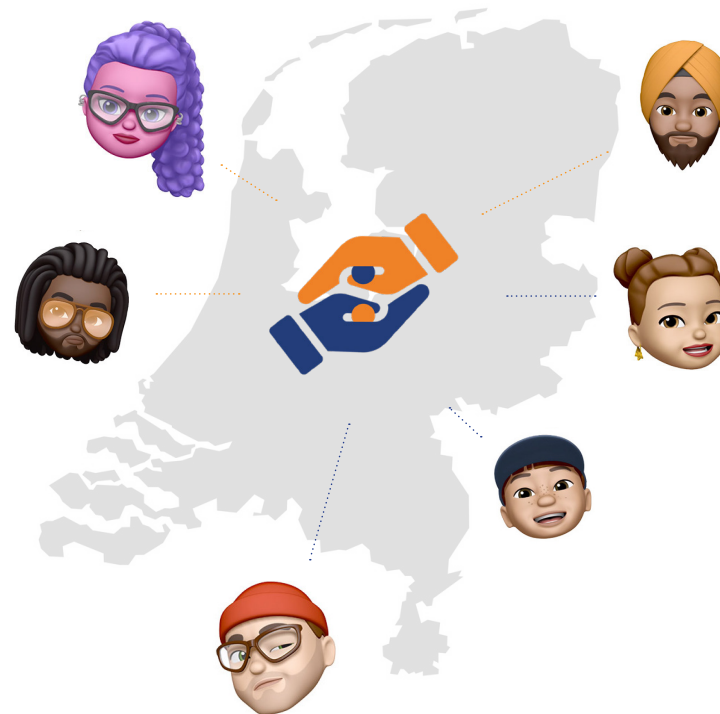


graduation report



Pepijn van Houdt

MSc Design for Interaction



short summary

This graduation project was initiated in collaboration with Nibud to explore and imagine possibilities to **facilitate a value-driven approach to financial decision-making**. Several factors stress the relevance of this challenge, in particular regarding millennials as a target group. From an economic point of view, **millennials are facing an affordability crisis** (aging population, student debt, expensive housing, flexible contracting and a looming recession). From a psychological perspective, a disparity seems to exist between what people expect will increase their wellbeing versus what types of consumption actually succeeds in doing so. People seem to have a tendency to prefer smaller-soon rewards over larger-later rewards, without really being aware of the strong visceral drivers behind this tendency. Prioritizing saving over spending can be seen as an alternative way of sustainably increasing wellbeing, which implies sacrifice of short-term indulgence for long-term wellbeing. Seeing how many millennials feel oversaturated with the fruits of consum-

erism (or even guilty), they can be deemed more likely to be willing to do so. Their early stage of life, digital nativity and strong sense of autonomy allows for opportunities to unburden them from this hardship, yet the field of personal finance has seen surprisingly limited technological development aimed at this potential. With cash slowly being replaced by thoughtless payment, digitalization has left people with obscured and chronologically fragmented financial transactions that provide little feedback on their consumption pattern. This limited facilitation to prioritize saving over spending raises the threshold for attaining a financial overview up to a level that is only accessible to a happy few that is both highly motivated as well as tech-savvy (using external software). Services making use of the new data-extracting possibilities of PSD2 offer limited connection between short-term decisions and prospective long-term wellbeing (saving goals) and instead remain oriented towards retrospective micro-management. Furthermore, commercial parties extracting

sensitive personal data can count on public distrust, which is less of an issue for an independent foundation like Nibud.

Using a ViP inspired approach, many factors were turned into six clusters that provided interesting directions in which to generate ideas on how Nibud can grab the opportunity of increasing millennials their agency to proactively prioritize saving over spending and thus unburden their lives from financial stress. The final design proposal is a participatory savings program called 'meesparen'. Besides setting, tracking and comparing efforts at reaching saving goals, the application also supports a clear overview on recurring expenses, free spending and saving goals, which can be compared to peers motivated to start saving as well. The design was evaluated and redesigned to clearly demonstrate its potential to help millennials put money back into their hands.

longer summary

This graduation project was initiated in collaboration with Nibud to explore and imagine possibilities that can help millennials to reflect and act upon a desire to save money as a way of anticipating on long-term prosperity. Based on an extensive analysis, several factors were found to emphasize the relevance of facilitating a value-driven approach to financial decision-making.

RELEVANCE

From an economic point of view, **millennials are facing an affordability crisis** (aging population, student debt, expensive housing, flexible contracting and a looming recession) which could inspire or force them to reconsider their current consumption patterns. Their early stage of life, digital nativity and strong sense of autonomy allows for opportunities to unburden them from this hardship, yet (digital) financial advice has not really facilitated such empowerment. The field of personal finance has seen **limited technolog-**

ical development, with most efforts by stakeholders being put into trouble-free payment instead of showing its potentially troubling consequences on one's financial situation. As the salient alternative of cash is receding, along with the possibility of storing it out of sight, consumers are left with obscured and chronologically fragmented financial transactions that have little informative value on their consumption pattern. This limited facilitation to prioritize saving over spending raises the threshold for attaining a financial overview up to a level that is only accessible to a happy few that is both highly motivated as well as tech-savvy (using external software). To counter the somewhat lethargic attitude of big banks, the EU has initiated a law in 2016 that allows third parties to gain access to personal account information through consumer consent. As the barriers for implementing the Payment Service Directive 2 (**PSD2**) in services is being lowered by PS2-enabling parties such as Invers and Plaid, the consumer is gaining access to more services that help them to gain a financial overview. However, these services offer **limited connection between short-term decisions and prospective long-term wellbeing** (saving goals) and instead remain oriented towards ret-

rospective micro-management. Furthermore, commercial parties **extracting sensitive personal data** can count on public distrust, which is less of an issue for an independent foundation like Nibud.

Besides economic and technological urgency, the need for saving can also be framed from a psychological perspective. A disparity seems to exist between what people expect will increase their wellbeing versus what types of consumption actually succeeds in doing so. People seem to have a tendency to prefer smaller-soon rewards over larger-later rewards, without really being aware of the strong visceral drivers behind this tendency. Furthermore, people have limited cognitive bandwidth to make a deliberate trade-off between the gains of a certain purchase and the opportunity cost incurred by not enjoying the benefit associated with the best alternative choice (*Ariely, 2016; Modig, 2020*). Finally, detrimental mental states and social circles appear to have an undeniable effect on spending, which is something that can hardly be countered. However, **prioritizing saving over spending can nonetheless be seen as an alternative way of increasing wellbeing**, which implies sacrifice of

short-term indulgence for long-term wellbeing. Seeing how many millennials feel oversaturated with the fruits of consumerism (or even guilty), they can be deemed more likely to be willing to do so. However, an overload of information together with profit-maximizing corporate persuasion limits people their efforts in trying to reclaim their freedom to self-govern time, energy and money, which stresses the need for Nibud to jump on the bandwagon and **facilitate a firm grip over one's finances in an inspiring way**. Lowering the barrier for such self-governance will likely lead to more people exhibiting deliberate financial decision-making and in turn inevitably trigger others to reconsider their attitudes as well.

The urgency of facilitating prioritization of saving over spending without requiring extensive effort, literacy or data-commercialisation provides a unique opportunity for Nibud to grow even more relevant. All findings from the analysis phase were concluded into six clusters that defined how control over one's personal finances could relate to control over personal wellbeing; **treasuring values (1), reconnecting cost and effort (2), putting order to chaos (3), arming**

against temptation (4), complementing rewards (5) and financial frailty (6). These clusters were then used as relevant directions for idea generation on how Nibud could grab that opportunity.

DESIGN PROPOSAL

The final design proposal is a **participatory savings program** called 'meesparen'. This is a program that support the motivation and agency of millennials in their first jobs to proactively prioritize saving over spending and thus unburden their lives from financial stress. The proposed design involves three core elements, namely **'3-way-budgeting'**, **'saving pain'** and **'kindred saving spirits'**. The 3-way-budgeting method implies that you split your net salary into three parts; recurring expenses, savings and free spending. By opening a new bank account and transferring the free-to-spend budget on there after receiving your salary, this account shows your **actual realtime balance** which allows for a clear visualization in the 'meesparen' application. In this way, transaction chaos is bypassed and uncertainty regarding whether a stated budget can be safely spent is eradicated. Furthermore, this way of budgeting helps to not risk oblivious

overspending, as at some point the budget runs out and a manually transferred deposit is required to continue spending, thus bypassing the path of least resistance (the well paved road to overspending). Another advantage is that it requires less detailed categorization of transactions (data-driven), as only groceries and transport-related costs have to be distinguished within the free-spending budget (value-driven).

The 3-way-budgeting method also allows for a calculation on a person's saving pain, which is defined by the budget that is leftover after deducting recurring expenses from one's salary. This is translated into a score from 1 to 5 and symbolized by the spiciness of a pepper. Finally, the concept of kindred saving spirits refers to people experiencing the same saving pain, allowing for comparison with attainable fellow savers. This helps in terms of setting attainable goals and not having to compare yourself to friends effortlessly saving 50% of their income. Besides **setting, tracking and comparing efforts at reaching saving goals**, the application also supports a clear overview on the participant's 3-way-budget, recurring expenses and

progress during and before the use of the application.

EVALUATION

The concept was evaluated by means of a validation test consisting of three parts. Firstly, participants were confronted with advertisements on the service and asked what associations they had and whether it could spark their interest. The second part was a budgeting reenactment that would test the mechanism of prioritizing saving over spending and being able to enjoy a longer-term benefit. Within this second part, different setups regarding the social aspect were tested to see what would motivate most. The third and final part consisted of an interview regarding the application to see what functionalities would resonate most with the participants.

From the evaluation it became clear that the application can certainly help put money back in people their hands. The central status ring along with the three-way-budgeting method provides a clear way of structuring one's personal finance in a way that allows it to inform prospective day-to-day decisions. Co-saving was considered an interesting feature as well, yet resonated less than the function-

alities aimed at personal control over one's financial situation. Co-saving for particular saving goals with friends was deemed to have a stronger impact than monitoring budgetary status together with an anonymous group of fellow participants.

All insights from the evaluation were processed and used as input for a final design iteration. Finally, several recommendations are stated to inform further development of the concept, including longitudinal testing with a more diverse focus group that is likelier to overspend, stripping down the application to limit costs, making budgetary status more salient and dealing with big purchases.

glossary

- **Saliency**; *tastbaarheid*; the quality of being particularly noticeable or important; prominence.
- **Financial competence/literacy**; *financiële competentie/intelligentie/geletterdheid*; the ability to make simple decisions regarding debt contracts, applying basic knowledge about interest compounding to everyday financial choices
- **Socioeconomic literacy**; *sociaal-economische geletterdheid*; the ability to know and understand how your financial situation relates to others
- **3-way-budgeting**; *driedelig budgetteren*; a proposed method of budgeting that splits your salary into three parts; recurring expenses, saving and spending
- **Saving pain (later called saving effort)**; *sparmoeite*; the pain felt while trying to save a certain amount of one's salary
- **Saving efficacy**; *spaar-agentschap*; the extent to which a person is motivated/capable/enabled to save according to a set saving goal
- **Discretionary spending**; *discretionaire uitgaves*; money spent by consumers on things other than necessary things such as food, clothes, and fuel (also called 'free spending')



1	context	
1.1	domain _____	12 - 13
1.2	process _____	14 - 15
1.3	focus group _____	16 - 19
1.4	stakeholders _____	20 - 22



2	discover	
2.1	underspending in a casino _____	26 - 27
2.2	homo economicus _____	28 - 29
2.3	homo sapiens _____	30 - 39
2.4	a history of money & saving _____	40 - 42
2.5	a future of money & saving _____	43 - 53
2.6	concluding remarks _____	54 - 56



3	define	
3.1	clusters _____	60 - 73
3.2	clusters versus behavior model _____	74 - 75
3.3	design statement _____	76 - 77
3.4	process _____	78 - 79

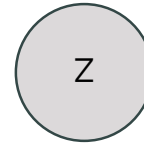


4	develop	
4.1	revising budgeting _____	82 - 83
4.2	saving pain _____	84 - 85
4.3	proposed design _____	86 - 99



5	deliver/disclose	
5.1	raison d'être _____	102 - 105
5.2	evaluation setup _____	106 - 109
5.3	evaluation findings _____	110 - 123
5.4	design iteration _____	124 - 131
5.5	final recommendations _____	132 - 134

y	epilogue _____	136 - 137
----------	-----------------------	-----------



Z	appendix	
A	literature list _____	140 - 149
B	factors _____	150 - 179
	B.1 list of factors _____	150 - 158
	B.2 factor cards _____	158 - 179
C	field research _____	180 - 203
	C.1 grip on money _____	180 - 187
	C.2 talking about money _____	188 - 193
	C.3 buyer's remorse _____	194 - 195
	C.4 educator interview _____	196 - 197
	C.5 advisor interview _____	198 - 199
	C.6 WIG introduction _____	200 - 202
	C.7 reviewing transcripts _____	203
D	conceptualisation _____	204 - 210
	D.1 list of how-to's _____	204 - 205
	D.2 exemplary idea generations ____	206 - 210
E	evaluation _____	211 - 235
	E.1 list of risky assumptions _____	211
	E.2 participant list _____	212
	E.3 evaluation questions _____	213 - 215
	E.4 validation invitation _____	216
	E.5 evaluation results part 2 _____	217 - 218
	E.6 evaluation results part 1&3 ____	219 - 232
	E.7 resolution gambling _____	233 - 235
F	deliverables _____	236 - 241
	F.1 project brief _____	236 - 239
	F.2 poster _____	239 - 241

1 context

Before diving into an extensive analysis, the context for the project is defined. Firstly, the process is described and elaborated upon. Secondly, a description is given on the demographic group that is primarily focused upon. Lastly, the description of the context takes into account all stakeholders involved, as well as a description of Nibud as a collaborating institute.

1.1 domain

Key takeaways

- The project is situated within the domain of **financial well-being**, both from a subjective (psychologic) as well as an objective (economic) viewpoint.
- It can be objectively described as a resilience towards financial **strain**, which in turn can subjectively reduce financial **stress** if communicated clearly. If financial decision-making is **anticipatory**, the need to make impactful sacrifices on well-being is less.
- The presented research is mostly conducted around an apparant **intention-behavior gap** in terms of saving and spending, proposing that people are often spending their money in ways that fail to optimize their long-term well-being.

The domain this project deals with is financial well-being. As became apparent through the analysis of this subject, this theme is

rather broad and closely connects to general well-being in itself. It comes down to the way people are choosing to spend their money, which is rather subjective. The regarded concept of well-being extends beyond the traditional notion of health (a somewhat objective condition) and incorporates the dimension of an individual's mental state. This also applies to financial well-being, as it includes choices and activities aimed at maximizing physical vitality, mental cheerfulness, social satisfaction, a sense of accomplishment or personal fulfillment. To the contrary, it does make sense to consider financial well-being as an objective state, as it will become clear from the analysis that people do not always behave in ways that maximize their well-being. Therefore, subjective well-being and objective well-being can be in conflict; people can experience mental stress without being financially strained, while they can also be financially strained without experiencing financial stress. This implies that control over one's personal finances is important in order to assess

whether worries are needless or urgent. This control over personal finances can be defined as financial competence; by mapping your income and expenses in a clear overview, consumers can anticipate future financial shocks or goals through daily, weekly, monthly or even yearly purchases (Nibud, 2016).

Besides specific actions that consumers can take, financial competence also embodies financial literacy, which can be defined as “the ability to make simple decisions regarding debt contracts, applying basic knowledge about interest compounding to everyday financial choices” (Lusardi & Tufano, 2009). Proponents of educating young adults on financial literacy stress the need for people to understand economic concepts such as inflation, risk diversion and compound interest, yet research has shown that financial education in the past has failed to have such an effect (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014; Miller, Reichelstein, Salas & Zia, 2014). More recent research

has shown that economic scholars deem opportunity costs to be the most powerful knowledge in private life (Modig, 2020), which implies that the numbers are less important than criteria for decision-making. The scope can thus be extended to the following;

“deliberate financial decision-making for increased well-being”

This expression is used to describe a deliberate consideration of alternative destinations for your money when having to make a financial decision. The fact that people might not always put their money where their heart lies can be seen as an example of an intention-behavior gap, which can both be derived from personal experience as well as meta-analysis of studies proving that people do not always do what they intend to do, even if they claim otherwise (Sheeran, 2016).

1.2 process

—

Instead of explicit documentation of specific actions undertaken to analyze the context of the project, these actions initially resulted in a long list of factual descriptions of certain individual and societal drivers of change. This approach is inspired by the Vision-in-Product-Design method, which facilitates a better understanding of relevant contextual factors for the now and the future. It is a design method that opposes more classical ways of designing in the sense that it goes beyond the product level (designing a budgeting tool) and instead deconstructs a specific product into the 'why' behind the solution (as opposed to the 'how'). Possibly, there are more or even better ways of preventing overspending than mere budgeting. By taking a helicopter view on the system that rules and shapes social dynamics, it can expose unexpected opportunities for interventions that facilitate effective cooperation instead of being another isolated attempt at managing these complex dynamics.

The full process of this graduation project can be described as two repetitive cycles of diverging and subsequently converging, which is shown in the figure beneath. As is illustrated by the dotted line, the actual process rarely follows this envisioned path of perfect execution, which was also the case for this graduation project.

figure 1; *the design process*

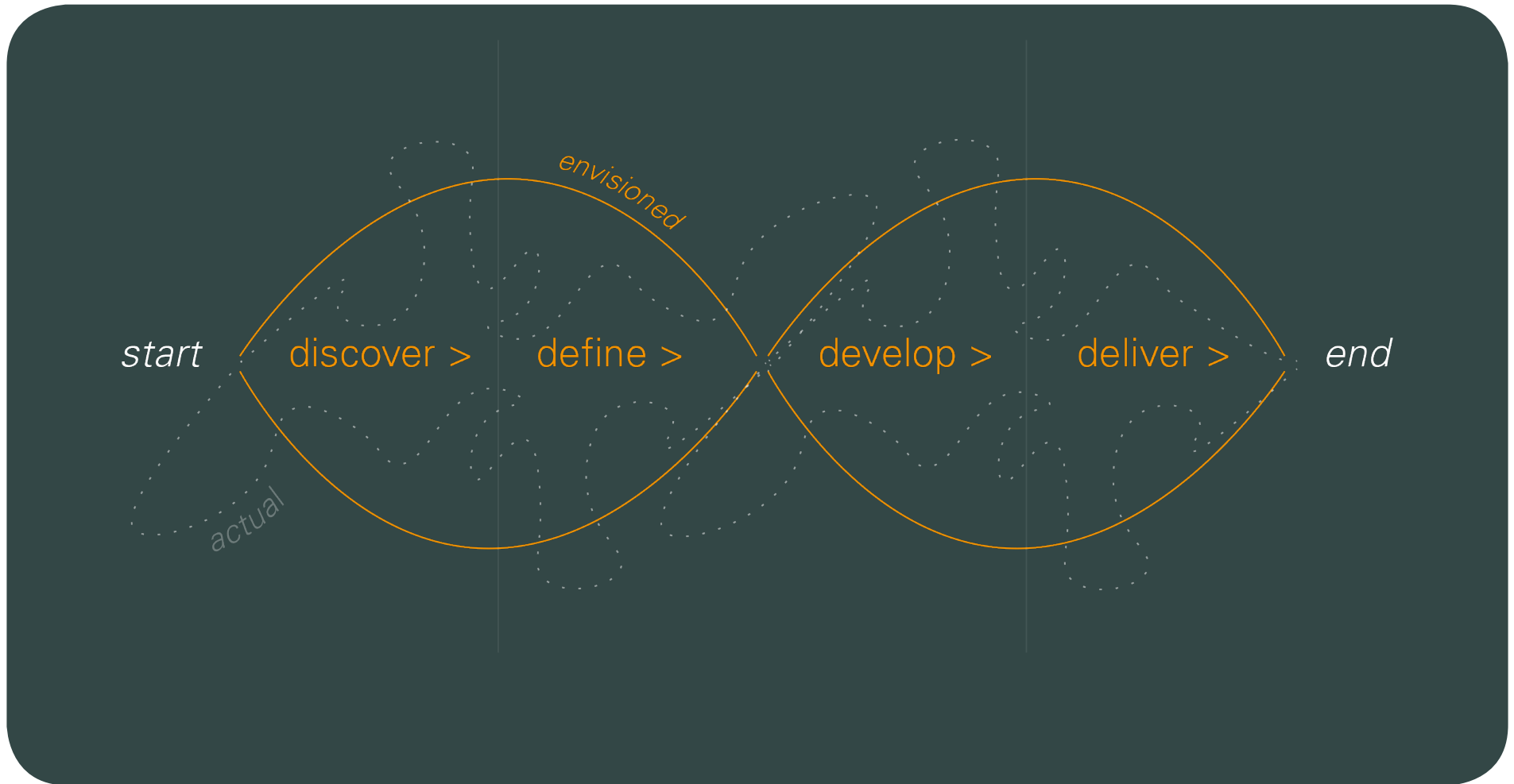


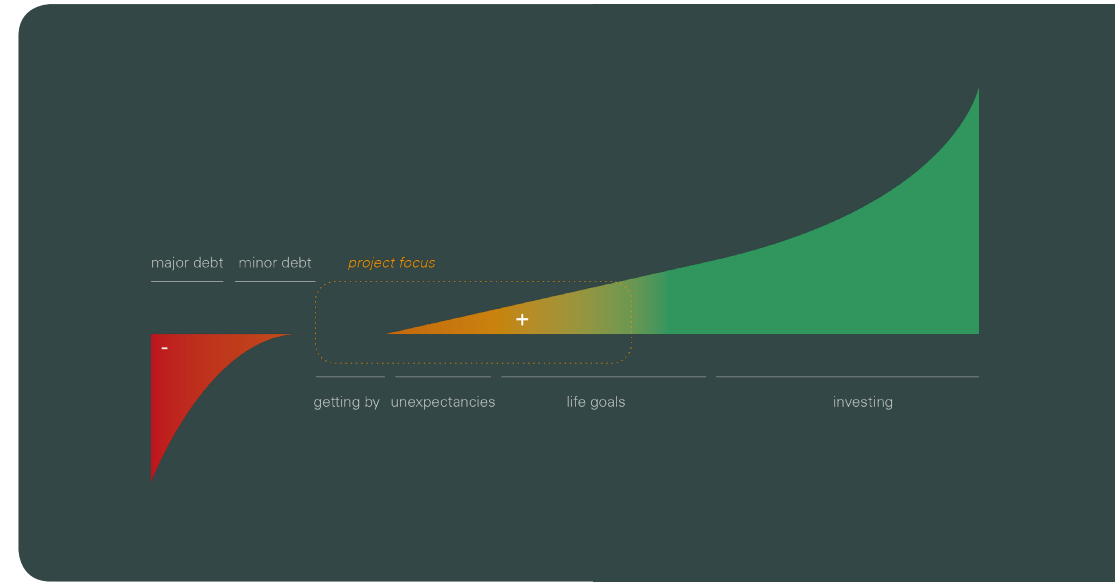
figure 2; different gradations of saving money

1.3 primary focus group

key takeaways

- The project primarily addresses **starter millennials** that are **making everyday purchases that endanger their future well-being**, either through financial shocks or by not reaching their financial goals
- Millennials are likely to face **financial and mental hardship**, yet their **early stage of life, digital nativity** and **strong sense of autonomy** allows for opportunities to unburden them from this hardship

Several considerations were made in order to select a suitable target group. Firstly, a decision was made to prioritize financial strain (objective) over financial stress (subjective) as stress often stems from not knowing the state of one's financial situation. Furthermore, a deliberate decision was made to primarily focus on households that are likely to have too little savings to prepare for future financial shocks or goals (see figure x).



This suggests the amount of saving is generally defined as being three times the monthly income, in the case of millennials being 3500 euros (Nibud, 2012). By saving a little extra, households can prepare for unexpected events without having to radically change their lifestyles or get a loan, yet 2.5 million households fail to manage to do so (Nibud, 2017).

Investing (rent-seeking) was largely disregarded, as well as problematic debt. However, the underlying roots for problematic financial situations were taken into account because of the fact that they are likely to lead to findings that can help people on the verge of going bankrupt to start thinking on the longer term.

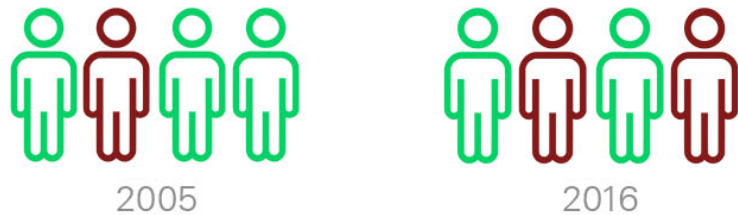
Secondly, the project prioritizes everyday spending (status quo) over sudden shocks due to life events (divorce, job loss), as their impact can be more properly estimated if one is familiar with their prior spending pattern. Being caught by surprise by a life event without ever having looked at finances before causes people to feel overwhelmed. If people are familiar with their past spending, the only challenge that is left is to find out how their income will change and the extent to which that requires a change of lifestyle or sacrificing particular saving goals or assets. As they say, it is better to fix the roof while the sun is still shining.

Thirdly, a focus was put on millennials; people reaching young adulthood in the early 21st century. Financially, this group is torn between student debts and flexible/insecure contracts, giving them little hope for desirable housing prospects. These several financial developments cause stress and anxiety; several studies point out that seventy to eighty per cent of students are suffering from living up to the pressure of having to perform well at school (*SER, 2019*). A similar point can be made for the workplace; they are more likely to feel like they have to put in hours at home while also feeling exhausted and risking a potential burn-out. Furthermore, there has never been any generation to have had this much education (and debt), but despite the logic of the knowledge economy it has not resulted in higher salaries or solid contracts like a preceding generation of baby boomers has had. To make things even worse for 'unlucky millennials' (*Credit Suisse, 2017*), the boundary between public and private life is starting to vanish with social media putting

pressure on the ever-existent need to publicly gain recognition from peers and vice versa (*Studio Tegengif, 2019*). This social dynamic is reinforced by the undeniable fact that having an extensive social network strongly influences job market prospects; the more social capital you have, the more likely you are able to find a good job, receive financial help when needed and experience a healthy work-life balance. All in all, this makes millennials a particularly vulnerable group that is subject to the risk of ending up in poverty, which is expressed by the visualized statistics below (*CBS, 2016*).

While a manifest has been formulated and signed by over 12.000 millennials (*Coalitie Y, 2018*), it remains quite a sticky situation due

20-25 year old adults that cannot pay the bills without help:



to the fact that they are strongly outnumbered by baby boomers waiting to comfortably retire (*CBS, 2019*).

Most millennials have unfortunately never had access to financial advice, nor did they necessarily gain a frugal example from their parents. Even though the situation might be unfair, it makes extra sense for millennials to take responsibility and transcend their upbringing in terms of dealing with the financial hardship that is likely going to reveal itself to many of them. It does deserve recognition that this is not just an individual responsibility, but as long as there is no democratic electoral power it is unlikely that this affordability crisis will be averted. Even if some millennials would refuse

25-30 year old adults that receive financial help from their parents;

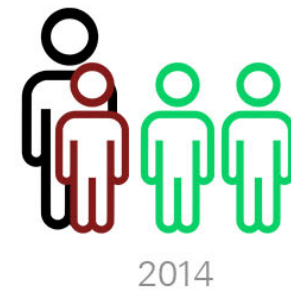


figure 3; *millennial statistics revealing financial frailty and unequal opportunity*

to invest their time, effort and money into preparation for the job market, employers have plenty of choice for other graduates who have taken out a mortgage on their futures (*Harris, 2017*). It remains unclear whether this socioeconomic reality has found its way into the minds of millennials, yet many of them are uniting themselves around political themes of social injustice. It seems to make extra sense for them to consider somewhat more deliberate financial decision-making, as many societal injustices directly connect to our shared socioeconomic reality (see 2.3.2) and thus the way people choose to spend their money. The personal increasingly seems political (*Hanisch, 1970*).

Another sign of hope is that millennials have an important advantage over older generations in terms of personal finance; their upbringing has been accompanied by the technological revolution of digitalization. Compared to baby boomers, they are three times more likely to bank using mobile devices (*FIS Consumer Banking, 2016*). Their digital nativity has strongly empowered an overwhelming spectrum of possibilities in life, yet this empowerment does not correlate to

responsible finance management; this correlation is considered non-existent or even negative (*Yakoboski, Lusardi & Hasler, 2018*).

An interesting starting point for a design process is that starter millennials are likely to form their financial habits when they receive their first salary. While money gained from taking a student loan is often considered free money, the effort put into earning a salary provides a stronger connection with them having to deliberately consider what they want to spend it on.

Another big advantage that millennials have over boomers is that they are still in the position to consider their financial well-being before being stuck to a complex mortgage or having saved too little for certain life goals. The premature nature of their financial situation, as well as the development of their brain (*Pauwels, 2018*), simply allows for comprehensible learning. Therefore, it makes extra sense to address this target group if the goal is to durably improve well-being through financial decision-making.

1.4 stakeholders

key takeaways

- Nibud **informs** households, businesses, organizations and governments on household finances
- Nibud provides households with numbers on **reference household spending, fill-in completion tools, coaching and readings**
- Many organizations join Nibud on their mission to **eradicate financial stress** in the Netherlands, yet it is likely to remain controversial for commercial parties to prioritize saving over spending

1.4.1 NIBUD

The Nibud is a non-profit independent organization that aims to prevent people from ending up in debt by duly adhering to responsible financial behavior. Nibud mainly pursues this goal by giving information and advice on financial matters of private households. Besides appealing to households, Nibud also informs organizations (secondary stakeholders) on how they influence household finances with their policy, advice, education and technology. These institu-

tions range from financial service providers to national and local governments. Nibud has a portfolio of products and services through which they reach their targeted audience. Their website offers information on many different money matters regarding an extensive range of different stages of life. Furthermore, they have different tools available that can help gain insight in your personal situation, which are listed below.

- GeldPlan (*informing on the best financial moves to take in different financial situations*)
- BufferBerekenaar (*comparing your savings buffer with the minimal amount advised by Nibud*)
- WerkZorgBerekenaar (*determining the impact of changing working hours on gross/net income*)
- RisicoMeter Lenen (*helping consumers estimate the risks involved with a specific loan*)
- PersoonlijkBudgetAdvies (*comparing spendings in different categories with reference households, soon automated through PSD2*)
- SimpelSwitchen (*informing welfare recipients on the impact of part-time working hours on income*)
- BerekenUwRecht (*informing on allowances you are entitled to*)
- KoopkrachtBerekenaar (*informing on the implications of policy on your personal purchasing power*)
- UitvaartBerekenaar (*informing on funeral costs*)
- BewaarWijzer (*informing on where to find and keep important documents*)
- PensioenStarter en PensioenSchijfVanVijf (*informing on personal retirement prospects*)

Much like the tool shown below, the Nibud tools require the user to fill in their financial information. Due to complexity, usage of the tools is sometimes supported by people who are helping people who struggle (municipalities, social workers, family/friends). Most tools are created for the purpose of guiding households through all the information that is available on household finances; what information applies to me and what should I do next?).

figure 4; from left to right: example tool, agendas and campaign



1 Uw situatie

In deze stap vult u anoniem een aantal gegevens in over uw persoonlijke situatie.

We hebben opgeslagen invoer van een eerdere sessie op deze browser gevonden. Klik [hier](#) om de opgeslagen invoer te verwijderen en begin opnieuw, of [ga verder met de opgeslagen invoer](#).

	Partner Woont u samen met een partner?	Ja <input type="radio"/> Nee <input checked="" type="radio"/>	?
	Kinderen Hoeveel thuiswonende kinderen heeft u?	0	?
	Inkomen Hoe hoog zijn uw netto inkomsten per maand? > Wat valt hieronder?	€ 1.300,--	?
	Huidige buffer Hoeveel geld heeft u op dit moment achter de hand?	€ 500,--	?

Naar woning

2 Uw resultaat

3 Uw actieplan



1.4.2 OTHER PARTIES

While Nibud can be considered the first and foremost organization that offers households a helping hand in terms of gaining financial well-being, they are definitely not the only ones; governmental institutions such as ministries, municipalities and advisory bodies are set to take on this purpose as well. As the societal costs of dealing with a household with problematic debt (42.000 euros) can rise up to 104.000 euros over ten years (Nibud, 2014), preventing households from ending up in debt presents a lucrative business case. On the other hand, this does not take into account the many salaries that depend upon maximal household spending. Some salaries even depend on people overspending, such as social workers, debt collectors, loan providers and research institutes; in essence, the mission of Nibud is to make themselves redundant.

The relationship the consumer has with money is strongly regulated by several stakeholders. Banks and payment providers mediate our (lack of) grip on money through the service they offer, while these businesses act within a market economy. This economy includes

many other stakeholders, such as manufacturing industry, services, logistics and retail. The market in which these stakeholders operate is regulated by the government, both national and international. While many businesses inside a market economy would prioritize spending over saving for their consumers, it would make sense for them to do the opposite for their employees; an employee in debt has a decrease of 13.000 euros in terms of productivity per year (Nibud, 2017).

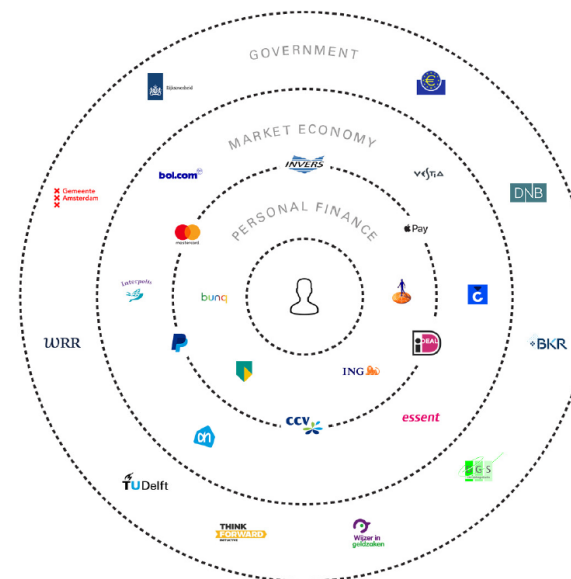


figure 5; different stakeholders that mediate our relationship with money

2 discover

Having set the context, the topic of financial decision-making is further explored through several different media, such as scientific articles, news-outlets, popular literature, real-life discussions, podcasts and online communities. All generated findings are captured on factor cards, which are combined and connected into clusters that span across a wide range of factors.

2.1 underspending in a casino

key takeaways

- The intention-behavior gap regarding saving and spending partly stems from collective forces that limit our sovereignty as individual consumers; **the road to overspending is well paved.**
- A secondary intention-behavior gap therefore arises in society as a whole; **despite an apparant social sentiment of wanting to eradicate problematic debt, thoughtful spending is rarely encouraged nor facilitated.**

Before moving on to look at what makes people prone to overspend, it is important to first note the fact that looking at closing the intention-behavior gap as a solely individual responsibility might lead to an unjust conclusion of consumers being flawed and having internal moral shortcomings (*Carrington, 2016*). The root cause of an individual's intention-behavior gap can also be explained as an expression

of individuals being unable to retain their autonomy in a system that we have collectively created. From this perspective, overspending cannot merely be seen as an individual decision, but rather as a type of behavior that is partly forced upon us by the people around us. This does not mean that people cannot say no, but the difficulty of saying no to a seemingly unsequential chance of making yourself or a loved one happy deserves notice. Instinctive urges get especially hard to control when people's pursuit of happiness is mediated by businesses that spend their money in an attempt to make consumers spend even more money on them. Driven by insights from behavioral economics, businesses have often been one step ahead in terms of knowing what drives our behavior and use profit-maximization (or short-term indulgence) as a guiding principle in the design of the environments in which we make our decisions and form our opinions (stores, websites, discounts and advertisements). These environments can be defined as choice architectures; the de-

sign of different ways in which choices are presented to consumers and the impact of that presentation on consumer decision-making (Thaler & Sunstein, 2013). While profit-driven persuasion might not be very noble, it is not illegal and therefore mediates an increasing part of our daily routines. Being confronted with countless images of people having found happiness through the consumption of certain products, it is no wonder that people find it hard to resist taking a loan to experience that same feeling, especially when such overspending is only one click or tap away. On the other hand, saving a little extra is many clicks or taps away, making it no surprise that people are more likely to prioritize spending over saving. Even the government promotes such short-term indulgence through their legal monopoly on gambling. Whereas it was earlier stated that the government is given a lucrative business case of preventing problematic debt, it seems not too wild to think that the economic gain of problematic debt might be outweighing the costs.

It remains rather vague to what extent the consumer has sovereignty in the decision to make certain purchases, but it is clear that

the road to overspending is well paved. In order to find out whether short-term pleasure is really what people find most important, it is worthwhile to facilitate modification of choice architectures in a way that promotes long-term well-being and discourages short-term indulgence (without forbidding it). Only then can we conclude that it was human preference after all, instead of behavior-changing choice-architectures.

Unfortunately, our current societal context seems to prioritize thoughtless spending over thoughtful spending, yet this observation contrasts with an apparent societal sentiment of wanting to put in efforts to prevent people from ending up in debt.

This graduation project can be seen as an effort to illustrate a way of closing this societal intention-behavior gap.

2.2 homo economicus

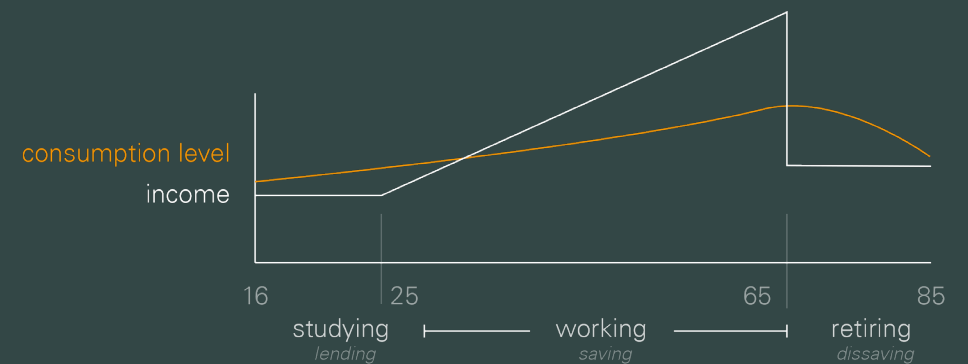
—

Economists have long studied our species and based their theories on assumptions on what drives our behavior. This has led to a description of humans as always optimizing their rational pursuit towards their subjectively-defined ends. As John Stuart Mill put it in the late nineteenth century;

“Economy does not treat the whole of man’s nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end.” *(Mill, 1874)*

From this perspective, our lives can be seen as one big effort of utility maximization; a process in which we think through all possible outcomes and choose a course of action that gets us closest to maximal utility. In terms of saving, utility maximization implies that the average amount of money saved over a lifetime can be described by a model (seen on the right).

figure 6; *utilitarian saving over a lifetime*



The model is based on the life-cycle hypothesis (LCH); a model that strived to explain the consumption patterns of individuals (*Modigliani, 1966*). Before entering the labor market, students either take a student loan or are financially supported by their parents in order to survive until they gain access the labor market. Having found a job, they accumulate wealth that is partly consumed and partly saved, in order to hopefully be able to retain a similar lifestyle after retirement. The essential implication here is that people act rationally and consume according to their income and future financial situation, an implication that is obviously not backed by empirical findings. While many would affirm the importance of setting money aside, many households are technically still living paycheck to paycheck and therefore being one setback away from bankruptcy (*Nibud, 2018*). Others are even overspending and getting into spiralling debt as a result. Many economists have gone before behavioral economists in terms of coming to terms with this fact by stressing that bounded

rationality plays a decisive role; when individuals make decisions, rationality seems limited by the tractability of the decision problem, the cognitive limitations of the mind, and the time available to make the decision (*Simon, 1958*). Together with the fact that financial decisions can never be justified before seeing the future unfold, the concept of homo economicus obviously has limited descriptive value for our behavior as a species. On the other hand, many people are able to conform to this economic straitjacket, so it makes sense to explore what it is that distinguishes these people from those who are having a harder time.

2.3 homo sapiens

key takeaways

- A **temporal disparity** exists between what people expect will increase their well-being, versus what types of consumption actually succeeds in doing so.
- The complexity involving financial decisions along with **limited individual control and a detrimental societal context** makes it unlikely that an individual will easily be able to adhere to anticipatory financial decision-making.
- Detrimental external context factors stem from **societal notions of what constitutes well-being the promotion of thoughtless spending and an overload of instantly accessible information.**

A growing number of scholars have adhered to a critical attitude towards the notion of economic agents possessing carefully considered preferences that drives their behavior in a self-interested

manner. Behavioral economics puts classical theory to the test by studying the effects of psychological, cognitive, emotional, cultural and social factors on the economic decisions of individuals and institutions. Furthermore, sociologists and anthropologists offer compelling qualitative evidence that can be seen as an argument against the description of homo economicus as a straitjacket for homo sapiens. This section will deal with evidence of people violating principles of rationality.

2.3.1 OPPORTUNITY COSTS

The core discrepancy between homo economicus and homo sapiens is that the latter has limited cognitive bandwidth to make a deliberate trade-off between the gains of a certain purchase and the “cost” incurred by not enjoying the benefit associated with the best alternative choice (*Ariely, 2016; Modig, 2020*). In our daily lives, we are ought to make constant predictions on the results of cer-

tain decisions, such as what restaurant you want to visit. There are trade-offs involved in that decision, including the time it takes to get there, the price of the menu items, the service quality and the type of food. Next to this trade-off, we also consider whether the price is proportionate to the time and energy we spent working to earn that money. Within this calculation you could incorporate consideration of costs (both in terms of time and money) that are inherently connected to your job, such as commuting, cosmetics, household outsourcing, on-the-go food and costuming. Taking these job-related costs into account can lead to an actual hourly pay that can be used to evaluate the price of certain purchases through calculation of the amount of life energy you exchange for it (*Robin, 1992*). Whereas such rumination could drive you nuts, having more data readily available when considering a purchase could lead to a radically different, or more intentional tradeoff. Whether those decisions will increase well-being remains fuzzy, but if people are overspending and therefore endangering their long-term well-being, facilitating such calculations in a less-demanding manner could certainly help. It could also relieve people from financial stress, as people could be putting

a lot of effort in saving money on their groceries, while they might not be as critical when buying a car. Extrapolating money that is deliberately saved on a day-to-day basis and comparing it to a bigger purchase such as a car could put things in perspective and expose structural biases in our behavior. On the other hand, the question remains whether people are willing to accept such rational alternatives to emotional decisions.

2.3.2 VOLATILE WELL-BEING

It is worthwhile to look at the science that studies our well-being in order to gain a clearer view on what actually constitutes such well-being. Three different approaches to increasing well-being can be roughly distinguished; hedonism, eudaimonia and asceticism (although it should be noted that all three imply that basic physiological needs such as shelter and nutrition are already covered). These three approaches vary in the extent to which they deem pleasure-seeking as an effective principle to guide yourself to a good life. While hedonists are generally guided by the simple principle of seeking pleasure and avoiding suffering, eudaimonic philosophy states that

pleasure simply fades too quickly and that we need complementary engagement and meaning in our lives to be truly satisfied and happy. This concept of meaning addresses our social needs such as belongingness, love and esteem needs. Asceticism takes an opposing stance, being characterized by abstinence from sensual pleasures, often for the purpose of pursuing spiritual goals of virtue; through asceticism one can overcome their desire to perish from pain and despair and attain mastery over oneself (*Nietzsche, 1887*). Furthermore, evolutionary psychology points out that the extent of human happiness is limited biologically, as humans evolved through natural selection and follow genetic imperatives that seek to maximize reproduction, not happiness. Whereas the ability to think about and plan for the future gives us an advantage in terms of survival, it can also harm our well-being when conscious decisions conflict with unconscious desires (*Wilson, 2002*). Our innate inability to struggle to find lasting happiness is perfectly illustrated by the concept of hedonic adaptation, which is the observed tendency of homo sapiens to quickly return to a relatively stable level of well-being despite major positive or negative events or life changes (*Brickman*

and Campbell, 1971).

When relating these three guiding philosophies to consumer behavior, different answers arise to the question of how people can maximize their well-being through their spending. Whereas hedonist philosophy seems to offer little objections to striving for happiness by buying material goods, eudaimonia tells us to prioritize experiences over material goods as it is more likely to lead to a fulfilling and satisfying life. The fact that more people are spending money in accordance to this philosophy (*Bureau of Economic Analysis, 2019*) subsequently forces people with a more hedonic approach to reconsider their own behavior as well (*Van Boven, 2010*). On the other hand, the science on whether experiences add more to well-being than material goods fails to provide a univocal answer (*Weidman, 2015; Carter & Gilovich, 2010*).

