

Spelbrekers & aanjagers

Financiële psychologie in de praktijk:
over geld en de omgeving van de klant

Spelbrekers & aanjagers

Financiële psychologie in de praktijk:
over geld en de omgeving van de klant

Erna Knipscheer

Colofon

Eerste druk, augustus 2026

Copyright © 2026 Erna Knipscheer

Tekst: Erna Knipscheer

Financieel Vitaal Opleidingen

Uitgegeven via Brave New Books

Alle rechten voorbehouden

ISBN: 9789465468686

Inhoudsopgave



1	Inleiding	13
2	Armoede, schulden en werkloosheid.....	21
3	Fiscaal klimaat.....	41
4	Waardevermindering van geld.....	53
5	Oudedagsvoorziening.....	63
6	Kosten van levensonderhoud.....	73
7	De woningmarkt.....	83
8	Studiekosten en -financiering	93
9	Multiculturele samenleving	99
10	Kloof tussen arm en rijk	105
11	De klant in groepen	115
12	Communicatie aan tafel.....	123
13	Verbondenheid en druk	155
14	Rollen en besluiten.....	181
15	Verschillen in de groep	205
16	Terugblik op wat je hebt ontdekt	213
17	Nawoord	217

1. Inleiding



1 Inleiding

Dit boek legt een ander accent dan veel andere boeken voor financieel adviseurs. Het gaat niet alleen over situaties waarin het financieel voor de wind gaat of waarin klanten vooral hun financiële vermogen willen laten groeien. Centraal staat juist de vraag hoe sociale en maatschappelijke omstandigheden kunnen meewerken of tegenwerken wanneer iemand een eigen, authentiek leven wil vormgeven. Soms ontstaat financiële kwetsbaarheid niet door een verkeerde persoonlijke keuze maar door een omgeving die weinig ruimte laat om anders te handelen.

Dit boek is niet bedoeld als opsomming van mogelijke problemen maar een uitnodiging om zulke omstandigheden te leren zien, te (h)erkennen en bespreekbaar te maken in het klantgesprek. Pas dan ontstaat ruimte om klanten financieel te coachen richting duurzame financiële vitaliteit. Voor de oplettende lezer gaat dit boek dus niet over kwetsbaarheid maar vooral over zelfactualisatie: het voluit kunnen leven van het eigen gewenste leven.

Na het lezen van dit boek kun je beter zien hoe maatschappelijke omstandigheden, sociale verwachtingen en groepsinvloeden kunnen doorwerken in geldgedrag en persoonlijke financiële keuzes.

Je kunt onder andere:

1. herkennen hoe maatschappelijke factoren zoals armoede, schulden, inflatie, woningmarkt, studiekosten, werkloosheid, migratie en vermogensongelijkheid de financiële stabiliteit en keuzeruimte van klanten beïnvloeden
2. inschatten hoe deze omstandigheden doorwerken in financiële kansen, beperkingen, risico's en levenskeuzes voor de klant
3. maatschappelijke context meenemen in planning, advies, coaching of hulpverlening zonder een klant tot diens omstandigheden te reduceren
4. begrijpen hoe groepsdynamiek, groepsnormen, groepsdruk en sociale verwachtingen geldgedrag en financiële besluitvorming beïnvloeden
5. groepsinvloeden in klantgesprekken en casussen herkennen, analyseren en bespreekbaar maken

6. beter handelen wanneer financiële keuzes niet alleen door individuele wensen worden bepaald maar ook door familie, werk, cultuur, partners of andere sociale groepen

Geldzaken lijken op het eerste gezicht vaak persoonlijk. Een klant wil bijvoorbeeld verhuizen, een nieuwe relatie aangaan, een gezin stichten, scheiden, ander werk doen, een bedrijf starten of gewoon wat meer financiële rust ervaren. Toch bestaan zulke persoonlijke plannen nooit los van de omgeving waarin iemand leeft.

