

FINANCIËLE GEZONDHEID VAN JONGEREN BEGRIJPEN EN VERSTERKEN

Openbare les
2 juni 2026

Rosanne Oomkens

Kenniscentrum Sociale Innovatie
Lectoraat Schulden en Incasso



FINANCIËLE GEZONDHEID VAN JONGEREN BEGRIJPEN EN VERSTERKEN

Openbare les
2 juni 2026

Rosanne Oomkens

Kenniscentrum Sociale Innovatie
Lectoraat Schulden en Incasso

INHOUD

1 Inleiding	7
Persoonlijke aanleiding	7
Centrale these en doel	10
Wat is financiële gezondheid?	11
Totstandkoming	12
Leeswijzer	14
2 De financiële situatie van jongeren in cijfers	17
Generatie Z in Nederland	18
Inkomen en werk	20
Sparen en financiële buffers	22
Uitgaven en lenen	23
Financiële gezondheid en geldzorgen	24
Financiële kennis: positief beeld	28
Paradox	28
Een eerste conclusie	30
3 Een veranderende financiële wereld	33
Wat jongeren bezighoudt	35
Sociale media	41
Buy Now Pay Later	52
Crypto	57
Online gokken	61
Implicaties voor de praktijk	65
4 De kaarten zijn niet gelijk geschud: risico- en beschermende factoren voor de financiële gezondheid van jongeren	71
Een kader om kwetsbaarheid te begrijpen	72
Macroniveau: de structurele omstandigheden	76
Mesoniveau: de directe omgeving	85

Microniveau: wat de jongere meebrengt	91
Kwetsbaarheid clustert	103
Wat dit kader oplevert	105
5 Jongeren bereiken	115
Wat jongeren nodig hebben	116
Waarom bereik zo lastig is	122
Van analyse naar principes voor bereik	124
Voorbeelden uit de praktijk	126
Principes voor effectief bereik op een rij	140
Wat we nog niet weten	142
6 Onderzoeksagenda lectoraat Schulden & Incasso	145
Wat dit boek betekent voor de praktijk	146
Het lectoraat Schulden en Incasso	149
Drie onderzoekslijnen	150
Financiële gezondheid van jongeren: waar de lijnen samenkomen	151
Onderzoeksvragen voor de komende jaren	152
Hoe we dit onderzoek doen	155
Dankwoord	158
Curriculum vitae	160
Referenties	164
Colofon	182

“

Vrijwel alle jongeren (98%) zien content van influencers over snel en makkelijk geld verdienen of besparen, simpelweg door hun aanwezigheid op sociale media.

(Bron: Wijzer in Geldzaken, 2024)

1 INLEIDING

Persoonlijke aanleiding

Het moment dat dit onderwerp zich in mij vastbeet was begin 2023. Ik bereidde een presentatie voor de politie voor en stuitte op cijfers van het BKR over betalingsproblemen in Nederland. Tussen 2016 en 2022 was het totaal aantal mensen met betalingsproblemen gestaag gedaald: goed nieuws, zou je zeggen. Maar voor één groep gold het tegenovergestelde. Het aantal 18- tot 24-jarigen met een geregistreerd betalingsprobleem was in een jaar met ruim zestien procent gestegen, van 31.000 naar 36.000. Terwijl het voor de rest van de bevolking de goede kant op ging, bewoog de lijn voor jongeren precies de andere richting op. Dat contrast bleef aan mij knagen: wat maakte dat jongeren een uitzondering vormden op een breed positieve trend?

Die vraag werd persoonlijker toen ik in 2024 als vrijwilliger begon bij Geld & Gezin in Rotterdam. Binnen dit programma ondersteunen we gezinnen die op meerdere levensdomeinen onder druk staan: veelal een laag inkomen, soms schulden, vaak slecht geïsoleerde huizen, en beperkte toegang tot hulp. Wat mij trof was niet dat deze ouders het anders deden, want ook zij vinden het belangrijk dat hun kinderen goed leren om met geld om te gaan, maar hoezeer hun mogelijkheden worden bepaald door omstandigheden waar zij weinig grip op hebben. Wie zelf in financiële stress leeft, heeft minder ruimte om een kind voor te bereiden op financiële zelfstandigheid. Niet door gebrek aan betrokkenheid, maar door gebrek aan mentale ruimte. De kaarten zijn allerminst gelijk geschud. Ik wilde beter begrijpen hoe dat werkt: welke factoren bepalen of een jongere financiële problemen ontwikkelt en welke factoren beschermen daartegen?

In diezelfde periode was in het maatschappelijke debat steeds meer te doen om het socialemedia-gebruik van jongeren. Ik hoorde veel

mensen zeggen dat jongeren zoveel ‘troep’ zien online, en dat dit invloed heeft op hun financiële gedrag. Mijn oudste zoon, die graag TikTok-filmpjes kijkt en veelvuldig gebruiker van Snapchat is, nam mij soms mee in zijn online wereld om te laten zien wat hij daar zoal tegenkwam. Via zijn scherm zag ik een ‘nieuwe wereld’ die niet op mijn eigen Instagram-tijdlijn verscheen: video’s over ‘snel geld verdienen’, crypto-tips van twintigers die zich presenteerden als financiële experts, en een constante stroom van content die succes gelijkstelde aan dure aankopen. Ik werd nieuwsgierig: is dit representatief? Wat komen jongeren werkelijk tegen als ze online zoeken naar manieren om geld te verdienen? Welke idealen worden hun voorgeschoteld, en welke overtuigingstechnieken worden daarbij ingezet? Dat vormde de aanleiding voor wat begon als een klein experiment en met hulp van studenten uitgroeide tot een systematische analyse van ruim 800 video’s op TikTok, Instagram en YouTube Shorts.

De cijfers, het vrijwilligerswerk en het onderzoek lieten mij steeds meer zien dat de financiële wereld van jongeren fundamenteel is veranderd. Maar in het werkveld viel mij op dat de antwoorden die werden geformuleerd daar lang niet altijd bij aansloten. Twee patronen kwamen steeds terug. Het eerste was de verzuchting over bereik: van gemeentelijke schuldhulp tot gerechtsdeurwaarders en incassobureaus, overal hoorde ik dat organisaties het lastig vinden om jongeren te bereiken. Het tweede was de reflex naar educatie als oplossing: ‘we moeten jongeren gewoon beter leren omgaan met geld’, of: ‘we moeten ze beter uitleggen hoe het toeslagenstelsel werkt’. In die redenering schuilt de aanname dat financiële educatie op zichzelf voldoende is. De wetenschappelijke literatuur laat een genuanceerder beeld zien. Financiële educatie kan zeker effect hebben, en we weten steeds beter onder welke voorwaarden: wanneer deze praktijkgericht is, aansluit bij de leefwereld van jongeren, en structureel is ingebed in plaats van eenmalig. Maar educatie alleen is niet genoeg. Het effect is ook het grootst bij jongeren die er het meest ontvankelijk voor zijn, en het kleinst bij degenen die het hardst ondersteuning nodig hebben. Juist bij die laatste groep spelen structurele omstandigheden een rol die met kennis alleen niet te compenseren zijn.

Eenzelfde patroon zag ik in het publieke debat over Buy Now, Pay Later (BNPL). Het dominante geluid was stellig: achteraf betalen is gevaarlijk en we moeten ermee stoppen. Maar als ik dit met mijn studenten op de hogeschool besprak, waren zij vaak een stuk genuanceerder. Een groot deel van hen vond BNPL heel handig, zeker in een tijd met veel online fraude: achteraf betalen bood de zekerheid dat je een product eerst in handen had voordat je betaalde. Anderen maakten een bewuste afweging om het juist niet te gebruiken: “Dit is niets voor mij, want ik ben best impulsief, dus ik begin hier niet aan.” Of: “Ik vergeet snel dingen, dus ik doe dit niet, want dan ben ik bang dat ik vergeet te betalen.” Die reflecties vielen mij op, omdat ze lieten zien dat veel jongeren zelf een genuanceerder begrip hebben van hun eigen kwetsbaarheden dan het publieke debat hun toedicht. Het zijn geen passieve slachtoffers van slimme marketingtrucs. Maar ze opereren wel in een omgeving die niet voor iedereen even makkelijk te navigeren is. Dat werd ook duidelijk als ik schuldhulpverleners sprak: vrijwel alle jongeren die zich bij hen meldden, kampten met schulden bij BNPL-aanbieders.

Al deze ervaringen wezen in dezelfde richting: om de financiële gezondheid van jongeren te begrijpen, moet je verder kijken dan individueel gedrag. Je moet kijken naar de omgeving. Twee boeken hebben mij geholpen om die gedachte scherper te formuleren. *Determined* van Robert Sapolsky laat zien hoe biologische, sociale en maatschappelijke factoren onlosmakelijk met elkaar verweven zijn, en hoe weinig zinvol het is om gedrag los te zien van de context waarin het ontstaat. *Generatie angststoornis* van Jonathan Haidt beschrijft

“

Om de financiële gezondheid van jongeren te begrijpen moet je ook kijken naar de omgeving.

hoe de digitale omgeving het opgroeien van jongeren fundamenteel heeft veranderd, en hoe sociale media het sociale leerproces van adolescenten kapen. Beide boeken boden mij de taal voor iets dat ik al intuïtief voelde: dat de vraag ‘waarom hebben jongeren financiële problemen?’ niet te beantwoorden is zonder de vraag ‘in welke wereld groeien zij op?’ Daarnaast raakte ik ook geïnspireerd door wetenschappers als Levi van Dam en Eveline Crone, die erop wijzen dat de veerkracht van jongeren in ontwikkeling niet moet worden onderschat. Dat deed mij beseffen dat we om de financiële gezondheid van jongeren beter te begrijpen niet uitsluitend naar risico’s moeten kijken, maar evenzeer aandacht moeten besteden aan beschermende factoren.

Dit boek komt dus niet voort uit één aanleiding, maar uit een samenloop van aanleidingen die zich gaandeweg tot een samenhangend geheel vormden. De cijfers die mij verontrustten. De ongelijkheid die ik in het vrijwilligerswerk met eigen ogen zag. De digitale wereld die ik via mijn zoon leerde kennen en vervolgens systematisch ging onderzoeken. De aannames in het professionele veld die ik wilde bevragen. De stemmen van jongeren zelf, die genuanceerder bleken dan het debat over hen. En de boeken die mij hielpen om al die observaties in een kader te plaatsen. Al die draden komen samen in de vraag die centraal staat in dit boek: hoe kunnen we de financiële gezondheid van jongeren begrijpen en versterken?

“

We kunnen de financiële gezondheid van jongeren pas versterken als we hun wereld werkelijk begrijpen.

Centrale these en doel

We kunnen de financiële gezondheid van jongeren pas versterken als we hun wereld, behoeften en opgaven werkelijk begrijpen. En dat doen we nu onvoldoende.

Met deze publicatie wil ik drie dingen doen:

1. Inzicht geven in de veranderde financiële wereld van jongeren: de nieuwe producten, kanalen en narratieven die hun context vormen.
2. Een kader bieden om te begrijpen welke jongeren kwetsbaar zijn en waarom, want de kaarten zijn niet gelijk geschud.
3. Richting geven aan hoe jongeren beter kunnen worden bereikt en ondersteund in beleid, hulpverlening en educatie.

Wat is financiële gezondheid?

In dit boek hanteer ik de volgende definitie van financiële gezondheid: Financiële gezondheid is de mate waarin een jongere in staat is en het gevoel van controle heeft om:

- aan huidige en lopende financiële verplichtingen en behoeften te voldoen; en
- financiële zekerheid op te bouwen om realistische doelen voor de toekomst na te streven en aan toekomstige financiële verplichtingen en behoeften te voldoen.¹

Deze definitie omvat dus meer dan de aan- of afwezigheid van schulden. Wie schulden heeft, voldoet per definitie niet aan de eerste voorwaarde. Maar wie geen schulden heeft, is daarmee nog niet financieel gezond. Armoede en geldzorgen kunnen de financiële gezondheid ondermijnen zonder dat er sprake is van schulden: door chronische bestaansonzekerheid, het ontbreken van een buffer, of het structureel niet kunnen toewerken naar levensdoelen. Omgekeerd geldt dat schulden niet altijd wijzen op financiële ongezondheid: een studieschuld past binnen een gezonde financiële planning zolang de controle en het perspectief aanwezig zijn. Het onderscheid tussen deze begrippen is

¹ Deze definitie is een bewerking van de definitie van financiële gezondheid door Deloitte (2021).

analytisch relevant: in dit boek gaat het niet alleen over jongeren met geldzorgen of schulden, maar over de bredere groep jongeren voor wie financiële gezondheid – in de zin van controle, zekerheid en perspectief – buiten bereik is of dreigt te raken.

Totstandkoming

Deze publicatie is een poging om bestaande inzichten samen te brengen en toe te passen op de financiële gezondheid van jongeren als basis voor onderzoek en praktijk in de komende jaren. Het kader dat ik presenteer bouwt voort op bestaande wetenschappelijke tradities. Het sociaalecologisch model, dat onderscheid maakt tussen macro-, meso- en microniveau, stamt uit het werk van Bronfenbrenner (1979, 2006). Het denken in risicofactoren en beschermende factoren komt uit de ontwikkelingspsychologie en traumaliteratuur. Daarnaast heeft het werk van neurowetenschapper Sapolsky (2023) mijn perspectief gevormd. Sapolsky's centrale argument is dat gedrag – ook financieel gedrag – het eindproduct is van een ononderbroken keten van biologische en omgevingsfactoren waarover het individu geen controle had: genen, prenatale omstandigheden, vroege jeugdervaringen, hersenontwikkeling, directe omgeving, bredere maatschappelijke context. Het betekent niet dat alles vastligt of dat verandering onmogelijk is. Sapolsky benadrukt juist dat inzicht in determinisme de basis vormt voor effectievere interventies. Wat het wél betekent, is dat we kritisch moeten zijn over interventies die zich primair richten op individuele keuzes en attitudes, zonder recht te doen aan de keten van factoren die die keuzes hebben gevormd. Dat heeft concrete implicaties voor hoe we naar financiële problemen kijken. Wie erkent dat de prefrontale cortex – het hersengebied dat verantwoordelijk is voor planning en impulsbeheersing – zich bij jongeren die opgroeien in armoede of andere stressvolle situaties aantoonbaar anders ontwikkelt dan bij leeftijdsgenoten in stabielere omstandigheden, kan niet volstaan met de conclusie dat die jongere 'slechte keuzes maakt'. Een keuze is het eindpunt van een verhaal dat veel eerder begint. Dat vraagt om twee dingen: meer compassie in hoe we kijken naar jongeren met financiële problemen, want wie begrijpt

hoe omstandigheden keuzes vormen, kan niet volstaan met 'je had het anders moeten doen'. En het vraagt om gerichtere interventies in die omstandigheden zelf: versterking van het gezin, de school, de buurt, maar ook het bieden van passende bescherming en ondersteuning vanuit wet- en regelgeving. Niet alleen het gedrag van jongeren veranderen, maar ook de context waarin dat gedrag ontstaat.

De specifieke toepassing op financiële gezondheid van jongeren is mijn eigen synthese, gebaseerd op meerdere bronnen:

- *Literatuuronderzoek.* Ik heb literatuur verkend over financiële kwetsbaarheid en schuldenproblematiek, over adolescentenontwikkeling, en over de rol van sociale media in het financiële gedrag van jongeren.
- *Eigen empirisch onderzoek.* Samen met student-onderzoekers analyseerde ik ruim 800 video's op TikTok, Instagram en YouTube Shorts om in kaart te brengen welke financiële content jongeren bereikt en welke narratieven daarin dominant zijn.
- *Input uit de praktijk.* In februari 2026 organiseerde ik een webinar voor zo'n 200 professionals uit het sociaal domein, waaronder schuldhulpverleners, beleidsmedewerkers van gemeenten en jongerenwerkers. Zij deelden waar hun kennisbehoefte ligt als het gaat om de financiële gezondheid van jongeren. Die vragen hebben dit boek mede gevormd. Daarnaast heb ik het afgelopen jaar mijn oor te luisteren gelegd bij wat ik hoorde uit de uitvoeringspraktijk, op scholen, en bij beleidsmakers, in gesprekken, bijeenkomsten en samenwerkingen.
- *De stem van jongeren.* Studenten Sociaal Juridische Dienstverlening van Hogeschool Utrecht interviewden in het kader van de minor Geld en Schulden in totaal 27 leeftijdsgenoten over geldzorgen, financiële educatie, de rol van sociale media, verleidingen, en manieren om de financiële gezondheid van jongeren te versterken. Die inzichten heb ik eveneens meegenomen in dit boek.

Dit boek presenteert een manier van kijken die ik heb ontwikkeld en die ik de komende jaren verder wil onderzoeken. De claims die ik doe variëren in

hardheid: sommige zijn stevig onderbouwd in de literatuur, andere zijn hypothesen die vragen om nader onderzoek.

Bij het schrijven van dit boek heb ik Claude (Sonnet 4.6, Anthropic) ingezet als werkinstrument. Concreet gebruikte ik het als sparringpartner bij de ontwikkeling en aanscherping van analyses, voor het formuleren en herschrijven van teksten, en voor redactionele feedback. Alle onderliggende bronnen heb ik zelf doorgenomen. De ideeën, het verbinden van perspectieven, het analytische kader en de belangrijkste conclusies zijn van mijn hand. Ik draag de volledige inhoudelijke verantwoordelijkheid voor dit boek.

Leeswijzer

Dit boek bestaat naast de inleiding uit zes hoofdstukken die gezamenlijk toewerken naar de drie doelen die ik hierboven formuleerde, te weten: begrijpen hoe de financiële leefwereld van jongeren is veranderd, welke jongeren daarin extra kwetsbaar zijn, en hoe we hen beter kunnen bereiken en ondersteunen.

Hoofdstuk 2: Financiële situatie van jongeren in Nederland schetst waar we nu staan. Ik presenteer de cijfers die laten zien dat er reden tot zorg is, maar laat ook een paradox zien: jongeren scoren goed op financiële kennis, en toch hebben velen geldzorgen. Die paradox roept de vraag op of we wel de juiste dingen meten, en of financiële kennis wel de sleutel is die we vaak denken dat het is.

“

We moeten kritisch zijn over interventies die zich primair richten op individuele keuzes en attitudes, zonder recht te doen aan de keten van factoren die die keuzes hebben gevormd.

Hoofdstuk 3: Een veranderde financiële wereld beschrijft het landschap waarin jongeren opgroeien. Nieuwe financiële producten als Buy Now Pay Later en crypto. Nieuwe kanalen: sociale media als belangrijke bron van financiële informatie. En nieuwe narratieven over geld, succes en de juiste mindset. Dit hoofdstuk laat zien hoe anders de financiële wereld van jongeren eruitziet, en hoe groot de kloof is met het beeld dat veel beleidsmakers en hulpverleners hebben.

Hoofdstuk 4: De kaarten zijn niet gelijk geschud introduceert het kader van risico- en beschermende factoren op macro-, meso- en microniveau. Ik laat zien dat 'de jongere' niet bestaat: kwetsbaarheid ontstaat op het kruispunt van factoren en is ongelijk verdeeld. Dit hoofdstuk vormt het analytische hart van het boek.

Hoofdstuk 5: Jongeren bereiken gaat in op de vraag die overal in het veld klinkt: hoe bereiken we jongeren met geldzorgen? Ik bespreek principes voor effectief bereik en geef voorbeelden van wat werkt.

Hoofdstuk 6: Onderzoeksagenda verbindt twee dingen. Ik benoem eerst wat de voorgaande inzichten betekenen voor de praktijk: voor beleidsmakers, hulpverleners en professionals in financiële educatie. Vervolgens blik ik vooruit. Ik positioneer het onderzoek binnen het lectoraat Schulden en Incasso van Hogeschool Utrecht, schets de drie onderzoeklijnen waarbinnen het werk is georganiseerd, en formuleer de vragen die de komende jaren centraal staan. Dit hoofdstuk is een uitnodiging aan het veld om samen te werken aan de antwoorden.

Het boek kan van voor naar achter gelezen worden, maar de hoofdstukken zijn ook afzonderlijk toegankelijk. Wie vooral geïnteresseerd is in de praktijk kan beginnen bij hoofdstuk 5 en 6. Wie eerst het analytisch kader wil begrijpen, begint bij hoofdstuk 4. En wie wil weten waarom dit onderwerp aandacht vraagt, vindt in hoofdstuk 2 en 3 de onderbouwing.

“

Financiële kwetsbaarheid van jongeren is geen puzzel die om verklaring vraagt, maar een voorspelbaar gevolg van de omstandigheden waarin zij volwassen worden.

2 DE FINANCIËLE SITUATIE VAN JONGEREN IN CIJFERS

Kernboodschap van dit hoofdstuk

Jongeren worden op hun achttiende financieel zelfstandig in een context die deze zelfstandigheid bemoeilijkt. De woningmarkt is voor starters nauwelijks toegankelijk, een groot deel werkt op flexibele contracten met wisselend inkomen, lenen is laagdrempeliger dan ooit, en het toeslagenstelsel vraagt veel van wie er afhankelijk van is. Dat bijna negen op de tien jongvolwassenen financieel kwetsbaar of ongezond zijn, is tegen die achtergrond nauwelijks verrassend te noemen. Dat Nederlandse jongeren relatief veel ‘weten’ over geld en bijna allemaal sparen, verandert daar weinig aan. Kennis is geen bescherming als de structuur tegenwerkt. <

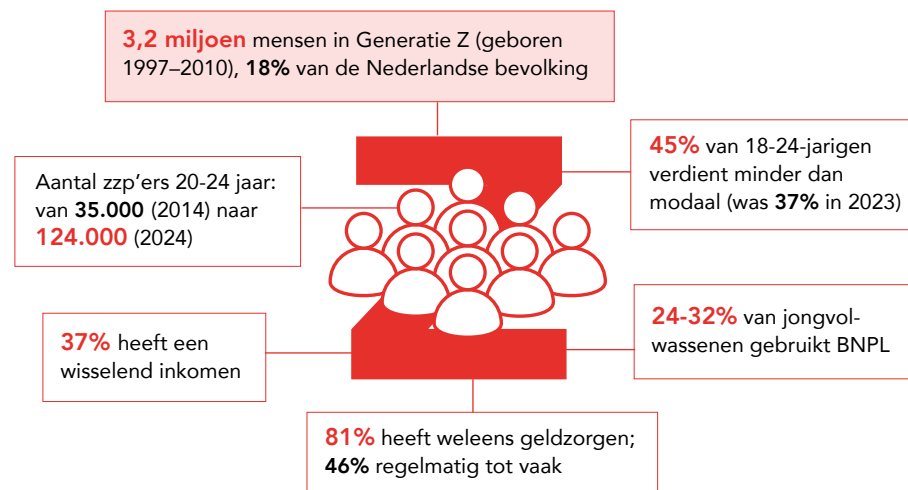


Fig. 1. Wie zijn Generatie Z en hoe staan ze er financieel voor?

Dit hoofdstuk begint met cijfers. Dat is een bewuste keuze, want hoewel er veel wordt gesproken over ‘de jongere met schulden’, blijft vaak onduidelijk hoe groot het probleem nu eigenlijk is, en bovenal voor wie. De cijfers die volgen laten zien dat er reden tot zorg is, maar ook dat het beeld genuanceerder is dan vaak wordt gedacht. Om de financiële situatie van jongeren te begrijpen, is het nodig om eerst te weten wie deze jongeren zijn, hoe zij wonen en werken, wat zij verdienen en uitgeven, wat ze weten, en hoe zij omgaan met sparen en lenen. Dit hoofdstuk schetst dat beeld, voordat wordt ingezoomd op de vraag hoeveel jongeren daadwerkelijk in financiële problemen komen. Daarna volgt de paradox die uit deze cijfers naar voren komt: hoe kan het dat jongeren relatief veel weten over geld, maar toch ook geregeld in de financiële problemen komen?

Generatie Z in Nederland

Over wie heb ik het als ik spreek over ‘jongeren’? In dit boek richt ik mij op Generatie Z: mensen geboren tussen 1997 en 2010 (tussen de 16 en 28 jaar). In 2023 telde deze groep ongeveer 3,2 miljoen mensen, wat neerkomt op zo’n 18% van de Nederlandse bevolking (CBS, 2023a). De jongvolwassenen onder hen – in 2025 tussen de 18 en 28 jaar oud – maken doorgaans een reeks belangrijke overgangen door: van school naar werk, van het ouderlijk huis naar een eigen plek, van financieel afhankelijk naar zelfstandig.

“

Hoe kan het dat jongeren relatief veel weten over geld, maar toch geregeld in de financiële problemen komen?

Woonsituatie

Waar wonen deze jongvolwassenen? Onderzoek van Kantar (2025) laat zien dat 46% nog bij hun ouders woont. Daarnaast huurt 23% een zelfstandige woning, woont 10% op kamers, en bezit 16% een koopwoning. Deze cijfers weerspiegelen zowel de levensfase als de realiteit van de woningmarkt.

Die woningmarkt is voor starters bijzonder lastig geworden. In Amsterdam betalen studenten inmiddels gemiddeld 948 euro per maand voor een kamer. Dat is een stijging van bijna 40% in twee jaar tijd, toen de gemiddelde prijs nog 680 euro bedroeg (Van Dongen & Dieleman, 2024). Ook buiten Amsterdam zijn de prijzen fors gestegen. In de koopsector is de situatie niet veel rooskleuriger. Tussen 2018 en 2024 nam de gemiddelde WOZ-waarde van koopwoningen toe met bijna 60% (Van Dongen et al., 2024). Starters die wel een woning weten te bemachtigen, besteden daar een relatief groot deel van hun inkomen aan: gemiddeld 30% van het netto besteedbare inkomen gaat op aan woonlasten, tegenover 22% bij huishoudens die al langer in hun woning wonen (Van Dongen et al., 2024). Dat dit percentage niet hoger ligt, komt deels doordat de hypotheeknormen een plafond stellen aan de woonlasten ten opzichte van het inkomen: wie meer zou moeten betalen, krijgt simpelweg geen hypotheek en valt buiten deze cijfers. Voor jongeren die huren in de vrije sector, waar dergelijke begrenzings ontbreken, liggen de woonlasten doorgaans aanzienlijk hoger.

Om een woning te kunnen kopen, ontvangen steeds meer starters hulp van hun ouders: in 2024 gold dit voor 34% van de koopstarters, terwijl dat percentage in 2021 nog op 22% lag (Van Dongen et al., 2024). Dat starters op de woningmarkt het lastig hebben, bevestigen cijfers van De Hypotheker. Het aantal hypotheekaanvragen voor het kopen van een woning stijgt sinds eind 2025 namelijk sneller onder doorstromers dan onder starters. Met name starters tussen de 25 en 35 jaar lijken het moeilijker te hebben om een betaalbare woning te vinden.²

² [Doorstromers vragen vaker hypotheek aan dan starters | BNR Nieuwsradio.](#)

Het resultaat is dat jongeren langer thuis blijven wonen, ook wanneer ze dat liever niet zouden doen. Van thuiswonende jongeren geeft 65% aan uit huis te willen. Toch lukt het lang niet iedereen: van de jongeren tussen 18 en 35 jaar die aangaven op eigen benen te willen gaan staan, lukte dat slechts 45% ook daadwerkelijk binnen twee jaar (CBS, 2024b).

Opleiding

Generatie Z is hoger opgeleid dan voorgaande generaties (Fry & Parker, 2018; Motivaction, 2023). Die trend is al langer zichtbaar: in 1981 had één op de negen Nederlanders een hbo- of wo-diploma. In 2021 was dat één op de drie (CBS, 2022).

Inkomen en werk

Inkomstenbronnen

De financiële situatie van jongeren verschilt sterk per individu en hangt nauw samen met de levensfase. Studenten combineren vaak inkomsten uit verschillende bronnen: een studielening, toeslagen, bijbanen, en financiële steun van ouders (Nibud, 2021). Werkende jongeren hebben weliswaar een salaris, maar dat is lang niet altijd stabiel: 37% van de jongvolwassenen heeft te maken met een wisselend inkomen (Nibud, 2023).

Die inkomensonzekerheid hangt samen met de groei van flexibel werk en zelfstandig ondernemerschap. Tussen 2014 en 2024 nam het aantal zzp'ers in Nederland toe met 85%, en de sterkste groei zat in de jongste leeftijdsgroepen. Bij 20- tot 24-jarigen verdrievoudigde het aantal zzp'ers bijna: van 35.000 naar 124.000. Bij 25- tot 29-jarigen ging het van 75.000 naar 170.000 (KVK, 2024).

Inkomensniveau

Hoewel uitwonende twintigers in 2022 nominaal meer verdienden dan in 2011 (CBS, 2024a), hebben velen moeite om rond te komen. Volgens Deloitte (2025) verdiende in 2024 bijna de helft (45%) van de

18- tot 24-jarigen minder dan modaal: een toename ten opzichte van 37% in 2023. Jongeren profiteerden bovendien minder van recente loonstijgingen dan andere leeftijdsgroepen, mede doordat veel jongeren weinig uren werken: 17% werkt minder dan 12 uur per week, en nog eens 14% werkt 12 tot 20 uur (Deloitte, 2025). Dat weinig uren werken is overigens ook deels vrijwillig. Het aandeel werkenden met een grote deeltijdbaan van 28 tot 35 uur neemt al langere tijd toe, vooral onder mannen (CBS, 2025b). Uit de Enquête Beroepsbevolking blijkt dat bijna driekwart van de werkzame 15- tot 27-jarigen evenveel of zelfs minder uren wil werken dan ze al doen (CBS, 2023b). Jongeren hechten meer waarde aan flexibiliteit en werk-privébalans dan eerdere generaties, en kiezen daar bewust voor (Deloitte, 2024a). Maar die keuze staat op gespannen voet met financiële zelfstandigheid: wie minder uren maakt, bouwt minder inkomen, pensioen en buffer op.

Over de koopkrachtontwikkeling van jongeren lopen de beelden uiteen. Deloitte (2025) concludeert dat jongeren er door hogere huren en duurdere boodschappen in reële koopkracht op achteruit gaan. CBS-cijfers laten echter een ander beeld zien: de mediane koopkrachtontwikkeling van 15- tot 25-jarigen was in elk jaar tussen 2019 en 2024 positief, en kwam in 2024 zelfs uit op +6,9% (CBS, z.d.). Dat wil echter niet zeggen dat alle jongeren er daadwerkelijk op vooruitgaan. De mediaan maskeert de spreiding: jongeren met lage inkomens of hoge woonlasten kunnen er individueel wel degelijk op achteruitgaan, ook als de groep als geheel koopkracht wint.

Wisselend inkomen en onzekerheid

Een wisselend inkomen brengt onzekerheid met zich mee. Van de huishoudens met een fluctuerend inkomen ervaart 14% weinig tot zeer weinig controle over hun inkomsten, en 24% noemt hun inkomen redelijk tot zeer onvoorspelbaar (Nibud, 2024). Jongvolwassenen controleren vaker dan oudere leeftijdsgroepen of zij recht hebben op toeslagen en tegemoetkomingen. Maar dit levert tegelijkertijd vaak geen duidelijkheid op: jongeren weten minder goed dan anderen of zij

daadwerkelijk ergens voor in aanmerking komen, en waar zij hierover informatie kunnen vinden (Nibud, 2024). Dat jongeren desondanks uiteindelijk hun toeslagen wél aanvragen, blijkt uit CPB-onderzoek: het niet-gebruik van zorgtoeslag is onder jongeren aanmerkelijk lager dan bij oudere leeftijdsgroepen (CPB, 2024b). Het beeld dat hieruit ontstaat is er niet zozeer een van gemiste inkomsten, maar van een stelsel dat van jongeren veel administratieve inspanning vraagt om geld te ontvangen waar zij afhankelijk van zijn. Juist die afhankelijkheid maakt hen kwetsbaar: wie alle toeslagen moet aanvragen om rond te komen, heeft weliswaar inkomen, maar geen financiële zekerheid (Nibud, 2025b).

Sparen en financiële buffers

Spaargedrag

Het goede nieuws: de meeste jongeren sparen. Uit het PISA-onderzoek blijkt dat 89% van de Nederlandse 15-jarigen in het jaar voorafgaand aan de enquête geld opzij heeft gezet. Dat is ruim boven het OESO-gemiddelde van 67% (OECD, 2023). Ook onder jongvolwassenen is sparen gebruikelijk: 91% zegt te sparen, tegenover 82% van de Nederlanders boven de 30 (Nibud, 2023). Waar sparen jongeren voor? De grootste groep (43%) noemt grote doelen zoals een huis, auto of reis. Kleinere groepen sparen voor onverwachte uitgaven (12%), om dagelijks rond te komen (9%), of voor financiële onafhankelijkheid (12%) (Kantar, 2025).

Wat betreft bankproducten heeft 62% van de jongvolwassenen een betaalrekening bij een traditionele bank, en 56% heeft daar ook een spaarrekening. Daarnaast bankiert 27% bij een online bank en heeft 22% daar een spaarrekening (Kantar, 2025).

Beperkte buffers

Dat jongeren sparen betekent echter niet dat zij ook voldoende buffer hebben. Jongvolwassenen beschikken vaker dan oudere Nederlanders

over minder dan 2.500 euro spaargeld: dit geldt voor 36% van hen. Jongvolwassenen zijn volgens het Nibud vaak niet in staat voldoende buffer op te bouwen om financiële tegenslagen op te vangen (Nibud, 2024). Daar komt bij dat één op de vier jongeren aangeeft liever direct geld uit te geven dan te sparen voor later (Nibud, 2023). Dit suggereert dat zij sterk gericht zijn op de korte termijn.

Uitgaven en lenen

Uitgavenpatronen

Jongeren uit Generatie Z besteden verhoudingsgewijs meer aan horeca, kleding en 'ervaringen' dan eerdere generaties (Van der Veen, 2024; Motivaction, 2019b). Een deel van die uitgaven is impulsief: 65% van de kleine aankopen gebeurt zonder veel nadenken vooraf, en 40% van de jongeren heeft daar achteraf regelmatig spijt van (Nibud, 2023). Een kwart van de jongeren (26%) koopt regelmatig iets terwijl ze het geld daarvoor eigenlijk niet hebben, en 20% zegt liever te lenen voor een aankoop dan ervoor te sparen (Nibud, 2023).

Studieschulden

De invoering van het leenstelsel in 2015 heeft geleid tot hogere studieschulden. De gemiddelde schuld van hbo-studenten die in 2010/11 begonnen met lenen bedroeg 9.000 euro. Voor studenten die startten in 2015/16 is dat opgelopen tot 21.300 euro. Bij wo-studenten steeg het gemiddelde in dezelfde periode van 14.500 naar 32.000 euro (Verbunt & Van Bezooijen, 2024). Het aandeel jongeren met een lopende studielening of in de aflofase wordt geschat op 21% tot 37% (AFM, 2025b).

Andere leningen, kredieten en BNPL

Naast studieleningen maken jongeren gebruik van diverse andere vormen van krediet. Tussen de 5% en 12% heeft een ander lopend krediet, zoals een persoonlijke lening (AFM, 2025b). Het aantal aanvragen voor persoonlijke leningen onder jongeren is de afgelopen

tien jaar sterk gestegen: van circa 8.000 in 2014 naar 19.000 in 2023 (Nederlands Krediet Collectief, 2024). De toegenomen digitalisering speelt hier waarschijnlijk een rol: lenen is laagdrempeliger geworden.

Een specifieke vorm van krediet die sterk is gegroeid, is achteraf betalen, ook wel Buy Now, Pay Later (BNPL) genoemd. Tussen de 24% en 32% van de jongvolwassenen maakt hier gebruik van (AFM, 2025a,b). Tussen 2021 en 2022 steeg het gemiddeld aantal BNPL-transacties onder 18- tot 24-jarigen met 32%: van 5,5 naar 7,3 transacties per gebruiker. Van deze groep kreeg 13,2% te maken met aanmaningskosten, en bij 3,9% werd de vordering overgedragen aan een incassobureau (AFM, 2023). Onderzoek onder scholieren (18-) door het Nibud (2025a) laat zien dat van de groep die wel eens achteraf betaalt, 38 procent wel eens is vergeten op tijd te betalen en daardoor meer moest betalen.

Verzekeringen

Jongvolwassenen zijn opvallend weinig verzekerd. Minder dan de helft (48%) heeft een aansprakelijkheidsverzekering, tegenover 87% van de oudere Nederlanders. Voor de inboedelverzekering zijn de cijfers nog opvallender: 31% versus 89% (AFM, 2025b). Dit is deels verklaarbaar, want wie thuis woont is vaak meeverzekerd en jongeren hebben minder bezittingen, maar het maakt hen ook kwetsbaarder voor financiële tegenvallers.

Financiële gezondheid en geldzorgen

Financiële gezondheid

Hoe staat het met de financiële gezondheid van jongeren? Het percentage financieel gezonde huishoudens in Nederland is gestegen van 27% in 2021 naar 30% in 2024 (Deloitte, 2025). Jongeren gaan echter tegen die trend in: onder 18- tot 24-jarigen daalde het percentage financieel gezonde huishoudens juist, van 23% in 2021 naar 12% in 2024 (Deloitte, 2025). Bijna negen op de tien jongvolwassenen

bevinden zich dus in de categorieën 'financieel kwetsbaar' of 'financieel ongezond'.

Volgens het Nibud geeft twee op de vijf jongeren (40%) aan maandelijks moeilijk rond te komen (Nibud, 2023). State of Youth liet in 2025 zien dat 64% van de jongeren weleens moeite heeft om maandelijks rond te komen, en 14% zelfs (vrijwel) elke maand. In datzelfde onderzoek kwam naar voren dat 81% van de Nederlandse jongeren weleens geldzorgen heeft, 46% regelmatig tot vaak. Slechts 19% ervaart nooit geldzorgen. Van de jongeren maakt 50% zich zorgen als zij aan de toekomst denken (State of Youth, 2025). Dit bleek uit eerder onderzoek onder jongeren, waarin 62% van hen aangaf zich zorgen te maken over de financiële toekomst (Flanderijn, 2024).

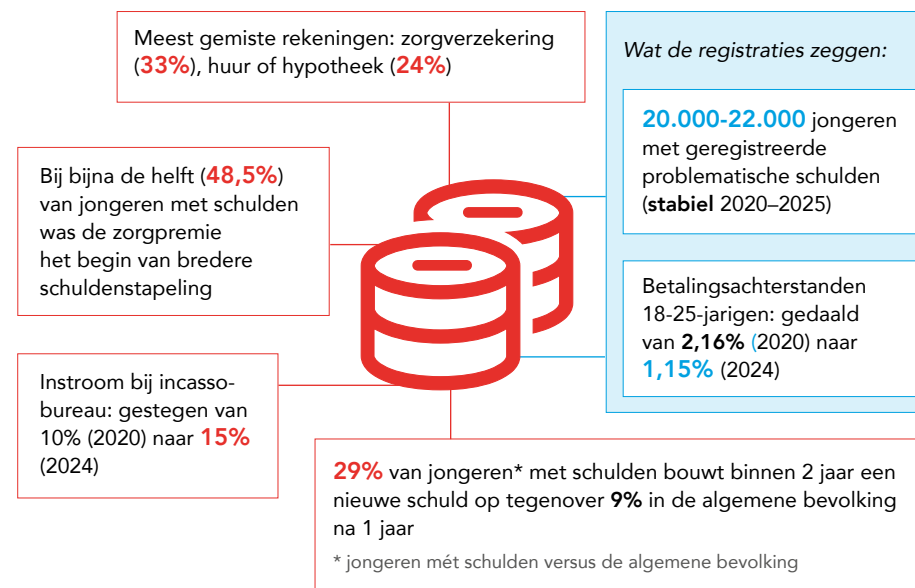


Fig. 2. Het schuldenpatroon van jongeren van dichtbij bekeken.