As an alternative, asceticism tells us that we simply prioritize our own desires less and focus on that of others. This is reinforced by the fact that spending money on other people may have a more

positive impact on happiness than spending money on oneself (Dunn, 2008). Such spending reinforces social relationships and other-mindedness, together with healthy habits forming the top three values that constitute well-being according to the latest research on this topic (Santos, 2020). This could point to consumerism moving from conspicuous indulgence to conspicuous abstinence; instead of maximizing material wealth, some people are shifting their attention towards minimizing self-interested greed in order to realize their 'full potential'.

The concept of voluntary simplicity seems a modern-day corollary to ascetic lifestyles that have gone long before, as its followers abandon maximized pleasure as the end goal of life and instead stress the importance of developing the capacity to be satisfied with less. This process is often described as downshifting or decluttering, implying a shift towards living outwardly simple and inwardly rich. Several factors lie at the heart of this way of life; material simplicity, human scale, self-determination, ecological awareness and personal growth (Elgin & Mitchell, 1978). This implies a critical attitude to-

wards consumption; is this purchase really worth my independence? Does it remove a significant negative in my life? Does it unburden me in terms of cognitive bandwidth? By consuming less, they claim to have found a more fruitful way of improving their long-term life satisfaction (Rieckens, 2018). This can either be ascetic (strictly enforced austerity), but also aesthetic (considering how to gracefully fit consumption into their daily living), both taking human growth as the end goal. Since this goal is subjectively expressed in different ways, it remains up to an individual to decide how far to downshift in order to increase personal well-being. While it may seem radically different from usual ways of life, the movement towards voluntary simplicity also seems to be driven by a self-centered and competitive impulse that is not so different from the acquisitive attitude that minimalism claims to reject. Its focus on self-improvement is still dominated by a logic of accumulation; "by spending less, we gain more time, more passion, more experiences, more growth, more contribution, more contentment and more freedom" (*The Minimalists*, 2020). As New York Times writer Jia Tolentino puts forth in an article on this movement; "The question remains whether you accept simplicity

in order to more efficiently assert your will or whether you assert your will in order to accept the unseen bounty of self-diminishment. In the end, the most convincing argument for voluntary simplicity remains that if we put down some baggage, we might address the frantic, frightening, intensifying conditions that have prompted us to think of voluntary simplicity as an attractive escape” (Tolentino, 2020).

The science of studying well-being is fuzzy and thus remains subjective, or if regarded objectively it at least dictates an average opinion on what constitutes value. Nonetheless, it is rather interesting to see that there might be a disparity between what people expect will increase their well-being, versus what types of consumption actually succeeds in doing so. At the very least, reflecting on personal consumption and how it improves short- and long-term well-being could offer valuable advice to your future self in terms of how to spend your money. Furthermore, reminiscing or savoring past successful purchases could boost gratitude and therefore well-being (Watkins, 2003).

2.3.3 STRANGERS TO OURSELVES

An interesting cognitive mechanism that supports this conclusion is called affective forecasting. Research into the accuracy of forecasts reveals that people are surprisingly poor judges of their future emo-

tional states (Wilson & Gilbert, 2003). Such a discrepancy between forecast and actual outcomes can only be realized in hindsight, yet reflecting on this discrepancy could advance this valuable hindsight. A similar mechanism is described as the hot-cold empathy gap, claiming that people underestimate the influences of visceral drives on their attitudes, preferences, and behaviors (Loewenstein, 1998). Whereas the ability to think hypothetically is fundamental to human behavior, it is clear to have its limitations in terms of comparing multiple means to achieve well-being. One of the most ubiquitous forms of hypothetical thinking is called counterfactual thinking; driven by regret, people can mentally simulate alternatives to past events by reconsidering alternative possible outcomes. Such hindsight can however be advanced by means of another kind of hypothetical thinking called prefactual thinking. When approaching a task, people imagine what could the likely consequences of a certain behavior are including how to achieve an even better (or worse) outcome before taking the first step. Whereas excessive prefactual thinking could hinder success (think of putting out a fire), it is most likely to improve performance when the decision or reaction that first

comes to mind is unlikely to result in optimal performance (think of overspending). A crucial sidenote here is not that people should be disabled to make mistakes through authoritarian technology. As the saying goes; you need to fuck up to grow up. Instead, the point is that grip on one's financial situation would facilitate the hindsight that is so valuable in this learning process.

Taking everything into consideration, it appears that desirable financial decision-making comes down to a tradeoff between short-term pleasure and long-term life satisfaction. Humans are prone to discount the value of a later reward and can therefore be characterized as present-oriented (*Grüne-Yanoff, 2015*), yet by looking at our decisions in hindsight, we can and probably should test this hypothesis for ourselves to confirm whether we are indeed endangering our everyday well-being. Alternatively, such reflection could show that one might suffer from the reverse self-control problem of excessive farsightedness that can lead to regret (*Kivetz and Keinan, 2006*). Whereas it is unlikely that Nibud would help people overcome their hyperopia (farsightedness), it should be stressed that self-control

might not be the most fruitful strategy to increase well-being per se.

2.3.4 BEHAVIOR CHANGE MODEL

A model was developed that describes the process of behavior change. The model synthesizes insights from different sources, yet primarily from different behavioral models, namely the Transtheoretical model (*Prochaska & Di Clemente, 1977*), Persuasive by Design model (*Hermesen, 2014*), Theory of planned behavior and reasoned action (*Ajzen, 1988*) and the Information-Motivation-Behavioral model (*Fisher & Fisher, 1992*). The model splits the process into different stages; precontemplation, contemplation, preparation, action and maintenance. In precontemplation, someone spends the way they always have, either with or without caution. Certain life events or other external triggers can cause people to contemplate a discrepancy between their desired and actual spending, after which they inform themselves and make a plan on how to attain attitude-behavior consistency (preparation). This initiates a feedback loop in which a person tries to adhere to the desirable behavior according to a predefined plan. If that plan fits their ability (being able to), motiva-

tion (wanting to) and opportunity (being enabled to) they are able to perform the behavior (action) and potentially sustain it (maintaining) (Ölander & Thøgersen, 1995). If it does not, the person can either adjust their plan, or relapse back in their old pattern.

As has been mentioned before, this process does not happen in a vacuum; many external factors influence the extent to which behavior change can take place. Our attitudes towards certain behaviors are determined by our (past) social environment; friends, family and colleagues strongly influence the way you deal with money and can

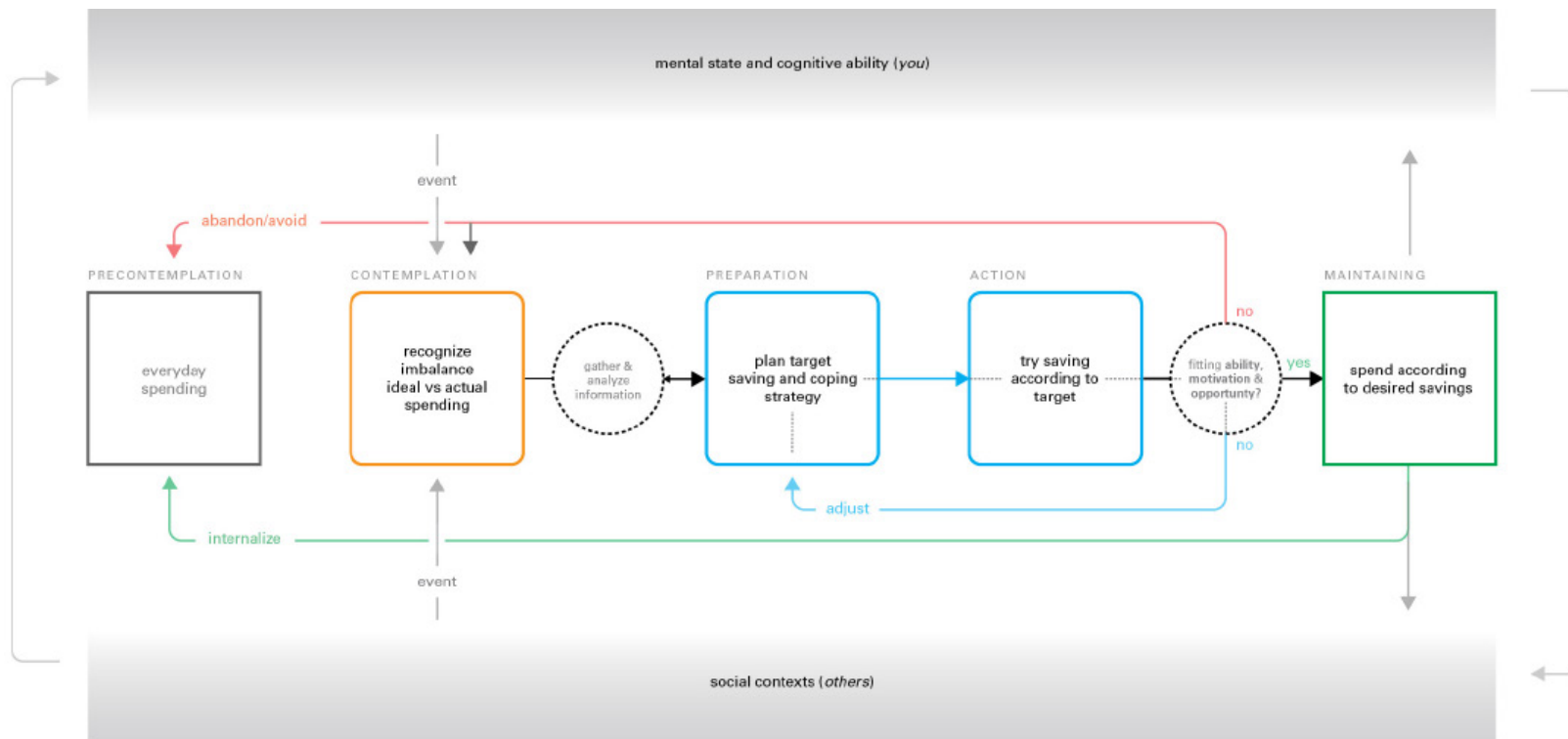


figure 7; the developed behavior model

even give you little choice but to spend it. From this communal perspective, detrimental mental states can also be considered as a feeling of not living up to the expectations that are primarily powered by the examples that are set by others (*Paul Verhaeghe, 2012*). How we feel and think about desirable financial behavior is thus largely shaped by the people and merchants within our proximity, reinforcing the point made in subchapter 2.1.

What the model clearly shows, is that providing factual information is only a small piece of the puzzle (*WRR, 2018*); the success of an intervention is determined by the feedback and opportunities we get in terms of trying to adhere to the desired behavior. From this perspective, it makes sense to set a lower end goal that is feasible to reach. This gives people a sense of agency that is lacking when only a high-end goal is presented, increasing the chance of people not feeling forced to abandon their goal (*Madern & van der Burg, 2012*). Reaching a lower-ended goal is highly satisfying (especially if combined with a reward), yet having a higher ended goal in line helps in terms of staying motivated.

2.3.5 INFORMATION OVERLOAD

Another reason why providing information is not enough to change behavior in the 21st century is that in modern day-to-day life, many people are having a hard time preventing themselves from being overloaded by information through digital media. Gathering information on the internet can feel like taking a drink from a fire hydrant, which might also ring true for the Nibud website. Realizing how attention, or cognitive bandwidth, is a scarce resource (a person has only so much of it) (*Mullainathan & Shafir, 2014*) makes this potential overload of information even more worrisome. Despite this overload of information society expects people to consciously direct our attention in order to make sense of it. Such expectations are likely to induce anxiety over where to direct it, causing the extensive choices we face to limit the benefits we can psychologically reap from increased freedom and autonomy (*Schwartz, 2004*). Social-networking services make it even harder to resist choice-optimization, putting even more limits to our cognitive bandwidth in daily life (*Lee, Son & Kim, 2016*). Especially for young adults setting up their lives, FOMO (fear of missing out) can cause extreme fatigue and decrease

the extent to which attention can be effectively directed. Combined with the impeding effects of poverty on cognitive function (*Mullainathan, 2013*), information overload and a fear of missing out creates a poisonous cocktail that threatens everyday functioning, perpetuating a detrimental mental whirlpool. This potential downward spiral stresses the danger of overcomplicating technology and therefore spawns much simpler and tranquil technology.

2.3.6 MONEY MANAGEMENT

Responsible financial decisions are made with regards to available funds in one's bank account. From the balance on our bank account, we budget money into mental accounts for expenses (e.g., saving for a home) or expense categories (e.g., gas money, clothing, utilities) (*Loewenstein, 1998*). A problem is that it also prompts biases and systematic departures from rational, value-maximizing behavior, which is something that can be countered by means of technology. Whereas pots, envelopes or wallet-compartments used to provide a good method of making your budget salient at moments where such saliency is desired, these ways of managing money have become

largely unusable in the digital 21st century (see 2.4). At the same time, our digital feedback on money remains rather fragmented and obscured (see 2.5), making it harder to make a proper estimation on available funds. Furthermore, the difference between money in your wallet, money on your debit card and money on a savings account has become rather fluid, unlike back in the days when these different funds could be ranked according to the ease by which they could be spent (*Shefrin & Thaler, 1988*). Right now this ranking has faded due to the fact that access to debit cards and savings is only one tap away (see figure x). On the other hand, four in ten people still feel guilty when having to digitally appeal to their savings account (*Madern & van der Burg, 2012*). The fading distinction has nonetheless eradicated the previously default interaction of money being hidden from yourself, which used to be an effective strategy of limiting spending (*Ariely, 2016*); consumers tend to overspend when their lifetime budget constraint is not salient to them (*Soman & Cheema, 2002*). The local constraints employed by self-rationing help consumers partially compensate for their inability to stick to imperceptible global constraints. Making the constraints less salient

or more difficult to monitor, lowers the perceived cost of consuming these resources and may thus induce excessive consumption. In a similar manner, consumers' propensity to spend on current consumption increases with the liquidity of their available funds (Shefrin & Thaler, 1988). From a similar line of reasoning, non-liquid assets increase saving. Finally, the transition from tangible cash to non-salient digits encourages spending, as those with credit cards spent less time and more money in making purchase decisions (Feinberg, 1986). The technological promise of payment through iris-scans or facial recognition is probably only going to add to trouble-full payment.

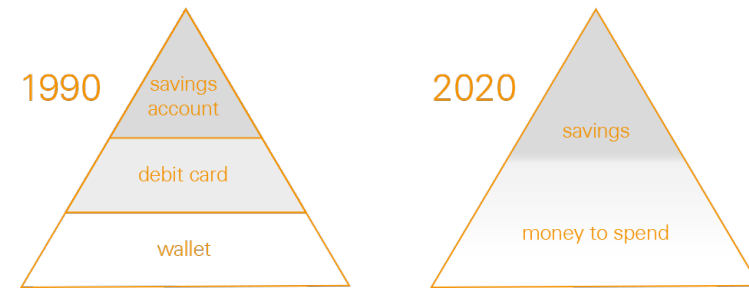


figure 8; *changes in the money pyramid; the higher up, the less likely one is to spend it*

2.4 a history of money & saving

key takeaways

- Humans have created money as a means of **standardized trade**, which has recently moved from being a representation of redeemable gold to merely **abstract digits**
- Along with this evolution came **a need to abstain from spending**, which is illustrated by many forms of money boxes as well as supportive programs that have been initiated by banks/governments in the past

Seeing how money has become quite an abstract concept, it makes sense to look at its invention and the way it has changed throughout the years. The primary use of money was to allow for standardized trade without the impracticalities of bartering (exchanging objects) within different timeframes. At first, money mostly took the form of a commodity that was generally considered useful, but quickly these came to be replaced by currencies that initiated a common

value system. With such currencies, it was no longer a problem to have different timeframes for exchange as value could be stored for later use. Owning an amount of currency could basically be seen as a pledge of having put in work that could later be exchanged for some other work in which another member of society was an expert. The first currencies were mostly made of metal, while their weight quickly appeared to be less practical than was expected. This initiated a move towards bank notes, which allowed for easier transport in big amounts.

figure 9; *a relatively recent monetary invention*



figure 10; *smashing savings*

Whereas initially all money was represented by an amount of gold, at some point it started to resolve more around trust in a system than actual redeemable value. This gradually evolved into governmental control over money, allowing for a more stable currency.

Digitlization spawned a new chapter for monetary invention, as since late 2015 scriptural money is used more often than cash money in the Netherlands (*DNB, 2017*). Whereas money has gotten disconnected from its former shapes, the functionality has remained the same; to trade with different members of society and thus allow for large-scale cooperation.

With the invention of money, the possibility arose to hoard money that could be used in the future, both for governments as well as individual members of society. Before the creation of modern-style banking institutions, people commonly stored their money at home in jars. Whenever people could save some spare change, they dropped it into their these jars after which they could not access it until they smashed it. The more beautiful the jar, the harder to do so.



A most notable later example of this way of precommitment to future-oriented behavior can be found in an invention called 'spaarbusjes'. Such a 'spaarbus' would be offered by the bank in order for people to take it home. The key stayed at the bank, implying that when people were to access their savings, they would have to go through the hassle of going to the bank office to open it. Using this method of saving, less-wealthy yet motivated individuals were empowered to save more (*Borst, 2011*).

figure 11; spaarbusjes



figure 12; a variety of money boxes



2.5 a future of money & saving

key takeaways

- A new EU law allows third parties to **access personal financial data**, which could lead to services that enhance interaction with money in a way that prioritizes saving over spending.
- Whether PSD2 will succeed to do so, depends upon the consumer's trust in guaranteed **privacy** management, **understanding** of the technology and the **desirability** of increased engagement with financial data.

In October 2015, the European Parliament adopted a revised Payment Services Directive, known as PSD2. The new rules included aims to promote the development and use of innovative online and mobile payments through open banking. The call for open banking is rooted in the call for open data, which supports the idea that some data (not all) should be freely available to everyone to use and republish as they wish, without restrictions from copyright, pat-

ents or other mechanisms of control. Using open APIs (application programming interface) third-party developers are enabled to build applications and services around the financial institution. This causes financial institutions to no longer have a monopoly over financial data and therefore risk disintermediation (consumer-engagement with the brand). Therefore, PSD2 might also give banks an incentive to increase customer satisfaction, retention, attraction and revenue, while reducing costs to serve and diminish risks (*McKinsey, 2018; iCulture, 2020; Hegger, 2015*). It remains difficult to say whether banks will try to follow the strong competition in terms of financial advice regardless of the difficulties in terms of compliance and back-end interfacing. They could also adopt a more passive strategy of engulfing startups through white-label API's that can be incorporated into their own banking app. Several factors will determine whether PSD2 will make personalized financial control and advice accessible in the Netherlands;



– **Privacy and trust;** For as far as consumers are capable of understanding the data-sharing implications presented in a privacy statement, they have to take third parties their word for actually complying to that statement or not changing it over time. It would not be the first time that promises are not kept (*Fastcompany, 2019*).



– **Inclusivity;** It remains up to debate whether it will be everyday consumers or only a happy few who will be the ones to reap the benefits and profits of open banking; firstly, it might be expensive and secondly, it might require extensive digital and financial literacy.



– **Desirability;** The extent to which people will demand technology that advises on their spending will determine whether it will become widely available; one can wonder whether spendthrifts will voluntarily strive to overcome their preference for spending over saving.

While in the past the only option to manage your personal finances was to write them down on lined paper, the current market for basic personal finance has become threefold; there are banking applications, third party software and fintech startups. This subchapter starts with an analysis of banks, which are the corporations that have mainly mediated our interaction with money in the past. From an analysis of current functionalities, bank-innovation is concluded to be limited. Therefore, it makes sense to look at third parties that are taking on this challenge of making personal finance less of a hassle. These third parties consist of mobile fintech startups on the one hand, and desktop-centered providers on the other.






2.5.1 NATIONAL BANKING APPS

Key takeaways

- National banking apps **offer limited help** for gaining control over your finances
- Much of the offered functionalities are aimed at **micro-management and personal initiation**, while failing to really make transactions less obscure and fragmented



The offering of banking applications in the Netherlands is somewhat disappointing seen from the perspective of prioritizing long-term wellbeing. Different functionalities have been implemented to give people more control over their finances. The implementation of most common functionalities by different banks is compared and captured in the table on the right.

			bunq	ABN-AMRO		de volksbank	knab
Transaction categorization			✓	✓	✓	✓	✓
Set notifications		✓		✓	✓	✓	✓
Free to spend						✓	
Kijk vooruit		✓			✓	✓	
Saving goals		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Custom start-of-the-month			✓	✓			

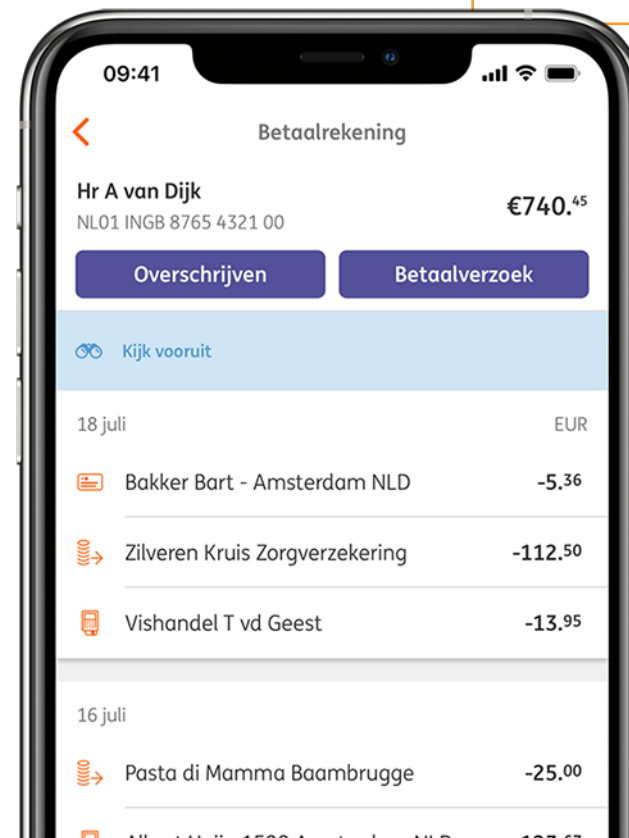
The offered functionalities have limited overlap with the five Nibud competencies. Many banks offer categorization of expenses, which can help to see what you are spending on, but without reference to average similar households or different timeframes it is hard to interpret this data into everyday wisdom and a feeling of control. Furthermore, this categorization often only gets interesting towards the end of the month, when payday or allowance is added to your bank account and recurring expenses are paid. This can be prevented by setting a custom start-of-the-month, but only two apps offer this option. Most other banks deal with this periodical fragmentation by

providing a look forward functionality, but this is always shown as a hypothetical simulation. It is doubtful whether this effectively reinforces financial well-being, as it implies an optional and somewhat tiresome consideration on saving the money designated to recurring expenses. It also implies that the user is capable of interpreting the leftover budget in a way that helps make everyday decisions. From the perspective of the five Nibud competencies, it would make more sense to reserve the amount of money needed for the recurring expenses and subtract it from your balance, making far-sightedness the default and shortsightedness the optional choice. This would result in a balance that would actually reflect the money that is safe-to-spend until your next payday, something that only the Volksbank supported for a while in a cancelled pilot app called SIM.

Most banks provide the option to set custom notifications (alerts), for example when exceeding a certain balance or spending a certain amount. Such notifications provide little value in terms of translating

data into wisdom; how should someone know what alerts to set in order to prevent jeopardization of saving goals? It is likely that the currently proposed notifications will often only repeat what the user already knows. They also pose a risk of alert-inflation (the more alerts, the less urgent they feel) and information overload, especially considering the many other alerts that people get on their phones (social networks, news, appointments).

figure 13; a typical banking app



There is also a positive side to these many apps from the perspective of financial well-being, as all of them allow the user to set saving goals and track their progress towards achieving these. Many even offer an optional functionality of automatically transferring a certain amount to save each month, which helps to make your balance a reflection on what is left as safe-to-spend without having to worry about unconsciously spending it. Unfortunately, for most applications the user is still required to do so from a generic desktop page from which they have to calibrate the recurring transfer themselves (Nibud, 2017), failing to provide a frictionless experience. Making such implementation of desirable intentions less complex or even the default is likely to result in people saving more.

All in all, these apps make limited use of the high potential for beneficial habit-forming that smartphones have. The root cause for a seemingly lazy effort at doing so remains difficult to pinpoint, but it is likely that banks take into account that household-saving is not a particularly lucrative consumer segment and are therefore not eager to radically invest in it. Furthermore, limited usage of the current

options (through evaluation metrics) could be interpreted as a lack of willingness for consumers to adhere to intentional financial decision-making, but looking at the current functionalities it is likely that consumers are simply finding it hard to see how they can incorporate them into their current and future decisions.

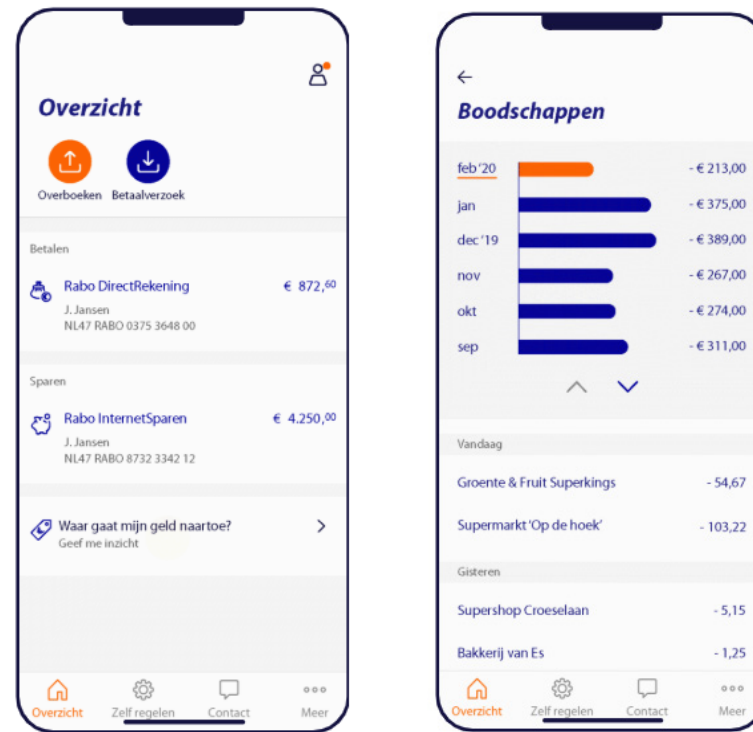


figure 14; recent changes in the app by Rabobank, striving to include more functionalities oriented towards financial control

2.5.2 PERSONAL FINANCE MANAGEMENT SOFTWARE

key takeaways

- Several software services help people gain control over their finances, yet their positive impact is limited to the following factors;
 - Manual (or sometimes automatic) insertion of transaction data takes a lot of **effort/skills**
 - The insight and advice presented is somewhat **disproportionate** for effective baseline budgeting
 - People are unlikely to pay the **expense** of 30 to 70 euros a year
 - **Horizontal-first** does not fit with millennials their preference for vertical-first applications



Software solutions offer an alternative to banking services to receive feedback on your financial well-being. This is either software to install or a web-app that can be accessed via your browser.

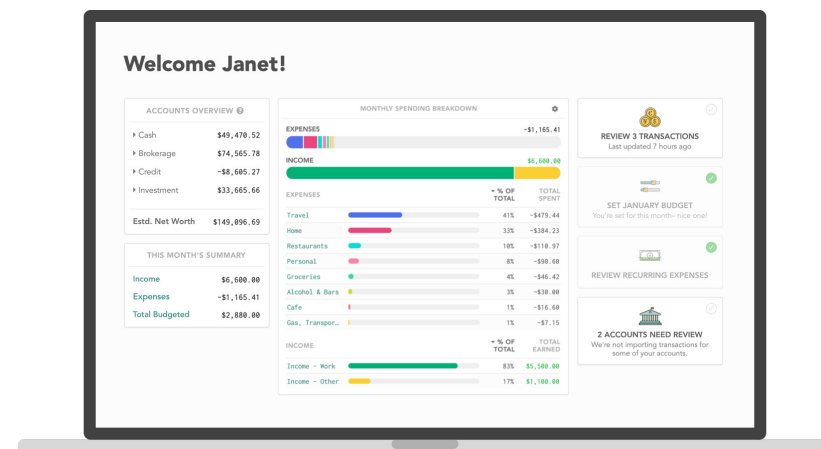
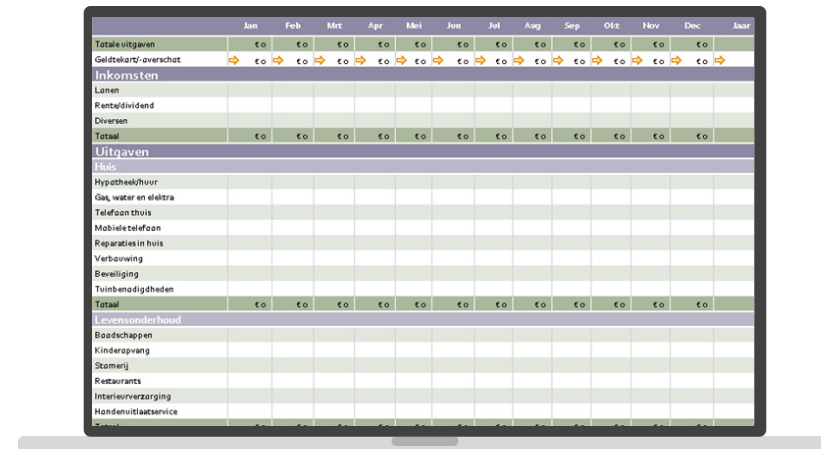
First of all, there are general spreadsheets like Microsoft Excel and Google Sheets, for which an endless offer of predefined templates can help you get started. Automatic calculations and visualizations can give you a fairly quick overview after having to manually insert your transactions under the right category. Online banking also made it possible to download your personal data in a .csv, Camt.053 or MT940 format and with some coding skills these can be integrated and automatically translated into your Excel sheet. Seeing how most people naturally lack these skills, it takes quite some energy to insert each transaction and remind yourself to occasionally update the sheet and reflect on it.

This DIY process of managing your personal finances is quite complex and therefore there have been Dutch software providers who took on the challenge of making this somewhat easier. MijnGeldzaken (formerly AFAS Personal) seems to have chosen the most fruitful approach, becoming the most commonly used software for personal finance management (PFM) in the Netherlands. They have made the integration of transactions far easier, yet it still takes quite some

figure 15; typical software apps,
upper: Excel, lower: Lunch Money

effort (and digital/numerical literacy) as you have to visit your bank's online customer portal and find out where to download your transactions and then return to upload them in the software. Another struggle is that you have to keep doing this in order to stay up to date and see how your financial behavior is changing.

When looking at international software, two stand out, namely YNAB (You Need A Budget) and Lunch Money. Lunch Money is a promising application as it has a less rigid and methodological approach, but it is still tailored towards rather extensive insight. More disadvantages of these international services are that you have to insert your transactions manually while the service also costs 8 to 12 dollars every month, which people from lower socioeconomic status are unlikely to have access to.



2.5.3 CHALLENGER BANKS AND FINTECH STARTUPS

Key takeaways

- Fintech startups are proving their **innovative** nature and coming up with interesting ways of helping people gain financial well-being.
- Interesting functionalities include **effortless insight into your financial situation**, saving pots, chat advice, allowance checks, merchant mediation, affective rewarding and ‘unconscious’ roundup saving.
- The current solutions have **little connection to actual points of sale** (foresight instead of hindsight) and are strongly oriented towards **mid-term** (monthly) **micro-management**.
- PSD2-enablers such as Invers and Plaid are **lowering the barrier for third parties** to develop interventions.

As a result of PSD2, many new players enter the international market for personal finance. On the one hand, these consist of challenger banks such as N26, Revolut, Yolt and Monzo. On the other hand, many startups are focusing on the personal finance side of banking. These adopt a B2C strategy, hoping that banks will want to engulf their white-label products into their applications and pay some money for it. Such a business model is preferred as financing these personal finance applications without having to resort to ads or lead generation is not easy due to consumers’ lack of willingness to pay for digital services.

Analysis of these startups makes it clear that they have very similar features to help people gain control over their finances. These different features are discussed, followed by exemplary UX (user experience) elements that show how these features are implemented.

The most important feature all of these apps offer is that they automatically translate your transactions (raw data) into categories (insights), while also providing a clear overview on your actual bal-



ance per month (wisdom). Much like the software programs, this approach provides rather extensive insight which might not be of particular interest to everyday households.

In terms of making it clear how much money there is left to spend each month, they offer an interesting feature that you can use to sort your salary into savings, recurring expenses and money that is free to spend. Through this mechanism, the user can feel more secure in spending the money that is left over and its relation to the amount of days that are left over. At the very least it makes the user aware when he/she is spending money that was initially meant for a specific life goal, instead of never being confronted with such a notion.

The fintech applications also offer help in terms of notifying users of receiving wrongful allowances, preventing the chance of spending money that should be available to pay for recurring expenses. Furthermore, they can easily save the user money by notifying them of unused subscriptions, spending anomalies, price hiking and merchant switching. Some features even allow the user to 'uncon-

sciously' save money by rounding up every spending to the nearest dollar or two and automatically sending this to a savings account.

While most of the fintech PFM services inform the user through visualizations and notifications, others inform their users through an approachable chat-dialogue. While the previews look promising, it remains unclear whether these chat-bots will be able to truly understand every question and provide a helpful answer. It also implies quite a high degree of outsourcing your struggle instead of learning to deal with the financial side of life for yourself.

Another interesting branch of apps set themselves the mission of making saving fun instead of a necessity. On the overview, the example that is given is Nestlings, an app that hopes to make money saving more delightful and less anxiety inducing. You begin 'playing' by selecting your characters i.e. your Nestlings. There's a collection of whimsical creatures you can choose from and each performs a different money-saving task on your behalf. Milestones allow users to celebrate achieving targets and create a reward system which

feels similar to levelling up in a typical video game. Achieving milestones makes the Nestlings happy, and the objective is to get users invested in their well-being. Using gamification they are intrinsically motivated instead of extrinsically.

Another approach is to give users a chance at winning the lottery by asking them to save a specific amount of money (prize-linked savings), which takes advantage of an often exploited tendency that many people have of overestimating small probabilities.

From a hardcore self-help/motivational perspective, some even offer behavior-based allocations of savings and spending, which can be seen as a form of reward substitution (Ariely, 2016); running for an hour could make certain savings available. In a similar manner, visiting McDonalds could send money from your payment account to your savings account, freezing money that was initially free to spend. In this way, you can provide yourself with economic incentives that support a lifestyle that promotes general well-being.

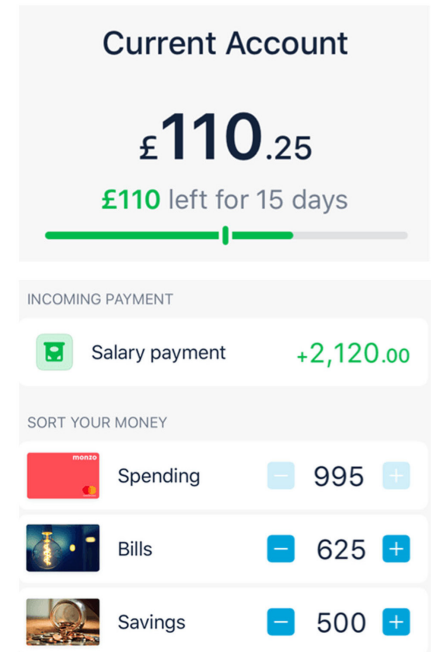
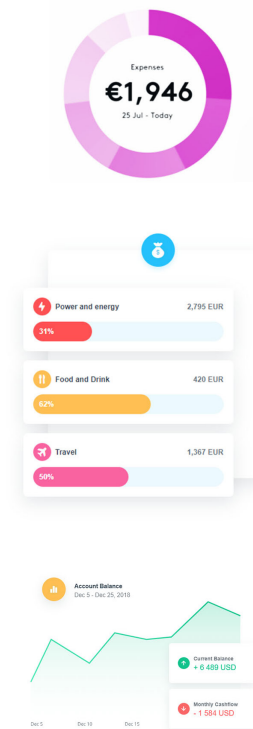


figure 16; different UX elements in fintech applications,



CHAT ADVICE

Cleo.

Can I afford to grab a takeaway tonight?

So like £25?

No prob, but after this your daily budget is £22 🙌



ALLOWANCE CHECK

Buddy

Vandaag

Buddy
Hoi Marijke, je inkomen is gestegen. Je hebt nog maar recht op €160 huurtoeslag, ik heb het direct doorgegeven aan de belastingdienst zodat je later niet ineens een naheffing krijgt
09:01

Marijke
Hoezo krijg ik nu dan minder?
09:22

Buddy
Als je inkomen stijgt krijg je minder toeslag. Dit moet je op tijd doorgeven want als je teveel ontvangt moet je dit ook weer terugbetalen.
09:23



SAVING GOALS

N26

Total balance €441,16



Main Account
€400,00



Travel
€0,00



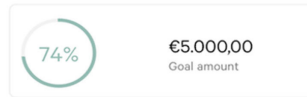
Travel the World

€3.700,00

Current Balance

Goal

Edit



MERCHANT MEDIATION

DYME

Bankin'

+ Switch energy, get up to €75
Start your switch in less than 5 mins

Abonnementen
€ 780 / m

↓ Prijs ↑

- Nuon Gas & Licht € 190 / m
- VGZ Zorgverzekering € 141 / m
- Ziggo TV & internet € 55 / m



ROUNDUP

chime

Blue Bottle Coffee
8:23 AM • Coffee & Tea
Round Up 50.45 \$4.55

Round Up Transfer
8:23 AM • Blue Bottle Coffee
+\$0.45



AFFECTIVE REWARDING

Nestlings

£1.00 Saved Today | £4.75 Saved Total

Dawning Rai-N Lunja

2.6 concluding remarks

Key takeaways

- The analysis pointed to five different findings that pose potential for improving financial decision-making; budgeting might feel like a nit-picking straitjacket (1), saving can be a way of optimizing happiness (2), people with lower income could feel discouraged to appeals to save unattainable amounts (3), behavior change is difficult yet can be better facilitated (4) and banking apps have prioritized spending over saving (5).

A first finding within the analysis was that there is a clear consensus on what constitutes financially competent spending behavior and the necessity for people to adhere to such behavior. The current offer of help in this regard mostly resolves around educational information on how to make sure you don't spend more than what you can afford. This often involves an appeal to people to set up budgets for many different spending categories, creating quite a big gap be-

tween the ways that people are ought to retain grip over their money (detailed control over each spending category) versus the ways in which people actually try to retain grip over their money (winging it by sometimes taking a peek at their balance). In that sense, budgeting does not really suit the way people treat their money and instead functions somewhat like a straitjacket. Instead of dictating a particular way of retaining grip over one's money, it seems worthwhile to consider a more simplified way of communicating the core lesson behind budgeting, namely that the key is to simply be aware of how your spending relates to your savings. In other words, to be more deliberate in terms of financial decision-making. Instead of distrusting people's ability to do so without pigeon-holing spending into certain categories, it is likely that people are capable of balancing spending and saving without exactly knowing where their money is going. The benefit of such simplification is likely to outweigh the decrease in precision due to expenses not being pigeon-holed,



budgeting straitjacket



saving to optimize happiness



inability to save



facilitate behavior change



banking prioritizes spending

while also fitting better with people's desire to be autonomous in their decision-making (*Deci & Ryan, 1991*) instead of numerically dictated by totalitarian budgets.

A second aspect of the research touched upon happiness and how that relates to spending. It showed that prioritizing saving over spending is likely to increase long-term happiness, contrary to popular belief. Instead of underspending being a societal responsibility, it can better be presented as a hopeful way to improve quality of life. An increasing amount of influencers and bloggers are looking at personal finance from this refreshing perspective, giving an opportunity to Nibud to jump on the bandwagon and support this inspiring movement. Many developments point in the direction of saving, yet it remains surprisingly difficult to set up your finances in a way that allows for realtime feedback on hopeful saving goals and dreams.

The research also made it clear that inspiring saving goals could dismiss people who are simply unable to save a large amount of money. Instead of giving one-size-fits-all advice on how much to save, it makes sense to be more empathetic towards people having a harder time to save due to a large amount of recurring expenses relative to lower income. By acknowledging their difficulties, they are less likely to feel frustrated with hardly attainable saving goals as set by Nibud. Furthermore, more positive saving goals could be seen as a Trojan horse of getting people to prepare for financial setbacks in a more effective manner.

A fourth aspect that was built upon in the analysis was the way behavior change could be initiated and sustained. From the proposed behavior model it became clear that there are several factors that mediate the extent to which someone is able to adhere to their desired behavior. Whereas initially a focus was laid upon self-control as a central mediator, it also became clear that difficulties to adhere to desirable behavior also stem from the presence of social norms (or absence in the case of personal finance). Whereas often times

social norms can stimulate overspending, the absence of insight into other people their financial situation makes it harder to set an attainable saving goal. Simplifying financial situations and being radically transparent about them is likely to make it easier to gain such insight and allow for constructive conversations on this matter.

The fifth and last focus of the analysis pointed at the current banking apps that tend to prioritize spending over saving. Little effort is put into supporting people's tacit desire to take their long-term wellbeing into account. While new innovations within personal finance are taking on this challenge, most are simply not available to everyday households in the Netherlands and do not take into considerations the points stated earlier in these concluding remarks.

Next to the main limitations of the current choice architecture for spending and saving that are stated here, all findings pointing to potential improvements were written and visualized onto factor cards (appendix B.2) and concluded into six different clusters that are described in the next chapter.

3 define

From the findings that were derived from the discovery phase, six different clusters were defined, each with an accompanying design-mechanism that can help realize the design goal of increasing financial well-being.

3.1 clusters

—

The analysis-phase was concluded by means of six clusters of relevant design directions for the subsequent ideation process. These clusters can be seen as a summarization of all insights derived from

the empathizing process. Each cluster was accompanied by a design mechanism that could help in terms of reaching the goal of gaining financial well-being.

treasuring values



gaining financial well-being by
forecasting and backcasting consumption-defining values

reconnecting price & effort



gaining financial well-being by
translating price into a more comprehensible conception of value

order in chaos



gaining financial well-being by
translating fragmented transactions into an anticipatory budget that can be spent without guilt

arming against temptation



gaining financial well-being by
proactively raising the threshold to overspend in the actual heat of tempting moments (secondary losses/pain)

complementing rewards



gaining financial well-being by
providing secondary rewards/pleasure as a complementary incentive to save

stressing frailty



gaining financial well-being by
mobilizing citizens to recognize and eradicate financial frailty



treasuring values



reconnecting price & effort



order in chaos



arming against temptation



complementing rewards



stressing frailty

treasuring values

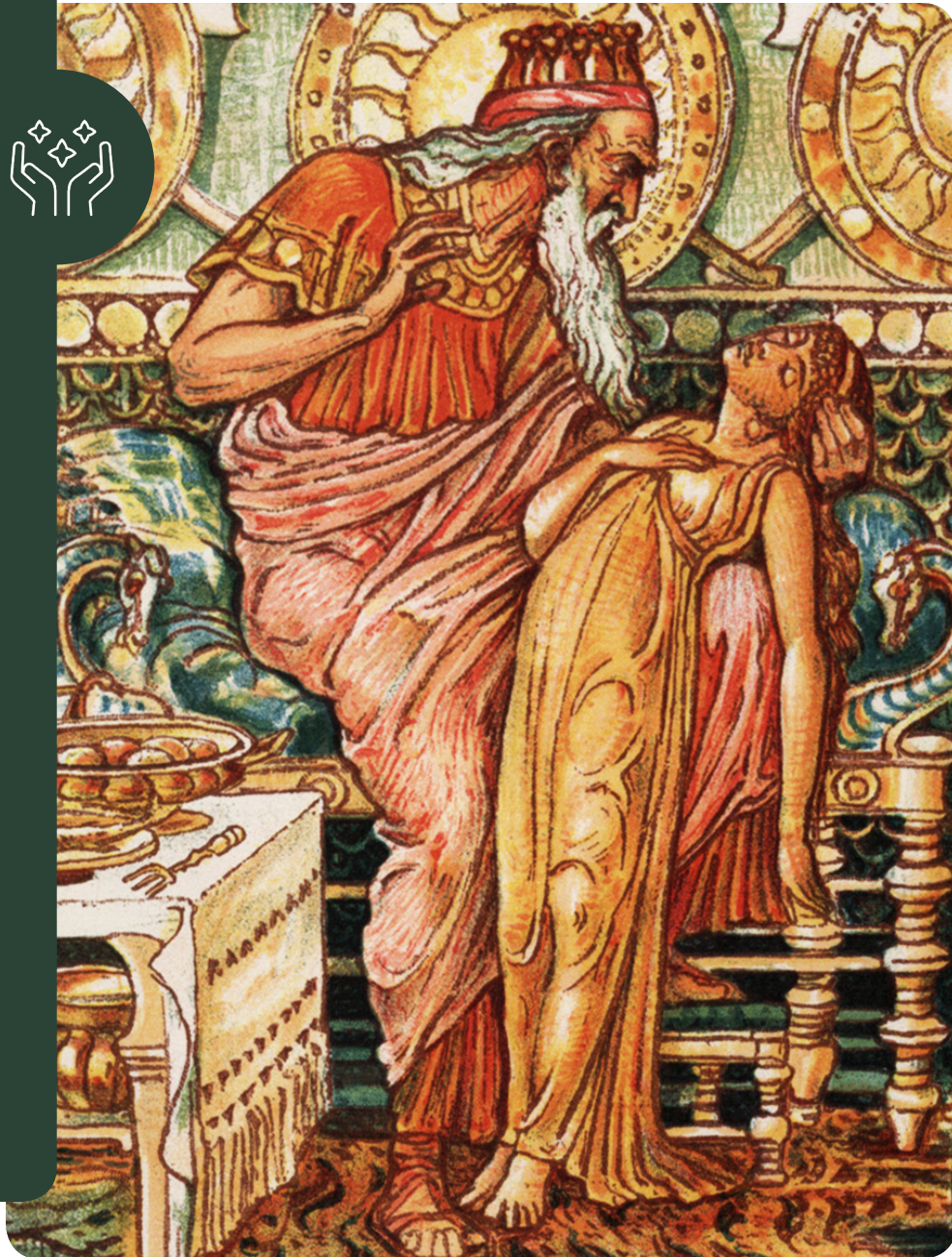


—

Being given a choice of whatever reward he wished for, Midas asked that whatever he might touch should be changed into gold. Rejoiced in his new power, he hastened to put it to the test. He touched an oak twig and a stone; both turned to gold. Overjoyed, as soon as he got home, he touched every rose in the rose garden, and all became gold. He ordered the servants to set a feast on the table. Upon discovering how even the food and drink turned into gold in his hands, he regretted his wish and cursed it.

