

Het effect van financiële schaarste op de voorkeur voor nu of later

Wetenschappelijk artikel: Hilbert, L. P., Noordewier, M. K., & van Dijk, W. W. (2022). Financial scarcity increases discounting of gains and losses: Experimental evidence from a household task. *Journal of Economic Psychology*, 92, 102546. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2022.102546>

Onderzoek in het kort

In dit onderzoek wordt er gekeken naar de relatie tussen het ervaren van financiële schaarste en de voorkeur voor nu of later. Het ervaren van financiële schaarste zorgt vaak voor veel stress, wat van invloed kan zijn op de keuzes die mensen maken. Dit onderzoek laat zien dat mensen die financiële schaarste ervaren inkomsten liever eerder dan later ontvangen, ook als dat betekent dat ze dan minder krijgen. Daarnaast betalen ze kosten liever later dan eerder, ook als dat betekent dat ze dan meer moet betalen. Maar deze effecten van financiële schaarste komen niet altijd voor. Dit onderzoek laat zien dat deze effecten er alleen zijn als financiële schaarste samengaat met een daadwerkelijk huidig of te verwachten geldtekort. Deze effecten zijn er niet wanneer de ervaring van financiële schaarste niet samengaat met een geldtekort.

Achtergrond

Temporal discounting is het verschijnsel waarbij mensen iets minder waardevol vinden hoe verder het in de tijd ligt. Dit leidt ertoe dat mensen over het algemeen inkomsten liever eerder dan later krijgen, ook als deze later hoger zouden zijn. Ook betalen ze daardoor kosten liever later dan eerder, ook als dat betekent dat de kosten daardoor toenemen (zie voorbeeld box 1). Met dit onderzoek werd er bekeken of financiële schaarste dit effect versterkt.

Mensen ervaren financiële schaarste als ze denken minder geld te bezitten dan ze eigenlijk nodig hebben. Financiële schaarste kan leiden tot het opstapelen van schulden, wat vaak gepaard gaat met negatieve emoties. Het ervaren van financiële schaarste lijkt ook van invloed te zijn op de keuzes die mensen maken. Het zorgt namelijk voor stress, waardoor mensen minder goed in staat zijn om vooruit te denken en ze hun aandacht vooral richten op hun financiële problemen. Dit lijkt op het eerste gezicht een logische reactie, aangezien deze problemen vaak ook dringend zijn en om een oplossing vragen. Maar een sterke focus op de huidige situatie kan ervoor zorgen dat later (nog) grotere problemen ontstaan. Denk bijvoorbeeld aan het niet investeren in pensioenen of het afsluiten van leningen, waardoor mensen later geld tekort komen of problemen krijgen met afbetalen.

Box 1

Wanneer mensen de keuze krijgen om vandaag €100 te ontvangen of over een maand €120, dan kiezen veel mensen voor de €100 vandaag. Wanneer mensen iets moeten betalen, is hun voorkeur juist andersom. Mensen betalen liever iets later dan nu al. Mensen betalen dus liever €120 over een maand dan €100 vandaag.

In dit onderzoek werd er gekeken naar de relatie tussen financiële schaarste en temporal discounting. De onderzoekers verwachtten dat financiële schaarste temporal discounting zal versterken. Dat wil zeggen, mensen die financiële schaarste ervaren, hechten nog meer waarde aan het hier en nu dan mensen die geen financiële schaarste ervaren.

Deelnemers en methode

Het onderzoek bestond uit een voorstudie en vijf experimentele studies. Alle studies zijn online uitgevoerd onder Britse deelnemers. Deelnemers (1382 in totaal) zijn geworven via het online platform Prolific.

Huishoudtaak

In alle studies werd dezelfde taak gebruikt, namelijk de zogenaamde huishoudtaak. In deze taak moesten deelnemers de geldzaken van een huishouden regelen. Deelnemers werden daarbij willekeurig toegewezen aan één van de drie condities:

1. In conditie 1 waren de uitgaven hoger dan de inkomsten, waardoor deelnemers geld tekort kwamen.
2. In conditie 2 waren de uitgaven gelijk aan de inkomsten.
3. In conditie 3 waren de uitgaven lager dan de inkomsten, waardoor deelnemers geld konden sparen.

De huishoudtaak bestond uit zes rondes, waarbij iedere ronde één week voorstelde. Per ronde kregen deelnemers eerst hun uitgaven te zien, die bestonden uit uitgaven aan het huis, vervoer, inkopen en overige uitgaven. De uitgaven waren gelijk in iedere conditie. Het startbedrag aan inkomsten verschilde tussen de condities. Deelnemers in conditie 3 ontvingen het hoogste startbedrag, gevolgd door deelnemers in conditie 2 en deelnemers in conditie 1 ontvingen het laagste startbedrag. Naast dit vaste startbedrag per conditie konden deelnemers nog een klein flexibel deel aan inkomsten verdienen. Deelnemers moesten werken voor hun geld door willekeurige rijen met letters en cijfers in omgekeerde volgorde over te typen. Dit leverde maximaal £20 op. Dit bedrag was zo klein dat het niet van invloed was op de balans tussen uitgaven en inkomsten. Hierdoor lagen de uitgaven standaard hoger dan de inkomsten in conditie 1 (waardoor deelnemers steeds meer "rood" kwamen te staan). De uitgaven lagen gelijk aan de inkomsten in conditie 2. En de uitgaven lagen lager dan de inkomsten in conditie 3 (waardoor deelnemers steeds meer spaargeld opbouwden). Uit de resultaten van de voorstudie werd duidelijk dat de huishoudtaak een effectieve manier is om financiële schaarste op te roepen. Deelnemers in conditie 1 ervoeren namelijk meer financiële schaarste dan deelnemers in condities 2 en 3.