Betalingsproblemen en schulden

De zorgen die jongeren zeggen te hebben, zijn niet ongegrond. Van de jongeren zegt 40% namelijk weleens moeite te hebben met het betalen van rekeningen (Flanderijn, 2024). De rekeningen die het vaakst blijven liggen zijn de zorgverzekering (33%), huur of hypotheek (24%), en schulden aan vrienden of familie (20%) (Flanderijn, 2024). Vooral de zorgverzekering springt eruit. Uit onderzoek onder mbo-studenten blijkt dat een kwart te maken heeft met leningen, betalingsachterstanden of roodstand en dat 40% van die achterstanden betrekking heeft op de zorgpremie (Groen et al., 2024). Jongeren worden op hun achttiende verjaardag verantwoordelijk voor het betalen van hun eigen zorgpremie, maar velen zijn zich daar niet van bewust, of weten niet welke consequenties het heeft als ze niet betalen. Uit onderzoek van KRO NCRV (2024) blijkt dat betalingsproblemen rondom de zorgpremie voor bijna de helft (48,5%) van de jongeren met schulden het begin vormen van een bredere schuldenstapeling.

Het aantal jongeren met geregistreerde problematische schulden bleef tussen 2020 en 2025 redelijk stabiel tussen de 20.000 en 22.000 (CBS, 2025a). Het aandeel jongeren (18-25 jaar) met geregistreerde betalingsachterstanden is de afgelopen jaren gedaald: van ruim 33.000 (2,16%) in 2020 naar 19.000 (1,15%) in 2024. Een mogelijke verklaring is dat jongeren minder vaak leningen afsluiten (BKR, 2025). Daar staat tegenover dat de instroom van vorderingen onder jongeren tussen 18 en 25 jaar bij deurwaarderskantoor Flanderijn steeg van 10% in 2020 naar 15% in 2024 (Flanderijn, 2024). Zorgwekkend is ook het hoge terugvalpercentage. Van de jongeren die schulden hebben gehad, bouwt 29% binnen twee jaar een nieuwe schuld op (KRO NCRV, 2024). Ter vergelijking: in de algemene Nederlandse bevolking ligt het recidivepercentage na één jaar op 9%, en na vijf jaar op 13% (BKR, 2022). Jongeren hervallen dus vaker en sneller in een schuld.

Het beeld dat uit deze cijfers ontstaat is dubbelzinnig. Aan de ene kant dalen de geregistreerde betalingsachterstanden onder jongeren,

wat erop kan wijzen dat de formele kredietmarkt beter functioneert. Aan de andere kant stijgt de instroom bij incassobureaus en hervallen jongeren opvallend vaak in schulden. Dat suggereert dat de problemen niet zozeer afnemen, maar van karakter veranderen: ze verschuiven van geregistreerde kredieten naar achterstanden op vaste lasten, informele leningen en achteraf betalen. Juist die schulden vallen buiten het zicht van de bestaande registratiesystemen. De zorgpremie fungeert daarbij als de kanarie in de kolenmijn: het is vaak de eerste rekening die blijft liggen, en voor bijna de helft van de jongeren met schulden het begin van een breder patroon.



DE STEM VAN JONGEREN Over geld gesproken

In interviews met 26 jongeren tussen 18 en 27 jaar werd gevraagd hoe vaak en waarover zij met leeftijdsgenoten over geld praten. De antwoorden lopen uiteen: acht jongeren zeggen regelmatig over geld te praten, zeven soms, vijf vaak en vijf zelden. Over geld praten is voor de meeste jongeren dus niet ongehoord, maar ook niet vanzelfsprekend.

De onderwerpen van die gesprekken zijn veelzeggend. Salaris en inkomen uit een bijbaan of stage worden het vaakst genoemd (n=19 van 26), direct gevolgd door grote aankopen zoals een telefoon, kleding of vakantie (n=17 van 26). Studiefinanciering en toeslagen (n=10), crypto en beleggen (n=9) en sparen (n=9) komen ook regelmatig terug. Opvallend is dat geldstress of geldproblemen (n=8) en schulden of achteraf betalen (n=4) veel minder vaak als gespreksonderwerp worden benoemd. Jongeren praten dus wel over geld, maar dan vooral over verdienen en uitgeven. Minder over de zorgen die daarmee gepaard kunnen gaan.

Bron: interviews met 26 jongeren door studenten Sociaal Juridische Dienstverlening, Hogeschool Utrecht, 2026.

Financiële kennis: positief beeld

Te midden van deze zorgelijke cijfers is er ook goed nieuws. Nederlandse jongeren presteren sterk op internationale vergelijkingen van financiële kennis. In het meest recente PISA-onderzoek scoort Nederland 517 punten op financiële geletterdheid, ruim boven het OESO-gemiddelde van 498 punten (OECD, 2023). Het aandeel dat het hoogste niveau (niveau 5) behaalt is met 18,5% relatief hoog. Ook het zelfvertrouwen is groot. Ongeveer 85% van de Nederlandse 15-jarigen zegt te weten hoe ze hun geld moeten beheren – iets meer dan het OESO-gemiddelde van 80% (OECD, 2023). Op praktische vaardigheden zoals pinnen (92% voelt zich hierbij zelfverzekerd) en het plannen van uitgaven (75%) scoren Nederlandse jongeren eveneens bovengemiddeld.

Paradox

De cijfers roepen een fundamentele vraag op. Hoe kan het dat jongeren die relatief veel weten over geld, toch zo vaak in de problemen komen? Nederlandse jongeren scoren bovengemiddeld op internationale toetsen, geven zelf aan goed met geld om te kunnen gaan, en de meesten sparen. Maar tegelijkertijd is bijna negen op de tien financieel kwetsbaar of ongezond en komt meer dan een kwart van de jongeren met schulden binnen twee jaar opnieuw in de schulden. Deze paradox roept enkele belangrijke vragen op.

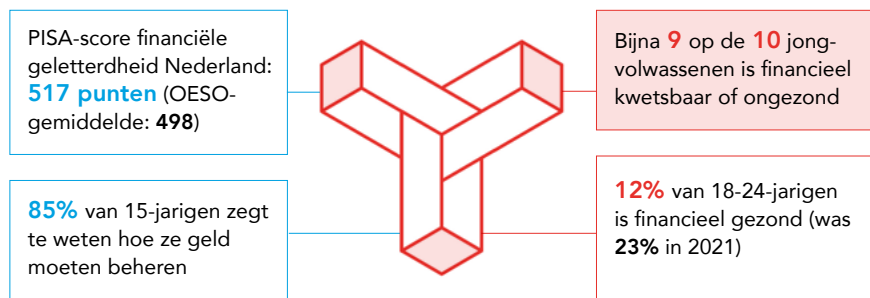


Fig. 3. De paradox: wel kennis over geld, toch in de problemen gekomen.

Metten we wel de juiste dingen?

Het PISA-onderzoek meet vooral cognitieve vaardigheden, oftewel *kennis*: kunnen jongeren rekenkundige problemen oplossen, begrijpen ze concepten als rente en inflatie? Financieel *gedrag* hangt ook af van impulsbeheersing, weerstand tegen sociale druk, en het vermogen om vooruit te denken. De prefrontale cortex - het hersengebied dat verantwoordelijk is voor planning, impulsbeheersing en emotieregulatie - is pas rond het 25e levensjaar volledig ontwikkeld (Hersenstichting, z.d.). Financiële kennis alleen biedt mogelijk onvoldoende bescherming tegen de combinatie van een nog niet volledig ontwikkeld brein en een online omgeving die is ingericht om tot aankopen aan te zetten.

Is kennis wel de beschermende factor die we denken dat het is?

De PISA-resultaten laten zien dat zelfbeoordeling en feitelijke prestatie niet altijd overeenkomen: ook veel lage presteerders geloven dat zij hun geld goed beheren (OECD, 2023). Er lijkt sprake van overschatting bij sommige groepen. Bovendien: zelfs wie weet hoe het zou moeten, gedraagt zich niet per se ook zo.

Gelden deze cijfers voor alle jongeren?

De financiële positie van jongeren wordt in toenemende mate bepaald door de positie van hun ouders. Jongeren uit welvarende gezinnen hebben meer kans om zelf vermogen op te bouwen. Jongeren zonder financiële ruggensteun bouwen daarentegen hogere schulden op (CPB, 2024a). Het leenstelsel heeft deze ongelijkheid versterkt (Nibud, 2021). Ook bij het kopen van een woning speelt ouderlijke steun een steeds grotere rol: het aandeel starters dat financiële hulp krijgt van ouders is in drie jaar gestegen van 22% naar 34% (Van Dongen et al., 2024).

“

Is kennis wel de beschermende factor die we denken dat het is?

**DE STEM VAN JONGEREN****Geldzorgen herkennen**

Hoe zichtbaar zijn geldzorgen onder jongeren? Gevraagd naar hoe herkenbaar geldzorgen zijn in hun omgeving, antwoorden twaalf van de 26 jongeren dat deze “voorkomen, maar niet heel zichtbaar” zijn. Elf jongeren geven aan dat de meeste leeftijdsgenoten die zij kennen zich wel redden. Slechts één jongere ziet geldzorgen veel om zich heen. Twee jongeren weten het niet goed. Waar geldzorgen wél worden herkend, gaat het het vaakst om stress over toekomstige uitgaven zoals studie of zelfstandig wonen (n=17 van 26), gevolgd door financiële stress door grote aankopen (n=10), onzekerheid over inkomen of een bijbaan (n=8) en achterstanden bij rekeningen of schulden (n=6). Vier jongeren noemen moeite met dagelijkse uitgaven. Twee jongeren merken expliciet op dat geldzorgen verborgen blijven: “je merkt het niet, het blijft verborgen.” Dit beeld past bij de cijfers: geldzorgen zijn er, maar spelen zich grotendeels onder de oppervlakte af.

Bron: interviews met 26 jongeren door studenten Sociaal Juridische Dienstverlening, Hogeschool Utrecht, 2026.

Een eerste conclusie

De cijfers in dit hoofdstuk laten zien dat de financiële kwetsbaarheid van jongeren geen puzzel is die om verklaring vraagt, maar een voorspelbaar gevolg van de omstandigheden waarin zij volwassen worden. De woningmarkt dwingt jongeren om langer bij hun ouders te blijven wonen, of een onevenredig groot deel van hun inkomen aan huur te besteden. De arbeidsmarkt biedt hen flexibiliteit, maar ook inkomensonzekerheid. Lenen is door digitalisering laagdrempeliger geworden, van persoonlijke leningen tot achteraf betalen. En het stelsel

van toeslagen en tegemoetkomingen waar jongeren op aangewezen zijn om rond te komen, vraagt veel administratieve inspanning zonder financiële zekerheid te bieden. In die context is het niet verwonderlijk dat bijna negen op de tien jongvolwassenen financieel kwetsbaar of gezond is.

Tegelijkertijd laten de cijfers zien dat ‘de jongere met schulden’ niet bestaat. Niet iedereen is even kwetsbaar. Sommige jongeren navigeren zonder noemenswaardige problemen door de financiële uitdagingen van het volwassen worden, terwijl anderen al vroeg in een spiraal van schulden raken waaruit ze moeilijk ontsnappen. De financiële positie van jongeren wordt in toenemende mate bepaald door die van hun ouders: wie een financiële ruggensteun heeft, koopt eerder een huis, bouwt eerder vermogen op, en loopt minder risico op schulden. Wie die steun niet heeft, is sterker aangewezen op een stelsel dat niet altijd meewerkt.

Opvallend is dat Nederlandse jongeren tegelijkertijd relatief veel weten over geld. Ze scoren bovengemiddeld op internationale toetsen voor financiële geletterdheid en sparen vrijwel allemaal. Toch biedt die kennis onvoldoende bescherming. Wie weet hoe rente werkt, is daarmee nog niet opgewassen tegen een online omgeving die is ingericht om tot uitgeven aan te zetten, een brein dat tot het 25e levensjaar impulsgevoelig blijft, en een woningmarkt die sparen voor een eigen plek tot een abstract doel maakt. De paradox tussen kennis en gedrag wijst dan ook niet op een falen van jongeren, maar op de beperkingen van een benadering die financiële zelfredzaamheid primair als individuele vaardigheid beschouwt. Daar gaat de rest van dit boek over.



De financiële kwetsbaarheid van jongeren is een voorspelbaar gevolg van de omstandigheden waarin zij volwassen worden.

“

Het sociale leerproces van jongeren vindt steeds meer online plaats, zonder vangrails en met dubieuze rolmodellen.

3 EEN VERANDERENDE FINANCIËLE WERELD

Kernboodschap van dit hoofdstuk

De financiële wereld van jongeren ziet er vandaag fundamenteel anders uit dan die van eerdere generaties. Contant geld heeft plaatsgemaakt voor Tikkies, kleding en games zijn te kopen via achteraf betalen, online gokken is genormaliseerd onder scholieren, en met een paar klikken kun je handelen in crypto. Wat deze producten verbindt: ze zijn laagdrempelig toegankelijk, sociaal genormaliseerd, en veelal ontworpen voor snelle beslissingen.

Sociale media vormen daarbij de omgeving waarin jongeren hun beeld van geld, werk en succes vormen. Die omgeving is niet neutraal: feiten en meningen lopen er door elkaar, algoritmes versmallen het aanbod op basis van clicks in plaats van kwaliteit, en influencers presenteren zich als expert zonder dat daar een feitelijke basis voor is. Zo kunnen echokamers ontstaan waarin bepaalde financiële normen worden versterkt. Jongeren zijn hier extra gevoelig voor omdat zij zich in een fase van identiteitsvorming bevinden. <

Dit werkt door in wat jongeren nastreven en in wat zij doen. Of het nu gaat om het ideaal van financiële onafhankelijkheid, de wens snel rijk te worden, of het streven naar bewuste consumptie: hun referentiekader wordt sterk bepaald door de online omgeving. En het werkt door in concreet gedrag: jongeren handelen vaker dan oudere groepen in crypto met geleend geld, vaak zonder zich bewust te zijn van de risico's.

De wereld van jongeren ziet er vandaag fundamenteel anders uit dan de afgelopen decennia. Contant geld heeft plaatsgemaakt voor Tikkies, jongeren kunnen kleding, make-up en games kopen via achteraf

betalen, online gokken op sportwedstrijden is normaal onder middelbare scholieren, het wereldbeeld van jongeren wordt voor een groot deel gevormd door wat zij zien op sociale media, en met een paar klikken op je telefoon kun je handelen in crypto. Deze veranderende wereld is waar dit hoofdstuk over gaat. En zoals onderstaande koppen uit nieuwsberichten laten zien, vormt dit geregeld een bron van zorg.

“Steeds meer jongeren met schulden, extra vatbaar voor criminaliteit” (RTL Nieuws, 2026).³

“Jongeren die achteraf betalen zien dat als betaalmethode in plaats van schuld” (NU.nl, 2026).⁴

“Online lokoproep politie legt harde realiteit bloot: ‘snel geld verdienen’ onweersaanbaar voor jongeren” (De Telegraaf, 2026).⁵

“Generatiekloof in vertrouwen: jongeren omarmen crypto, babyboomers blijven bij banken” (Newsbit, 2026).⁶

“Gemeenten willen maatregelen tegen achteraf betalen: ‘Schulden worden genormaliseerd’” (Radar, 2025).⁷

“Steeds meer jongeren raken in de problemen door online gokken” (Metro, 2025).⁸

3 Jongeren en Schulden: Een Zorgwekkende Relatie

4 Jongeren die achteraf betalen zien dat als betaalmethode in plaats van schuld | Economie | NU.nl

5 Online lokoproep politie legt harde realiteit bloot: Jongeren massaal benaderbaar voor criminaliteit | De Telegraaf

6 Generatiekloof in vertrouwen: jongeren omarmen crypto, babyboomers blijven bij banken - Newsbit

7 Gemeenten willen maatregelen tegen achteraf betalen: ‘Schulden worden genormaliseerd’ | Radar

8 Steeds meer jongeren raken in de problemen door online gokken

“Online gokken neemt het meest toe onder 16- en 17-jarigen” (Wodc, 2025).⁹

“Jongeren geven geld uit dat ze niet hebben: ‘Zou de helft minder kopen als ik niet op sociale media zat’” (AD, 2024).¹⁰

“Aanpak nodig om gebruik van buy now pay later door minderjarigen te stoppen” (AFM, 2024).¹¹

“Buy now, pay later is vooral onder jongeren niet meer weg te denken” (NRC, 2024).¹²

Wat jongeren bezighoudt

Een brede blik op de online wereld van jongeren

De online wereld is voor jongeren geen afgebakend domein meer, het is hun wereld. Bijna negen op de tien scholieren in het voortgezet onderwijs zijn dagelijks actief op sociale media, een percentage dat de afgelopen jaren is gestegen (Rombouts et al., 2023). Jongeren besteden gemiddeld 6,5 uur per dag aan hun smartphone, waarvan ruim de helft – zo’n 3,5 uur – op sociale media (Universiteit van Amsterdam, 2024; Ruigrok, 2024). Het verschil met eerdere generaties is hierbij groot: millennials gebruiken sociale media gemiddeld 2,4 uur per dag, Generatie X 1,8 uur en babyboomers 1,7 uur (Ruigrok, 2024). De meestgebruikte platforms zijn Snapchat, TikTok, Instagram en YouTube (Newcom, 2024), en steeds meer jongeren gebruiken twee schermen tegelijkertijd (Yeşilyurt & Karaduman, 2024).

9 Online gokken neemt het meest toe onder 16- en 17-jarigen | WODC - Wetenschappelijk Onderzoek- en Datacentrum

10 Jongeren geven geld uit dat ze niet hebben: ‘Zou de helft minder kopen als ik niet op sociale media zat’ | Geld | AD.nl

11 Aanpak nodig om gebruik van buy now pay later door minderjarigen te stoppen

12 Buy now, pay later is vooral onder jongeren niet meer weg te denken

Sociale media functioneren voor deze generatie niet alleen als communicatiemiddel, maar als de omgeving waarin zij hun identiteit vormgeven, sociale relaties onderhouden en in aanraking komen met commerciële boodschappen (Wilska et al., 2023). De dag begint voor de meeste jongeren met sociale media: 65 procent van de 16-24-jarigen opent als allereerste een socialemedia-app wanneer ze hun telefoon pakken, tegenover 29 procent van de volwassenen. In totaal zit bij 78 procent van de jongeren een socialemedia-app bij de eerste drie apps die ze openen. 85 procent noemt een socialemedia- of messenger-app (zoals WhatsApp) als de app die ze het minst zouden willen missen (Schut et al., 2024).

Sociale media zijn ook de primaire nieuwsbron: 78 procent van de jongeren gebruikt sociale media om op de hoogte te blijven van wat er in de wereld speelt. Vrienden, familie en bekenden volgen op de tweede plaats (66%), gevolgd door nieuwswebsites en -apps (48%) en tv-journaals (46%). Bij volwassenen van 40-64 jaar is het patroon omgekeerd: nieuwswebsites en tv-journaals worden elk door 68 procent gebruikt, terwijl slechts 37 procent sociale media als nieuwsbron noemt (Schut et al., 2024). Instagram is onder jongeren het meestgebruikte platform om het nieuws te volgen (65%), gevolgd door TikTok en YouTube (beide rond 40%) en Snapchat (23%) (Schut et al., 2024). Waar volwassenen de dag beginnen met het checken van nieuwsapps, beginnen jongeren met het checken van hun socialemedia omgeving. Zij treffen daarbij het nieuws terloops aan, maar dan vermengd met persoonlijke en commerciële content.

“

Generatie Z voelt zich sterk aangetrokken tot content die authentiek en oprecht overkomt, óók wanneer de inhoud feitelijk onjuist is.

Die verschuiving heeft mogelijk consequenties. Sociale media combineren namelijk een informatieve en een sociale functie, waardoor het onderscheid tussen feiten en meningen diffuus wordt. Feitelijke informatie krijgt sociale betekenis en wordt gedeeld op basis van hoe die *overkomt*, niet op basis van *onderbouwing* (Hassoun et al., 2023). Dat maakt jongeren potentieel kwetsbaar voor desinformatie. Onderzoek wijst uit dat Gen Z meer moeite heeft met het herkennen van nepnieuws dan aanvankelijk verwacht, wat ertoe kan leiden dat onjuiste informatie sneller voor waar wordt aangenomen (UVAToday, 2024). Gen Z voelt zich sterk aangetrokken tot content die authentiek en oprecht overkomt, óók wanneer de inhoud feitelijk onjuist is. De ‘echtheid’ van de boodschapper kan dan zwaarder wegen dan de inhoudelijke onderbouwing. Authenticiteit is uiteraard geen garantie voor feitelijke waarheid (MWM2, z.d.). In een omgeving waar jongeren urenlang verblijven, vergroot dit het risico op het vertrouwen van misleidende informatie.

Wat daarbij opvalt, is hoe snel en dwingend die online omgeving wordt ingericht rondom individuele voorkeuren. Onderzoek naar het TikTok-algoritme laat zien dat al na vijftig tot 140 bekeken video's sterke versmalling optreedt: het algoritme detecteert interesses en versterkt die in een feedbackloop, waardoor de diversiteit aan content snel afneemt (Baumann et al., 2025). Er bestaat een sterke negatieve samenhang tussen de mate waarin interesses worden versterkt en de mate waarin gebruikers nog nieuwe, afwijkende content tegenkomen. Algoritmes en influencers kunnen zo online omgevingen creëren die enkel bestaande overtuigingen bevestigen: zogenoemde ‘echokamers’ waarin bepaalde financiële normen, politieke overtuigingen of consumptienormen worden versterkt (Mahmoudi et al., 2024). Jongeren zijn hier extra gevoelig voor omdat zij zich in een fase van identiteitsvorming bevinden en daardoor sterk op zoek zijn naar bevestiging.

De voortdurende blootstelling aan het leven van anderen versterkt bovendien onderlinge vergelijking. Dit kan leiden tot Fear of Missing Out (FOMO) – de angst om belangrijke of leuke momenten te missen die anderen wél ervaren – wat zorgt voor sociale prestatiedruk (Chakrabarti, 2024). In combinatie met de commercialisering van die online wereld heeft dit directe financiële gevolgen. Sociale media combineren in één omgeving het sociale netwerk van jongeren met advertentieplatforms, marktplaatsen en influencer-content, waardoor de grenzen tussen sociale interactie en commerciële beïnvloeding vervagen (Wilska et al., 2023). Een groot deel van Gen Z (83%) koopt producten via de smartphone, 62 procent heeft via advertenties op sociale media nieuwe merken leren kennen en de helft werd daardoor geïnspireerd om iets te kopen. Dit zijn percentages die hoger liggen dan bij oudere generaties (Ruigrok, 2024). Het gemak waarmee geld kan worden uitgegeven – met slechts één klik of gezichtsherkenning – maakt het moeilijker om impulsieve uitgaven te weerstaan (Youngworks, 2020). Gen Z en millennials gaan bovendien vaker tot actie over na een advertentie op sociale media dan oudere leeftijdsgroepen (Ruigrok, 2024). Daar komt bij dat Gen Z er minder bezwaar tegen lijkt te hebben dat persoonlijke gegevens worden gebruikt. Deze generatie laat vaker locatievoorzieningen aanstaan, deelt locaties met vrienden en lijkt sociale verbinding en gebruiksgemak belangrijker te vinden dan privacy (Moore, 2024). Productaanbevelingen worden daardoor ook steeds gericht en effectiever (UVAToday, 2024).

Financiële dromen

De financiële verwachtingen van jongeren weerspiegelen zowel meer traditionele ambities als verschuivingen. Ruim zeven op de tien jongeren (16-19 jaar) verwachten in de toekomst in loondienst te werken, maar dat percentage ligt lager dan het huidige aandeel werknemers in loondienst volgens CBS-cijfers. Vijftien procent ziet zichzelf als zzp'er, en elf procent wil een eigen bedrijf starten of hebben (Wijzer in Geldzaken, 2024). Die verschuiving richting ondernemerschap past bij bredere culturele trends en is ook zichtbaar in de cijfers: het aantal zzp'ers in

Nederland is in tien jaar met 85 procent gestegen, met de sterkste groei juist onder jongvolwassenen. In de groep 20-24 jaar is het aantal meer dan verdubbeld: van 35.000 naar 124.000 (KVK, 2024). Maar die zelfstandigheid brengt ook financiële risico's met zich mee, want zzp'ers bouwen minder vanzelfsprekend beschermende buffers op via pensioen en het hebben van een arbeidsongeschiktheidsverzekering is niet vanzelfsprekend.

Bijna de helft (43%) van de meerderjarige Gen Z'ers noemt grote spaardoelen, zoals een huis, auto of reis als het belangrijkste financiële doel. Daarnaast richt twaalf procent zich op sparen voor onverwachte uitgaven, negen procent op dagelijks rondkomen, en twaalf procent op het bereiken van financiële onafhankelijkheid (Kantar, 2025). Hoewel het onderzoek door Kantar geen vergelijking maakt met voorgaande generaties, sluit deze laatste ambitie aan bij een groeiende trend: de FIRE-beweging (Financial Independence, Retire Early), die het idee van financiële onafhankelijkheid op jonge leeftijd en vroeg stoppen met werken idealiseert. In Amerika gaf in 2023 meer dan de helft van Gen Z aan zich te identificeren met FIRE (Creditkarma, 2023) en een kwart wil vóór het 55e levensjaar met pensioen. Dit is een wens die voor een groot deel waarschijnlijk niet haalbaar is (Goldman Sachs, 2024). De FIRE-levensstijl – gekenmerkt door weinig uitgeven, en veel sparen en beleggen – wordt met name via sociale media gepropageerd (Groen & Prins, 2022). Daarmee functioneert FIRE als een financieel droom-narratief dat snel en breed wordt verspreid, maar waarvan de haalbaarheid voor de meeste jongeren beperkt is.

“

Geld kan worden uitgegeven met slechts één klik of gezichtsherkenning. Dat maakt het moeilijker om impulsieve uitgaven te weerstaan.

Tegelijkertijd toont onderzoek aan dat jongeren bijzonder actief zijn in risicovolle financiële producten. Negentien procent investeert in cryptovaluta en één op de zes gokt online (Deloitte, 2024a), waarbij bijvoorbeeld gokken op sportwedstrijden zeer populair is onder schoolgaande jongeren. Eén op de drie jongeren uit Generatie Z geeft aan zowel te beleggen als cryptovaluta te bezitten (Kantar, 2024). Bij cryptobezitters zijn de motieven interessant: de belangrijkste redenen om in te stappen zijn nieuwsgierigheid en het wagen van een gokje. Pas daarna worden serieuze overwegingen als lange termijn belegging of compensatie voor lage spaarrente genoemd (AFM & MWM2, 2022). Luxe en welvaart spelen daarbij een rol als een belangrijk streven. Onder de jongste adolescenten (rond vijftien jaar) functioneren dure merken en logo's als symbolen van sociale status, waarbij sociale media als podium dienen waarbij kleding en bezit sociale identiteit uitdrukken (Wilska et al., 2023). Een kwart van de jongeren geeft aan het leven van een influencer te willen leiden (Wijzer in Geldzaken, 2024); een beeld dat vaak wordt geassocieerd met consumptie, luxe en financiële overvloed.

Toch zijn de financiële dromen niet eenduidig. Bij oudere adolescenten (18-19 jaar) verschuift de oriëntatie vaker richting duurzame en ethisch bewuste consumptie, waarbij kopen wordt gezien als politieke daad (Wilska et al., 2023). En onder 16-17 jarigen wint tweedehands winkelen aan populariteit. Dit is deels uit trendbewustzijn, deels uit zuinigheid, en deels genormaliseerd door influencers (Wilska et al., 2023). Gen Z legt ook bij beleggingen meer nadruk op milieu, maatschappij en behoorlijk bestuur en op bedrijven die bijdragen aan een betere wereld (De Aandeelhouder, 2023).

Wat deze dromen van jongeren gemeen hebben, is dat ze in hoge mate worden gevormd door sociale media. Of het nu gaat om FIRE, de wens snel rijk te worden, de ambitie een eigen bedrijf te starten, of het streven naar bewuste consumptie: de beelden, verhalen en normen die jongeren daarbij als referentiekader gebruiken, worden sterk bepaald door hun online omgeving.

De mogelijkheden om die dromen te verwezenlijken zijn echter ongelijk verdeeld, want de financiële positie van jongeren hangt steeds vaker af van die van hun ouders. Kinderen met ouders aan de top van de vermogensladder zijn later in hun leven zelf meer vermogend dan anderen. Opvallend is dat dit effect sinds 2006 sterker is geworden, met name door erfenissen en schenkingen (CPB, 2024a). Zestig procent van de jongeren met beleggende ouders belegt zelf ook, en vergelijkbare patronen gelden voor gokken en cryptohandel (Wijzer in Geldzaken, 2024). Financiële dromen worden dus niet alleen door sociale media gevormd, maar ook door de financiële realiteit van het gezin van herkomst.

Sociale media

Sociale media als informatie-ecosysteem

Instagram, YouTube en TikTok zijn de platforms waar Generatie Z het vaakst financiële informatie zoekt, elk door circa 62 tot 64 procent van de Gen Z'ers die via sociale media zoeken (Kantar, 2025). TikTok wordt daarbij vaker gebruikt door jongere Gen Z'ers: 68 procent van de 18-22-jarigen tegenover 58 procent van de 23-27-jarigen (Kantar, 2025). In de vorige paragraaf werd beschreven hoe sociale media informatie, sociale interactie en commercie in één omgeving samenbrengen. Voor financiële informatie heeft die vermenging specifieke gevolgen, want het onderscheid tussen educatie, reclame en entertainment valt weg.

Een belangrijk verschil met traditionele zoekmachines is de manier van informatieselectie. Naast Google gebruiken jongeren TikTok en Instagram als zoekmachine (Lelong, 2024). Waar Google mechanismes en zoekfilters heeft ingebouwd die gebruikers helpen informatie te verifiëren, is TikTok gericht op het genereren van zoveel mogelijk interactie (clicks). Video's worden aanbevolen op basis van zoekgedrag, populariteit en reacties en *niet* op de kwaliteit van de informatie (Baumann et al., 2025). Dit maakt het moeilijker om op TikTok objectief te beoordelen welke informatie betrouwbaar is.

Jongeren komen op sociale media regelmatig in aanraking met financiële verleidingen. 42 procent ziet vaak online gokreclame, ruim een derde doet in-game aankopen, en bijna een derde geeft aan dat zowel phishing-mails als reclame van influencers steeds lastiger te herkennen zijn (Wijzer in Geldzaken, 2024). De verschuiving van traditionele naar digitale reclame is daarbij relevant: na het verbod op ongerichte kansspelreclame in 2023 verdwenen tv-commercials en buitenreclame, maar steeg het aantal online advertenties met veertien procent. Kansspelbedrijven concentreren zich sindsdien op Instagram en Facebook, waar leeftijdsfilters de enige barrière vormen. Op X (voorheen Twitter) wordt nauwelijks geadverteerd, juist omdat daar geen minimumleeftijd kan worden ingesteld (Kansspelautoriteit, 2025).

Invloed van sociale media

De relatie die jongeren hebben met financiële informatie op sociale media is ambivalent. De meerderheid is sceptisch over influencers: 66 procent gelooft niet dat influencers alleen producten promoten waar ze achter staan, zestig procent denkt niet dat ze de waarheid vertellen over producten, en 61 procent beoordeelt hen als niet eerlijk (Wijzer in Geldzaken, 2024). Maar diezelfde jongeren volgen hen graag, en de feitelijke impact is aanzienlijk: twee derde van de jongeren die (f) influencers volgen, meldt dat hun financiële situatie is veranderd door het opvolgen van advies. Daarbij heeft 39 procent geld verdiend, 46 procent geld bespaard, maar ook 29 procent geld verloren (Wijzer in Geldzaken, 2024).

Er is dus een paradox: jongeren wantrouwen de boodschapper maar handelen wel naar de boodschap. Dit kan worden verklaard doordat de beïnvloeding niet via bewuste overtuiging werkt, maar via normalisering, herhaling en sociale vergelijking. Influencers hoeven niet geloofd te worden om effect te hebben, hun content vormt het referentiekader waarbinnen jongeren financiële keuzes maken.

Haidt (2024) biedt een dieper theoretisch kader voor dit mechanisme. Hij beschrijft hoe sociale media het sociale leergedrag van jongeren kapen. De adolescentie functioneert van nature als een soort 'stage':



DE STEM VAN JONGEREN

Financiële content op sociale media

Het in dit hoofdstuk geschetste beeld wordt door jongeren herkend. Dat is af te leiden uit 26 interviews die in april 2026 zijn uitgevoerd in het kader van deze publicatie door studenten van de opleiding Sociaal Juridische Dienstverlening (HU). Gevraagd welke financiële content zij op sociale media tegenkomen, noemen zij het vaakst 'snel geld verdienen'-content (n=20 van 26), gevolgd door content over beleggen en crypto (n=17), lifestyle en dure aankopen (n=17), reclames voor achteraf betalen (n=13) en online gokken (n=9). Nuttige tips over sparen of budgetteren worden door slechts twee jongeren genoemd.

Over de invloed van sociale media op hoe jongeren met geld omgaan is de meerderheid kritisch: tien jongeren noemen de invloed "eerder negatief dan positief", zes zelfs "vooral negatief". Zeven jongeren kiezen voor neutraal. Gevraagd welk type content de meeste invloed heeft, wijzen de meeste jongeren naar lifestyle-content en het tonen van dure aankopen (n=12 van 26), gevolgd door 'snel geld verdienen'-content (n=8). Reclame voor achteraf betalen wordt door drie jongeren als meest invloedrijk beoordeeld. Nuttige tips over sparen of budgetteren worden door slechts vier jongeren als meest invloedrijk gezien.

Wat opvalt is het contrast: jongeren zijn overwegend kritisch over de invloed van sociale media, maar benoemen tegelijkertijd dat de content die zij het vaakst tegenkomen juist de risicovolle variant is.

een periode waarin jongeren via observatie, imitatie en trial-and-error leren hoe de volwassen wereld werkt. Dat leerproces verloopt het best wanneer de 'leermeesters' mensen zijn die daadwerkelijk functioneren in de echte wereld, zoals ouders, docenten, werkgevers, buurtgenoten, en wanneer er zogenoemde vangrails zijn. Hieronder vallen sociale correctiemechanismen, directe feedback en begrenzing door de fysieke omgeving. Sociale media verstoren dit leerproces op twee manieren.

Ten eerste vervangen zij de leermeesters: in plaats van volwassenen uit de directe omgeving worden influencers de primaire rolmodellen. De 'lessen' die jongeren van hen leren over geld, werk, succes en consumptie zijn echter beperkt toepasbaar in het echte leven. Een influencer die laat zien hoe je met dropshipping duizenden euro's per maand verdient, biedt een vertekend beeld dat zelden overeenkomt met de realiteit van de meeste jongeren. Ten tweede ontbreken online de vangrails die in de fysieke wereld wel aanwezig zijn. Er is geen volwassene die corrigeert, geen directe sociale consequentie van een verkeerde keuze, en geen natuurlijke begrenzing van de blootstelling aan risicovolle boodschappen. Het algoritme versterkt juist wat aandacht trekt, ongeacht of het jongeren goed voorbereidt op het echte leven.

Dit inzicht verdiept de eerder beschreven paradox. Jongeren wantrouwen influencers bewust, maar hun sociale leergedrag dat grotendeels onbewust proces verloopt, wordt desondanks door hen gevormd. De puberteit is evolutionair ingericht om van de directe sociale omgeving te leren. Sociale media bieden een omgeving die dat leerproces exploiteert zonder de beschermende structuren die er in de fysieke wereld omheen staan. Haidts analyse laat zien dat het probleem



Online ontbreken de vangrails die in de fysieke wereld wel aanwezig zijn.

niet alleen zit in de kwaliteit van de informatie die jongeren bereikt, maar in de fundamentele verstoring van het sociale leerproces zelf. Wie opgroeit met soms dubieuze influencers als leermeesters, wordt structureel slecht voorbereid op de financiële realiteit van het volwassen leven.

De content die finfluencers delen, valt uiteen in verschillende categorieën: beleggingstips over producten en platforms, vaak in afgesloten of betaalde omgevingen via Discord of Telegram, en cursussen en trainingen over financiële onafhankelijkheid met een afkeer van werken in loondienst. Bijvoorbeeld over daytraden in crypto of het opstarten van een dropshipping-bedrijf, zelfgeschreven boeken of rapporten, en 'aandeel-signalen' waarbij abonnees koop- of verkoopsignalen ontvangen via appjes of sms. Het bereik is substantieel: meer dan 150 Nederlandse finfluencers bereiken gezamenlijk ruim 1,1 miljoen mensen (AFM, 2021b).

Uit de analyse van mijn eigen onderzoek (Oomkens, 2026) blijken de finfluencers in de dataset geen homogene groep te vormen. Er zijn grofweg drie typen zichtbaar. Het eerste type zijn contentmakers die zichzelf presenteren als succesvol ondernemer en hun eigen methode verkopen, vaak via betaalde cursussen, coachingprogramma's of affiliate-links. Bij hen is marketing regelmatig verpakt als educatie, en het commerciële belang is het meest expliciet: zij verdienen geld aan de volgers die zij werven. Het tweede type zijn contentmakers die persoonlijke succesverhalen delen, bijvoorbeeld over crypto of reselling via Vinted, zonder dat er een directe verkoopintentie zichtbaar is, maar die wel een vertekend beeld geven doordat uitsluitend successen worden getoond en risico's of mislukkingen onzichtbaar blijven. Ook deze groep heeft belangen, al zijn die minder expliciet: meer views, meer volgers, meer engagement. Het derde type is een aanzienlijk kleinere groep betrouwbare bronnen: organisaties als Geldfit en Social Debt, budgetcoaches met een professionele achtergrond, en journalistieke bronnen. Wat opvalt bij de eerste twee typen is dat

contentmakers zich geregeld presenteren als expert of autoriteit, zonder dat daar een feitelijke basis voor is. Dit onderscheid is relevant voor beleid en educatie: het maakt uit of je te maken hebt met bewuste misleiding, onbedoelde vertekening of daadwerkelijke voorlichting. Tegelijkertijd geldt voor een jongere dat deze verschillende typen influencers in zijn of haar feed in elkaar overlopen. Dat maakt het mogelijk lastiger om problematische content te identificeren. Finfluencers zijn doorgaans geen financiële experts, en empirisch onderzoek bevestigt dat hun aanbevelingen volgers geen rendement opleveren, integendeel. Gerritsen, De Regt en Çoban (2025) analyseerden 286 aandelenaanbevelingen en 167 cryptoaanbevelingen van 21 Nederlandse finfluencers op Instagram en YouTube. De

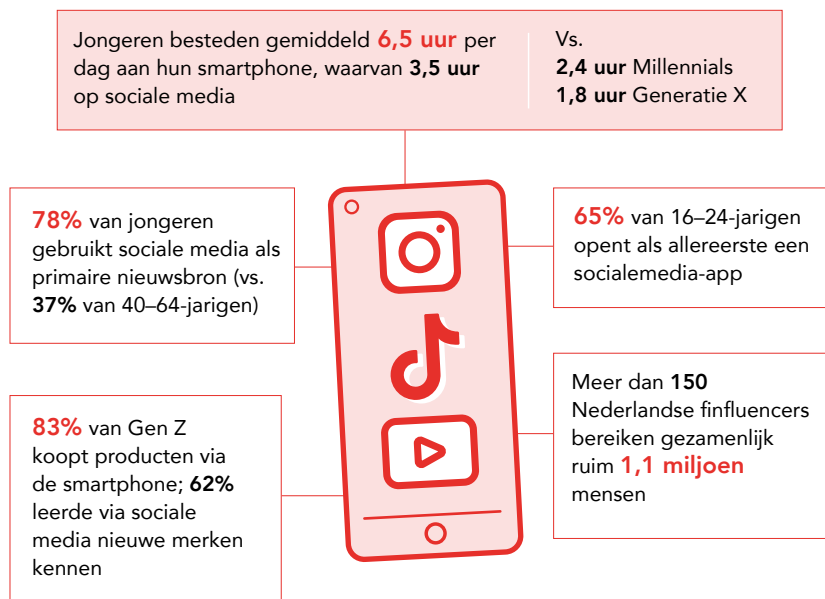


Fig. 4. Sociale media: de omgeving waarin jongeren hun financieel wereldbeeld vormen.

aanbevolen aandelen bleken in het halfjaar voorafgaand aan de aanbeveling al 23 procent te zijn gestegen, en aanbevolen cryptomunten zelfs 88 procent. Dat is in beide gevallen beter dan het marktgemiddelde. Finfluencers springen dus op trends die al in volle gang zijn. Opvallend genoeg waren professionele analisten op datzelfde moment juist minder positief aan het worden over diezelfde aandelen. Het aantal verkoopadviezen nam toe, terwijl finfluencers hun volgers juist enthousiast maakten (Gerritsen, De Regt & Çoban, 2025).