King Midas with his daughter, Walter Crane (1893)

1



gaining financial well-being by
forecasting and backcasting consumption-defining values

—

While we are ought to spend our money in order to maximize our well-being, often times we prioritize short-term pleasure over the long-term. Furthermore, we underestimate visceral drives for certain purchases while many people overestimate the positive effects that material wealth can have on our well-being. By looking back at past lust-purchases (discretionary spending), we can gain an understanding on the ways in which a decision to (not) buy is likely to have an effect on our well-being in the future. Reflecting on these forecasts in hindsight could lead to insight into how effective our forecasting abilities really are at predicting future well-being. Many people are starting to wonder whether their possessions spark joy, yet without capturing these and wondering how they ended up buying a product that did not spark joy. By deliberately asking yourself whether a purchase will spark joy in advance to the actual

decision and reflecting on that decision in hindsight (*did it spark joy?*), we are more likely to spend our money in ways that actually spark joy, neglecting neither the short nor the longer term.

affective forecasting / counterfactual thinking / experience sampling / diary-keeping / gratitude / decluttering / intentionality

reconnecting cost & effort

—

In 2008, a mysterious developer only known by his pseudonym, Satoshi Nakamoto, put out the idea of the Bitcoin. His great innovation was to run through a chain system of proven cryptology that rendered the currency unforgeable and third party independent.

Bitcoin art, Helen Kholin (2013)

2



gaining financial well-being by
translating price into a more comprehensible conception of value

Throughout the years, money has become a difficult concept to comprehend. Whereas humans traditionally simply exchanged goods and services, at some point we decided to start using currencies. By exchanging currency (such as gold or shells) for a certain good or service we basically make a pledge regarding a future act of reciprocity (debt). While our cognitive understanding has adapted to physical objects that are decoupled from actual exchange, we are now faced with the bigger challenge of grasping the abstract nature of numerical/digitized money. At the same time, the digitalization of money allows for translation of numerical value into more tangible conceptions such as time and energy that has to be spent in order to earn that money. In a similar manner, purchases can be framed as a loss of benefit from alternative choices that could be enjoyed. For example, expenses could be extrapolated onto housing or retire-

ment prospects. Such conceptions give clearer order of magnitude and could therefore help in terms of making a better trade-off when having to make a decision. A less radical approach entails ideation on how digitized money can be handled or even felt through gestures that are similar to older conceptions of money. As payment has also become digitalized and contactless, the implications for payment on your balance has become an optional interaction instead of the default.

opportunity costs / life energy / decluttering / digitilazation

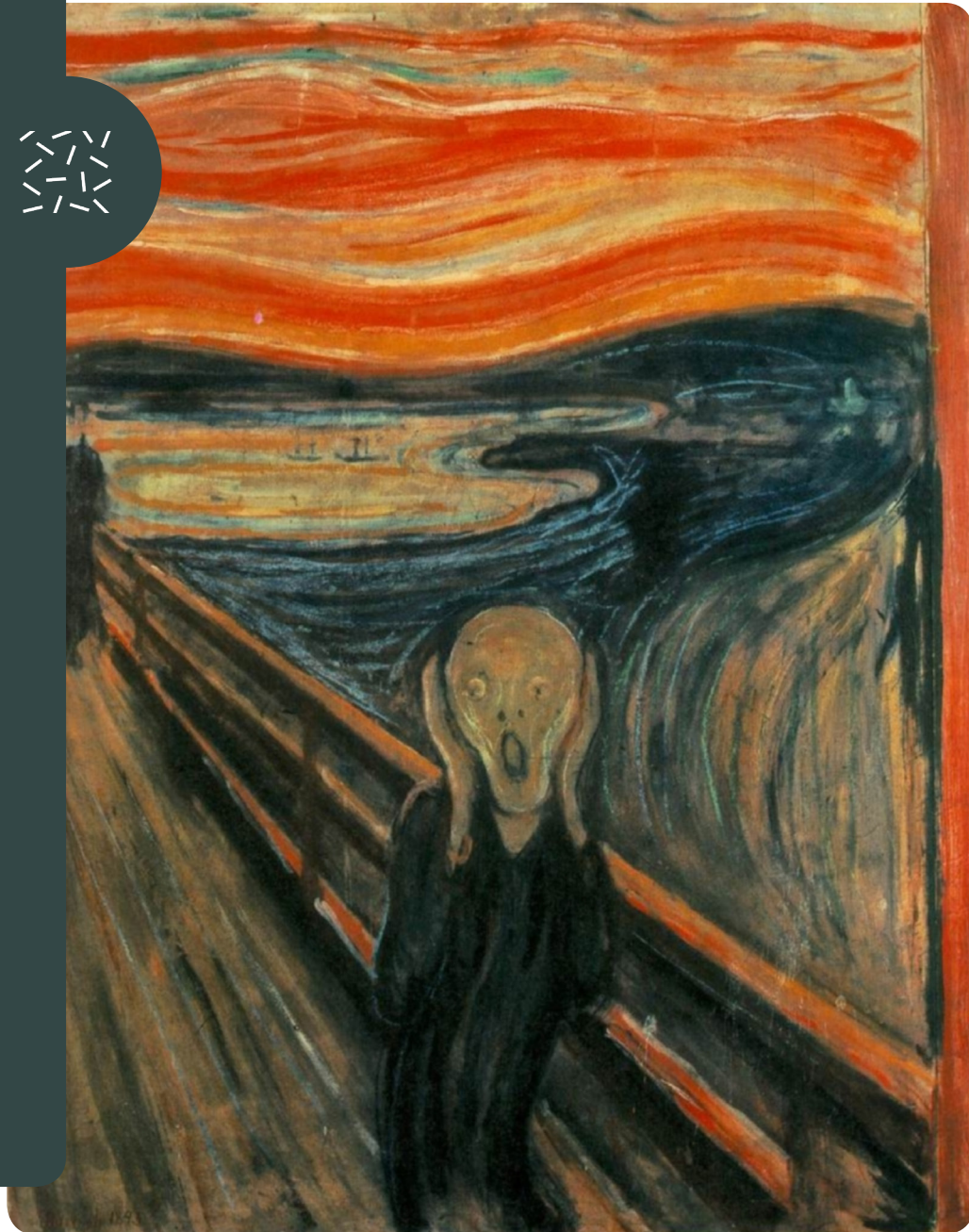
order in chaos



As Leonardo da Vinci evoked a Renaissance ideal of serenity and self-control, Edvard Munch defined how we see our own age - wracked with anxiety and uncertainty.

Der Schrei der Natur, Edvard Munch (1910)

3



gaining financial well-being by

translating fragmented transactions into an anticipatory budget that can be spent without guilt

—

Whereas our finances did get somewhat more centralized through digitalization, they still remain rather fragmented and obscured. Fragmentation stems from different dates of payment that are not discounted in the balance that is displayed, making it a bad indicator for money that is safe to be spent. Transactions also remain obscured due to the fact that the format of describing the transaction is not standardized. The current transactions as shown by regular banking apps are of little information if you want to gain control over your finances; this raw data is oriented towards micro-management, while the real value lies in the processing of this data into insights, showing clearer relations between earnings and expenses. By creating order within this chaos of transactions, actual budget(s) can be derived that could make financial decision-making both an-

ticipatory as well as guilt-free, which is especially vital in times of information overload and a fear of missing out. Enabling people to see the forest through the trees in terms of transaction-chaos does not offer a highly challenging or unprecedented design-challenge, yet is an obvious solution that cannot be dismissed when aiming to unburden people from financial stress.

anticipation / digitalization / prefactual thinking / data visualization

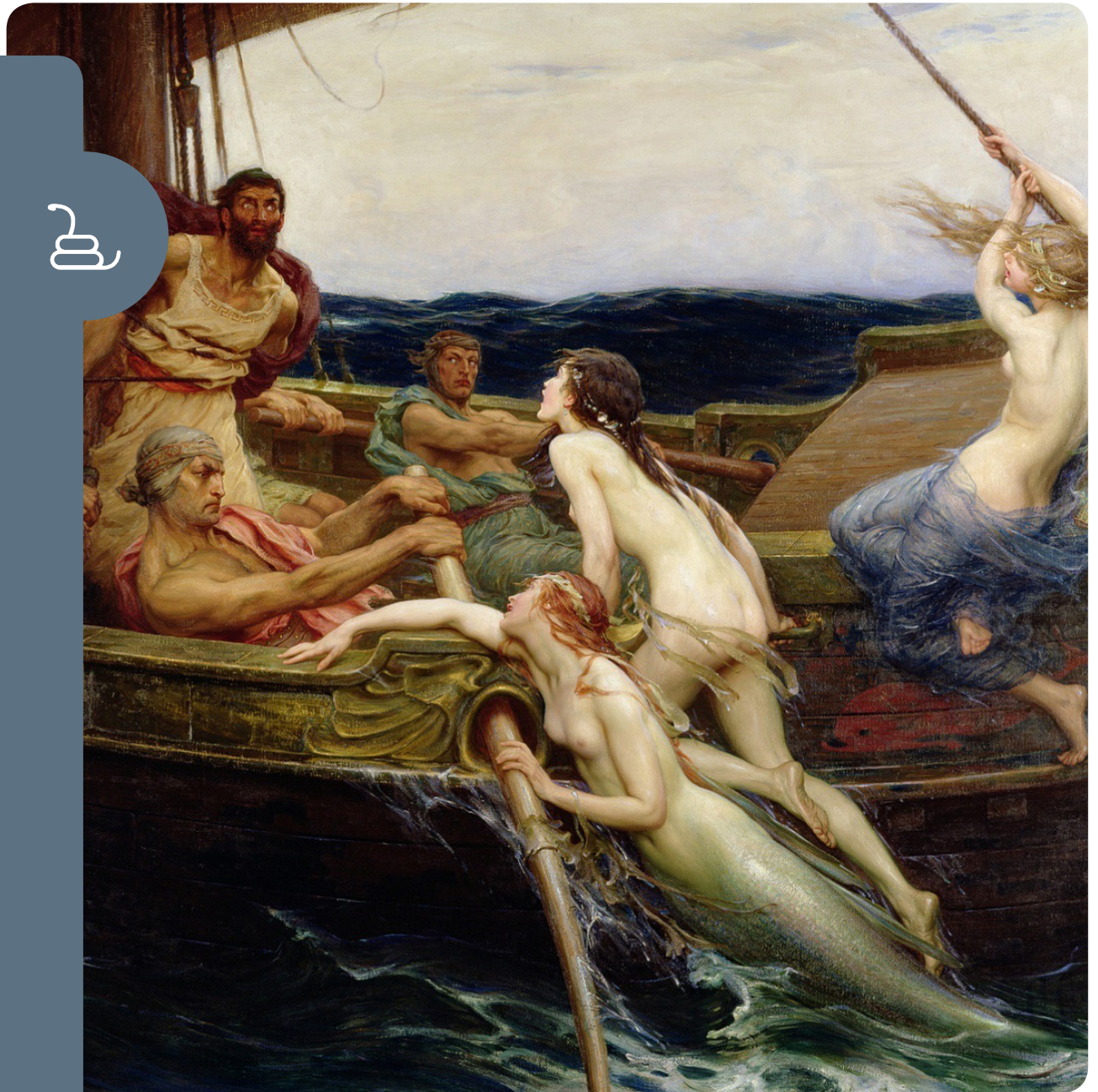
arming against temptation



—
In The Odyssey, Odysseus is faced with the sirens, whose beautiful singing tempts sailors off course, luring their ships to wreck on a craggy island. Odysseus, clever as he is, commands his crew to plug their ears with wax to prevent them from hearing the sirens' song and had them tie himself to the ship's mast in order to prevent himself from being tempted to steer the ship toward the temptresses; *"...but you must bind me hard and fast, so that I cannot stir from the spot where you will stand me.. and if I beg you to release me, you must tighten and add to my bonds."*

Ulysses and the Sirens, Herbert James Draper (circa 1909)

4



gaining financial well-being by
proactively raising the threshold to overspend in the actual heat of tempting moments

We often underestimate the malleability of our discipline when being in the heat of a moment of temptation. Through acceptance of this strong motivational strength of visceral impulses, we can precommit to put up self-regulatory barriers that prevent us from overspending. Right now, overspending has no repercussions in the moment itself; all it takes is a simple waive of one's plastic card. By acknowledging the fact that you are likely to be unable to resist the temptation of doing so, you can add self-regulatory friction to the decisional moment. Radical examples of doing so are implementing cooling-down periods for purchases, blocking certain merchants or stashing your money somewhere that hurts to retrieve it from. Accountability partners can play an interesting role in such resolutions. More subtle ways of doing so are opening a second bank account for savings and using a separate debit card for this purpose, or simply forcing yourself to

answer a question when paying. The challenge is to provide an opportunity to limit your own freedom (and compensate for 'spinelessness') without evoking the knee-jerk response of being disciplined enough to not need your freedom to be limited. The extremity of this approach also depends upon the threshold budget that you set for yourself; as long as the budget is not exceeded, payment can be as frictionless as it currently is.

accountability / binding / choice architecture / self-control

complementing rewards



—
Using paint as thick as icing, Thiebaud has reimagined the sweets, streets, and mountain peaks of American life for over 50 years, always evoking a sense of wanting or desire.

Five Cent Machine, Wayne Thiebaud (2005)

5



gaining financial well-being by

providing secondary rewards as a complementary incentive to save

—

It is clear that stressing responsibility to save for a rainy day has limited effectiveness in terms of stimulating people to fix their financial roof while the sun is still shining. Appeals for saving are often oriented towards abstract and prospective purposes such as security and independence, causing them to not really be 'felt'. As the intrinsic motivation for saving thus often stays absent, extrinsic motivations can help close the intention-behavior gap and motivate people to protect their savings. These extrinsic motivations work best when they appeal to intrinsic motivations, such as Gestalt principles, empathy for seemingly living creatures or a chance to win a variable prize. Game designers have long been using these strategies, with increased engagement as the end goal. Motivations can also be self-defined, such as only giving access to your savings if you have adhered to desirable behavior such as healthy eating. This can also

work the other way, as you could also imagine automatically depositing money to your savings account when behaving undesirably, such as when drinking too much alcohol.

reinforcement learning / behavior-based feedback / gamification

stressing frailty



—

The burgomaster of Delft sits in the centre, upon the steps in front of his house; he holds a sheet of paper. His daughter descends two steps to the left towards the spectator. The other end of the social hierarchy is also represented; a beggar-woman in red, with a boy, addresses the man from the right. To the left, in the window of the house, is a bouquet of flowers in a glass.

Adolf en Catharina Croeser aan de Oude Delft, Jan Steen (1655)

6



gaining financial well-being by **mobilizing citizens to recognize and eradicate financial frailty**

—

By prioritizing prevention of underspending, governments, banks and businesses play an important part in promoting overspending. While advertisements effectively persuade people to buy stuff that is likely to cause more harm than good, these same people often experience limited financial leeway due to social welfare that can be considered both insufficient as well as hard to access. Social welfare is regulated through taxes that are paid, yet the most wealthy deploy their capital in efforts to evade those. As statistics can hardly be interpreted in an affective manner, comparing one's situation to that of someone struggling in social welfare could help denouncing societal responsibilities in the problem of poverty. Comparison with someone thriving in extreme wealth could have a similar effect. From this perspective of societal inequality being the root cause of poverty, it makes sense to capitalize on the fact that people have

a strong tendency to offer greater aid when a specific, identifiable person is observed.

At the very least, it could help to acknowledge the difficulties that some households might experience while having to save money. Currently, many of the goals presented are simply out of reach and therefore have a detrimental effect on motivation.

identifiable victim effect / financial leeway / wealth inequality

3.2 clusters versus behavior model

Looking at the clusters through the lense of the initial model that was developed to describe efforts at adhering to long-term oriented behavior, the clusters touch upon several aspects (as shown in the image on the right). Cluster 1 clearly relates to the contemplation phase of behavior-change, as looking at how values relate to spending can stress an urge to critically look at why spending might not align with values. Part of it also covers the upper grey rectangular context factor, as reflection on consumer behavior could lead to a confrontation with a harsh reality of undeniable negative affects and the way that these are being capitalized upon by corporations. Cluster 2 has a similar link to the behavior model, as reconnecting cost with effort serving the purpose of how spending connects to your values. Cluster 3 applies to a different part of the model, namely the part where the participant tries to put words into action. This process touches upon the three main pillars of behavior change; employing a strategy to cope with the difficulties that will come

along without setting unattainable goals in terms of either motivation, ability or opportunity. Cluster 4 partly plays a role in this system by stressing the importance of facilitating a strategy that can help withstand detrimental impulses, which will help trying to adhere to a certain behavior. Cluster 5 plays into a person's motivation by complementing the benefits of prioritizing the future over the now with a stimulating affective reward. Cluster 6 sidesteps most of individual agency and instead poses the possibility of money management not being the problem of financial stress; instead they could result from simply not being given enough opportunities to cultivate financial wellbeing by society.

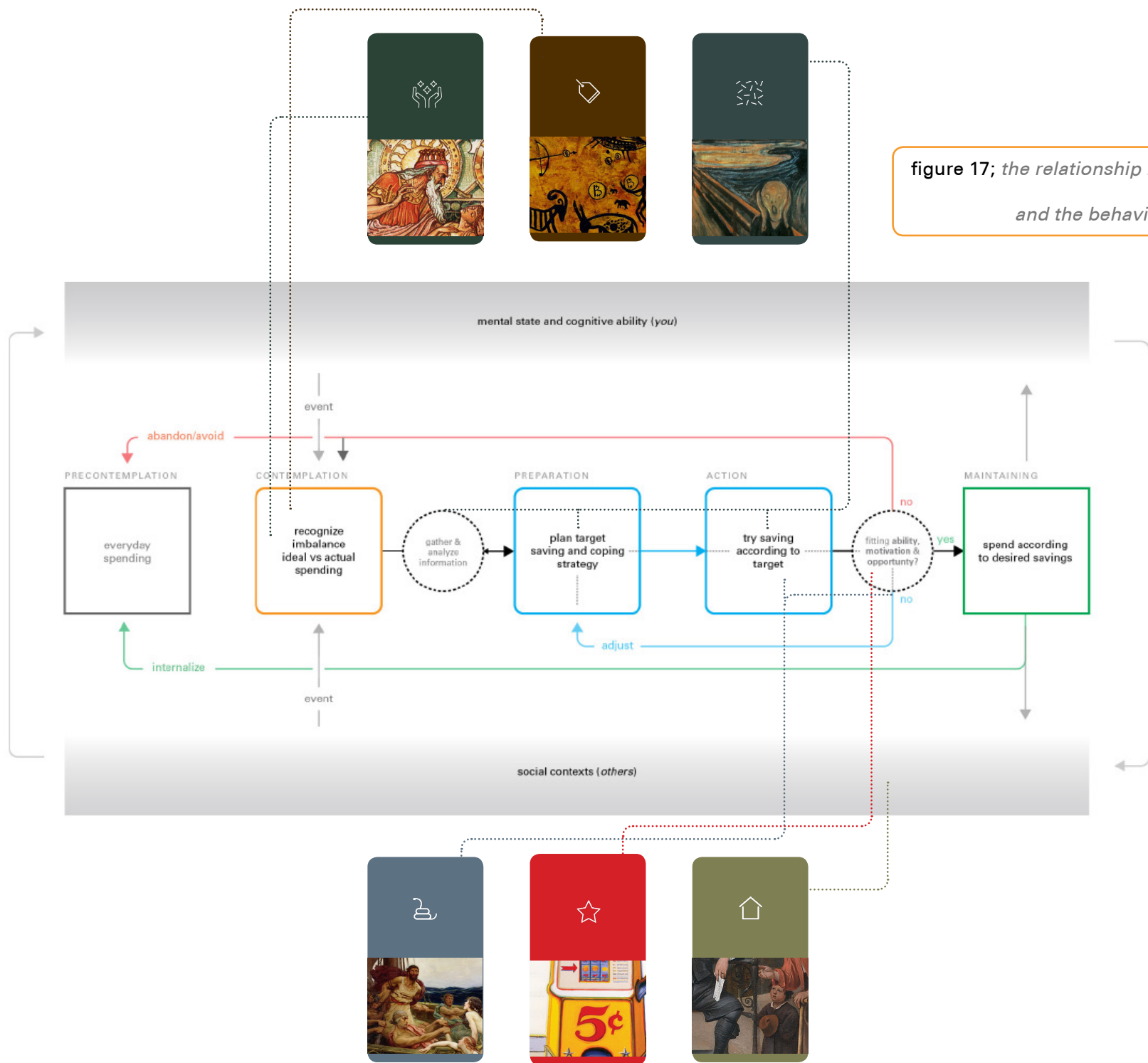


figure 17; the relationship between the clusters and the behavior model

3.3 design statement

The clusters and model point to several different interesting directions that can all play a role within the central theme of improving people their wellbeing. As this theme is rather broad, a core mission was set up to convey what the particular perspective of this graduation project really entails. Therefore, the all-encompassing goal is stated as follows;

Supporting people's long-term wellbeing by facilitating a deliberately value-driven approach to financial decision-making.

The goal of supporting people's long-term wellbeing is rather common and a universal purpose for any product or service, yet the mechanism is meant to clearly convey the fact this project is about values instead of numbers. It considers money not as an end-goal, but rather as a tool for optimizing your wellbeing. As the road to optimized wellbeing can hardly be objectively defined, the vision be-

hind this graduation project is to encourage people to be deliberate (intentional) in terms of thinking about what they want to get out of life. A spiritual quest might not be the first thing to spring to mind when thinking about personal finance, but they clearly go hand-in-hand. Within this spiritual quest, the lifestyle of voluntary simplicity seems worth considering, especially seeing how consumerism, or a quest for private pleasure, is endangering our collective survival. Not to mention the depressing fact that this quest for private pleasure is often even unsuccessful on an individual level. This graduation project is meant to facilitate such a voluntary reconsideration.



figure 18; illustration for New York Times (Traub, 2020) by
Pete Gamlen (slightly tweaked)

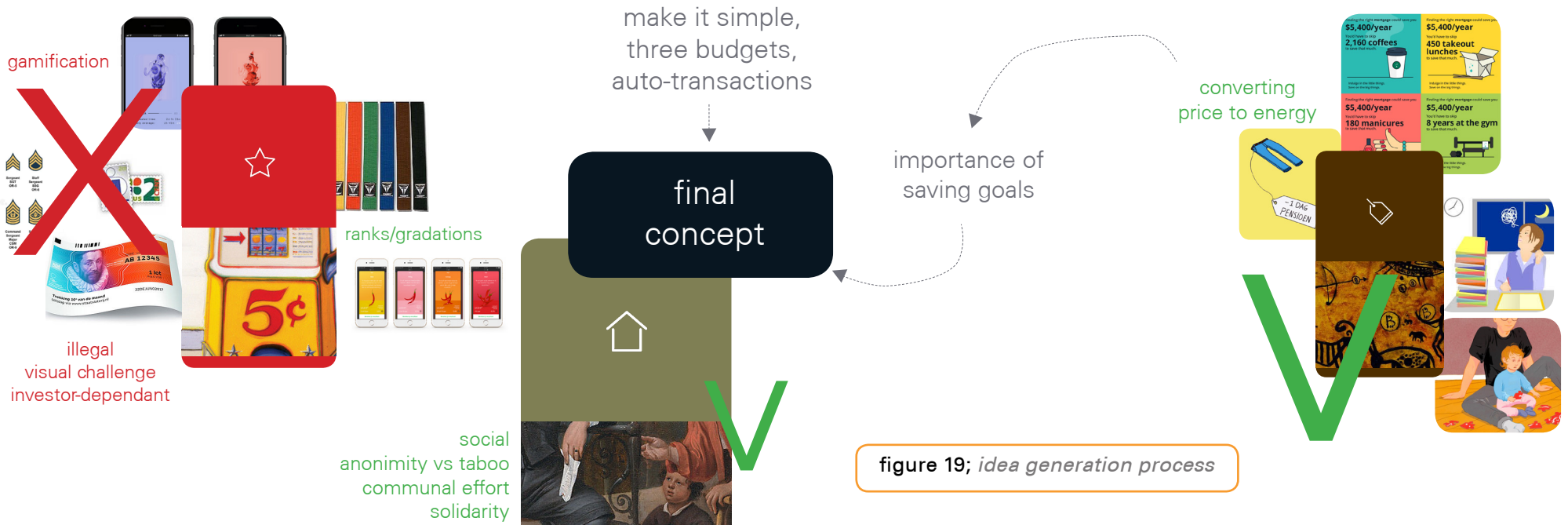
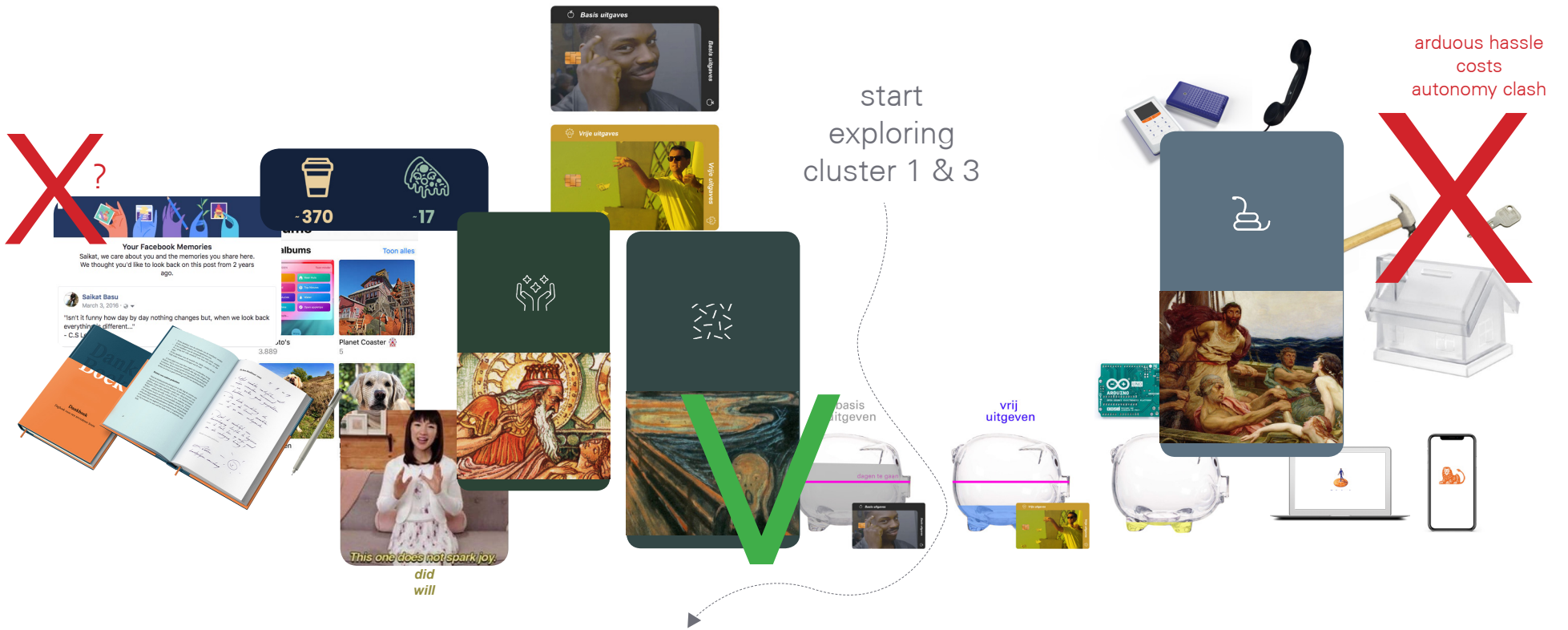
3.4 process recap

—

Whereas all six clusters provided interesting starting points for a design trajectory, a decision was made in consultation with the Nibud to primarily focus on clusters 1, 2, 3 and 4. Whereas cluster 5 offered a big challenge in terms of making it visually attractive, it was still deemed worth exploring, whereas cluster 6 was given less weight in the initial ideation phase, as its somewhat activist nature did not fit neatly with the ambitions of Nibud. However, the final design proposal can easily be linked to this underweighed cluster, whereas cluster 5 remained somewhat underutilized and is therefore reconsidered in the recommendations for further development. Based on the clusters several how-to's were formulated, as shown in appendix D.1. These how-to's served as the starting point for the ideation phase.

The analysis phase was fuzzy and explored the subject of finance through several different media, such as scientific articles, news,

popular literature, real-life discussions, podcasts and online communities. A similar fuzzy approach was taken during the design process, holding ideas against the light through conversations with friends and family, granting me a general feeling for whether it was able to strike a chord. Meetings with the graduation team served a similar purpose, with some ideas being rejected and others noted as being worth exploring further. Whereas iterations are hard to describe as a rational process, the clusters that were stated after the analysis phase offered guidance in terms of what the idea generation process actually was like. The way the clusters were processed is visualized on the right, as chaotic as it was.



4 develop / deliver

Having finished the explorative analysis phase, the design process was initiated through idea-generating brainstorming. This section will first deal with a revised budgeting method and a new budgeting term/metric called saving pain. These two insights led to the final design, which is presented and substantiated.

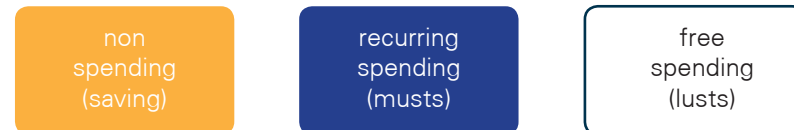
4.1 revised budgeting

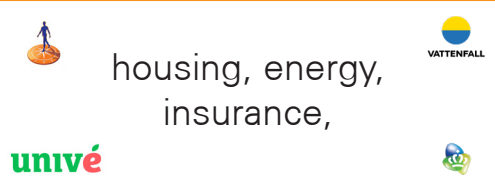
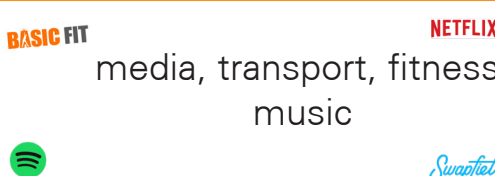
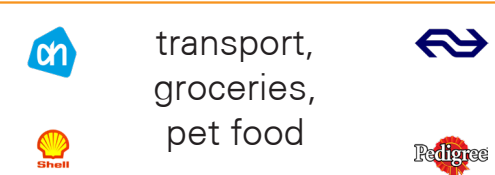
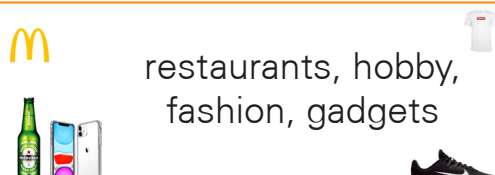
—

A first step in trying to tackle the problem proposed by cluster 3 (ordering the chaos of past monetary transactions in your bank account) was to choose how to categorize all transactions in a way that provides actionable feedback without simplifying too much. Nibud has refined a solid budget method over the years, yet slight alterations were proposed to better support a value-driven approach to financial decision-making;

- By default, savings/goals are incorporated within a monthly budget (non-spending), instead of being optionally added.
- Household and transport-related expenses are both regarded as categories within recurring spending (musts).
- Discretionary/free spending ('non-essential' items like entertainment) is seen as one single category instead of smaller ones for clothing, furniture, health and recreation (lusts).

On the right, a categorisation of expenses is shown, with example purchases for each of the four types in total. The tables beneath show how these expenses relate to the three budgets below. Whereas it remains hard to distinguish lust from must, the main takeaway with this particular way of budgeting is that it can help determine 'where the shoe pinches' without having to debate the minutiae.



type of expense	>		
moment of payment	v		
		musts	lusts
recurring		 <p>housing, energy, insurance,</p>	 <p>media, transport, fitness, music</p>
variable		 <p>transport, groceries, pet food</p>	 <p>restaurants, hobby, fashion, gadgets</p>

	musts	lusts
recurring	harder to reconsider	easier to reconsider
variable	harder to reconsider	easier to reconsider

	musts	lusts
recurring	recurring expenses	recurring expenses
variable	recurring expenses	free spending

4.2 saving pain

Besides the proposed simplified way of budgeting, a new term 'saving pain' (*'sparmoeite'*) was coined in an effort to be empathetic towards differential saving efficacy. What this new metric describes is the pain someone experiences while saving an [x] amount of money. The metric is determined based on two metrics describing one's financial situation; absolute income and relative free-to-spend budget (thus based on relative savings and recurring expenses).

Acknowledging the different struggle people perceive while saving allows people to set financial targets that better aligns with their agency. It helps to gain a feeling for whether certain goals can be considered attainable with regards to their specific financial situation. Therefore, the distinguishing differences between different types of spenders are; housing circumstances, consumerist lifestyles and work-reward (hourly wage). In a way, saving pain could be read as a way of describing 'affordability'.

A decision was made to use peppers as visual expressions of saving pain. These range within five gradations of spiciness, allowing for the creation of groups of people that are based on the extent to which they feel pain while saving. People within a category can be described as **kindred savers** (*'spaarverwanten'*). The image on the right conveys this idea, while showing corresponding salary distributions and free-to-spend budgets.

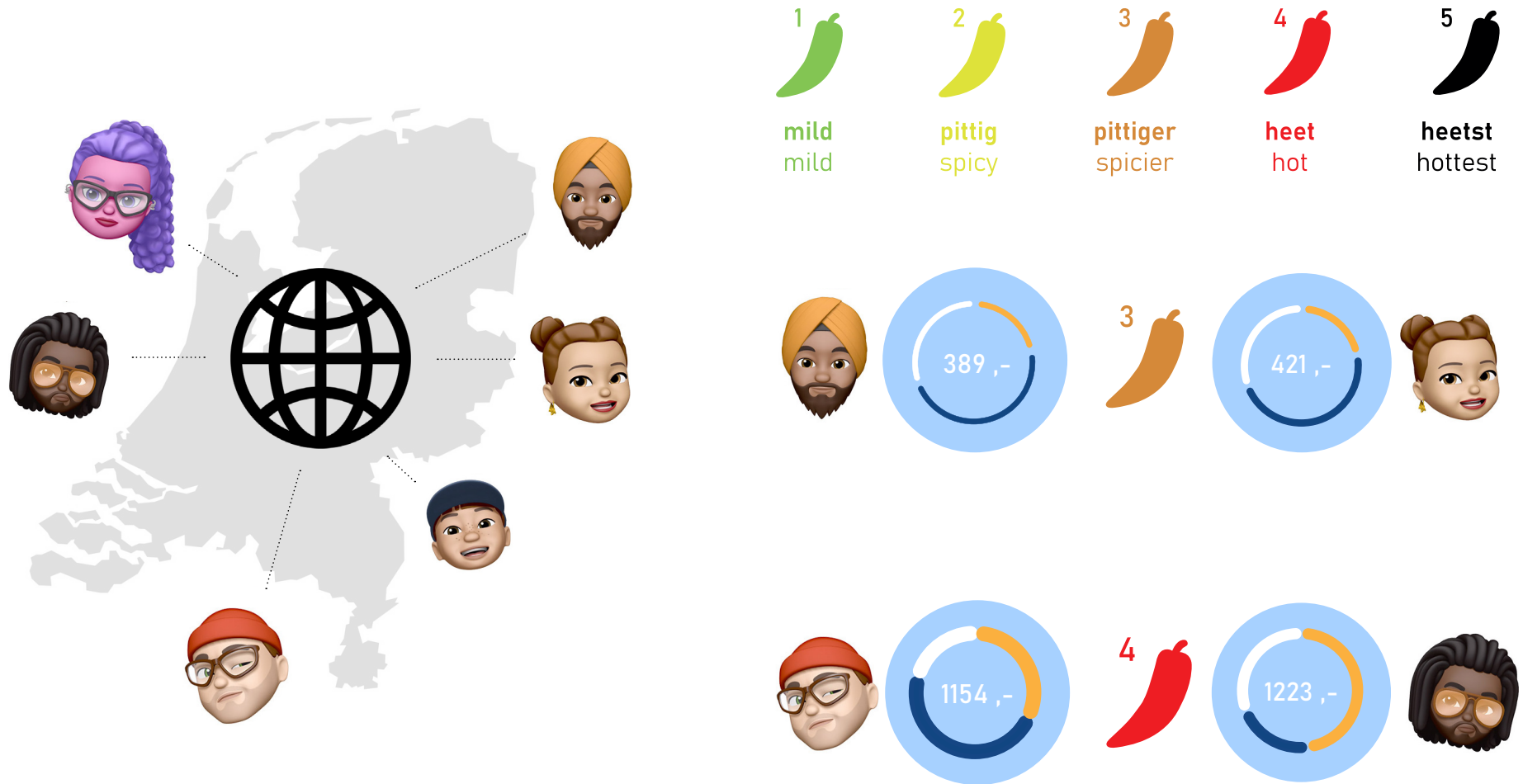


figure 20; conceptual elements

4.3 proposed design

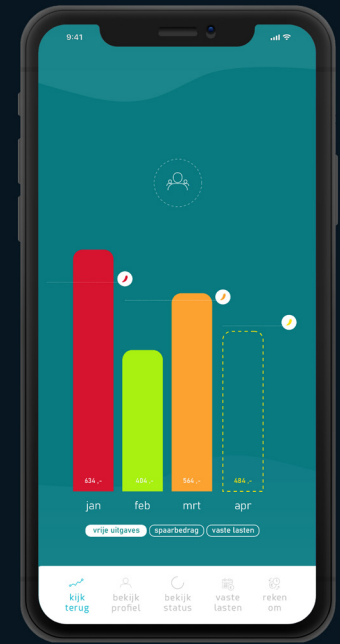
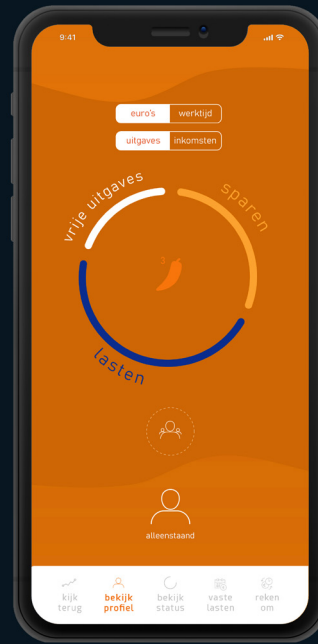
The proposed concept is called 'meesparen' (co-saving). 'Meesparen' is a participatory savings program that inspires people to set attainable financial goals based on past financial behavior. By means of realtime comparison of saving/spending behavior with kindred savers, people are no longer left in the lurch and encouraged to prioritize saving over spending and thus reach their financial goals.

Curious to how your day-to-day spending and saving relates to others? Discouraged by goals that feel out of reach? Feel as if digitized money is slipping through your fingers like sand? Disappointed with life as a consumer? Prepping for bad times ahead? Tired of glooming in the past? 'Meesparen' can help stop the blame and start putting negative emotions into positive action.



figure 21; kindred saving spirits

meesparen



4.3.1 SETTING UP

Before being able to keep track of how a participant's saving efforts relate to kindred savers, a participant has to sign up for the program.

First, the participant inputs his/her household situation, after which the participant gets to link his/her personal bank account. This link will allow all transactions from the past year to be extracted/processed. Sharing this sensitive information should be optional, as the participant should also be able to choose to manually calculate and fill in the information. After that, a recap of monthly income during the previous year is presented to allow the participant to determine the monthly income he/she is expected to earn over the coming month(s). The participant also has to state the amount of expected monthly working-hours along with the time and money spent commuting, which together serves to calculate an actual hourly wage that allows for conversion of euro's into working hours. The next step is to set the (financial) goals that the participant would like to reach within a certain timeframe, resulting in a targeted savings-ratio.

The next step is to confirm recurring expenses as paid in the past months. After this confirmation a final overview is presented that shows how income is distributed over the three budgets, recurring spending and free spending, along with the resulting saving pain gradation. The subsequent step is to gain approval and access for a new debit account.

The app is then 'pending' and waiting to be linked with the new bank account. When the account-request is granted, auto-transactions are suggested/initiated after which the app is ready to be used for keeping track of spending.

