



Universiteit
Leiden
The Netherlands

When and why people do not make financial decisions: definition, measurement, and implications of financial inertia

Rooij, R.J.B. de

Citation

Rooij, R. J. B. de. (2025, October 23). *When and why people do not make financial decisions: definition, measurement, and implications of financial inertia*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/4279502>

Version: Publisher's Version

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/4279502>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Dutch Summary (Nederlandse samenvatting)

Wanneer en Waarom Mensen Geen Financiële Beslissingen Nemen: Definitie, Meting en Implicaties van Financiële Inertie

Financiële inertie is een overkoepelende term die verwijst naar passief gedrag of de neiging om geen actie te ondernemen op het gebied van financiën (bijv., Cui et al., 2021; Pande, 2013; Pendleton & Robinson, 2018; Seth et al., 2020). Veel mensen herkennen deze neiging om inactief te blijven: ze stellen financiële beslissingen uit, vermijden beslissingen uit angst om fouten te maken, of zijn simpelweg niet geïnteresseerd in hun financiën. In sommige gevallen is dit logisch, bijvoorbeeld wanneer de huidige situatie beter is dan de alternatieven. In andere gevallen leidt financiële inertie echter tot gemiste kansen, onnodige kosten, of financiële risico's.

Financiële inertie is een veelvoorkomend verschijnsel ondanks dat het kan leiden tot negatieve uitkomsten. Zo geven veel mensen bijvoorbeeld aan dat zij het belangrijk vinden om te sparen voor hun pensioen, maar toch blijven zij inactief (bijv., Bell, 2016; Börsch-Supan et al., 2018; Munnell et al., 2008). Financiële inertie beperkt zich echter niet tot pensioenbeslissingen. Mensen negeren bijvoorbeeld beursinformatie wanneer de markt daalt (Karlsson et al., 2009), behouden investeringsportefeuilles zonder aanpassingen (Kim et al., 2016), en negeren financiële informatie over het algemeen (bijv. Karlsson et al., 2009). Vrijwel iedereen kan een financiële dienst aanwijzen waarbij sprake is van inertie: zo hebben veel mensen de mogelijkheid om iets te besparen op bijvoorbeeld hun verzekeringen, nutsvoorzieningen, bankkosten, of abonnementen, maar nemen zij toch geen actie om goedkopere of betere alternatieven te onderzoeken en over te stappen.

Ondanks het wijdverspreide voorkomen van financiële inertie bestaat er in de literatuur geen eenduidige, traditionele en contextonafhankelijke definitie van dit begrip. Zo is financiële inertie onder meer omschreven als een neiging (bijv., Bawa, 1990), een toestand (Bozzo, 2002), een gedraging (Mitchell et al., 2006), een uitkomst (bijv., McMullan & Gilmore, 2003), en als een complex, veelzijdig construct (bijv., Gray et al., 2016). Deze verscheidenheid aan definities maakt het moeilijk om vast te stellen wanneer iemand inert is en wat de onderscheidende kenmerken van inertie precies zijn.

In dit proefschrift wordt financiële inertie benaderd als een persoonlijkheidskenmerk dat leidt tot passief financieel gedrag. In drie hoofdstukken, bestaande uit elf studies, zijn de volgende drie doelen nagestreefd: het identificeren van representatieve kenmerken van financiële inertie vanuit het perspectief van leken (**Hoofdstuk 2**), het ontwikkelen van een meetinstrument dat individuele verschillen in financiële inertie kan vastleggen (**Hoofdstuk 3**), en het onderzoeken van de relatie tussen financiële inertie en pensioenbetrokkenheid (**Hoofdstuk 4**).

In **Hoofdstuk 2** worden de kenmerken van financiële inertie onderzocht aan de hand van een prototype-analyse. Een prototype-analyse is een bottom-up benadering die zich richt op de alledaagse ervaringen en percepties van mensen (bijv. Hepper et al., 2012). Deze methode maakt het mogelijk om de meest representatieve kenmerken van een begrip te identificeren zonder uit te gaan van bestaande theoretische modellen. Het biedt daarmee een alternatieve maar complementaire invalshoek ten opzichte van traditionele definities.

De prototype-analyse bestaat uit vijf opeenvolgende studies. In **Studie 2.1** is een inventarisatie gemaakt van gedragingen, overtuigingen, emoties en motieven die leken identificeerden als verband houdend met financieel gedrag. Deze open antwoorden zijn gecategoriseerd en aangevuld met concepten uit de literatuur en dit resulteerde in 120 potentiële categorieën van financiële inertie. In **Studie 2.2** beoordeelden deelnemers deze categorieën op hun representativiteit voor financiële inertie. De 30 hoogst scorende kenmerken werden aangeduid als centrale kenmerken van het prototype, terwijl een willekeurige selectie uit de resterende categorieën werd geclassificeerd als perifere kenmerken. In de daaropvolgende drie studies wordt de validiteit van deze centrale versus perifere indeling onderzocht aan de hand van verschillende cognitieve paradigma's.

De resultaten van de drie validatiestudies wijzen erop dat centrale kenmerken beter toegankelijk zijn in het geheugen van deelnemers dan perifere kenmerken. Deze eigenschap is kenmerkend voor een prototypestructuur. De studies tonen aan dat centrale kenmerken vaker worden herinnerd en herkend in **Studie 2.3**, en ook sneller en nauwkeuriger geclassificeerd worden als representatief voor financiële inertie in **Studie 2.4**. Voor **Studie 2.5** beschreven deelnemers een persoonlijke situatie waarin zij te maken hadden met

financiële inertie, maar hier waren centrale kenmerken niet significant representatiever dan die van perifere kenmerken.