Na de aanbeveling keren de rendementen om. In de week na publicatie presteerden de aanbevolen aandelen significant slechter dan de marktindex (cumulatief $-1,0\%$), en bij cryptomunten was het effect nog groter (cumulatief $-2,0\%$). Op de dag direct na een crypto-aanbeveling was het gemiddelde rendement zelfs $-1,8$ procent (Gerritsen, De Regt & Çoban, 2025). De onderzoekers concluderen dat finfluencers hun aanbevelingen niet op financiële kennis baseren, maar de markt volgen, gedreven door sociale heuristieken als schaarste en kuddegedrag. Er zijn bovendien aanwijzingen dat sommige finfluencers primair uit eigenbelang handelen: de AFM waarschuwde voor deelname van finfluencers aan zogenoemde *pump-and-dump*-constructies, waarbij aandelen of cryptomunten worden opgepompt om ze vervolgens zelf met winst te verkopen (AFM, 2024b). Consumenten zouden gemiddeld meer rendement behalen door simpelweg in een indexfonds te beleggen dan door finfluencer-aanbevelingen op te volgen (Gerritsen, De Regt & Çoban, 2025).

De eerder beschreven filterwerking van algoritmes heeft ook gevolgen voor consumptienormen (zie vorige paragraaf). Of het nu gaat om merkgeoriënteerde luxeconsumptie, trendy tweedehands shoppen of duurzaam bewust consumeren, elk van deze stijlen wordt binnen de eigen bubbel genormaliseerd en afgezet tegen andere groepen (Wilska et al., 2023).

Verleidingen tot aankopen komen voor jongeren uit drie richtingen: reclame (68% wordt er soms tot vaak door verleid), vrienden (65%), en influencers (61%). Daarbij valt op dat hoger opgeleide jongeren zich iets vaker laten verleiden door influencers dan lager opgeleiden: 28 procent van hbo/wo-studenten wil vaak iets door een influencer, tegenover 21 procent op het mbo en 19 procent onder middelbare scholieren (Wijzer in Geldzaken, 2024). Jongeren die een deel van hun inkomen zelf verdienen, rapporteren overigens minder financiële beïnvloedbaarheid door influencers dan jongeren die afhankelijk zijn van zakgeld, kleedgeld of studiefinanciering (Wijzer in Geldzaken, 2024). Deze bevinding wijst op een beschermend effect van eigen financiële ervaring.

Nieuwe narratieven over werk, geld en succes

Sociale media hebben niet alleen de manier veranderd waarop jongeren financiële informatie vinden, maar ook de verhalen die zij over geld, werk en (financieel) succes krijgen aangereikt. Die verhalen, of narratieven, zijn niet neutraal. Ze geven weer hoe jongeren denken over wat financieel wenselijk, mogelijk en normaal is.

Wilska et al. (2023) identificeren drie door sociale media gevormde consumptie-identiteiten die als zulke narratieven functioneren. Het eerste is het luxeverhaal, dominant onder de jongste adolescenten, en wordt gekenmerkt door merkgerichtheid, sociale status via bezit en groepsdruk. Sociale media functioneren hier als podium voor *impression management*: laten zien wat je hebt, is laten zien wie je bent. Het tweede is het vintage- en tweedehandsverhaal, zichtbaar onder 16- tot 17-jarigen en gedreven door trendbewustzijn, waarbij influencers tweedehands winkelen normaliseren als aantrekkelijk alternatief. Het derde is het duurzaamheidsverhaal, onder 18- tot 19-jarigen, waarbij consumptie wordt geframed als politieke daad en sociale media functioneren als informatieplatform voor ethische keuzes. Elk van deze narratieven wordt versterkt door de filterwerking van algoritmes, die consumptiebubbels creëren waarbinnen de eigen stijl wordt genormaliseerd en andere stijlen op afstand worden geplaatst (Wilska et al., 2023).

Naast deze consumptie-narratieven zijn er twee financiële narratieven die sterk via sociale media worden verspreid. Het eerste is het FIRE-narratief (Financial Independence, Retire Early), dat het ideaal van financiële onafhankelijkheid op jonge leeftijd promoot via beleggen en weinig uitgeven. Dit is een levensstijl die met name via sociale media wordt gepresenteerd als haalbaar alternatief voor de traditionele loopbaan (Groen & Prins, 2022; Tiesinga et al., 2023). Het tweede is het 'snel geld'-narratief: ruim twee op de drie jongeren worden op sociale media geconfronteerd met berichten over manieren om snel geld of spullen te verdienen. De NVB waarschuwt dat dergelijke tactieken regelmatig door criminelen worden ingezet om jongeren als geldezel te werven, waarbij jongeren vaak niet beseffen dat het geld afkomstig is van slachtoffers van online fraude (NVB, 2024).

Uit mijn eigen verkennende onderzoek naar financiële content op TikTok, Instagram en YouTube Shorts (Oomkens, 2026) – waarin 825 video's systematisch zijn gecodeerd en geanalyseerd – blijken deze narratieven niet los van elkaar te staan, maar onderdeel te vormen van een breder en onderling versterkend verhaal. Vier dominante frames komen naar voren in de onderzochte content. Het eerste is een ontsnappingsframe rond werk: traditioneel werk wordt vrijwel altijd negatief geframed, terwijl online ondernemerschap wordt gepresenteerd als de route naar vrijheid en autonomie. De kwantitatieve verhouding is veelzeggend: van de video's over geld verdienen gingen er negen keer zoveel over online werk als over traditioneel werk. Online ondernemerschap kan voor sommige jongeren zeker een passende route zijn, maar het probleem is de eenzijdigheid van de content. De risico's, onzekerheden en mislukkingen van ondernemerschap blijven grotendeels buiten beeld, terwijl de stabiliteit en zekerheid die traditioneel werk kan bieden systematisch veelal worden gediskwalificeerd. Het tweede dominante frame is het mindset-narratief: succes wordt toegeschreven aan individuele instelling, discipline en doorzettingsvermogen. Hoewel deze boodschap op zichzelf niet problematisch is, ontstaat er een meritocratische illusie

wanneer structurele factoren, zoals (intergenerationele) ongelijkheid of de woningmarktproblematiek, systematisch onzichtbaar worden gemaakt. Het derde frame is een korte tijdshorizon: bijna 16% van de video's bevatte expliciete 'snel rijk worden'-frames, en zelfs spaarcontent werd meer gepresenteerd als een korte termijn 'hack' dan als een langetermijnstrategie. Het vierde, minst aanwezige frame betreft generationeel wantrouwen: de overtuiging dat het 'traditionele systeem' niet meer werkt voor jongeren, wat het ontsnappingsnarratief legitimeert.

Samen vormen deze frames een coherent wereldbeeld: het systeem faalt, dus je moet ontsnappen, ontsnapping vraagt de juiste mindset, en succes komt snel, als je het maar genoeg wilt. Het is een verhaal dat empowering lijkt – want jij hebt de controle – maar tegelijk de risico's van ondernemerschap maskeert, de waarde van traditionele routes ondermijnt, en de verantwoordelijkheid voor falen volledig bij het individu legt. Daarbij is het zorgwekkend dat kwalitatief goede educatieve content weliswaar aanwezig is (27% van de video's bevatte educatieve elementen), maar structureel wordt overstemd door content die emotioneler of spectaculairder en daarmee algoritmisch aantrekkelijker is.

Opvallend is dat elke zoekterm in het onderzoek een eigen contentlandschap opleverde met eigen kenmerken. De zoektermen 'geld verdienen' en 'online geld verdienen' resulteerden overwegend in pitches voor specifieke online verdienmodellen, met veel snel-rijk-worden-framing. 'Geld besparen' leidde verrassend genoeg voornamelijk naar content over hoe je moet sparen, en veel minder

“

**Het systeem faalt, je moet ontsnappen,
en succes komt snel als je het maar
genoeg wilt.**

naar hoe je minder kunt uitgeven – wat voor jongeren die geen geld overhouden weinig relevant is. 'Crypto' was het meest divers, met zowel serieuze educatieve content als zeer misleidende video's. Het meest verontrustende beeld ontstond bij de zoekterm 'hoe kom ik van mijn schulden af'. Jongeren die dat zoeken, zitten in de problemen en zijn kwetsbaar. De content die zij te zien krijgen veronderstelt vaak financiële ruimte die zij niet hebben: sommige video's adviseren om te beleggen in plaats van af te lossen, of gebruiken de zoekterm om cursussen over online geld verdienen te verkopen. In geen van de bekeken video's werd expliciet verwezen naar schuldhulp. Dat is zorgwekkend, want juist de jongeren die het meest kwetsbaar zijn, worden door het algoritme het slechtst bediend.

De onderzochte content maakt bovendien gebruik van herkenbare overtuigings technieken die elkaar versterken: FOMO (de angst iets te missen), schaarste ('nog maar drie plekken beschikbaar') en tijdsdruk ('je moet nu instappen'). Van deze technieken is de combinatie van tijdsdruk met het onzichtbaar maken van risico's het meest problematisch. FOMO en schaarste werken primair emotioneel; zij appelleren aan de angst achter te blijven. Tijdsdruk grijpt dieper in, omdat dit het denkproces zelf kortsluit: wie het gevoel heeft dat er nu gehandeld moet worden, heeft geen ruimte meer om een second opinion te zoeken, risico's af te wegen of alternatieven te overwegen. Het gevaar is niet dat jongeren bewust een slechte keuze maken, maar dat ze worden aangespoord om een keuze te maken voordat ze überhaupt hebben kunnen nadenken. Deze technieken zijn extra effectief bij een doelgroep waarvan de prefrontale cortex – het hersengebied verantwoordelijk voor planning en impulsbeheersing – nog in ontwikkeling is.

Het risico van dit coherente narratief beperkt zich niet tot jongeren die al kwetsbaar zijn. Het werkzame mechanisme is herhaling: één video met een snel-rijk-worden-boodschap heeft waarschijnlijk weinig effect, maar wie dagelijks dezelfde frames ziet, via verschillende video's, verschillende contentmakers en verschillende platforms, gaat die

frames geleidelijk als normaal ervaren. De definitie van wat realistisch is verschuift. Als je honderd video's ziet over jongeren die duizenden euro's per maand verdienen online, dan begint dat als de norm te voelen, ook al vertegenwoordigt het een zeer kleine minderheid. Het algoritme versterkt dit: wie interacteert met dit type content, krijgt er meer van te zien, waardoor een filterbubbel ontstaat waarin het eenzijdige wereldbeeld steeds verder wordt versterkt. Het narratief kan zo ook bij jongeren met een stabiele uitgangspositie leiden tot verschuivende normen en verwachtingen. Als je digitale omgeving consistent communiceert dat snel rijk worden de norm is, dat traditioneel werk een val is, en dat succes een kwestie van mindset is, dan kan dat geleidelijk invloed hebben op hoe je naar je eigen situatie kijkt.

Het financiële informatielandschap op sociale media wordt daarmee gekenmerkt door een spanning tussen vier typen content: commerciële promotie (influencers die producten aanprijzen), educatieve content (uitlegvideo's, bespaartips), zogenoemde 'aspirational' content (FIRE-idealén, ondernemersverhalen) en crimineel misbruik (geldezelpraktijken, frauduleuze verdienmodellen). Jongeren navigeren deze vier typen in dezelfde omgeving, vaak zonder duidelijke onderscheidingsmogelijkheid. Precies daarin schuilt het risico.

Buy Now Pay Later

BNPL verlaagt de drempel om op krediet te kopen tot vrijwel nul: zonder krediettoets, zonder BKR-registratie, met één klik afgerekend. Het mechanisme is niet neutraal. De AFM beschrijft hoe het gemak waarmee consumenten een BNPL-bestelling afronden zo groot is dat normverschuiving optreedt: van 'eerst sparen' naar 'op afbetaling kopen'. Slechts de helft van de respondenten in de AFM Consumentenmonitor ziet BNPL daadwerkelijk als het aangaan van een schuld. Bijna een derde beschouwt het expliciet niet als schuld. BNPL-gebruikers zijn het bovendien minder vaak eens met de stelling dat mensen altijd eerst moeten sparen in plaats van geld te lenen dan niet-gebruikers (AFM, 2025a).

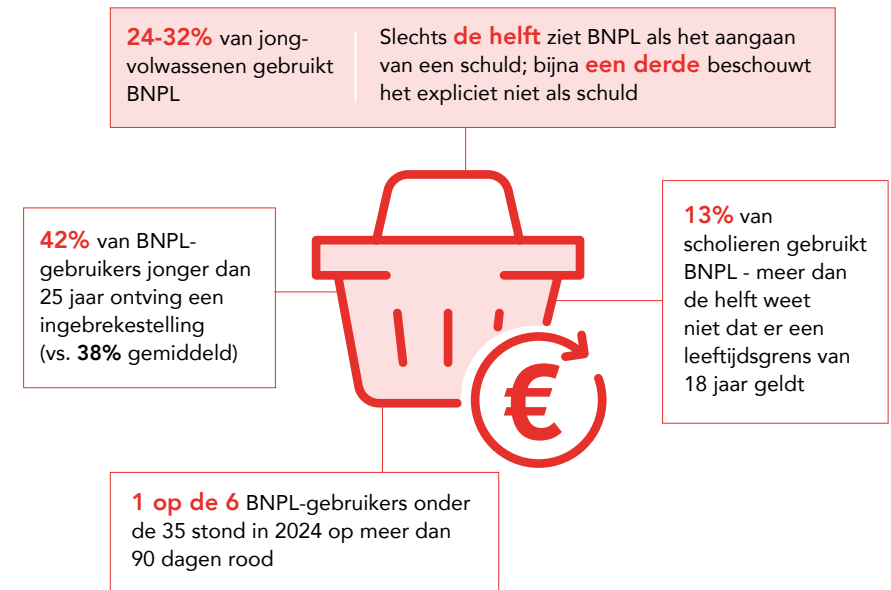


Fig. 5. Buy Now Pay Later: lenen is normaal geworden.

Cijfers

In 2024 werden in Nederland circa 53 miljoen BNPL-transacties uitgevoerd via de vier aanbieders die deelnemen aan de BNPL-gedragscode (Billink, In3, Klarna en Riverty), goed voor een totale waarde van 5,1 miljard euro. Dat is een groei van zeventien procent in transacties en zestien procent in waarde ten opzichte van 2023. Het gemiddelde transactiebedrag bleef stabiel op net onder de honderd euro. Die groei wordt vooral gedreven door bestaande gebruikers die steeds vaker met BNPL betalen; het aantal gebruikers steeg slechts met 2,5 procent naar circa 5,5 miljoen. Gebruikers onder de 65 jaar betalen gemiddeld circa tien keer per jaar met BNPL (AFM, 2025a).

Naast de BNPL-aanbieders bieden ook grote e-commerceplatforms als Amazon, Bol en Zalando zelf achteraf betalen aan. Met circa 4,4 miljoen gebruikers is dit segment in omvang bijna even groot als de BNPL-sector. Bij bijna 900.000 van deze gebruikers leidde te laat betalen in 2024 tot niet-nakomingskosten (AFM, 2025a). Over alle leeftijdsgroepen heen ontving 38 procent van alle BNPL-gebruikers in 2024 een ingebrekestelling, in totaal circa 2 miljoen gebruikers die gezamenlijk ongeveer 6,9 miljoen keer in gebreke werden gesteld. Circa 887.000 gebruikers betaalden niet-nakomingskosten. Ongeveer 310.000 gebruikers werden overgedragen aan een incassobureau, goed voor circa 557.000 transacties. Bij ruim een derde van die overgedragen transacties ging het om aankopen onder de vijftig euro (AFM, 2025a).

Wat er gaat veranderen

Uiterlijk in november 2026 komen BNPL-aanbieders en grote e-commerceplatforms onder toezicht van de AFM, op grond van de implementatie van de herziene Richtlijn Consumentenkrediet. De wetgever heeft grote webshops die als marktplaats fungeren (zoals Amazon, Bol en Zalando) expliciet geen recht op vrijstelling toegekend; zij komen eveneens onder toezicht als zij zelf achteraf betalen blijven aanbieden. In de voorziene wijziging is ook een wettelijk verplichte leeftijdsverificatie opgenomen. De AFM dringt erop aan dat die verplichting zo snel mogelijk in werking treedt. Het wetsvoorstel stelt geen vaste grensbedragen voor de kredietwaardigheidstoets, verificatie en BKR-check; de AFM steunt aanscherping van die grenzen, aangezien bij negen op de tien transacties met betalingsproblemen het bedrag onder de 250 euro ligt. Ondanks een toezegging in de gedragscode van oktober 2023 is er medio 2025 nog altijd geen aansluiting van BNPL-aanbieders bij het BKR gerealiseerd. De AFM roept betrokken partijen op om daar vaart mee te maken (AFM, 2025a).

Waarom dit voor jongeren in het bijzonder relevant is

Jongeren vormen binnen BNPL een extra kwetsbare groep. Hoewel het aantal gebruikers in de leeftijd 18 tot en met 24 jaar in 2024

met zes procent (circa 50.000 gebruikers) daalde, bleven de betalingsproblemen in deze groep hoog. Ter vergelijking met de hierboven genoemde algemene cijfers: waar 38 procent van alle gebruikers een ingebrekestelling ontving, was dat onder gebruikers jonger dan 25 jaar 42 procent. Bij twee aanbieders lag dat percentage zelfs boven de vijftig procent. Waar 15 procent van de gebruikers ouder dan 24 jaar niet-nakomingskosten betaalde, was dat onder 25-minners 21 procent; bij twee aanbieders circa 25 procent. En waar gemiddeld zes procent van alle gebruikers werd overgedragen aan een incassobureau, was dat bij gebruikers jonger dan 25 jaar negen procent, met uitschieters tot vijftien procent afhankelijk van de aanbieder. Naarmate de leeftijd stijgt, nemen deze percentages stapsgewijs af: bij 65-plussers wordt slechts drie procent overgedragen (AFM, 2025a).

Die spreiding tussen aanbieders duidt erop dat de manier waarop aanbieders hun acceptatie, herinneringen en achterstandsbeheer inrichten wezenlijk uitmaakt voor de uitkomsten bij consumenten. De AFM wijst erop dat goed achterstandsbeheer kan bijdragen aan het voorkomen van overdracht aan een incassobureau en de bijbehorende kosten (AFM, 2025a).

Nieuwe inzichten uit bankdata tonen dat één op de zes BNPL-gebruikers onder de 35 jaar in 2024 op meer dan negentig dagen rood stond. Gemiddeld storneerden of misten zij circa tien incassobetalingen per jaar. Bij frequente gebruikers (meer dan één BNPL-betaling per maand) waren dat er twaalf. Twee derde van de frequente gebruikers was binnen één maand klant bij meerdere

“

Jongeren vormen binnen Buy Now Pay Later een extra kwetsbare groep.

BNPL-aanbieders, waardoor schulden zich kunnen stapelen zonder dat aanbieders daar zicht op hebben (AFM, 2025a).

Zorgwekkend is het aanhoudende gebruik door minderjarigen. In 2023 werden bijna 600.000 iDEAL-transacties gekoppeld aan BNPL-aanbieders uitgevoerd vanaf rekeningen van dertien- tot zeventienjarigen (AFM, 2024a). Uit Nibud-onderzoek onder bijna 1.600 scholieren blijkt dat dertien procent achteraf betalen gebruikt, waarvan meer dan de helft niet weet dat daarvoor een leeftijdsgrens van minimaal achttien jaar geldt (Nibud, 2025a).

Onderzoek onder studenten bevestigt dit beeld. BNPL-diensten vormen de meest voorkomende categorie betalingsachterstanden: 34 procent van de studenten met achterstanden noemt deze diensten als bron. De onderzoekers merken op dat uit de antwoorden niet duidelijk wordt of studenten het gebruik van BNPL op zichzelf al als achterstand beschouwen, wat wijst op onduidelijkheid over het karakter van deze producten (Voogt et al., 2024). De informatievoorziening schiet tekort: slechts veertien procent van de BNPL-gebruikers gaf aan vooraf duidelijke informatie te hebben ontvangen over kosten bij gemiste betalingen (AFM, 2023). Onderzoek door ING (2026) toont aan dat één op de drie jongvolwassenen weleens in financiële problemen komt door impulsaankopen, waarbij met name BNPL-gebruikers risico lopen.

“

Eén op de drie jongvolwassenen komt weleens in financiële problemen door impulsaankopen, met name via Buy Now Pay Later.

Crypto

Cryptovaluta functioneren voor de meeste bezitters overwegend als speculatief instrument. De belangrijkste instapredenen zijn het wagen van een gokje (38%) en nieuwsgierigheid (35%). Pas in tweede instantie worden serieuzere overwegingen als langetermijninvestering (25%) of compensatie voor lage spaarrente (20%) genoemd (AFM & MWM2, 2022). De meeste bezitters zijn relatief nieuw op de markt: zeventig procent is korter dan twee jaar actief, wat betekent dat een grote groep onervaren beleggers een zeer volatiele markt betreedt (AFM & MWM2, 2022).

Cryptobezitters zijn overwegend mannen (66%) en vooral te vinden in de leeftijdsgroep 25 tot en met 44 jaar: bijna zeven op de tien bezitters is jonger dan 45 jaar. De inleg is voor de meerderheid beperkt: ruim de helft heeft minder dan duizend euro geïnvesteerd. Substantiële investeringen van tienduizend euro of meer komen nauwelijks voor. Driekwart van de bezitters geeft aan geen financieel probleem te hebben bij een sterk waardeverlies (tot 30% van de inleg). Voor één op de zeven leidt een dergelijk scenario wél tot een financieel probleem, dat moeilijk of slechts met passen en meten kan worden opgevangen (AFM & MWM2, 2022).

De sociale omgeving speelt een cruciale rol bij aan- en verkoopbeslissingen: familie, vrienden, kennissen en collega's vormen de belangrijkste informatiebron. Daarnaast worden koersdata, sociale media en blogs veel geraadpleegd. De invloed van personen buiten de eigen omgeving, zoals gerenommeerde beleggers, influencers of bekende Nederlanders, is over het geheel genomen gering (AFM & MWM2, 2022).

Cijfers

In alle leeftijdsgroepen samen maakt circa één op de tien cryptobezitters gebruik van leverage, crypto-instrumenten op basis van geleend geld. Ruim de helft is ermee bekend. Onder degenen die leverage gebruiken, doet 69 procent dit vanwege de grotere winstkansen, waarbij zij het risico

van grote verliezen voor lief nemen. Een kwart gebruikt leverage om de winstkansen te vergroten, zonder zich bewust te zijn van de risico's van grote verliezen (AFM & MWM2, 2022).

Ruim vier op de tien cryptobezitters hebben ook reguliere beleggingen. Binnen de totale beleggingsportfolio (crypto plus beleggingen) heeft crypto vooralsnog een bescheiden aandeel. Verder heeft één op de zeven cryptobezitters stablecoins, en leent één op de tien crypto uit tegen een vergoeding (AFM & MWM2, 2022). Naast cryptovaluta is het investeren in meme-aandelen een relatief nieuw fenomeen. De dynamiek is vergelijkbaar: sociale media ontwikkelen de hype, de instap is laagdrempelig, en de waardering staat los van relevante bedrijfsinformatie (De Aandeelhouder, 2023; DeGiro, z.d.).

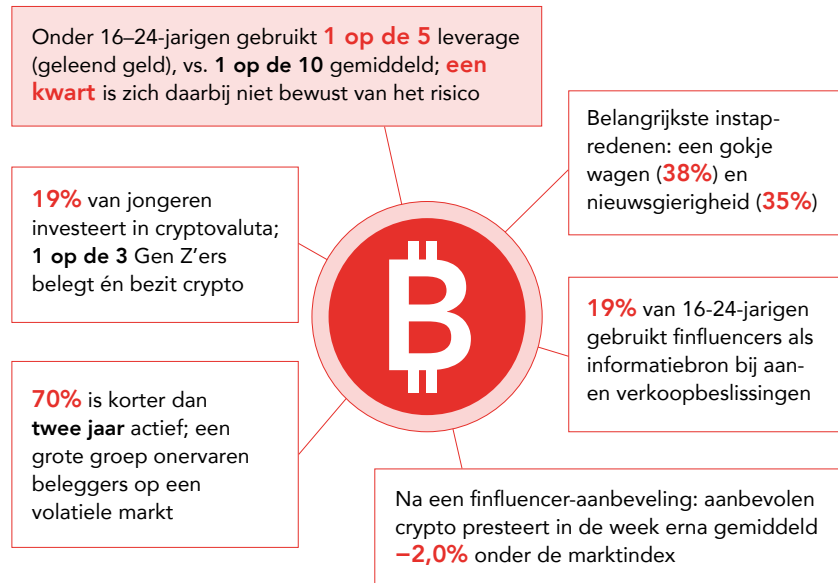


Fig. 6. Crypto: speculeren met geld dat je niet kunt missen.

Wat er is veranderd?

Op 30 december 2024 is de Europese Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA) in Nederland in werking getreden. MiCA introduceert een vergunningsplicht voor aanbieders van cryptodiensten en uitgevers van cryptoactiva, inclusief stablecoins. Cryptobedrijven mogen geen misleidende reclames maken, moeten klanten waarschuwen voor de risico's bij transacties en zijn verplicht meer informatie te geven over de risico's van cryptoactiva. Bedrijven die al als wisseldienst of aanbieder van bewaarportemonnees bij DNB geregistreerd zijn, moeten per 30 juni 2025 over een MiCA-vergunning beschikken. Het toezicht wordt uitgeoefend door de AFM (handel en consumentenbescherming) en DNB (uitgifte van stablecoins en dekking). Daarnaast moeten cryptobedrijven op grond van de Transfer of Funds Regulation (TFR) extra informatie verzamelen en meesturen bij transacties, om witwassen en terrorismefinanciering tegen te gaan.

Waarom dit voor jongeren in het bijzonder relevant is

Onder 16-19-jarigen handelt een klein deel daadwerkelijk in crypto (rond de 4-5%), maar de interesse is aanzienlijk groter: ruim één op de vijf toont interesse in crypto (Wijzer in Geldzaken, 2026). Eén op de drie jongeren uit Generatie Z geeft aan zowel te beleggen als cryptovaluta te bezitten (Kantar, 2024).

De kwetsbaarheid van jongeren komt op meerdere manieren tot uiting. Waar voor alle leeftijden samen circa één op de tien cryptobezitters leverage gebruikt, is dat onder 16-24-jarigen ongeveer één op de vijf, significant vaker dan oudere groepen. Een kwart van deze jongeren is zich daarbij niet bewust van het risico op grote verliezen. Jongeren geven ook vaker aan dat een sterke waardedaling tot een financieel probleem zou leiden dat zij moeilijk kunnen opvangen, vergeleken met cryptobezitters van 45 tot en met 54 jaar. Hetzelfde geldt voor bezitters die korter dan drie jaar geleden zijn ingestapt: ook zij rapporteren vaker financiële problemen bij waardeverlies dan langer actieve bezitters (AFM & MWM2, 2022).

Een vijfde van de jongeren die belegt, doet dit weleens met geld dat ze eigenlijk niet kunnen missen (Wijzer in Geldzaken, 2022). Onder jongeren zonder spaarbuffer belegt twaalf procent actief en ongeveer twintig procent overweegt dit (Radar, 2021, in AFM, 2025). Dit is een riskante combinatie van afwezige vangnetten en volatiele investeringen. Wat betreft informatiebronnen valt op dat negentien procent van de 16-24-jarigen finfluencers als bron gebruikt bij hun aan- en verkoopbeslissingen, beduidend meer dan andere leeftijdsgroepen. Over het geheel genomen is de invloed van finfluencers gering, maar onder jongeren vormen zij dus wel degelijk een relevante informatiebron (AFM & MWM2, 2022). De kwaliteit van die aanbevelingen is empirisch onderzocht: finfluencers blijken cryptomunten aan te bevelen die in het halfjaar daarvoor al 88 procent in waarde zijn gestegen. Na de aanbeveling is het rendement juist negatief: in de week na publicatie presteren aanbevolen cryptomunten significant slechter dan de marktindex (Gerritsen, De Regt & Çoban, 2025).

Hoewel de absolute bedragen voor de meeste jonge cryptobezitters beperkt blijven (de meerderheid heeft minder dan duizend euro geïnvesteerd), is de combinatie van beperkte financiële buffers, onervaren instap, sociale beïnvloeding en het handelen met geleend geld een potentieel risicovolle combinatie. De bron van inkomen van jongeren hangt bovendien samen met die van hun ouders: zestig procent van de jongeren met beleggende ouders belegt zelf ook, en vergelijkbare patronen gelden voor gokken en cryptohandel (Wijzer in Geldzaken, 2024).

“

De combinatie van beperkte buffers, onervaren instap en handelen met geleend geld is potentieel risicovol.

Online gokken

De online gokmarkt is sinds de legalisering op 1 oktober 2021 snel gegroeid. Op 31 januari 2025 waren er dertig vergunningen voor online kansspelen, waarvan 26 werden geëxploiteerd. De toegangsdrempel is minimaal: spelers kunnen dag en nacht gokken vanaf hun telefoon, zonder fysieke barrières.

Naar schatting waren in de tweede helft van 2024 circa 788.000 spelers actief bij legale aanbieders, wat neerkomt op 5,4 procent van de volwassen bevolking. Gemiddeld speelden per maand circa 447.000 spelers. Spelers verloren gedurende de tweede helft van 2024 gemiddeld 885 euro in totaal, omgerekend 148 euro per maand. Casinospelen tegen het huis (zoals bepaalde tafelspelen en speelautomaten) vormen het grootste segment: 75 procent van het brutospelresultaat (Kansspelautoriteit, 2025).

Cijfers

In de tweede helft van 2024 bedroeg het totale brutospelresultaat (BSR) van de legale markt 697 miljoen euro, een daling van tien procent ten opzichte van het eerste halfjaar van 2024. Die daling hangt waarschijnlijk samen met zowel de piek tijdens het EK voetbal als de nieuwe beschermingsregels die op 1 oktober 2024 in werking traden. Over heel 2024 groeide het Nederlandse BSR met zes procent ten opzichte van het jaar ervoor. Ter vergelijking: de vergunde kansspelmarkt in de EU groeide in 2024 met veertien procent (Kansspelautoriteit, 2025).

Het aantal spelersaccounts dat maandelijks werd gebruikt, steeg van gemiddeld 1,10 miljoen in het eerste halfjaar naar 1,19 miljoen in het tweede halfjaar van 2024. Die stijging werd niet veroorzaakt door meer spelers, maar doordat bestaande spelers meer nieuwe accounts aanmaakten, en vaker al bestaande accounts bij andere aanbieders gebruikten. Gemiddeld bezochten spelers 3,0 kansspelwebsites waar zij een account hebben; twintig procent bezocht vier of meer aanbieders (Kansspelautoriteit, 2025).

Het aantal accounts met extreme verliezen (meer dan duizend euro per maand) daalde sterk na invoering van de nieuwe regels: van vier procent vóór oktober 2024 naar 1,2 procent erna. Vóór de invoering was 73 procent van het BSR afkomstig van die vier procent accounts met extreme verliezen; daarna daalde dat aandeel naar 23 procent (Kansspelautoriteit, 2025). In 2023 werden 2.456 mensen behandeld voor gokverslaving bij gespecialiseerde verslavingszorginstellingen (Kansspelautoriteit, 2025).

Wat er is veranderd?

Per 1 juli 2023 is het verbod op ongerichte kansspelreclame in werking getreden: reclames op radio, televisie, in kranten, tijdschriften en in de buitenruimte zijn verboden. Het verbod op evenementen- en programmasponsoring ging in op 1 juli 2024; het verbod voor overige sponsorcontracten ging in op 1 juli 2025. Online reclame is nog toegestaan, mits ten minste 95 procent van het bereik personen van 24 jaar of ouder betreft. Het aantal online advertenties steeg in de tweede helft van 2024 met veertien procent ten opzichte van het halfjaar ervoor. Kansspelbedrijven concentreren zich op Instagram en Facebook; op X wordt vrijwel niets geplaatst, juist omdat daar geen minimumleeftijd kan worden ingesteld (Kansspelautoriteit, 2025).

De nieuwe beschermingsregels (Beleidsregel verantwoord spelen 2024 en de Regeling speellimieten en bewuster speelgedrag) hadden meetbare effecten: het BSR daalde met tien procent en het aantal accounts met extreme verliezen daalde van vier naar 1,2 procent. Maar de regulering produceerde ook onbedoelde effecten. Spelers maken sindsdien vaker nieuwe accounts aan bij andere aanbieders, wat duidt op ontwijkingsgedrag. Met een nieuwe meetmethode schat de Kansspelautoriteit dat de illegale markt inmiddels ongeveer even groot is als de legale markt: de kanalisatie daalde van 58 naar vijftig procent in termen van BSR. Op de illegale markt ontbreekt iedere bescherming (Kansspelautoriteit, 2025).

Waarom dit voor jongeren in het bijzonder relevant is

Jongvolwassenen (18 tot en met 23 jaar) zijn sterk oververtegenwoordigd. Hoewel zij slechts 9,4 procent van de volwassen bevolking uitmaken, is 22 procent van alle gebruikte spelersaccounts van hen. Deze groep genereerde in de tweede helft van 2024 een BSR van 77 miljoen euro, elf procent van het totaal (Kansspelautoriteit, 2025).

In absolute bedragen verliezen jongvolwassenen minder per account dan oudere spelers: gemiddeld 42 euro per maand in het laatste kwartaal van 2024 (na invoering van nieuwe regels), tegenover 83 euro gemiddeld voor alle leeftijden. Maar het inkomen van jongvolwassenen is gemiddeld ruim de helft lager dan dat van de rest van de bevolking. Als percentage van het beschikbare inkomen wegen deze verliezen dus zwaarder (Kansspelautoriteit, 2025).

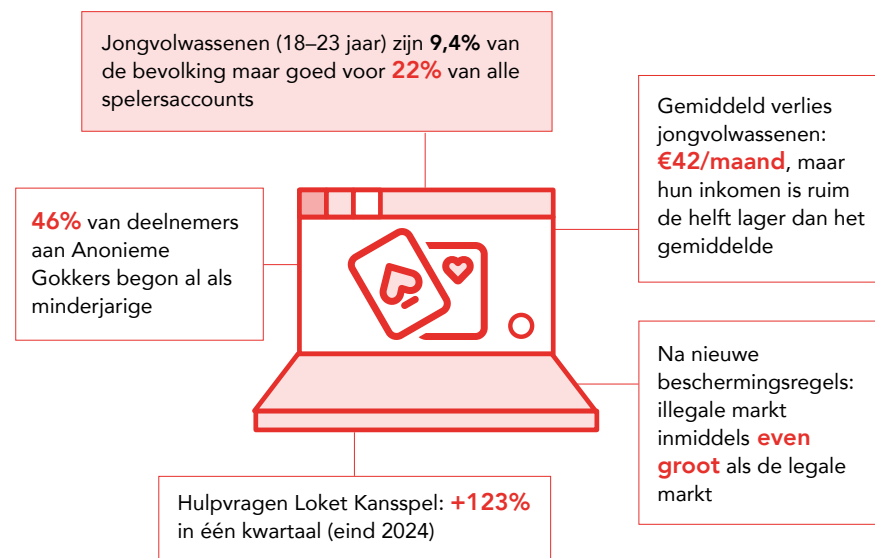


Fig. 7. Online gokken: laagdrempelig, genormaliseerd, en ongelijk verdeeld.

Jongvolwassenen vertonen een specifieke voorkeur voor sportwedden-schappen: 29 procent van hun BSR komt daaruit voort, tegenover 22 procent bij oudere spelers. Dat sluit aan bij hun leefwereld waarin sportevenementen deel uitmaken van sociale interacties. Zij spelen gemiddeld op minder dagen per maand (5 dagen tegenover 6,7 bij oudere spelers), maar hebben relatief gezien wel meer accounts (Kansspelautoriteit, 2025).

Het register voor zelfuitsluiting (Cruks) telde in januari 2025 ruim 87.000 inschrijvingen, met een gemiddelde groei van 509 per week. Zestien procent daarvan betreft jongvolwassenen. Dat is minder dan hun aandeel in spelersaccounts (22 procent), maar fors meer dan hun bevolkingsaandeel (9,4 procent), wat erop wijst dat zij relatief vaker problematisch gokgedrag ontwikkelen. De duurzaamheid van zelfuitsluiting is beperkt: van de 61.000 inschrijvingen begin 2024 waren er een jaar later nog 16.000 actief en de ruime meerderheid (56 procent) was korter dan een half jaar ingeschreven (Kansspelautoriteit, 2025).

Een enquête onder deelnemers aan Anonieme Gokkers (AGOG) laat zien dat 46 procent al als minderjarige begon met gokken, dat de helft inschat meer dan vijftigduizend euro te hebben verloren, en dat 68 procent nooit door een gokbedrijf is benaderd voor een serieus gesprek over hun gokgedrag. Respondenten komen vaak in aanraking met reclame voor gokproducten, en ongeveer de helft ervaart daardoor een matige tot zeer sterke verleiding om weer te gaan gokken (Kansspelautoriteit, 2025).

“

Wie financiële kwetsbaarheid van jongeren wil begrijpen, moet het digitale ecosysteem als uitgangspunt nemen.

Onder de 42 procent van de jongeren die aangeeft vaak online gokreclame te zien (Wijzer in Geldzaken, 2024), en de acht procent die daadwerkelijk online gokt, geldt dat ouderlijk gedrag een voorspeller is: onder jongeren met ouders die gokken, ligt het percentage op vijftien procent (Wijzer in Geldzaken, 2024). Het aantal hulpvragen bij het Loket Kansspel steeg met 123 procent in het laatste kwartaal van 2024 ten opzichte van een halfjaar eerder (Kansspelautoriteit, 2025).

Implicaties voor de praktijk

Dit hoofdstuk laat zien dat de financiële wereld van jongeren niet losstaat van de bredere digitale omgeving waarin zij opgroeien. BNPL, crypto en online gokken zijn geen afzonderlijke risicoproducten die toevallig populair zijn onder jongeren. Ze zijn onderdeel van hetzelfde ecosysteem: laagdrempelig toegankelijk, sociaal genormaliseerd, gepromoot via het algoritme, en veelal ontworpen voor snelle beslissingen in plaats van overwogen keuzes. Wie de financiële kwetsbaarheden van jongeren wil begrijpen of aanpakken, moet dit systeem als uitgangspunt nemen; niet door het als gegeven te accepteren, maar door te onderscheiden waar het systeem zelf moet veranderen en waar jongeren beter moeten worden toegerust en ondersteund om erin te navigeren.

Wat betekent dit voor beleidsmakers?

Interventies op productniveau zijn noodzakelijk maar niet voldoende. De verplichting tot leeftijdsverificatie voor BNPL is een zinvolle stap, net als de restricties op kansspelreclame. Maar de data laten zien dat dergelijke maatregelen slechts gedeeltelijk effectief zijn. Minderjarigen gebruiken BNPL nog steeds in groten getale, en het online gokverbod verschoof aanbieders naar sociale media en een groeiende illegale markt. Regulering van de keuzeomgeving zelf – de manier waarop platforms, apps en betaaldiensten zijn ingericht om impulsbeslissingen te bevorderen – verdient meer aandacht. Dat vraagt ook om een kritische blik op de verantwoordelijkheid van platforms. Algoritmes die financiële content verspreiden op basis van interactie en clicks in plaats

van kwaliteit, dragen bij aan een informatieomgeving die structureel in het nadeel werkt van de gebruiker. Beleid dat uitsluitend bij de individuele consument begint, miskent de ongelijkheid tussen platform of aanbieder enerzijds en gebruiker anderzijds in deze online omgeving.

Tegelijkertijd laat dit hoofdstuk zien dat financiële kwetsbaarheid ongelijk is verdeeld. Jongeren met beleggende ouders beleggen vaker zelf; jongeren uit lagere inkomensgroepen zijn oververtegenwoordigd in de BNPL-statistieken en bij problematisch gokgedrag. Beleid dat geen rekening houdt met deze ongelijkheden riskeert universele maatregelen te nemen voor een heterogene groep, waarbij de meest kwetsbare jongeren het minst worden bereikt.

