

# Lening: lust of last?

## Een onderzoek naar de achtergronden van lenen

Door *Corinne van Gaalen en Sanne Lamers*  
Senior onderzoeksmedewerkers Nibud

### Inleiding

Het Nibud heeft een aantal jaren geleden competenties geformuleerd voor goed omgaan met geld. Wanneer een consument over alle competenties beschikt, mag hij zich financieel zelfredzaam noemen. Dat betekent dat hij: 'in staat is zelfstandig te leven en wonen waarbij op korte en lange termijn aan alle betalingsverplichtingen wordt voldaan, de huishoudfinanciën in balans zijn en er sprake is van een positief eigen vermogen.'

In totaal zijn er acht competenties. De vijfde betreft 'bewust sparen en lenen' en luidt:

'Men is in staat spaarregelingen en kredietvormen af te sluiten die passen binnen zijn budget en bij zijn persoonlijke wensen.'

In de praktijk gaat het echter nog vaak mis: uit diverse onderzoeken, waaronder de Consumentenmonitor van AFM en de Monitor betalingsachterstanden van het Ministerie van SZW, blijkt dat veel consumenten de aflossing van hun lening als een last ervaren.

### Het onderzoek

Om meer inzicht te krijgen in het leengedrag van consumenten heeft het Nibud een vragenlijst voorgelegd aan twee groepen van 500 respondenten. De groepen zijn geselecteerd op basis van het al dan niet hebben van een Persoonlijke lening (PL) of Consumptief Krediet (CK): de ene groep heeft in de afgelopen vijf jaar wel een dergelijke lening (gehad), de tweede groep niet.

*Om meer inzicht te krijgen in het leengedrag van consumenten heeft het Nibud een vragenlijst voorgelegd aan twee groepen van 500 respondenten.*

Aan de eerste groep zijn vragen voorgelegd die betrekking hebben op hun (laatst afgesloten) lening, zoals de hoogte, de aflossingstermijn en het doel van de lening. Ook is gevraagd naar de voorbereiding bij het afsluiten van een lening en hoe de lening wordt ervaren.

Aan beide groepen is vervolgens gevraagd of zij, in geval van onvoldoende financiële middelen, voor bepaalde producten of diensten zouden sparen, lenen of dat zij van de koop zouden afzien.

Ook is aan de respondenten een aantal stellingen voorgelegd, die positief of negatief ten aanzien van lenen geformuleerd zijn. Hiermee ontstaat een beeld over de emoties die het afsluiten van een lening bij consumenten oproept (bijvoorbeeld 'als ik kan kopen wat ik hebben wil, geeft mij dat een prettig gevoel, ook als daarvoor een lening moet afsluiten' of 'ik heb minder plezier van mijn aanschaf

als ik nog maanden moet aflossen'). Doel hiervan was ondermeer om te achterhalen of mensen die in de afgelopen vijf jaar een of meerdere leningen hebben afgesloten gemakkelijker of positiever over lenen denken dan mensen die dit niet gedaan hebben. Tevens is bekeken of andere achtergrondkenmerken, zoals geslacht, leeftijd, inkomen of opleiding hierbij een rol spelen.

### De lener

Zoals hierboven vermeld, heeft de helft van de respondenten een lening (gehad). De respondenten zijn gescreend op dit kenmerk, het is dus geen landelijk gemiddelde. Bijna de helft van de leners heeft meer dan € 5000 geleend; bij één derde gaat het om een bedrag van € 1000 tot € 5000.

De meeste leningen hebben een looptijd tot vijf jaar, meer dan een kwart heeft te maken met een aflossingstermijn van vijf tot tien jaar en 18 procent zit vast aan een looptijd langer dan tien jaar.

Ruim een kwart heeft ooit meerdere leningen tegelijkertijd gehad. De meeste leningen zijn afgesloten voor de aankoop van een bepaald product, zoals een auto, een televisie of een koelkast. Daarnaast is één op de vijf leningen afgesloten om een andere lening of schuld af te lossen en zeven procent van de respondenten leent om aan de dagelijkse verplichtingen te kunnen voldoen.

### Lener versus niet-lener

Uit het onderzoek komt naar voren dat leners positiever over lenen denken dan de respondenten die in de afgelopen vijf jaar geen lening hebben afgesloten. Zo waren de leners het significant vaker eens met stellingen als 'Als ik kan kopen wat ik graag hebben wil, geeft mij dat een prettig gevoel, ook als ik daarvoor een lening moet afsluiten' of 'Ik zie lenen als een ideale manier om zaken aan te kunnen schaffen die ik op dat moment niet kan betalen'.