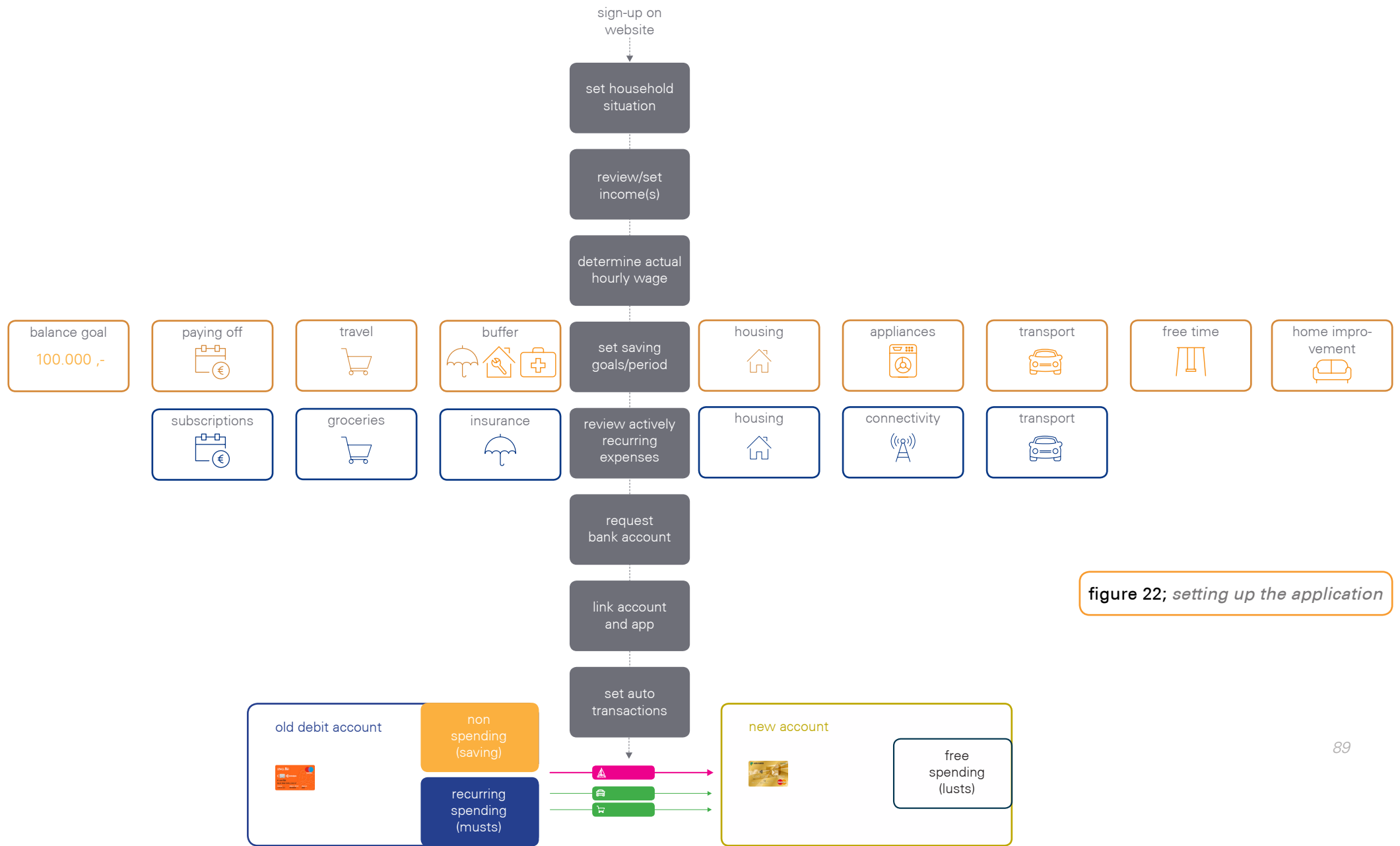


figure 22; setting up the application

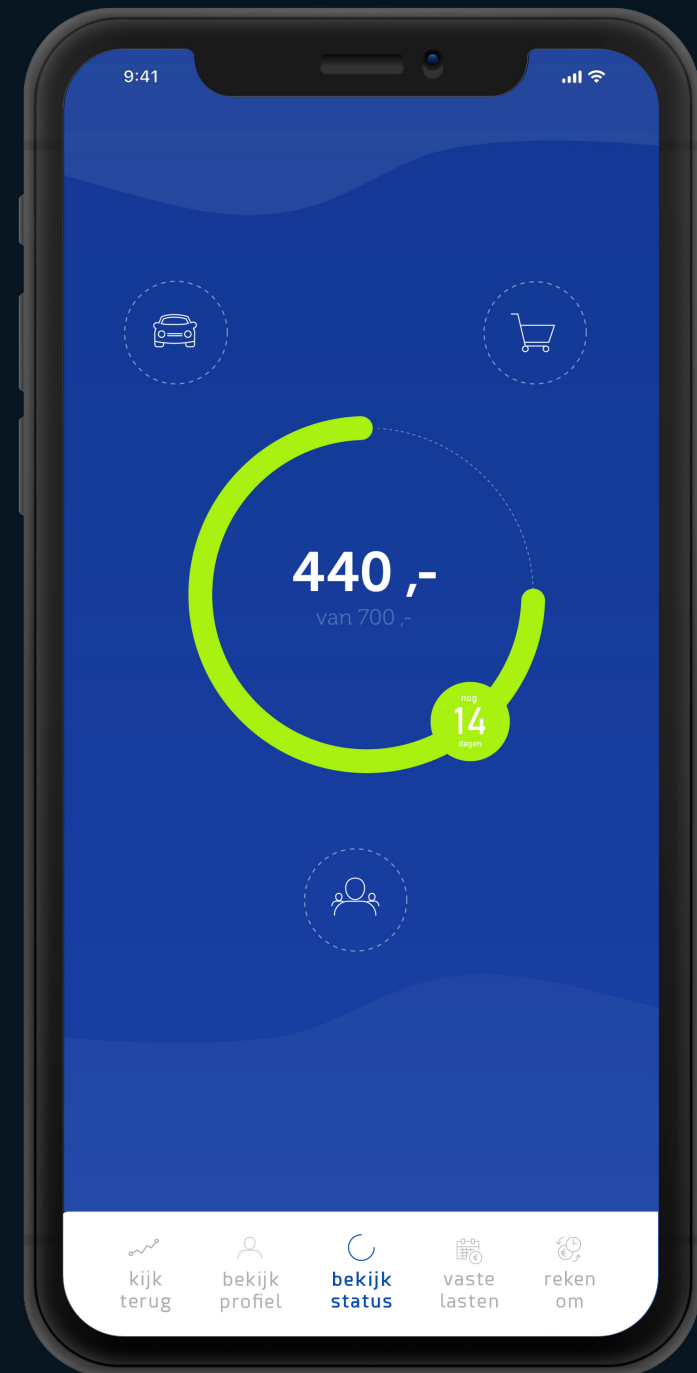
4.3.2 KEEPING TRACK

Having configured the app through the setup, the participant can now start keeping track of spending and how it relates to kindred savers. The application offers several functionalities, which will be shortly discussed.

VIEW STATUS

The central page within the application is where the participant keeps track of how their free spending relates to their goal and the progressing month. A central 'statusring' gives a clear visual expression that shows whether the participant is on schedule. Each time the app is opened, an animation is shown that expresses a recap of spending since the last time the participant 'checked-in'. Adherence to the set saving goals is visualized in two ways; color and line thickness.

figure 23; *view status*



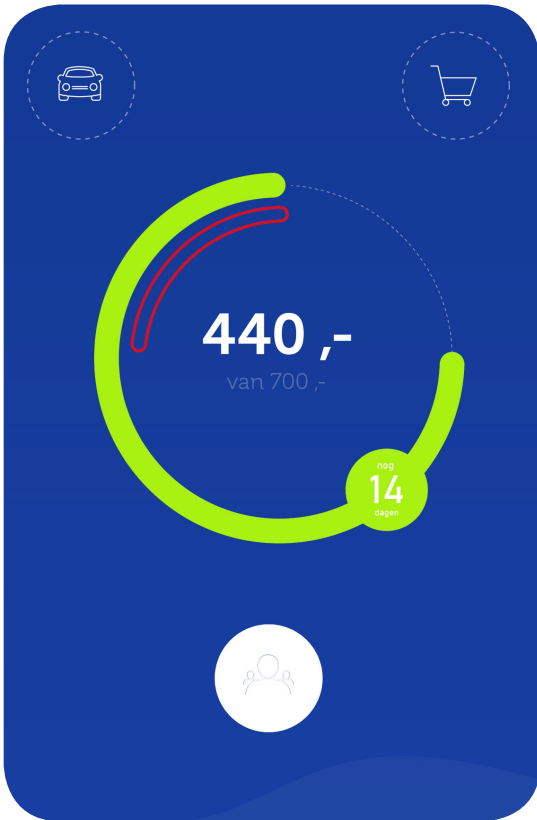


figure 24; comparing status

Green signals being ahead of the schedule, yellow being on schedule, orange being slightly behind schedule and red signifying difficult times ahead (upper right images), with thickness of the line respectively becoming more thin. Next to the status ring, three round buttons are shown. Tapping and holding these buttons will change the status ring. In the case of the upper two buttons it will show the budgetary status for recurring expenses (lower right image). These can be derived from the automatically transferred budget that is set for either transport or groceries, deducting the amount spent on these categories. Overshooting the budgeted amount signifies discretionary spending and is thus subtracted from the free-to-spend budget. The lower button is meant for comparison with kindred savers, which is a button/functionality that can be found on different locations within the app. Tapping and holding this button shows their status alongside yours in an outlined circular stroke, having common characteristics in terms of line thickness and color (left image).

figure 25; progress of status



figure 26; sub-budgets

VIEW PROFILE

The second-most important page within the app is the page in which you can view your profile. This profile shows your personal salary distribution, which can either be expressed in euro's or in terms of labor. In the center of the salary-distribution ring, saving pain gradation is shown. Switching to income instead of expenses shows a full ring within which the monthly income of the participant is stated. In both cases, the line thickness expresses the absolute value of the monetary flow, allowing for physical comparison with someone else using the app. At the bottom, an icon along with explanatory text reflects your household situation.

figure 27; *view profile*

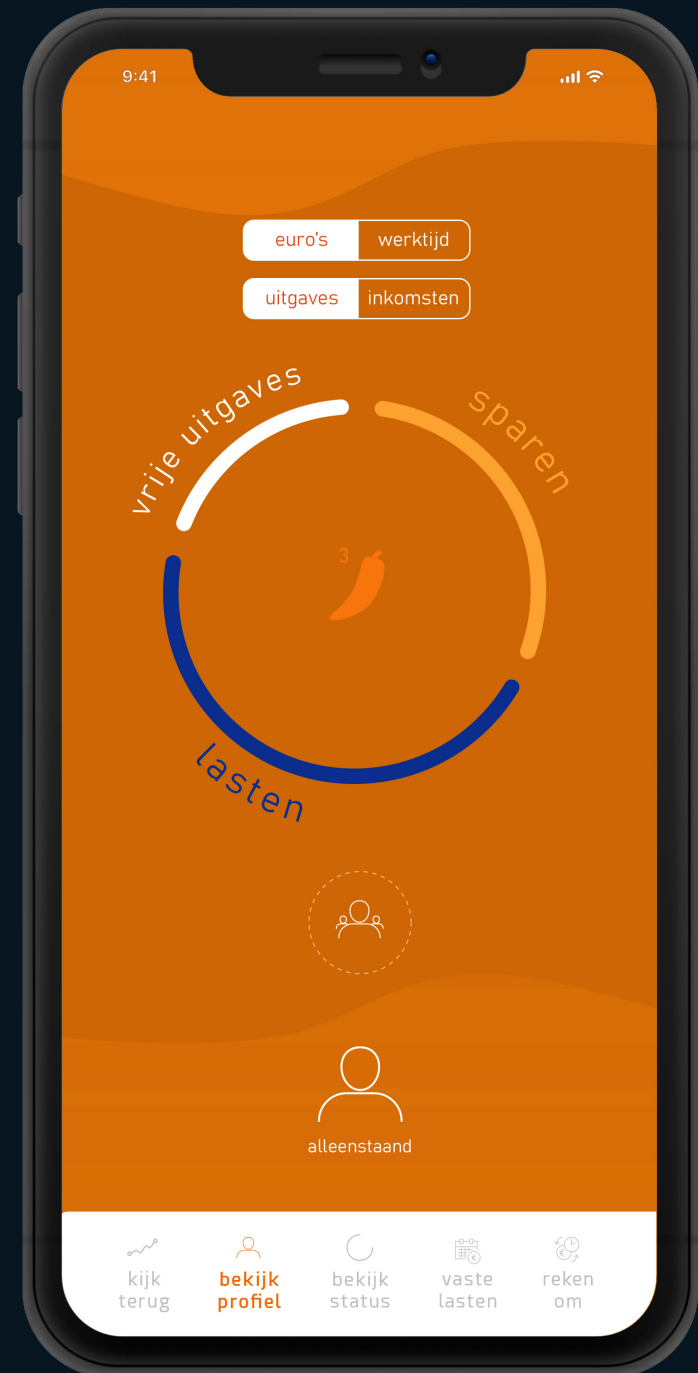
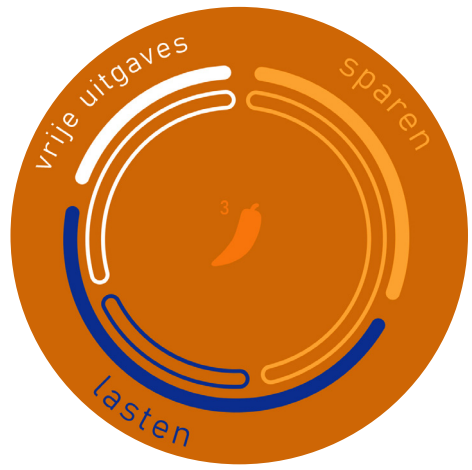
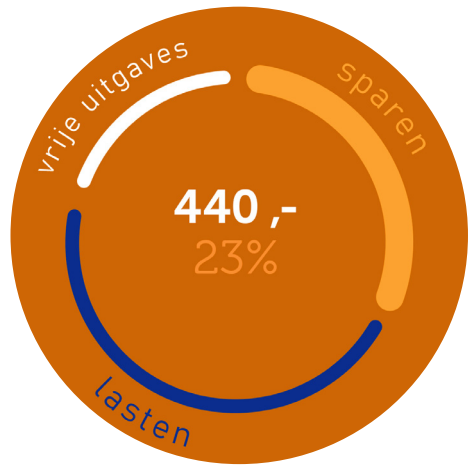


figure 28; comparing salary-distribution



Tapping and holding the compare-button shows the average salary-distribution of kindred savers.



When tapping/holding one of the three budgets, the amount of money is shown in the middle, along with its relative share of your income.

figure 29; viewing budget

LOOKING BACK

While trying to adhere to your financial goal of saving a certain amount it is important to keep track of your progress. This is presented by means of a bar chart that can be viewed for each of the three spending categories. Inside the bar chart, the amount of money spent is shown. The last bar extrapolates the budgetary status for the current month, showing a hypothesized end-of-the-month balance. When people start using the app for a longer time, it makes sense to give the participant the possibility to change the timeframe from months to a quarter, half or full year. Along with the bars, the targeted saving goal is visualized along with the corresponding saving pain. Over-spending is possible by transferring money from your old bank account to the new account, yet this can easily be spotted as an anomaly due to the fact that normally only the automatic transactions are received. When changing your financial situation, either through a changing income or recurring expenses, this is shown through the 'bar' changing with potentially a change of saving pain gradation as well.

figure 30; looking back



Tapping and holding the compare app shows how kindred savers have managed during the past months, including the bar they have set themselves.

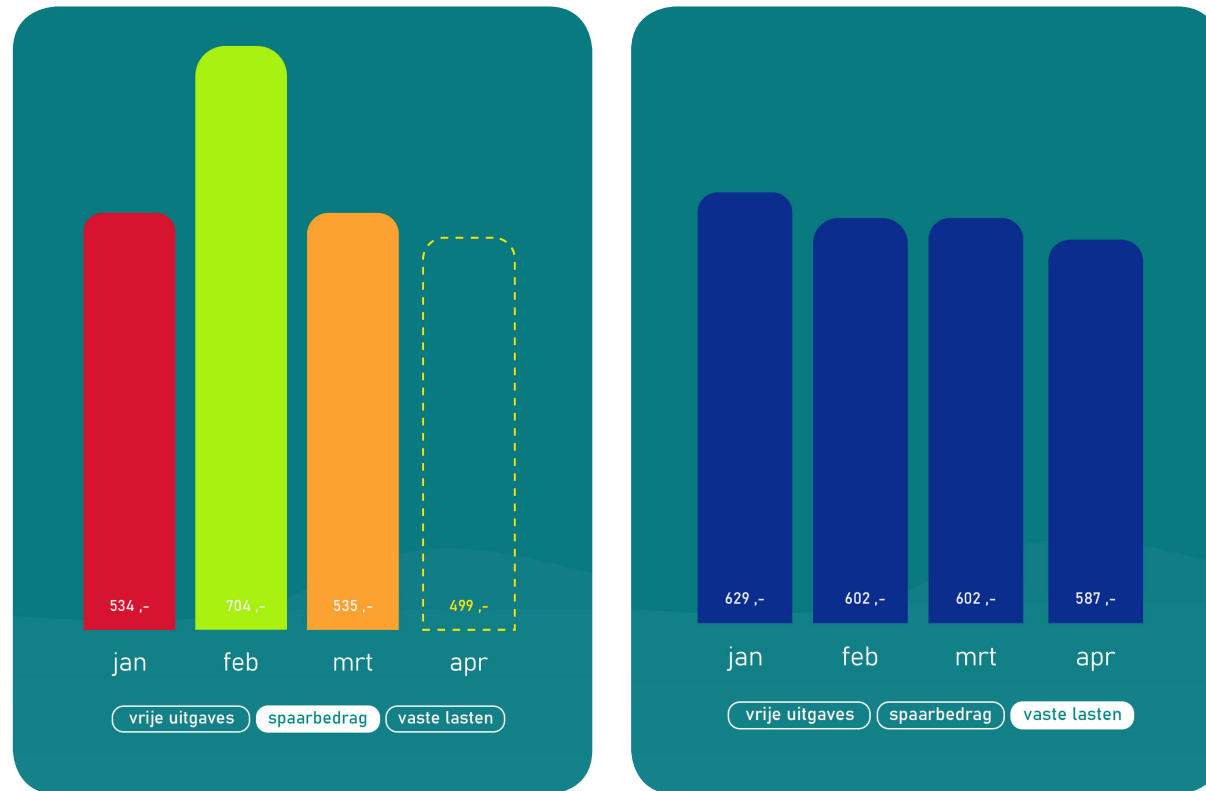


figure 31; *historical overview*

RECURRING EXPENSES

While it is important to keep track of the free-to-spend budget, it is important to forget that in the background the participant might still want to reconsider certain recurring expenses. Some recurring expenses could feel underutilized while it could also be the case that comparing certain categories to kindred savers might lead to the conclusion that it would make sense to look for a better deal and switch merchant. Switching between euro's and labor could help in this process of evaluating whether a recurring expense is worth one's energy.

As it is hard to see how absolute amounts of money make up a share of the total amount spent on recurring expenses, a percentage is stated next to the absolute amount.

figure 32; recurring expenses overview



figure 33; expanding recurring expenses



Expanding a certain category for a recurring expense can be done through the button with a question mark inside. This will show the recurring expenses related to this category, along with the allowances that are received to compensate for them.

Tapping and holding the compare-button will show the percentage that kindred savers spend on different categories. Spending somewhat less is signified by a green color, whereas spending more is signified by a red color.

figure 34; comparing recurring expenses



CONVERT EUROS TO LABOR TIME

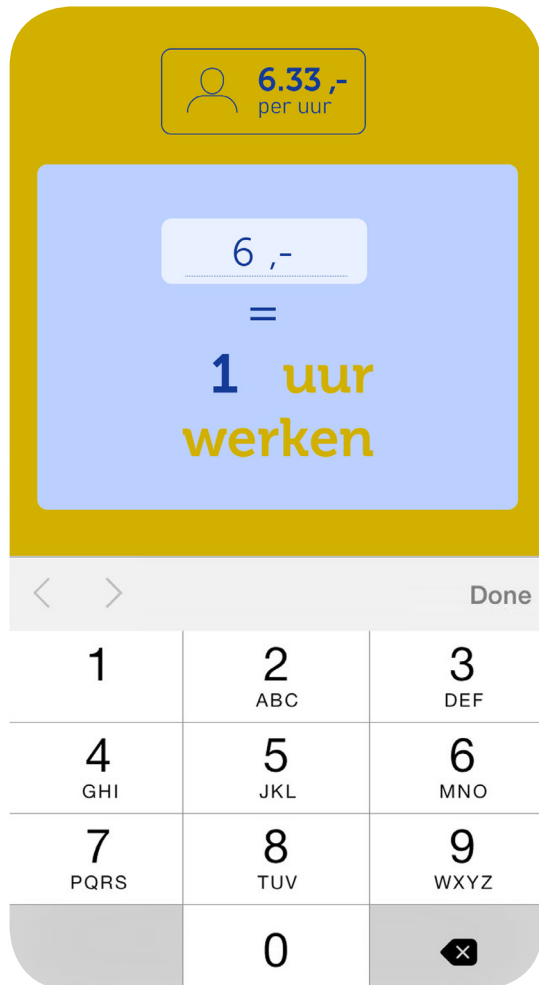
An added feature is the euro-to-labor converter. At the initial setup, the participant noted his monthly income together with the amount of hours that he/she spends each month earning this money, also incorporating commuting in terms of both time and money. This is translated into an actual hourly wage. When thinking about making a specific purchase, it makes sense to consider whether the gains of buying a product outweigh the pains of having to earn the money to pay the price. It should be noted that this way of thinking neglects the added benefits one gains from being employed (insurance and retirement), yet its thought-provoking effect does serve a valuable purpose of finding out how to maximize wellbeing.

At the top, the actual hourly wage is shown in order to clarify calculation and allow for comparison.



figure 35; euro-to-labor converter

figure 36; typing an amount



Tapping the input-field spawns the numerical keyboard (see left image), after which the user can type the price of a potential purchase. If the price is somewhat higher, the time ought to be spent working can also be expressed in days, weeks or even months, allowing for a more comprehensible expression of value.

The converter also features the compare-button, allowing for comparison of actual hourly wage relative to kindred savers (see right image).

figure 37; comparing wages



5 disclose

Having proposed the design, it can be related to the research done to see what unique value it proposes to the participants. In order to see whether this unique value is also picked up by potential users, the design is proposed to potential users to validate the concept. Based on these findings, some recommendations are given for further development of the application.

5.1 raison d'être

—

Within the competitive landscape for digital personal finance, the participatory savings program offers unique benefits that should encourage its invention. The central value proposition is stated as follows;

For **millennials in their first job**, Nibud offers **a participatory savings program** that is **illuminating**, supporting their **motivation and agency** to **unburden their lives from financial stress**.

Comparing the proposition to other fintech startups exposes some overlapping features and rhetoric. As was found during the analysis phase, some other fintech services are offering feedback on your current balance and relating this to the days left in the month. A problem with this is that it does not take into account indebted recurring expenses that have not yet been deducted. This requires the user to still mentally account for these expenses, which becomes

unattainable when for instance having to decide whether you can afford a particular purchase in the supermarket. Debt-tech parties such as Buddy offer a similar budgetary status to the circular visualization in the proposed design, yet their application is thus far only accessible to people that are already in a problematic financial situation and granted access by the municipality. Their app is also extrinsically imposed instead of intrinsically initiated, making for a far less encouraging experience. Lastly, much of fintech innovation is simply unavailable to Dutch consumers at this moment. These are not the only superior characteristics however, as the proposed design offers several other unique features that help gain saving-efficacy besides merely automating the math.

SAVE TOGETHER, NOT ALL BY YOURSELF

Unlike any fintech app that is currently out there, the savings program connects kindred savers in a way that allows for realtime so-



socially encouraging



bypassing transaction-chaos



attainable goal-setting and -tracking



prioritize saving over spending



bypass the path of least resistance



value-driven by macro data



promotes socioeconomic literacy



prospective, not retrospective



PSD2-light

cial comparison. This joint effort has two benefits; firstly, it will help gain a feel for what constitutes average goal-setting in a particular personal situation, something that is currently hard to do due to the taboo on personal finance. Anonymous data-exchange can be seen as a unique opportunity at tackling this taboo while the proposed design also simply makes it easy to talk about finances in a more insightful and inviting manner. Secondly, the feeling of anonymous relatedness can help to not feel isolated during a difficult attempt to stop overspending. Furthermore, it is empathetic towards saving pain, instead of setting goals that are only attainable for the privileged. Acknowledging the difficulties in achieving a certain goal is likely to encourage to face these difficulties and brace for impact. If kindred savers can do it, so can the participant. Another important consequence of the proposed design is that if it becomes commonly used, people will synchronize their paydays, allowing for more awareness and empathy when friends are left with some more month at the end of their money.

SAVING FIRST, SPENDING SECOND

Unlike other financial apps, the proposed design dictates a way of managing money that evokes its user to not save what is left after spending and instead spend what is left after saving, something that successful investor Warren Buffet has been advocating for years. Other fintech/banking apps present saving pots as an optional feature, yet rarely dare to explore the possibility of users wanting to be confronted with the fact that they behave in ways that might not benefit their long-term wellbeing and therefore are looking for ways to counteract their own detrimental impulses.

SAVINGS OUT OF SIGHT, NOT ONE TAP AWAY

The proposed design offers a very simple solution to bind yourself to behavior that is likely to benefit your long-term wellbeing; simply use detrimental banking apps as a back-end for your finances and bypass the rest by opening a new account that can serve as the front-end. Being aware of the fact that sometimes you are behaving in ways that you know are not optimizing your long-term wellbeing, you want to be sure to not make it too easy for your future self to do

so. In a best case scenario, a participant opens an account at a different bank than the old account and then deletes the app that helps them access their savings effortlessly. Having to go on the computer and logging in to a rather unfamiliar horizontal-first (desktop) banking environments (or using the classic identifier everyone loves) is sure to discourage detrimental behavior. Current financial apps offer the option of hiding your balance from yourself, but it is likely that this is not enough friction to really keep you from bending the knee to an innate desire for indulgence. At the same time the proposed design does not dictate such hardcore self-restraint and therefore still manages to conform to any human's desire for autonomy; the participant can choose how to dose the friction.

SOCIOECONOMIC LITERACY, NOT FINANCIAL COMPETENCE

Financial apps in the past have limited their efforts of societal progress at helping people gain financial competence, yet without really addressing the socioeconomic reality in which people live. Comparing actual hourly wages and understanding how every purchase can be made as a result of a particular labor effort helps to understand the

complex reality of the economic reality and policy. It also helps to be able to know that when you are exceeding your budget in prior to the end of the month, this impacts your long-term prospects and the goals that you have set for yourself.

VALUE-DRIVEN, NOT DATA-DRIVEN

The proposed design transcends the traditional notion of money being a goal in itself and instead invites the participant to think about how his/her financial behavior relates to his/her life. The proposed design makes the distinction between inevitable and discretionary spending instead of dictating the importance of separating micro-expenditures on clothing, free time, restaurants, bars and home improvements. Such macro insight can hopefully convey the message of money being a tool for reaching goals, instead of being a goal in itself.

PROSPECTIVE, NOT RETROSPECTIVE

Facing the facts in terms of one's personal finance can be quite harsh and confronting. It could lead to someone wallowing in guilt, while not being given the tools to act differently in the future. The proposed

design helps one come to terms with his/her financial situation by taking a general look and promoting translation of guilt into action.

PSD2-FEASIBLE, NOT PSD2-POSSIBLE

An added benefit of the simplified distinction between recurring and free spending is that it needs less transaction-categorization, which is often a hassle in many of the PSD2-related apps that are currently out there. The PSD2-application of the proposed design is attainable; it simplifies the one-time transaction-categorization of the participant's old bank account as recurring expenses offer little challenge whereas the difficulty of doing so for free-spending is bypassed by simply throwing them onto one pile. The realtime data-connection for the participant's new bank account only has to check for three things; the balance, irregular deposit (cheating) and transport-/groceries-related transactions. Looking at the applications that are currently out there and the rise of PSD2-enabling services, this seems feasible rather than wishful thinking. The proposed design also limits arduous compliance-related struggles by limiting the amount of data that is extracted and processed, making it less daunting in terms of privacy as well.

5.2 evaluation setup

In order to see whether the idea really struck a chord in the way that is envisioned in 5.1, a validation was performed to test the hypothesized *raison d'être*. This validation consisted of three parts in order to cover all facets of the proposed design. Before moving into the validation, the main risky assumptions made were noted, which can be found in appendix E.1. In appendix E.3, the participant list is shown.

5.2.1 PART 1; ADVERTISEMENT RESPONSE

The first part of the validation-research was to present people an ad for the concept and then to see how they would respond and whether it was able to spark their interest. The advertisement is shown on the right page. The participants were confronted with this advertisement and then asked what they thought its key message was and whether they would feel inclined to get to know more. By repeatedly asking the why behind their statements, it should be-

come clear whether the value proposition and its benefits are clear.

5.2.2 PART 2; A REENACTMENT

The second part of the validation was meant to see how people would respond to the proposed way of budgeting in their actual day-to-day lives. How would it make them feel? Would they think it would help them make better choices compared to banking apps? First, a saving goal was set as an end-goal for 10 days of saving (either in terms of money, working hours or planned consumption). The participant's income minus their recurring expenses and the saving goal was translated into a 10-day budget, which covered both groceries/transport as well as free spending in order to allow for deliberate saving/thrifting during the rather short timeframe. Instead of installing the app, the budgetary status was exchanged over WhatsApp, allowing for a quick and dirty way of testing the user experience including longer-term benefits. Once every two days,

figure 38; advertisements



the participants were reminded at the end of their day to send their expenses (without description) after which they were sent their budgetary status. Based on this budgetary status, they were asked to share their corresponding emotional experience through three emoji's. After the reenactment was done, the participants were asked to reflect upon their experience and performance through an in-depth interview. This second part of the research was conducted with 14 people, of which 9 were either single or living apart while the other 3 were living together. 9 were male, 5 were female. Three participants (P8, 9 and 10) tested for 6 days instead of 10 due to holidays planned.

5.2.3 PART 3; SCENARIO TESTING OF UX

The third part consisted of a quiz that was inspired by the theoretical exam on hazard perception before obtaining a driver's license. By asking people hypothetical questions on app-status and daily life decisions, their response and usage of the app was simulated. The main goal of this part was to see to what extent the app would be used to guide people in their daily consumer-choices and wheth-

er the app was able to provide the necessary information regarding those choices. After having gone through each scenario, they were asked some more questions to see how the envisioned usage of the proposed design would alter their decision-making. In this reflection they were also shown each screen of the application to see whether or how they would use these functionalities.

All of the results were gathered into an Excel sheet that can be found in appendix E.6. From these results, a conclusion was written to inform the subsequent recommendations for further development of the proposed design.

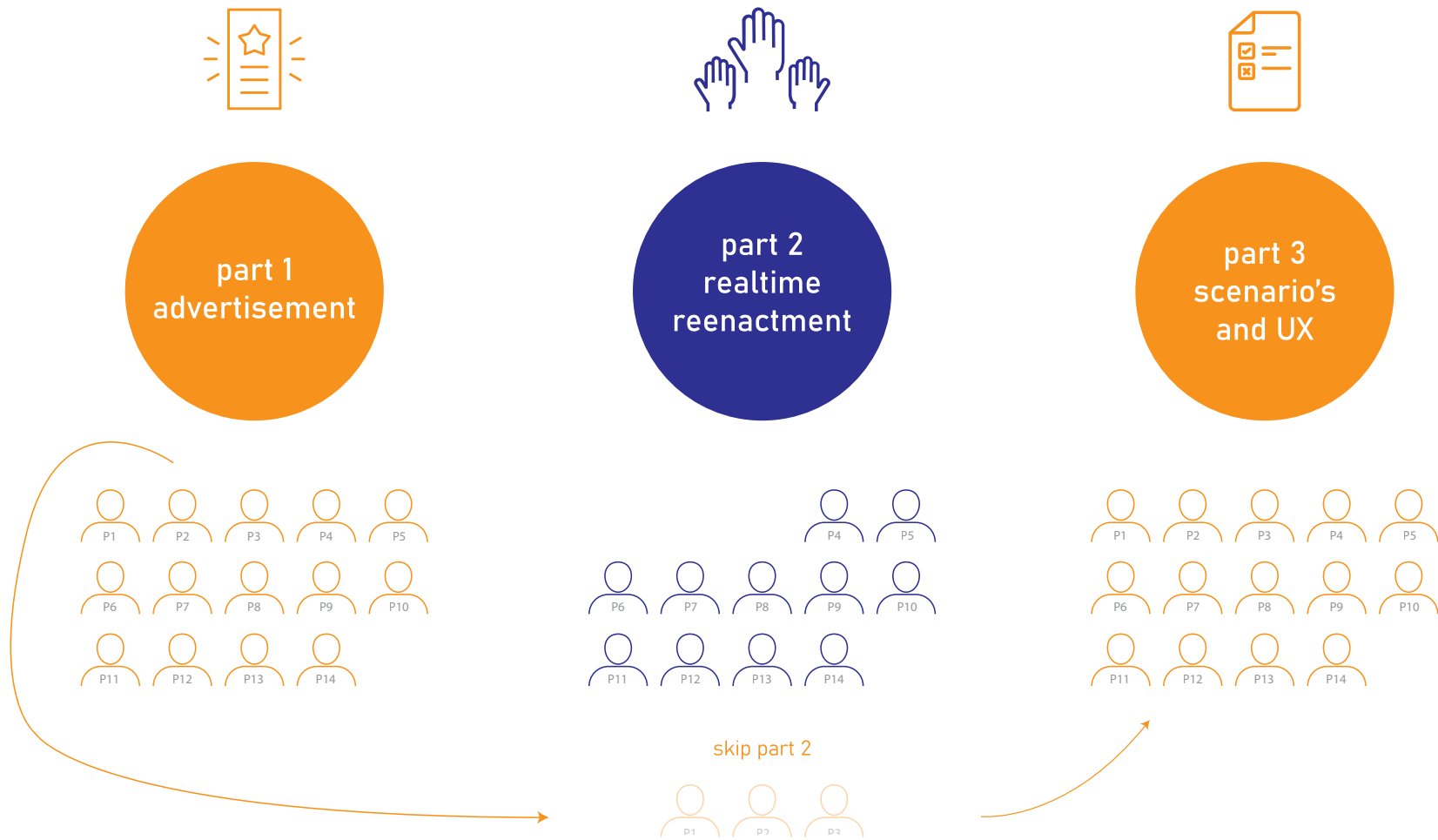


figure 39; *evaluation participants*

5.3 evaluation findings

5.3.1 PART 1; ADVERTISEMENT RESPONSE

key takeaways

- Many participants felt drawn towards the idea of not having a grip on their money, yet were somewhat **confused** with the concepts of saving pain and co-saving.
- **Interest sparked** more from participants looking for ways to control their finances instead of saving together with other people.
- Saving pain was not naturally interpreted as a measurable entity and instead **regarded as a somewhat stigmatizing or negative way of addressing struggles to save money**. Furthermore, the colored peppers as metaphors was sometimes considered somewhat of a stretch and difficult to interpret in a concrete manner

Many participants felt a bit confused with the first ad and its content; only 3 out of 14 (3/14) participants understood the central value

proposition of a participatory savings program without relying on further explanation. The concept of saving pain was often interpreted as rhetoric that stressed difficulties while saving instead of being an actual metric for financial leeway (by 4/14 participants). Some did understand this purpose, yet confusion existed on the way of calculating this metric, as saving pain would be something that is both experienced (through limited financial leeway) as well as actively sought after (by saving a large amount). The second advertisement made the idea of co-saving somewhat clearer, yet confusion still existed on how co-saving takes place; is it saving together for a specific purpose or just saving simultaneously and seeing each other's progress? Participants also wondered why the communal aspect was focused upon while the application showed functionalities that were more related to control over personal finance. The second advertisement focused even more on this communal aspect, while some people felt that the real benefit was to gain more grip on your

personal finance instead of being motivated by others to save more. 9/14 participants felt that they could benefit from using the app for this personal purpose and were therefore curious to get to know more, yet they did not necessarily resonate with the concept of saving pain; they felt more drawn towards the idea of being given a way to have a better grip on their spending.

The metaphor of peppers was also not directly clear to some participants (8/14), which related to the confusion regarding the definition of saving pain; how would it be determined? Some felt that spiciness might not be the perfect to describe saving efforts, yet the only alternative that was named was to simply state the number. Some suggested that amounts of red pepper would make more sense than the changing color. Participants did understand the gamification aspect and the benefit of acknowledging difficulties to save in the case of low income and/or high recurring expenses.

"Het legt zichzelf nog niet uit, maar als je het uitlegt is het duidelijk." P2

"Betekent het hoeveel speling je hebt om daadwerkelijk te sparen? Bijv als je kids hebt dat het moeilijker is om daarop te besparen." P7

"Waarom pepers? Is het spicy? Vind hem een beetje vergezocht. Associeer het met eten ofzo. Legt ook wel weer de nadruk op oppassen ipv belonen." P9

"Met spaarmoeite bedoel je of je het moeilijk hebt met sparen óf dat je veel spaart." P12

"Als het geautomatiseerd is, dan zou ik het sowieso wel gebruiken. Je hoeft het dan niet bij te houden, kan het gewoon raadplegen ipv dat je het moet invullen, dat zou wel veel schelen. " P1

"Zo'n app zou wel echt chill zijn want ik ben gewoon super veel tijd kwijt aan het invullen van m'n Excel en ik kan er alleen achteraf een oordeel over vellen. " P7

5.3.2 PART 2; REENACTMENT

key takeaways

- The **participants clearly felt inclined to spend according to the budget**, especially during a later stage in the reenactment. 8/11 managed to spend according to the tight 10-day-budget.
- **Saving with friends had a stronger motivating effect**, yet people felt **more likely to save for personal goals than communal ones**. Comparing general saving progress with friends was considered somewhat **radical in terms of transparency/privacy**.
- Participants felt it would definitely make sense for **long-term goals** and being able to calculate this into a **daily budget that can be used as reference** when shopping

On the right, a graph is shown that illustrates all participants their efforts at saving according to their budget. Each data point shows the percentage of the budget that could be freely spent up until that day. The dotted line shows the average of all participants, indicating

a clear regression towards spending within the budget that is set up. Many started out off-target, but adjusted their spending later on to suit the budget. 3/11 participants did not manage to spend according their budget. One of these participants had an unlucky week with his/her phone dying and being fined by the police (P7). Another unsuccessful saver went on a spontaneous short holiday for which money saved in the past was put forth (P11). The third and final unsuccessful saver (P4) admitted a lack of saving and felt disadvantaged by a 10-day-budget that was set up based on high saving. This participant even advanced payment for his fellow saving partner, who therefore had an easier time saving according to the budget. The fact that this partner even had a bigger budget due to higher income and lower recurring expenses was met with frustration, especially when being confronted with her status in his own status ring.

While it may seem the other savers tried harder to save according to the budget, many did not really have any problems because of the fact that no expensive desires popped up within the 10 (or 6) days. They did feel somewhat inclined to take a bit extra care in pur-

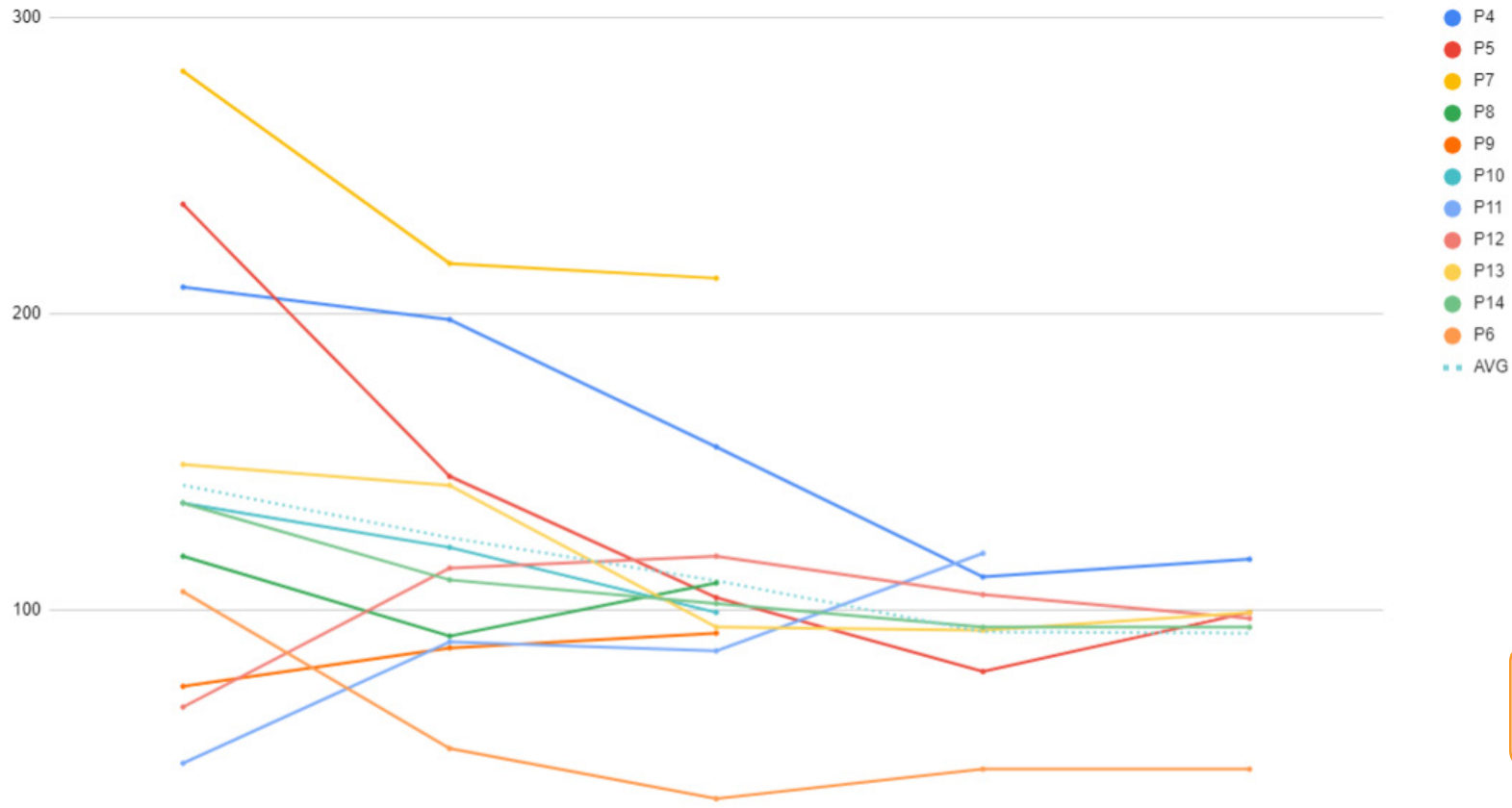


figure 40; saving progress (left) and final budgetary status (beneath)



chasing cheaper groceries. One participant deliberately delayed consumption, later on recalling new clothes immediately being bought on the 11th day.

The participants that spent according to their budget felt happy to have been able to do so, causing some extra enjoyment when realizing their saving (goal). On the other hand, many did not feel particularly inclined to save for short-term goals like this; it would make more sense for long-term goals. If they would have not saved for the saving goal they would have had to cancel the activity, making it less of an achievement. Participants felt frustrated with big expenses that are unaccounted for yet can hardly be escaped like local tax, a fine, a medical bill, torn bedsheets or paying upfront for someone else. By having saved enough in the past, all participants can afford these payments, yet its effect on their status ring was frustrating, as they wanted to control their lust-purchases, not necessarily must-purchases.

"Kan ik niet morgen beginnen?" P4

"35 euro is toch wel meer dan ik dacht, daarna toch beetje verbaasd over hoe snel je geld eigenlijk gaat (maar ook wel tevreden want het was leuk en ik zie dat het gemiddelde niet heeeel ver ervanaf ligt dus kan het goed praten haha)" P10

"Was op vakantie aan het genieten dus niet veel mee bezig geweest. Eigenlijk weet ik toch wel van mezelf dat ik zoveel rekening houdt met mijn financiën dat het toch wel goed komt." P11

"Het veranderde mijn ervaring van geld niet heel erg. Maar ben niet actief bezig met sparen maar dit maakt het makkelijker om te zeggen; oké, dit is het doel aan het einde van de maand. In de supermarkt had ik ook wel dat ik erdoor werd getriggerd om te kijken naar de prijzen. Dit zou echt helpen met het duidelijk stellen van een doel en daarom wat actiever te kunnen sparen." P12

"Ik doe het minder goed als ik dacht dat ik het zou doen, valt tegen in die zin.. Weet nu wel beter wat een beetje normaal is. Heel duidelijk en enigszins shocking. Veel mee bezig door die updates. Iedere keer dat ik ermee bezig ben denk ik oeh spaarplan. Bepaalde dingen niet gekocht. Wilde een donkere spijkerbroek. Wordt je ook meer bewust van waar je geld naartoe gaat. Iets gespitster op prijzen. Maar ga niet fundamenteel iets veranderen in mijn uitgavepatroon m.b.t. eten. En ik weet dat ik de tering naar de nering kan zetten als het nodig is." P12



CO-SAVING

Only 1 out of 4 participants saving with anonymous fellow savers noted that the confrontation with their average had somewhat of an impact on their spending behavior. On the contrary, all 4 out of 4 participants saving with a friend or partner felt inclined to save more, although somewhat superficially due to the short-term nature of the saving goal. The participants being confronted with the average of fellow savers (who were saving for the same saving goal) did not feel very motivated by the average of fellow savers, yet did feel that anonymity did have a purpose in terms of preserving the privacy/identity of the fellow savers that were falling behind.

Some participants did not really see why they could potentially be interested in the extent to which other participants were reaching their goal, sometimes because of the private nature of finance but most of the times because of a lack of interest in how other savers are doing. No participant spontaneously came up with the explanatory purpose of setting attainable goals, yet that is also because the setup did not manage to compare people based on their saving pain.