Wat betekent dit voor uitvoerders en schuldhulp en jongerenwerk?

Jongeren zijn voor hen veelal moeilijk bereikbaar. BNPL-schulden zijn (nog) niet zichtbaar in het BKR, jongeren beschouwen achteraf betalen vaak niet als schuld, en de drempel om hulp te zoeken blijft hoog. De schuldhulpverlening wordt zodoende geconfronteerd met jongeren die regelmatig al diep in de problemen zijn voordat zij aankloppen, met gestapelde schulden bij meerdere aanbieders. Jongerenwerkers en andere laagdrempelige contactpunten die al deel uitmaken van de belevingswereld van jongeren, kunnen in de fase van preventie of kleinere betalingsachterstanden mogelijk een betere rol spelen dan formele hulpverleningsinstanties. Maar dat vraagt om gerichte samenwerking en een gedeeld beeld van wat signalen van financiële stress of geldzorgen bij jongeren zijn.

Het onderzoek naar financiële content op sociale media maakt dit probleem concreet. Jongeren die op TikTok of Instagram zoeken naar 'hoe kom ik van mijn schulden af', zien geen verwijzingen naar gemeentelijke schuldhulpverlening, maar wel content die financiële ruimte veronderstelt die zij niet hebben, of die de zoekterm aangrijpt om verdienmodellen en cursussen te verkopen. Dit betekent dat de online omgeving waarin kwetsbare jongeren naar oplossingen zoeken,

niet alleen geen tegenwicht biedt tegen hun problemen, maar die problemen potentieel verergert. Voor hulpverleners en gemeenten is dit een signaal dat zichtbaarheid op de platforms waar jongeren daadwerkelijk zoeken – dus niet alleen op de eigen website of in folders – een voorwaarde is om deze groep te bereiken.

Wat betekent dit voor financiële educatie?

De bestaande inzichten bieden hier enige richting. Jongeren die zelf geld verdienen, zijn minder beïnvloedbaar door financiële verleidingen van buitenaf (Wijzer in Geldzaken, 2024). Dat wijst op een beschermend effect van eigen financiële ervaring boven puur informatieoverdracht. Educatieve content is aanwezig op sociale media, maar wordt structureel overstemd door emotioneel en visueel aantrekkelijkere content. En jongeren hechten meer aan wat 'echt voelt' en wat mensen uit hun eigen omgeving doen, dan aan formele informatiebronnen.

Haidt (2024) versterkt dit punt. Als sociale media het sociale leerproces van jongeren kapen – als de 'stage' van de adolescentie steeds meer online plaatsvindt, zonder vangrails en met dubieuze rolmodellen – dan wordt financiële educatie die gericht is op het opdoen van echte ervaringen des te belangrijker. Het gaat dan niet alleen om het overdragen van kennis over rente, budgetteren of de risico's van BNPL, maar om het bieden van concrete, levensechte leerervaringen die het gemis aan offline sociaal leren compenseren. Denk aan stages bij ondernemers, simulaties waarin jongeren met een realistisch budget een maand moeten rondkomen, of projecten waarin zij gezamenlijk financiële beslissingen nemen met echte consequenties. Dergelijke

“

Hulpverleners en gemeenten zijn te weinig zichtbaar op de platforms waar jongeren met financiële problemen zoeken naar oplossingen.

ervaringen bieden wat sociale media structureel niet bieden: directe feedback, tastbare gevolgen van keuzes, en begeleiding door volwassenen die als vangrails functioneren. De bevinding dat jongeren die zelf geld verdienen minder beïnvloedbaar zijn door financiële verleidingen past in dit beeld: eigen financiële ervaring biedt een tegenwicht tegen de vertekende 'lessen' van sociale media, precies omdat het de ontbrekende elementen van het sociale leerproces herstelt.

Dit alles wijst op een paradox die financiële educatie niet kan oplossen door puur méér informatie aan te bieden. De vraag is niet alleen of jongeren weten dat sommige finfluencers onbetrouwbaar zijn – dat weten veel jongeren namelijk best – maar waarom die kennis hun gedrag niet evenredig beïnvloedt. Beïnvloeding werkt via normalisering, herhaling en sociale vergelijking, niet alleen via bewuste overtuiging. Effectieve educatie moet aansluiten bij die mechanismen. Dat vraagt om benaderingen die jongeren helpen de omgeving zelf te herkennen en te doorgronden. Niet door jongeren als slachtoffers te zien, maar als mensen met eigen handelingsvermogen in een omgeving die niet neutraal is ingericht.

“

**Als sociale media het leerproces kapen,
worden echte ervaringen in financiële
educatie des te belangrijker.**

“

Een professional die niet weet wat influencers beloven, hoe dropshipping werkt en hoe *Buy Now Pay Later* in de beleving van een 17-jarige werkt, mist de helft van het gesprek.

4 DE KAARTEN ZIJN NIET GELIJK GESCHUD: RISICO- EN BESCHERMENDE FACTOREN VOOR DE FINANCIËLE GEZONDHEID VAN JONGEREN

Kernboodschap van dit hoofdstuk

Waarom belandt de ene jongere in financiële problemen en de andere niet? Het antwoord begint niet bij de jongere zelf, maar bij de omstandigheden waarin hij of zij opgroeit. Op macroniveau delen alle jongeren dezelfde generatiespecifieke achtergrond: een onzekere arbeidsmarkt, hoge woonlasten, laagdrempelige risicoproducten en sociale media die snelle rijkdom normaliseren. Die achtergrond raakt iedereen, maar niet iedereen even hard. De verschillen tussen jongeren ontstaan op meso- en microniveau: in het gezin, het netwerk, ingrijpende jeugdervaringen, en in kenmerken als zelfregulatie, routines, zelfbeeld en een moreel kompas.

Die stapeling legt de uitkomst niet vast. Talloze jongeren in de meest ongunstige omstandigheden ontwikkelen zich tot financieel gezonde volwassenen, dankzij een betrouwbare volwassene, gezonde routines, probleemoplossende vaardigheden of een stevig moreel kompas dat zij ergens hebben opgebouwd. Kwetsbaarheid clustert, maar bescherming clustert ook; beide zijn ongelijk verdeeld. Wie ongunstige kaarten heeft getrokken, heeft een aanmerkelijk grotere kans om in de schulden te komen en moet gemiddeld meer overwinnen om op dezelfde plek uit te komen. Het is van groot belang dat dit wordt onderkend. Deze jongeren maakten weliswaar

individueel zelf afwegingen, maar de omstandigheden waaronder zij opgroeiden en leefden stapelden risico's op die financiële problemen als groep aanmerkelijk waarschijnlijker maakten.

Uit de analyse in dit hoofdstuk volgt een heldere prioritering. Op macroniveau ligt het primaire aangrijpingspunt: bestaanszekerheid op het gebied van werk, inkomen en wonen, en regulering van risicoproducten en sociale mediaplatforms. Op mesoniveau volgt een tweede aangrijpingspunt: het versterken van de omgeving rond jongeren – ouders, leraren, jongerenwerkers en andere betrouwbare volwassenen – in hun signalerende en ondersteunende rol. Op microniveau gaat realisme over de impact van interventies gericht op verandering van het individuele gedrag, hand in hand met de onvoorwaardelijke erkenning dat meso- en macrofactoren meewegen in elk contact met een jongere en in de beoordeling van zijn of haar situatie. <

Een kader om kwetsbaarheid te begrijpen

Waarom heeft de ene jongere schulden en de andere niet? Op die vraag bestaat geen eenvoudig antwoord. In de wetenschappelijke literatuur worden uiteenlopende factoren beschreven die samenhangen met de financiële gezondheid van jongeren: van de arbeidsmarkt tot hersenontwikkeling, van ingrijpende jeugdervaringen tot persoonlijkheidskenmerken, van het gezin waarin je opgroeit tot de financiële producten die je worden aangeboden. Dit hoofdstuk brengt die factoren bijeen in een samenhangend kader.

Drie niveaus: macro, meso en micro

Het kader is opgebouwd rond drie niveaus: macro, meso en micro. Deze indeling is geïnspireerd op het sociaalecologisch model van Bronfenbrenner (1979, 2006), dat menselijke ontwikkeling begrijpt als het product van de wisselwerking tussen het individu en de steeds bredere lagen van zijn of haar omgeving. Met het macroniveau bedoel

ik de structurele omstandigheden waarin jongeren volwassen worden: de arbeidsmarkt, de woningmarkt, het financiële landschap, maar ook de dominante verhalen over geld en succes. Deze narratieven zijn generatiespecifiek, want de ouders van de huidige jonge generatie zijn opgegroeid met andere verhalen over werk en succes. Tegelijkertijd zijn ze ook structureel van aard: ze worden geproduceerd en verspreid op en via het digitale landschap dat alle jongeren delen. Op mesoniveau staan de directe omgeving en relaties centraal: het gezin, de opvoeding, ingrijpende jeugdervaringen en het sociale netwerk. Op microniveau gaat het om wat de jongere zelf meebrengt: psychische gezondheid, hersenontwikkeling, en persoonlijkheidskenmerken.

Deze niveaus staan niet los van elkaar. Wie opgroeit in een gezin in armoede (meso) in een tijd van stijgende woonlasten (macro), ervaart meer chronische stress, wat de hersenontwikkeling beïnvloedt (micro). Sapolsky (2023) beschrijft hoe langdurige stress het lichaam en het brein structureel veranderen. Dat inzicht is direct relevant voor de financiële

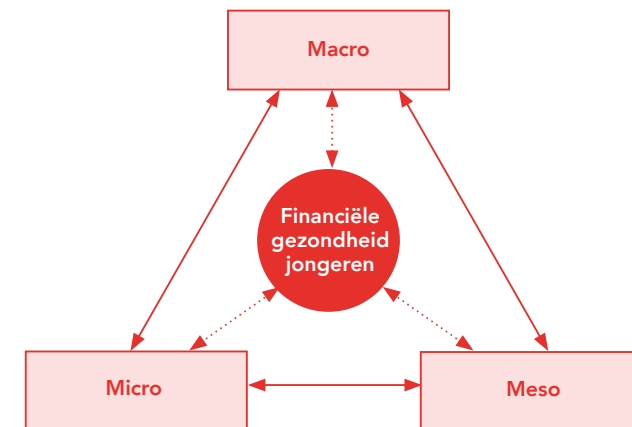


Fig. 8. Analytisch kader: web van kwetsbaarheid.

	Risicofactoren	Beschermende factoren
MACRO Structurele omstandigheden	R1 Bestaansonzekerheid	B1 Toereikend sociaal vangnet en inkomensondersteuning
	R2 Laagdrempelige verleidingen	B2 Regulering van risicoproducten
	R3 Misleidende financiële narratieven op sociale media	B3 Consumentenbescherming bij overgang naar 18 jaar
	R4 Klif bij 18 jaar	B4 Praktijkgerichte, structureel ingebedde financiële educatie
MESO Directe omgeving	R5 Kwetsbaar gezin (lage SES, financiële stress)	B5 Ouderlijke financiële socialisatie
	R6 Ingrijpende jeugdervaringen	B6 Veerkrachtbronnen (gezinsbinding, school, mentor)
	R7 Zwakke sociale verankering	B7 Minstens één veilige, betrouwbare volwassene
MICRO Wat de jongere meebrengt	R8 Psychische belasting en klachten	B8 Hoge consciëntieusheid / zelfregulatie
	R9 Brein nog in ontwikkeling	B9 Engagement coping
	R10 Lage consciëntieusheid / zelfregulatie / emotionele stabiliteit	B10 Hoog leer- en reflectievermogen
	R11 Vermijdingscoping	B11 Stevig moreel kompas
	R12 Negatief zelfbeeld	B12 Probleemoplossende vaardigheden
	R13 Lage agressieregulatie	B13 Gezonde routines (slapen, bewegen, eten)
	R14 Middelengebruik	B14 Sociale vaardigheden
	R15 Spijbelen	B15 'Verborgene talenten'

Veel microkenmerken zijn dimensies: hoge consciëntieusheid is beschermend, lage consciëntieusheid is risicoverhogend. Zij zijn bovendien grotendeels de neerslag van macro- en meso-omstandigheden, geen autonome eigenschappen.

Fig. 9. Risicofactoren en beschermende factoren financiële gezondheid.

gezondheid van jongeren: armoede is niet alleen een kwestie van te weinig geld, het is in veel situaties een vorm van chronische stress met als doorwerking dat het vermogen om goede keuzes te maken zich minder goed ontwikkelt (Evans & Fuller-Rowell, 2013; Harms & Garrett-Ruffin, 2023). Bijzonder relevant is Sapolsky's observatie dat de prefrontale cortex – het hersengebied verantwoordelijk voor planning, impulsbeheersing en emotieregulatie – als laatste rijpt, en tevens het hersengebied is dat het meest door de omgeving en het minst door genen wordt gevormd (Sapolsky, 2023). De vraag 'waarom maakt de ene jongere betere financiële keuzes dan de andere?' is onlosmakelijk verbonden met de vraag in welke omgeving die jongere is opgegroeid, welke persoonlijkheidskenmerken hij of zij meebrengt, en in welke ontwikkelingsfase hij of zij zich bevindt.

Per niveau komen in dit hoofdstuk zowel risicofactoren als beschermende factoren aan bod. Het onderscheid tussen twee typen beschermende factoren is daarbij cruciaal. Sommige zijn het spiegelbeeld van risicofactoren: wie niet in armoede opgroeit, loopt minder risico. Maar de interessantere, en naar mijn idee beleidsrelevantere, vraag is welke factoren de impact van risico's dempen. Dat wil zeggen: welke factoren beperken de schade zonder dat het risico zelf verdwijnt, ook wanneer die risico's er gewoon zijn? Wat maakt dat de ene jongere die opgroeit in een instabiel gezin toch financieel gezond gedrag ontwikkelt, terwijl de andere dat niet doet? Het onderscheid tussen het wegnemen van risico's en het dempen ervan vraagt om verschillende typen interventies. Deze redenering loopt als rode draad door dit hoofdstuk.

“

Wat maakt dat de ene jongere in een instabiel gezin toch financieel gezond gedrag ontwikkelt?

Terminologie en bronnen

In dit hoofdstuk gebruik ik wisselend de termen armoede, schulden, financiële problemen en financiële gezondheid. Dit is een afspiegeling van de beschikbare literatuur: sommige onderzoeken richten zich specifiek op schulden, andere op armoede, weer andere op financieel welzijn in bredere zin. Wat deze onderzoeken gemeen hebben, is dat ze factoren in kaart brengen die samenhangen met de financiële situatie en het financiële gedrag van (jonge) mensen.

Niet alle besproken onderzoeken gaan specifiek over jongeren.

Sommige betreffen volwassenen in het algemeen, andere richten zich op kinderen. Ik neem deze onderzoeken op wanneer ze relevante inzichten bieden over mechanismen die ook voor jongeren gelden, zoals de effecten van chronische stress op executieve functies, of de rol van persoonlijkheidskenmerken bij financiële besluitvorming. Waar mogelijk geef ik aan of bevindingen specifiek voor jongeren zijn vastgesteld.

Macroniveau: de structurele omstandigheden

Op macroniveau gaat het om de wereld waarin jongeren volwassen worden. Het betreft de structurele omstandigheden die voor alle jongeren gelden, maar die niet alle jongeren op dezelfde manier raken.

Bestaansonzekerheid

De arbeidsmarkt biedt jongeren minder zekerheid dan voorheen. Van de werkende jongeren heeft ruim een derde (37%) een wisselend inkomen, mede door flexibele arbeidscontracten en de toename van het aantal zzp'ers (Nibud, 2023; KVK, 2024). Tussen 2014 en 2024 is het aantal zzp'ers in de leeftijdsgroep 20-24 jaar meer dan verdubbeld, van 35.000 naar 124.000 (KVK, 2024). Huishoudens met een wisselend inkomen ervaren vaker beperkte controle over hun financiële situatie: 24 procent vindt hun inkomen redelijk tot zeer onvoorspelbaar (Nibud, 2024).

In 2024 verdiende bijna de helft van de jongeren tussen 18 en 24 jaar minder dan modaal. Dit is een stijging van 37 procent in 2023 naar

45 procent in 2024 (Deloitte, 2025). Jongeren profiteerden aanzienlijk minder van loonstijgingen dan andere leeftijdsgroepen, deels doordat zij relatief weinig uren werken (AFM, 2025b). Daar staat tegenover dat de mediane koopkrachtontwikkeling voor jongeren (15-25 jaar) in 2024 uitkwam op 6,9%, hoger dan het gemiddelde voor alle personen (3,6%) (CBS). Het beeld is dus niet eenduidig: de koopkracht verbetert, maar de structurele kwetsbaarheid blijft. De woningmarkt versterkt deze kwetsbaarheid. In 2024 kreeg ruim een derde van de starters op de woningmarkt een financiële bijdrage van ouders, terwijl dit in 2021 nog minder dan een kwart was (Van Dongen et al., 2025). De financiële positie van jongeren hangt daarmee steeds meer af van de financiële middelen van hun ouders.

Hier loopt ook de erfenis van het leenstelsel (2015-2023) doorheen. De gemiddelde studieschuld van hbo-studenten is meer dan verdubbeld; van 9.000 euro voor het cohort 2010/2011 naar 21.300 euro voor het cohort 2015/2016. Bij wo-studenten steeg het gemiddelde van circa 14.500 naar 32.000 euro (AFM, 2025b). Studenten zonder ouderlijke steun bouwden hogere schulden op (Nibud, 2021; Verbunt & Van Bezooijen, 2024), en lenende studenten kampten vaker met burn-outklachten (19% versus 12% bij niet-lenende studenten) en emotionele uitputting (Motivaction, 2019a).

Het percentage kinderen in armoede is tussen 2015 en 2020 afgenomen van 9,2% naar 6,9% (Kamerstukken II, 2021/22, 515, nr. 616). Ook in internationaal perspectief is de positie van Nederland verbeterd op dit punt. Volgens Eurostat had Nederland in 2024 een percentage van 15,8% kinderen met risico op armoede of sociale uitsluiting, tegenover een EU-gemiddelde van 24,2%. Daarmee scoort Nederland nu beter dan de meeste EU-landen, mede door beleidsmaatregelen als de verhoging van het kindgebondenbudget. Dat neemt niet weg dat kinderarmoede niet is verdwenen: onder de nieuwe armoedemeting leefde in 2024 nog circa 2,8% van de kinderen in een arm gezin, en 7,5% in een bijna-arm gezin. Daarnaast groeit 12% van de kinderen op

in een gezin met geregistreerde problematische schulden (Van den Hof et al., 2026). De overgang naar meerderjarigheid brengt bovendien een abrupte stapeling van financiële verantwoordelijkheden met zich mee; daarop kom ik verderop in dit hoofdstuk terug.

Laagdrempelige verleidingen

Naast inkomensonzekerheid en onzekerheid op de woningmarkt worden jongeren geconfronteerd met een financieel landschap dat steeds meer uitnodigt tot risicovol gedrag. Ongeveer een kwart tot een derde van de jongeren (24-32%) maakt gebruik van Buy Now, Pay Later (BNPL) (AFM, 2025a,b). Het gemiddeld aantal BNPL-transacties per gebruiker in de leeftijdsgroep 18-25 jaar steeg tussen 2021 en 2022 met 32 procent (AFM, 2024a). Zelfs onder scholieren, voor wie het wettelijk niet is toegestaan, maakt 13 procent gebruik van achteraf betalen; van hen is 38 procent weleens vergeten tijdig te betalen en moest daardoor extra kosten maken (Nibud, 2025a).

Online gokken is een andere laagdrempelige verleiding.

Jongvolwassenen (18-23 jaar) vertegenwoordigen 22 procent van alle spelersaccounts, terwijl zij slechts 9,4 procent van de volwassen bevolking uitmaken (Kansspelautoriteit, 2025). In absolute bedragen verliezen zij minder dan oudere spelers (gemiddeld 48 euro per maand), maar als percentage van hun inkomen kunnen deze verliezen zwaarder wegen. Dat 16 procent van de zelfuitsluitingen in het Cruks-register van jongvolwassenen afkomstig is, en dat is hoger dan hun bevolkingsaandeel, suggereert dat zij relatief vaker problematisch gokgedrag ontwikkelen (Kansspelautoriteit, 2025).

Breder bezien is de drempel om geld uit te geven structureel verlaagd. 83 procent van Gen Z koopt producten via de smartphone, en 50 procent wordt door advertenties op sociale media geïnspireerd om een product te kopen (Ruigrok, 2024). Het gemak van één klik of gezichtsherkenning maakt het moeilijker om impulsieve uitgaven te weerstaan (Youngworks, 2020). Basnet en Donou-Adonsou (2016) lieten

zien dat de beschikbaarheid van internet geassocieerd is met een hoger risico op schulden, ten minste bij jongere mensen met minder opleiding.

Nieuwe financiële narratieven

Het financiële landschap van jongeren wordt niet alleen gevormd door de aanwezigheid van bepaalde producten, maar ook door de verhalen die er over geld en succes worden verteld. Meer dan 60 procent van de jongeren zoekt op sociale media naar financiële informatie, en 98 procent ziet influencer-content over geld (Wijzer in Geldzaken, 2024). Twee op de drie jongeren zien 'snel-geld'-advertenties (NVB, 2024).

Uit eigen onderzoek onder 825 video's op TikTok, Instagram en YouTube (Oomkens, 2026) komen drie dominante narratieven naar voren: 1) het idee dat je snel en makkelijk geld kunt verdienen online, 2) de boodschap dat traditioneel onderwijs faalt als voorbereiding op financiële onafhankelijkheid, 3) en het belang van de 'juiste mindset': het idee dat iedereen het kan, mits je de juiste instelling hebt. Dit laatste narratief voedt een meritocratische illusie die individueel succes verheerlijkt en geen oog heeft voor structurele ongelijkheid.

Deze narratieven zijn niet onschuldig. Gen Z voelt zich sterk aangetrokken tot content die authentiek overkomt, ook als de inhoud feitelijk onjuist is (MWM2, z.d.). Jongeren hebben moeite met het identificeren van nepnieuws (UVAToday, 2024). De geloofwaardigheid van de boodschapper kan zwaarder wegen dan de onderbouwing. Desinformatie kan zo financiële beslissingen beïnvloeden voordat jongeren de vaardigheid hebben om die informatie goed te beoordelen.

“

Jongeren worden geconfronteerd met een financieel landschap dat steeds meer uitnodigt tot risicovol gedrag.

De klif bij 18 jaar

Bestaansonzekerheid, laagdrempelige verleidingen en misleidende narratieven vormen de structurele achtergrond waartegen jongeren volwassen worden. Maar er is een specifiek moment waarop deze kwetsbaarheden samenkomen: de overgang naar 18 jaar. Op die leeftijd worden jongeren juridisch volledig financieel verantwoordelijk. Zij mogen contracten afsluiten, lenen en gokken, en zijn aansprakelijk voor hun schulden. Tegelijkertijd is de prefrontale cortex, het hersengebied verantwoordelijk voor planning en impulsbeheersing, op dat moment nog niet volgroeid (Jolles, 2024). Die biologische realiteit valt samen met een financiële realiteit die het Nibud omschrijft als een 'financiële knip': geen geleidelijke overgang, maar een abrupte verschuiving in inkomsten, uitgaven en verantwoordelijkheden (Van den Enden, Weijers & Veerman, 2025). Kinderbijslag en kindgebonden budget vallen weg, de zorgverzekering wordt een eigen kostenpost, en lokale kindregelingen stoppen.

Uit de voorbeeldbegrotingen van het Nibud blijkt dat de daling in het huishoudbudget kan oplopen tot honderden euro's per maand. De klap is het hardst voor eenoudergezinnen waarbij het jongste kind 18 wordt, omdat dan ook de 'alleenstaande ouderkop' vervalt. Zonder inkomsten uit een bijbaan van de jongere komt het huishoudbudget bij een deel van de gezinnen negatief uit. Een bijbaan is voor die gezinnen geen extraatje, maar een noodzaak om rond te komen (Van den Enden et al., 2025). Jaarlijks maken ongeveer 105.000 huishoudens deze overgang mee. Het Nibud constateert dat de verhoging van het kindgebonden budget in recente jaren weliswaar veel gezinnen heeft geholpen, maar tegelijkertijd het bedrag dat wegvalt op de 18e verjaardag heeft vergroot. Ouders vinden het lastig om vooraf te overzien wat alle veranderingen samen betekenen, en jongeren zelf hebben vrijwel geen zicht op de financiële gevolgen voor het gezin (Van den Enden et al., 2025).

De klif bij 18 jaar is daarmee niet alleen een kwestie van hersenontwikkeling die niet past bij juridische verantwoordelijkheid, maar ook van een stelsel dat in korte tijd meerdere financiële veranderingen stapelt op een moment waarop het inkomen laag en de ervaring beperkt is. Dit maakt de overgang naar 18 jaar tot een van de meest concrete aangrijpingspunten voor beleidsmatige bescherming, een punt dat terugkomt bij de beschermende factoren verderop in dit hoofdstuk.

Beschermende factoren op macroniveau

Op macroniveau zijn beschermende factoren breder dan op meso- of microniveau, maar niet minder belangrijk. Ze zijn deels het spiegelbeeld van de risicofactoren, want financiële zekerheid, een adequaat stelsel van sociale zekerheid en inkomensondersteuning, en passende regulering van risicoproducten beschermen jongeren.

Toereikend sociaal vangnet

Het meest fundamentele beschermende mechanisme op macroniveau is een toereikend sociaal vangnet. Lea (2021) is helder: geen enkel psychologisch kenmerk beschermt individuen als sociale en economische omstandigheden voldoende *ongunstig* zijn. Omgekeerd geldt dus: beleid dat inkomensverschillen verkleint, voedsel- en woonzekerheid biedt en financiële schokken opvangt, heeft een directe beschermende werking op de financiële gezondheid van jongeren. Nederland scoorde hier voor kinderen lange tijd relatief slecht (Caminada et al., 2019), al is die positie de afgelopen jaren verbeterd (Kamerstukken II, 2021/22, 515, nr. 616; Eurostat, 2024).

Regulering risicoproducten

Regulering van risicoproducten is een tweede beschermende factor. Sterke regulering van kredieten waar (potentieel) hoge kosten aan verbonden zijn, gokaanbiedingen, en BNPL-producten – in het bijzonder voor jongeren die nog niet volledig financieel zelfstandig zijn – beperkt de blootstelling aan structureel verleidelijke producten. De

oververtegenwoordiging van jongvolwassenen op de online gokmarkt en het wijdverspreide BNPL-gebruik (ook onder minderjarigen) tonen aan dat zelfregulering op dit moment onvoldoende is.

Consumentenbescherming bij overgang naar 18 jaar

Bijzondere aandacht verdient de overgang naar 18 jaar. Op die leeftijd worden jongeren juridisch volledig financieel verantwoordelijk: zij kunnen contracten afsluiten, moeten zorgpremie betalen, zijn aansprakelijk voor schulden. Maar de juridische grens valt niet samen met een biologische of sociale grens. De prefrontale cortex is dan nog in ontwikkeling (Jolles, 2024), het inkomen is doorgaans laag en wisselend, en het sociale vangnet voor jongvolwassenen is in Nederland minder robuust dan voor andere leeftijdsgroepen. Beleidsmatige bescherming op dit kantelpunt is een onderbenutte beschermende factor op macroniveau. Denk aan meer graduele opbouw van financiële verantwoordelijkheden, beschermingsbepalingen voor jongvolwassen consumenten, of meer actieve toeleiding naar schuldhulpverlening bij het bereiken van de meerderjarigheid.

Praktijkgerichte financiële educatie

Een derde beschermende factor is structureel ingebedde, praktijkgerichte financiële educatie. Effectieve educatie is niet een losse voorlichtingsbijeenkomst of folder, maar een programma met voldoende intensiteit, gericht op concrete toepasbare vaardigheden en structureel verankerd in het curriculum. Bijvoorbeeld: begrijpen wat een BNPL-aankoop je uiteindelijk kost, herkennen wanneer een 'investering' op sociale media oplichterij is, of weten hoe je een eerste huurcontract of telefoonabonnement beoordeelt. Daarbij geldt: effecten op gedrag komen niet primair tot stand via kennisoverdracht, maar via veranderingen in zelfcontrole, attitudes en de bereidheid toekomstige boven onmiddellijke beloning te stellen. Integratie met sociaal-emotioneel leren vergroot daarom het bereik van financiële educatie, juist voor de groepen die het hardst bescherming nodig hebben. Daarnaast geldt dat programma's effectiever zijn naarmate

ze beter aansluiten bij keuzes die jongeren daadwerkelijk maken of binnenkort gaan maken. Effecten op gedrag zijn groter bij oudere jongeren en jongvolwassenen dan bij jonge kinderen, vermoedelijk omdat de leerstof direct toepasbaar is. Dat maakt het moment van financiële zelfstandigheid, rond het 18e levensjaar, een bijzonder kansrijk aangrijpingspunt voor gerichte interventie (Kaiser et al., 2022; Kaiser & Lusardi, 2024).

Bij deze beschermende factor past een belangrijke kanttekening. De wetenschappelijke evidentie voor de effectiviteit van financiële educatie is genuanceerder dan vaak wordt aangenomen. De meta-analyse van Fernandes et al. (2014) vond op basis van dertien gerandomiseerde experimenten een effect op financieel gedrag dat statistisch niet van toeval te onderscheiden was. Recentere meta-analyses nuanceren dit: Kaiser et al. (2022) vonden een duidelijk meetbaar effect, ruim vijf keer groter, deels door methodologische verbeteringen. Maar ook na die correctie variëren de effecten sterk: spaargedrag en budgettering laten de grootste effecten zien, terwijl effecten op het voorkomen van schulden aanzienlijk kleiner zijn (Kaiser et al., 2022). Langetermijnonderzoek is iets hoopgevender: verplichte financiële educatie op Amerikaanse scholen verbeterde op langere termijn creditscores (Brown et al., 2016), en een grootschalig Braziliaans programma leidde na negen jaar tot minder kostbaar lenen en minder betalingsachterstanden (Bruhn et al., 2016, 2022). Het meest fundamentele voorbehoud is dat de effecten van educatie kleiner worden naarmate de omstandigheden ongunstiger zijn. Wie van nature moeite heeft om bevrediging uit te stellen, blijkt nauwelijks baat te hebben bij financiële educatie: de kennis is aanwezig, maar stuurt het gedrag niet (Gathergood, 2012; Ottaviani & Vandone, 2018). Financiële educatie verdient daarom een plek in een bredere aanpak, niet als geïsoleerde interventie maar ingebed in aandacht voor de structurele en psychologische factoren die in dit hoofdstuk centraal staan.

**DE STEM VAN JONGEREN****Leren over geld**

Waar leren jongeren over geldzaken? In de interviews is het antwoord eenduidig: van ouders of familie (n=17 van 26). Daarna volgt zelf uitzoeken door vallen en opstaan (n=6). Opmerkelijk weinig jongeren noemen school of opleiding (n=4) of sociale media (n=2) als belangrijkste leerbron voor geldzaken. Dit bevestigt het beeld dat financiële educatie voor veel jongeren begint en eindigt bij het gezin, met alle ongelijkheid die dat met zich meebrengt.

Op de vraag wat er ontbreekt in hoe jongeren over geld leren, wordt praktisch toepasbare kennis het vaakst genoemd (n=15 van 26): kennis over toeslagen, belasting, verzekeringen en budgetteren. Daarnaast missen jongeren informatie over waar je terecht kunt bij geldproblemen (n=13) en het leren herkennen van en omgaan met verleidingen, zoals BNPL, online gokken en crypto (n=12). Zes jongeren noemen openheid als gemis: geldzaken moeten besproken kunnen worden zonder schaamte. Eveneens zes jongeren noemen het belang van informatie op het juiste moment, bijvoorbeeld vlak voordat je 18 wordt of gaat studeren.

Over de timing van hulp of informatie lopen de meningen uiteen. De middelbare school wordt het vaakst genoemd als ideaal moment (n=13 van 26), gevolgd door het eerste baantje of eigen inkomen (n=8), het moment van 18 worden (n=4) en op kamers gaan (n=3). De rode draad: jongeren willen dat de informatie er is vóórdat zij voor het eerst met belangrijke financiële keuzes worden geconfronteerd.

Bron: interviews met 26 jongeren door studenten Sociaal Juridische Dienstverlening, Hogeschool Utrecht, 2026.

Tot slot kan de aanwezigheid van aansprekende tegenverhalen – counter-narratieven die een geloofwaardig alternatief bieden voor de dominante ‘snel geld’-boodschap – functioneren als buffer tegen misleidende financiële informatie op sociale media. De effectiviteit hiervan hangt sterk af van de aansluiting bij de leefwereld van jongeren: een tegenverhaal dat als ‘van boven opgelegd’ wordt ervaren, bereikt de groep die het meest kwetsbaar is vaak het minst.

Mesoniveau: de directe omgeving

Op mesoniveau gaat het om gezin, netwerk en directe leefomgeving. Het is op dit niveau dat de structurele omstandigheden ‘landen’: dezelfde macrofactoren raken jongeren anders, afhankelijk van de omgeving waarin zij opgroeien. Op dit niveau behandel ik per thema zowel risicofactoren als beschermende factoren. Die zijn vaak twee kanten van dezelfde medaille: hetzelfde gezin dat financiële stress oplevert, kan ook financiële socialisatie bieden; hetzelfde netwerk dat isoleert, kan ook verbinden.

Gezin: sociaaleconomische status en opvoedklimaat

De sociaaleconomische status (SES) van het gezin is een van de sterkste voorspellers van de financiële gezondheid van jongeren. Op basis van decennialang onderzoek kan worden geconcludeerd dat schulden sterk samenhangen met en primair een armoedeprobleem zijn: huishoudens met de laagste inkomens zijn het meest waarschijnlijk getroffen door schuldenproblematiek (Atfield et al., 2016; Dearden et al., 2010; Lea, 2021). Lea trekt hieruit een vergaande conclusie: psychologische factoren kunnen dus alleen een verschil maken onder voldoende gunstige omstandigheden. Zijn de sociale en economische omstandigheden voldoende ongunstig, dan biedt geen enkel persoonlijkheidskenmerk bescherming.

De intergenerationele overdracht van financiële (on)gelijkheid wordt bovendien sterker in Nederland. Kinderen met ouders aan de top van de vermogensladder zijn later in hun leven zelf vaker vermogend. Dit

effect is versterkt sinds 2006, met name door erfenissen en schenkingen (CPB, 2024a). Huishoudens met problematische schulden tellen vaker thuiswonende kinderen dan huishoudens zonder problematische schulden: op 1 oktober 2020 had 45,3 procent van de huishoudens met problematische schulden een of meer thuiswonende kinderen, tegenover 31,4 procent van de huishoudens zonder (CBS, 2025). Schuldenproblematiek treft daarmee niet alleen individuen, maar weeft zich door gezinnen en generaties heen. Omgekeerd geldt dat twaalf procent van de kinderen in Nederland wordt geboren in een gezin met problematische schulden, en dat dit aandeel groeit (Van den Hof et al., 2026).

Het gezin beïnvloedt de financiële gezondheid van jongeren niet alleen via inkomen, maar ook via opvoeding en voorbeeldgedrag. In de meta-analyse van Hoeve et al. (2014) was de pro-schuldenhouding van ouders de sterkste factor op familieniveau: jongeren namen de financiële houding van ouders over. Het Nibud (2016) bevestigt dit: wie opgroeit bij ouders die geen goed financieel voorbeeld konden geven, vertoont vaker impulsief gedrag als volwassene.

De relatie tussen armoede en opvoeding is daarbij genuanceerder dan politiek en publiek debat vaak suggereren. Dermott en Pomati (2016) laten zien dat armoede (gemeten via zowel inkomen als subjectieve beleving) géén significante samenhang vertoonde met de frequentie van gangbare opvoedactiviteiten als voorlezen, spelletjes spelen of helpen met huiswerk. Opvallend genoeg aten ouders met een inkomen

“

De overgang naar 18 jaar is een klif: juridisch volledig financieel verantwoordelijk, maar met een hersengebied verantwoordelijk voor planning en impulsbeheersing dat nog niet is volgroeid.

onder 60% van de mediaan juist vaker samen met hun kinderen dan gemiddeld. Niet armoede, maar de leeftijd van het kind bleek de sterkste verklarende factor. Wél onderscheidde hoogopgeleide ouders zich: zij lasen vaker voor en hielpen vaker met huiswerk. Dat creëert een vertekend referentiepunt: het zijn juist de meest bevoorrechte ouders die de norm stellen, waardoor andere ouders per definitie tekortschieten. De dominante koppeling tussen armoede en ‘slecht ouderschap’ is in mijn ogen daarmee eerder ideologisch gemotiveerd dan empirisch onderbouwd.

Maar dat wil niet zeggen dat armoede het gezinsklimaat niet beïnvloedt, alleen via andere mechanismen dan enkel opvoedactiviteiten. Het family-stress model beschrijft hoe financiële druk doorwerkt in het gezin: chronische financiële druk is psychologisch belastend voor ouders, vergroot de kans op depressieve stemmingen en prikkelbaarheid, en leidt tot meer gezinsconflicten en een verminderd gevoel van opvoedeffectiviteit (Conger & Elder, 1994, geciteerd in Schurer, Trajkovski en Hariharan, 2019). Het gaat dus niet primair om een gebrek aan inzet of betrokkenheid, maar om de uitputtende werking van aanhoudende schaarste.

Naast deze risicomechanismen zijn er binnen het gezin ook factoren die de financiële gezondheid van jongeren beschermen, ook bij een lagere SES. Een van de best onderbouwde daarvan is ouderlijke financiële socialisatie. De interessante vraag is niet alleen welke factoren risico vergroten, maar welke factoren jongeren helpen die al blootgesteld zijn aan risicofactoren. Ouderlijke financiële socialisatie is hierin een van de best onderbouwde bufferfactoren. Ouders die financiële onderwerpen bespreken, dragen bij aan financiële kennis, de intentie tot positief financieel gedrag, hoger welzijn en minder schulden, óók wanneer het gezin zelf niet welgesteld is (Shim et al., 2009). Het gaat niet alleen om het juiste voorbeeld geven, maar om het gesprek voeren. Dit is een factor die ook in gezinnen met een lagere SES actief gestimuleerd kan worden.

Ingrijpende jeugdervaringen en vroege bescherming

Ingrijpende jeugdervaringen – in de literatuur aangeduid als *Adverse Childhood Experiences (ACE's)* – omvatten ervaringen als verwaarlozing, mishandeling, huiselijk geweld, verslaving bij ouders, scheiding en psychische problemen in het huishouden. De oorspronkelijke ACE-studie (Felitti et al., 1998) toonde dat bijna twee derde van de volwassenen minstens één ACE had meegemaakt, en dat wie één ACE had, 87 procent kans had op twee of meer. ACE's clusteren dus: ze komen zelden alleen.

De financiële gevolgen van ACE's zijn substantieel en cumulatief. Schurer, Trajkovski en Hariharan (2019) volgden een Brits geboortecohort tot op 55-jarige leeftijd en vonden dat één extra ACE samenhangt met 8,9 procent minder inkomen, een 25 procent hogere kans op uitkeringsafhankelijkheid en een 27 procent hogere kans op subjectieve armoede, ook na controle voor sociaaleconomische achtergrond. Bij twee of meer ACE's loopt het gecontroleerde inkomensverschil op tot 33,5 procent. Verwaarlozing had daarbinnen het sterkste afzonderlijke effect: een gecontroleerd inkomensverlies van 21,9 procent en – afhankelijk van of wordt gecorrigeerd voor achtergrondkenmerken – een 68 tot 80 procent hogere kans op uitkeringsafhankelijkheid. Schurer, Trajkovski en Hariharan (2019) laten bovendien zien dat het inkomensnadeel door verwaarlozing vrijwel volledig verloopt via verschillen in human capital (cognitieve vaardigheden, niet-cognitieve vaardigheden en opleidingsniveau) die zich opstapelen vóór het begin van de middelbare leeftijd. Voor uitkeringsafhankelijkheid en armoede zijn de mechanismen minder eenduidig en blijft een groter deel onverklaard. Harter en Harter (2022) bevestigen het cumulatieve patroon: elke extra ACE verhoogt de kans op voedsel- of huisvestingsonzekerheid in de volwassenheid met circa vier procentpunten, ongeacht het inkomensniveau.