Resultaten

Studie 1 en 2

In studie 1 werd er gekeken naar de invloed van financiële schaarste op temporal discounting in de vorm van inkomsten. In studie 2 werd er naast inkomsten ook naar de invloed van financiële schaarste op temporal discounting in de vorm van kosten gekeken. Bij temporal discounting van inkomsten werd deelnemers aan het eind van de huishoudtaak verteld dat ze een belastingteruggave kregen. Vervolgens moesten ze 10 keuzes maken met betrekking tot deze teruggave. De deelnemers werd gevraagd of ze liever nu £250 ontvingen of een bepaald bedrag over een jaar: £410, £390, £370, £350, £330, £310, £290, £270, £250, £230. Op basis van deze keuzes werd voor elke deelnemer een *discount rate* berekend. Dit is het punt waarbij de voorkeur van een deelnemer overgaat van (grotere) inkomsten over een jaar naar (kleinere) inkomsten nu. Wanneer iemand bijvoorbeeld liever £310 ontvangt over een jaar dan £250 nu, maar liever nu £250 ontvangt dan £290 over een jaar, dan is de discount rate £300. Hoe hoger de discount rate, hoe sterker temporal discounting. Het geeft dus eigenlijk aan in hoeverre deelnemers het heden waarderen ten opzichte van de toekomst. Studies 1 en 2 lieten zien dat de discount rate van deelnemers die financiële schaarste ervaarden (conditie 1) hoger is dan van deelnemers die geen financiële schaarste ervaarden. Dit geeft aan dat financiële schaarste leidt tot sterkere temporal discounting en dat toekomstige opbrengsten minder waarde krijgen dan huidige opbrengsten. Hierdoor ontstaat een sterkere voorkeur voor het nu krijgen van opbrengsten in plaats van later. Ook als het betekent dat de uiteindelijke opbrengsten daardoor lager zijn.

Bij temporal discounting van kosten moesten deelnemers aan het eind van de huishoudtaak juist extra belasting betalen. Ook hier kregen ze 10 keuzes, waarbij deelnemers werd gevraagd of ze liever nu £250 betaalden of een bepaald bedrag over een jaar. Op basis van deze keuzes werd voor elke deelnemer weer een discount rate berekend. Studie 2 liet zien dat de discount rate van kosten ook hoger is bij deelnemers die financiële schaarste ervaarden (conditie 1) in vergelijking met deelnemers die geen financiële schaarste ervaarden. Dit geeft opnieuw aan dat financiële schaarste leidt tot sterkere temporal discounting. In dit geval krijgen toekomstige kosten minder waarde dan huidige kosten. Hierdoor ontstaat juist een sterkere voorkeur voor het betalen van kosten later in plaats van nu. Ook als dat betekent dat de uiteindelijke kosten daardoor hoger zijn.

Studie 3, 4 en 5

In studie 1 en 2 hadden deelnemers in conditie 1 naast een gevoel van schaarste in iedere ronde van de huishoudtaak ook echt te weinig geld. De gevonden effecten kunnen daardoor niet alleen veroorzaakt worden door de ervaring van financiële schaarste, maar ook door de (negatieve) geldbalans. In studie 3, 4 en 5 werd er daarom voor gezorgd dat de uiteindelijke geldbalans in de twee experimentele condities hetzelfde was (conditie 2 werd in deze studies niet meegenomen). Het verloop om tot die uiteindelijke balans te komen verschilde echter wel in beide condities. In studie 3 en 4 werd aangegeven dat er een cao verandering kon plaatsvinden. Deelnemers in conditie 1 kregen door deze verandering extra

inkomen aan het einde (studie 3) of aan het begin (studie 4) van de huishoudtaak. De deelnemers die financiële schaarste ervaarden (conditie 1) kwamen iedere ronde van de huishoudtaak geld tekort. Maar door het extra inkomen was hun uiteindelijke geldbalans niet negatief en bovendien gelijk aan die van deelnemers in conditie 3. Studie 3 en 4 toonden geen verschil aan in temporal discounting tussen deelnemers die gedurende de huishoudtaak financiële schaarste ervaarden (conditie 1) of niet (conditie 3). Wanneer deelnemers uiteindelijk genoeg geld hadden (een positieve eindbalans) werd temporal discounting niet versterkt.

In studie 5 was de geldbalans van deelnemers in beide condities gelijk (en positief). Bij deelnemers in conditie 1 werd echter de verwachting gewekt dat zij in toekomstige rondes van de huishoudtaak in het rood zouden komen te staan. Deze situatie zorgde ervoor dat deelnemers die financiële schaarste ervaarden (conditie 1) een hogere discount rate lieten zien in vergelijking met deelnemers die geen financiële schaarste ervaarden.

Conclusie

In dit onderzoek werd er gekeken naar de relatie tussen het ervaren van financiële schaarste en temporal discounting. De resultaten laten zien dat de ervaring van financiële schaarste leidt tot meer temporal discounting wanneer financiële schaarste samengaat met daadwerkelijk geldgebrek. Bij een ervaring van financiële schaarste zonder daadwerkelijke geldgebrek neemt temporal discounting niet toe. Temporal discounting wordt dus versterkt door financiële schaarste, maar alleen als de ervaring van financiële schaarste gepaard gaat met een daadwerkelijk of te verwachten tekort aan geld.