Maatschappelijke omstandigheden en sociale groepen beïnvloeden vaak wat haalbaar, wenselijk of vanzelfsprekend voelt. De omgeving van een klant kan werken als aanjager. Een steunende partner, familie, vrienden, collega's of passende voorzieningen kunnen richting geven en helpen om in beweging te komen. Diezelfde omgeving kan ook een spelbreker zijn. Hoge woonlasten, schulden, werkloosheid, inflatie, groepsdruk of familieverwachtingen kunnen de plannen van de klant danig beperken of zelfs onmogelijk maken.

Een financieel plan of advies kan inhoudelijk kloppen en toch moeilijk uitvoerbaar zijn wanneer de sociale- en maatschappelijke omgeving van de klant niet meebewegen. Andersom kan een steunende context juist het verschil maken tussen vastlopen en verder komen.

Een goed financieel advies of plan vraagt daarom niet alleen om inhoudelijke juistheid maar ook om inzicht wat binnen de levensomstandigheden van de klant werkelijk haalbaar is.

Dit boek helpt je om individuele financiële vraagstukken niet los te zien van de wereld waarin klanten leven. Je verkent hoe maatschappelijke omstandigheden, groepsdynamiek en sociale verwachtingen doorwerken in individueel geldgedrag, financiële keuzes en de haalbaarheid van een financieel plan of advies. Daardoor wordt beter zichtbaar waarom klanten soms keuzes maken die vanuit de financiële of fiscale cijfers niet logisch lijken maar binnen hun eigen leefwereld wel begrijpelijk zijn.

We beginnen met een globale verkenning van brede maatschappelijke omstandigheden. Deze thema's worden algemeen behandeld om te laten zien hoe omgevingsfactoren persoonlijke plannen, geldkeuzes en financiële mogelijkheden klanten kunnen begrenzen of juist ruimte geven.

Voor financieel professionals kan zo'n overzicht misschien eenvoudig, bekend of zelfs wat saai overkomen. Toch zijn we ons in de praktijk lang niet altijd bewust van de impact ervan. Zeker niet wanneer klanten met meerdere facetten tegelijk te maken hebben, en deze ook nog eens op elkaar inwerken of elkaar versterken.

Een andere belangrijke boodschap van dit boek is dat we als financieel professionals moeten voorkomen dat we, bewust of onbewust, maatschappelijke problemen als een etiket op een individuele klant of unieke klantsituatie plakken. Ook klanten zelf zouden dit niet moeten doen. Als klanten hun eigen plannen willen realiseren of uit een probleem-situatie willen ontsnappen dan helpt het niet als zij zich volledig identificeren met sociale of maatschappelijke groepen of met bepaalde groepsproblemen. Elke klant is uniek, niemand past in een hokje!

Door jezelf met groepen mensen te identificeren kan gemakkelijk het gevoel ontstaan dat het collectieve probleem ook je persoonlijke lot is. Dan ligt het buiten je persoonlijke macht om je eigen vraagstukken op te lossen. Klanten tonen dan gemakkelijk onvoldoende eigenaarschap en kunnen het gevoel krijgen dat hun eigen vooruitzichten ook hopeloos zijn. Zo'n gevoel zorgt niet voor een oplossing.

Juist daar ligt een belangrijke taak voor de financieel professional. Help klanten om *niet vast te denken* in cijfers, groepsbeelden of sombere gemiddelden maar onderzoek samen welke weg er voor deze specifieke klant wel mogelijk is. Help jouw klanten om te krijgen waar zij financieel en als mens recht op hebben. En om binnen hun persoonlijke bereik zoveel mogelijk ruimte, zelfregie en toekomstperspectief te vinden.

Vanuit deze brede blik op maatschappelijke en sociale invloeden zoomen we in het volgende hoofdstuk verder in op drie omstandigheden die vaak nauw met elkaar verweven zijn: armoede, schulden en werkloosheid. Juist daar wordt zichtbaar hoe beperkt de financiële speelruimte van klanten kan worden wanneer meerdere factoren tegelijk op hun leven drukken.