Sapolsky (2023) vat de cumulatieve werking van ACE's treffend samen: voor elke stap hoger op de ACE-schaal neemt de kans op antisociaal

gedrag, problemen met impulsbeheersing, middelenmisbruik en kwetsbaarheid voor depressie en angststoornissen met circa 35 procent toe. Tegelijkertijd plaatst hij een essentieel voorbehoud, want ACE-scores zeggen iets over kwetsbaarheid, niet over onvermijdelijke uitkomsten. Er zijn volop mensen van wie het volwassen leven er radicaal anders uitziet dan op grond van hun jeugd verwacht zou worden.

Daarbij geldt dat armoede niet zomaar één ACE is naast andere, maar een determinant van hogere orde: armoede vergroot de kans op ACE's én het clusteren ervan gedurende de gehele kindertijd en adolescentie (Farooq et al., 2024). Adjei et al. (2022) identificeerden in een Brits longitudinaal cohort dat de meest voorkomende clustering niet de veronderstelde 'toxic trio' was – mentale gezondheid, huiselijk geweld en middelengebruik – maar de combinatie van persistente armoede en slechte ouderlijke mentale gezondheid. Deze clustering betrof meer dan 40 procent van het cohort. Kinderen die aan zowel persistente armoede als slechte ouderlijke mentale gezondheid waren blootgesteld – ongeveer één op de tien – hadden een meer dan zesmaal hogere kans op sociaal-emotionele gedragsproblemen. ACE's zijn weliswaar over alle inkomensniveaus verspreid, maar de concentratie bij lage inkomens is aanzienlijk hoger (Harter & Harter, 2022). In mijn ogen is armoede daarmee zowel een risicofactor voor ACE's als een versterker van de gevolgen ervan.

Tegen deze achtergrond is het niet verwonderlijk dat de veerkracht-literatuur consistent wijst op het belang van factoren die de gevolgen van ACE's en andere vroegkinderlijke stressoren kunnen dempen. Veerkracht wordt vaak gezien als een individuele eigenschap, maar is vooral ook een functie van wat de omgeving aan beschermende factoren beschikbaar maakt (Ungar, 2008; 2011). In het mesoperspectief is de vraag dus niet alleen of een jongere veerkrachtig is, maar ook in welke mate het gezin, de school en de bredere sociale omgeving de bouwstenen daarvoor leveren. Nurius et al. (2020) identificeerden in een representatief onderzoek onder 11.222 adolescenten drie

en McLeroy (2023) toonden dat schoolverbondenheid de impact van armoede op de mentale gezondheid van adolescenten niet modereerde. Adolescenten met hogere schoolverbondenheid kwamen doorgaans uit hogere-inkomensgezinnen; schoolverbondenheid bleek eerder een bijproduct van inkomen dan een zelfstandig beschermend mechanisme. Niet elke beschermende factor is dus ook een dempende, en beschermende factoren zijn evenmin gelijk verdeeld. Dat laatste is niet alleen empirisch relevant, maar ook beleidsmatig: juist jongeren uit gezinnen met minder sociaal kapitaal hebben minder vanzelfsprekend toegang tot de 'natuurlijke' mentoren waar Van Dam et al. (2018) op wijzen, terwijl het effect van zo'n mentor voor hen waarschijnlijk het grootst zou zijn.

De relevantie van deze bevindingen voor financiële gezondheid is indirect maar wezenlijk. Ravensbergen et al. (2025) lieten zien dat psychische problemen in de adolescentie voorafgaan aan financiële problemen in de jongvolwassenheid. Factoren die de mentale gezondheid van jongeren beschermen, verkleinen daarmee ook het risico op latere financiële kwetsbaarheid. Maar, in lijn met Wang en McLeroy (2023), geldt dat beschermende factoren binnen het meso-domein ongelijk verdeeld zijn: jongeren die om structurele redenen het meest gebaat zouden zijn bij een stevig informeel netwerk, beschikken daar gemiddeld het minst over. Dat pleit voor interventies die de 'relationele capaciteit' van de dagelijkse omgeving van jongeren actief versterken (Van Dam et al., 2018), in plaats van alleen in te zetten op individuele weerbaarheidsoefeningen.

“

Eén veilige, betrouwbare volwassene buiten het gezin, dat is een van de meest consistente beschermende factoren.

Netwerk en sociale verankering

Naast het gezin speelt het bredere sociale netwerk een rol. Lea (2021) laat zien dat een zwakkere verankering in de samenleving het risico op schulden vergroot, ook na correctie voor inkomen. Ongehuwd zijn, zwakkere sociale netwerken en lagere niveaus van samenwerking en vertrouwen hangen samen met schuldproblemen (Agarwal et al., 2011, geciteerd in Lea, 2021). Het gaat daarbij niet om sociale contacten op zichzelf, maar om de beschermende werking van netwerken die mensen in staat stellen tegenslag op te vangen: iemand om op terug te vallen bij een onverwachte rekening, toegang tot informele hulp, en het gevoel ergens bij te horen. Wie dat mist, staat er alleen voor en is daardoor eerder aangewezen op bijvoorbeeld dure leningen of het uitstellen van betalingen.

Aan de andere kant van datzelfde netwerk staat een van de meest consistente beschermende factoren uit de veerkrachtliteratuur: de aanwezigheid van minstens één veilige, betrouwbare volwassene buiten het gezin. Deze volwassene kan een mentor op school zijn, een sportcoach, de ouder van een vriend, een tante, of een jongerenwerker. Sieckelincx et al. (2025) benadrukken in hun onderzoek specifiek de rol van jongerenwerkers als cruciale schakel bij geldzorgen; vergelijkbare functies kunnen echter ook door andere professionals in de directe omgeving van jongeren worden vervuld. Een betrouwbaar aanspreekpunt buiten het gezin is een buffer die ook functioneert wanneer het gezin zelf geen veilige basis biedt.

Microniveau: wat de jongere meebrengt

Op microniveau gaat het om de jongere zelf, maar dan niet als geïsoleerd individu dat 'goede' of 'slechte' keuzes maakt. Microfactoren zijn onlosmakelijk verbonden met de macro- en mesocontext. De stressreactie van een jongere is geen individueel kenmerk: het is een product van de omstandigheden waarin die jongere is opgegroeid.

Ook op microniveau behandel ik risicofactoren en beschermende factoren per thema in samenhang. Veel kenmerken van jongeren zijn namelijk geen eenduidige risico- of beschermende factoren, maar dimensies waarop jongeren variëren. Consciëntieusheid is een voorbeeld: wie hoog scoort heeft een beschermend kenmerk, wie laag scoort een risicofactor. Hetzelfde geldt voor zelfregulatie, emotionele stabiliteit en een reeks andere eigenschappen. Een dimensionele benadering doet meer recht aan de werkelijkheid van jongeren dan een lijstje van losstaande risico- en beschermende kenmerken.

Psychische belasting en veerkracht

Een opvallend kenmerk van de huidige jonge generatie is de mentale druk waaronder zij opgroeit. In 2024 voelde 26,2 procent van de 12- tot 25-jarigen zich psychisch minder goed (Nji, 2026). Het RIVM (2025) rapporteert in het kwartaalonderzoek jongeren dat in september 2025 van de jongeren 45 procent zich enigszins tot sterk eenzaam voelde, en dat 14 procent in de afgelopen drie maanden wel eens of vaker aan zelfdoding had gedacht. Onder studenten in het hoger onderwijs ervaart 44 procent depressie- of angstklachten en heeft 56 procent in de afgelopen vier weken (heel) veel stress gehad. Van de studenten die enige mate van stress ervaren, noemt 41 procent de kosten van het dagelijks leven als bron waaruit zij (heel) veel stress halen (Nuijen et al., 2023). De cijfers fluctueren, en Peper (in Nji, 2025) plaatst er terecht de kanttekening bij dat een deel van wat als mentale klacht wordt gerapporteerd, ook past bij de normale onstuimigheid van puberteit en adolescentie. Tegelijk schetsen de cijfers een generatie die met mentale druk opgroeit. Voor de financiële gezondheid van jongeren is dat relevant, omdat mentale gezondheid niet alleen een gevolg is van geldzorgen, maar ook een zelfstandige risicofactor voor schulden en financiële problemen later.

Om te begrijpen waarom, is het nuttig om eerst een stap terug te zetten naar het algemenere mechanisme: chronische stress. Pijpers, Vanneste en Feron (2019) beschrijven in een verkennende studie

vanuit de jeugdgezondheidszorg hoe langdurige stress tijdens het opgroeien, wat zij *early life stress* noemen, diepgaand kan ingrijpen op het zich ontwikkelende stressnetwerk. Vooral in de eerste duizend dagen en opnieuw in de puberteit en adolescentie, waarin hersenen en hormoonstelsel sterk in ontwikkeling zijn, is dit netwerk kwetsbaar. Chronische stress kent uiteenlopende bronnen: armoede en financiële zorgen thuis, maar ook een vechtscheiding, verwaarlozing, pesten, of aanhoudende prestatiedruk. De bron verschilt, maar het biologische patroon vertoont overeenkomsten. Het lichaam staat langdurig op scherp, wat effect heeft op slaap, stemming, concentratie en gedrag, en op langere termijn het risico op depressie, angst en lichamelijke aandoeningen verhoogt.

Hier biedt de schaarstetheorie van Mullainathan en Shafir (2014) een aanvullend inzicht. Zij lieten zien hoe aanhoudende stress cognitieve bandbreedte verbruikt: de mentale ruimte die nodig is voor plannen, het overzien van consequenties en het maken van keuzes, raakt bezet door wat acuut urgent voelt. Hun onderzoek concentreerde zich op financiële schaarste, maar het onderliggende mechanisme is breder toepasbaar: een verminderd vermogen tot doordachte sturing onder chronische druk. Een jongere die thuis langdurig te maken heeft met hoogoplopend ouderlijk conflict, kan zich in termen van bandbreedte in een vergelijkbare positie bevinden als een jongere die leeft met constante geldzorgen. In beide gevallen slokt het dagelijkse overleven mentale energie op die anders besteed zou kunnen worden aan school, werk of financiële planning. Daarmee wordt zichtbaar dat psychische belasting binnen het microperspectief een op zichzelf staande risicofactor vormt, en niet alleen een gevolg is van financiële problemen.

“

Een opvallend kenmerk van de huidige jonge generatie is de mentale druk waaronder zij opgroeit.

Tegen die achtergrond laat zich de samenhang tussen mentale gezondheid en financiële problemen preciezer begrijpen. Ravensbergen et al. (2025) laten in een longitudinale studie zien dat psychische symptomen in de adolescentie voorafgaan aan financiële problemen in de jongvolwassenheid, en dus niet alleen andersom. Dat verband bleef bestaan na correctie voor huishoudinkomen. Externaliserende problemen, zoals aandachttekort- en oppositioneel-opstandig gedrag, hingen samen met zowel schulden als ervaren financiële schaarste. Internaliserende problemen, zoals angst en depressie, hingen samen met ervaren schaarste maar niet met objectieve schulden. Vroege aandacht voor psychische gezondheid dient daarmee niet alleen de mentale gezondheid zelf, maar heeft ook een preventieve werking op financiële kwetsbaarheid later.

Daar bovenop komt dat financiële stress, wanneer die eenmaal speelt, een eigen, intensiverende werking heeft binnen dit geheel. In de meta-analyse van Hoeve et al. (2014) was financiële stress het sterkste correlaat van schulden. Schulden zijn geassocieerd met angst (Brown et al., 2005), depressie (Jenkins et al., 2008), verminderde werkprestaties (Van der Schors en Schonewille, 2017) en suïcidale gedachten (Meltzer et al., 2011). Zie voor een overzicht: Jungmann et al., 2024. Geldstress versmalt de aandacht tot kortetermijnoverleven, ten koste van langere termijnnutkomsten (Hilbert et al., 2022). Kenmerkend is ook het vermijdingsgedrag: mensen vermijden financiële informatie juist wanneer die het meest relevant zou zijn (Hilbert et al., 2022). Mensen met geldstress ervaren daarnaast vaker depressiegevoelens, een lage zelfwaarde en gevoelens van sociale uitsluiting (Van Dijk et al., 2021). Zo ontstaat een negatieve spiraal waarin psychische kwetsbaarheid en financiële problemen elkaar versterken. De inzichten uit Pijpers et al. (2019) en Ravensbergen et al. (2025) nuanceren het beeld: die spiraal begint voor veel jongeren al vóórdat er van schulden sprake is, in een opgroeiomgeving waarin stress structureel aanwezig is.

Tegenover deze belasting staan beschermende mechanismen op hetzelfde niveau. Twee daarvan zijn het meest onderzocht: zelfregulatie

en engagement coping. Beide laten zien dat de impact van ongunstige omstandigheden niet vastligt, maar mede afhangt van wat een jongere heeft ontwikkeld om die omstandigheden het hoofd te bieden.

Op microniveau is het onderscheid tussen het wegnemen van risico's en het dempen ervan het scherpst zichtbaar. Zelfregulatie is hiervan het meest onderzochte voorbeeld. Evans en Fuller-Rowell (2013) toonden dat kinderen met een hoog zelfregulatievermogen beschermd zijn tegen de schadelijke effecten van armoede op het werkgeheugen: een echt buffereffect, want hoewel de risicofactor niet verdwijnt, wordt de impact gedempt. Opmerkelijk is dat zelfregulatie specifiek beschermt tegen de cognitieve gevolgen van armoede, maar niet tegen de fysiologische stressrespons: het lichaam draagt de last, ook als de geest het gedeeltelijk compenseert.

Engagement coping – oftewel, actief oriënteren op problemen door probleemoplossing, cognitieve herevaluatie of het zoeken van steun – is een andere buffer. Kim et al. (2016) vonden dat dit jongeren beschermt tegen de negatieve effecten van stressoren op hun mentale gezondheid. Het BaSICS-programma van Wadsworth et al. (2022) liet zien dat copingtraining bij jongeren van 11-12 jaar uit zeer arme gezinnen leidde tot meer adaptieve copingstrategieën, minder vermijdingsgedrag, en zelfs normalisering van de biologische stressrespons met effectgroottes variërend van 0,34 tot 0,84. De vroege adolescentie bleek een bijzonder geschikt moment voor deze interventie: het brein is dan extra plastisch, wat Harms en Garrett-Ruffin (2023) omschrijven als een 'venster van kansen'.

Het brein in ontwikkeling en executieve functies

Op hun 18e verjaardag worden jongeren in Nederland juridisch volledig financieel zelfstandig. Zij mogen contracten sluiten, lenen, gokken en zijn volledig aansprakelijk voor hun schulden. Maar het hersengebied dat planning, impulsbeheersing en emotieregulatie stuurt – de prefrontale cortex – is pas volgroeid rond het 25e levensjaar (Jolles,

2024). Ravensbergen et al. (2025) omschrijven dit als een structurele mismatch: volledige juridische verantwoordelijkheid valt samen met nog niet volledig gerijpte beslissingsvaardigheden. Jongvolwassenen zijn op dat moment extra gevoelig voor sociale en materiële beloningen, impulsieve beslissingen en druk van buitenaf; precies de omstandigheden die risicovol financieel gedrag in de hand werken.

Dit maakt de overgang naar 18 jaar tot een bijzonder kwetsbaar moment. Jongeren die de beschermde omgeving van het gezin (deels) verlaten, worden geconfronteerd met stijgende vaste lasten – zorgpremie, huur, openbaar vervoer – terwijl hun inkomen laag en wisselend is. Tegelijkertijd worden zij voor het eerst blootgesteld aan financiële producten waartoe zij voorheen geen toegang hadden: BNPL, online gokken, persoonlijke leningen. Kleine beginnende schulden kunnen in deze fase, bij gebrek aan buffer of ondersteuning, het begin vormen van een langdurige schuldenpiraal. Lea (2021) beschreef hoe een eerste schuld het risico op verdere schulden vergroot: enerzijds doordat het hebben van schulden de schuldenattitude verzacht (men raakt eraan gewend), anderzijds doordat schulden dwingen tot het gebruik van duurdere vormen van krediet.

De neurobiologische effecten van opgroeien in armoede versterken deze kwetsbaarheid. Harms en Garrett-Ruffin (2023) beschrijven hoe chronische stress voortvloeiend uit armoede de werking van twee cruciale hersensystemen schaadt: de executieve functiecircuits (verantwoordelijk voor planning en emotieregulatie) en de dreigings- en beloningsdetectiecircuits. Evans en Fuller-Rowell (2013) toonden aan dat chronische stress in de vroege jeugd het werkgeheugen in

“

Een stressvolle adolescentie leidt tot minder synaptische verbindingen in de prefrontale cortex, met blijvende gevolgen.

de jongvolwassenheid vermindert; een vaardigheid die essentieel is voor financiële besluitvorming. Sapolsky (2023) laat zien hoe ver deze effecten teruggaan: de SES van het gezin voorspelt aantoonbaar de omvang en inhoud van de prefrontale cortex, niet alleen bij vijfjarigen maar ook bij baby's van zes maanden en pasgeborenen van vier weken. De structurele ongelijkheid grijpt in op het brein voordat kinderen ook maar één financiële beslissing hebben genomen.

De adolescentie is geen afgesloten fase. Een stressvolle adolescentie leidt namelijk tot minder synaptische verbindingen in de prefrontale cortex, met permanente gevolgen voor impulsbeheersing. Maar het omgekeerde geldt ook: een verrijkende, ondersteunende omgeving kan de gevolgen van eerdere stressblootstelling gedeeltelijk compenseren (Sapolsky, 2023). De periode tussen 12 en 25 jaar is daarmee een kritisch venster: voor risico, maar ook voor herstel.

De copingstrategieën van jongeren in armoede verdienen hier bijzondere aandacht. Wadsworth et al. (2022) laten zien dat arme kinderen vaker vermijdingsstrategieën gebruiken. Niet omdat ze actieve probleemoplossing niet aankunnen, maar als aanpassing aan een situatie waarin weinig controleerbaar is. Kim et al. (2016) vonden dat het toegenomen gebruik van onttrekkingsgedrag (*disengagement coping*) tussen 13 en 17 jaar de indirecte link verklaarde tussen armoedeblootstelling en psychische problemen op 17-jarige leeftijd. Omgekeerd beschermd probleemgericht handelen (*engagement coping*) jongeren tegen de negatieve effecten van stressoren op hun mentale gezondheid.

Persoonlijkheid en gedrag: twee kanten van dezelfde medaille

Persoonlijkheidskenmerken hangen samen met financiële kwetsbaarheid. Maar zoals in de inleiding van deze paragraaf opgemerkt, zijn de meeste kenmerken geen risico of bescherming op zichzelf: het gaat om dimensies waarvan de pool bepaalt of een kenmerk beschermt of juist kwetsbaar maakt. Ik bespreek eerst de empirische bevindingen over de

Big Five, en verbreed de blik daarna om te kijken naar een rijker palet aan kenmerken dat bij jongeren meespeelt.

Diverse persoonlijkheidskenmerken zijn geassocieerd met financiële kwetsbaarheid. Parise en Peijnenburg (2018) analyseerden met behulp van het representatieve LISS-panel meer dan 7.000 Nederlandse huishoudens over een periode van negen jaar (2008-2017). Hun vraag was: waarom hebben sommige mensen veel vaker betalingsachterstanden dan anderen? Zij gebruikten de Big Five persoonlijkheidstrekken als maatstaf voor non-cognitieve vaardigheden, waarbij emotionele stabiliteit en consciëntieusheid verreweg de sterkste voorspellers bleken. Personen in het laagste kwintiel van beide eigenschappen hadden een bijna tienmaal hogere kans op betalingsachterstanden dan personen in het hoogste kwintiel. De verklaringskracht van deze non-cognitieve vaardigheden was drie keer zo groot als die van cognitieve vaardigheden en opleiding, gemeten via een getallenvaardigheids- en een woordenschattest.

Vervolgens splitsen Parise en Peijnenburg uit via welke wegen dit persoonlijkheidseffect loopt. Drie 'kanalen' verklaren samen bijna 90 procent van het verschil. Gebrekkig financieel inzicht en gedrag – met impulsief koopgedrag als de sterkste subfactor – verklaart 33,6 procent, slechte financiële keuzes 32,5 procent, en inkomen en inkomensschokken 23 procent. Inkomen en persoonlijkheid zijn in hun analyse statistisch verweven: mensen met lagere non-cognitieve vaardigheden verdienen gemiddeld minder, wat bijdraagt aan hun hogere kans op achterstanden. Of persoonlijkheid het inkomen veroorzaakt, of dat beide teruggaan op eerdere omstandigheden, laat de studie echter open.

Achtziger et al. (2015) bevestigden in een representatieve Duitse steekproef dat zelfcontrole negatief samenhangt met schulden, volledig gemedieerd door compulsief koopgedrag. Hoge zelfcontrole fungeerde als beschermende factor: het verband tussen compulsief koopgedrag en

schulden trad alleen op bij individuen met lage zelfcontrole. Opvallend is dat leeftijd negatief correleerde met compulsief koopgedrag en positief met zelfcontrole; jongeren scoren structureel lager op zelfcontrole, ongeacht hun persoonlijkheid.

Naast de in onderzoek meest onderzochte Big Five-kenmerken spelen andere dimensies mee die bij jongeren relevant zijn. Aan de kwetsbare kant zijn te noemen: een negatief zelfbeeld, beperkte agressieregulatie, middelengebruik en spijbelen. Aan de beschermende kant staan een hoog leer- en reflectievermogen, een stevig moreel kompas, probleemoplossende vaardigheden, gezonde routines (voldoende slaap, beweging, regelmatig eten) en sociale vaardigheden. Deze kenmerken zijn, net als de Big Five, grotendeels de neerslag van omstandigheden waarin een jongere opgroeit. Maar eenmaal gevormd, maken ze verschil voor hoe een jongere omgaat met de risico's en verleidingen in zijn of haar leefwereld.

Het is verleidelijk om hieruit te concluderen dat persoonlijkheid de kern van het probleem is. Maar die conclusie is te snel, en vraagt om vergelijking met een andere invloedrijke studie. Lea (2021) trok op basis van dertig jaar psychologisch onderzoek naar schulden een andere conclusie: schulden hangen nauw samen met armoede. Overal waar de economische omstandigheden van individuen zijn onderzocht, bleken die veruit de sterkste voorspellers van schuldproblemen. Armoede vormt een risicosituatie voor het ontstaan van schulden. In die situatie zijn persoonlijkheidskenmerken voorspellende waarden. Ze zijn van invloed op de segmentatie wie van degenen die in

“

Armoede vormt een risicosituatie voor het ontstaan van schulden.

armoede leven in schulden terechtkomen, en wie ondanks de armoede niet. Persoonlijkheidskenmerken zijn van invloed op de kans dat mensen in de schulden komen, maar als de sociale en economische omstandigheden maar voldoende gunstig zijn, dan verliezen ze hun onderscheidende karakter.

In het verlengde van het voorgaande is het van belang het volgende in beeld te hebben. Parise en Peijnenburg onderzoeken wie binnen de algemene Nederlandse bevolking in de problemen komt. Dit is een vraag naar variatie tussen individuen, gegeven hun omstandigheden. Lea beschrijft wat op maatschappelijk niveau schulden veroorzaakt, en richt zich met name op mensen die al in ernstige financiële problemen verkeren, waar structurele omstandigheden zo zwaar wegen dat psychologische factoren nauwelijks meer dempen. Daar komt bij dat de persoonlijkheidskenmerken die Parise en Peijnenburg meten zelf niet los staan van economische omstandigheden. Babakr en Fatahi (2023) lieten zien dat ACE's risicovol gedrag voorspellen, zowel direct als indirect via persoonlijkheidstrekken. ACE's voorspelden een hogere mate van sensatiezoekend gedrag, wat op zijn beurt risicovol gedrag voorspelde. Sapolsky (2023) versterkt dit vanuit de neurobiologie: chronische stress in de jeugd verstoort de opbouw van de prefrontale cortex, wat resulteert in een volwassene die structureel minder goed in staat is tot impulsbeheersing; niet als vrije keuze, maar als biologisch gevolg van omstandigheden. Wat in veel literatuur als 'persoonlijkheidskenmerken' wordt beschouwd, is voor een aanzienlijk deel de neerslag van omstandigheden waarover het individu geen controle had. Dat is niet de conclusie van één enkele studie, maar het beeld dat ontstaat wanneer deze onderzoekslijnen samen worden gelezen. Van belang in dit kader is de constatering van Parise en Peijnenburg dat de persoonlijkheidskenmerken die zij aanwijzen er al waren voordat de schulden ontstonden. Ze kunnen dus niet worden toegeschreven aan geldstress veroorzaakt door de schulden. Wel aan ACE's die al vroeg plaatsvonden en doorwerken in gedragspatronen.

Lea (2021) voegt hier een beleidsrelevante kanttekening aan toe. Armoede en schulden maken het moeilijker om langetermijnperspectief te hanteren, omdat zij onmiddellijke, niet-onderhandelbare financiële eisen opleggen. De korte tijdshorizon die vaak aan mensen met schulden wordt toegeschreven, is deels een rationele aanpassing aan omstandigheden waarin langetermijnplanning weinig oplevert. Dat roept de vraag op: wat verklaart dan dat niet iedereen die in armoede leeft in de schulden komt? Het antwoord ligt niet in zelfcontrole als op zichzelf staande eigenschap die met beleid te vergroten is. Het ligt in het samenspel van factoren dat in dit hoofdstuk is beschreven: de aan- of afwezigheid van ingrijpende jeugdervaringen, de mate waarin het gezin ondanks financiële druk een stabiel opvoedklimaat weet te bieden, de aanwezigheid van een betrouwbare volwassene, en de mate waarin de omgeving het mogelijk maakt om grip te ervaren op de eigen situatie. Wie binnen de groep mensen in armoede verschoond blijft van schulden, onderscheidt zich niet door een betere individuele instelling (mindset), maar door een gunstigere configuratie van deze omstandigheden. Beleid dat schulden wil voorkomen moet daarom niet inzetten op het vergroten van zelfcontrole, maar op het versterken van de omstandigheden die bepalen of iemand die in armoede leeft al dan niet in de schulden komt: een stabiel gezinsklimaat, een sterker vangnet, minder blootstelling aan risicoproducten, en meer ruimte om vooruit te kijken.

Persoonlijkheid en omstandigheden zijn gedurende de levensloop causaal verweven: persoonlijkheidskenmerken werken deels via het inkomenskanaal, terwijl die persoonlijkheidskenmerken zelf mede door economische omstandigheden worden gevormd. Parise en Peijnenburg laten zien wie binnen een populatie op een gegeven moment kwetsbaar is. Ter illustratie: hun studie laat zien dat wanneer je twee personen neemt met een laag inkomen, eenzelfde financiële buffer, en vergelijkbare lasten, persoonlijkheidskenmerken dan bepalend zijn als het gaat om de ontwikkeling van schuldenproblematiek. Lea laat zien hoe die kwetsbaarheid in de loop van de tijd en generaties ontstaat.

Wie vraagt wat zwaarder weegt, omstandigheden of persoonlijkheid, stelt naar mijn overtuiging de verkeerde vraag.

Harter en Harter (2022) pleiten voor integratie van sociaal-emotioneel leren met financiële educatie: inhoudelijke kennis gecombineerd met stressmanagementvaardigheden. Dit sluit aan bij de bevinding van Kaiser en Lusardi (2024) dat financiële educatie ook werkt via veranderingen in attitudes en zelfcontrole, en niet alleen via kennisoverdracht. Het combineren van beide elementen adresseert zowel de cognitieve als de non-cognitieve route naar gezond financieel gedrag.

Verborgen talenten

Een relevante nuance: Harms en Garrett-Ruffin (2023) beschrijven dat kinderen die opgroeien in ongunstige omstandigheden ook ‘verborgen talenten’ ontwikkelen: verhoogde sociale perceptie, aandachtsverschuiving en creativiteit. Dit zijn vaardigheden die hen helpen te functioneren in onvoorspelbare omgevingen. Effectieve interventies die aansluiten bij wat jongeren al kunnen, in plaats van enkel te focussen op tekorten, maken van die vaardigheden een vertrekpunt.

“

Individuele keuzes zijn pas begrijpelijk als je weet in welke omgeving ze worden gemaakt.

Kwetsbaarheid clustert

Dit hoofdstuk begon met een eenvoudige vraag: waarom heeft de ene jongere schulden en de andere niet? Het antwoord dat uit de literatuur oprijst is dat de kaarten niet gelijk geschud zijn. Dat betekent niet dat individuele keuzes er niet toe doen. Maar het betekent wel dat de vraag naar individuele keuzes pas zinvol is als je begrijpt in welke omgeving die keuzes worden gemaakt.

De hoofdstukken 2, 3 en dit hoofdstuk 4 maken duidelijk dat de omstandigheden waarin jongeren opgroeien ‘stapelen’. Op macroniveau delen jongeren de structurele achtergrond van hun generatie: een flexibele arbeidsmarkt, hoge woonlasten, de erfenis van het leenstelsel, een financieel landschap dat uitnodigt tot risicovol gedrag, en sociale media die snelle rijkdom normaliseren. Die macro-omstandigheden raken niet alle jongeren even hard, maar zij vormen de achtergrond waartegen alles wat daarna komt zijn werk doet.

Op mesoniveau lopen de omstandigheden uiteen. Het gezin waarin je opgroeit bepaalt of je financieel wordt gesocialiseerd en of er een buffer is bij tegenslag, maar ook of je te maken hebt met chronische financiële druk, met ACE’s of met een beperkt sociaal netwerk en vangnet. De financiële positie van je ouders werkt bovendien steeds directer door in wat in jouw leven mogelijk is: toegang tot de woningmarkt, een buffer bij tegenslag, een startkapitaal dat voor andere jongeren simpelweg niet bestaat (Menger, 2026). Op microniveau zien we eenzelfde stapeling: psychische belasting, hersenontwikkeling onder chronische stress, en persoonlijkheidsdimensies die zelf grotendeels de neerslag zijn van de macro- en mesocontext. Wat in veel literatuur als “persoonlijkheid” wordt beschreven, blijkt bij nadere bestudering voor een aanzienlijk deel de biologische en psychologische afdruk van omstandigheden waarover het individu geen controle had (Sapolsky, 2023; Babakr & Fatahi, 2023).

Het is belangrijk om hier meteen een misverstand te voorkomen. De stapeling betekent niet dat de uitkomst vastligt. Talloze jongeren die

opgroeien in de meest ongunstige omstandigheden ontwikkelen zich tot financieel gezonde volwassenen, onder meer dankzij een betrouwbare volwassene, gezonde routines, een moreel kompas, een goed leer- en reflectievermogen, of probleemoplossende vaardigheden die zij ergens in hun leven hebben opgebouwd. Wie ongunstige kaarten heeft getrokken, heeft een aanmerkelijk grotere kans om in de schulden te komen en moet gemiddeld meer overwinnen om op dezelfde plek uit te komen. En wie gunstige kaarten heeft getrokken, mag zich realiseren dat die gunstige uitgangspositie maar voor een klein deel eigen verdienste is. Wat dit beeld extra scherp maakt, is dat ook de beschermende factoren ongelijk verdeeld zijn. Een veilige volwassene, financiële socialisatie, engagement coping, een natuurlijke mentor in het netwerk: het zijn hulpbronnen, en ze zijn het minst beschikbaar voor jongeren die ze het meest nodig hebben. Kwetsbaarheid clustert, en bescherming ook. Dat is een kwestie van structuur en dat vraagt om structurele antwoorden.

Dit roept een vraag op die ik in gesprekken over dit boek regelmatig hoor: als omstandigheden zo bepalend zijn, kunnen we dan nog een beroep doen op eigen verantwoordelijkheid? Mijn antwoord is dat die vraag niet helpend is. Ze veronderstelt een tegenstelling die er niet is: 'voorbested' tegenover 'eigen verantwoordelijkheid'. Voorbested klinkt alsof context niet te beïnvloeden is, en alsof alles in het leven je overkomt. Daartegenover staat dan eigen verantwoordelijkheid, alsof keuzes in een vacuüm worden gemaakt. Dat is een valse tegenstelling. De keuzes die we maken worden beïnvloed door factoren op macro-, meso- en microniveau; dat is wat dit hoofdstuk laat zien. De relevante vraag is niet of iemand 'zelf verantwoordelijk' is voor een bepaalde keuze, want daar schuilt een normatief oordeel in dat weinig oplevert. De relevante vraag is: wat maakt dat het voor deze jongere zo moeilijk is om de goede keuze te maken? En vervolgens: hoe kunnen beleidsmakers en uitvoerders, van schuldhulpverleners en jongerenwerkers tot docenten en schuldeisers, ingrijpen in die context zodat het makkelijker wordt om goede keuzes te maken? Een vergelijking verduidelijkt dit. Je kunt tegen

iemand die wil afvallen zeggen: 'dan moet je minder snoepen'. Dat is niet onjuist, maar het helpt in de praktijk nauwelijks, want dit weet iemand zelf ook wel. Het helpt ook niet om te zeggen dat het nu eenmaal iemands eigen verantwoordelijkheid is hoeveel hij of zij eet. Wat wél helpt, is begrijpen wat het voor die persoon zo moeilijk maakt om niet te snoepen, en van daaruit gericht te ondersteunen. Dat betekent een context creëren waarin het makkelijker wordt om gezonde keuzes te maken.

Datzelfde geldt voor financiële gezondheid. We moeten begrijpen welke factoren de keuzes van jongeren beïnvloeden. Vervolgens moeten we kijken hoe we zo goed mogelijk kunnen ingrijpen in die context, rekening houdend met uiteenlopende omstandigheden: persoonlijkheidskenmerken, de thuissituatie, de wijk, eventueel trauma. Niet om de verantwoordelijkheid van jongeren weg te nemen, maar om hen in een positie te brengen waarin verantwoordelijkheid nemen daadwerkelijk mogelijk is.

Wat dit kader oplevert

De analyse in dit hoofdstuk leidt tot een specifieke manier van denken over interventies. Als omstandigheden op alle drie de niveaus meewegen, en als beschermende factoren even ongelijk verdeeld zijn als risicofactoren, dan vraagt dat om beleid dat op elk niveau aangrijpt, mét een heldere volgorde van prioriteiten. Die volgorde vloeit rechtstreeks voort uit het kader.

Het uitgangspunt is dat de grootste winst geboekt wordt op macroniveau. Daar liggen de omstandigheden die alle jongeren raken en die niet veranderen door ondersteuning van het individu. Individuele keuzes zijn pas begrijpelijk als je weet in welke omgeving ze worden gemaakt. Meso- en microgerichte interventies zijn daarnaast onmisbaar, maar met andere verwachtingen over effectgrootte.

Primair: bestaanszekerheid en regulering

De grootste winst wordt dus op macroniveau geboekt. Op dat niveau

bevinden zich de omstandigheden die alle jongeren raken en die niet veranderen door het individu te ondersteunen. Lea (2021) is hierover helder: zijn de sociale en economische omstandigheden voldoende ongunstig, dan biedt geen enkel persoonlijkheidskenmerk bescherming.

1. **Bestaanszekerheid als fundament.** De meest fundamentele bescherming is bestaanszekerheid en een toereikend sociaal vangnet dat financiële schokken opvangt. Want geen enkel psychologisch kenmerk beschermt individuen als sociale en economische omstandigheden voldoende ongunstig zijn (Lea, 2021). Beleid dat inkomensverschillen verkleint en armoede bij kinderen terugdringt, heeft daarmee een directe preventieve werking op latere schuldenproblematiek, ook zonder dat jongeren er expliciet mee geconfronteerd worden. Dat is een effectieve vorm van preventie, omdat zij ingrijpt op de factor die volgens dit hoofdstuk de sterkste verklarende kracht heeft, namelijk de omstandigheden waarin een gezin opgroeit.
2. **Regulering van laagdrempelige risicoproducten.** De oververtegenwoordiging van jongvolwassenen in BNPL-gebruik, online gokken en crypto-speculatie is geen incidenteel probleem, maar een patroon dat zich laat verklaren uit de interactie tussen een brein dat nog in ontwikkeling is, gerichte marktstrategieën van aanbieders en misleidende financiële narratieven op sociale media. Dat patroon vraagt om regulering van de markt, niet primair om gedragsinterventie bij jongeren zelf. Concreet valt te denken aan striktere leeftijdsverificatie, een reclamestop voor risicokredieten en kansspelen, en verplichte vormgeving van BNPL-diensten die op elk contactmoment herinnert aan de afdwingbaarheid van de verplichting. De bewijslast hoort niet bij de individuele jongere te liggen die zich door een aantrekkelijk aanbod heeft laten verleiden, maar bij aanbieders die een product op de markt brengen dat op deze leeftijdsgroep een voorzienbaar grote impact heeft.

3. **De klif bij 18: juridische volwassenheid, materiële onzekerheid.**

Op 18-jarige leeftijd worden jongeren juridisch en financieel in belangrijke mate zelf verantwoordelijk: zij mogen contracten afsluiten, leningen aangaan en deelnemen aan kansspelen. Tegelijkertijd zijn de hersenfuncties voor planning, impulsremming en het overzien van langetermijngevolgen nog in ontwikkeling, is hun inkomen meestal laag of onzeker, en is hun sociale vangnet in deze levensfase geregeld minder stabiel. Deze mismatch vraagt om beleid dat de juridische grens verzacht in de praktijk. Te denken valt aan uitgestelde of beperkte toegang tot risicovolle producten voor jongvolwassenen, zoals bepaalde vormen van kredieten en online gokken in de eerste jaren na de meerderjarigheid. Maar ook aan actieve informatieverstrekking: jongeren die 18 worden, zouden standaard persoonlijk geïnformeerd moeten worden over hun nieuwe financiële verplichtingen (zorgpremie, toeslagen, belasting) en over waar zij terecht kunnen als het misgaat. Nu gebeurt dat op veel plekken, maar worden te weinig jongeren écht bereikt, en ontstaan de eerste betalingsachterstanden vaak al in de eerste maanden van financiële zelfstandigheid. Laagdrempelige toeleiding naar passende ondersteuning op dat moment, in plaats van pas wanneer problemen zijn geëscaleerd, is een onderbenutte beschermende factor.

Vervolgens: de omgeving rond jongeren versterken

Op mesoniveau is de opgave om de mensen en instellingen rondom jongeren toe te rusten om hun rol te spelen: ouders die financieel socialiseren, jongerenwerkers die signaleren en bespreken, leraren en mentoren die er zijn, en professionals die de online leefwereld van jongeren begrijpen. De veerkrachtliteratuur laat steeds opnieuw zien dat minstens één betrouwbare volwassene in het netwerk een verschil maakt dat de meeste formele interventies niet kunnen evenaren (Van Dam et al., 2018). Investeren in de mesolaag is een structurele strategie die het grootste rendement oplevert voor jongeren met de meest kwetsbare uitgangspositie.

4. **Veerkracht versterken via mensen.** De literatuur over veerkracht laat consistent zien dat beschermende factoren in de directe omgeving van jongeren het verschil maken: ouderlijke financiële socialisatie, de bouwstenen van gezinsbinding, schoolverbondenheid en voldoende slaap, en minstens één betrouwbare volwassene buiten het gezin. Wat betekent dit concreet? Als een manager schuldhulp aangeeft structurele inzet te hebben van jongerenwerk en jeugdhulp, en vraagt “wat bieden we die jongeren dan?”, is het eerlijke antwoord dat er geen standaardaanbod is dat simpelweg kan worden uitgerold. Wat wel te zeggen valt, komt rechtstreeks voort uit het kader van dit hoofdstuk.