"Ik was wel serieus gemotiveerd doordat ik jullie zag. Verbaasde me nog. Als ik het zag gaf het wel echt een push." P13

"Ik denk wel zeker dat dat kan inspireren, en om naar iets groots toe te sparen met meer mensen. Weekend weg ofzo als manier om je te binden als groep aan een afspraak. " P9

"Vond het zeker leuker om samen te doen, motiverender, maar kan het me voorstellen dat wanneer P4 al snel alles had uitgegeven dat ik dan had moeten afvragen hallo zijn we nou allebei aan het sparen of alleen ik. Is ook leuker om het samen te doen, veel motiverender. " P5

"Stippelijnn keek ik niet naar. Interesseert mij niet zo. Ik denk dat sparen en spaardoelen hele persoonlijke doelen zijn. Een optie gezamenlijk sparen is wel fijn als je een gezamenlijk doel hebt, maar eigenlijk denk ik dat het niet zoveel helpt om te zien hoe wildvreemden sparen, want je weet niks van hun situatie. Als we verschillend presteren denk ik niet dat dat mijn gedrag zou veranderen. Als mensen mij een bericht zouden kunnen sturen zovan sukkel ga sparen, dan misschien wel. " P6

"De financiën van anderen boeide mij niet. Ik kan me moeilijk verdiepen in iemand die op deze manier wél zou kunnen sparen, ik ben gewoon opgegroeid met het idee van financiën als iets privé's en wat je goed in de gaten houdt. Als een hele goede vriend in de financiële problemen zit misschien, maar is wel erg big brother is watching you. Dat jij mij monitort als ik geldproblemen zou hebben, zou ik niet zo snel doen. Misschien wel voor specifieke spaardoelen." P8

5.3.3 PART 3; UX AND SCENARIO'S

key takeaways

- The **central status ring** was considered a **desirable feature** to stay in touch with the reality of one's financial situation and the impact of day-to-day purchases.
- Whereas a **comparison with an average fellow saver** was not deemed to strongly impact behavior, seeing how friends were doing was likelier to have such an effect. For most participants this would make more sense for specific saving goals than for general budgetary status.
- **Three-way-budgeting** was also considered a desirable way to gain a better overview on one's financial situation, yet opening a new bank account was something many participants felt discouraged by.
- The **euro-to-labor converter** was considered an **undesirable and therefore unnecessary** functionality.

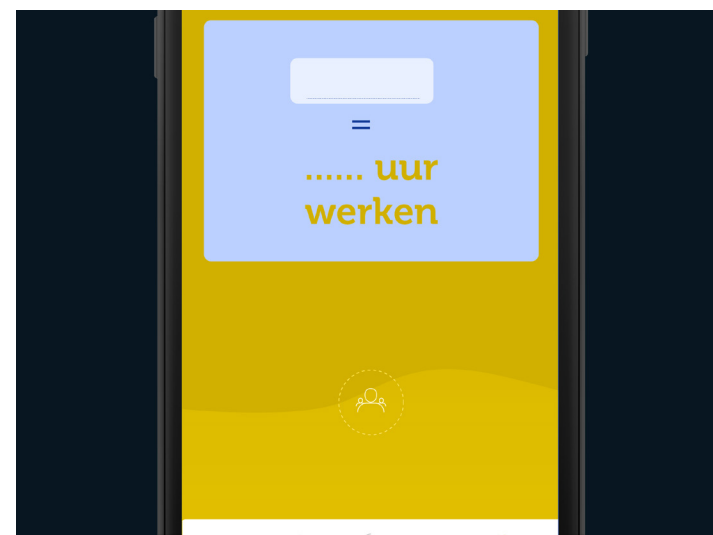
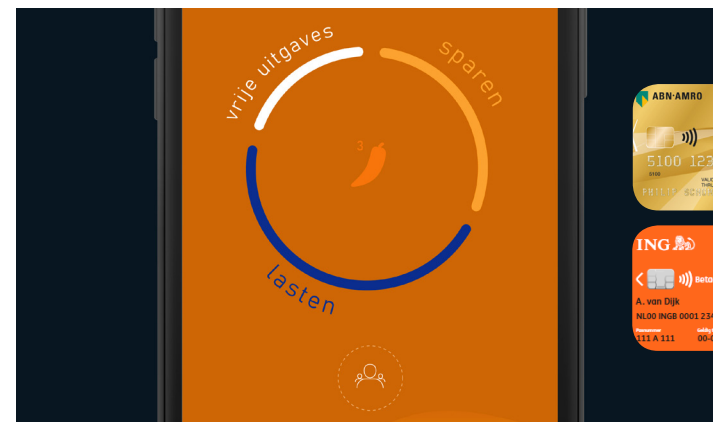
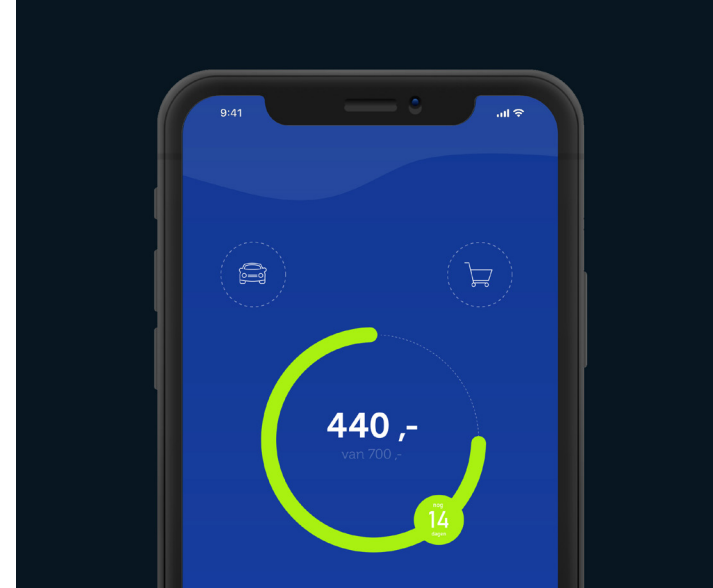


figure 41; *evaluated conceptual elements*

STATUS RING

Participants considered the status ring a very useful feature, while in terms of UX it took some time to get used to it. Some would prefer the status ring showing the amount of money saved, so money not spent. Others noted that they would feel that it would be more logical to see a line filling the circle based on the amount of money they spent, instead of a line becoming smaller.

The amount of days left also helped in terms of relating the budget to the end of the month, yet some participants still suggested a weekly amount instead of monthly, to make it even easier. All in all, people felt that it would surely be beneficial to constantly see how their expenses related to their saving goals in a more simple manner than checking the balance on your bank account. As P1 put it, “simply being aware of the impact of stupid purchases is quite likely to prevent me from doing so”



figure 42; *personal status ring*

“Vind die status de fijnste functie, daar zou ik het meest gebruik van maken.” P2

“Ik las de status andersom, ik zou het logischer om hem vol te maken in plaats van leeg. Dan zie je hoeveel progress je maakt. Dacht dus even op dag 2 dat ik driekwart had uitgegeven. Ring is handig, maar alleen voor beïnvloedbare uitgaven.” P4

“Ik wist in het begin niet hoeveel het nou was of hoeveel ik nog mocht uitgeven. Voor mij zou het ook logischer zijn dat het balkje steeds langer die wordt, dus op basis van hoeveel ik uitgeef. Zou ook wel mijn dagbudget willen weten, dan is het ook makkelijk.” P5

“Ah die stip geeft aan wat je ideale voortgang is. Dit zou zeker helpen. Ik ben verbaasd dat dat nog niet zo geïntegreerd is in ons dagelijks leven, of het nou een app is of niet. Raar dat je als je een uitgave doet niet in één oogopslag kunt zien hoe dat zich verhoudt tot de rest van je budget.” P6

“Ik merkte wel echt dat ik echt veel geld uitgegeven had, 2x buiten de deur geluncht en een keer lunch afgehaald. Da’s eigenlijk echt veel geld maar dat besepte ik pas toen je me die statussen stuurde. Gewoon een vrij budget overzicht per week als geheugensteuntje zou ik ook echt fijn vinden. Ik vind het boodschappen en vervoer budget eerder logisch om achteraf te evalueren, niet zozeer realtime. Misschien overbodig, zou eerder rapportje uitdraaien na 10 dagen, maar weggestopt.” P10

“Zou fijn zijn om te weten hoeveel ik te besteden heb, bijvoorbeeld doordat je ziet hoeveel je niet uitgeeft. Als je daar bewuster mee bezig bent wordt het ook makkelijker om te sparen. Daar heb ik wel behoefte aan. Vind boodschappen overigens ook wel echt relevant omdat het iets is waar ik soms het idee van heb dat ik er teveel aan uitgeef.” P13

“Wat ik lastig vind met dagelijkse budgetten is wanneer je in een keer 500 euro moet uitgeven en dat haal je dan van je spaarrekening. Dat moet niet worden meegerekend in die lopende rekening.” P14

STATUS RING CO-SAVING

The status ring showing friends definitely struck a chord with the participants. Most people felt it could make sense for long-term saving goals and that it could definitely add in some skin in the game, yet some also felt that saving is more of a personal thing and that it felt weird to see how people were doing in terms of their finances in this way. In that sense the functionality might have little to do with financial responsibility; many participant saw the benefit of setting a long-term goal, not necessarily the goal of keeping each other in check. Therefore the feature might make sense for specific saving goals, but less so for general financial status.

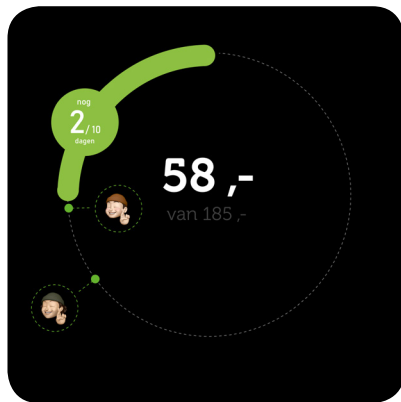


figure 43; communal status ring

"Dat is wel nice. Want dan kan je ook zien wat de rest doet, zovan ey [naam] je moet hier niet gaan zitten zuipen. Dat zou wel nice zijn." P1

"Hahah, heftig. Jeetje, ja, ik vind het wel een goed idee maar ik zou niet best uit die vergelijking gaan komen. Ik zou er ook om kunnen lachen als ik totaal niet op schema zit. Denk ook wel echt dat je er op die manier iets positiefs en leuks van maakt." P2

"Is ook leuker om het samen te doen, veel motiverender." P5

"Nee, kan me niet verplaatsen in een situatie waarin ik graag zou weten hoe anderen zich tot hun doelen verhouden. Zou mij echt gaan om het behalen van je eigen einddoel." P6

"Ik denk wel zeker dat dat kan inspireren, en om naar iets groots toe te sparen met meer mensen. Weekend weg ofzo als manier om je te binden als groep aan een afspraak." P19

"Als je zelf kunt bepalen met wie je het doet is het prima en mits je het daadwerkelijke algehele budget van de ander niet weet." P13

"Kan het niet ook meer community driven, dat je elkaar in check houdt. Denk wel dat het heel effectief is." P14

THREE-WAY-BUDGETING

The three-way-budget made sense to a lot of participants as a minimal means to gaining an overview on your financial situation. Simply knowing how much money could be freely spent during the month was clearly something that could help, as was also concluded in relation to the status ring. Some participants would like to subcategorize the three budgets, especially for discretionary spending. This could help in terms of determining whether expenses were really necessary or the result of indulgence.

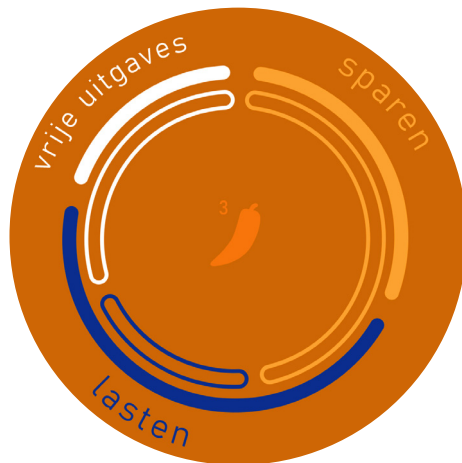


figure 44; three-way-budget comparison

"Ja doe deze driedeling dus al, zou fijn zijn om daar exact overzicht van te hebben. Lijkt me ook interessant om te zien hoeveel een gemiddeld vergelijkbaar huishouden eraan uitgeeft. Bijvoorbeeld boodschappen, of dat gemiddeld is of niet of wel. En voor andere dingen." P5

"Driedeling is zeker duidelijk. Kun je altijd nog kijken waar die vaste lasten en waar die vrije uitgaves precies uit bestaan, maar dit geeft een overzicht. Zou je erop moeten kunnen klikken en dan zien waar het geld naartoe gaat." P9

"Ik zou toch onvermijdelijke uitgaves willen splitsen van vrije uitgaves. Wat je aan boodschappen en dingen die je moet kopen in het leven, zoals bedovertrek, heb ik nu niet gekocht maar had het wel gewoon nodig en het geld ervoor beschikbaar." P11

"Wel uitgezoomd, maar wel duidelijk. Overzicht met minimale moeite." P2

TWO BANK ACCOUNTS

Although people felt like it would make a lot of sense to splice your income into three budgets, they felt rather hesitant as to whether they would like to open up a new bank account. Some even felt that this was dictating too much and potentially breaching on personal autonomy. Furthermore, they worried about potential costs. Whereas the initial argument was to minimize data-extraction, the interviews made it clear that Nibud is deemed to be a trustworthy institute.

They did see the benefit of adding friction to overspending, but at the same time they felt that the app already created awareness on overspending and that that would be enough to stop people from doing so. However, the stakes are rather high in this context, as overspending could in this case lead to money either not being available to pay for recurring expenses or saving goals simply being ditched in exchange for short-term indulgence (see 5.4).



“Extra rekening is vrij heftig. Zou het gevoel hebben dat ik niet meer in the lead ben. Zou ik mwah vinden. Voordeel is dat op daadwerkelijk op zou zijn.” P4

“Zou liever een spaarrekening hebben waar ik budget naar over maak. Probleem van verschillende betaalmomenten etc geen groot genoeg probleem om 2 passen aan te schaffen. Als het dat wel zou zijn zou een vaste-lasten-rekening wel heel logisch zijn. Zou nuttig zijn.” P9

“Zou die tweede pas niet willen. Heb al superveel pasjes. Zou liever hebben dat hij op basis van spaardoel terugkoppelt naar je bank-app en dat je binnen die spaarrekening kan sparen. Raakt ook te erg aan je eigen regie; je wordt betutteld; je kan het niet zelf dus we gaan het voor je regelen. Lijkt me wel fijn om het zo te structureren.” P9

“Alles in je eigen bank is wel beter want dan heb je overzicht in 1 bank. Maar jouw app geeft toch ook aan dat je geen geld meer hebt? Als je echt aan de grond zit en je hebt het geld echt niet meer dan heb je het gewoon nodig en wil je dat dat gemakkelijk gaat. Waarom wil je de drempelwaarde van geld terugboeken hoog maken als je via de app de bewustwording al creeërt?” P10

“Heb een hekel aan aparte rekeningen, vind ik wel een gedoetje. Kost ook geld? Veel mensen doen dit wel al, eentje voor vaste lasten en eentje voor vrije uitgaves.” P12

figure 45; debit account split

EURO-TO-HOUR CONVERTER

A feature that was largely considered unnecessary or gimmicky was the euro-to-hour converter. Many participants noted the depressive nature of such calculations, with the most notable example being a smoker who was able to calculate the fact that he was working one day every week to pay for his weekly smoking. Other participants simply did not really consider their job as a way of earning money, and therefore were not really interested in making such a rational trade-off.

If a more carefully considered trade-off would be the goal, one participant suggested that it might make more sense to then not just focus on the amount of working, but also other common or recurring expenses such as coffee, lunch, dinner or electronics.

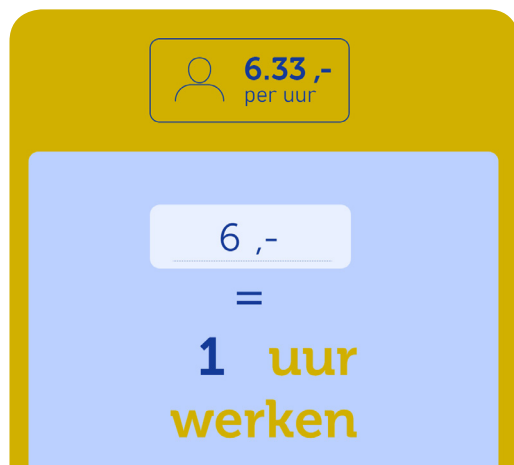


figure 46; the converter

“Dit vond ik heel vaag. Niet boeiend. Snap het niet. Wie gaat daar meer of minder door werken? Zou eerder in een soort overzicht geven, dat je ook meerdere dingen geeft waarmee je geld kan vergelijken; op een schaal (koffie, lunch, diner, elektronica). Uren werken zegt me niks. Als je fulltime werkt is het ook niet meer interessant.” P4

“Nee dit zou ik niet doen. Voor mij is werken niet zo gelinkt aan geld verdienen.” P9

“Ja, zou wel depressief van worden. Wordt je niet heel blij van. Maar hoe meer specificaties en info hoe beter. Zou bijvoorbeeld kunnen denken van jezus ik heb 1 uur gewerkt voor 1 broodje. Dan is dat misschien wel fijn, om te bepalen of je dingen iets waard vindt.” P6

“Pffffff oh nee lijkt me verschrikkelijk. Interesseert me niet. Hoef het echt niet te weten. Werk veel te chill en denk nooit erbij na dat ik ervoor betaald wordt.” P11

“Haha dit is echt iets typisch wat sommige mensen zeggen. Soms denk ik wel op deze manier na maar het zou wel helpen voor wat duurdere dingen die eigenlijk niet zo belangrijk zijn. Vaak concludeer je waarschijnlijk ook dat je ook daarom gewoon werkt. Het is nu wel een erg prominent iets.” P12

PRIVACY CONCERNS

7 out of 11 participants explicitly noted that they would trust Nibud with their data because of the fact that they had no commercial purpose. These participants claimed that they would not trust a commercial party with their financial data, although it remains unclear whether ease of use will triumph such ideals. At least it is encouraging to see that people are more trusting of an institute like Nibud, emphasizing the potential PSD2 holds for Nibud as well as the responsibility that comes with it.

One participant also wondered whether it would be possible to manually input his data to bypass PSD2 integration. Being confronted with the impossibility of doing so, he stressed his desire for it to happen transparently and honestly. Besides, he figured that exchanging financial data is likely to become more accepted as the years go by.

“Zou het Nibud vertrouwen, maar commerciële partijen niet. Zou ook wel willen weten wat er precies met mijn data gebeurt, of in elk geval of ik zeker kan zijn van het feit dat het niet wordt gedeeld met derde partijen naast het Nibud.” P6

“Lijkt me toch niet heel chill. Voelt alsof iemand mee aan het kijken is.” P11

“Het helpt als er een betrouwbare partij aan gekoppeld is waarvan ik weet dat ze geen commerciële plannen hebben met mijn data. Ligt er ook aan of mensen in mijn omgeving het zouden doen. Maar merk wel echt dat je met bankdingen oplet, maar goed op een gegeven moment wint het gemak, zoals met Tikkie.” P7

“Ben financieel niet panisch, vertrouw op het instituut en de waarborging van privacy.” P6

“Als het makkelijk is boeit de privacy je niks.” P9

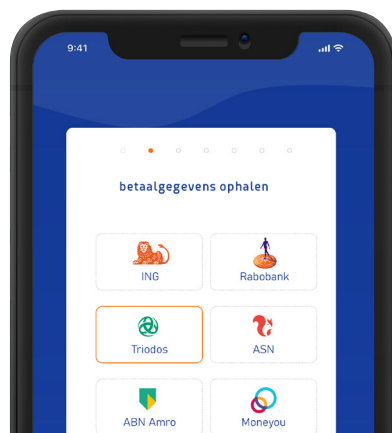


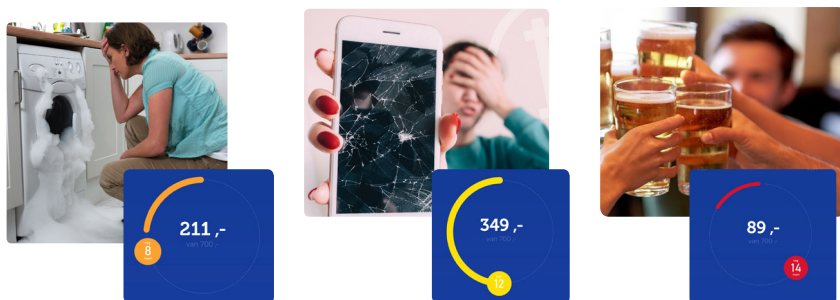
figure 47; importing transactions

SCENARIO'S

The scenario's showed a clear distinction between rational and emotional consideration, as all participants knew that for the washing machine and the broken phone they should have saved in prior. At the same time, many were aware of the fact that they are unlikely to do so, while also stating that this is simply stuff that you cannot really prepare for. This points in the direction of people feeling more tempted to save for positive goals and possibly having to erase that goal for the purchase of a replacement product.

Instead of buying a new product, participants reasoned that it might make more sense to do the laundry at friends for a while or to buy a second hand or lease a phone or washing machine.

For the case in which friends go out for a drink the participants were very much aware of their spinelessness, as it would be extremely tempting to simply join along. Two participants even noted the difficulty of saying no while already having had a few drinks.



"Raakte even in de war dat het een spaardoel liet zien. Ik zou 150 wegzetten naar een wasmachine doel ofzo en dan 61 euro in 8 dagen dat lukt wel. Je kan het niet echt voorkomen, buffer zou wel kunnen, maar dat werkt in de praktijk niet bij mij. Je wil niet een spaardoel forceren, zou een vrije keuze moeten zijn. Om het leuk te houden is wel beter. Je wil niet telkens op de voorgrond stellen dat het allemaal mis kan gaan." P2

"Zou ook een nieuwe kopen maar als ik tight op budget zou zitten zou ik hem misschien huren. Op de lange termijn wel vet onvoordelig, maar als hij stuk gaat krijg je een nieuwe. Qua sparen onvoordelig." P10

"Dit is waarom je een spaarpot moet hebben. Dit is dom gewoon." P11

"Zou hem laten repareren. Mijn telefoon is nooit gesloopt. Voorkomen dat het gebeurt natuurlijk het beste." P3

"In principe kan je ook wel 1 maand niet sparen in zo'n geval. Dan kun je er gewoon overheen gaan toch. Niet elke maand kunnen sparen is oké." P13

"Ligt eraan of ik al dronken ben op het moment dat ik dit zie. Als ik thuis ben dan blijf ik thuis omdat ik denk dat ik geen geld heb. Als ik weet dat ik nog een beetje geld heb en het echt heel leuk is dan ga ik misschien liever de volgende maand beter mijn best doen, uitstellen..." P6

"Ja ga mee. Dat is echt de allermoeilijkste situatie. Daar heb ik slecht zicht op, dus is ook wel wat ik minder ga doen als ik weinig geld heb" P7

"Ik ben dan meer zo dat ik zou denken ik ga drinken en dan doe ik volgende maand wat zuiniger. Zou het van de spaarrekening afhalen." P12

figure 48; scenario's

5.4 design iteration

Based on the validation findings, several iterations were put in place to address the issues that were raised. Firstly, a decision was made to radically simplify the setup process in order to make sure that the barrier to set up the app would be as low as possible. Instead of asking the user to set saving goals and review recurring expenses in prior, this can now be optionally done after installing the application. This is reasoned somewhat more idealistically, as it requires quite a bit more detailed analysis of past transactions, which is something that might be difficult yet not entirely impossible. The idea of a new debit account was also replaced in favor of simply creating a virtual representation of debit account status. From the evaluation it became clear that people felt that the awareness that this overview could raise would be enough to prevent people from overspending, instead of having to add in extra friction.

The structure of the app was also changed to make it somewhat more coherent, while allowing for dynamic control over saving goals instead of predefining them.

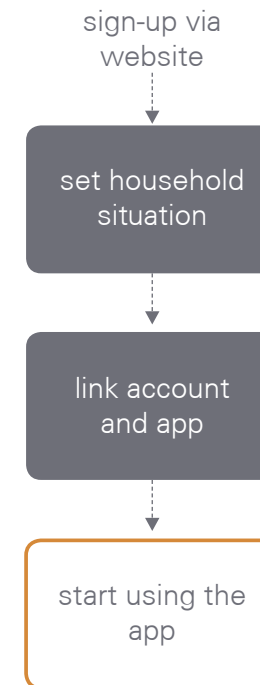


figure 49; *a simpler setup*

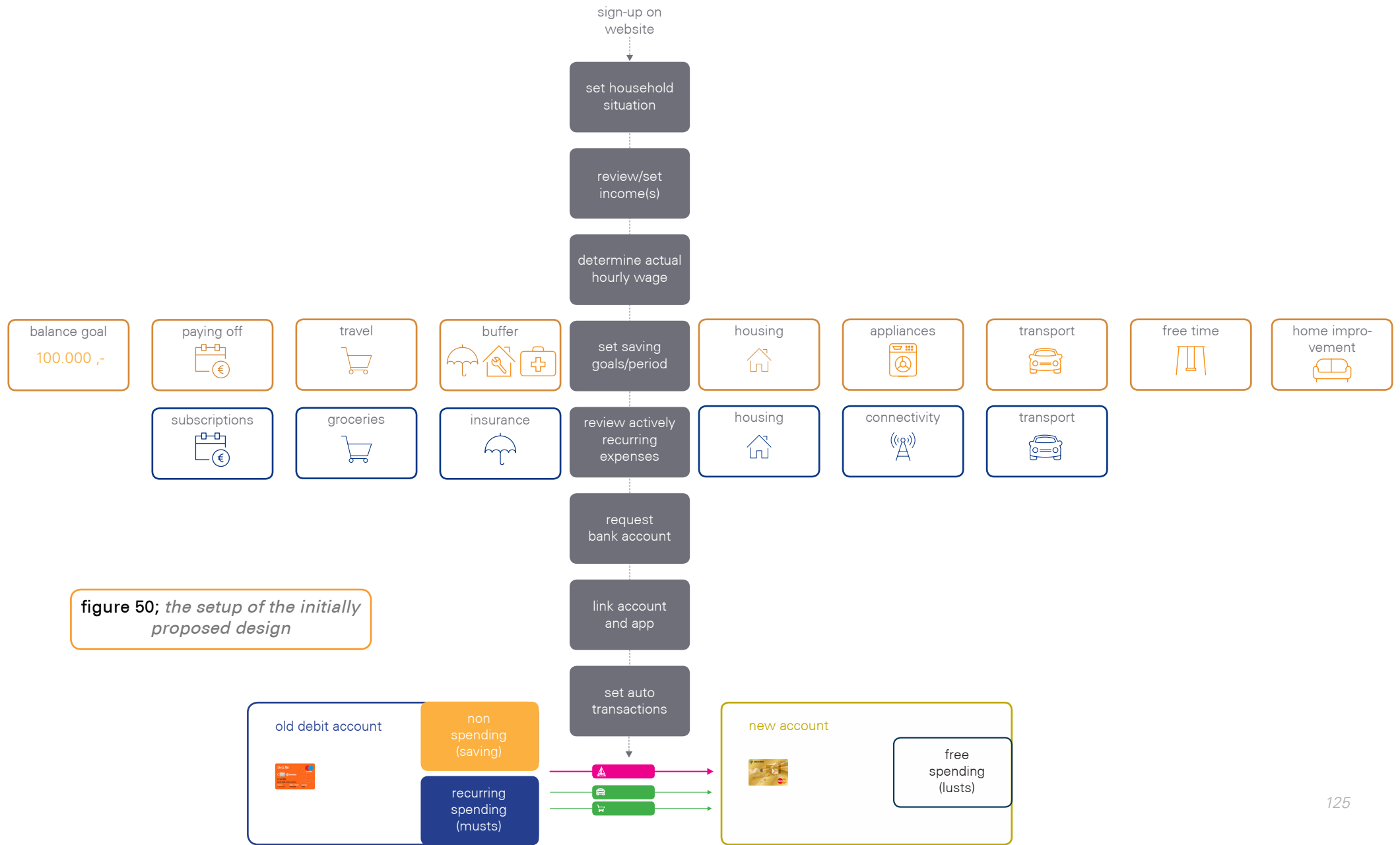


figure 50; the setup of the initially proposed design

STATUS

The status ring remains the central element, yet the amount shown in the center is now the amount saved (or not-spent). More focus is put on saving instead of restricted budgeting, which is likely to allow for a more hopeful outlook on one's financial situation. As this might cause some uncertainty as to how much money can be spent, a switch bar is introduced in order to switch between what is spent (budget) and what is saved (saving). Beneath this switch bar another switch bar is placed to support switching between months and weeks in order to gain a better view on how much money can be spent each week.

A feature that is introduced on top of the personal saving status is the status of others, which can be reached by switching the bar beneath the status ring. This will spawn fellow co-savers, which can either be friends or (the average of all) anonymous savers who are putting in a similar saving effort. Of course, the progress of anonymous savers should only be accessible if he/she has given consent for this purpose.

figure 51; *redesigned saving progress*

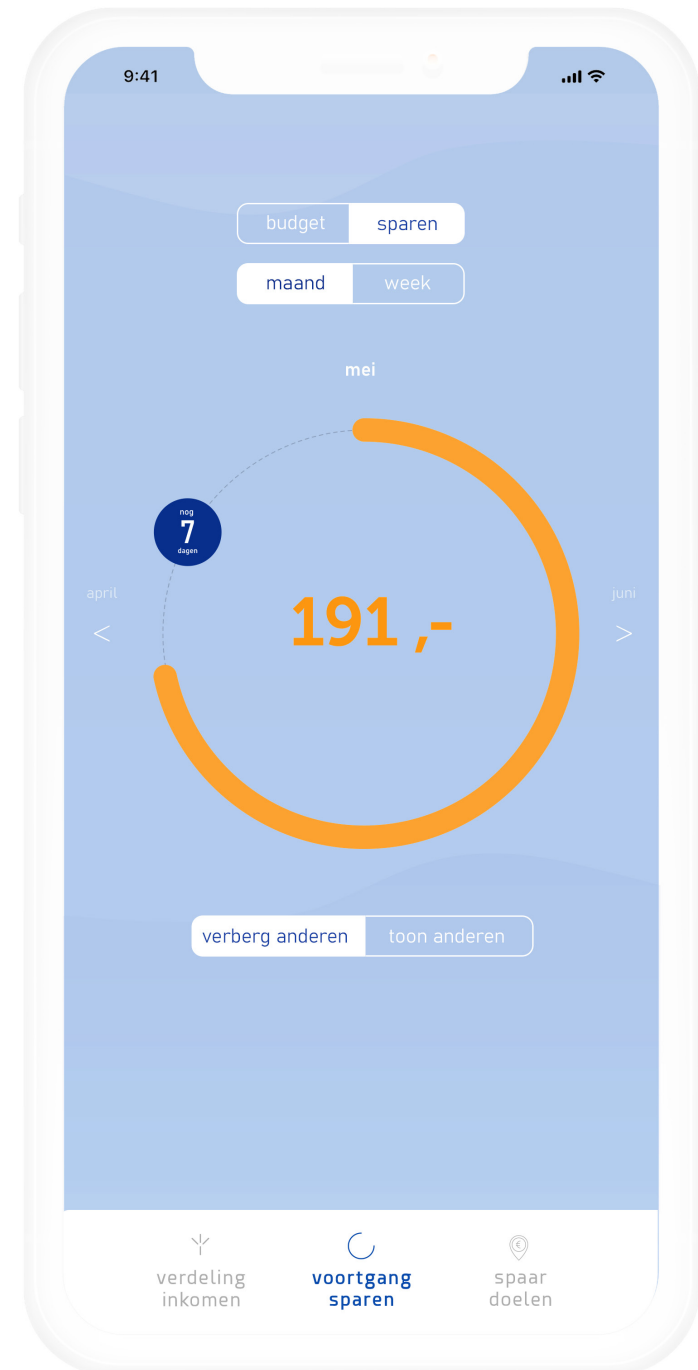




figure 52; symbolized saving effort

The concept of saving pain is traded for the more simple concept of saving effort, which is still visualized by means of peppers, yet this time by means of amounts instead of colors (and 4 instead of 5). The greyed out peppers indicate that there are four gradations in total.

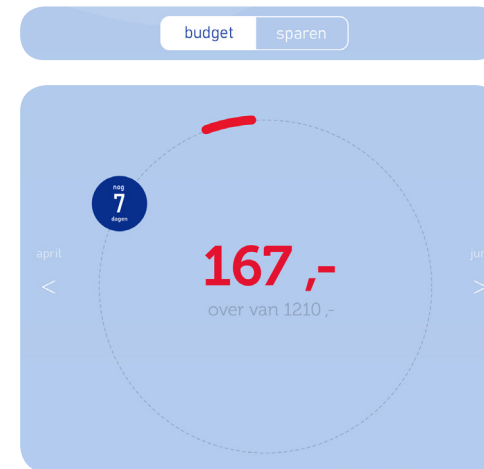
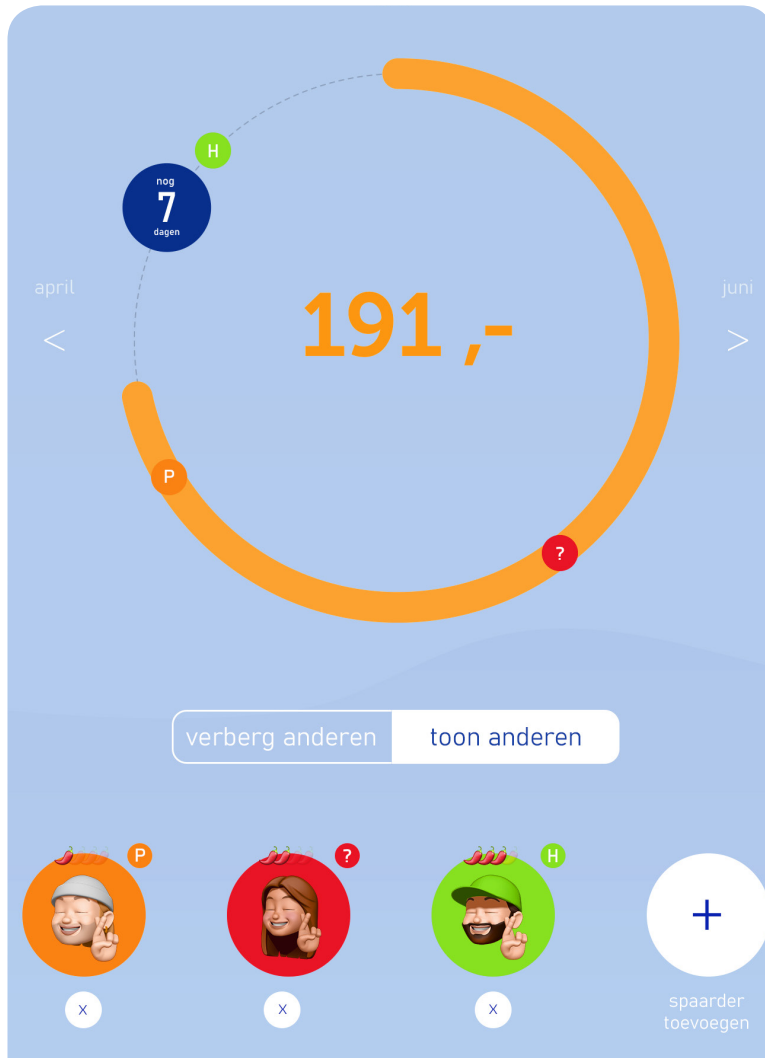


figure 53; switching between budget and saving

figure 54; communal status

SORTING INCOME

Whereas the initial proposed design had separate pages for viewing profile, looking back and recurring expenses, the redesign combines these different screens into one single screen showing the way income is distributed over the three different budgets. Instead of showing a circular division, it does so by relating bar division to the relating shares of income, next to percentages being shown (or amounts if switching the switchbar above). This division can be compared to average similar households by checking the button beneath the bars, something that is now decoupled from realtime budget comparison as was proposed in the initial design.

Beneath the bars, your personal avatar, saving effort and profile code is shown. This profile code is a unique code that can be shared with friends so they can add you as a friend, either for the purpose of comparing general progress or to join a specific saving goal. Of course, consent for sharing saving progress should be withdrawable at any given moment.

figure 55; *income sorting*

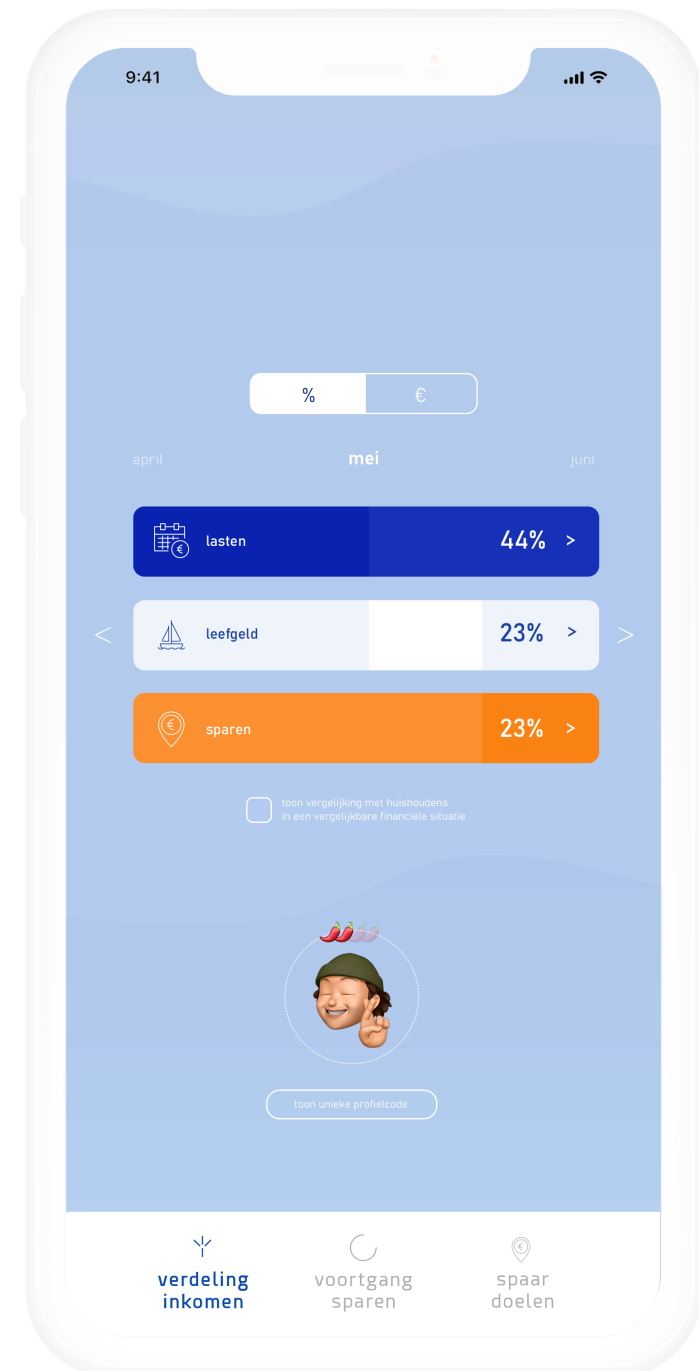
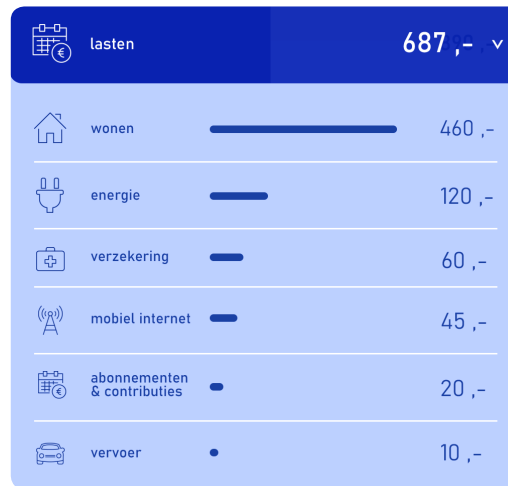


figure 56; free-to-spend budget



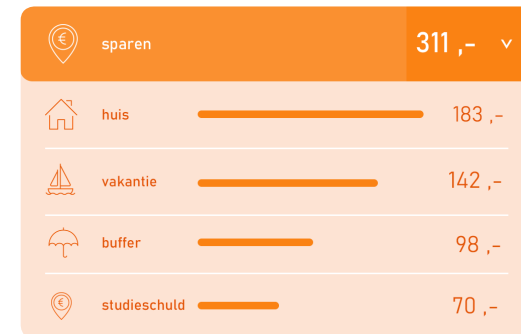
These bars can be expanded to show the subdivisions within these categories, to allow for a quick overview or comparison with an average similar household.

figure 57; recurring expenses



Amounts are structured in order of magnitude and accompanied by a bar that relates to the relative size of that saving goal, making it easier to interpret than if only amounts would be stated..

figure 58; saving goals



SAVING GOALS

The third section relates to saving goals that users can set themselves. These are visualized through expandable bars which show the all-time progress towards the specific design goal. Saving goals can either be personal or communal. Examples of personal saving goals could be housing upgrades, sabbatical, holidays, buffer, paying off loans, local tax, car repair or specific products such as a new phone or bike. Communal saving goals could be a holiday, day out, furniture or eating out.

Adding a new saving goals can be done by pressing the lower button, after which the user would have to input the amount of money to be saved and the period in which that is ought to happen. As it became clear that people also save for unknown purposes, it should be possible to simply enter an amount without naming the specific goal. The saving goals should also include potential savings that users have in prior to using the app. The cumulative impact of the saving goals is automatically calculated into a monthly amount that is incorporated as a monthly saving percentage in the income-sorting overview.

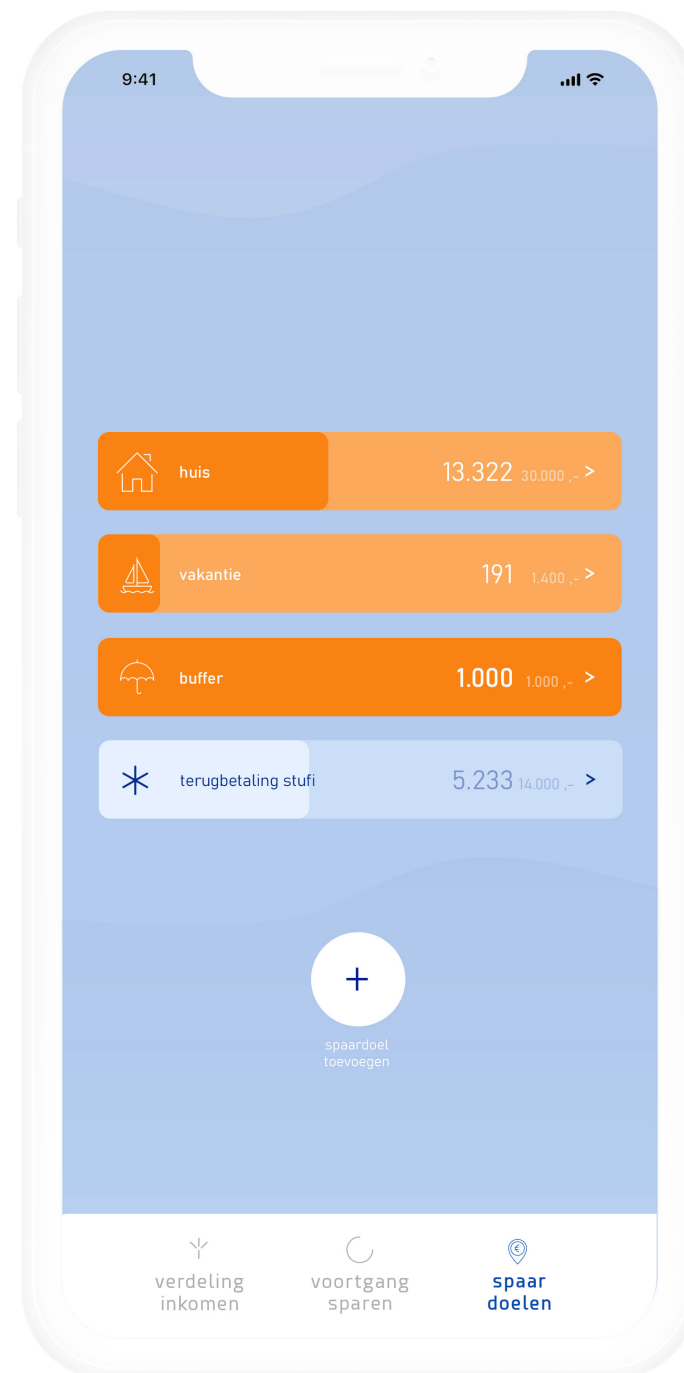


figure 59; saving goals

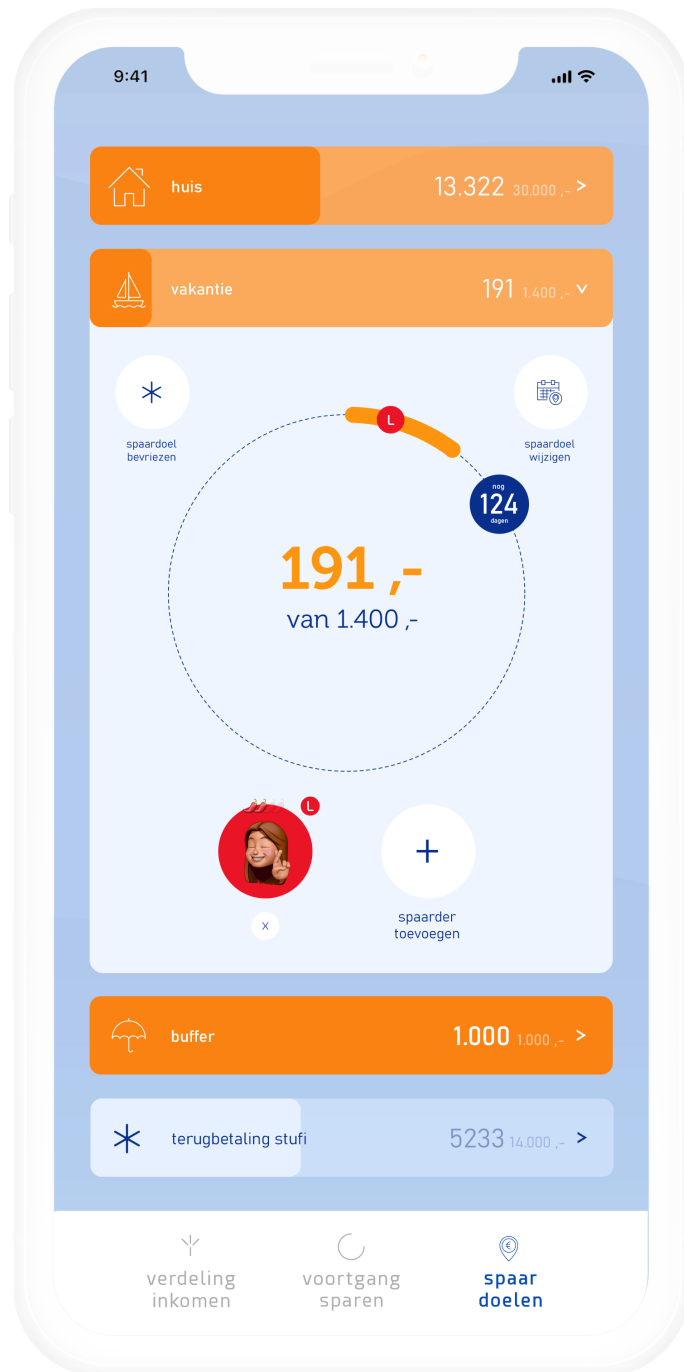


figure 60; communal saving goal

Expanding the saving goal will show the progress made towards that goal, including the amount of days that are left to save that amount. Friends or partners can be added, showing their progress as well. The upper left button allows users to freeze a particular saving goal during dire times, hopefully without forgetting to unfreeze this saving goal at some point later in time. With this simple feature, users can prioritize their saving goals according to their needs.



meesparen

figure 61; the logo that was created

5.5 final recommendations

key takeaways

- The main focus points for further development are to **evaluate a working version of the application for a longer time and with a wider variety of participants** (especially people with lower socioeconomic status).
- In terms of the application itself, it would make sense to look for ways to **make feedback on budgetary status more salient before/during/after making a purchase**. Secondly, it deserves extra care to determine what happens if a user makes a big expense and overspends; how is this linked to the saving goals?
- Potentially, a complementary incentive for using the app can be presented in the form of a (chance to win a) **monetary reward**, either generated through fixed-charges corporations or (generous) fellow savers.
- In order to limit costs and legal complexity, the application could be **stripped down to its bare minimum** of a purely personal effort of saving for a saving goal.

