven: HIVA-KU Leuven.
- Vlaams Centrum Schuldenlast (2011). *Basisnota schuldpreventie*. Retrieved from www.vlaamscentrumschuldenlast.be.
- Wagle, U. (2002). Rethinking poverty: Definition and measurement. *International Social Science Journal*, 54(171), 155–165.
- Wiener, R.L., Baron-Donovan, C., Gross, K., & Block-Lieb, S. (2005). Debtor education, financial literacy, and pending bankruptcy legislation. *Behavioural Science Law*, 23, 307-302.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Sun, L. (2015). Age differences in consumer financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 39(4), 387–395.