*Uit het onderzoek komt naar voren dat leners positiever over lenen denken dan de respondenten die in de afgelopen vijf jaar geen lening hebben afgesloten.*

Bovendien blijken leners eerder geneigd een lening af te sluiten als zij voor de keuze staan om te sparen, te lenen of van de koop af te zien op het moment dat zij onvoldoende geld hebben voor een bepaalde aankoop. Zo zou 12 procent van de niet-leners een lening

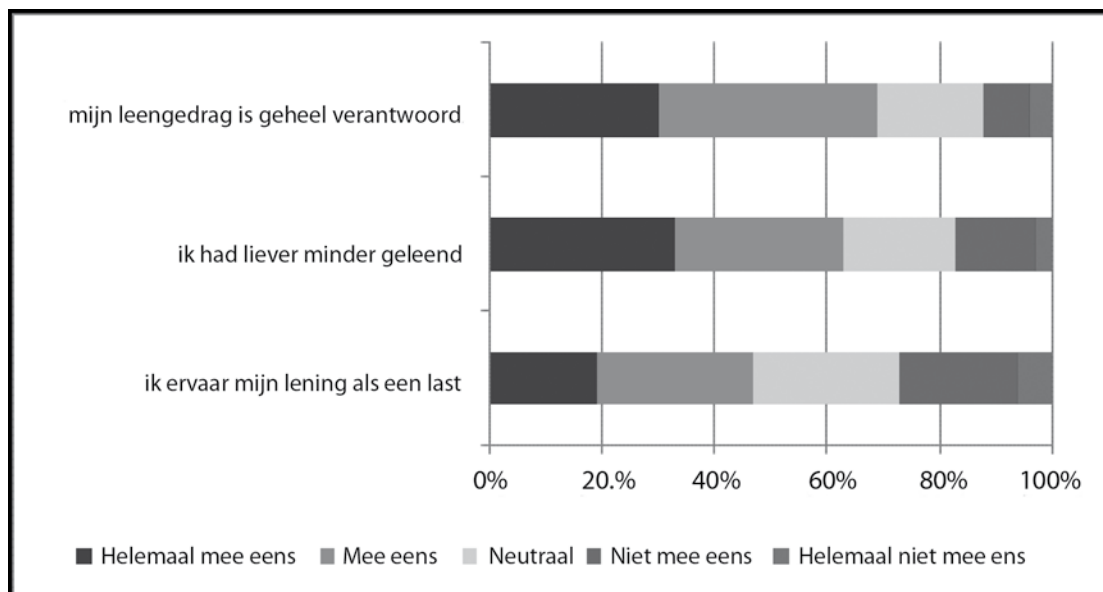
Ik zou lenen voor:	Leners	Niet-leners
Een nieuwe televisie/computer/camera omdat de oude het niet meer doet	15	5
Een nieuwe televisie/computer/camera omdat deze mooier/beter is dan de huidige	2	nihil
Een nieuwe auto als de oude niet meer voldoet	36	12
Een luxere auto dan de huidige	5	1
Meubels	6	2
Een verbouwing	28	13
Een noodzakelijk verbruiksvoorwerp, zoals een wasmachine	38	14
Een feestelijke gebeurtenis, zoals een trouwerij	6	2
Een weekendje weg	2	1
Een vakantie van drie weken	3	1
Een studie voor uzelf of voor uw kinderen	26	9
Het aflossen van een schuld die nog openstaat	12	3

Tabel 1: Zou u voor onderstaand product een lening afsluiten? (In procenten)

afsluiten voor een auto als de huidige niet meer voldoet; van de leners zou 37 procent dit doen. Gaat het om de aankoop van een luxere auto terwijl de huidige nog in goede staat verkeert, dan liggen de percentages op respectievelijk één en vijf procent. Ook voor andere aankopen kozen leners zonder uitzondering vaker voor de optie lenen dan de niet-leners.

**Vorbereiding**

Interessante vervolgvragen zijn dan of deze leners geen moeite hebben met het feit dat zij nog jaren moeten aflossen, of zij zich vooraf goed hebben voorbereid op de consequenties van de lening



Figuur 1: Hoe wordt de lening ervaren?

en of zij precies weten waar zij aan toe zijn. Dit blijkt zeker niet altijd het geval te zijn. Meer dan 30 procent van de leners vindt het eigen leenedrag niet geheel verantwoord, bijna de helft ervaart de lening als een last en ruim 60 procent had liever minder geleend.

Ook de voorbereiding op de lening verloopt niet geheel vlekkeloos: ongeveer een derde van de leners weet niet precies hoe hoog het rentepercentage van de lening is, een kwart kan niet precies zeggen wat de looptijd is van de lening en één op de tien leners moet meer aflossen dan zij vooraf hadden verwacht. Ook heeft meer dan een derde van de leners de aanvullende voorwaarden niet gelezen.

Vooraf de leners die de lening als een last ervaren, namen het met de voorbereiding niet zo nauw. Looptijd, rentepercentage, aflossing en voorwaarden zijn bij deze groep minder bekend. De groep die het eigen leenedrag als geheel verantwoord kwalificeert was juist zorgvuldiger in de voorbereiding; zij zijn vaker van de bovengenoemde aspecten op de hoogte.