Het begint bij twee dingen die professionals structureel zouden moeten doen. Het eerste is de online wereld van jongeren kennen. Zoals eerder in dit boek beschreven, speelt een aanzienlijk deel van het leven van jongeren zich online af, inclusief de verleidingen, de misleidende narratieven en de betekenisvolle peer-contacten die daar ontstaan. Een professional die niet weet wat finfluencers beloven, hoe dropshipping werkt of hoe BNPL in de beleving van een 17-jarige werkt, mist de helft van het gesprek. Todorović et al. (2023) laten zien dat jongerenwerkers die online ‘present’ zijn signalen oppikken die anders onzichtbaar blijven, en dat het online en offline leven van jongeren niet langer als aparte werelden te begrijpen zijn. Het tweede is de wereld van deze specifieke jongere kennen. Tegen een jongere die dropshipt zeggen dat dropshipping onverstandig is, levert weinig op als die jongere in zijn of haar directe omgeving

“

Een professional die finfluencers, dropshipping en BNPL niet begrijpt, mist de helft van het gesprek.

geen goede rolmodellen heeft, en zelf geen andere routes ziet. Financiële educatie landt niet als chronische stress het werkgeheugen van een jongere in beslag neemt. Advies landt pas als het aansluit bij de leefwereld, drijfveren, behoeften en randvoorwaarden van een jongere. Dat vraagt om tijd, nabijheid en continuïteit in aanwezigheid.

Sieckelincx et al. (2025) benadrukken dat jongerenwerkers in deze rol een onmisbare schakel vormen. Zij bereiken jongeren op plekken en momenten waarop andere professionals dat niet doen, en zij kunnen signalen oppikken voordat problemen escaleren. Hoewel hun onderzoek specifiek over jongerenwerkers gaat, geldt dit breder. Ook mentoren op school, sportcoaches en andere vertrouwde volwassenen kunnen deze rol vervullen (Van Dam et al., 2018). De aanwezigheid van een betrouwbare volwassene buiten het gezin is een van de meest consistente beschermende factoren in de veerkrachtliteratuur. Jongerenwerk en andere belangrijke volwassenen zijn daarmee geen uitvoerders van financiële educatie, maar een zelfstandige buffer en een onmisbare schakel in vroegsignalering. Dat betekent dat de investering in jongerenwerk en in de bredere relationele infrastructuur rond jongeren belangrijk is.

In de ondersteuning: realistisch over interventies op individueel niveau

Op microniveau is ondersteuning absoluut nodig, maar met bescheiden verwachtingen over de impact van interventies op individueel niveau ten opzichte van macro- en meso-ingrepen. Tegelijk geldt dat wie een jongere ondersteunt, waarschijnlijk beperkt effectief is zonder oog voor zijn of haar thuissituatie, psychische belasting, cognitieve bandbreedte en online leefwereld. Realisme over wat individuele interventies kunnen betekenen, gaat hand in hand met een onvoorwaardelijke erkenning dat meso- en microfactoren meewegen in elk contact met een jongere.

5. Financiële educatie: gericht inzetten, niet overschatten.

Financiële educatie wordt in het beleidsdebat nog altijd vaak als de primaire oplossing gepresenteerd. Die verwachting wordt niet gerechtvaardigd door de empirische evidentie, maar dat betekent ook zeker niet dat financiële educatie zinloos is. De implicatie van dit hoofdstuk is preciezer: financiële educatie kan effectief zijn, maar alleen onder specifieke voorwaarden. Programma's gericht op concrete, direct toepasbare vaardigheden werken beter dan algemene kennisoverdracht. Denk aan begrijpen wat een BNPL-aankoop uiteindelijk kost, of herkennen wanneer een 'investering' op sociale media oplichterij is. Integratie met sociaal-emotioneel leren vergroot het bereik, juist voor de meest kwetsbare groepen: de vroege adolescentie is een venster van kansen omdat het brein dan extra plastisch is (Harms & Garrett-Ruffin, 2023). Structurele inbedding in het curriculum werkt beter dan kortdurende losse interventies. En effecten zijn kleiner naarmate de omstandigheden ongunstiger zijn: jongeren met impulsiviteitsproblemen zijn niet alleen eerder geneigd tot riskant schuldgedrag, maar ook minder goed in staat corrigerende stappen te nemen, ook als zij de gevaren kennen. Financiële educatie die niet is afgestemd op de situatie van de doelgroep, mist juist de groep die het meest kwetsbaar is.

Wat betreft de verbinding tussen psychische en financiële gezondheid past eenzelfde nuance. Ravensbergen et al. (2025) toonden aan dat psychische symptomen in de adolescentie financiële problemen in de jongvolwassenheid voorspellen. Vroege aandacht voor psychische gezondheid kan daarmee ook een preventieve

“

Financiële educatie wordt in het beleidsdebat nog altijd vaak als de primaire oplossing gepresenteerd.

werking hebben op latere schuldenproblematiek. Tegelijkertijd is dat potentieel niet vanzelfsprekend te realiseren. Niet elke psychische klacht laat zich goed behandelen, en Van Dam (2024) waarschuwt dat het publieke debat te snel in de therapie-reflex schiet, terwijl juist het informele netwerk en de dagelijkse leefomgeving vaak het verschil maken. Vroegtijdige ondersteuning is de moeite waard, maar wie preventie serieus neemt, zal ook moeten ingrijpen op de structurele condities waarin psychische en financiële problemen bij jongeren gezamenlijk ontstaan.

6. Schuldhulpverlening: recht doen aan gestapelde kwetsbaarheid.

Parise en Peijnenburg (2018) laten zien dat het grotere risico op financiële problemen bij mensen met lagere niet-cognitieve vaardigheden voor het overgrote deel loopt via drie kanalen: slechtere financiële keuzes, beperkter financieel inzicht en, in mindere mate, inkomen en inkomensschokken. Het inkomenskanaal verklaart daarbij minder dan een kwart van het verschil; financiële keuzes en financieel inzicht elk ongeveer een derde. Schuldsanering grijpt vooral in op de schuldpositie en de financiële druk, maar verandert deze onderliggende gedrags- en inzichtskanalen niet vanzelf.

Die patronen zijn niet willekeurig verdeeld. Zoals dit hoofdstuk laat zien, zijn impulsiviteit, vermijdingsgedrag en een korte tijdshorizon voor een aanzienlijk deel de neerslag van omstandigheden (chronische stress, ingrijpende jeugdervaringen, structurele schaarste) die een schuldsanering intact laat. Lea (2021) concludeert hierover: de korte tijdshorizon die mensen met schulden wordt toegeschreven is deels een rationele aanpassing aan omstandigheden waarin langetermijnplanning weinig oplevert. Beleid dat uitsluitend gericht is op de schuld zelf, mist daarmee de onderliggende dynamiek. Sapolsky (2023) voegt hieraan toe dat gedrag dat voortkomt uit biologie en omgeving die het individu niet heeft gekozen, niet kan worden veranderd door uitsluitend een beroep te doen op individuele keuze.

Schuldhelpverlening aan jongeren (en ook aan volwassenen) vraagt daarom om een werkwijze die verder gaat dan financieel-technische begeleiding. Psychische belasting, copingvaardigheden en gestapelde problematiek vragen om aandacht naast de financiële situatie zelf, met structurele samenwerking met jongerenwerk en jeugdhulp. De vraag is niet hoe schuldhelpverlening de meest kwetsbare jongeren beter kan bereiken (al is dat belangrijk), maar hoe zij, zodra een jongere eenmaal in beeld is, recht kan doen aan de gestapelde kwetsbaarheid die ik in dit hoofdstuk beschrijf. Dat begint, nogmaals, bij de jongere zelf werkelijk leren kennen, inclusief zijn of haar online leefwereld, omstandigheden en drijfveren, en de ondersteuning daarop af te stemmen in plaats van andersom.

“

Gedrag dat voortkomt uit biologie en omgeving kun je niet veranderen door uitsluitend een beroep te doen op individuele keuze.

Sapolsky (2023)

“

Het expliciet benoemen van schaamte door professionals kan juist averechts werken.

5 JONGEREN BEREIKEN

Kernboodschap van dit hoofdstuk

De vraag hoe we jongeren met geldzorgen bereiken wordt breed gedeeld door schuldhulpverleners, incassobureaus, jongerenwerkers, gemeenten en beleidsmakers. Het is geen communicatievraagstuk alleen: deze vraag volgt uit de analyse van de voorgaande hoofdstukken. Jongeren leven grotendeels online, waar hun beeld van geld, werk en succes wordt gevormd door finfluencers en peer-verhalen. Schaamte houdt hen weg bij formele hulp, en juist de jongeren met het grootste risico hebben het minst toegang tot beschermende factoren in hun omgeving. Formele kanalen en standaard communicatie bereiken die jongeren daardoor het slechtst.

Uit deze inzichten volgen zeven werkprincipes voor effectief bereik: sluit aan bij wat jongeren bezighoudt, ga naar waar zij zijn, spreek hun taal, gebruik sociale bewijskracht, wees authentiek, bied handelingsperspectief, en neem de omgeving mee. Deze principes zie ik terug in de initiatieven die in de praktijk het meest beloftevol zijn: van gemeentelijke preventiemedewerkers die zelf een podcast maken, tot financiële educatie op TikTok. Van een incassobureau dat samen met ervaringsdeskundigen een jongerenroute ontwerpt, tot een mbo-instelling die 's avonds het hoofdgebouw opent voor studenten en de buurt.

Wat deze initiatieven verbindt, is de bereidheid om de leefwereld van jongeren serieus te nemen, ook als dat vraagt om eigen routines los te laten. Het netwerk rond jongeren – ouders, vrienden, jongerenwerkers en een betrouwbare volwassene buiten het gezin – is daarin zelfstandig een effectief kanaal. Hoe kwetsbaarder de positie van de jongere, hoe sterker de vorm van contact bepaalt of de inhoud überhaupt wordt ontvangen. <

De vraag die op veel plekken klinkt is: hoe bereiken we jongeren met geldzorgen of schulden? Schuldhulpverleners, incassobureaus, jongerenwerkers, overheidsorganisaties, beleidsmakers worstelen met deze vraag. Tegelijkertijd zijn er veel goede en veelbelovende initiatieven die het mijns inziens waard zijn om te delen. Dit hoofdstuk verkent wat jongeren zélf aangeven nodig te hebben om financiële gezondheid te versterken, wat bereik van jongeren zo lastig maakt, wat we weten over wat werkt, en deelt enkele goede voorbeelden.

Wat jongeren nodig hebben

Wat hebben jongeren nodig om hun financiële gezondheid te versterken? Die vraag klinkt eenvoudig, maar het antwoord is dat niet. Wat jongeren *zelf* aangeven nodig te hebben, verschilt soms van wat onderzoek laat zien dat effectief is. En wat werkt in de preventieve sfeer is iets anders dan wat werkt wanneer er al schulden zijn. In deze paragraaf breng ik op basis van recent onderzoek in kaart wat jongeren vragen, waar het huidige aanbod tekortschiet, en wat wetenschap en praktijk aanreiken als richting voor verbetering.

Wat jongeren zelf zeggen

Wanneer jongeren gevraagd wordt wat zou helpen bij het verminderen van geldzorgen, zijn hun antwoorden concreet. In het onderzoek van State of Youth (2025) noemt 67% van de jongeren dat ouders meer tips zouden moeten geven over geld en budgetteren, en 62% wil dat geldzaken thuis beter bespreekbaar worden. Richting het onderwijs is de boodschap nog eenduidiger: 79% vindt dat scholen meer voorlichting moeten geven over geldzaken. Ook in het onderzoek van Flanderijn (2024), uitgevoerd onder ruim duizend jongeren van 18 tot 30 jaar, vindt 86% dat er op school meer aandacht moet worden besteed aan het leren omgaan met geld, en 81% dat de overheid meer aandacht moet hebben voor jongeren en hun financiële situatie.

De wens om meer financiële educatie is begrijpelijk en breed gedragen, maar het is belangrijk om hier een kanttekening bij te plaatsen. Uit

meta-analyses blijkt dat financiële educatie weliswaar kennis vergroot, maar dat de effecten op daadwerkelijk financieel gedrag aanzienlijk kleiner zijn en op langere termijn afnemen (Fernandes et al., 2014; Kaiser et al., 2022; Kaiser & Lusardi, 2024). Meer educatie is dus niet per definitie een wondermiddel. In hoofdstuk 4 ga ik dieper in op wat de wetenschap laat zien over de kloof tussen kennis en gedrag, en wat dit betekent voor de manier waarop financiële educatie wordt ingezet.

Naast educatie vragen jongeren ook om structurele verlichting. De meest gekozen oplossingen in het State of Youth-onderzoek (2025) richten zich op de kosten van levensonderhoud: betaalbaar openbaar vervoer, meer subsidies voor wonen en studeren (65%), verlaging of afschaffing van het collegegeld (58%), en betere regelingen voor het afbetalen van studieschulden (54%). Richting werkgevers vragen jongeren om hogere salarissen (72%), stagevergoedingen (59%) en eerder een vast contract (40%) (State of Youth, 2025). Deze antwoorden maken duidelijk dat jongeren hun financiële problemen niet uitsluitend als individuele kwestie beschouwen, maar ook als uitdrukking van structurele knelpunten op het gebied van inkomen, huisvesting en onderwijs.

Drempels tot hulp: schaamte, wantrouwen en onbekendheid

Een terugkerend thema in de onderzoeken is dat jongeren die financiële problemen ervaren, nauwelijks aankloppen bij professionele hulpverlening. Uit het onderzoek door Flanderijn (2024) blijkt dat slechts 2% van de jongeren met schulden een budgetcoach raadpleegt, 1% een bewindvoerder en 1% de schuldhulpverlening. De overgrote

“

Slechts 2% van de jongeren met schulden raadpleegt een budgetcoach, 1% een bewindvoerder, 1% de schuldhulpverlening.

meerderheid wendt zich tot ouders (50%), familie (15%) of vrienden (9%). De redenen voor deze afstand tot formele hulp zijn als volgt: 57% denkt geen hulp nodig te hebben, 33% wil geen hulp vragen, en 16% schaamt zich. Bovendien heeft 37% geen vertrouwen dat instanties daadwerkelijk kunnen helpen, en is 39% bang voor nadelige gevolgen.

Schaamte blijkt een van de hardnekkigste barrières. Maar liefst 78% van de jongeren schaamt zich wanneer zij rekeningen hebben die zij niet kunnen betalen (Flanderijn, 2024). Dijkstra et al. (2023) laten in hun rapport zien dat schaamte bij schulden verschilt van schuldgevoel: waar schuldgevoel gaat over iets dat je hebt gedaan (een betaling vergeten), gaat schaamte over wie je bent als persoon (iemand die niet met geld kan omgaan). Dit maakt het extra moeilijk om contact te zoeken, omdat het openen van een incassobrief of het bellen van een hulplijn de confrontatie met dat zelfbeeld afdwingt. Geldstress kan er bovendien voor zorgen dat mensen geldzaken in het geheel gaan vermijden, en schaamte versterkt dit vermijdingsgedrag (Hilbert et al., 2022).

Opvallend is dat het expliciet benoemen van schaamte – iets wat professionals vaak geneigd zijn te doen ('je hoeft je niet te schamen') – juist averechts kan werken. Uit onderzoek van Seip (2023, in Dijkstra et al., 2023) blijkt dat het benoemen van schaamte tot minder in plaats van meer contact leidt. Mogelijk omdat het onbedoeld bevestigt dat schulden kennelijk iets zijn om je voor te schamen. Dijkstra et al. (2023) adviseren daarom om schaamte constructief te benaderen zonder het woord zelf te gebruiken. Bijvoorbeeld door te normaliseren ('je bent niet de enige'), controle te bieden (een helder stappenplan, eenvoudige taal, duidelijkheid over wat contact opnemen oplevert) en verbinding te zoeken vanuit de persoon in plaats van het probleem.

Daarnaast speelt onbekendheid een rol. Uit het State of Youth-onderzoek (2025) komt naar voren dat veel jongeren niet weten welke hulp, tools en coaches er beschikbaar zijn, en dat zij zich vaak niet bewust zijn van toeslagen waarop zij recht hebben. Bijna de helft

(47%) geeft aan dat de overheid beter zou moeten informeren over beschikbare hulp, en 46% pleit voor eenvoudiger taal in communicatie over geldzaken.

De interviews met 26 jongeren in het kader van dit onderzoek bevestigen en verdiepen dit beeld. Gevraagd wat jongeren er volgens hen van weerhoudt om hulp te zoeken bij geldzorgen, wordt de wens om het zelf op te lossen het vaakst genoemd (n=15 van 26), gevolgd door schaamte (n=13) en niet weten waar je terecht kunt (n=12). Acht jongeren geven aan dat geldzorgen voelen als een 'volwassenenprobleem', eveneens acht denken dat hun probleem niet erg genoeg is om hulp voor te zoeken. Vijf jongeren noemen wantrouwen jegens instanties als drempel. In de open antwoorden komen deze thema's samen. Meerdere jongeren beschrijven hoe schaamte en de wens tot zelfstandigheid elkaar versterken.

"Ik zoek nooit hulp omdat ik mijn eigen problemen wil oplossen en anders vinden anderen mij zielig."

Een ander legt uit dat de drempel ook te maken heeft met herkenning: *"Het moet bekender worden dat ook jongeren hier moeite mee hebben en niet alleen volwassenen, zodat jongeren zich ook minder hoeven te schamen."*

Weer een ander wijst op het belang van normalisering: *"Het zou werken als je de schaamte wat meer wegneemt door te zeggen dat het vaker voorkomt dan dat je denkt."*

Een jongere deelt een persoonlijk verhaal over een vriendin die wachtte tot het laatste moment met hulp zoeken, *"omdat ze dacht dat ze het zelf moest kunnen. En toen ze online verhalen zag van anderen in dezelfde situatie, vroeg ze om hulp."*

Aansluiten bij de leefwereld

Uit verschillende onderzoeken komt naar voren dat de effectiviteit van ondersteuning sterk afhangt van de mate waarin deze aansluit bij hoe jongeren communiceren, informatie verwerken en vertrouwen opbouwen. De AFM (2025) beschrijft hoe visuele content een centrale rol speelt in de informatiewereld van Gen Z: korte video's van ongeveer 30-60 seconden zijn populair, 42% gebruikt uitlegvideo's bij het zoeken naar financiële informatie, en meer dan de helft (52%) gaat af op ervaringen van leeftijdsgenoten. Gen Z vertrouwt op wat 'echt' aanvoelt en persoonlijke verhalen wegen daardoor soms zwaarder dan feitelijke of officiële bronnen. Dit heeft consequenties voor de manier waarop financiële hulp en informatie worden aangeboden: een formele brief of een website met beleidstaal sluit niet aan bij deze oriëntatie.

Dijkstra et al. (2023) wijzen er in dit verband op dat 38% van de jongeren bellen tegenwoordig eng vindt, en dat incasso-organisaties en hulpverleners baat zouden hebben bij communicatiekanalen die beter passen bij deze doelgroep, zoals chatfuncties. Zij adviseren bovendien een stress-sensitieve communicatie, die rekening houdt met het feit dat geldstress het verwerken van informatie bemoeilijkt. Concreet betekent dit onder meer: kernboodschappen visueel ondersteunen, heldere taal gebruiken, en onzekerheid wegnemen door duidelijk te maken wat er gebeurt als iemand contact opneemt.

De AFM (2025) onderstreept dat Gen Z zelfstandig wil zijn, maar tegelijk behoefte heeft aan ondersteuning. Deze jongeren waarderen transparantie en controle, maar handelen ook impulsief. De uitdaging is dus om hulp zo in te richten dat deze de autonomie van jongeren respecteert en tegelijk bescherming biedt op risicovolle momenten.

De rol van informele netwerken

Waar professionele hulp voor veel jongeren op afstand blijft, is er één type ondersteuning dat wél aansluit: het informele netwerk. Ouders, familie en vrienden zijn veruit de meest genoemde bronnen bij

financiële problemen (Flanderijn, 2024; State of Youth, 2025). Maar ook professionals die zich in dat informele domein bewegen, blijken een cruciale schakel te kunnen zijn.

Sieckelincx et al. (2025) tonen in hun onderzoek naar jongerenwerk en armoede aan dat jongerenwerkers een onmisbare rol spelen in het signaleren, bespreken en aanpakken van geldzorgen. Zij bereiken jongeren laagdrempelig, bouwen vertrouwensrelaties op, en kunnen vanuit die relatie geldzorgen bespreekbaar maken of warm doorverwijzen. Jongeren waarderen de persoonlijke benadering en informele sfeer: het gaat om een open houding, bereikbaarheid en betrokkenheid. Jongeren geven het jongerenwerk gemiddeld een 8,6 als rapportcijfer; een opvallend hoog cijfer dat het contrast met het wantrouwen jegens formele instanties onderstreept.

Wat het jongerenwerk daarbij bijzonder effectief maakt, is dat de ingang niet per se financieel is. Reguliere activiteiten zoals sporttoernooien, inloopactiviteiten of meidenwerk blijken een belangrijke ingang te vormen naar jongeren die in armoede leven of schulden hebben. Vanuit die veilige omgeving durven jongeren vragen over geld te stellen (Sieckelincx et al., 2025). Dit bevestigt een breder inzicht: financiële ondersteuning is het meest effectief wanneer deze niet als losstaand 'geldprobleem' wordt benaderd, maar is ingebed in bredere relaties en leefgebieden.

“

Het jongerenwerk is bijzonder effectief, omdat financiële ondersteuning daar meestal niet als losstaand geldprobleem wordt benaderd.

Tegelijkertijd zijn er grote verschillen tussen jongerenwerkorganisaties in wat zij op dit gebied aanbieden, afhankelijk van de opdrachten die zij van gemeenten ontvangen. Jongerenwerkers zijn bovendien zelf vaak zoekende in het complexe landschap van regels en regelingen (Sieckelinck et al., 2025). De potentie is er dus, maar die wordt nog onvoldoende structureel benut.

Een gelaagd antwoord

Wat jongeren nodig hebben laat zich niet reduceren tot één interventie. De onderzoeken tezamen laten een gelaagd beeld zien. Op het niveau van kennis en vaardigheden vragen jongeren om meer en betere financiële educatie, zowel thuis als op school. Op het niveau van communicatie en toegankelijkheid is er behoefte aan aansluiting bij hoe jongeren informatie verwerken: visueel, persoonlijk, laagdrempelig en in begrijpelijke taal. Op het niveau van emotionele drempels moet schaamte niet worden benoemd maar worden ondervangen: door normalisering, het bieden van controle en het opbouwen van vertrouwen. Op structureel niveau vragen jongeren om erkenning dat hun financiële problemen niet louter individueel zijn, maar samenhangen met de kosten van wonen, studeren en de arbeidsmarkt. En op het niveau van het aanbod is er behoefte aan meer structurele inbedding van informele professionals, zoals jongerenwerkers, die jongeren al bereiken en hun vertrouwen genieten. Het is, kortom, een combinatie van luisteren naar wat jongeren zelf zeggen, begrijpen wat hen tegenhoudt, en ondersteuning bieden op een manier die aansluit bij hun leefwereld.

Waarom bereik zo lastig is

Signalen die ik vaak hoor uit het veld van schuldhulp, incasso en uitvoerders actief in het bredere sociaal domein, zijn dat zij het lastig vinden om jongeren te bereiken. Jongeren komen niet of te laat. Ze herkennen zich niet in het aanbod. Ze weten niet waar ze terecht kunnen. Ze schamen zich. Het systeem sluit niet aan bij hun leefwereld. Er is vaak een mismatch tussen hoe jongeren naar geld kijken en hoe

beleidsmakers, hulpverleners, incassomedewerkers, deurwaarders, docenten erover praten. Gechargeerd: wij praten over budgetteren, sparen, risico's vermijden. Zij leven in een wereld van nu, van sociale druk, van verhalen over snel succes. Wij komen met folders en websites. Zij zitten op TikTok. Dat betekent niet dat wij ons moeten aanpassen aan elke trend. Maar het betekent wel dat we moeten snappen waar zij zijn, wat hen bezighoudt, en welke taal zij spreken, voordat we kunnen verwachten dat onze boodschap aankomt.

De interviews met jongeren illustreren concreet wat jongeren afschrikt. Vijftien van de 26 jongeren noemen het gevoel dat je zielig wordt gevonden als 'afschrikker', veertien noemen verplichte gesprekken of trajecten. Twaalf jongeren worden afgeschrikt door campagnes die nep of overdreven aanvoelen, tien door te veel nadruk op schuld of falen, en negen door een te formele of ambtelijke toon. Wat opvalt is dat deze zogenoemde 'afschrikkers' vrijwel alle voorwaarden raken die jongeren juist wél belangrijk vinden. Namelijk: herkenbaarheid, eerlijkheid en een gelijkwaardige benadering. Dit wordt bevestigd in de open antwoorden. Eén respondent verwoordt het als volgt:

"Het moet wat onofficiëler worden, zodat het ook laagdrempeliger wordt. Ik zou het chill vinden als je gewoon ergens een vraag kan stellen zonder dat iemand meteen denkt dat je schulden hebt."

Een ander pleit voor een verschuiving in framing: *"Het helpt als er meer tips worden gegeven in plaats van oplossingen. Meer van 'dit kan helpen' en minder van 'doe dit', zo blijft het luchtig."* Meerdere jongeren noemen het belang van een gelijkwaardige verhouding: hulp van een leeftijdsgenoot voelt anders dan hulp van een instantie, omdat *"je je begrepen voelt"* en *"de stap kleiner is."*

Van analyse naar principes voor bereik

Voorgaande paragrafen lieten zien wat jongeren aangeven zelf belangrijk te vinden als het gaat om het versterken van hun financiële gezondheid, maar ook waarom het voor veel organisaties lastig blijkt om jongeren daadwerkelijk te bereiken. Daarom gaat deze paragraaf in op principes voor effectief bereik. Deze principes zijn de praktische uitwerking van wat in de voorgaande hoofdstukken is beschreven. Voordat ik de principes met voorbeelden illustreer, werk ik ze kort uit en maak expliciet welk principe volgt uit welk inzicht uit de voorgaande hoofdstukken. Zo is voor uitvoerders in schuldhulp, incasso, onderwijs en jongerenwerk niet alleen zichtbaar wát de principes zijn, maar ook wáárom ze werken.

Uit hoofdstuk 2. De zorgen van jongeren zijn niet willekeurig: ze gaan over rondkomen, wonen, werken en bestaanszekerheid. Tegelijk voelen jongeren zich financieel relatief competent en sporen subjectieve geldzorgen niet altijd met objectieve kwetsbaarheid. Hieruit volgt het eerste principe, *'sluit aan bij wat hen bezighoudt'*. Een gesprek dat vertrekt vanuit 'jullie hebben een kennisprobleem' loopt dood, omdat het niet raakt aan wat een jongere zelf voelt als zijn of haar opgave. Aansluiting vraagt erkenning dat de zorgen reëel zijn, én dat ze voor een belangrijk deel structureel van aard zijn.

Uit hoofdstuk 3. De financiële leefwereld van jongeren is grotendeels online. Zij worden daar permanent beïnvloed door finfluencers, gokreclames en beleggingsapps, op platforms met een eigen tempo, toon en vormgeving. Meer dan de helft van Gen Z gaat af op ervaringen van leeftijdsgenoten bij het zoeken naar financiële informatie (AFM, 2025b). Daaruit volgen vier principes. *'Ga naar waar zij zijn'* maakt aanwezigheid op TikTok, Instagram en YouTube tot voorwaarde. *'Spreek hun taal'* vraagt erom de vorm en stem van die platforms serieus te nemen: een overheidsfolder op TikTok is niet alleen ineffectief, maar zichtbaar misplaatst. *'Gebruik sociale bewijskracht'* sluit aan bij het gegeven dat peer-verhalen voor jongeren zwaarder wegen dan

officiële bronnen. En *'wees authentiek'* is noodzaak omdat jongeren permanent blootstaan aan content die op hun vertrouwen mikt; gelikte of opgelegde boodschappen vallen in die context direct door de mand.

Uit hoofdstuk 4. Het kader van risico- en beschermende factoren legt de laatste twee principes bloot. Kwetsbaarheid clusterd: de jongeren met het grootste risico op financiële problemen groeien vaker op met chronische stress, ingrijpende jeugdervaringen en psychische belasting. Beschermende factoren clusteren óók, en zijn het minst beschikbaar voor wie ze het meest nodig heeft. Drie mechanismen uit dit kader hebben directe consequenties voor bereik. Financiële stress verbruikt cognitieve bandbreedte, waardoor de ruimte voor planning afneemt op het moment dat deze het meest nodig is. Daaruit volgt *'bied handelingsperspectief'*, want bewustwording zonder concrete volgende stap helpt niet. Schaamte werkt als vermijdingsmechanisme en wordt sterker naarmate het contactmoment formeler aanvoelt. Dat versterkt de waarde van *'sociale bewijskracht'*: niet het benoemen van schaamte helpt, wel het normaliseren via verhalen van anderen. Het informele netwerk (ouders, vrienden, jongerenwerkers, een betrouwbare volwassene buiten het gezin) is de meest consistente beschermende factor in de veerkrachtliteratuur. Daaruit volgt *'neem de omgeving mee'*, want investeren in de mensen rondom de jongere is een zelfstandig effectieve strategie, die niet zelden doelmatiger is dan directe interventie op de jongere zelf.

Wat dit oplevert voor de praktijk

Wie de inzichten van de voorgaande hoofdstukken naast elkaar legt, houdt een handvol werkprincipes over die in elke praktijk bruikbaar zijn. Leer de specifieke jongere kennen voor wie je iets wilt betekenen, inclusief zijn of haar online leefwereld, vóór je adviseert. Erken dat structurele omstandigheden (inkomen, wonen, arbeidsmarkt) een reëel onderdeel zijn van de zorg van die jongere, en doe daar niet luchtig over. Zorg voor aanwezigheid op de platforms waar jongeren al zijn, in de vorm en toon die bij die platforms passen. Gebruik peers en verhalen

van leeftijdsgenoten om schaamte weg te nemen. Investeer in het informele netwerk rondom jongeren, want dat netwerk doet een groot deel van het werk dat geen formeel kanaal alleen kan doen. Bied altijd concrete volgende stappen, niet alleen inzicht. En accepteer dat hoe kwetsbaarder de jongere is, hoe sterker de vorm van contact bepaalt of de inhoud überhaupt wordt ontvangen. In de volgende paragrafen illustreer ik hoe deze principes in de praktijk vorm krijgen.

Voorbeelden uit de praktijk

De vraag hoe jongeren te bereiken wordt door veel organisaties gesteld en door een groeiend aantal ook concreet beantwoord. Dit zijn niet altijd bewezen programma's of interventies met uitgebreide evaluatieonderzoeken, maar het zijn wél initiatieven die laten zien dat het anders kan. De Belastingdienst werkt samen met een contentmaker die jongeren vertrouwen. Geldfit concurreert op TikTok met commerciële influencers, maar dan met betrouwbare informatie. ONSbank gebruikt kunst en sport als ingang voor schuldhulp. En Flanderijn, een gerechtsdeurwaarderskantoor, ontwerpt een jongerenroute mét ervaringsdeskundigen in plaats van vóór hen. Hierna bundel ik acht initiatieven. Elk voorbeeld illustreert meer dan één principe. De principes zelf werk ik in de daarna volgende paragraaf uit. Al deze initiatieven zijn opgenomen als inspiratie.

“

Er zijn veel inspirerende voorbeelden van organisaties die proberen jongeren te bereiken op nieuwe manieren.

GEMEENTE ZOETERMEER: DE OMG MONEY TALKS PODCAST

Wat

Naïma en Linda, twee preventiemedewerkers schulden en armoede bij de gemeente Zoetermeer, maakten zelf De OMG Money Talks Podcast (OMG = Omgaan Met Geld). Ze presenteren die met hun eigen naam en stem, op een informele toon. In seizoen 1 behandelden ze onderwerpen die jongeren herkennen: het taboe op geldzorgen, hoe betrouwbaar influencers zijn, de woningmarkt, de relatie tussen geld en uiterlijk, en het fenomeen 'Girl Math'. In seizoen 2 schoven jongeren zelf aan als gast, onder wie een kind van een ouder die gedupeerde is van het toeslagenschandaal, een jongere die haar frustratie uit over haar studieschuld, en een mbo-student samen met een docent van de enige mbo-school in de gemeente. In seizoen 3 spraken Naïma en Linda met verschillende afdelingen binnen de gemeente die raakvlak hebben met jongeren. Zo ging aflevering 1 over deurwaardelij (de huidige wethouder is ooit deurwaarder geweest) en aflevering 2 over jeugdcriminaliteit. De podcast wordt aangevuld met een Instagrampagina (@OMGZoetermeer), een OMG Money Gids (zowel fysiek als digitaal) en een digitaal welkomstpakket dat jongeren via een LinkTree bij elkaar vinden. Deze bredere set producten is gelanceerd tijdens de Week van het Geld.

Waarom het opvalt

Gemeenten communiceren doorgaans via officiële kanalen in formeel taalgebruik. Door Naïma en Linda als henzelf op te laten treden, wordt de afstand tot de doelgroep verkleind. De luisteraar hoort twee echte mensen praten over geld, niet een gemeente die een boodschap uitzendt. Bovendien zijn de onderwerpen bewust gekozen op basis van wat er écht bij jongeren speelt: Girl Math, FOMO en influencers zijn geen thema's uit een beleidsrapport, maar leefwereldverschijnselen. Juist die aansluiting vergroot de kans dat jongeren herkenning voelen en blijven luisteren. Een podcast over 'slim omgaan met geld' klinkt

als een les; een podcast over Girl Math en influencers klinkt als een gesprek. Interessant is dat het initiatief zich doorontwikkelt: van één podcast naar een samenhangend aanbod van podcast, Instagram, gids en welkomstpakket. En van presentatoren aan het woord, naar jongeren en collega's die zelf aanschuiven.

Principes

- *Sluit aan bij wat hen bezighoudt*
De onderwerpen zijn gekozen op basis van wat jongeren herkennen uit hun eigen leven en door gebruik van sociale media, en niet op basis van wat professionals belangrijk vinden.
- *Spreek hun taal*
Format en toon zijn informeel en direct.
- *Wees authentiek*
Naïma en Linda presenteren zichzelf als mensen, niet als 'de gemeente'. Dat onderscheid is groot: het vergroot herkenbaarheid en verlaagt de drempel om te luisteren.
- *Bouw stapsgewijs uit*
Wat begon als een podcast met twee presentatoren, is uitgegroeid tot een breder aanbod waarin ook jongeren zelf en collega's uit de gemeente aan het woord komen. Zo komen meer perspectieven en meer ingangen tot de doelgroep binnen bereik.

Kanttekening

Een podcast bereikt in principe jongeren die actief naar financiële inhoud zoeken. Dat is een kleinere groep dan passief bereik via sociale media. Luistercijfers zijn niet openbaar, en het daadwerkelijke bereik van de gecombineerde producten (podcast, Instagram, gids, welkomstpakket) is voornamelijk niet in cijfers vast te stellen. Dit voorbeeld is sterk als illustratie van hoe een gemeente met bescheiden middelen een andere route kan bewandelen om jongeren te bereiken, en hoe zo'n initiatief stapsgewijs kan groeien tot een breder geheel. De werkelijke schaal van dat bereik is op dit moment nog niet inzichtelijk.

ALBEDA – INTEGRALE AANPAK FINANCIËLE GEZONDHEID

Wat

Mbo-opleiding Albeda in de regio Rijnmond heeft sinds ruim twee jaar een beleidsadviseur financiële gezondheid aangesteld, die werkt aan een integrale visie op financiële gezondheid van studenten. De aanpak begon bij voorlichting en het opzetten van een studentenfonds, maar groeide uit tot een breed programma met grote events (Money Talks), een studentenfonds, peer-to-peer coaching en een laagdrempelige buurtcampus. Centraal staat Albeda @night: drie dagen per week (dinsdag, woensdag, donderdag van 15:00 tot 21:30 uur) opent het hoofdgebouw in Rotterdam-Zuid zijn deuren voor (oud-)studenten én buurtbewoners. Het aanbod combineert financieel advies en hulp bij contracten of schulden, met huiswerkbegeleiding, cursussen, sport, gamen, en een gezamenlijke maaltijd. Een tiental partners is structureel aanwezig, van welzijnswerk en jongerenwerk tot de GGD, DUO for a JOB en vakbond LBV. Daarnaast werken stagiaires een half jaar als peer-to-peer studentcoach. Zij krijgen eigen budget om activiteiten te organiseren die aansluiten bij wat studenten zelf willen.

Waarom het opvalt

Het Albeda laat zien wat er mogelijk is wanneer financiële gezondheid niet wordt behandeld als een geïsoleerd probleem, maar als onderdeel van het bredere ecosysteem rondom de student. De school positioneert zichzelf bewust als buurtcampus. Financiële ondersteuning is ingebed in een breder aanbod van welzijn, ontmoeting en ontwikkeling, waardoor de drempel om hulp te zoeken vrijwel verdwijnt.

Principes

- *Maak het leuk en laagdrempelig*
Een financieel inloopsprekuur is op zichzelf niet aantrekkelijk. Door het in te bedden in een avondprogramma met eten, sport, gamen en gezelligheid komen studenten en buurtbewoners wél. De drempel

verdwijnt wanneer financiële ondersteuning onderdeel wordt van een plek waar mensen graag naartoe gaan.

- *Bouw een netwerk buiten de school*

Externe partners willen graag samenwerken met scholen, omdat zij dezelfde doelgroep zoeken. Door hen structureel in huis te halen ontstaat een ecosysteem dat de school alleen niet kan bieden. Dat vraagt om een andere kijk op de rol van een school: niet alleen onderwijs geven, maar verbinden.

- *Investeer in de juiste mensen*

De aanpak staat of valt met professionals die out-of-the-box denken en een ondernemende houding hebben. Dat vraagt om een ander profiel dan de traditionele aandachtsfunctionaris die vanuit een onderwijsrol is doorgegroeid.

Kanttekening

De grootste kwetsbaarheid is de persoonsgebondenheid. De aanpak is sterk afhankelijk van de persoonlijke drive en netwerk van de dragende beleidsadviseur. De uitdaging is om de werkwijze te vertalen naar een blauwdruk die niet met één persoon verdwijnt. Daarnaast is het Albeda een grote instelling met relatief veel middelen. Kleinere scholen kunnen niet zonder meer dezelfde formule kopiëren, maar de onderliggende principes van combineren, verbinden en eigenaarschap geven, zijn ook op kleinere schaal toepasbaar.



De online wereld van jongeren verandert te snel voor traditionele beleidscycli.

GEMEENTE EINDHOVEN & MEER LIEFDE: ONLINE TRENDWATCHING

Wat

Trendwatchers en online jongerenwerkers van Stichting Meer Liefde brengen structureel uren door op sociale mediaplatforms, om te observeren wat er speelt in de online leefwereld van jongeren. Ze signaleren opkomende trends en gevaren. Van illegale goksites die viraal gaan (Skyhills) tot schokkende content die algoritmes omzeilt via codes en emoji's (Long Emoji) en 'depressieve trends' (Cut My Blue Hair). Deze signalen worden vertaald naar toegankelijke maandelijkse publicaties, zoals de reeks 'Wat speelt er nu?', gericht op jeugdprofessionals en andere gemeentelijke domeinen. Jongeren worden daarin niet alleen als onderwerp maar ook als bron betrokken, want de signalen worden mét jongeren opgehaald en dus niet alleen óver hen.

Waarom het opvalt

De meeste bereikinitiatieven richten zich op jongeren als eindpunt. Meer Liefde kiest een andere ingang: de omgeving van jongeren. Professionals kunnen alleen goed functioneren als ze begrijpen wat er in de online leefwereld van jongeren speelt. Door die kenniskloof structureel aan te pakken, vergroot je de kwaliteit van alle contacten die professionals daarna hebben. De aanpak erkent daarmee eerlijk dat de online wereld van jongeren te snel verandert voor traditionele beleidscycli.

Principes

- *Ga naar waar zij zijn*

De jongerenwerkers en trendwatchers begeven zich letterlijk op de platforms zelf.

- *Neem de omgeving mee*

Dit voorbeeld richt zich primair op de mesolaag: de professionals die dagelijks met jongeren werken. Door die omgeving te informeren en

versterken, bereik je jongeren indirect maar structureel; een aanpak die naast directe interventies ook waardevol is.

Kanttekening

Dit initiatief bereikt jongeren niet rechtstreeks. Het effect hangt sterk af van de kwaliteit van de vertaalslag: weten professionals daadwerkelijk wat ze met de signalen aan moeten? Systematische evaluatie van de doorwerking is belangrijk.