LONGITUDINAL STUDY WITH DIVERSE PARTICIPANTS

Firstly, the evaluation had its limitations in terms of providing valuable insights, as it only took place over 10 days, whereas real difficulties ('hot' mental states) probably arise later on. Furthermore, the test was limited to the status ring. This caused complementary functionalities to be judged in a hypothetical manner with participants having to guess whether they would use such functionalities. In order to really find out whether people will actually feel inclined to take a look at the status once in a while, a longitudinal study is a must and likely to lead to highly valuable insights. Secondly, evaluation should also take place in collaboration with people that have lower socioeconomic status; right now, most participants have had education and were not highly likely to end up in heavy financial stress. It makes sense to involve these people in an evaluation in order to see whether they are able to make sense of the application and its implications. Another important research question that would have to be answered in this context is to what extent a lack



of financial overview plays a role in this process of feeling heavily stressed and therefore having a harder time saying no to indulgence.



MAKING BUDGETARY STATUS MORE SALIENT

In terms of the application itself, it might make sense to consider ways of making feedback on saving status more salient before, during or after purchases. This would lower the motivation necessary to keep up to date with this budgetary status. For example, the user could be informed at a moment of purchase on the impact a purchase has on budgetary status. Instead of requiring the user to frequently look at the app, the status would preferably be communicated through tangible feedback such as haptic signals or a digital bank card that changes color based on budgetary status. This seems unlikely to be realistic however, as Apple has a firm grip over this mediation.



MAKING A BIG PURCHASE

A difficult use-case that is not addressed by the final iteration is when a user makes a big purchase, either for something for which (s)he has saved or an unexpected expense. This would result in an over-

spent budget, for which the app should ask the user to detract this expense from either the total of all saving goals or a particular saving goal. Same thing goes for transferring money from a debit account to a saving account. This identification of saving-related expenses is something that deserves extra care, especially seeing how an overspent budget could lead to an unavailability of budget meant for recurring expenses.

FINANCIAL REWARDING

Another important potential point of improvement could be the reward involved with being able to pay for recurring expenses in time. Corporations might be willing to pay a premium for guaranteed payment of recurring expenses in time, giving an extra incentive to debtors to pay in time. Another interesting possibility is to enroll successful savers into a lottery, although this runs into some governmental limitations (*Kansspelautoriteit, 2019*). The same goes for holding a savings competition or charity campaign to support savers in living up to their saving resolutions, which is described in appendix E.7. Another way of financing the application is to set up

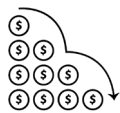


a pricing scheme that takes into account the financial leeway of the user, allowing people from lower socioeconomic status to use the app for free (seeing how leeway is measured anyway).



STRIPPING DOWN THE APPLICATION

Potentially, the application can also be simplified, for example by eradicating the social aspect and categorisation of free spending in order to save costs. This would break the app down to its core purpose of knowing how much can be saved and how day-to-day spending relates to saving goals in realtime. However, the social aspect does make up a significant part of the value proposed by the design, as it is likely to lead to stronger motivation as well as a complementary incentive to start using the application next to a desire to act more responsibly from a financial point of view.



COSTLY CATEGORIZATION

Finally, the categorisation of free-spending is likely to require detailed and therefore costly analysis of transactions, which may not weigh up to the benefit of seeing where money went. Finding out where free-spending budget went could be something that the user

is meant to find out for his/herself, yet the evaluation showed that there certainly is a desire to see where the money exactly went. Advancements in terms of transaction categorization is likely to lessen the burden of having to manually categorize transactions, allowing for an affordable and more user-friendly experience.

y epilogue

Having written down the recommendations for further development, the project is technically finished yet at the same time I hope that does not mean I will have spent my last energy on this particular subject. The sheer complexity surrounding financial stress is hopefully something I can continue to study throughout my life and career. I also feel blessed to have been able to try and positively contribute to societal progress instead of merely focusing on economic growth. Thus far, I have not changed my mind on a rather myopic focus on economic growth being the primary driving force behind human and ecological injustice, although I did gain a better view on the troubling perspective of consumers as co-perpetrators. I can still get rather frustrated with modern-day capitalism and the way it perpetuates apparant unsatiated needs of love, esteem and belonging; needs that our democratic society at this point seems to have a hard time providing for. However, I also believe consumers

can exert some agency over their wellbeing by being more aware of the role money plays in their lives and therefore being less likely to give into all false needs modern-day society inescapably imposes upon us. At the very least, I hope I will be able to fulfill my own basic human needs by going against a societal tendency to look at humans as mere production or sales units, instead of being forced to turn into one myself.

I am very glad to have received the opportunity to pursue this project, which would have never been possible if it wasn't for my supervisors and all researchers and educators that have inspired me over the last years.

Nynke, thanks for the inspiring suggestions that you made during our meetings. I am also grateful for the fact that you entrusted me

to explore the subject by means of a somewhat free-spirited (or stubborn) interpretation of the ViP method. I also strongly admire the efforts you and Paul have put into giving designers some space to consider human values next to economic value. I feel it remains as urgent as it is complex.

Gert-Hans, I want to thank you for making it unlikely that I will ever forget to remind myself how chaotic explorations should keep making sense from the perspective of a professional process. Nonetheless, I am also happy that I no longer have to fear being woken up in the middle of the night to explain where I am in the process of graduating ;) I appreciated your honest and energizing attitude and will make sure to continue reading your witty blog updates on Medium once in a while, as I feel it undoubtedly has value for me as a designer.

Michiel, thanks for getting back to me after our initial meeting regarding a potential graduation project. I am really happy to have been able to contribute to efforts of eradicating financial stress in

the Netherlands and having been welcomed in a way that really allowed me to gain a better view on what is going on 'behind the screens'. I am also thankful for the fact that I got to be involved in ongoing projects as well. Whereas sometimes my project felt somewhat isolated from the rest of what was going on at the Nibud (especially since the lockdown), I still managed to feel connected to the institute and suspect your efforts will only grow more relevant in the coming years.

Last but definitely not least, I would like to thank all my friends and family for supporting me throughout the project. First and foremost, thank you Mila, for being there and for your unique, infinite and effortless ability to turn a smile on my face. Secondly, thanks to my mom and dad for treating me like an overaged adolescent again throughout the second half of the project, which felt far from smooth sailing due to the pandemic lockdown and the inevitable stress that came with it. Thirdly, sorry to all my friends for having self-quarantined for such a long time. Hope to see you soon, corona- and graduation-free.

z appendix



In this appendix, non-essential reading information can be found that supported the design process. This ranges from transcriptions of interviews done to lists of how-to questions to inspire idea generation.

A literature list

- Ariely, D. (2016) Dollars and Sense: How We Misthink Money and How to Spend Smarter. Retrieved from https://www.goodreads.com/book/show/34323010-dollars-and-sense?ac=1&from_search=true&qid=IlCvLqRbSx&rank=1
- Autoriteit Persoonsgegevens (AP) (2019) Nederland maakt zich zorgen over privacy. Retrieved from https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/sites/default/files/atoms/files/resultaten_enquete_privacyzorgen_jan_2019.pdf
- Autoriteit Persoonsgegevens (AP) (2019) Banken mogen betaalgegevens niet zomaar gebruiken voor reclame. Retrieved from <https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/nl/nieuws/banken-mogen-betaalgegevens-niet-zomaar-gebruiken-voor-reclame>
- American Psychologist Association (2015) Paying With Our Well-being. Retrieved from <https://www.apa.org/news/press/releases/stress/2014/stress-report.pdf>
- Algemeen Dagblad (2012 - 2020) Geld & Geluk. Retrieved from <https://www.ad.nl/>
- Best Money Moves (2019) Employee Financial Wellness Statistics 2019. Retrieved from <https://bestmoneymoves.com/blog/2019/09/09/employee-financial-wellness-statistics-2019/>
- Boujbel, L. and d'Astous, A. (2012) Voluntary simplicity and life satisfaction: Exploring the mediating role of consumption desires. Retrieved from https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/cb.1399?casa_token=wqYXH4RXpR8AAAAA%3ALRIaA-uYaAJpDs5PmeiOW9INi-TPPoGh09N0nJaOacgzjQNeBLafOb27M5sZfhX4KesSHT-50es4KuHws
- Borst, G. (2011) Arm als de luizen. Retrieved from http://www.scherpwerk.nl/wa_files/JUIST_204.pdf
- Boksem, M. & Meijman, T. & Lorist, M. (2005) Effects of mental fatigue on attention: An ERP study. Retrieved from https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0926641005001187?casa_token=RVwDye83kFYAAAAA:usLcrJf5OvDEOnydMw4YxhaHXeZJDDFSvHafAKhQcWgXRF3xhyZX9XPqTq31N_j5qhRCc2-9ks

- Brickman, P. & Campbell, D. (1971) Hedonic relativism and planning the good society. In M. H. Appley (Ed.), *Adaptation level theory: A symposium* (pp. 287–302). New York: Academic Press.
- Bureau of Economic Analysis (2019) Personal Income and Outlays. Retrieved from <https://www.bea.gov/news/2020/personal-income-and-outlays-december-2019>
- Carrington, M.J. (2016) The ideology of the ethical consumption gap. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1470593115595674>
- Carter, T. J., & Gilovich, T. (2010) The relative relativity of material and experiential purchases. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/record/2009-24670-006>
- Caviola, L. & Faulmüller, N. & Everett, J. & Savulescu, J. & Kahane, G. (2014) The evaluability bias in charitable giving: Saving administration costs or saving lives? Retrieved from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4179876/>
- Carver, C., Scheier, M. and Segerstrom, S. (2010). Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S027273581000019X>
- Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) (2019) Studenten lenen vaker en meer. Retrieved from <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/41/studenten-lenen-vaker-en-meer>
- Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) (2019) Welzijn van jongeren. Retrieved from <https://longreads.cbs.nl/jeugdmonitor-2019/welzijn-van-jongeren/>
- Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) (2019) Bevolking; kerncijfers. Retrieved from <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/37296ned/table?dl=12E27>
- Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) (2019) Ontwikkelingen zzp. Retrieved from <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-zzp/hoofdcategorieen/ontwikkelingen-zzp>
- Credit Suisse (2017) Global Wealth Report 2017 <https://www.credit-suisse.com/about-us-news/en/articles/media-releases/global-wealth-27-higher-than-a-decade-ago-led-by-further-us-ga-201711.html>
- Chiba, F. (2017) *Kakeibo: The Japanese Art of Budgeting Saving Money*. Described at <https://www.goodreads.com/book/show/36200613-kakeibo>
- Coalitie Y (2019) *Jongerenmanifest Coalitie Y*. Retrieved from <https://usercontent.one/wp/coalitie-y.nl/wp-content/uploads/2019/09/manifest-Coalitie-Y.jpg>
- Danko, T. & Stanley, J. (2016) *The Millionaire Next Door*. Described at https://www.goodreads.com/book/show/998.The_Millionaire_Next_Door
- DDMA (2019) *DDMA Privacy Monitor 2019*. Retrieved from <https://ddma.nl/privacy-monitor/>

- De Volkskrant (2019) Uw betaalgegevens gebruiken voor aanbiedingen? Dat doen veel banken allang. Retrieved from <https://www.volkskrant.nl/economie/uw-betaalgegevens-gebruiken-voor-aanbiedingen-dat-doen-veel-banken-allang~be427c8b/>
- DNB/Betaalvereniging Nederland (2018) Betalen aan de kassa. Retrieved from https://www.dnb.nl/binaries/Betalen%20aan%20de%20kassa_tcm46-384992.pdf
- Dunn, L. (2008) Spending Money on Others Promotes Happiness. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/5494996_Spending_Money_on_Others_Promotes_Happiness
- DUO (2020) Studieschuld terugbetalen. Retrieved from <https://duo.nl/particulier/studieschuld-terugbetalen/overzicht-studieschuld.jsp>
- Elgin, D. and Mitchell, A. (1977) Voluntary simplicity. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Duane_Elgin/publication/235316490_Voluntary_simplicity/links/58a478d2a6fdcc0e07582510/Voluntary-simplicity.pdf
- EUR-Lex (2015) Richtlijn (EU) 2015/2366 van het Europees Parlement en de Raad. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/TXT/?uri=CELEX-%3A32015L2366>
- EU (2019) European data strategy. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-data-strategy_en
- Fernandes, D., Lynch, J. G. J. & Netemeyer, R. G. (2014) Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. Retrieved from <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Frey, B. S. (1997) Not just for the money. An economic theory of personal motivation. E. Elgar, Cheltenham.
- FIS Consumer Banking (2016) FISTM Performance Against Customer Expectations (PACE). Retrieved from <https://www.fisglobal.com/pace>
- Gemmell, K. (2020) Finance on Instagram: what's not to like? For Financial Times. Retrieved from <https://www.ft.com/content/4f400538-3dfa-447e-97c0-aba710d6f6ef>
- Grüne-Yanoff, T. (2015) Models of Temporal Discounting 1937-2000: An Interdisciplinary Exchange between Economics and Psychology. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Models-of-Temporal-Discounting-1937-2000%3A-An-and-Gr%C3%BCne-Yanoff/265c2b3df547b9b517e987697b638ee95cf63ea3>
- Goderiks, B. & Hoff, S. (2019) Waar ligt de armoedegrens? Retrieved from <https://digitaal.scp.nl/armoedein kaart2019/waar-ligt-de-armoedegrens/>

- Grothaus, M. (2018) How our data got hacked, scandalized, and abused in 2018. Retrieved from <https://www.fastcompany.com/90272858/how-our-data-got-hacked-scandalized-and-abused-in-2018>
- Grigsby, M. (2004) *Buying Time and Getting By: The Voluntary Simplicity Movement*. Retrieved from <https://muse.jhu.edu/book/4778>
- Hanisch, C. (1970) *The Personal Is Political; Notes from the Second Year: Women's Liberation*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/The_personal_is_political
- Harriss, M. (2017) *Kids these days*. Described at <https://www.goodreads.com/book/show/34523218-kids-these-days>
- Hegger, F. (2015) *Geldrevolutie*. Described at <https://www.goodreads.com/book/show/27968807-de-geld-revolutie>
- Huneke, M. (2005) The face of the un-consumer: An empirical examination of the practice of voluntary simplicity in the United States <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/mar.20072>
- iCulture (2020) Interview Rabobank: Van eenvoudige bank-app tot financiële coach. Retrieved from <https://www.iculture.nl/nieuws/interview-rabobank-app-2020/>
- I&O Research (2019) Duurzaam denken is nog niet duurzaam doen. Retrieved from <https://www.ioresearch.nl/actueel/duurzaam-denken-is-nog-niet-duurzaam-doen/#.XIDKEqKiM9>
- Intrum (2019) European Consumer Payment Report 2019. Retrieved from https://www.intrum.com/media/6879/intrum-ecpr-2019_final.pdf
- Joo, S. (1998) Personal Financial Wellness and Worker Job Productivity. Retrieved from <https://vtechworks.lib.vt.edu/handle/10919/30519>
- Kansspelautoriteit (2019) Wet op de kansspelen. Retrieved from <https://kansspelautoriteit.nl/>
- Kennismakers - Hogeschool van Amsterdam (2020) Als je de grip op je geld verliest. Retrieved from <https://soundcloud.com/hva-kennismakers/als-je-de-grip-op-je-geld-verliest>
- Kivetz, R. & Keinan, A. (2006), Repenting Hyperopia: An Analysis of Self-Control Regrets. Retrieved from <https://academic.oup.com/jcr/article-abstract/33/2/273/1849580>
- Kuijpers, K. & Muntz, T. & Staal, T. (2017) U staat op een zwarte lijst. *Groene Amsterdammer*. Retrieved from <https://www.groene.nl/artikel/u-staat-op-een-zwarte-lijst>

- Krueger, D. W. (1991) Money Meanings and Madness: A Psychoanalytic Perspective. Retrieved from <https://www.pep-web.org/document.php?id=psar.078.0209a>
- Lee, A. & Son, S. & Kim, K. (2016) Information and communication technology overload and social networking service fatigue: A stress perspective. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0747563215300893>
- Loewenstein, G. (1998) Hot/cold intrapersonal empathy gaps and the under-prediction of curiosity. Retrieved from http://www.andrew.cmu.edu/user/gl20/GeorgeLoewenstein/Papers_files/pdf/Hot:ColdIntraEmpathyGap.pdf
- Loewenstein, G. (1998) The red and the black: Mental accounting of savings and debt. Retrieved from https://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/mksc.17.1.4?casa_token=8VNeCfZsxdQAAAAA:aPYVCwTReVMGp6c4nob5x0XtsdUBJiUWlpiGKnL3s-fk2ZHnjpg4QRiwGc18PAleqYkT5eBR-s
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011) Financial literacy around the world: an overview. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w17107>
- Mckinsey (2018) Banks in the changing world of financial intermediation. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/banks-in-the-changing-world-of-financial-intermediation>
- Micheletti, M. & Stolle, D. (2014) Fashioning social justice through political consumerism, capitalism, and the Internet. Retrieved from <https://www.taylorfrancis.com/books/e/9781315874531/chapters/10.4324/9781315874531-17>
- Mill, J. S. (1836) "On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It,"
- Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C. & Zia, B. (2014) Can You Help Someone Become Financially Capable? A Meta-Analysis of the Literature. Retrieved from <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-6745>
- Modig, N. (2020) What do economic scholars consider powerful economic knowledge of importance for people in their private and public lives? Implications for teaching and learning economics in social studies. Retrieved from <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/03075079.2020.1716319>
- Mullainathan, S. & Shafir, E. (2013) Poverty impedes cognitive function. Retrieved from https://zhaolab.psych.ubc.ca/pdfs/Zhao_2013_Science.pdf
- Mullainathan, S. & Shafir, E. (2014) Scarcity: Why Having Too Little Means So Much. Described at <https://www.goodreads.com/book/show/17286670-scarcity>

- Newholm, T. & Shaw, D. (2017) Re-reading 'Voluntary Simplicity and Ethics of Consumption'. Retrieved from the Journal of Consumer Ethics Vol.1 Iss.1
- Nietzsche, F. (1885) Third Treatise: "What do ascetic ideals mean?"
- Nibud (2011) Bindingstechnieken; een onderzoek naar methoden om verleidingen van geld uitgeven te weerstaan. Retrieved from <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/Rapport-2011-Bindingstechnieken.pdf>
- Nibud (2012) Een referentiebuffer voor huishoudens. Retrieved from https://www.duidelijkehypotheek.nl/sites/default/files/downloads/Nibud_Rapport_Een_referentiebuffer_voor_huishoudens.pdf
- Nibud (2014) Overkoepelende blik op de omvang en preventie van schulden in Nederland. Retrieved from <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/Rapport-2014-Overkoepelende-blik-op-de-omvang-en-preventie-van-schulden-in-Nederland.pdf>
- Nibud (2017) Personeel met schulden; een peiling over financiële problemen op de werkvloer. Retrieved from <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/Nibud-rapport-Personeel-met-schulden-2017-1.p. df>
- Nibud (2017) Keuzeprocess bij financieel advies. Retrieved from <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/Nibud-Rapport-Keuzeprocess-bij-financieel-advies-2017.pdf>
- Nibud (2017) Visiedocument spaargedrag Nederlanders. Retrieved from <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/170404-visiedocument-spaargedrag-Nederlanders-Nibud.pdf>
- Nibud (2017) Geld achter de hand makkelijker maken. Retrieved from <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/Nibud-adviesrapport-Geld-achter-de-hand-makkelijker-maken-april-2017.pdf>
- Olen, H. (2013) Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry. Described at https://www.goodreads.com/book/show/13542612-pound-foolish?-from_search=true&from_srp=true&qid=eXWpy8ox3w&rank=2
- Ölander, F. & J. Thøgersen (1995) Understanding of consumer behaviour as a prerequisite for environmental protection. Described at <https://link.springer.com/article/10.1007/BF01024160>
- Pauwels, L. (2018) Aging and brain plasticity <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6128435/>

- Prochaska, J. & Velicer, W. (1997) The Transtheoretical Model of Behavior Change. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.4278/0890-1171-12.1.38>
- Rieckens, S. (2018) Playing with FIRE. Described at https://www.goodreads.com/book/show/41732254-playing-with-fire-financial-independence-retire-early?ac=1&from_search=true&qid=Z1UV1BOf2d&rank=1
- Rijnja, G. & Seydel, E. & Zuure, J. (WRR) (2009) Communiceren vanuit de context; Naar meer effectieve overheidscommunicatie. Retrieved from <https://www.communicatierijk.nl/documenten/publicaties/2009/11/26/communiceren-vanuit-de-context>
- Rijksoverheid (2013) Troondrede. Retrieved from <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/toespraken/2013/09/17/troonrede-2013>
- Rowsell, J. & Morrell, E. & Alvermann, D. (2017) Confronting the Digital Divide: Debunking Brave New World Discourses. Retrieved from <https://ila.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/trtr.1603>
- Deci, E.L & Ryan, R. (1991) Motivation and Education: The Self-Determination Perspective. Retrieved from <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00461520.1991.9653137>
- Robin, V. & Dominguez, J. (1992) Your Money or Your Life. Described at https://www.goodreads.com/book/show/78428.Your_Money_or_Your_Life
- Santos, L. (2020) Making Sense Podcast; The Science of Happiness with Lauri Santos. Retrieved from <https://samharris.org/podcasts/196-science-happiness/>
- Schuurmans, B. (2011) Fundamental Changes in Personal Financial Advice. Retrieved from https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/1328935/Schuurmans_Fundamental_24-05-2011.pdf
- Schwartz, B. (2004) Doing Better but Feeling Worse: The Paradox of Choice. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/299857815_Doing_Better_but_Feeling_Worse_The_Paradox_of_Choice
- Sociaal Economische Raad (SER) (2019) Hoge verwachtingen: Kansen en belemmeringen voor jongeren in 2019. Retrieved from <https://www.ser.nl/nl/adviezen/kansen-belemmeringen-jongeren>
- Sheeran, P. (2017) The Intention-Behavior Gap. Retrieved from <http://eprints.whiterose.ac.uk/107519/3/The%20Intention-Behavior%20Gap%20R1.pdf>

- Shefrin, H. & Thaler, R. (1988) The behavioral life-cycle hypothesis. Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>
- Simon, H. (1957). "A Behavioral Model of Rational Choice," in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.
- Soman, D. & Cheema, A. (2002) The Effect of Credit on Spending Decisions: The Role of the Credit Limit and Credibility. Retrieved from https://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/mksc.21.1.32.155?casa_token=trsHFGKuzA8AAAAA:1kn6RPtTICntQzyRJ-On-aPJqcL-3unUGLsN0mySVSIE40LVYf10DyhUq8JuUDcfn9TUXwqiwhc
- Studio Tegengif (2019) Waarom millennials altijd de sjaak zijn. Retrieved from <https://soundcloud.com/studio-tegengif/41-waarom-millennials-altijd-de-sjaak-zijn>
- Steg, L. (2005) Car use: lust and must. Instrumental, symbolic and affective motives for car use. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0965856404001016>
- Stutzer, A. (2008) Stress That Doesn't Pay: The Commuting Paradox,. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/4996449_Stress_That_Doesn't_Pay_The_Commuting_Paradox
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2013) Choice architecture. Retrieved from https://books.google.nl/books?hl=nl&lr=&id=tyWqtKjyx3cC&oi=fnd&pg=PA428&dq=choice+architecture&ots=VQU8LdfF6e&sig=rXL1z33Y9DEBm_b-5wAhK9d-vgk#v=onepage&q=choice%20architecture&f=false
- Thaler, R. H. (1999) Mental accounting matters. Retrieved from https://scholar.google.nl/scholar?hl=nl&ias_sdt=0%2C5&q=mental+accounting+thaler&btnG=
- The Minimalists (2020) The Minimalists Podcast. Retrieved from theminimalists.com/podcast/#234
- Tienmeijer, W. & Thomas, C. & Prast, H.M. (2009) De menselijke beslisser. Retrieved from <https://www.wrr.nl/publicaties/verkenningen/2009/11/26/de-menselijke-besliser--22>
- Trachtman, R. (1999) A cultural taboo regarding discussion of money affects. Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1022842303387>
- Traub, J. (2020) Our 'Pursuit of Happiness' Is Killing the Planet. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2020/03/06/opinion/our-pursuit-of-happiness-is-killing-the-planet.html>

- Tolentino, J. (2020) The Pitfalls and the Potential of the New Minimalism. Retrieved from <https://www.newyorker.com/magazine/2020/02/03/the-pitfalls-and-the-potential-of-the-new-minimalism>
- Van Boven, L. (2010) Stigmatizing Materialism: On Stereotypes and Impressions of Materialistic and Experiential Pursuits https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0146167210362790?casa_token=wXYhJjyw7toAAAAA:Alm3KHg4fOqIP5L8210KLIdteXVI738A8XCIFpKH2ifT1NloDmkJgUtfUygal8SuQyeT_4jo0M9Wg
- Verhaeghe, P. (2012) Identiteit. Described at <https://www.goodreads.com/nl/book/show/15844387-identiteit>
- Verdegaal, E. (2013) Waar Doen Ze Het Van. Described at https://www.goodreads.com/book/show/31126515-waar-doen-ze-het-van-hoe-je-rijk-wordt-en-blijft?ac=1&from_search=true&qid=usTlcwJllx&rank=1
- Joo, S. (1998) Personal Financial Wellness and Worker Job Productivity. At Virginia Tech. Retrieved from <https://vtechworks.lib.vt.edu/handle/10919/30519>
- Vohs, K. et al (2006) The Psychological Consequences of Money. Retrieved from <https://vtechworks.lib.vt.edu/handle/10919/30519>
- Vesterlund, L. & Andreoni, J. & Harbaugh, W.T. (2003) The Carrot or the Stick: Rewards, Punishments and Cooperation. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/4981030_The_Carrot_or_the_Stick_Rewards_Punishments_and_Cooperation
- Watkins, P. (2003) Gratitude and happiness: Development of a measure of gratitude and relationships with subjective well-being. Retrieved from <https://www.ingentaconnect.com/content/sbp/sbp/2003/00000031/00000005/art00001>
- Weidman, A. (2015) The Unsung Benefits of Material Things: Material Purchases Provide More Frequent Momentary Happiness Than Experiential Purchases. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1948550615619761>
- Whateley, L. (2018) Money. Described at https://www.goodreads.com/book/show/41210713-money?from_search=true&from_srp=true&qid=oEPTN0znCe&rank=1
- Wilson, T. & Gilbert, D. (2003) Affective Forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*. Retrieved from [http://www.danielgilbert.com/Wilson%20&%20Gilbert%20\(Advances\).pdf](http://www.danielgilbert.com/Wilson%20&%20Gilbert%20(Advances).pdf)
- Wilson, T. (2002) Strangers to ourselves. Described at https://www.goodreads.com/book/show/15658.Strangers_to_Ourselves

- Willis (2011) The Financial Education Fallacy. Retrieved from <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.101.3.429>
- Wikipedia (2020) Mental accounting. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Mental_accounting
- WRR (2017) Een realistisch perspectief op redzaamheid; weten is nog geen doen. Retrieved from <https://www.wrr.nl/publicaties/rapporten/2017/04/24/weten-is-nog-geen-doen>
- Yakoboski, P. & Lusardi, A. & Hasler, A. (2018) Millennial Financial Literacy and Fin-tech Use: Who Knows What in the Digital Era. Retrieved from <https://arc.accesslex.org/fe-utilization/50/>
- Zellermayer, O. (1996) The Pain of Paying https://www.researchgate.net/publication/280711796_The_Pain_of_Paying

B factors

B.1 LIST OF FACTORS

1. Younger generations (X, Y and Z) are worried about the future in terms of ecological suffering (48%) (CBS, 2019).
2. Population is ageing (baby-boomers) with increased life expectancy (4.2% more in 2018 relative to 2008, CBS), putting pressure on newer generations reaching working age to contribute to their well-being.
3. More people (8% of total workforce in 2013, 12% in 2019, CBS) are self-employed, gaining more responsibility over their own financial situation.
4. Many people experience financial stress. 38% experience struggles making ends meet, 31% does not have enough money to replace their two most expensive possessions and 1 in 5 has light payment difficulties (Nibud, 2019).
5. Payment by card has doubled, whereas the amount of transactions paid with cash has halved (DNB, 2019). Also, contactless payment is becoming more popular, especially for young adults (1 out of 3 payments).
6. People are increasingly aware that having more stuff does not provide a satisfying life. They are spending less money on buying goods and more on services (Bureau of Economic Analysis, 2020).
7. The EU has implemented a new payment service directive (PSD2) (EU, 2015) that allows third parties to access personal data if a user consents. This is likely to level the playing field for third parties to participate in this market.
8. Credit-worthiness is calculated in a strict and detailed manner (by BKR, Experian, Focum), stressing the need to take precautionary measures in having a good score, as it influences future quality of life.
9. While apps have made financial transactions somewhat more accessible, they remain somewhat obscured and fragmented.
10. The Internet allows us to instantly access and navigate our way through endless amounts of information.
11. Information overload is a significant stressor (social-networking-service fatigue), in turn limiting cognitive bandwidth in daily life (Lee, Son and Kim, 2016). Especially for young adults setting up their lives.
12. Financial advice and tracking data can seem daunting for people who are looking for where to start in terms of reflecting on their financial situation.
13. 94% of Dutch citizens worry for their privacy (AP, 2019), which also applies to consent for sharing their payment data. These concerns are legitimate, seeing how corporations can have questionable intentions with this data (Fastcompany, 2018).
14. A cultural taboo exists regarding discussion of money (Krueger, 1991 & Tracht-

- man, 1999). Mostly due to feelings of shame, social isolation or not knowing what to do.
15. Many financial decisions, such as what car to drive, prioritize symbolic and affective value over instrumental value (Steg, 2005). People manifest themselves with such values, causing jealousy and envy in some others who lack such wealth.
 16. People ought to be self-reliant, which asks them to start reading books or learn economic concepts by themselves.
 17. The real world is similar to a casino that is designed in order to make you spend as much as possible despite any willpower (profit-maximizing and bandwidth-exploiting). Government plays a role.
 18. Self-employed workers have different income and spending each month, making it harder to adhere to financial routine.
 19. Student debt is steadily increasing (CBS, 2019) having an effect on the mortgage you can get (DUO, 2020). In some cases, a discrepancy exists between student/starter lifestyle and job prospects.
 20. Relatively little attention given to financial education for young people (Regio-Bank, 2017), yet research to date does not demonstrate a causal chain from financial education to welfare-enhancing behavior (Willis, 2011 & Fernandes, Lynch Jr. and Netemeyer, 2014).
 21. Tax filing requires high financial literacy, much like mortgage/insurance/retirement/investment comparing.
 22. Personal finance appears as countless abstract numbers that do not spawn any energy. Therefore, saving is far from glamorous. The lifestyle changes are harder than the math.
 23. Opportunity costs; every euro should be treated as having equal value, but we don't treat it as such. This is the most difficult economic concept for people to grasp (Modig, 2020). Makes most sense for big purchases such as housing.
 24. Life events can cause a sudden change in income or spending which triggers a reconsideration of one's financial situation.
 25. Spending money is often not just something we choose ourselves, but something that is also determined by the people we want to keep close.
 26. Many people do not understand basic financial terms and calculations related to savings (Intrum, 2019), giving little hope for these people saving themselves. They lack cognitive bandwidth.
 27. Poverty is also a lack of willingness for well-off people to engage with lesser successful/privileged.
 28. [deleted]
 29. People have a hard time estimating compounding effects of either small purchases or small gains (cumulative impact).
 30. The extensive choices at quarter life anxiety can cause anxiety over the direction and quality of one's life. Though people have more choice than any group of people ever has before, and thus, presumably, more freedom and autonomy, we don't seem to be benefiting from it psychologically (Schwartz, 2004).

31. People can be penny wise but pound foolish (contrary to #29); making decisions with small amounts of money (pennies) that end up making bad sense for affecting larger amounts of money (pounds) (Olen, 2013). Opportunity costs?
32. People, especially with lower income, tend to fall back on people in their social circle for financial advice, not necessarily experts/authorities (Intrum, 2019).
33. Purchasing power is hard to estimate and even harder to grasp for laymen. This makes it hard to compare the effects of governmental policy in terms of fair distribution of wealth.
34. Detrimental mental states (fatigue, arousal, distraction, drugs) cause us to exhibit less willpower and cognitive effort.
35. Setting money aside feels bloodless; we can only rationally think of the benefits, not feel them (no emotional attachment).
36. Online information on financial advice is hardly personalized; you have to wade your way through the information and see what applies to you. Possibly this makes it one-size-fits-none, yet it might also overestimate individual differences (Schuurmans, 2014).
37. Whereas richer people have little need to reconsider their spending in terms of saving 'enough', it is interesting for them to see how their spending relates to their long-term values.
38. We look at money relatively, comparing price differences, instead of looking at every euro on its own (Ariely, 2018).
39. Mental accounting; expenses will usually not be considered in conjunction with the present value of one's total wealth; they will be instead considered in the context of two accounts: the current budgetary period and the category of expense (Thaler, 1988).
40. Pain of paying; the more evident, tangible or transparent the payment is, the less we are able to enjoy the pleasure of our purchase (Prelec & Loewenstein, 1988) (Zellermayer, 1996).
41. People have a tendency to prefer avoiding losses to acquiring equivalent gains (loss aversion); this is why people place a higher value on a good that they own than on an identical good that they do not own (endowment effect).
42. After people exert self-control (the ability to subdue one's impulses, emotions, and behaviors to achieve long-term goals), self-control performance on subsequent tasks tends to suffer, as if the capacity for self-control was depleted by the prior exertion.
43. People have a tendency to weigh the importance of an attribute in proportion to its ease of evaluation, rather than based on criteria that are deemed as more relevant after reflection (Caviola, 2004).
44. Whereas richer people have little need to reconsider their spending in terms of saving enough, it is interesting for them to see how their spending relates to their long-term values (Whateley, 2018).
45. Starters struggle in an overheated housing market, high student debt and flexible contracts, leaving them to reach certain milestones later than previous generations (SER, 2019; Studio Tegengif, 2019).

46. Some people say they want to take better care of their money, yet many fail to put their money where their mouth is.
47. People have different experiences in terms of knowing how much they can monthly spend (Nibud, 2019).
48. 52% does not keep track of yearly overview on earning and spending, while 27% has never done so (Nibud, 2018).
49. 23% claims to sometimes purchase something for which they do not really have money (Nibud, 2019).
50. Amid a deluge of consumption-fuelled images, “content creators” (financefluencers) around the world are bringing financial education into the social media mainstream (FT, 2020).
51. Money is considered a tool for optimizing happiness.
52. Citizens who ought to be capable of helping themselves are given the responsibility to find out how to manage their finances by themselves (Rijksoverheid, 2013).
53. After having received your first salary you are most likely to adjust your lifestyle according to that salary.
54. Employers are increasingly interested in how they can relieve employees of their financial stress due to higher productivity (Joo, 1998) while also offering a taboo-free environment in which employees can freely speak to an unaffiliated professional (Best Money Moves, 2019).
55. Financefluencers are given money in exchange for product placement, potentially giving financial advice that does not maximize happiness for minimum price (think personal coaching, linked promotions for fintech apps and even subscription investment services) (Parool, 2020).
56. Financefluencers gain a user base that is interesting for organizations that want to activate people to consider financial options as they struggle because it is boring for many (Parool, 2020).
57. Intrinsic motivation strongly complement extrinsic motivations (appeals to responsibility) (Andreoni, Vesterlund, Harbaugh, 2003).
58. The link between money problems and mental well-being issues is now well established (Vohs, 2006). Money is the number one cause of stress in America (AMA, 2015).
59. A growing number of people are eschewing consumerism for the glory of God, because they are poor, because of the planet, social injustice or because maximal spending/earning fails to make them very happy.
60. 58% of people are worried about their privacy (DDMA, 2019). 4 out of 10 people intend to actively change their data-sharing behavior (EU, 2019).
61. Instead of increasing our sense of well-being, an abundance of choice is increasing our levels of anxiety, depression, and wasted time (Schwartz, 2004).
62. Voluntary simplicity, or even voluntary hardship, is increasingly put forward as a coping mechanism for dissatisfaction in life (Shaw, Newholm, 2002 & 2017) (Huneke, 2005).
63. The process of changing your habits consists of five main stages; (pre)contemplation, preparation, action and maintaining (Prochaska, Velicer, 1997).

64. Businesses profile experience increasing pressure (desire for long-term brand strength) to position themselves as valuable contributions to society. This implies that consumption is a political act; capitalism is helping capitalism develop a face of social justice (Micheletti, Stolle, 2014).
65. Digital innovation is (inherently) often tailored towards superhumans (happy few) that have already acquired intelligence, wealth and familiarity with tech. As many optimize themselves, others their value risks becoming obsolete (digital divide).
66. Parents can (have) set a bad example for kids in terms of money management, which can be copied and/or countered.
67. People with lower income have little financial leeway, causing appeals for limited spending to be understandingly met with frustration and defense/offense.
68. Many employees depend upon the extent to which they can successfully persuade/coerce people to buy their product (or keep using it).
69. Online, people feel rather safe and private and therefore indulge in their desire to share personal and sensitive information.
70. Virtue-signalling can trigger others to feel as if they fall short, causing them to reconsider their attitude instead of their behavior (knee-jerk reaction). Cognitive dissonance reduction.
71. People with limited necessity to save fall between two stools; they don't apply for budget coaching while financial advice is too expensive. Costs and a lack of trust prevent these people from being given proper advice.
72. Banks lay under public scrutiny, putting limits to their efforts for personalizing their service in a way that does not inflict on users their privacy.
73. Banks sometimes have justified aims for data analysis; terrorism financing, child porn, with function creep as a risk; from safety to creditworthiness to inequality of opportunities.
74. Banks use data to improve their service, even when customers have never given consent for this (2019, AP).
75. Privacy regulations aim at informed consent, but privacy policies are complex even for juridical professionals, while skipping them remains as easy as ever.
76. Financial help can come from multiple sources; self-service, digital tools, remote support (videoconference) or face-to-face support (Schuurmans, 2011). The more personal the better, but also the more expensive.
77. Banks risk disintermediation (engagement with the brand), giving them an incentive to increase customer satisfaction, retention, attraction and revenue, while reducing costs to serve and diminish risks (McKinsey, 2018; iCulture, 2020; Hegger, 2015).
78. Human motivation roughly moves through different levels, in which certain expectations have to be met before moving up a level.
79. Money is merely a symbol that stands for a debt-relation between two people.
80. More than ever, people want to feel unburdened and unbothered by experiences requiring cognitive bandwidth. Money can make you feel safe and unburdened, giving you far higher potential for being successful later on in life.

81. It is essential to temper negative emotions, such as guilt, loss and unworthiness. Instead of focusing on negative things that could happen or have happened, it is essential to look ahead in terms of possibilities (Carver, Scheier & Segerstrom, 2010).
82. Financial well-being is not just about income and expenses; it is important to take into account your assets in order to properly determine risks one can take.
83. Lifestyle inflation; we spend a big part of our income on things that this income depends upon; transport, lunch, clothing, personal hygiene, electronics, sports and holidays. Must or lust?
84. Love can make you rather rich; as a couple you only need 27% extra on top of your salary to cover must-expenses (SCP, 2018).
85. Gift Paradox (choking on the silver spoon); the more money is given to children, the less likelier to make it in their future (Stanley & Danko, 1998). Earned money is more likely to be carefully invested.
86. Some people are trying to become happy by not seeking for more but in developing the capacity to be happy with less. Durable close relationships, not money nor fame (instant gratification).
87. By saving aggressively, people can buy back their most precious resource; time. This can give freedom and flexibility to pursue your true calling, whether or not it makes any money.
88. Money is hard to talk about because of all that it represents: success, meaning, power, status; self-worth.
89. Certain life events, such as having children, can convince you of the necessity of working less and enjoying more (instead of constantly being separated); choices that once felt carefree and spontaneous can suddenly start feeling foolhardy. Creates a tangible sense of impermanence.
90. People can feel financially well (no financial stress) while not actually being financially well; they are either in debt or technically living paycheck-to-paycheck (high financial strain).
91. Critical consumption can be described as consumeriting; thinking whether it makes sense for you to outsource time and energy for certain purposes (remove a significant negative). Is a purchase worth your independence?
92. Talking about saving money or bragging about a “good deal” is considered tacky, a sign that you can’t afford to pay full price. Flaunting wealth can be considered pretentious, while some feel like they are signs of hard work and nothing to be ashamed of.
93. Frugality tends to be invisible, you cannot really see it because of the private nature of it.
94. The saliency of writing out your financial situation by hand (ritual) can help you reflect on the extent to which your values align with your spending (Chiba, 2018). When this is automated, there is a risk of not really learning anything.
95. Creating benefits or rewards in the present can motivate us to behave in ways that serve our long-term goals (reward substitution) (Ariely, 2016).
96. By hiding money from yourself, like on a different bank account or as assets, you

- are likely to save more (Ariely, 2018).
97. The timeframe within which we manage our finances has a big impact on its value; long-term is better but also harder to extrapolate to the short-term (Ariely, 2018).
 98. Calculating opportunity costs in any given situation would be far too demanding for our brain and therefore it is essential to once in a while critically reflect on certain purchases (Ariely, 2018).
 99. Much of behavioral economics points out that much of our behavior is automatic, meaning that it does not imply strong beliefs towards a certain attitude. In many cases we are ought to be sleepwalking (Ariely, 2018).
 100. Millennials are being divided over personal, cultural, social and economic capital. Future prospects can be determined according to the extent to which you are known and recognized for your capital (SER, 2019).
 101. Limiting the prominence of profit-seeking stimuli (such as discount promotions, ads and high-pressure indicators) could protect a vulnerable consumer segment from overspending (Kinney, 2016).
 102. A majority of millennials feel rushed, stressed and pressurized to outperform others. A significant minority suffers from depression-related symptoms with even a chance of suicide (SER, 2019). You snooze, you lose.
 103. Almost half of Dutch people (46%) find financial advice to be too expensive (Nibud, 2017). 35% has little faith in trustworthiness of advice, despite regulation, and demands transparency.
 104. People usually overestimate the value of the things they'll obtain by commuting – more money, more material goods, more prestige – and underestimate the benefit of what they are losing: social connections, hobbies, and well-being (Stutzer, 2008).
 105. Poverty is often either seen as a lack of character or as a lack of cash, while it is likely to be a combination of both. It depends upon the subjective notion of financial elbow room.
 106. As technical and juridical complexity is reduced in exchange for money, an open banking ecosystem is likely to start taking place in the Netherlands as well.
 107. The current educational frame often tends to revolve around restrictional dissuasion (design for deficiency) instead of inspirational encouragement (design for dignity). Optimistic anxiety?
 108. Becoming growingly aware of the detrimental influence of perverse choice-architectures, (super)humans are looking for ways to reclaim their freedom to self-govern and outsource time, energy (bandwidth) and money (stress-reduction, unburdening, decluttering).
 109. Our pursuit of happiness is killing the planet; we need to reconsider the balance between private pleasure and collective survival (NYT, 2020).
 110. You only save money if you know what you are saving for (a dream to realize), which is not the case for everyone.
 111. On their deathbeds, many people regret working too much and always living the life people expect of them.