De prototype-analyse illustreert dat financiële inertie een breed begrip is met veel kenmerken, maar dat het vooral wordt geassocieerd met de centrale kenmerken zoals uitstelgedrag en vermijding, negatieve emoties (zoals zorgen of angst), een gebrek aan motivatie, desinteresse in financiële zaken, en het ontbreken van doelgericht gedrag. De resultaten onderschrijven daarnaast ook dat negatieve emoties mogelijk een belangrijkere rol spelen in financiële inertie dan eerder werd aangenomen. Deze bevindingen illustreren dat financiële passiviteit waarschijnlijk niet enkel voortkomt uit luiheid of onverschilligheid, maar ook uit andere (emotionele) belemmeringen.

In **Hoofdstuk 3** wordt op basis van de inzichten van de prototype-analyse een meetinstrument ontwikkeld (**Studie 3.1**) en gevalideerd (**Studies 3.2 en 3.3**). De Financial Inertia Scale (FIS) meet individuele verschillen in financiële inertie en bestaat uit twaalf items, verdeeld over vier onderliggende dimensies: financieel uitstelgedrag, financiële angst, desinteresse in financiële opties, en desinteresse in financiën in het algemeen. De FIS is gevalideerd in zowel Amerikaanse als Britse steekproeven en de score hing samen met inactief financieel gedrag, zoals het minder vaak ondernemen van actie in verschillende domeinen als pensioenen, bankzaken, gezondheidszorg, en nutsvoorzieningen. Daarnaast toonde de FIS interne betrouwbaarheid, stabiliteit over tijd, en divergente validiteit met andere verwante passieve constructen zoals besluiteloosheid, piekeren, maximalisatie, spijt, en zelfbekwaamheid. Voor het meten van financiële inertie in praktische settingen is de vier-item Financial Inertia Short-Scale (FISS) ontwikkeld.

In **Hoofdstuk 4** wordt onderzocht hoe financiële inertie zich verhoudt tot diverse pensioen-gerelateerde gedragingen, zoals het verzamelen van informatie (bijv., inloggen op een pensioenaccount en het controleren van pensioeninstellingen) en het aanbrengen van wijzigingen (bijv., aanpassen van pensioeninstellingen of het wijzigen van het pensioenspaarbedrag). Hiervoor werden administratieve gegevens verzameld in een veldstudie bij een grote Nederlandse pensioenuitvoerder (**Studie 4.1**) en zelfrapportagegegevens uit twee online studies met een Britse (**Studie 4.2**) en Nederlandse steekproef (**Studie 4.3**).

In alle drie studies was een hogere mate van financiële inertie geassocieerd met het minder vaak opzoeken van pensioeninformatie voorafgaand aan de studie: Mensen met hogere financiële inertie scores hadden minder ingelogd bij de pensioenaccount van hun pensioenuitvoerder (**Studie 4.1**) en gaven aan dat zij minder hadden gekeken naar hun pensioenopties en hoeveel zij gespaard hadden (**Studies 4.2 en 4.3**). Dit effect was minder consistent voor het doen van aanpassingen voorafgaand aan de studie: Mensen met hogere financiële inertie scores hadden minder aanpassingen gedaan aan de risico-instellingen van hun pensioenuitvoerder (**Studie 4.1**), maar verder gaven zij alleen in **Studie 4.2** aan dat zij minder aanpassingen hadden gedaan aan hun pensioeninstellingen, niet in **Studie 4.3**. Verder bleek uit de administratieve data uit de veldstudie dat mensen die hoger scoorden op financiële inertie ook minder inlogden in de periode na deelname aan de survey, maar ook hier was dit effect niet aanwezig voor het aanpassen van hun risico-instelling. Samenvattend ondersteunen de bevindingen de negatieve relatie tussen financiële inertie en het opzoeken van pensioeninformatie, maar het lijkt erop dat deze relatie minder consistent of afwezig is voor het aanpassen van pensioeninstellingen.

Conclusie

Financiële inertie – de neiging om geen financiële beslissingen te nemen – is een complex construct dat gezien kan worden als een persoonlijkheidskenmerk met vier dimensies: financieel uitstelgedrag, financiële angst, desinteresse in financiële opties en desinteresse in financiële besluitvorming. De Financial Inertia Scale (FIS) is een gevalideerd instrument dat individuele verschillen in financiële inertie kan meten. Financiële inertie hangt samen met passief gedrag in diverse financiële gebieden en voor verschillende gedragingen, zoals het zoeken van informatie of het doen van aanpassingen. De onderzoeken tonen een consistente relatie tussen financiële inertie en verschillende financiële gedragingen in het verleden, maar financiële inertie hangt minder consistent samen met toekomstig gedrag en het onderzoek wijst op de mogelijke invloed van de kenmerken van de financiële context.

Het huidige onderzoek wijst uit dat de neiging om geen financiële beslissingen te nemen dus niet simpelweg voortkomt uit luiheid of gebrek aan motivatie. Het wijst erop dat de kern van financiële inertie bestaat uit financieel

uitstelgedrag, financiële angst, en een desinteresse in financiële opties en besluitvorming. We hopen dat het identificeren van de onderliggende dimensies van financiële inertie en de ontwikkeling van de Financial Inertia Scale andere onderzoekers en praktijkprofessionals helpt bij het ontwikkelen van effectieve interventies om mensen te ondersteunen bij hun financiële besluitvorming.