**Lening als last**

Een kwart van de respondenten die hun lening als een last ervaren, heeft die lening afgesloten om er iets vervelends mee te financieren. Dan is het ook niet zo merkwaardig dat de lening als een last aanvoelt. Opmerkelijker is dat een op de vijf respondenten hier aangeeft dat de lening minder plezier oplevert dan verwacht. Ook dit kan erop wijzen dat soms onvoldoende wordt nagedacht over de consequenties van een lening. De aankoop die met de lening wordt gefinancierd levert korte tijd plezier op, terwijl de lening nog lang doorloopt.

**Mannen versus vrouwen**

Dit onderzoek laat zien dat vrouwen minder positief tegenover lenen staan dan mannen. Anders dan wel eens gedacht wordt, zijn het vooral mannen die aangeven dat kopen wat zij graag hebben willen hen een prettig gevoel geeft (ook als zij daarvoor een lening moeten afsluiten). Vrouwen stellen een aankoop liever uit, dan dat zij geld moeten lenen. Zij denken vaker na over de consequenties van een lening en lezen vaker de aanvullende voorwaarden van een lening goed door. Ook vinden zij lenen vaker zonde van het geld en hebben zij minder plezier van een aanschaf

als zij daarna nog maanden moeten aflossen. Vrouwen lenen dan ook vooral voor zaken die zij echt nodig hebben, terwijl mannen vaker het argument gebruiken dat zij het product snel willen hebben. Ten slotte geven vrouwen vaker aan dat zij liever minder geleend hadden. Dit laatste lijkt enigszins in tegenspraak met het feit dat zij vaker nadenken over de consequenties van een lening, maar het benadrukt wel dat vrouwen zich ongemakkelijker voelen bij lenen dan mannen.

#### Lening voor dagelijkse boodschappen

Hoewel het onderzoek niet helemaal representatief is naar inkomen en vermogen, bevestigen de resultaten wel de verwachting dat huishoudens met een hoger inkomen en een hoger vermogen eerder een lening zullen afsluiten voor luxere producten, terwijl huishoudens met een laag vermogen eerder zullen (moeten) lenen voor noodzakelijke gebruiksvorwerpen. Respondenten met een laag inkomen lenen ook vaker voor de dagelijkse boodschappen. Dit laatste geldt ook voor respondenten in de leeftijd van 18 tot 25 jaar, voor respondenten van 65 jaar en ouder en voor alleenstaanden. Van het totaal aantal leners, geeft zeven procent aan te lenen voor de dagelijkse boodschappen, dat betekent één op de 14. Eén op de vijf leners leent om een andere schuld af te lossen. Vooral stellen met kinderen lenen voor dit doel.

*Dit onderzoek laat zien dat vrouwen minder positief tegenover lenen staan dan mannen.*

Daarom is ook onderzocht of leners hun lening direct zouden aflossen als zij plotseling over een grote som geld kunnen beschikken. Bijna 80 procent van de leners zou dit doen. Bij de respondenten

die de lening als een last ervaren, ligt dit percentage nog hoger. Toch steekt 21 procent van de respondenten een grote som geld niet direct in de aflossing. Zeven procent zou dit zelfs helemaal niet doen, ook niet op de langere termijn. Als belangrijkste redenen daarvoor worden genoemd 'Dat gaat naar mijn spaargeld' en 'Het is nodig voor noodzakelijke uitgaven'. Dit laatste argument wordt vooral genoemd door leners met een laag inkomen.

#### Lening zonder vragen

Als laatste is gevraagd naar de meningen over de organisaties waarbij men een lening zou afsluiten. Ruim één op de vijf respondenten zou niet eerst de verschillende aanbieders en voorwaarden met elkaar vergelijken voordat zij ergens een lening zouden afsluiten.

*Bijna een derde van alle respondenten is het eens met de stelling 'ik leen het liefst bij instellingen die snel een lening kunnen verstrekken en geen vervelende vragen stellen'.*

Dit geldt vooral voor respondenten met een lage opleiding, voor respondenten met een laag inkomen en voor 18 tot 25 jaar jarigen. Daarnaast is bijna een derde van alle respondenten het eens met de stelling 'ik leen het liefst bij instellingen die snel een lening kunnen verstrekken en geen vervelende vragen stellen'. Dit zijn meer dan gemiddeld respondenten met een hoog inkomen of met een laag opleidingsniveau. Ook de leners zijn het vaker met deze stelling eens. En dat is jammer, want dit onderzoek heeft aangetoond dat leners achteraf gezien niet altijd even gelukkig met hun lening zijn. Juist voor hen kan een organisatie die de aanvraag voor een lening kritisch beoordeelt, een belangrijke toegevoegde waarde hebben.