Armoede, schulden en werkloosheid



2 Armoede, schulden en werkloosheid

2.1 Inleiding

Armoede, schulden en werkloosheid worden vaak als afzonderlijke problemen besproken maar in de praktijk grijpen ze sterk op elkaar in. Een klant die inkomen verliest kan moeite krijgen om vaste lasten te betalen. Problematische schulden kunnen zoveel stress veroorzaken dat werken, solliciteren of overzicht houden moeilijker wordt. En langdurige armoede laat weinig ruimte om te sparen, te herstellen of te investeren in nieuwe mogelijkheden.

Zo kan een situatie ontstaan waarin problemen elkaar versterken. Een betalingsachterstand leidt tot extra kosten, geldzorgen vergroten stress en schaamte, en de belastbaarheid van de klant neemt af. Daardoor wordt het moeilijker om overzicht te houden, hulp te vragen of stappen richting werk en herstel te zetten. Wat van buitenaf mogelijk lijkt op een gebrek aan motivatie kan in werkelijkheid zomaar een samenspel van emotionele druk, beperkte keuzeruimte en verlies van perspectief zijn.

Een financieel advies of een financiële planning heeft daarom pas kans van slagen als het aansluit bij de context waarin de klant leeft. Cijfers en materiële zaken krijgen pas betekenis binnen die bredere situatie. Ook de

sociale, psychologische en praktische gevolgen van de klantsituatie bepalen wat haalbaar is. In dit hoofdstuk kijken we daarom naar armoede, schulden en werkloosheid in hun onderlinge samenhang. Zo wordt zichtbaar hoe klanten financieel vast kunnen komen te zitten en ook waar soms nog aanknopingspunten liggen om eruit te komen.

2.2 Armoede

Aanpak door de overheid

Armoede en schulden vormen al langere tijd een hardnekkig maatschappelijk vraagstuk. Sinds 2025 werkt de overheid met het Nationaal Programma Armoede en Schulden (NPAS). Dit is de opvolger van de Brede aanpak geldzorgen, armoede en schulden uit 2022. Het programma richt zich op het voorkomen van geldzorgen, het terugdringen van armoede en problematische schulden, en het versterken van de bestaanszekerheid. Voor huishoudens die al financieel kwetsbaar zijn kan passende ondersteuning een belangrijk verschil maken mits zij de weg naar die hulp weten te vinden.

De aanpak omvat maatregelen die de financiële basis van huishoudens versterken. Bijvoorbeeld aanpassingen in inkomensondersteuning, uitkeringen en toeslagen. Hoewel dergelijke maatregelen de financiële druk kunnen verlichten blijven in de praktijk structurele oorzaken van financiële kwetsbaarheid voor veel huishoudens bestaan.

Daarnaast zet de overheid in op het beter bereiken van inwoners die recht hebben op ondersteuning. Dit gebeurt onder meer door vroegsignalering, het vereenvoudigen van de toegang tot regelingen en het verbeteren van de dienstverlening. Ook financiële educatie en voorlichting bij belangrijke levensgebeurtenissen, zoals een scheiding of het bereiken van de meerderjarigheid, blijven belangrijke instrumenten om geldproblemen vroegtijdig te voorkomen.

Armoedegrens

De armoedegrens maakt zichtbaar hoeveel huishoudens onvoldoende financiële ruimte hebben om volwaardig mee te doen. Sinds eind 2024 hanteren CBS, SCP en Nibud een nieuwe gezamenlijke armoedegrens waardoor de cijfers niet één-op-één vergelijkbaar zijn met oudere publicaties.

Volgens de definitieve cijfers leefden in 2023 ongeveer 477.000 mensen in Nederland onder de armoedegrens. Voor 2024 ramen de voorlopige cijfers een stijging naar ongeveer 551.000 mensen (3,1%). Achter deze cijfers gaan huishoudens schuil die dagelijks moeten afwegen welke uitgaven nog mogelijk zijn en welke keuzes moeten worden uitgesteld.