112. While many people are aware of the necessity of saving money for unexpected expenses, many people do not spend in accordance. Can this be prevented or do these people need to learn the hard way (trial and error, “need to fuck up to grow up”)?
113. By generating your own economic incentives, you can learn beneficial behaviors (Whateley, 2018). Example; pay yourself (and indulge) when you have done something to contribute to your well-being.
114. In theory, you could put your cash savings into a ‘money lock-up’, where you can only gain access if you physically travel to a preset geographical location.
115. Neo-classical economics tells us we spend money in order to maximize pleasure and minimize pain (constantly weighing and calculating opportunity costs).
116. We tend to choose a smaller-sooner reward over a larger-later reward as the delay occurs sooner rather than later in time. We often sacrifice the future for instant gratification in the now.
117. No one has ever said that they have given phone-use during driving a good thought (“I accept the mortal risk and the wish to live of myself and others”) and decided to continue doing it, causing appeals to individual responsibility to have limited effect. Worthwhile to look at contextual factors.
118. Two extreme patterns for consumption; koopbesitas (splurging and indulging) and ecorexia (depriving and prepping). Appropriate discounting?
119. For many people, fixed-charge-ratio’s exceed 50%, which puts a lot of strain on your personal finance.
120. ‘Post-growth’ is a worldview that sees society operating better without the demand of constant economic growth. It proposes that widespread economic justice, social well-being and ecological regeneration are only possible when money inherently circulates through our economy.
121. Information-intensive campaigns may effectively lead to attitude change, but do not necessarily have the power to spur behavior change (Gerritsen & Van der Noort, 2004; Rijnja, Seydel & Zuure, 2009).
122. Many people worry more about the end of the month than the end of the world.
123. “Curling parents,” or “helicopter parents.” hover over their child to ensure they’re making good decisions, protecting them from any hint of physical or emotional discomfort, and preventing them from facing the consequences of their behavior.
124. Various online shopping carnivals (OSCs) have emerged around the world. Many people are attracted by the price factor of OSC at first, and then immersed in the atmosphere of this national shopping carnival, even forming a kind of shopping habit.
125. The hedonic treadmill, also known as hedonic adaptation, is the observed tendency of humans to quickly return to a relatively stable level of happiness despite major positive or negative events or life changes.
126. Young people have higher adventure-satisfaction saving motivations, but lower escape, social and benevolence saving motivations
127. Thrift shopping can coexist with treats, and the pursuit of thrift can itself be-

come a hedonic experience. This challenges the traditional frugality perspective of dichotomising thrift and hedonic desire being opposite and contradictory orientations.

- 128. The paradox of value (also known as the diamond–water paradox) is the contradiction that, although water is on the whole more useful, in terms of survival, than diamonds, diamonds command a higher price in the market.

B.2 FACTOR CARDS

The factors were processed by sorting different cards that had a clear visualization of its description. These factors were sorted, ending up into three different clusters. Each factor is therefore accompanied by a corresponding cluster. For the factors that were omitted, a blank cluster-annotation is shown.



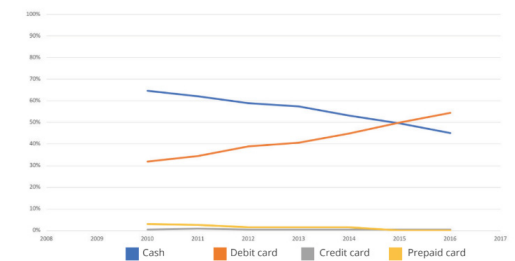
factor #1



Younger generations (X, Y and Z) are worried about the future in terms of ecological suffering (48%) (CBS, 2019).



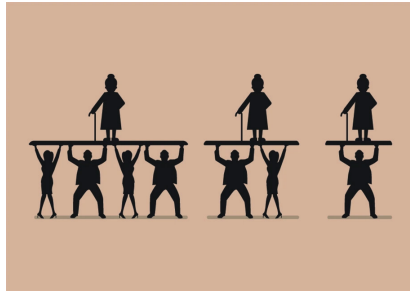
factor #5



Payment by card has doubled, whereas the amount of transactions paid with cash has halved (DNB, 2019). Contactless payment is becoming more popular, especially for young adults (1 out of 3 payments). This increases the amount of money spent and the number of items that are purchased (Khan, 2018)



factor #2



Population is ageing (baby-boomers) with increased life expectancy (4.2% more in 2018 relative to 2008, CBS), putting pressure on newer generations reaching working age to contribute to their wellbeing.



factor #6



People are increasingly aware that having more stuff does not provide a satisfying life. They are spending less money on buying goods and more on services (Bureau of Economic Analysis, 2020).



factor #3



More people (8% of total workforce in 2013, 12% in 2019, CBS) are self-employed, gaining more responsibility over their own financial situation.



factor #4



Many people experience financial stress. 38% experiences struggles making ends meet, 31% does not have enough money to replace their two most expensive possessions and 1 in 5 has light payment difficulties (Nibud, 2019).



factor #7



The EU has implemented a new payment service directive (PSD2) (EU, 2015) that allows third parties to access personal data if a user consents. This is likely to level the playing field for third parties to participate in this market.



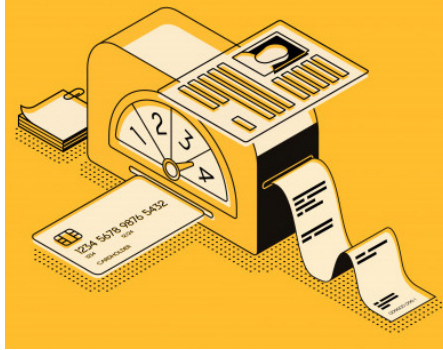
factor #10



Internet allows us to instantly access and navigate our way through endless amounts of information.



factor #8



Credit-worthiness is calculated in a strict and detailed manner (by BKR, Experian, Focum), stressing the need to take precautionary measures in having a good score, as it influences future quality of life.



factor #11



Information overload is a significant stressor (social-networking-service fatigue), in turn limiting cognitive bandwidth in daily life (Lee, Son and Kim, 2016). Especially for young adults setting up their lives.



factor #9

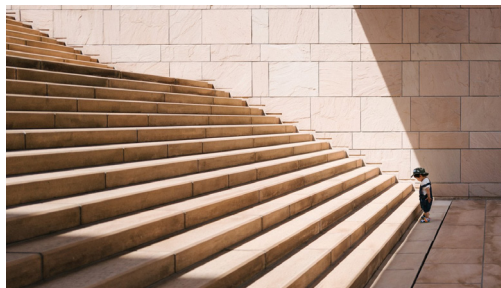
Code	nr.	Rekeningnummer	Afhoi	Bedrag
OV			BIJ	148,52
Groot Omschrijving: factuur 000010				
19 MRT			GT	435,60
IBAN: NL32ABNA03547954 Naam: Vammes Omschrijving: fact 000002				
20 MRT			GT	30,12
IBAN: NL24INGB01478365 Naam: Groothandel Omschrijving: factuur: 24589				
20 MRT			OV	132,68
IBAN: NL75INGB062198752 Naam: Janssen Omschrijving: fact: 000009				

IBAN
NL99 BANK 0123 4567 89
voor meer info naar contact center 0800 123456

While apps have made financial transactions somewhat more accessible, they remain somewhat obscured and fragmented.



factor #12



Financial advice and tracking data can seem daunting for people who are looking for where to start in terms of reflecting on their financial situation.



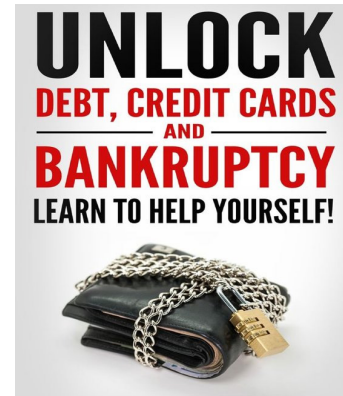
factor #13



94% of Dutch citizens worry for their privacy (AP, 2019), which also applies to consent for sharing their payment data. These concerns are legitimate, seeing how corporations can have questionable intentions with this data (Fastcompany, 2018).



factor #16



People are ought to be self-reliant, which asks them to start reading books or learn economic concepts by themselves.



factor #14



A cultural taboo exists regarding discussion of money (Krueger, 1991 & Trachtman, 1999). Mostly due to feelings of shame, social isolation or not knowing what to do.



factor #17



The real world is similar to a casino that is designed in order to make you spend as much as possible despite any willpower (profit-maximizing and bandwidth-exploiting). Government plays a role.



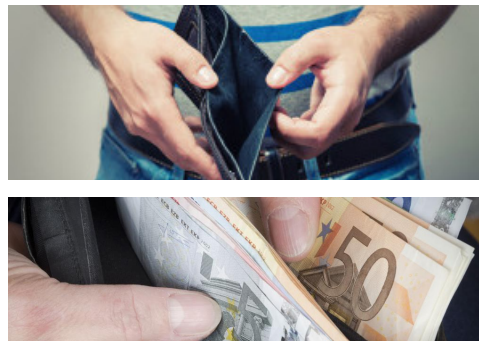
factor #15



Many financial decisions, such as what car to drive, prioritize symbolic and affective value over instrumental value (Steg, 2005). People manifest themselves with such values, causing jealousy and envy in some others who lack such wealth (conspicuous/invidious consumption).



factor #18



Self-employed workers have different income and spending each month, making it harder to adhere to financial routine.



factor #19



Student debt is steadily increasing (CBS, 2019) having an effect on the mortgage you can get (DUO, 2020). In some cases, a discrepancy exists between student/starter lifestyle and job prospects.



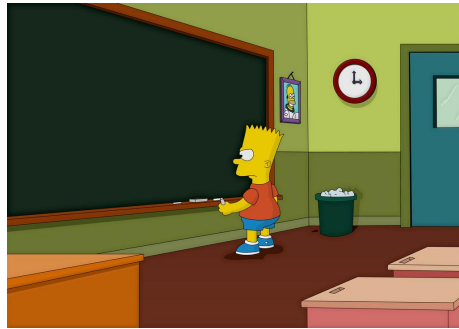
factor #22



Personal finance appears as countless abstract numbers that do not spawn any energy. Therefore, saving is far from glamorous. The lifestyle changes are harder than the math.



factor #20



Relatively little attention given to financial education for young people (RegioBank, 2017), yet research to date does not demonstrate a causal chain from financial education to welfare-enhancing behavior (Willis, 2011 & Fernandes, Lynch Jr. and Netermeyer, 2014).



factor #21

Aangifte inkomstenbelasting

- ✓ Introductie
- ✓ Persoonlijke gegevens van
- ✓ Partner
- ✓ Vooraf ingevulde gegevens
- ✓ Persoonlijke gegevens kinderen
- ✓ Ondernemingen
- ✓ • Inkomsten
- ✓ Woningen en andere onroerende zaken
- ✓ **Bankrekeningen en andere bezittingen**
- ✓ Bank- en spaarrekeningen
- ✓ Beleggingen
- ✓ Hypotheek en andere schulden
- ✓ Uitgaven
- ✓ Aanvullende vragen
- ✓ Overzicht belasting en premies

Naar onderdelen:

- Uitgebreide help
- Afrukken (pdf)
- Opslaan
- Afsluiten
- Twitter
- Verplaatste vragen

Bankrekeningen en andere bezittingen

Welke bezittingen had u?

- Bank- en spaarrekeningen**
- Anmerkelijk belang** (minimaal 5% van de aandelen, opties en winstbewijzen in een bv of nv)
 - Beleggingrekeningen, aandelen, obligaties, opties, winstbewijzen en dergelijke
 - groene beleggingen
 - leningen aan startende ondernemers (durfkapitaal)
- Beleggingen:**
 - beleggingrekeningen, aandelen, obligaties, opties, winstbewijzen en dergelijke
 - groene beleggingen
 - leningen aan startende ondernemers (durfkapitaal)
- Kapitaalverzekeringen:**
 - kapitaalverzekeringen, spaarrekeningen of beleggingsrechten eigen woning
 - andere kapitaalverzekeringen
- Bouwopts:** Naast uw hypotheek had u een rekening met een verbouwings- of nieuwbouwoptie.
 - Contant geld. Alleen meer dan € 520.
 - Uitgeleend geld en andere vorderingen, zoals scheikingen op papier
 - Rechten op periodieke uitkeringen
- Overige bezittingen, zoals:**
 - premiedepots voor lijfrenten- of kapitaalverzekeringen
 - een aandeel in het vermogen van een lenening van Eigenaren (IvE)
 - virtuele betaalmiddelen (bijvoorbeeld bitcoins)
 - roerende zaken die u verhuurt of als belegging had
 - huurverdragen of een vergelijkbaar contracten naar buitenlands recht
 - beperkt eigendom zoals vruchtgebruik van onroerende zaken als panden en nabuurtreinen

Tax filing requires high financial literacy, much like mortgage/insurance/retirement/ investment comparing.



factor #25



Spending money is often not just something we choose ourselves, but something that is also determined by the people we want to keep close.



factor #23

2,160 coffees
You'd have to skip 2,160 coffees to save the same amount of money.

\$5,400/year
Finding the right mortgage could save you \$5,400/year.

180 manicures
You'd have to skip 180 manicures to save the same amount of money.

\$5,400/year
Finding the right mortgage could save you \$5,400/year.

480 takeout lunches
You'd have to skip 480 takeout lunches to save the same amount of money.

\$5,400/year
Finding the right mortgage could save you \$5,400/year.

8 years at the gym
You'd have to skip 8 years at the gym to save the same amount of money.



Opportunity costs; every euro should be treated as having equal value, but we don't treat it as such. This is the most difficult economic concept for people to grasp (Modig, 2020). Makes most sense for big purchases such as housing.



factor #24



Life events can cause a sudden change in income or spending which triggers a reconsideration of one's financial situation.



factor #28

Abonnementen

€ 780 / m

↓ Prijs		↑↑
	Nuon Gas & Licht	€ 190 / m
	VGZ Zorgverzekering	€ 141 / m
	Ziggo TV & internet	€ 55 / m
	Vodafone Mobiel	€ 39 / m

91% of Dutch citizens underestimate the amount of subscriptions that they have



factor #26



Many people do not understand basic financial terms and calculations related to savings (Intrum, 2019), giving little hope for these people saving themselves.



factor #29



People have a hard time estimating compounding effects of either small purchases or small gains (cumulative impact).



factor #27



Poverty is also a lack of willingness for well-off people to engage with lesser successful/privileged.



factor #30



The extensive choices at quarter life anxiety can cause anxiety over the direction and quality of one's life. Though people have more choice than any group of people ever has before, and thus, presumably, more freedom and autonomy, we don't seem to be benefiting from it psychologically (Schwartz, 2004).



factor #31



People can be pennywise but pound foolish (contrary to #29); making decisions with small amounts of money (pennies) that end up making bad sense for affecting larger amounts of money (pounds) (Olen, 2013). Opportunity costs?



factor #34



Detrimental mental states (fatigue, arousal, distraction, drugs) causes us to exhibit less willpower and cognitive effort.



factor #32



People, especially with lower income, tend to fall back on people in their social circle for financial advice, not necessarily experts/authorities (Intrum, 2019).



factor #33



Purchasing power is hard to estimate and even harder to grasp for laymen. This makes it hard to compare the effects of governmental policy in terms of fair distribution of wealth.



factor #38



You're buying a nice pen. At the first store you visit, the pen costs \$25. But you find out that the same pen is on sale for \$18 at a store 15 minutes away. Do you make the trip?

Yes (73.0%, 400 Votes)

No (27.0%, 151 Votes)

You're buying a nice suit. At the first store you visit, the suit costs \$455. But you find out that the same suit is on sale for \$448 at a store 15 minutes away. Do you make the trip?

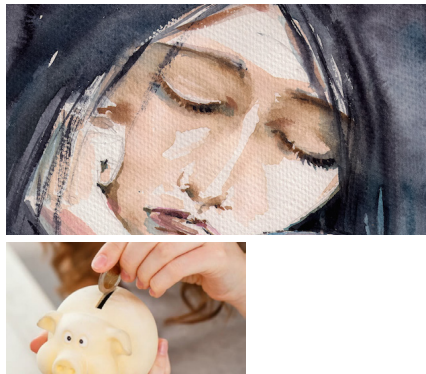
No (79.0%, 387 Votes)

Yes (21.0%, 102 Votes)

We look at money relatively, comparing price differences, instead of looking at every euro on its own (Ariely, 2018).



factor #35



Setting money aside feels bloodless; we can only rationally think of the benefits, not feel them (no emotional attachment).



factor #36



Online information on financial advice is hardly personalized; you have to wade your way through the information and see what applies to you. Possibly this makes it one-size-fits-none, yet it might also overestimate individual differences (Schuurmans, 2014).



factor #41



People have a tendency to prefer avoiding losses to acquiring equivalent gains (loss aversion); this is why people place a higher value on a good that they own than on an identical good that they do not own (endowment effect).



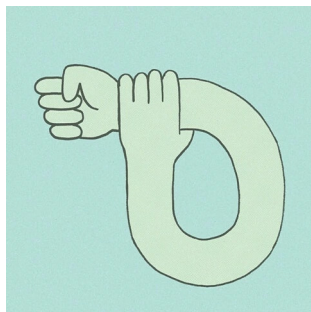
factor #39



Mental accounting; expenses will usually not be considered in conjunction with the present value of one's total wealth; they will be instead considered in the context of two accounts: the current budgetary period and the category of expense (Thaler, 1988).



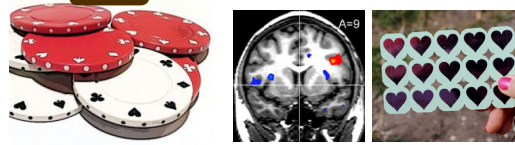
factor #42



After people exert self control (the ability to subdue one's impulses, emotions, and behaviors to achieve long-term goals), self control performance on subsequent tasks tends to suffer, as if the capacity for self control was depleted by the prior exertion.



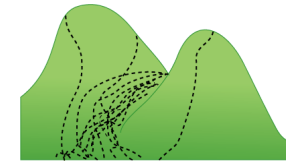
factor #40



Pain of paying; the more evident, tangible or transparent the payment is, the less we are able to enjoy the pleasure of our purchase (Prelec & Loewenstein, 1988) (Zellermayer, 1996).



factor #43



People have a tendency to weigh the importance of an attribute in proportion to its ease of evaluation, rather than based on criteria that are deemed as more relevant after reflection (Caviola, 2004).



factor #37



Whereas richer people have little need to reconsider their spending in terms of saving 'enough', it is interesting for them to see how their spending relates to their long-term values.



factor #45



Some people say they want to take better care of their money, yet many fail to put their money where their mouth is.



factor #44

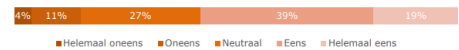


Whereas richer people have little need to reconsider their spending in terms of saving enough, it might be interesting for them to see how their spending relates to their long-term values (Whateley, 2018 & Rieckens, 2018)).



factor #47

Figuur 8: Mate waarin men eens is met de stelling 'Maandelijks bekijk ik wat ik die maand kan uitgeven aan verschillende uitgavenposten' (n=1.255)



Tabel 18: In hoeverre men bijhoudt wat men aan verschillende uitgavenposten kan besteden

	2015 (n=1.444)	2016 (n=1.255)
Men heeft verschillende rekeningen voor verschillende soorten uitgaven	8	11
Men heeft een rekening voor de vaste lasten en eentje voor de huishoudelijke uitgaven	9	14
Men houdt in het hoofd bij hoeveel hij/zij maandelijks aan verschillende soorten uitgaven kan besteden	30	30
Men koopt wat men op dat moment nodig heeft zonder rekening te houden met verschillende soorten uitgaven	52	46

People have different experiences in terms of knowing how much they can monthly spend (Nibud, 2019).



factor #45



Starters struggle in an overheated housing market, high student debt and flexible contracts, leaving them to reach certain milestones later than previous generations (SER, 2019; Studio Tegengif, 2019).



factor #48



52% does not keep track of yearly overview on earning and spending, while 27% has never done so (Nibud, 2018).



factor #49



23% claims to sometimes purchase something for which they do not really have money (Nibud, 2019).



factor #52



Citizens who are ought to be capable of helping themselves, are given the responsibility to find out how to manage their finances by themselves (Rijksoverheid, 2013).



factor #50



Amid a deluge of consumption-fueled images, "content creators" (financefluencers) around the world are bringing financial education into the social media mainstream (FT, 2020).



factor #53



After having received your first salary you are likely to adjust your lifestyle according to that salary.



factor #51



Money is considered a tool for optimizing happiness.



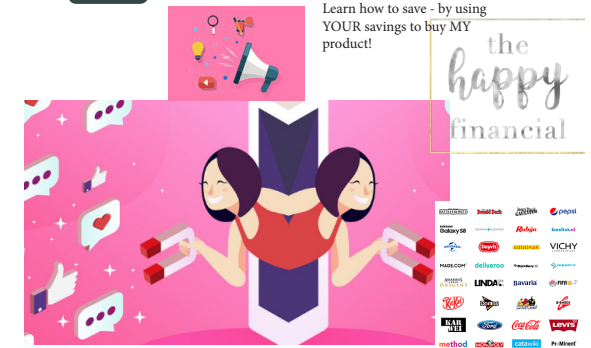
factor #54



Employers are increasingly interested in how they can relieve employees their financial stress due to higher productivity (Joo, 1998) while also offering a taboo-free environment in which employees can freely speak to an unaffiliated professional (Best Money Moves, 2019).



factor #55



"Always ask yourself, what are this person's intentions — honourably sharing their experience or turning me into a customer?"



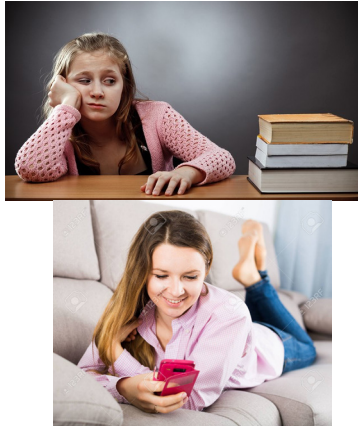
factor #58



The link between money problems and mental health issues is now well established (Vohs, 2006). Money is the number one cause of stress in America (AMA, 2015).



factor #56



Financefluencers gain a user base that is interesting for organizations that want to activate people to consider financial options as they struggle because it is boring for many (Parool, 2020).



factor #57



Intrinsic motivation strongly complement extrinsic motivations (appeals to responsibility) (Andreoni, Vesterlund, Harbaugh, 2003).



factor #61



Instead of increasing our sense of well-being, an abundance of choice is increasing our levels of anxiety, depression, and wasted time (Schwartz, 2004).



factor #59



A growing number of people are eschewing consumerism for the glory of God, because they are poor, because of the planet, social injustice or because maximal spending/earning fails to make them very happy.



factor #60



58% of people are worried about their privacy (DDMA, 2019). 4 out of 10 people intend to actively change their data-sharing behavior (EU, 2019).



factor #64



Businesses profile experience increasing pressure (desire for long-term brand strength) to position themselves as valuable contributions to society. This implies that consumption is a political act; capitalism is helping capitalism develop a face of social justice (Micheletti, Stolle, 2014).



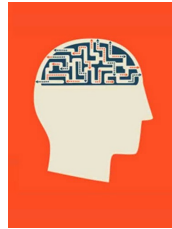
factor #62



Voluntary simplicity, or even voluntary hardship, is increasingly put forward as a coping mechanism for dissatisfaction in life (Shaw, Newholm, 2002 & 2017) (Huneke, 2005). Also known as downshifting.



factor #63



The process of changing your habits consists of five main stages; (pre)contemplation, preparation, action and maintaining (Prochaska, Velicer, 1997).



factor #67



People with lower income have little financial leeway, causing appeals for limited spending to be understandingly met with frustration and defense/offense.



factor #65



Digital innovation is (inherently) often tailored towards superhumans (happy few) that have already acquired intelligence, wealth and familiarity with tech. As many optimize themselves, others their value risks becoming obsolete (digital divide).



factor #66



"Now I'm going to show you something that's in bad taste, so you'll know what bad taste is."

Parents can (have) set a bad example for kids in terms of money management, which can be copied and/or countered.



factor #70



Virtue-signalling can trigger others to feel as if they fall short, causing them to reconsider their attitude instead of their behavior (knee-jerk reaction).



factor #68



Many employees depend upon the extent to which they can successfully persuade/coerce people to buy their product (or keep using it).



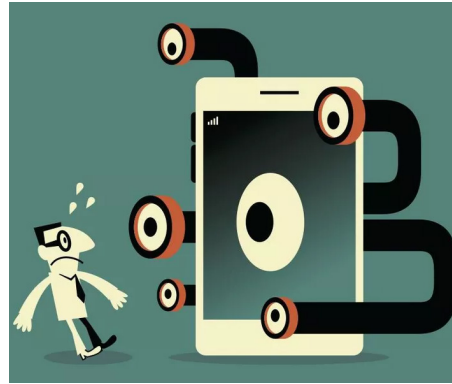
factor #71



People with limited necessity to save fall between two stools; they don't apply for budgetcoaching while financial advice is too expensive. Costs and a lack of trust prevent these people from being given proper advice.



factor #69



Online, people **feel** rather safe and private and therefore indulge in their desire to share personal and sensitive information.



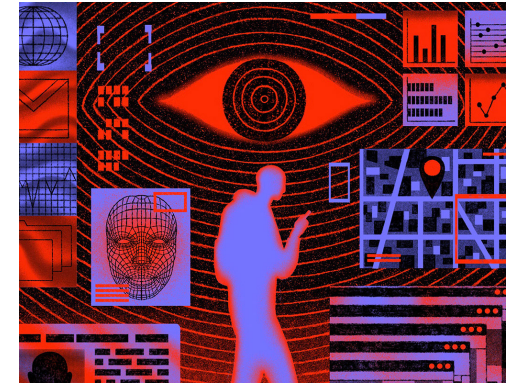
factor #72



Banks lay under public scrutiny, putting limits to their efforts for personalizing their service in a way that does not infringe on users their privacy.



factor #73



Banks sometimes have justified aims for data analysis; terrorism financing, child porn, with function creep as a risk; from safety to creditworthiness to inequality of opportunities.



Factor #76



Financial help can come from multiple sources; self-service, digital tools, remote support (videoconference) or face-to-face support (Schuurmans, 2011). The more personal the better, but also the more expensive.



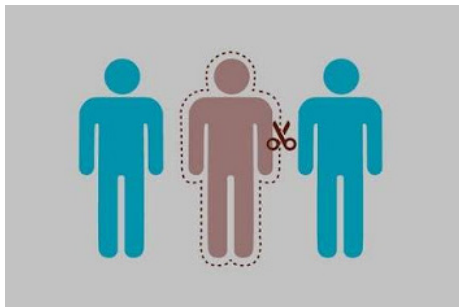
factor #74



Banks use data to improve their service, even when customers have never given consent for this (2019, AP).



factor #77



Banks risk disintermediation (engagement with the brand), giving them an incentive to increase customer satisfaction, retention, attraction and revenue, while reducing costs to serve and diminish risks (McKinsey, 2018; iCulture, 2020; Hegger, 2015).



factor #75

We have updated our **Terms of Service** and **Privacy Policy**. By continuing to use our service, you accept these terms and policies.

Remember my email next time

Log In



Privacy regulations aim at informed consent, but privacy policies are complex even for juridical professionals, while skipping them remains as easy as ever.



factor #78

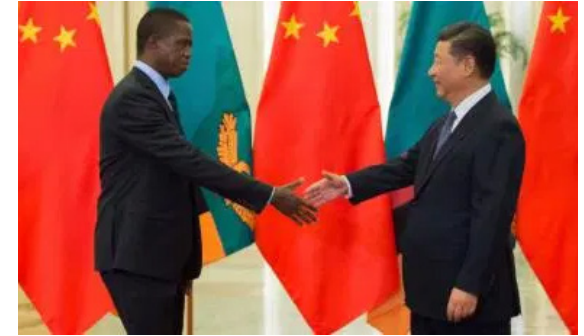
Studie, creativiteit, problemen oplossen, ethiek, onbevooroordeeld, jezelf kunnen zijn, zelfbewustzijn
Status, prestige, achting, succes, zelfwaardering respect van en voor anderen,
Liefde, vriendschap, erbij horen, genegenheid, familie
Veiligheid, orde, stabiliteit, gezondheid, bescherming
Ademen, eten, drinken, sex, slaap, ontspanning, beweging



Human motivation roughly moves through different levels, in which certain expectations have to be met before moving up a level.



factor #79



Money is merely a symbol that stands for a debt-relation between two people.



factor #82



Financial wellbeing is not just about income and expenses; it is important to take into account your assets in order to properly determine risks one can take.



factor #80



More than ever, people want to feel unburdened and unbothered by experiences requiring cognitive bandwidth. Money can make you feel safe and unburdened, giving you far higher potential for being successful later on in life.



factor #83



Lifestyle inflation; we spend a big part of our income on things that this income depends upon; transport, lunch, clothing, personal hygiene, electronics, sports and holidays. Must or lust?



factor #81



It is essential to temper negative emotions, such as guilt, loss and unworthiness. Instead of focusing on negative things that could happen or have happened, it is essential to look ahead in terms of possibilities (Carver, Scheier & Segerstrom, 2010).



factor #84



Love can make you rather rich; as a couple you only need 27% extra on top of your salary to cover must-expenses (SCP, 2018).



factor #85



Giftparadox (choking on the silver spoon); the more money is given to children, the less likelier to make it in their future (Stanley & Danko, 1998). Earned money is more likely to be carefully invested.



factor #88



Money is hard to talk about because of all that it represents: success, meaning, power, status; self-worth.



factor #86



Some people are trying to become happy by not seeking for more but in developing the capacity to be happy with less. Durable close relationships, not money nor fame (instant gratification).



factor #89



Certain life events, such as having children, can convince you of the necessity of working less and enjoying more (instead of constantly being separated); choices that once felt carefree and spontaneous can suddenly start feeling foolhardy. Creates a tangible sense of impermanence.



factor #87



By saving aggressively, people can buy back their most precious resource; time. This can give freedom and flexibility to pursue your true calling, whether or not it makes any money.



factor #90



People can feel financially healthy (no financial stress) while not actually being financially healthy; they are either in debt or technically living paycheck-to-paycheck (high financial strain).



factor #91



Critical consumption can be described as consumeritis; thinking whether it makes sense for you to outsource time and energy for certain purposes (remove a significant negative). Is a purchase worth your independence?



factor #94



The saliency of writing out your financial situation by hand (ritual) can help you reflect on the extent to which your values align with your spending (Chiba, 2018). When this is automated, there is a risk of not really learning anything.



factor #92



Talking about saving money or bragging about a "good deal" is considered tacky, a sign that you can't afford to pay full price. Flaunting wealth can be considered pretentious, while some feel like they are signs of hard work and nothing to be ashamed of.



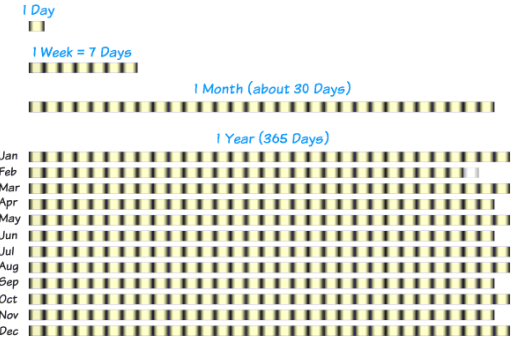
factor #93



Frugality tends to be invisible, you cannot really see it because of the private nature of it.



factor #97



The timeframe within we manage our finances has a big impact on its value; long-term is better but also harder to extrapolate to the short-term (Ariely, 2018).



factor #95



Creating benefits or rewards in the present can motivate us to behave in ways that serve our long-term goals (reward substitution) (Ariely, 2016).



factor #96



By hiding money from yourself, like on a different bank account or as assets, you are likely to save more (Ariely, 2018).



factor #100



Millennials are being divided over personal, cultural, social and economic capital. Future prospects can be determined according to the extent to which you are known and recognized for your capital (SER, 2019).



factor #98



Calculating opportunity costs in any given situation would be far too demanding for our brain and therefore it is essential to once in a while critically reflect on certain purchases (Ariely, 2018).



factor #99



Much of behavioral economics points out that much of our behavior is automatic, meaning that it does not imply strong beliefs towards a certain attitude. In many cases we are ought to be sleepwalking (Ariely, 2018).



factor #103



Almost half of Dutch people (46%) find financial advice to be too expensive (Nibud, 2017). 35% has little faith in trustworthiness of advice, despite regulation, and demands transparency.



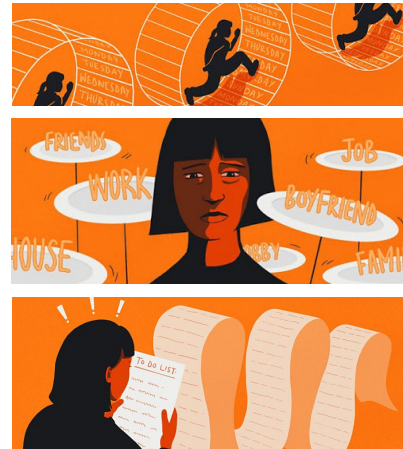
factor #101



Limiting the prominence of profit-seeking stimuli (such as discount promotions, ads and high-pressure indicators) could protect a vulnerable consumer segment from overspending (Kinney, 2016).



factor #102



A majority of millennials feels rushed, stressed and pressurized to outperform others. A significant minority suffers from depression-related symptoms with even a chance of suicide (SER, 2019). You snooze you lose.



factor #106



As technical and juridical complexity is reduced in exchange for money, an open banking ecosystem is likely to start taking place in the Netherlands as well.



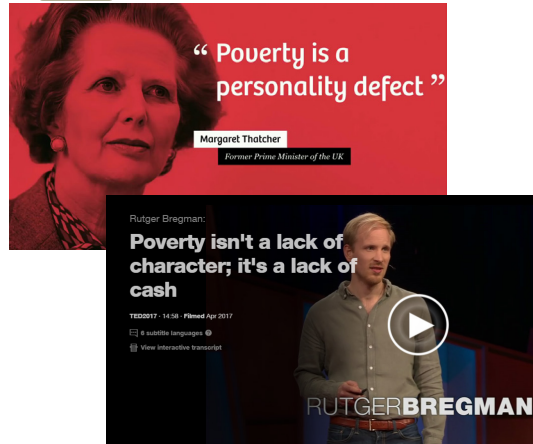
factor #104



People usually overestimate the value of the things they'll obtain by commuting – more money, more material goods, more prestige – and underestimate the benefit of what they are losing: social connections, hobbies, and health (Stutzer, 2008).



factor #105



Poverty is often either seen as a lack of character or as a lack of cash, while it is likely to be a combination of both. It depends upon the subjective notion of financial elbow room.



factor #109



Our pursuit of happiness is killing the planet; we need to reconsider the balance between private pleasure and collective survival (NYT, 2020).



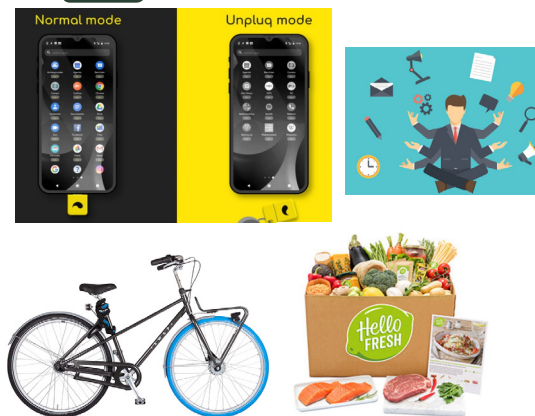
factor #107



The current educational frame often tends to revolve around restrictional dissuasion (design for deficiency) instead of inspirational encouragement (design for dignity). Optimistic anxiety?



factor #108



Becoming growingly aware of the detrimental influence of perverse choice-architectures, (super)humans are looking for ways to reclaim their freedom to self-govern and outsource time, energy (bandwidth) and money (stress-reduction, unburdening, decluttering).



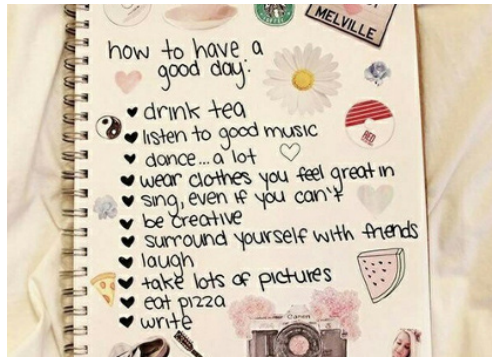
factor #112



While many people are aware of the necessity of saving money for unexpected expenses, many people do not spend in accordance. Can this be prevented or do these people need to learn the hard way (trial and error, "need to fuck up to grow up")?



factor #110



You only save money if you know what you are saving for (a dream to realize), which is not the case for everyone.



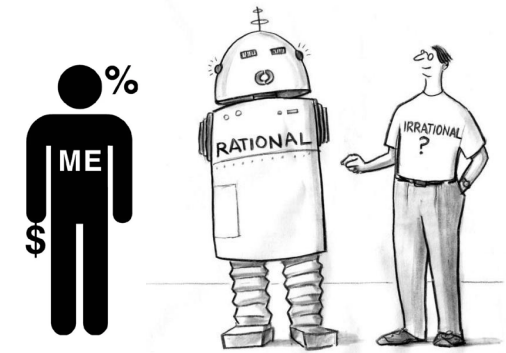
factor #111



On their deathbeds, many people regret working too much and always living the life people expect of them.



factor #115



Neo-classical economics tells us we spend money in order to maximize pleasure and minimize pain (constantly weighing and calculating opportunity costs).



factor #113



By generating your own economic incentives, you can learn beneficial behaviors (Whateley, 2018). Example; pay yourself (and indulge) when you have done something to contribute to your health.



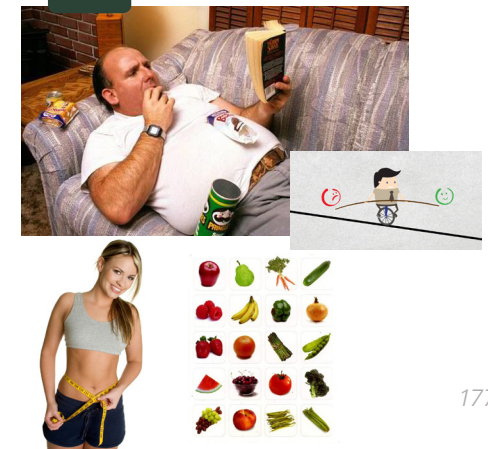
factor #114



In theory, you could put your cash savings into a 'money lock-up', where you can only gain access if you physically travel to a pre-set geographical location.



factor #118



Two extreme patterns for consumption; koopbesitas (splurging and indulging) and ecorexia (depriving and prepping). Appropriate discounting?



factor #116



We tend to choose a smaller-sooner reward over a larger-later reward as the delay occurs sooner rather than later in time. We often sacrifice the future for instant gratification in the now.



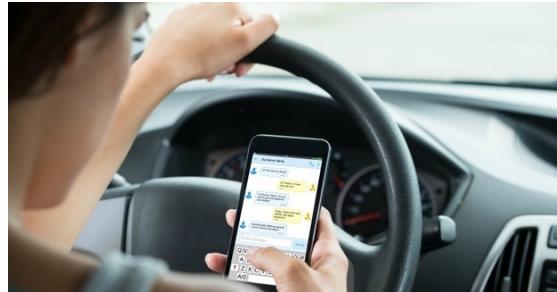
factor #119



For many people, fixed-charge-ratio's exceed 50%, which puts a lot of strain on your personal finance.



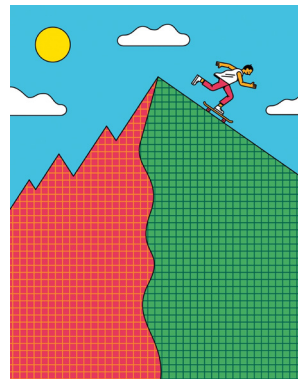
factor #117



No one has ever said that they have given phone-use during driving a good thought ("I accept the mortal risk and the wish to live of myself and others") and decided to continue doing it, causing appeals to individual responsibility to have limited effect. Worthwhile to look at contextual factors.



factor #120



'Post-growth' is a worldview that sees society operating better without the demand of constant economic growth. It proposes that widespread economic justice, social well-being and ecological regeneration are only possible when money inherently circulates through our economy.



factor #121



Information-intensive campaigns may effectively lead to attitude change, but do not necessarily have the power to spur behavior change (Gerritsen & Van der Noort, 2004; Rijnja, Seydel & Zuure, 2009).



factor #124



Various online shopping carnivals (OSCs) have emerged around the world. Many people are attracted by the price factor of OSC at first, and then immersed in the atmosphere of this national shopping carnival, even forming a kind of shopping habit.



factor #122



Many people worry more about the end of the month than the end of the world.



factor #123



“Curling parents,” or “helicopter parents,” hover over their child to ensure they’re making good decisions, protecting them from any hint of physical or emotional discomfort, and preventing them from facing the consequences of their behavior.



factor #127



Thrift shopping can coexist with treat, and the pursuit of thrift can itself become a hedonic experience. This challenges the traditional frugality perspective of dichotomising thrift and hedonic desire being opposite and contradictory orientations.



factor #125



The hedonic treadmill, also known as hedonic adaptation, is the observed tendency of humans to quickly return to a relatively stable level of happiness despite major positive or negative events or life changes.



factor #126



Young people have higher adventure-satisfaction saving motivations, but lower escape, social and benevolence saving motivations



factor #128



The paradox of value (also known as the diamond–water paradox) is the contradiction that, although water is on the whole more useful, in terms of survival, than diamonds, diamonds command a higher price in the market.

C field research

—

C.1 GRIP ON MONEY

key takeaways

- People report a feeling of spending too much money, yet this feeling does not spawn a firmer grip over a discretionary budget; this confirms an **intention-behavior gap**.
- People report clear emotional desire for spending, while being aware of the fact that they often disregard their conscience.
- People report different strategies for controlling their spending, often through **restraining liquidity** and (automatic) transferring.

A survey was sent out to 50 people to find out whether and how people retain control over their finances. The questions consisted of four parts; budgeting saliency, spending money, regretting consumption and (not) saving. The survey combined multiple choice

and open questions, in order to gain a rough view on how people experience their finances together with detailed statements that might reveal more than just numbers. Whereas a primary focus was put on the target group of millennials in their first jobs (27 participants), the survey did not exclude other people (students (11), older workers (4) and jobless people (4)).