GELDFIT: TIKTOK

Betrouwbare informatie, volgens de 'spelregels' van het platform

Wat

Geldfit publiceert regelmatig korte TikTok-video's over financiële onderwerpen die direct relevant zijn voor jongeren: rood staan, belastingaangifte, zorgverzekering, starten als ondernemer, geldstress. De video's zijn informeel, direct en sluiten qua vorm aan op organische TikTok-content. Meerdere video's bereikten honderdduizenden weergaven: onder andere over 'hoe kom ik van rood staan af' (224.000 views) en 'betalingsregeling treffen' (165.000 views).

Waarom het opvalt

TikTok is het platform waarop veel commerciële influencers jongeren bereiken met soms misleidende of risicovolle boodschappen. Geldfit kiest er bewust voor om op datzelfde platform aanwezig te zijn. De video's hebben qua vorm geen overheidsuitstraling. Jongeren hoeven niet bewust te kiezen voor 'officiële informatie', ze kunnen het gewoon tegenkomen als ze scrollen op social media. De hoge viewcounts bij onderwerpen als rood staan en geldstress laten zien dat de vraag naar herkenbare, toegankelijke informatie over deze onderwerpen groot is.

Principes

- *Ga naar waar zij zijn*
Geldfit gaat niet alleen naar het platform, maar past zich aan het platform aan. TikTok heeft een eigen visuele taal en een eigen norm voor wat 'goed' is (format, tempo, toon). Deze posts van Geldfit sluiten hierbij aan.
- *Spreek hun taal*
De video's communiceren informeel en direct. Titels zijn prikkelend en herkenbaar: 'Bijbaan te mooi om waar te zijn?', 'Hoe kom ik van rood staan af?'
- *Bied handelingsperspectief*
De video's geven concrete stappen: check je zorgverzekering, schrijf je in bij de KVK, plan een betalingsregeling. Bewustwording wordt omgezet in iets wat je direct kunt doen.

Kanttekening

Viewcounts zeggen iets over bereik maar zeggen weinig over daadwerkelijke gedragsverandering. TikTok-bereik is ook grillig: video's kunnen viraal gaan of volledig worden genegeerd door het algoritme, ongeacht de kwaliteit. Structureel bereik van de meest kwetsbare jongeren – degenen die de informatie het hardst nodig hebben maar er het minst actief naar zoeken – is via een algoritmegestuurd platform moeilijk te garanderen.

“

Viewcounts zeggen wel iets over bereik, maar zeggen weinig over daadwerkelijke gedragsverandering bij jongeren.

BELASTINGDIENST: INSTAGRAMCAMPAGNE MET QUCEE

Wat

De Belastingdienst werkte samen met Qucee, een van de meest gevolgde Nederlandse contentmakers op Instagram en YouTube, voor een campagne over belastingaangifte. Via korte, informele video's werd uitgelegd wat aangifte inhoudt, waarom het de moeite waard is en hoe je er geld mee terugkrijgt. De toon en het format sloten volledig aan bij Qucee's eigen stijl: direct, grappig, toegankelijk.

Waarom het opvalt

De Belastingdienst is voor de meeste jongeren een abstract begrip. Door bewust te breken met de standaard communicatievormen van de Belastingdienst en een vertrouwd gezicht in te zetten, laat de Belastingdienst zien uit te gaan van de wereld van jongeren, en niet van de eigen gangbare communicatiemiddelen. De keuze voor Qucee is natuurlijk niet toevallig: hij heeft groot organisch bereik onder jongvolwassenen, staat bekend als authentiek en is geen klassieke 'reclamemaker'. Daarmee fungeert hij als een goede brug tussen een institutionele boodschap en een wereld waarin overheidscommunicatie normaal niet (goed) binnenkomt.

Principes

- *Gebruik sociale bewijskracht*
Qucee normaliseert het doen van belastingaangifte. Als iemand die jongeren vertrouwen dit serieus neemt, werkt dat effectiever dan een autoriteit die hetzelfde zegt, juist omdat Qucee geen overheidsinstantie is.
- *Wees authentiek*
De campagne werkt omdat Qucee's eigen stijl bewaard blijft. Zodra een organisatie een influencer te strak in een vast format dwingt, verliest de samenwerking haar geloofwaardigheid. Authenticiteit betekent hier dan ook: durven loslaten en niet te veel willen controleren.

- *Bied handelingsperspectief*

De campagne maakt op het eind concreet wat jongeren moeten doen en wat het hen oplevert. Het terugkrijgen van belasting is een direct motiverend voordeel.

Kanttekening

Over het exacte bereik en de gemeten effectiviteit zijn geen publieke cijfers beschikbaar. Het is een voorbeeld van een slimme aanpak, niet van bewezen effect. Bovendien blijft het een eenmalige campagne: structurele gedragsverandering vraagt om herhaling en consistentie. Tot slot is bij samenwerkingen met influencers altijd de vraag of de doelgroep de gesponsorde aard doorziet en wat dat doet met de geloofwaardigheid.

FLANDERIJN: JONGERENROUTE IN DE INCASSO

Wat

Flanderijn ontwikkelt, samen met ONSbank en Geldfit, een specifieke incassoroute voor jongeren. De aanpak wijkt af van reguliere incassotrajecten: toegankelijke communicatie, persoonlijk contact, flexibele betalingsregelingen die aansluiten op variabele inkomens, en een focus op het voorkomen van escalatie naar een gerechtelijke procedure. Kenmerkend is de *co-creatiebenadering*: jongeren met schulden – via ONSbank opgeleid tot ervaringsdeskundigen in het Next Level-traject – geven professionele feedback op de incassoprocessen en denken actief mee over verbeteringen.

Waarom het opvalt

Gerechtsdeurwaarders staan in de publieke perceptie doorgaans niet bekend als organisaties die nadenken over de leefwereld van hun debiteuren. Flanderijn doorbreekt dat beeld, door oplossingen niet vóór maar mét jongeren te ontwerpen. De keuze om ervaringsdeskundigen in te zetten is een principieel ander vertrekpunt dan de gebruikelijke

expertbenadering: Flanderijn erkent dat jongeren met schulden over kennis beschikken die beleidsmakers niet hebben.

Principes

- *Wees authentiek*
De bereidheid om onvolledigheid te erkennen en publiekelijk te zeggen dat je nog leert, is geloofwaardiger dan een perfect systeem presenteren. Voor jongeren die wantrouwig zijn richting instanties, maakt dat een verschil.
- *Werk samen met de doelgroep*
Co-creatie met ervaringsdeskundigen erkent dat mensen met schulden over kennis beschikken die experts niet hebben. Bovendien heeft het op zichzelf een empowerend effect: jongeren worden actief in plaats van passief.
- *Neem de omgeving mee*
Flanderijn werkt samen met ONSbank en Geldfit; organisaties die elk vanuit een andere invalshoek jongeren ondersteunen. Door die samenwerking te institutionaliseren, ontstaat een netwerk rondom de jongere in plaats van een reeks losse interventiepunten.

Kanttekening

De jongerenroute is nog in ontwikkeling. Er zijn geen cijfers beschikbaar over bereik, uitval of financiële uitkomsten. Flanderijn opereert ook binnen het commerciële incassodomein: de organisatie werkt in opdracht van schuldeisers, met als doel inning van vorderingen. De fundamentele spanning tussen dat belang en het belang van jongeren verdwijnt niet door een jongerenroute te ontwikkelen, maar de aanpak laat zien dat die spanning ook aanleiding kan zijn voor een genuanceerdere en humanere praktijk.

ONSBANK: SCHULDHULP ALS ONTWIKKELTRAJECT

Wat

ONSbank biedt jongeren (ca. 18-27 jaar) met schulden een kosteloos programma van zes maanden, en is actief in Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Den Bosch. Het programma bestaat uit drie pijlers. Eerst wordt schuldrust gecreëerd: schulden worden minimaal zes maanden bevroren, bijkomende kosten worden zoveel mogelijk teruggebracht naar de oorspronkelijke schuld, en contact met deurwaarders stopt. Parallel daaraan volgen deelnemers drie maanden wekelijkse workshops bij een professionele kunstenaar, fotograaf, theatermaker, spoken-word artiest of sporter, in een groep van maximaal twaalf mensen. Centrale vragen zijn: wie ben ik, wat kan ik, wat wil ik? Ten slotte begeleidt een jobcoach de stap naar passend werk, een stageplek of studie.

Waarom het opvalt

De meeste schuldhulptrajecten beginnen en eindigen bij de schuld. ONSbank vertrekt vanuit een andere aanname: jongeren met schulden hebben zelden alleen een financieel probleem. Ze hebben ook een gebrek aan perspectief, een onzeker toekomstbeeld, onvoldoende verbinding met hun eigen krachten. Als je alleen de schuld wegneemt maar niets verandert aan de bredere situatie, is de kans op terugval groot.

De workshops lijken op het eerste gezicht weinig met geld te maken te hebben, en dat is precies de kracht. Door jongeren te bereiken via iets wat ze wél interessant vinden, creëert ONSbank een context van veiligheid en perspectief. Vanuit die context worden gesprekken mogelijk over toekomst en motivatie die in een regulier schuldhulptraject normaal niet plaatsvinden. Daarmee toont ONSbank zich bewust van het bereikprobleem onder jongeren: jongeren met schulden willen niet worden aangesproken op hun schulden, maar zijn wél bereid iets nieuws te leren of te maken.

Principes

- *Sluit aan bij wat hen bezighoudt*
De ingang is niet de schuld maar de vraag 'wie wil jij zijn?' Deze vraag is voor veel jongeren wezenlijk relevanter en minder bedreigend dan 'hoe ga jij je schuld aflossen?'
- *Bied handelingsperspectief*
Schuldrust is het vertrekpunt, niet het eindpunt. Jongeren worden geholpen met hun verleden (de schuld) én hun toekomst (werk, studie, stage). Er is iets om naartoe te werken, niet alleen iets om achter te laten.
- *Verlaag de drempel*
Het programma is kosteloos, de toon is informeel en de begeleiding is persoonlijk. Dat verlaagt niet alleen financiële drempels maar ook psychologische, want jongeren met schulden ervaren vaak schaamte en wantrouwen richting instanties.

Kanttekening

ONSbank is arbeidsintensief en niet eenvoudig schaalbaar.
De financiering via fondsen en vrijwilligers is kwetsbaar.

BUUT: OUDERS ALS EERSTE INFLUENCER**Wat**

BUUT publiceerde een artikel gericht op ouders met de centrale vraag: hoe maak je je kind bewust van misleidende reclames? De boodschap: niet door reclame te verbieden of te veroordelen, maar door samen nieuwsgierig te zijn. Financieel opvoedexpert Annelou van Noort geeft concrete gesprekshandvatten: stel open vragen ('hoe denk jij dat je in 10 dagen rijk kunt worden?'), laat je kind in de rol van influencer kruipen, zoek samen naar 'Instagram versus reality'-filmpjes. Het artikel erkent dat ouders weliswaar de 'eerste influencer' zijn in het leven van hun kind, maar dat die rol onder druk staat: vrienden (52%) en YouTube (38%) staan in onderzoek al vóór ouders als bron van inspiratie voor jongeren.

Waarom het opvalt

De meeste financiële educatie richt zich op jongeren direct. BUUT kiest voor een indirecte invalshoek: versterken van de omgeving. Als jongeren steeds minder bereikbaar zijn via traditionele kanalen, is het des te belangrijker dat ouders weten hoe ze toch een rol van betekenis kunnen spelen. De herkadring van de ouderrol is daarbij psychologisch slim: in plaats van 'bescherm je kind' wordt de ouder uitgenodigd om samen te onderzoeken. Dat bouwt voort op nieuwsgierigheid in plaats van angst, en veronderstelt dat het kind capabel is en niet een slachtoffer van reclame.

Principes

- *Neem de omgeving mee*
Dit voorbeeld laat zien dat bereik van jongeren ook indirect kan werken: door hun ouders te informeren en te versterken, vergroot je het beschermende netwerk om jongeren heen. Financiële gezondheid is niet alleen een kwestie van individuele kennis, maar ook van de kwaliteit van de omgeving.
- *Bied handelingsperspectief*
Het artikel geeft ouders concrete tools: specifieke vragen om te stellen, experimenten om samen te doen.

Kanttekening

Dit is primair een contentstuk van een bank en dient daarmee ook een commercieel doel. Bovendien bereikt het alleen ouders die dit artikel actief vinden: een relatief betrokken en mediavaardige groep. Ouders die zelf financiële problemen hebben of weinig mediavaardig zijn, worden door dit kanaal waarschijnlijk niet bereikt. De indirecte aanpak via ouders werkt het best bij kinderen die al in een relatief stabiele gezinsomgeving opgroeien.

Principes voor effectief bereik op een rij

Op basis van wat we weten uit onderzoek en wat we zien in de praktijk, komen steeds dezelfde principes terug bij initiatieven die jongeren wél bereiken. Deze principes vormen geen 'harde' checklist, maar zijn een manier om te kijken naar wat een aanpak sterk maakt, en waar het mogelijk aan schort.

Principe	Kern	Voorbeelden
Sluit aan bij wat hen bezighoudt	Begin bij hun wereld (sociale druk, toekomst, werk, uiterlijk), niet bij jouw boodschap. "Wie wil jij zijn?" opent een gesprek; "hoe ga jij je schuld aflossen?" sluit het.	Albeda, ONSbank
Ga naar waar zij zijn	Wees aanwezig op de platforms waar jongeren al zijn (TikTok, Instagram, YouTube) en respecteer de spelregels van die platforms: ritme, toon, lengte, esthetiek.	Geldfit TikTok, Meer Liefde
Spreek hun taal	Taal is meer dan woordkeuze: het gaat om toon, format en stem. Soms is de sterkste keuze: je eigen stem loslaten en iemand anders aan het woord laten.	Belastingdienst/Qucee
Gebruik sociale bewijskracht	Jongeren oriënteren zich op wat leeftijdsgenoten doen. Normalisering (laten zien dat anderen in dezelfde situatie zitten) is krachtiger dan schaamte benoemen.	Flanderijn, Belastingdienst/Qucee
Wees authentiek	Jongeren prikken door opgelegde boodschappen heen. Authenticiteit zit in herkenbaarheid, consistentie en het erkennen van onvolkomenheden. <i>Practice what you preach.</i>	Flanderijn, OMG Money Talks
Bied handelingsperspectief	Bewustwording zonder concrete volgende stap helpt niet. Geldstress vermindert cognitief vermogen; juist dan zijn haalbare stappen essentieel.	ONSbank, Geldfit TikTok
Neem de omgeving mee	Investeer in het netwerk rondom de jongere: ouders, vrienden, jongerenwerkers, leraren. Die mesolaag doet een groot deel van het werk dat geen formeel kanaal alleen aankan.	BUUT, Meer Liefde

Fig. 10. Voorbeelden kernprincipes voor effectief bereik.

Welke kanalen zijn het meest geschikt om jongeren met geldzorgen te bereiken? In de interviews werd jongeren gevraagd een top 3 samen te stellen. Sociale media (TikTok, Instagram, YouTube) worden het vaakst als eerste of tweede kanaal genoemd, gevolgd door school of opleiding en ouders. Werk of werkgever en vrienden of leeftijdsgenoten komen eveneens regelmatig terug. Formele kanalen als de gemeente of huisarts staan consequent lager in de rangschikking.

In de toelichting op hun keuzes benadrukken jongeren steeds opnieuw het belang van aansluiting bij hun dagelijkse omgeving. *"Jongeren zijn tegenwoordig vaak te bereiken via social media zoals TikTok, Instagram en Snapchat. Een concreet voorbeeld is het maken van korte, herkenbare uitleg waarin informatie op een laagdrempelige manier wordt gedeeld"*, legt een respondent uit. Meerdere jongeren noemen expliciet het format van korte video's als effectief: *"Korte video's die de aandacht pakken. Bijvoorbeeld iemand van dezelfde leeftijd die het met humor vertelt. Zodat het luchtig blijft en jezelf je in de persoon kan herkennen."*

Tegelijkertijd benadrukken jongeren dat sociale media alleen niet voldoende zijn. Meerdere respondenten pleiten voor structurele inbedding op school: *"Op middelbare scholen wordt momenteel weinig aandacht aan dit onderwerp besteed, ondanks dat jongeren hier vrijwel dagelijks zijn."* De combinatie van online en offline komt steeds terug: sociale media voor bereik en bewustwording, school voor structurele kennisoverdracht, en het informele netwerk van ouders en vrienden als vangnet. Eenzelfde jongere kan pleiten voor TikTok-filmpjes en tegelijk benadrukken dat *"ouders belangrijk zijn, want als kind luister je wel naar je ouders."*

Over de toon die jongeren het meest aanspreekt, is de uitkomst helder. Vijftien van de 26 jongeren kiezen voor 'herkenbaar en eerlijk' (met als toelichting: 'ik had dit ook'). Vier jongeren kiezen 'nuchter en praktisch', drie voor humor en drie voor een serieuze, professionele toon. Herkenbaarheid is daarmee de sleutel. Dit sluit aan bij wat

meerdere jongeren in de open antwoorden benadrukken: *“Het voelt toegankelijker wanneer de content herkenbaar is dan als het heel professioneel is.”*

Een andere jongere nuanceert dit: *“Het is belangrijk dat het professioneel blijft en dat er niet te veel humor en straattaal gebruikt wordt. Want professionele content vanuit de overheid is betrouwbaar.”*

De balans tussen herkenbaarheid en geloofwaardigheid moet dus nauw worden afgestemd.

In figuur 11 vatten we de belangrijkste inzichten rondom het effectief bereiken van jongeren samen.

Wat we nog niet weten

We weten dat sommige organisaties, beroepskrachten en vrijwilligers jongeren wél bereiken, maar vaak niet precies waarom, welke jongeren, en onder welke voorwaarden. De initiatieven in dit hoofdstuk zijn inspirerend, maar systematische evaluatie van de initiatieven is over het algemeen beperkt. We zien wat organisaties doen; we zien soms hoe groot het bereik is in termen van views of deelnemers. Maar of de aanpak ook leidt tot andere kennis, ander gedrag of andere uitkomsten op de langere termijn, dat weten we grotendeels niet.

Dat is geen klein gat. Het betekent dat de werkprincipes in dit hoofdstuk weliswaar plausibel zijn en goed onderbouwd vanuit literatuur en praktijk, maar dat de verbinding met bewezen effectiviteit nog niet sterk is. Ze zijn lang niet allemaal systematisch geëvalueerd op bereik, uitval of financiële uitkomsten. De komende jaren is er behoefte aan onderzoek dat niet alleen beschrijft wat er wordt gedaan, maar ook meet wat het oplevert: voor wie, in welke context, en onder welke voorwaarden. Op die vraag ga ik in het volgende hoofdstuk, de onderzoeksagenda, uitgebreider in.

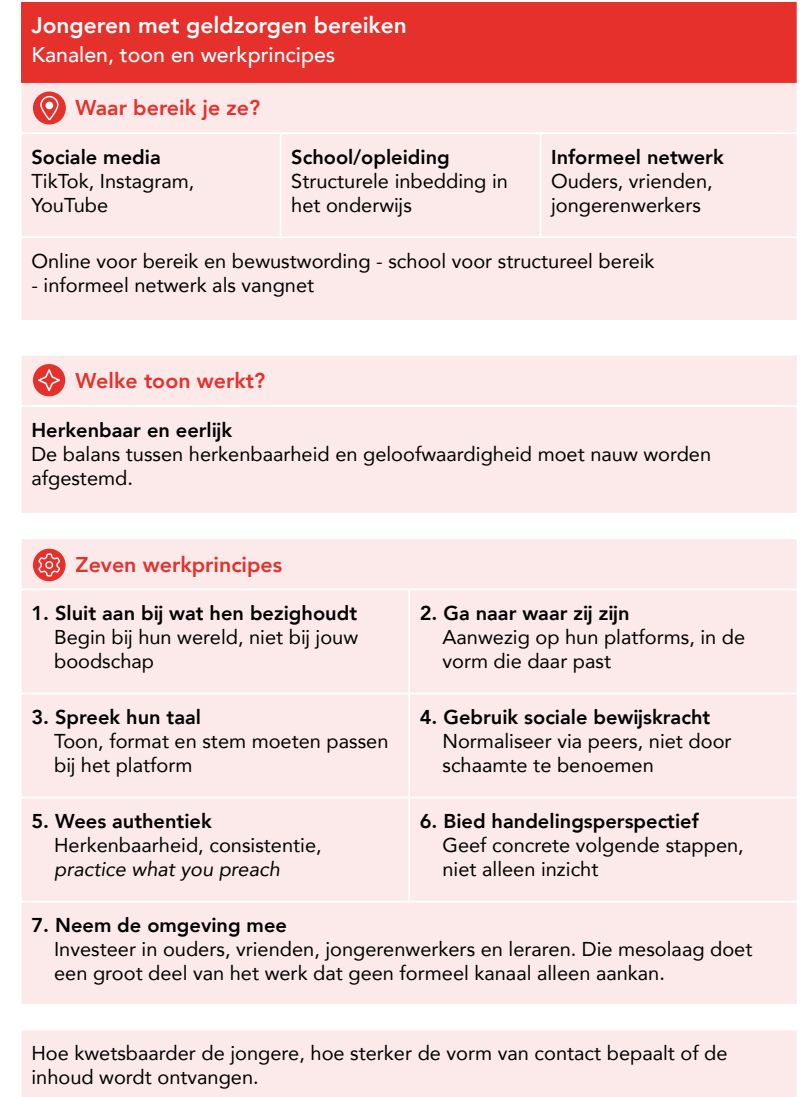


Fig. 11. Hoe bereik je jongeren met geldzorgen? Kanalen, toon en werkprincipes.

“

We betrekken jongeren zelf bij ons onderzoek. Niet alleen als onderzoekssubject maar als mede-eigenaar van de vragen die we stellen en de oplossingen die we ontwikkelen.

6 ONDERZOEKSAGENDA LECTORAAT SCHULDEN & INCASSO

Dit boek begon met cijfers die lieten zien dat een substantieel deel van de jongeren in Nederland financiële problemen ervaart. Het schetste vervolgens de veranderde financiële wereld waarin jongeren opgroeien: nieuwe producten met lage drempels, sociale media als dominante informatiebron, en narratieven die succes gelijkstellen aan snel geld. Het introduceerde een kader om te begrijpen waarom de ene jongere kwetsbaarder is dan de andere, en het verkende hoe jongeren met geldzorgen bereikt kunnen worden.

We weten dat sommige professionals jongeren wél bereiken, maar vaak niet precies waarom, welke jongeren en onder welke voorwaarden. Ook is vaak niet bekend wat het precies oplevert als we erin slagen jongeren te bereiken. We weten dat financiële educatie kan werken, maar niet goed genoeg welke vormen voor welke jongeren effectief zijn. En hoewel dit boek laat zien hoe risico- en beschermende factoren op elkaar inwerken, verdient het bredere aandacht welke combinaties van factoren het verschil maken tussen jongeren die financiële problemen ontwikkelen, en jongeren met vergelijkbare risicofactoren die dat niet doen. Hier is langs verschillende methodologische lijnen nog veel te winnen. En we horen steeds vaker de stem van jongeren zelf, maar betrekken die stem nog te weinig systematisch bij het ontwerp van beleid en interventies.

Dit hoofdstuk verbindt twee dingen. Het benoemt eerst wat de voorgaande hoofdstukken betekenen voor de praktijk: voor beleidsmakers, hulpverleners en professionals in financiële educatie. Vervolgens blikt het vooruit: welke vragen staan de komende jaren centraal in het onderzoek naar de financiële gezondheid van jongeren, en hoe gaan we dat onderzoek vormgeven?

Wat dit boek betekent voor de praktijk

De inzichten uit de voorgaande hoofdstukken hebben consequenties voor iedereen die werkt aan de financiële gezondheid van jongeren. Voordat ik inzoom op de drie groepen die daarbij een rol spelen, benoem ik een overkoepelende lijn die uit hoofdstuk 4 volgt en die voor elk van die groepen relevant is.

Die lijn is de volgorde: de grootste winst is te boeken op macroniveau, waar bestaanszekerheid en regulering van risicoproducten het fundament leggen waarop al het andere rust. Daarna volgt mesoniveau: investeren in ouders, leraren, jongerenwerkers en andere betrouwbare volwassenen in het leven van jongeren, zodat zij financiële gesprekken kunnen voeren, risico's kunnen signaleren en een aanspreekpunt kunnen zijn. Op microniveau blijft ondersteuning onmisbaar, maar met realistische verwachtingen over wat individueel gerichte interventies vermogen, én met de onvoorwaardelijke erkenning dat meso- en microfactoren meewegen in elk contact met een jongere. Die volgorde loopt als rode draad door de drie groepen die hieronder volgen.

Die volgorde heeft ook gevolgen voor hoe we denken over eigen verantwoordelijkheid. Een vraag die ik in gesprekken over dit boek regelmatig hoor, is: als omstandigheden zo bepalend zijn, kunnen we dan nog een beroep doen op eigen verantwoordelijkheid? Mijn antwoord is dat die vraag niet helpend is. Ze veronderstelt een tegenstelling die er niet is. 'Voorbestemd' tegenover 'eigen verantwoordelijkheid' klinkt als een keuze, maar het is een valse tegenstelling: keuzes worden altijd beïnvloed door factoren op macro-, meso- en microniveau. De relevante vraag is niet of iemand zelf verantwoordelijk is voor een bepaalde keuze, maar wat het voor déze jongere zo moeilijk maakt om de goede keuze te maken, en hoe professionals en beleidsmakers kunnen ingrijpen in die context zodat het makkelijker wordt. Niet om verantwoordelijkheid weg te nemen, maar om jongeren in een positie te brengen waarin verantwoordelijkheid nemen daadwerkelijk mogelijk is. Dat is de

gezamenlijke opgave van beleidsmakers, hulpverleners en professionals in financiële educatie.

Voor beleidsmakers

De belangrijkste boodschap voor beleidsmakers is: differentieer. 'De jongere' bestaat niet. Beleid dat uitgaat van een homogene groep mist per definitie de jongeren die het hardst ondersteuning nodig hebben. Het kader uit hoofdstuk 4 laat zien dat kwetsbaarheid ontstaat op het kruispunt van structurele omstandigheden, directe omgeving en individuele factoren. En dat kwetsbaarheid en bescherming beide clusteren: ze zijn ongelijk verdeeld, en beschermende hulpbronnen zijn het minst beschikbaar voor wie ze het meest nodig heeft.

Dat inzicht heeft directe gevolgen voor de volgorde van beleidsinterventies. De primaire hefboom ligt op macroniveau: bestaanszekerheid op het gebied van werk, inkomen en wonen, en regulering van risicoproducten en sociale mediaplatforms. Gokaanbod, BNPL, kredieten met hoge kosten en persuasieve finfluencer-content bereiken jongeren op grote schaal en treffen onevenredig de groep met de minste marge om fouten te maken. Een derde macro-aangrijpingspunt is de overgang naar 18 jaar, waar hersenontwikkeling, juridische verantwoordelijkheid en een abrupte stapeling van financiële verplichtingen niet op elkaar zijn afgestemd. Een meer graduele opbouw van financiële verantwoordelijkheden en passende consumentenbescherming op dat kantelpunt zijn onderbenutte beschermende factoren.

Daarnaast vraagt de analyse om beleid dat jongeren systematisch betreft bij de vormgeving ervan, niet als sluitstuk maar als vertrekpunt. Wat jongeren zelf aangeven nodig te hebben, verschilt soms van wat onderzoek laat zien dat effectief is, en beide perspectieven moeten meewegen.

Voor (schuld)hulpverleners en jongerenwerkers

Voor professionals die dagelijks met jongeren in contact staan, is de kernboodschap dat realisme over wat individueel gerichte ondersteuning vermag, hand in hand gaat met de onvoorwaardelijke erkenning dat meso- en microfactoren meewegen in elk contact. Wie een jongere ondersteunt zonder oog voor zijn of haar thuissituatie, psychische belasting, cognitieve bandbreedte, impulsiviteit en online leefwereld, is waarschijnlijk beperkt effectief.

Vier vragen zijn daarbij bij elk contact relevant. Ten eerste: wat speelt er nog meer? Financiële problemen staan zelden op zichzelf; ze clusteren met mentale belasting, instabiele huisvesting, ingrijpende jeugdervaringen en beperkte netwerken. Ten tweede: hoe bereik ik deze jongere? De principes uit hoofdstuk 5 laten zien dat aansluiten bij wat hen bezighoudt, authenticiteit, een gelijkwaardige benadering en het serieus nemen van de online leefwereld doorslaggevend zijn. Hoe kwetsbaarder de jongere, hoe sterker de vorm van contact bepaalt of de inhoud überhaupt wordt ontvangen. Ten derde: wat weerhoudt deze jongere ervan om hulp te zoeken? Schaamte, de wens om het zelf op te lossen en wantrouwen jegens instanties zijn hardnekkige drempels. Schaamte werkt bovendien als vermijdingsmechanisme en wordt sterker naarmate het contactmoment formeler aanvoelt; benoem schaamte niet, maar normaliseer via verhalen van anderen. En ten vierde: wie heeft deze jongere in zijn of haar omgeving? Het informele netwerk – ouders, vrienden, een vertrouwde leraar of jongerenwerker, een betrouwbare volwassene buiten het gezin – is de meest consistente beschermende factor uit de veerkrachtliteratuur, en voor veel jongeren de eerste en soms enige bron van steun.

Dat laatste verdient aparte aandacht. Investeren in de mensen rondom de jongere is geen zachte randvoorwaarde, maar een zelfstandig effectieve strategie, en niet zelden doelmatiger dan directe interventie op de jongere zelf.

Voor financiële educatie

Voor professionals in financiële educatie is de boodschap tweeledig. Enerzijds: educatie werkt, mits aan de juiste voorwaarden is voldaan. Praktijkgericht, structureel ingebed, gericht op concrete vaardigheden en aansluitend bij keuzes die jongeren daadwerkelijk maken of binnenkort gaan maken. Het moment van financiële zelfstandigheid rond het 18e levensjaar is daarbij een bijzonder kansrijk aangrijpingspunt.

Anderzijds: educatie alleen is niet genoeg, en het effect is het grootst bij jongeren die er het meest ontvankelijk voor zijn, en het kleinst bij degenen die het hardst ondersteuning nodig hebben. Dat is geen kritiek op educatie, maar een constatering die volgt uit hoofdstuk 4. Kenmerken als impulsiviteit, een beperkte zelfregulatie of een korte tijdshorizon zijn voor een aanzienlijk deel de neerslag van omstandigheden waarover jongeren geen controle hadden. Ze zijn niet eenvoudig bij te stellen via educatie. Dat betekent dat financiële educatie voor de meest kwetsbare jongeren niet zinloos is, maar wel dat men bescheiden moet zijn over wat zij vermag, en dat educatie ingebed moet zijn in een bredere aanpak die ook de structurele en psychologische factoren adresseert. Samenwerking tussen onderwijs, schuldhulpverlening en jongerenwerk is daarvoor een randvoorwaarde.

Het lectoraat Schulden en Incasso

Het lectoraat Schulden en Incasso richt zich op de aanpak van financiële problematiek bij huishoudens, met een focus op sociale inclusie, rechtvaardigheid en duurzame oplossingen. Ons onderzoek combineert inzichten uit de juridische en economische wetenschappen met inzichten uit de sociologie en (neuro)psychologie. Daarmee

“

Het gaat meestal niet om meerdere problemen, maar om één probleem met meerdere kanten.

overstijgt het de traditionele disciplinaire grenzen die het denken over schuldenproblematiek lang hebben bepaald.

Het lectoraat werkt voor en met ministeries, gemeenten, paramedische zorgverleners, incassopartijen, schuldeisers en onderzoekers uit andere disciplines. Praktijkgericht onderzoek staat hierbij centraal: het lectoraat wil niet alleen kennis ontwikkelen, maar die kennis ook vertalen naar werkbare inzichten voor de beroepspraktijk. In de afgelopen jaren heeft dat geleid tot concrete resultaten, van aanpassingen in wetgeving tot de invoering van het stress-sensitieve werken in de schuldhulpverlening. Landelijk wordt het lectoraat beschouwd als een groep die bijdraagt aan het versterken van de schuldenaanpak en het verminderen van geldzorgen.

Drie onderzoekslijnen

Het onderzoeksprogramma van het lectoraat is georganiseerd langs drie lijnen.

1. De eerste lijn is het *versterken van bestaanszekerheid en gezondheid*. Deze lijn richt zich op de wisselwerking tussen financiële problemen en bestaanszekerheid in de brede zin van het woord (werk, inkomen, wonen, zorg) enerzijds, en gezondheid (mentale belasting, effecten en voorkomen van chronische stress, en maatschappelijke participatie) anderzijds. Die relatie werkt twee kanten op. Financiële problemen (als onderdeel van bestaansonzekerheid) ondermijnen de gezondheid, doordat chronische geldstress het stresssysteem overbelast, slaap verstoort en het vermogen tot plannen en overzicht houden aantast. Maar gezondheidsproblemen vergroten ook de kans op financiële problemen, doordat ze leiden tot inkomstenverlies, hogere zorgkosten en verminderd vermogen om administratie bij te houden. Het vertrekpunt van deze lijn is dat financieel welzijn niet los te zien is van de structurele omstandigheden waarin mensen leven, en dat duurzame verbetering vraagt om aandacht voor beide kanten van die wisselwerking.

2. De tweede lijn is het *verbeteren van preventie en schuldhulp*. Hier staat de vraag centraal wat werkt om schulden te voorkomen en om bestaande schuldenproblematiek effectief aan te pakken. Dat omvat onderzoek naar vroegsignalering, naar de werkzame bestanddelen van interventies gericht op preventie en de aanpak van schulden, financiële educatie, en naar het voorkomen van uitval en terugval. Een belangrijk aandachtspunt is de kloof tussen het aanbod van hulp en de mate waarin mensen die hulp daadwerkelijk bereikt.
3. De derde lijn is het *herijken van incasso en invordering*. Het huidige incassostelsel is ingrijpend in beweging. Deze lijn onderzoekt hoe incasso en invordering zodanig kunnen worden ingericht dat ze recht doen aan meerdere belangen tegelijk: de positie van schuldeisers, het maatschappelijk belang van zowel het voorkomen van problematische schulden als het behoud van draagvlak voor het incassostelsel, en de bescherming van debiteuren wiens financiële en mentale positie niet onnodig mag verslechteren. Bijzondere aandacht gaat uit naar de werking van wet- en regelgeving: niet alleen of beschermende regels bestaan, maar of ze in de praktijk functioneren zoals bedoeld, voor wie, én of er sprake is van onbedoelde neveneffecten.

Financiële gezondheid van jongeren: waar de lijnen samenkomen

De financiële gezondheid van jongeren is geen aparte onderzoekslijn, maar een focusgebied waarin alle drie de lijnen samenkomen. Dat is precies wat dit boek heeft laten zien.

De lijn bestaanszekerheid en gezondheid raakt aan de structurele onzekerheid waarmee jongeren te maken hebben: flexibel werk, stijgende woonlasten, de erfenis van het leenstelsel, en de wisselwerking tussen financiële stress en het ontwikkelende brein. De lijn preventie en schuldhulp raakt aan de kernvraag van hoofdstuk 5: hoe bereiken we jongeren met geldzorgen, welke interventies werken (waaronder financiële educatie), en hoe voorkomen we dat jongeren die

eenmaal schulden hebben, steeds dieper wegzakken? De lijn incasso en invordering raakt aan de bescherming van jongeren tegen producten en praktijken die hen onevenredig treffen: BNPL-schulden die ze buiten het zicht van het BKR opbouwen, een incassosysteem dat niet is ingericht op de leefwereld van een achttienjarige, en regelgeving rondom online gokken die in de praktijk onvoldoende beschermt.

Juist omdat de drie lijnen bij jongeren zo duidelijk samenkomen, biedt dit focusgebied de mogelijkheid om ze niet alleen naast elkaar maar ook in onderlinge samenhang te onderzoeken. Een jongere die via TikTok in aanraking komt met risicovolle crypto-content en vervolgens schulden opbouwt via BNPL, terwijl diezelfde jongere opgroeit in een gezin met beperkte financiële speelruimte en niet weet waar hulp te vinden is: dat is niet drie keer een ander probleem. Het is één probleem dat drie kanten heeft.

Onderzoeksvragen voor de komende jaren

Op basis van wat we in dit boek hebben verkend en wat we nog niet weten, zijn de volgende vragen de komende jaren leidend in ons onderzoek naar de financiële gezondheid van jongeren. Ze sluiten elk aan bij een van de drie onderzoekslijnen van het lectoraat, maar snijden er ook dwars doorheen: de financiële gezondheid van jongeren is geen losstaand thema, maar een focusgebied waarin bestaanszekerheid, preventie en schuldhulp, en incasso en invordering elkaar raken.

Narratieven en beïnvloeding

Welke jongeren zijn gevoelig voor welke narratieven, en waarom? Het verkennende onderzoek naar financiële content op sociale media bracht in kaart welke content jongeren tegenkomen, maar niet hoe die content doorwerkt in hun financiële overtuigingen en gedrag. De vervolgvraag is of alle jongeren even ontvankelijk zijn voor de framing van 'snel geld verdienen', of dat specifieke combinaties van persoonlijkheidskenmerken, sociaaleconomische achtergrond en digitale geletterdheid bepalen wie kwetsbaar is en wie niet. Hoofdstuk 4 laat

zien dat kenmerken als impulsiviteit en een beperkte zelfregulatie grotendeels de neerslag zijn van de omgeving waarin iemand is opgegroeid. De vraag is dan ook niet alleen wie gevoelig is, maar ook hoe die gevoeligheid is ontstaan, en via welke mechanismen narratieven op sociale media doorwerken bij jongeren met verschillende profielen.

Bereik en effectiviteit

Wat maakt dat sommige professionals en organisaties jongeren wél bereiken? De praktijkvoorbeelden in hoofdstuk 5 zijn inspirerend, maar evaluatieonderzoek naar bereik, uitval of financiële uitkomsten is beperkt. De komende jaren willen we samen met praktijkpartners systematisch onderzoeken welke elementen van effectief bereik generaliseerbaar zijn en welke contextafhankelijk. De zeven werkprincipes uit hoofdstuk 5 bieden daarvoor een vertrekpunt, maar vragen om empirische toetsing. Werkt 'ga naar waar zij zijn' anders voor jongeren met een stapeling van kwetsbaarheden dan voor jongeren die incidenteel hulp zoeken? En maakt het uit of bereik verloopt via directe online kanalen, via de omgeving van jongeren, of via een integrale aanpak? Daarbij hoort ook de vraag wat effectief bereik oplevert: niet alleen óf jongeren worden bereikt, maar wat er daarna verandert in hun financiële situatie, gedrag en welbevinden.

Risico- en beschermende factoren

Hoofdstuk 4 laat zien hoe risico- en beschermende factoren op macro-, meso- en microniveau op elkaar inwerken, en dat kwetsbaarheid en bescherming beide clusteren. Wat nog onvoldoende begrepen is, is welke combinaties van factoren het verschil maken tussen een jongere die financiële problemen ontwikkelt en een jongere met vergelijkbare risicofactoren die dat niet doet. Dat is een andere vraag dan hoe factoren in kaart zijn te brengen; het gaat om de precieze mechanismen achter uitkomstverschillen binnen groepen in kwetsbare posities. Langs verschillende methodologische lijnen – van kwalitatief onderzoek naar levensloopverhalen tot longitudinale data-analyses – is hier nog veel te winnen.

Financiële educatie

Wat maakt financiële educatie effectief voor jongeren met verschillende profielen? De wetenschappelijke literatuur is steeds specifiek over de voorwaarden voor effectiviteit: praktijkgericht, structureel ingebed, aansluitend bij concrete keuzes die jongeren maken of binnenkort gaan maken. De volgende stap is te onderzoeken hoe die voorwaarden in de Nederlandse context concreet vorm kunnen krijgen. Bijzondere aandacht verdient daarbij de groep voor wie het leereffect het kleinst is: jongeren voor wie structurele factoren en kenmerken als impulsiviteit of een beperkte zelfregulatie meespelen. Die kenmerken zijn niet eenvoudig bij te stellen via educatie. De onderzoeksvraag is dan ook niet alleen wat educatie kan toevoegen, maar ook wat zij realistisch gezien niet kan bereiken, en hoe educatie ingebed kan worden in een bredere aanpak die ook structurele en psychologische factoren adresseert.

Wet- en regelgeving

Hoe werkt beschermende regelgeving in de praktijk voor jongeren? De afgelopen jaren zijn nieuwe regels ingevoerd rondom BNPL, online gokken en de overgang naar 18 jaar. De vraag is of deze maatregelen in de praktijk het beoogde beschermende effect hebben, welke onbedoelde effecten optreden, en of aanvullende regulering nodig is. Gezien de analyse in hoofdstuk 4 verdienen daarbij twee specifieke vragen extra aandacht. Ten eerste: beschermt regelgeving rondom de overgang naar 18 jaar de jongeren die op dat moment het meest kwetsbaar zijn, of bereikt zij juist de groep die al redelijk goed toegerust is? Ten tweede: welke rol kan regulering van financiële content

“

Wat maakt financiële educatie effectief voor jongeren met verschillende profielen?

op sociale media spelen, gegeven dat algoritmes en influencers jongeren op schaal bereiken op een manier die individuele keuze en zelfredzaamheid overstijgt?

Hoe we dit onderzoek doen

Het onderzoek naar de financiële gezondheid van jongeren is praktijkgericht. Dat betekent dat het plaatsvindt in en met de beroepspraktijk: samen met gemeenten, schuldhulpverleners, incassopartijen, jongerenwerkers, onderwijsinstellingen en andere partners die dagelijks met jongeren en geld te maken hebben. Het betekent ook dat we jongeren zelf betrekken, niet alleen als onderzoekssubject maar als mede-eigenaar van de vragen die we stellen en de oplossingen die we ontwikkelen.

Daarbij streven we naar doorwerking op meerdere niveaus. Op het niveau van kennisontwikkeling willen we bijdragen aan groeiend inzicht bij professionals in het sociaal domein, van schuldhulpverleners en incassomedewerkers tot wijkteamprofessionals en paramedici, in hoe chronische geldstress doorwerkt op gedrag en wat dit betekent voor effectieve dienstverlening. Op het niveau van persoonsontwikkeling investeren we in de scholing van professionals via presentaties, workshops, webinars en e-learning, en in de ontwikkeling van studenten die als toekomstige professionals het veld in gaan. Op het niveau van systeemontwikkeling willen we bijdragen aan beleidsdoorwerking: onderzoeksresultaten die hun weg vinden naar wetgeving, naar de inrichting van schuldhulpverlening, en naar de manier waarop gemeenten en uitvoeringsorganisaties met jongeren omgaan. Op het niveau van productontwikkeling vertalen we inzichten naar concrete handreikingen, lesmaterialen en tools die professionals in de dagelijkse praktijk kunnen inzetten.

Een belangrijk kenmerk van het lectoraat is de betrokkenheid van studenten. Studenten van Hogeschool Utrecht vanuit verschillende instituten werken mee aan onderzoeksprojecten, voeren interviews, en

vertalen bevindingen naar de praktijk. De interviews met jongeren die in dit boek zijn verwerkt, zijn daarvan een voorbeeld. Deze betrokkenheid is een manier waarop we zorgen dat nieuwe inzichten hun weg vinden naar het onderwijs en de toekomstige beroepspraktijk. Docent-onderzoekers die deel uitmaken van het team integreren de kennis die in onderzoek wordt opgedaan direct in hun onderwijs. Zo ontstaat een cyclus waarin onderzoek, onderwijs en praktijk elkaar voortdurend voeden.

De vragen die in dit hoofdstuk zijn geformuleerd, zijn te groot en te veelzijdig om vanuit één lectoraat te beantwoorden. Ze vragen om samenwerking met andere onderzoeksgroepen, met praktijkpartners en met beleidsmakers. Dit boek is bedoeld als uitnodiging aan iedereen die zich herkent in de urgentie van het onderwerp om samen te werken aan de antwoorden. De financiële gezondheid van jongeren begrijpen en versterken is niet het werk van één onderzoeker of één organisatie. Het is een gedeelde opgave.

DANKWOORD

Een boek schrijf je alleen. Maar de inzichten die erin staan, ontstaan nooit in je eentje. En zonder anderen had ik nooit op deze plek gestaan.

Trudie Knijn wil ik als eerste bedanken. Trudie was mijn promotor aan de Universiteit Utrecht en heeft mij als masterstudent de kans gegeven om te promoveren en door te groeien naar universitair docent. Direct na mijn promotie zei ik tegen haar dat ik die doctorstitel eigenlijk maar onzin vond, en niet dacht dat ik hem ooit zou gebruiken. Trudie was het niet met me eens: ik had er hard voor gewerkt, had het verdiend en mocht trots zijn, vond zij. Zij had eigenlijk wel gelijk. Niet alleen omdat ik zonder die titel de functie die ik nu vervul niet had kunnen bekleden, maar ook omdat het geen kwaad kan om af en toe stil te staan bij, en dankbaar te zijn voor, wat je hebt bereikt.

Nadja Jungmann en Tamara Madern, mijn mede-lectoren, hebben mij een plek geboden in het lectoraat Schulden en Incasso van Hogeschool Utrecht. Zij hebben mij met open armen ontvangen en geholpen te groeien. Nadja, dank voor de vele (bijna dagelijkse) inhoudelijke gedachtewisselingen. Van discussies over het incassostelsel, de (in)effectiviteit van financiële educatie en de vraag of de opbrengsten van vroegsignalering opwegen tegen de kosten, tot de vraag of het nou 'knap' is dat ik op de plek ben waar ik nu ben. Die gesprekken hebben mijn denken aangescherpt. Tamara, jij hebt mij wegwijs gemaakt in de HU-wereld en al haar systemen. Je hebt me de afgelopen jaren meegenomen in de financiële en strategische afwegingen die komen kijken bij het draaiende houden van een lectoraat. Dat is een vak apart en ik heb er veel van geleerd.

Mijn collega's van het lectoraat: Jorien, Susanne, Annemarieke, Barbera, Vivian, Julia, Eline, Laura en Gercoline. Jullie hebben mij in 2020 warm ontvangen en ik heb me vanaf de allereerste dag thuis gevoeld. Dat is niet vanzelfsprekend als je ergens nieuw binnenkomt. Wat ons lectoraat

bijzonder maakt is dat de onderlinge betrokkenheid verder reikt dan het werk. We vieren elkaars successen, maar zijn er ook voor elkaar als het even tegenzit. Die persoonlijke basis maakt dat we samen beter onderzoek doen. Dat we met elkaar nog vele betekenisvolle onderzoeken mogen doen.

Lieve papa, het is een groot gemis dat je er niet meer bent. Mijn doorzettingsvermogen en rechtvaardigheidsgevoel heb ik zonder twijfel aan jou te danken. Lieve mama, soms vraagt het leven meer dan iemand mentaal en fysiek dragen kan. Daar weet jij alles van. Wetende dat jullie heel trots geweest zouden zijn, is belangrijk voor mij en doet mij goed.

Lieve Inez, Gerda en Alle. Dank voor jullie aanwezigheid en steun op de momenten in mijn leven toen ik dat het hardst nodig had. Ik ben jullie enorm dankbaar.

Lieve Marieke, Tibi en Noud. Wat jullie mij geven is niet in woorden te vatten, maar ik doe een poging: liefde, warmte, gezelligheid, en de mooiste momenten van mijn dag. Elke dag weer. Tibi, jou wil ik in het bijzonder bedanken. Jij maakt me deelgenoot van jouw online wereld, van wat je tegenkomt op TikTok en Snapchat, van je dromen en plannen. Ook als ik die plannen soms niet direct als realistisch beoordeel. Onze gesprekken daarover zijn voor mij waardevol op een manier die verder gaat dan dit boek: je prikkelt mijn nieuwsgierigheid en je leert me nieuwe dingen. Dit boek was er niet geweest zonder die inkijkjes. Ik hoop dat je dit blijft doen. En dat Noud, als hij wat ouder is, hetzelfde zal doen.

Tot slot bedank ik het kennisplatform Utrecht Sociaal (kUS), die de gedrukte uitgave van deze publicatie mogelijk maakte door een financiële bijdrage. kUS is een van de zestien provinciale werkplaatsen sociaal domein in Nederland, bedoeld om inclusie, participatie, bestaanszekerheid en kwaliteit van leven van burgers in kwetsbare posities te bevorderen.

Rosanne Oomkens, april 2026

CURRICULUM VITAE

Dr. Rosanne Oomkens is sinds 2024 lector Schulden en Incasso aan Hogeschool Utrecht, verbonden aan het Kenniscentrum Sociale Innovatie. Daarvoor was zij drie jaar associate lector bij hetzelfde lectoraat. Het lectoraat Schulden en Incasso combineert inzichten uit de juridische en economische wetenschappen met inzichten uit de sociologie en (neuro) psychologie. Schuldenproblematiek laat zich immers niet vanuit één discipline begrijpen. Chronische geldstress verandert hoe mensen denken en beslissen. Regelgeving die bedoeld is om te beschermen, werkt soms averechts. En de afstand tussen beleid en leefwereld is vaak groter dan beleidsmakers vermoeden. Het lectoraat probeert die afstand te overbruggen, door onderzoek te doen dat dicht op de praktijk zit en dat wordt uitgevoerd met de mensen om wie het gaat.



Rosanne werkt voor en met ministeries, gemeenten, incassopartijen, schuldeisers en hulpverleners. De rode draad in Rosannes loopbaan is de werking van recht en beleid in de praktijk. Zij onderzoekt niet alleen of regels bestaan, maar of ze doen wat ze beogen, en voor wie. En, hoe dit beter kan. Haar expertise ligt in het leiden en uitvoeren van beleids- en evaluatieonderzoek, effectonderzoek en literatuuronderzoek, veelal in samenspraak met uitvoeringsorganisaties, gemeenten, departementen en mensen met ervaringskennis. Met een interdisciplinaire blik, sociologisch, psychologisch, juridisch en bestuurskundig, kan zij complexe

vraagstukken snel doorgronden en verbanden leggen die leiden tot innovatieve oplossingsrichtingen. Wat haar werk kenmerkt is dat zij altijd de mensen zoekt over wie het onderzoek gaat. Rosanne doet graag verdiepende interviews: met mensen met schulden, maar ook met incassomedewerkers, BNPL-aanbieders en beleidsmakers. Juist die gesprekken geven een inkijk in de praktijk die je niet uit cijfers haalt. Het is die combinatie van kwantitatieve analyse en het werkelijk begrijpen van de leefwereld van betrokkenen die haar onderzoek richting geeft. Want alleen door mensen met financiële problemen en uitvoerders actief te betrekken bij onderzoek, en hun werkelijkheid van nabij te leren kennen, ontstaan inzichten die daadwerkelijk leiden tot verbetering.

Een andere kracht is het vertalen van complexe onderzoeksresultaten naar toegankelijke kennis voor uiteenlopende doelgroepen; van studenten tot Kamerleden, van incassomedewerkers tot hulpverleners. Die vertaalslag is essentieel voor echte kenniscirculatie, want onderzoek dat alleen in rapporten blijft staan, verandert niets.

In de onderzoeken die Rosanne uitvoert staat vaak dezelfde vraag centraal: werkt dit zoals bedoeld, en zo niet, wat moet er anders? In de afgelopen jaren heeft Rosanne 'jongeren en financiële gezondheid' ontwikkeld als nieuw focusgebied. Het focusgebied jongeren is daarmee geen losstaand thema, maar het punt waar de drie onderzoekslijnen van het lectoraat samenkomen: bestaanszekerheid en gezondheid, preventie en schuldhulp, en het herijken van incasso en invordering.

Wat Rosanne drijft is de overtuiging dat praktijkgericht onderzoek zijn waarde ontleent aan de betekenis die het heeft voor de samenleving. Die overtuiging brengt zij ook in praktijk buiten de hogeschool: als vrijwilliger bij Geld & Gezin in Rotterdam ondersteunt zij gezinnen die veelal van weinig geld moeten rondkomen en waar vaak op meerdere levensdomeinen problemen zijn. In dat werk ervaart zij van nabij wat

het betekent om rond te moeten komen met te weinig, en hoe groot de afstand soms is tussen de systemen die bedoeld zijn om te helpen en de mensen die die hulp nodig hebben.

Binnen Hogeschool Utrecht hecht Rosanne grote waarde aan de betrokkenheid van studenten bij onderzoek. Studenten van het Instituut voor Recht en het Instituut voor Social Work werken mee aan projecten, voeren interviews, analyseren data en vertalen bevindingen naar de praktijk. Docent-onderzoekers nemen die inzichten mee naar hun onderwijs. Zo ontstaat een cyclus die onderzoek, onderwijs en praktijk voortdurend met elkaar verbindt. Daarnaast is Rosanne bestuurslid bij Budgetmaatjes010 en redactielid van het tijdschrift Schuldsanering.

Rosanne promoveerde in 2013 aan de Universiteit Utrecht en behaalde eerder haar master Social Policy & Social Interventions aan dezelfde universiteit. Rosanne deed ervaring op als projectleider en teammanager bij Panteia en als universitair docent aan de Universiteit Utrecht. Juist de wens om onderzoek dichter op de praktijk te brengen, bracht haar naar Hogeschool Utrecht, waar de wisselwerking tussen onderzoek, onderwijs en praktijk het dagelijks werk is. Zij woont in Rotterdam.

REFERENTIES

Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141–149.

Adjei, N. K., Schlüter, D. K., Straatmann, V. S., Melis, G., Fleming, K. M., McGovern, R., Howard, L. M., Kaner, E., Wolfe, I., & Taylor-Robinson, D. C. (2022). Impact of poverty and family adversity on adolescent health: A multi-trajectory analysis using the UK Millennium Cohort Study. *The Lancet Regional Health, Europe*, 13, Article 100279. <https://doi.org/10.1016/j.lanepe.2021.100279>

AFM & MWM2 (2022). Cryptobezitters: Onderzoek. Autoriteit Financiële Markten

AFM (2021a). AFM: Gebruik gedragsinzichten om verstandige financiële keuzes te bevorderen. Autoriteit Financiële Markten.

AFM (2021b). AFM wijst 'finfluencers' op regels bij online posts over beleggen. Autoriteit Financiële Markten.

AFM (2023). 'Buy Now, Pay Later' marktupdate. Autoriteit Financiële Markten.

AFM (2024a). 'Buy Now, Pay Later' marktupdate. Autoriteit Financiële Markten.

AFM (2024b). AFM waarschuwt voor pump en dump met crypto's. 26 september, 2024. Autoriteit Financiële Markten, <https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/2024/september/pump-en-dump>

AFM (2025a). 'Buy Now, Pay Later' marktupdate. Autoriteit Financiële Markten.

AFM (2025b). *Gen Z: Financiële keuzes in een veranderende wereld*. Autoriteit Financiële Markten.

Babakr, Z. & Fatahi N. (2023). Risk-taking Behaviour: The Role of Dark Triad Traits, Impulsivity, Sensation Seeking and Adverse Childhood Experience. *Acta Informatica Medica*, 31(4):292-299. doi: 10.5455/aim.2023.31.292-299.

Banken.nl (2024). Ons uitgavenpatroon is vaak een weerspiegeling van ons. Banken.nl.

Basnet, H. C., & Donou-Adonsou, F. (2016). Internet, consumer spending, and credit card balance: Evidence from US consumers. *Review of Financial Economics*, 30, 11–22. <https://doi.org/10.1016/j.rfe.2016.01.002>

Baumann, F., Arora, N., Rahwan, I., & Czaplicka, A. (2025). *Dynamics of algorithmic content amplification on TikTok*. arXiv:2503.20231.

BKR (2022). *Bijna één op de tien Nederlanders valt binnen jaar terug na opgelost betalingsprobleem*. BKR.

BKR (2025). *BKR monitor. Jaarrapport 2024*.

Brett, E. I., Espeleta, H. C., Lopez, S. V., Leavens, E. L. S., & Leffingwell, T. R. (2018). Mindfulness as a mediator of the association between adverse childhood experiences and alcohol use and consequences. *Addictive Behaviors*, 84, 92–98.

Bronfenbrenner, U. (1979). *The ecology of human development: Experiments by nature and design*. Harvard University Press.

Bronfenbrenner, U., & Morris, P. A. (2006). The bioecological model of human development. In R. M. Lerner & W. Damon (Eds.), *Handbook of child psychology: Vol. 1. Theoretical models of human development* (6th ed., pp. 793–828). John Wiley & Sons, Inc.

Brown, M., Grigsby, J., Van der Klaauw, W., Wen, J., & Zafar, B. (2016). Financial education and the debt behavior of the young. *Review of Financial Studies*, 29(9), 2490–2522.

Brown, S., Taylor, K., & Wheatley Price, S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26, 642–663. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.01.002>

Bruhn, M., De Souza Leão, L., Legovini, A., Marchetti, R., & Zia, B. (2016). The impact of high school financial education: Evidence from a large-scale evaluation in Brazil. *American Economic Journal: Applied Economics*, 8(4), 256–295.

Bruhn, M., Garber, G., Koyama, S., & Zia, B. (2022). *The long-term impact of high school financial education* (World Bank Policy Research Working Paper No. 10131). World Bank.

Bruhn, M., Lara Ibarra, G., & McKenzie, D. (2014). The minimal impact of a large-scale financial education program in Mexico City. *Journal of Development Economics*, 108, 184–189.

Buckland, J. (2010). Are low-income Canadians financially literate? Placing financial literacy in the context of personal and structural constraints. *Adult Education Quarterly*, 60, 357–376. <https://doi.org/10.1177/0741713609358449>

Carrell, S., & Zinman, J. (2014). In harm's way? Payday loan access and military personnel performance. *Review of Financial Studies*, 27, 2805–2840. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhu034>

Casey, B. J., Jones, R. M., & Hare, T. A. (2008). The adolescent brain. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1124, 111–126.

CBS (2021). *Welzijn en stress bij jongeren in coronatijd*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2022). *Meer hoogopgeleiden en beroepsniveau steeg mee*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2023a). *Bevolking; geslacht, leeftijd en nationaliteit op 1 januari; 1995-2023*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2023b). *Werk. Jaarrapport Landelijke Jeugdmonitor 2023*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2024a). *Twintigers hebben nu hoger inkomen, maar minder vaak een koopwoning*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2024b). *Jongeren die graag het huis uit willen lukt dat minder vaak*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2025a). *Dashboard schuldenproblematiek: Schuldenproblematiek in beeld*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2025b). *Weer meer mensen met grote deeltijdbanen*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (z.d.). *Koopkrachtontwikkeling personen; persoonskenmerken [Dataset]*. Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op [datum]. <https://opendata.cbs.nl/>

Chakrabarti, D. (2024). A study on how social media FOMO (Fear of Missing Out) impacts the Gen Z audience. Verkregen via: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4964157> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4964157>

Cole, S., Paulson, A., & Shastry, G. K. (2016). High school curriculum and financial outcomes: The impact of mandated personal finance and mathematics courses. *Journal of Human Resources*, 51(3), 656–698.

Conger, R. D., & Elder, G. H. (1994). *Families in troubled times*. Aldine de Gruyter.

CPB (2022). *De Nederlandse economie in historisch perspectief: Brede welvaart*. Den Haag: Centraal Planbureau.

CPB (2024a). *Een steuntje in de rug: Vermogensmobiliteit van ouder op kind*. Centraal Planbureau.

CPB (2024b). *Onbenut recht: het niet-gebruik van huur- en zorgtoeslag en het kindgebonden budget*. Den Haag: Centraal Planbureau.

Creditkarma (2023). *More than half of Gen Z consider themselves part of the FIRE movement, despite little to no savings*. Intuit Credit Karma.

De Aandeelhouder (2023). *Welke gedragspatronen brengen Gen-Z beleggers naar Amsterdam? Hoe jonge retailbeleggers afwijken van traditionele patronen*. De Aandeelhouder.

Dearden, C., Goode, J., Whitfield, G., & Cox, L. (2010). *Credit and debt in low-income families*. Joseph Rowntree Foundation.

DeGiro (z.d.). *Wat zijn meme-aandelen?* DeGiro.

Deloitte (2021). *In balans: Samen op weg naar een financieel gezond Nederland*. Deloitte Nederland.

Deloitte (2024a). *2024 Gen Z and Millennial Survey*. Deloitte.

Deloitte (2024b). *Financiële gezondheid: Samen navigeren door onzekere tijden*. Deloitte Nederland.

Deloitte (2025). *Financiële gezondheid van Nederlandse huishoudens in 2024*. Deloitte Nederland.

Dermott, E., & Pomati, M. (2015). 'Good' parenting practices: How important are poverty, education and time pressure? *Sociology*, 50(1), 125–142. <https://doi.org/10.1177/0038038514560260>

Dijkstra, R., Seip, E. C., Hilgevoord, V. W., Marr, S. S., & Van Dijk, W. W. (2023). *Hoe bereiken we jongvolwassenen met schulden? Aanbevelingen op basis van praktijk en wetenschap*. Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag, Universiteit Leiden.

Eurostat (2024). *Children at risk of poverty or social exclusion*. Verkregen via: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Children_at_risk_of_poverty_or_social_exclusion#Key_findings

Evans, G. W., & Fuller-Rowell, T. E. (2013). Childhood poverty, chronic stress, and young adult working memory: The protective role of self-regulation. *Developmental Science*, 16(5), 688–696.

Farooq, B., Allen, K., Russell, A., Howe, L. D., & Mars, B. (2024). The association between poverty and longitudinal patterns of adverse childhood experiences across childhood and adolescence. *Child Abuse and Neglect*, 156, Article 107014.

Felitti, V. J., Anda, R. F., Nordenberg, D., Williamson, D. F., Spitz, A. M., Edwards, V., Koss, M. P., & Marks, J. S. (1998). Relationship of childhood abuse and household dysfunction to many of the leading causes of death in adults: The adverse childhood experiences (ACE) study. *American Journal of Preventive Medicine*, 14(4), 245–258. [https://doi.org/10.1016/s0749-3797\(98\)00017-8](https://doi.org/10.1016/s0749-3797(98)00017-8)

Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883.

Flanderijn (2024). *Nederlandse jongeren in rode cijfers: De schuldenproblematiek van de jongste generatie*. Flanderijn & Panelwizard.

French, D., & McKillop, D. (2016). Financial literacy and over-indebtedness in low-income households. *International Review of Financial Analysis*, 48, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004>

Frisancho, V. (2023). Is school-based financial education effective? Immediate and long-lasting impacts on high school students. *The Economic Journal*, 133(651), 1147–1180.

Fry, R., & Parker, K. (2018). *Early benchmarks show 'post-Millennials' on track to be most diverse, best-educated generation yet*. Pew Research Center.

Gerritsen, D. F., De Regt, A., & Çoban, F. (2025). *Het opvolgen van influencer-adviezen kost je rendement*. *ESB*, 110(4847), 322–325.

Goedde-Menke, M., Erner, C., & Oberste, M. (2017). Towards more sustainable debt attitudes and behaviors: The importance of basic economic skills. *Journal of Business Economics*, 87, 645–668. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0854-8>

Goldman Sachs. (2024). *Survey: The generational divide in retirement savings*. Goldman Sachs Ayco Insights.

Groen, A., & Prins, C. (2022). *Jongvolwassenen en hun financiële doelen: Hoe bereiden jongvolwassenen zich financieel voor op de toekomst?* Nibud & RaboResearch.

Groen, A., van den Enden, G., & Veerman, N. (2024). *Rapport studentenonderzoek*. Nibud.

Haidt, J. (2024). *The anxious generation: How the great rewiring of childhood is causing an epidemic of mental illness*. Penguin Press. Nederlandse vertaling: *Generatie angststoornis*. Ten Have.

Harms, M. B., & Garrett-Ruffin, S. D. (2023). Disrupting links between poverty, chronic stress, and educational inequality. *npj Science of Learning*, 8(1), 50.

Harter, C. L., & Harter, J. F. R. (2022). The link between adverse childhood experiences and financial security in adulthood. *Journal of Family and Economic Issues*, 43(4), 832–842.

Hassoun, A., Beacock, I., Consolvo, S., Goldberg, B., Kelley, P. G., & Russell, D. M. (2023). Practicing information sensibility: How Gen Z engages with online information. Verkregen via: <https://arxiv.org/pdf/2301.07184>

Hersenstichting (z.d.). *Ontwikkeling van de hersenen*. Hersenstichting.

Hilbert, L. P., Noordewier, M. K., & Van Dijk, W. W. (2022). The prospective association between financial scarcity and financial avoidance. *Journal of Economic Psychology*, 88, 102459.

Hoeve, M., Stams, G. J. J. M., Van der Zouwen, M., Vergeer, M., Jurrius, K., & Asscher, J. J. (2014). A systematic review of financial debt in adolescents and young adults: Prevalence, correlates and associations with crime. *PLoS ONE*, 9(8), e104909.

ING (2026). *Eén op de drie jongvolwassenen weleens in financiële problemen door impulsaankopen*. ING.

Jenkins, R., Bhugra, D., Bebbington, P., Brugha, T., Farrell, M., Coid, J., Fryers, T., Weich, S., Singleton, N., & Meltzer, H. (2008). Debt, income and mental disorder in the general population. *Psychological Medicine*, 38, 1485–1493. <https://doi.org/10.1017/S0033291707002516>

Jolles, J. (2024). *Het tienerbrein*. Amsterdam University Press.

Jungmann, N., Oomkens, R., Vroonhof, P., Beulen, M., Boog, J. & Van Horssen, C. (2024). De maatschappelijke kosten van schuldenproblematiek.

Kaiser, T., & Lusardi, A. (2024). *Financial literacy and financial education: An overview* (NBER Working Paper No. 32355). National Bureau of Economic Research.

Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2022). Active learning improves financial education: Experimental evidence from Uganda. *Journal of Development Economics*, 157, 102870.

Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. (2022). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, 145(2), 255–272.

Kamer van Koophandel (2024). *Aantal zzp'ers afgelopen tien jaar met 85% gestegen*. Kamer van Koophandel.

Kamerstukken II, 2021/22, 515, nr. 616.

Kansspelautoriteit (2025). *Monitoringsrapportage online kansspelen: Voorjaar 2025*. Kansspelautoriteit.

Kantar (2024). *Onderzoek financiële informatie Gen Z*. Kantar.

Kantar (2025). *Inzicht in het informatiegedrag van Gen Z rondom financiële producten*. Uitgevoerd in opdracht van de AFM.

Kim, P., Neuendorf, C., Bianco, H., & Evans, G. W. (2016). Exposure to childhood poverty and mental health symptomatology in adolescence: A role of coping strategies. *Stress and Health*, 32(5), 494–502.

KRO NCRV (2024). *Jongeren met één schuld raken snel dieper in de problemen: 'Zorgelijke cijfers'*. Pointer.

KVK (2024). *Aantal zzp'ers afgelopen tien jaar met 85% gestegen*. Kamer van Koophandel.

Lea, S. E. G. (2021). Debt and overindebtedness: Psychological evidence and its policy implications. *Social Issues and Policy Review*, 15(1), 146–179.

Lelong, J. (2024). TikTok haalt Google in als populairste zoekmachine bij jongeren. *De Morgen*.

Lovallo, W. R. (2013). Early life adversity reduces stress reactivity and enhances impulsive behavior: Implications for health behaviors. *International Journal of Psychophysiology*, 90(1), 8–16.

Mahmoudi, A., Jemielniak, D., & Ciechanowski, L. (2024). Echo chambers in online social networks: A systematic literature review. *IEEE Access*, 12, 9594–9620.

Marra, E., Bosmans, M., Meerdink, A., Rahmon, I., Van Leersum Bekebrede, L., Jansen, N., & Dückers, M. (2024). *In de luwte van de coronapandemie: Het belang van het monitoren van welzijn tijdens toekomstige pandemieën*. RIVM, Nivel, GGD GHOR Nederland, ARQ Nationaal Psychotrauma Centrum.

Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S., & Dennis, M. S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41, 771–778. <https://doi.org/10.1017/S0033291710001261>

Menger, J. (2026, 2 januari). Inkomsten kinderen met rijke ouders fors hoger door schenkingen. *ESB: Economisch Statistische Berichten*. Verkregen via: <https://esb.nu/inkomsten-kinderen-met-rijke-ouders-fors-hoger-door-schenkingen/>

Nederlands Jeugdinstituut. (z.d.). *Wat zijn gevolgen van de onzekere woningmarkt voor jongeren?* Verkregen via: <https://www.nji.nl/kennis/op-jezelf-wonen/wat-zijn-gevolgen-van-de-onzekere-woningmarkt-voor-jongeren>

Moore, E. (2024). Forget privacy, young internet users want to be tracked. *Financial Times*.

Motivaction (2019a). *Impact van leenstelsel op welbevinden studenten*. Interstedelijk Studenten Overleg.

Motivaction (2019b). *Generatie Z: Consumptiegericht en milieubewust, hoe zit dat nou?* Motivaction.

Motivaction (2023). *Hoe onderscheidt Gen Z zich van de voorgaande generaties?* Motivaction.

Mullainathan, S., & Shafir, E. (2014). *Schaarste: Hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen*. Maven Publishing.

MWM2 (z.d.). *Het belang van authentieke merkverhalen voor Generatie Z*. MWM2.

Nederlands Krediet Collectief (2024). *Persoonlijke leningen in 2024: meer jongeren lenen geld*, 1 juli 2024. Verkregen via: <https://nederlandskredietcollectief.nl/nieuws/332-persoonlijke-leningen-steeds-populairder-onder-jongeren-door-digitale-innovaties.html>

Newcom (2024). *Social media onderzoek 2024*. Newcom.

Nibud (2016). *Kans op financiële problemen*. Nibud.

Nibud (2021). *Leenstelsel vergroot verschillen tussen studenten*. Nibud.

Nibud (2023). *Jongvolwassene richt zich financieel vooral op de korte termijn*. Nibud.

Nibud (2024). *Geldzaken in de praktijk 2024*. Nibud.

Nibud (2025a). *Scholieren en geld 2024-2025*. Nibud.

Nibud (2025b). *Koopkrachtstijging voor bijna iedereen, 7 oktober 2025*. <https://www.nibud.nl/nieuws/koopkrachtstijging-voor-bijna-iedereen/>

Nederlands Jeugdinstituut (2025, 10 december). 'Vergeet niet: mentale klachten gaan vaak weer voorbij' (Interview met J. Peper). Verkregen via: <https://www.nji.nl/actueel/vergeet-niet-mentale-klachten-gaan-vaak-weer-voorbij>

Nederlands Jeugdinstituut (2026). *Cijfers over welbevinden en mentale gezondheid*. Verkregen via: <https://www.nji.nl/databanken/cijfers/cijfers-over-welbevinden-en-mentale-gezondheid>

Nuijen, J., Verweij, A., Dopmeijer, J., Van Wamel, A., Schouten, F., Buijs, M., Van der Horst, M., & Van den Brink, C. (2023). *Monitor Mentale gezondheid en Middelengebruik Studenten hoger onderwijs 2023*. Bilthoven: Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu en Trimbos-instituut. <https://doi.org/10.21945/RIVM-2023-0412>

Nurius, P., LaValley, K., & Kim, M.H. (2020). Victimization, poverty, and resilience resources: Stress process considerations for adolescent mental health. *School Mental Health*, 12, 124–135.

NVB (2024). *NVB: 7 op 10 jongeren onbekend met grote pakkans geldezels*. Nederlandse Vereniging van Banken.

OECD (2023). *PISA 2022 results (Volume IV): Financial literacy*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264270282-en>

Oomkens, R. (2026). *Sociale media-analyse financiële content jongeren*. Hogeschool Utrecht.

Parise, G., & Peijnenburg, K. (2018). Noncognitive abilities and financial distress: Evidence from a representative household panel (NBER Working Paper No. 22110).

Pijpers, F., Vanneste, Y., & Feron, F. (2019). *Stress bij kinderen: hoe houden we het gezond? Stress bezien vanuit de jeugdgezondheidszorg*. Utrecht: Nederlands Centrum Jeugdgezondheid.

Ravensbergen, S. J., Grootendorst-Van Mil, N. H., Wesseloo, R., Hoogendijk, W. J. G., & Bouter, D. C. (2025). Associations between psychological symptoms in adolescence and debts or experienced financial scarcity in emerging adulthood. *BJPsych Open*, 11(5), Article e217.

Read, S. (2024). Meer jongeren met schulden, vooral zorgpremie is een probleem. NOS.

RIVM (2025). *Mentale gezondheid. Kwartaalonderzoek jongeren, meting september 2025*. Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu. Verkregen via: <https://www.rivm.nl/gezondheidsonderzoek-covid-19/kwartaalonderzoek-jongeren/mentale-gezondheid>

Rodriguez, J. M., Labong, D. C., & Palallos, L. (2024). The mediation of financial behavior to financial literacy and spending habits of Gen Z: An exploratory factor analysis. *Journal of Global Awareness*, 5(2), 5.

Rombouts, M., Morren, K., Van Dorsselaer, S., Tuithof, M., & Monshouwer, K. (2023). *Peilstationsonderzoek scholieren 2023: Digitale media en gokken*. Trimbos-instituut.

Ruigrok (2024). *Trendrapport What's Happening Online 2024*. Ruigrok.

Sapolsky, R. M. (2023). *Determined: A science of life without free will*. Penguin Books.

Schurer, S., Trajkovski, K., & Hariharan, T. (2019). Understanding the mechanisms through which adverse childhood experiences affect lifetime economic outcomes. *Labour Economics*, 61, 101734. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2019.06.007>

Schut, K., Costera Meijer, I., & Lauf, E. (2024). *Jongeren, nieuws en sociale media: Een blik op de toekomst van het nieuws*. Commissariaat voor de Media.

Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30, 708–723.

Sieckelincx, S., Wesseling, W., & Mak, J. (2025). *Samen zien, samen doen. Jongerenwerkers aan zet tegen armoede en schulden*. Hogeschool van Amsterdam.

State of Youth (2025). *Geldzorgen*. State of Youth.

Szymkowiak, A., Melović, B., Dabić, M., Jeganathan, K., & Kundi, G. S. (2021). Information technology and Gen Z: The role of teachers, the internet, and technology in the education of young people. *Technology in Society*, 65. DOI: 10.1016/j.techsoc.2021.101565

Tiesinga, M., De Kroon, S., & Zeevalk, Z. (2023). *Jonge schouders, groeikansen voor de nieuwe generatie*. R&Z Boeken.

Todorović, D., Koetsenruijter, R., Manders, W., & Sieckelincx, S. (2023). *Echt zijn in de online leefwereld: Een handreiking voor jongerenwerkers*. Hogeschool van Amsterdam.

Ungar, M. (2008). Resilience across cultures. *British Journal of Social Work*, 38(2), 218-235. <https://doi.org/10.1093/bjsw/bcl343>

Ungar, M., & Liebenberg, L. (2011). Assessing resilience across cultures using mixed methods: Construction of the Child and Youth Resilience Measure. *Journal of Mixed Methods Research*, 5(2), 126-149. <https://doi.org/10.1177/1558689811400607>

Universiteit van Amsterdam. (2024). *Moe en afgeleid: Onderzoek bevestigt impact social apps op jongeren*. Universiteit van Amsterdam.

Urban, C., Schmeiser, M., Collins, J. M., & Brown, A. (2020). The effects of high school personal financial education policies on financial behavior. *Economics of Education Review*, 78, 101786.

UVAToday (2024). *Research finds Gen Z millennials more vulnerable to fake news*. University of Virginia.

Van Dam, L., Smit, D., Wildschut, B., Branje, S. J. T., Rhodes, J. E., Assink, M., & Stams, G. J. J. M. (2018). Does natural mentoring matter? A multilevel meta-analysis on the association between natural mentoring and youth outcomes. *American Journal of Community Psychology*, 62 (1-2), 203-220. <https://doi.org/10.1002/ajcp.12248>

Van Dam, L. (2024). Eindeloze identiteiten: Een nieuwe kijk op de mentale gezondheids crisis onder jongeren.

Van der Veen, S. (2024). Jongere geeft meer geld uit dan hij of zij in de gaten heeft. *Reformatorisch Dagblad*.

Van Dijk, W., Van der Werf, M. M., & Van Dillen, L. F. (2022). The psychological inventory of financial scarcity (PIFS): A psychometric evaluation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 101, 101939. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2022.101939>

Van den Enden, G., Weijers, M., & Veerman, N. (2025). *De financiële knip op 18 jaar: Inzicht in de financiële gevolgen voor huishoudens met thuiswonende jongeren en de ervaringen uit de praktijk*. Nibud.

Van Dongen, L., Elferink, V., Floris, D., Lijzenga, J., Rakic, A., & Voncken, I. (2024). *Tussen wensen en wonen: Resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2024*. Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening.

Van Dongen, M., & Dieleman, T. (2024). Studenten betalen in Amsterdam gemiddeld 950 euro voor een kamer: 'Dat krijg je niet bij elkaar geleend'. *Het Parool*.

Van den Hof, M., J. Claij-Swart, T. Roseboom & R. van Gaalen (2026). Aandeel kinderen geboren in gezinnen met problematische schulden groeit. ESB. Verkregen via: <https://esb.nu/aandeel-kinderen-geboren-in-gezinnen-met-problematische-schulden-groeit/>

Van der Schors, A. & Schonewille, G. (2017) *Personeel met schulden*. Utrecht: Nibud.

Verbunt, S., & van Bezooijen, E. (2024). *Een betere kijk op studieschulden*. Centraal Planbureau.

Voogt, B. Q., Hees, S. J., Mak, D. J., Warmerdam, C., & Custers, A. L. (2024). Financieel welzijn: Onderzoek onder het HvA-studentenpanel naar het financieel welzijn van studenten (versie 1.0). Hogeschool van Amsterdam, Lectoraat Armoede Interventies.

Wadsworth, M. E., Ahlkvist, J. A., Jones, D. E., Pham, H., Rajagopalan, A., & Genaro, B. (2022). Targeting the proximal mechanisms of stress adaptation in early adolescence to prevent mental health problems in youth in poverty. *Journal of Clinical Child & Adolescent Psychology*, 51(3), 344–359.

Wang, J., & McLeroy, A. (2023). Poverty, parenting stress, and adolescent mental health: The protective role of school connectedness reexamined.. *Children and Youth Services Review*, 153(1):107127. DOI: 10.1016/j.chldyouth.2023.107127

Wijzer in Geldzaken (2022). 40% mbo-studenten koopt weleens op afbetaling.

Wijzer in Geldzaken (2024). Hoe blijf jij je geld de baas?

Wijzer in Geldzaken (2026). Geldsprookjes, te mooi om waar te zijn? Onderzoek onder jongeren van 16-19 jaar over uitgaven (online), verleidingen en financiële vaardigheden.

Wilska, T.-A., Holkkola, M., & Tuominen, J. (2023). The role of social media in the creation of young people's consumer identities. *SAGE Open*, 13(2), 1–11. <https://doi.org/10.1177/21582440231177030>

Youngworks (2020). *Generatie ZELF: Product van de tijdsgeest, vormgever van de toekomst*. Youngworks.

Zwetsloot, J. (2023). *Generatie Z: 10 tips om deze groep te bereiken*. DPG Media.

COLOFON

Titel

Financiële gezondheid van jongeren begrijpen en versterken

Auteur

Dr. Rosanne Oomkens

Openbare les
2 juni 2026

ISBN

978-90-8928-174-6

Eindredactie

Mariëk Hilhorst Tekstredactie en Productiebegeleiding

Fotografie cover

Femke van den Heuvel

Vormgeving

RAAK Grafisch Ontwerp, Utrecht

Drukwerk

De Bondt, Barendrecht

Hogeschool Utrecht

Kenniscentrum Sociale Innovatie (KSI)

Bezoekadres

Padualaan 101
3583 CH Utrecht

Postadres

Postbus 85397
3508 AJ Utrecht

Telefoon

088 481 12 84
06 52 642 820

E-mail

Rosanne.oomkens@hu.nl
Socialeinnovatie@hu.nl

Website

<https://www.hu.nl/onderzoek/schulden-en-incasso>

Met dank aan

Kenniscentrum Utrecht Sociaal (kUS)



**HIER
KOMT
ALLES
SAMEN**