BUDGETING SALIENCY

- Mensen weten goed hoeveel geld er maandelijks binnenkomt (4.2 / 5).
- Mensen weten grotendeels hoeveel ze kwijt zijn aan vaste lasten (3.6 / 5)
- Mensen weten nauwelijks hoeveel ze kwijt zijn aan boodschappen (2.3 / 5)
- Mensen weten ongeveer hoeveel ze maandelijks kunnen besteden aan leuke dingen (3.0 / 5)

SELF JUDGING

- 33% vindt dat ze regelmatig te makkelijk geld uitgeven
- 39% vindt dat ze soms te makkelijk geld uitgeven
- 28% vindt dat ze zelden te makkelijk geld uitgeven

OVERSPENDING

In volgorde van frequentie geven de meeste mensen makkelijk geld uit aan; café/restaurant (65%), boodschappen (50%), hobby (50%), kleding (25%), vakantie (25%), verslaving (25%) en eten on-the-go (18%).

- *“In het moment zelf denk ik er te makkelijk over na, meestal erna realiseer ik me de omvang (of frequentie) van de uitgave”*
- *“Het gaat gewoon vanzelf.” / “Denk er helemaal niet over na” / “Omdat ik vaak producten koop waar ik zin in heb zonder er al te veel bij stil te staan” / “Ik denk niet na voordat ik het koop. Vaak koop ik het gewoon.”*
- *“Het kost soms meer geld dan het geluk dat ik er voor terug kri-*

g.” “Sparen voor andere dingen zou uiteindelijk beter en leuker zijn.” “Soms heb ik het gevoel verwend te zijn en boven mijn stand te leven.” “ik buk niet, ook al ben ik klein, voor goedkope producten” “Ik geef graag toe aan mijn impulsen en daar valt ook wel wat voor te zeggen vind ik.”

LOOKING BACK

16/44 kijken terug uit interesse voor gemaakte keuzes (“niet-pri-maire levensbehoefte”). Ook vaak om te kijken “hoe het ook alweer zat” of wanneer het saldo opvallend laag is.

SOCIAL COMPARISON

- 37% wil er niet achter komen hoeveel geld ze uitgeven in vergelijking met anderen
- 33% met vrienden
- 51% met een gemiddeld vergelijkbaar huishouden
- 20% met rijkste/armste 10%

SAVING GOALS

- Veelvoorkomende spaardoelen zijn; buffer (54%), vakantie (49%), vervoersmiddel (23%), verhuizing (23%), studieschuld (21%) en elektrische apparaten (6%)
- Veelvoorkomende spaarbestemmingen zijn geweest; vakantie (78%), onverwachte gebeurtenissen (43%), elektrische apparaten (41%), vervoersmiddel (38%), verhuizing (16%) en beleggingen (14%).

SAVING STRATEGIES

- *Ik spaar op een aparte rekening zonder betaalkpas en bij een andere bank ook zonder internetbankieren. Kan alleen telefonisch overboeken naar mijn lopende rekening, maakt de drempel een*

stuk hoger / Op een rekening zetten waar ik het niet zomaar af kan halen / Heb bitcoin staan als investering/spaargeld. Kan daar niet instant bij, duurt een weekie oid voordat t op mn ING staat als ik er iets van verpats. Da's een barrière voor impuls aankopen. Plus krijgt het gevoel dat het stijgt in waarde in de long term, dus hoe minder je ervan uitgeeft hoe meer t uiteindelijk wordt.

- *Aangeven aan sociale kring dat ik aan het sparen ben*
- *Een groter doel in gedachte houden*
- *Eerst sparen bij salaris ontvangen / Een spaarrekening waar ik maandelijks op stort. / Ik zet maandelijks een vast bedrag van mijn loon over naar mijn spaarrekening. Aan dit bedrag kom ik dan ook niet meer.*
- *Ik geef nooit meer uit dan dat ik binnen krijg. En hou altijd wel wat over.*
- *Contant opbergen.*
- *Dat heb ik nooit, ik spaar als ik wil sparen. Dan ga ik dat geld niet aan iets anders besteden.*
- *Door het op een spaarrekening te zetten. Helaas schuif ik het*

dan ook vaak weer makkelijk terug.

- *Dat voorkom ik niet, dat is een beetje mijn probleem.*
- *Wat ik aan het eind van de maand overhoudt gaat naar spaarrekening.*
- *Aan het begin van de maand doe ik vaak de helft van het bedrag wat ik uit mag geven die maand in een spaarpotje. Zo lijkt het altijd zo alsof ik maar weinig geld op m'n rekening heb. Als de halve maand of 2 3e v.d maand voorbij is Pak ik steeds gedeelten uit het aangewezen potje.*
- *Als er extra geld binnenkomt door freelance opdrachten, of als ik op het eind van de maand veel geld over heb maak ik dat over naar een spaarrekening.*

Grip op geld

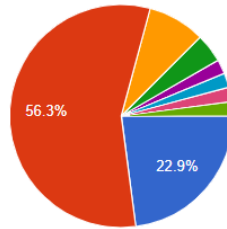
Als student aan de TU Delft (industriële ontwerpen) ben ik in samenwerking met het Nibud bezig met een service die het makkelijker moet maken om meer grip op je geld te krijgen. Via deze weg probeer ik beter te begrijpen hoe mensen omgaan met geld.

De vragenlijst bestaat uit een aantal multiple choice vragen en een aantal open vragen waarop je zowel kort als lang antwoord mag geven. De antwoorden worden anoniem behandeld en na afloop van het onderzoek verwijderd. De vragenlijst bevat geen vragen die gedetailleerd ingaan op je financiële situatie en ik respecteer het overslaan van vragen natuurlijk.

1. Je bent:

Mark only one oval.

- 23% student (18 - 30 jaar).
- 56% werkend (20 - 35 jaar).
- 8% werkend (35 - 67 jaar).
- Other: _____

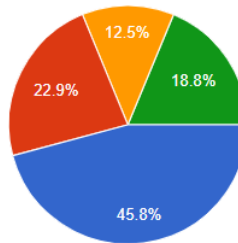


- student (18 - 30 jaar).
- werkend (20 - 35 jaar).
- werkend (35 - 67 jaar).
- Scholier 17 jaar
- Werkeloos bijstand uitkering 20-35 jaar
- Unieke boi
- 32 studie en werk
- Werkzoekend

2. Je woont:

Mark only one oval.

- 46% samen met je vriend(in).
- 23% met een vriend(in) of vrienden/vriendinnen
- 13% bij je ouders.
- 19% alleen.



- samen met je vriend(in).
- met een vriend(in) of vrienden/vriendinnen
- bij je ouders.
- alleen.

3. Weet je hoeveel geld er maandelijks bij je binnenkomt?

Denk aan je salaris, toeslagen waar je recht op hebt en leningen die je aan bent gegaan.

Mark only one oval.

1 2 3 4 5

Ik heb geen idee Ik weet het exact

4. Weet je hoeveel je kwijt bent aan maandelijks terugkerende kosten (vaste lasten)?

Deze bestaan meestal uit huur/hypotheek, abonnementen, energie, telecom, belasting en/of verzekering(en).

Mark only one oval.

1 2 3 4 5

Ik heb geen idee Ik weet het exact

5. Weet je hoeveel je maandelijks kwijt bent aan boodschappen?

Mark only one oval.

1 2 3 4 5

Ik heb geen idee Ik weet het exact

6. Weet je hoeveel geld je maandelijks kan besteden aan leuke dingen?

Mark only one oval.

1 2 3 4 5

Ik heb geen idee Ik weet het exact

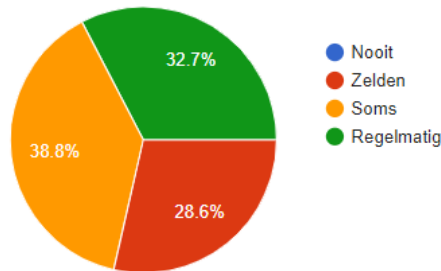
7. Hoe ga je na of je genoeg geld (over) hebt voor leuke dingen gedurende de maand?

Denk aan het checken van je saldo, vaste lasten, boodschappen en/of de dagen tot je volgende salaris. Of misschien doe je het meer uit je hoofd of op je gevoel.

8. Vind je wel eens dat je te makkelijk geld uitgeeft?

Mark only one oval.

- 0% Nooit Skip to question 14
- 29% Zelden Skip to question 9
- 39% Soms Skip to question 9
- 33% Regelmatig Skip to question 9



Spijt van uitgaves

9. Waaraan vind je dat je te makkelijk geld uitgeeft?

Check all that apply.

- 24% Kleding
- 52% Boodschappen
- 59% Café/restaurant
- 26% Vakantie
- 24% Alcohol, drugs of gokken
- 46% Hobby

10. Kun je nog andere of meer specifieke zaken bedenken waar je te makkelijk geld aan uitgeeft?

11. Waarom vind je dat je te makkelijk geld uitgeeft aan deze categorieën?

Geef liefst per categorie één of meerdere verklaring(en).

12. Kijk je wel eens terug naar je (digitale) afschriften uit interesse voor de keuzes die je in het verleden hebt gemaakt? Waarom heb je die interesse wel of niet?

13. Zou je erachter willen komen hoe je je geld uitgeeft in vergelijking met anderen?

Check all that apply.

- 39% Nee
- 33% Ja, in vergelijking met vrienden
- 47% Ja, in vergelijking met een gemiddeld vergelijkbaar huishouden in Nederland
- 18% Ja, in vergelijking met de armste 10% in Nederland
- 16% Ja, in vergelijking met de rijkste 10% van Nederland

Other: _____

Sparen

14. Spaar je?

Mark only one oval.

- 90% Ja
- 10% Nee Skip to question 19

Sparen

15. Waar ben je momenteel actief voor aan het sparen?

Check all that apply.

- Vakantie
- Vervoersmiddel (auto, fiets, motor)
- Elektrische apparaten
- Verhuizing
- Studieschuld aflossen
- Hypotheek aflossen
- Kinderen
- Buffer tegen onverwachte gebeurtenissen (denk aan defecte wasmachine)
- Stoppen met werken (pensioen)
- Beleggingen

Other: _____

16. Waaraan heb je in afgelopen jaren je spaargeld besteed?

Check all that apply.

- Vakantie
- Verhuizing
- Vervoersmiddel (auto, fiets, motor)
- Elektrische apparaten
- Studieschuld aflossen
- Hypotheek aflossen
- Kinderen
- Onverwachte gebeurtenissen (denk aan defecte wasmachine)
- Beleggingen

Other: _____

17. Hoe voorkom je dat je het geld wat je wil sparen al eerder uitgeeft? Als je gebruik maakt van meerdere strategieën, beschrijf ze dan liefst allemaal.

18. Maak je hierbij gebruik van services die worden aangeboden in de apps van banken? Zo ja, welke? Zo niet, waarom niet?

Denk aan een spaarrekening, automatisch sparen, spaarpotjes, voorspelde uitgaves, categorisatie van uitgaves of het instellen van notificaties.

Skip to question 25

Niet sparen

19. Waarom spaar je niet?

Mark only one oval.

40% Ik kan niet nog meer sparen; ik leef al met minimale middelen
Skip to question 25

60% Ik wil het wel, maar het lukt me niet *Skip to question 21*

Ik hoef het niet *Skip to question 20*

Niet hoeven te sparen

20. Waarom hoef je niet te sparen?

Skip to question 25

Niet kunnen sparen

21. Waarom denk je dat het je niet lukt om te sparen ondanks dat je het wel zou willen?

22. Wat zijn dingen die je hebt geprobeerd om toch te proberen om te sparen?

23. Zijn er dingen die je nog meer zou kunnen proberen om te sparen?

Skip to question 25

Niet sparen

24. Waarom kies je ervoor om niet te sparen?

Dank!

Bedankt voor het invullen, je helpt me er enorm mee. Laat me weten als ik jou ook ergens mee kan helpen of als je benieuwd ben naar de resultaten van mijn project. Als je erop door wilt praten doe ik dat ook met alle plezier; laat hieronder je naam en eventuele contactgegevens achter en ik bel/app/mail je. Algemene opmerkingen of diepgaande wijsheid kun je ook hieronder kwijt en sta ik ook zeker voor open.

25. Wat ik nog kwijt wil:

C.2 TALKING ABOUT MONEY

An in-depth interview was held with a total of five people, whereas only the first interview was extensively documented. While questions were pre-defined, the interview did not rigidly follow the guidelines, as it was more interesting to make sure that the interview did not feel like a criminal investigation.

VRAGEN

- Wat is je leefsituatie?
- Hoe ben je financieel opgevoed?
- Hoe zorg je dat je rondkomt?
- Hou je van geld? Wat vind je er leuk of stom aan?

Inkomen

- Vast of variërend inkomen?

Overzicht

- Kom je moeilijk of makkelijk rond? Hoe zorg je daarvoor?
- Hoe vaak kijk je gemiddeld op je rekening en waarmee?
- Maak je een overzicht van je uitgaves? Welke termijn? Inventariseren, beoordelen en plannen.

Uitgeven

- Waar geef je je geld aan uit?
 - Kleding, voeding, café, restaurant, uitgaan, meubels, gadgets, verzorging, sport
 - Vaste lasten, reservingsuitgaven en huishoudelijke uitgaves.
- Heb je hoge woonlasten?

- Welke uitgaven zijn jou het meest waard?
- Doe je wel eens een aankoop bewust niet?
- Heb je wel eens spijt van aankopen?
- Wat is jouw latté factor? Basis versus luxe behoeftes. Ecorexia versus koopbesitas.
- Heb je veel abonnementen?
- Jaag je op koopjes?
- Heb je wel eens schulden of betalingsachterstanden?
 - Studieschuld? Telefoon abonnement?

Sparen

- Spaar je geld? Waarvoor? Hoeveel?
- Hou je geld apart voor onvoorziene uitgaves?
- Hou je rekening met de toekomst? Denk je al aan huisje boompje beestje en alle gevolgen van dien? Pensioen?

Kennis

- Ben je goed verzekerd?
- Begrijp je je loonstrook?
- Ben je bekend met toeslagen en subsidies?
- Weet je hoe groot je hypotheek kan zijn?
- Ben je bekend met je kredietscore?

ANTWOORDEN KERN

- Allebei fulltime tijdelijk contract A36 D40(+X)
- D werkt veel extra uren, kan ze niet voor meer dan 3... of 5 maanden volhouden
- D 4 maanden bezig, A 5 jaar (buffer)
- D 2200 netto, 800 sparen (huur 400)



- A 2100, 750 sparen (gemiddeld 500) (huur 650)
- Onderschatten allebei hoeveel ze sparen (eerst 4/500 euro)
- "Pijnpunt in de relatie merk je" (100 euro verschil in inkomen, mevrouw werkt pas 2 maandjes en ik 5 jaar)
- D als ik geld binnen krijg (inkomen - zorgverzekering etc) zet ik het op lopende rekening. 800 euro apart voor betaalrekening voor de maand.
- A zet begin van de maand 500 weg op spaar-spaar rekening (studieschuld bedrag, nog niet afgelost). 250 euro op vakantie-rekening. Rest gebruik ik, maar gebeurt me regelmatig dat ik overzet van spaarrekening op betaalrekening. Bijvoorbeeld afgelopen maand huwelijk in Turkije. "Die 500 euro is in principe.. of zoveel mogelijk heilig". "Probeer ik.. maar lukt ook niet altijd.. jammer heb het deze maand niet gehaald"
- Beide bioscoop pas die ze nauwelijks gebruiken; waarom??
- A "Vakantiepotje en soort buffer.. gewoon.. gewoon spaarrekening.. niet echt met een speciaal doel ofzo" Okay, nou je ik denk zo ongeveer zoveel geld kan ik ongeveer missen" meer wat ze overhouden
- D "Vind het een lekker idee om.. zeg maar.. schuld en geld om in de plus te staan. Prettig idee als het kan" "Als het niet hoeft wil ik er graag vanaf" "Knaagt een beetje"
- A "Heb meer schuld en veel minder spaargeld"
- D 10.000 A 20.000 studieschuld
- D "heb zoveel gespaard dat ik niet per se heel veel extra geld hoeft te sparen, kan een jaar door met mijn geld" "stel je voor baan kwijt en uitkering, dan zou ik 1 a 1.5 jaar kunnen overleven"
- D budget voor de maand traukje (free to spend) "nu dacht ik van ik heb echt totaal geen inzicht toen dacht ik laat ik eens uitproberen als ik 800 euro apart zet"
- A zet altijd incrementeel 100 euro op rekening, om bewustzijn te vergroten

over wat er wegvloeit "zorgt ervoor dat ik een beetje bewust ben" "soms gebeurt het dat ik het erop zet en dan uiteten en bier ga drinken en dan morgenochtend bij de supermarkt opeens 'geen geld meer hebt' ""je hebt van die mensen die avondje naar de kroeg gaan en dan de volgende ochtend erachter komen dat ze 200 euro hebben uitgegeven" "Kan mij niet overkomen" "je moet een handeling verrichten" bouwt voor zichzelf wat frictie in "levert ook vaak gedoe op ivm lege batterij"

- A spaar-spaar rekening buffer rekening (900 eu) en betaalrekening (100 eu)

- D "Zit nu nog op 275 euro" (11e van de maand..... Turkije uitgaves)

- A "niet zo zin om te sparen want werk er ook heel hard voor" "voel nog helemaal geen urgentie om voor mijn pensioen te sparen.. kan ik beter doen als ik 4000 euro verdien....." D "hoop je"

- D "geld apart zetten voro buffer waarvoor ik niet weet waar het voor is vind ik veel moeilijker" "studieschuld is ook best wel abstract" "huis weet ik niet eens of dat überhaupt haalbaar of wenselijk is"

- A "Door 15.000 euro zou ik financiële onafhankelijkheid hebben" "zou kunnen stoppen met werk" drop dread money "ouders wil je liever niet daarom vragen" "moet je allerlei maatregelen nemen die je niet wil nemen"

- D "ik zou als ik niet genoeg geld zou hbebenn makkelijk mijn buffer uitgeven aan vakantie (niet nieuwe kleren of iets materieels)"

- A "Vertel liever niet om te zeggen wat ik verdien" "Minder erg als mensen meer verdienen"

- A "Denk dat mijn studieschuld wel laag is.... lager... 30% zou best wel kunnen ja"

- D "maximaal lenen (900) is evenveel als wij uitgeven en het is niet zo dat wij geld in het rond smijten" A "ja maar geld van ouders en bijbaantjes"

- A betaalde collegegeld en kleine maandelijks vergoeding (?)

- A "400 is ook echt wel veel hoor" D "en dan ook nog eens geld van opa

en oma"

- D "heb me geen seconde zorgen te hoeven maken over geld" "geld nuttig te besteden"

- A "bij MEP kregen allemaal geld van ouders" "kan alleen als je niet op een andere manier aan je geld hoeft te komen"

- D "heb altijd wel werk gedaan waarbij ik geld verdiende" "werkte naast mijn master wel 20 uur" "Videobedrijf, studentassistentie, Jumbo, retail"

- A "toen stufi wegviel zei ik dat ik het niet meer gratis kon doen > 300 eu p maand"

- D "ben begonnen met lenen toen ik ging stufi meer kreeg; dat bedrag moest ik gaan lenen"

- D "heb niet op mijn centjes hoeven te letten" "smijt überhaupt niet echt met geld" "maar wel gewoon op vakantie geweest, leuke dingen gedaan"

- D ouders eerder zuinig dan extravagant, maar niet te gek (bescheiden)

- D "toen ik begon met werken hebben we wel beetje zo vergeleken wat wordt je nu een beetje aangeboden; is dit reëel > onderhandelen" "zat niet heel veel verschil tussen"

- A "heb geen idee wat mijn vrienden nu verdienen, weet ik niet precies" "meeste veel meer dan ik denk ik"

- A "ben bang dat ik teveel geld uitgeef, behalve aan eten (buiten de deur en supermarkt)" "neiging om makkelijk geld uit te geven en daarom redelijk zuinig, belangrijk om controle te houden" "vraag me wel eens af hoe ik in godsnaam tijdens mijn studietijd en al dat geld kreeg en ook nog 10.000 euro erdoorheen heb gejaast, vind ik wel schokkend" D "ja ik ook wel"

- A "weet niet of wij goed hebben geleerd om geld te besparen" "weet niet of dat erg is, omdat wij in ons leven waarschijnlijk niet te maken krijgen met de bodem van het putje" "wel opgevoed met zekere matigheid" pa vakanties, te weinig geld eind vd maand (station en naar oma en geen geld meer)

- D "maar 1 keer gehad dat ik echt blut was dat ik dan echt zo met mijn laatste centen overal vandaan en nog 2 euro vond" A "ik had dat iedere maand ongeveer" A "eten en drinken" D "en veel sociale activiteiten; studievereniging" A "wij zouden nooit niet naar een borrel gaan vanwege geld" D "wel bij grote studiereizen ofzo" A "zou nooit zeggen goh we zouden lekker kunnen gaan uiteten maar weet je wat we doen, we moeten een beetje geld sparen we eten lekker thuis" D "zou ik wel doen" A "vind het geld waard"

- A "afpraak op de 26e plannen en dan eind van de maand rustig doen met heel weinig geld" "kocht begin van de maand heel veel houdbaar eten, of vriezer, en dan moest ik gewoon week geen geld uitgeven, vond ik ook wel prima" "ja zat ik dan niet mee als er sociale activiteit was, maar vrienden moesten daar heel hard om lachen" "sorry, heb geen geld" D "of WBW" A "koos er bewust voor om vervolgens paar dagen op zwart zaad te zitten" "had ook wel charme" D "punt is dat je nooit echt een probleem als je geen geld meer hebt, want dan bel je je ouders" "heb ook wel vriendinnen die dan geen geld hebben en waarbij de ouders ook niet geld bij kunnen leggen" "is wel comfortabel in je achterhoofd"

- A "geld uitgeleend aan vriendinnen en dan aten we paar keer samen en zette ik het op WBW" "ook wel dat ik bij 1 iemand ook merkte dat ze er ook wel mee zat en dat ze het vervelend vond en dat het ze stress opleverde" "zeker bij werk zoeken en toen ze geen stufi meer kreeg en geen geld meer had en daar ff paniek van had"

- D "stel kleren kopen heel lang uit omdat ik het zonde geld vind, of iig een hele hap" "als ik heel duur uiteet vind het soms ook wel duur. maar kan ik dan ook wel relativeren" "heb ook iedere maand telefoonrekening, jezus zoveel geld voor een beetje internet" "krijg 30 euro per maand maar heb nog meer, 15000GB" "moet gewoon onbeperkt 4G abonnement" "hoor graag hoe ik er op kan bezuinigen" "vind vakantie ook lastig, grote bedra-

gen" discrepantie D en A; eten versus vakantie > slaat eigenlijk nergens op

- A last van Tikkie schaamte, taboe om geld terug te vragen terwijl je wel godsamme denkt. Maar ook irritant als mensen moeilijk gaan doen tegen hem. Voelt toch als taboe, vooral bij mensen die minder te besteden hebben dan ik. "Niet willen overkomen als iemand die op het geld zit, krenterig is" "weet eigenlijk niet zo goed waarom, maar vind het bij vrienden ook irritant"

- D "McDo anecdote koffietje erbij maar persoon kon niet betalen en wilde het niet voorgeschoten hebben" "moet ik wel op letten dat ik niet zomaar vanalles voor jan en allemaal betaal" "als je betaalt en vervolgens daar niks mee doet laat ik het aan mensen zelf om geld terug te vragen"

- D "heb helemaal geen zicht op latte factor" A "mijne is echt hoog" D "ten opzichte van vrienden denk ik dat het wel meevalt, maar ten opzichte van heel Nederland valt het niet mee" A "ik leef denk ik heel luxe" A "iedereen heeft een enorme latte factor in onze omgeving" D "heb weinig betaalverplichting, kinderen/hypotheek etc." "Binnkort studieschuld aflossen maar hoeft ook niet en valt mee" "Allebei geen groot huis, maar latte factor qua kopje koffie op station is wel extreem" "heb geen eyewatch, telefoon van 4 jaar oud, kunst/ design, geen dure kleren, ipad van 10 jaar oud, koptelefoon van verjaardag" D "fiets gekregen" A "sprokkelen we een beetje bij elkaar" D "materiële spullen heb ik niet echt, geef eerder geld uit aan gezelligheid en vakantie" "luxe in beleving, niet materialistische" A "in mijn ervaring zijn mensen die pinnig zijn vaak ook de mensen die veel geld uitgeven aan spullen (debiele fiets met twaalf versnellingen en achteruitkijkrem)" D "we zouden kunnen beslissen we gaan over 3 jaar op wereldreis en dan is het makkelijker om te zeggen we gaan niet uiteten want we gaan thuis eten ivm wereldreis potje"

- D "zou heel goed zijn als ik zou kijken wat mogelijkheden zijn op woning-

markt" "wordt echt heel moeilijk" "wij kunnen niet in de stad wonen, verdienen te weinig" "heeft geen zin, kunnen dat niet bij elkaar sparen" A "ik kan nooit genoeg sparen om een hypotheek te kopen.. in de stad" "heeft geen zin om heel veel geld voor te gaan sparen" "als je dan heel goedkoop aan huis komt (qua prijs of ouders), dan heb je veel minder kosten ivm lage maandelijkse kosten hypotheek" "vrienden betalen de helft" "je hebt vermogen om een huis te kopen en dus geld te besparen" "en vast contract en goed salaris" "helaas allebei geen bankier geworden"

- D "zou het er niet voor over hebben om minder luxe te leven" "zou liever in huurappartement in Overvecht wonen voor 500.. 700 eu p maand en dan nog wel kunnen uiteten als dat ik voor 1500 euro appartement in de stad en dan op mijn geld moeten letten" "leefstijl > woonsituatie" "krijgen ook in Overvecht geen huis" "wij zijn de lost generation van de woningmarkt" "zolang papa en mama geen geld investeren hebben wij gewoon een probleem"

- A heeft Excel sheet, soort basis sheet gemaakt toen ik begon met werken; "geen idee overzicht totaal weg, bankenapp is totaal onoverzichtelijk, kun je niks uithalen wat en hoe en Tikkie en WBW ook nog onoverzichtelijker" D "komt gewoon heel veel geld binnen wat je totaal niet gewend bent en had toen geen idee wat ik uitgaf ofzo" A "zou het nog een keer moeten gaan doen" D "vriend had mega sheet ontwikkeld met allemaal potjes voor allerlei categorieën, zelfs vriendin, en had hij een budget voor en als ie erover ging ging ie daar niks meer aan uitgeven" "had een heel bewust spaardoel"

- A vond Dyme super handig maar niet genoeg uitgesplitst; deze kon alleen Netflix en Blendle eruit halen (wat ik niet bleek te gebruiken); hij doet alleen maandelijkse afschrijvingen. Het zou voor mij pas handig worden als ie alle uitgaves zou categoriseren. D "zou het ook prima vinden om zelf te moeten toewijzen" "moet wel echt makkelijk kunnen"

- A dacht dat ie dood ging en toen heb ik echt 300 euro uitgegeven en allerlei debiele dingen gekocht, zwak moment, allerlei dingen waarvan ik nu denk; wat heb ik daaraan gehad???

- D "zou best willen weten waar geld naartoe gaat, maar nooit echt urgentie gevoeld om het echt te gaan doen snapje" A "vraag me wel af of mijn leven daar nou echt leuker van zou worden, of beter" "ehmmm..... goede vraag (in hoeverre heb je het idee dat je geld uitgeeft aan de dingen die je belangrijk vind?)" "heb er gewoon niet echt zicht op, weet niet wat ik zou doen als ik erachter zou komen dat er ongemerkt weglekt" "geen idee of ik genoeg urgentie zou voelen om dat te veranderen, eigenlijk vind ik dat wel kwalijk, luxepositie" "ik denk wel eens van zou ik niet daar in elk geval een keer over na moeten denken" "weet niet of dit overzicht het is, maar überhaupt heb eigenlijk geen idee van studieschuld op hypotheek en in welke mate op welke manier of het überhaupt haalbaar is ik heb gewoon geen idee eigenlijk" A "heb ook de indruk dat dit soort dingen aan de lopende band veranderen, tijdje terug mocht je studieschuld nog legaal verzwijgen" "varen op een koers die constant aan verandering onderhevig is" A "over vijf jaar..... over 5 maanden kan het al veranderd zijn" "zou graag hele makkelijke bezuinigingsdingen willen weten, bijvoorbeeld boodschappen locatie (Lidl ipv Appie) en merk echt gevolg in budget" "makkelijk geld verdienen omdat ik bijna geen verschil merk" "in mijn hoofd wil ik die keuzes niet maken, Ik wil dat niet want vind het leuk om te leven zoals ik leef, geniet er ontzettend van om uit te kunnen eten als ik daar zin in heb, om kopje koffie te drinken als ik daar zin in heb"

INZICHTEN

- Zijn zich bewust van keuzes die ze in theorie zouden kunnen veranderen waarmee ze hun geluk weinig achteruit zouden laten gaan, maar vinden

het teveel moeite om daar echt mee bezig te gaan (geen personalisatie). Wanneer deze drempel verlaagt wordt zullen ze waarschijnlijk ook eerder geïnteresseerd raken in dergelijke tips. Zo realiseren ze zich ook niet hoe de keuze voor een huurwoning wel eens duurder uit zou kunnen vallen dan een koopwoning op de korte termijn. Die keuze komt pas zodra ze weten dat ze eraan toe zijn en ze zich laten adviseren, maar dan is het misschien al te laat.

- Nog totaal niet bezig met toekomst, terwijl ze zich wel degelijk bewust zijn van de implicaties (delay discounting). Ze weten dat ze hier beter naar zouden kunnen kijken, maar twijfelen ook "of ze hier nu echt gelukkiger van zouden worden" (als ze overleven misschien wel, of missen ze dan herinneringen?). Uitgaves in het heden hebben ontzorgend effect, maar bezorgend effect in de toekomst. Meest passende quote; "ik dacht dat ik doodging en heb toen 300 euro uitgegeven in de Ikea". Illustreert de afweging achter elke uitgave wat korte en lange termijn betreft, en ook de noodzaak om het niet het een of het ander te laten zijn.

- Meer inkomen is vaak geen optie en een excuus om te denken dat je sowieso de woningmarkt niet kunt betreden, maar minder uitgeven (aan vakanties of eten) is wel degelijk een manier om te preppen voor een negatief toekomstscenario.

- Als mensen wat rationeler met geld omgaan, zal de economie ook veel meer gestreamlined worden naar geluk ipv winst; must en lust. Door minder lust aankopen doen (overbodig?) kan elders in de wereld meer musts worden gefaciliteerd.

C.3 BUYER'S REMORSE

- „Een champagnekoeler voor 50 euro. Er moet veel te veel ijs in de schaal.“
- „Een designwastafel in het toilet, voor 850 euro. Hij is heel smal. Als je je handen wast, wordt de hele ruimte nat.“
- „Een luxe blender. Die zou noten moeten kunnen malen, maar hij mengt niet goed.“
- „Een beleggingsconstructie voor een aflossingsvrije hypotheek in 1998. We hebben hem afgebroken.“
- „Een Renault Laguna voor 7900 euro. Tijdens de proefrit leek alles prima. Hadden we 'm ook maar laten keuren...“
- „Een elektrische schaafmachine voor 60 euro. Staat nog ongebruikt in de doos.“
- „Mijn eerste auto, in 2010. Hij kostte 600 euro, goedkoop bleek duurkoop. In de eerste zes maanden stond ik vier keer stil langs de weg.“
- „Een mountainbike. Ik ben er alleen vanaf de Decathlon mee naar huis gefietst.“
- „Ons droomhuis. Het leverde ons een hoop financiële ellende op.“
- „Een Skoda van 51.000 euro. Hij had meteen storingen. Ik heb hem teruggebracht, maar het kostte me toch nog 3500 euro.“
- „Kitesurf spullen. Maar twee keer gebruikt.“
- „Douchedeuren, knalde uit elkaar tijdens het bevestigen.“
- „Kerstverlichting voor buiten, nu al kapot.“
- „Een tweede sneeuwscooter. Hij koelt slecht als er weinig sneeuw ligt. Aan het eind van de winter heb je er dus weinig aan.“
- „Zwarte laarzen voor 300 euro van Shabbies. Ze slippen aan de hak.“
- „Een action-camera. Ik heb er alleen maar ergernissen van gehad.“
- „Gewichten, nooit gebruikt. Kosten maar 60 euro maar toch zonde.“
- „Racefiets - drie keer gebruikt, nu verkocht voor zelfde prijs.“

- „Cursus NLP, 10.000 euro“
- „een Permacultuurcursus. De 'opleiding' kostte €1700 en bestond uit maar twaalf lessen“
- „Regenboogkleurige jurk. Energie was niet goed, ik heb hem weggegeven“
- „Lasapparaat. Gebruik ik nooit“
- „Te grote dure zonnebril, draag ik nooit“
- „Houten tuinstoelen van Gamma. Hout ging spijten“
- „Dure matrassen, gekocht via een veilingssite - na een half jaar zat er al een kuil in“
- „Een pak dat toch niet goed bleek te passen“
- „Verschillende boeken die ongelezen in de kast staan“
- „Mooie schoenen. Kreeg er blaren van“
- „Goedkope mixer - ging meteen kapot“
- „Flessenwarmer - bleek totaal onpraktisch“
- „Doos wijn van een boer in Italië - er zat kurk in de wijn“
- „Twingo - bleek een opgeleukte schade auto te zijn“
- „Een Hammond- orgel, kostte 35 jaar geleden 7000 gulden. Ik speelde er niet graag op.“
- „De flitser bij de fotocamera; 250 euro. Nooit gebruikt. Er zat al een flitser op het toestel zelf.“
- mijn tatoeage. Dat geld en dat lege plekje huid zou ik graag terug willen
- „Een elektrische fiets. Ik rijd nu veel meer kilometers. Dat ik minder kracht zet, compenseer ik wel met andere sporten.“
- „Het huis in 1990, het is veel groter dan ons vorige. Van Hannie hoefde dit huis niet zo.“

data from AD rubric called Geld & Geluk

(Algemeen Dagblad, 2020)



C.4 INTERVIEW FINANCIAL EDUCATOR

VRAGEN

- Hoe wordt je geldexpert? Veel concurrentie?
- Is er behoefte aan financiële opvoeding? Openbaar of verborgen?
- Gebrekkige financiële opvoeding; ouders of omgeving? Indirect spreek je ouders aan?
- Positieve resultaten?
- Valkuilen?
- Tools?

ANTWOORDEN KERN

- Onderwijsprogramma's/lesmaterialen vanuit banken (maatschappelijk) > Jongwijs, Eurowijs, Cashquiz, Week van het geld (Rabo, ABN, ING en NVvB)
- Kinderen worden vaak heel enthousiast door geld als onderwerp; relevantie is meteen duidelijk (in tegenstelling tot bijvoorbeeld gezonde leefstijl)
- Educatie helpt natuurlijk maar zeer beperkt, mede doordat er weinig ruimte voor is binnen het onderwijs. Annelou hoopt dat een uurtje les over geld het kind stimuleert om het onderwerp eens aan te snijden aan de eettafel; dan gaat het balletje misschien rollen, al is het effect minimaal.
- Annelou wil absoluut wegblijven van een waardeoordeel > ze wil slechts dat mensen bewuster met geld omgaan. Dat wil zeggen dat mensen zelf mogen kiezen wat zij hun geld waard vinden. Elke dag een cafe latte of Starbucks is prima zolang dat een lichtpuntje op je dag is! Deze vrijheid maakt haar verhaal wat inspirerender dan bijvoorbeeld dat van het Nibud.
- Je saldo zegt eigenlijk maar heel weinig over geldbeheer; je kunt rijk zijn en slecht met geld omgaan.
- Geld is een middel/gereedschap; geen doel op zich. Daarmee is besparen

ook geen doel op zich; het is een middel om vrijheid te verkrijgen of geld aan andere zaken te besteden. Door dit aan kinderen te onderwijzen is het probleem van achteloze omgang met geld bij de wortels aan te pakken.

- Goed/slecht met geld omgaan versus onbezonnen omgaan met geld
- Bezuinigen/sparen slecht woord, vergelijkbaar met financiële 'gezondheid' > financiële wellness is Amerikaanse versie die een veel positiever perspectief schetst
- Digitaal geld heeft het moeilijker gemaakt om je dagelijkse uitgaves in verhouding te zien tot maandelijkse budgetten. Een bankpas verandert niet van kleur naarmate je veel geld uitgeeft.
- Geldmaat laat al zien dat bank naar de achtergrond verdwijnt en dat klantcontact minder wordt.
- Spaarpotjes zijn een hele welkome functie in de apps; meerdere spaarpotjes geven heel duidelijk beeld en imperatief om te sparen.
- Grip app van ABN Amro is ook goed.
- Het idee dat je met de app van een bank al je rekeningen bij andere banken kan inzien vind Annelou vreemd; vaak hebben mensen maar een enkele betaalrekening en zijn de andere rekeningen meer spaarpotjes (specifieke functie, hypotheek etc.). Waarom maken banken hier reclame voor? Om klanten aan zich te binden of omdat er vraag naar is?
- Probleem van veel geldbeheer apps is dat het inzicht pas ontstaat nadat het geld is uitgegeven; vaak zelfs op maandelijkse basis. Feedback is maar zeer beperkt. Daarnaast is Annelou geen fan van budgetten; deze budgetten fixeren de gebruiker op het uitgeven van een bepaald bedrag, terwijl het misschien ook goedkoper kan met dezelfde kwaliteit in ruil ervoor. Daarmee bereikt budgetteren een averechts effect; hoe zou je de leercurve kunnen aanpassen of deze fixatie kunnen voorkomen?
- Is het gebrek aan financiële opvoeding een extra reden om op latere leeft-

ijd toch hiermee aan de slag te gaan (autodidactisch)?

- Geldbeheer is nu inderdaad hoogdrempelig, je wordt weinig verleid ertoe, weinig externe ondersteuning
- Leercurve moet worden opgebroken in kleine stapjes; positieve ervaringen helpen het best.
- Het belang van controle over geld wordt zwaar onderschat mede omdat het een taboe is. Mensen vinden geld ingewikkeld en moeilijk, terwijl het niet zo hoeft te zijn; blauwe enveloppen vinden we ook eng terwijl je met een klein besteedbaar inkomen juist vaak geld terugkrijgt van de belastingdienst. Daarmee zouden ze met open armen ontvangen moeten worden.
- In Amerika huren bedrijven coaches in om hun werknemers in contact te brengen met het idee van financial wellness, omdat deze bedrijven weten hoe belangrijk het is voor medewerkers om geen geldzorgen te hebben. Vitaliteit is hierbij het kernwoord.
- In Nederland praten mensen niet graag over geld omdat je of te weinig of te veel hebt; "doe maar normaal dan doe je al gek genoeg". Daarnaast bestaan er pijnlijke verschillen op dit niveau waardoor mensen er liever niet over praten. Doe hier meer onderzoek naar.



Annelou
VAN NOORT

C.5 INTERVIEW FINANCIAL ADVISOR

VRAGEN

- Veelvoorkomende problemen?
- Diversiteit doelgroep > ZZP? Starters?
- Maak je een financieel plan en hoe vertaal je dat naar dagelijks financiële keuzes? Hebben mensen hier moeite mee? (van budget naar bestedingspatroon)
- Gebruik je Nibud materiaal?
- Privacy zorgen bij klant? Transparant?

ANTWOORDEN KERN

- Hoopt dat pensioen meer aan werknemer wordt overgelaten zodat hij daar een boterham aan kan verdienen, gebeurt al in Engeland; meer zelfredzaamheid
- Veel vermogensadvies, hypotheekadvies en pensioenplanning
- **Korte termijn apps**; Appjes zitten met budgetbeheer op korte termijn; Pascal kijkt verder, namelijk op jaarbasis en zelfs op levensbasis. Daarmee maakt hij een vertaalslag. Essentieel als je ook wil kijken naar incidentele grote uitgaves.
- Gebruikt Nibud template voor overzicht budget; centrale vraag is welk geld mensen in hun portemonnee nodig hebben om levensstijl te waarborgen?
- Belasting is lastig voor mensen, evenals pensioen (mijnpensioenoverzicht nogal minimaal)
- Boodschappen schrikken mensen nog wel eens van
- Focus op hogere inkomensgroepen, die vaak al anticiperen op pensioen 'wat als', maar scheiding ook onverwachts (drukker na vakantie).
- Millennials komen wel binnen voor hypotheek, maar vaak lastig. Veel

schenking en garant staan via ouders; 'een handje meegeven'

- Zijn dochter van 11 wil binnenkort gaan verdienen bij Monkey Town, waarbij ze minimaal 15% van haar zakcentjes moet **beleggen**, ook wanneer ze erna bij Albert Heijn gaat werken. Als mijn ouders elk jaar 1000 euro opzij hadden gezet had ik inmiddels 95.000 euro
- Pascal fungeert echt als stok achter de deur; neemt 'neutrale' positie in; wanneer iemand jaar op jaar teveel aan kleding uitgeeft is Pascal daar om deze persoon op z'n minst te confronteren met de effecten ervan (niet normatief). Pascal is geen budgetteercoach of energievergelijker (klein bier); keuzes blijven aan de klant zelf. Uiteindelijk wordt in samenspraak een financieel plan opgezet op basis van de waardes die iemand zelf hanteert.
- Pascal tekent graag; tekent financiële situatie als emmer. Uitgaves gevisualiseerd door kraantje, kan verder open moeten of meer gesloten in de toekomst. Pensioen kan erin druppelen en AOW komt er later bij. Sommige vermogensbronnen kun je niet bij; overwaarde hypotheek, pensioen.
- Verzekering gebeurt steeds meer online.
- Belastingstelsel gaat op de schop?
- Gunt me nog fruit/gezondheid; neemt breder perspectief in (lifecoach)
- Pascal hoopt op werkgevers om naar hem toe te stappen; financieel gezonde werknemer is productieve werknemer (meer cognitieve bandbreedte)



C.6 INTRODUCTION-MEETING WIJZER IN GELDZAKEN

INTRO ARJAN

- Nibud en WIG enigszins in elkaars vaarwater
- Kennis maken, want onbekend maakt onbemind
- Nibud is onafhankelijke waakhond van huishoud-portomonnee > grip blijven houden op geld
- Tevens autoriteit; groot bereik (in verbinding met NL) en zijn vertrouwd
- Nibud is ook praktisch; biedt handelingsperspectief? Even Rutger Bregman ter zijde schuivend (lack of cash).
- Naast consumenten doelgroep ook institutionele doelgroep, namelijk wetten regelgeving en bedrijven
- Nibud kan brutaler zijn
- Nibud moet eigen geld verdienen, WIG vaste geldstroom (op basis van kabinetsplannen)

WIG; Doel is een financieel fit en daarmee weerbaar Nederland, hip en sporty

- In nauw contact met NVB en VVV; veel slagkracht op het gebied van wetten regelgeving; doorvoerpotentieel
- Missie is niet alleen om mensen uit het water te trekken, maar om zwemhekjes te plaatsen waarmee ze niet van een ravijn af zwemmen.
- Mijn perspectief; mensen in staat stellen om zelfredzaam te zijn. Een financieel redzaam Nederland begint niet bij jezelf, maar bij onszelf.
- Dit heeft betrekking op pensioen, verduurzaming, woningtekort en flexibilisering.
- Steeds vaker worden pijlen gericht op institutionele doelgroep; Professionals bij gemeenten, werkgevers, zorg, onderwijs

- Veel aandacht voor kwetsbare huishoudens
- Zijn er simpelweg te weinig toegankelijke voorzieningen (lack of alternatives), vindt de doelgroep die voorzieningen (lack of guidance) niet of boeit het ze gewoonweg te weinig (lack of character)? Of hebben de voorzieningen simpelweg geen effect (lack of cash)?
- Kwetsbare huishoudens vormen een moreel hogere opgave? (Gaat dit niet voorbij aan het idee dat armoede voortkomt uit een gebrek aan motivatie bij rijkere huishoudens om zich hiervoor in te zetten? En in de samenleving leeft dit sentiment maar in beperkte mate, dus zal instrumentele hulp weinig uitrichten?)
- Geldplan statushouders

CORA STUDIE

- Ongeluk komt nooit alleen
- Literatuurstudie 35 studies
- Probeert door oogharen een toekomstbeeld te vormen
- Omgeving ipv individu (social en mental context)
- Kwetsbare huishoudens zijn kwetsbaar vanwege
- Lage opleiding
- Matig perspectief op arbeidsmarkt (onzeker of onderbetaald werk met wisselende uren of terugval)
- Geen vangnet
- Gebrek aan vaardigheden (Geen leervermogen, niet leerbaar?)
- Lichamelijk verstandelijke beperking
- Laaggeletterd
- Alleenstaand
- Kinderen
- Allochtoon?

- Doel is ook mensen intuïtief de (financieel) gezonde keuze laten maken
 - Maar hoe krijg je marktpartijen hierin mee?
 - Of welke partij staat in contact met deze partij en kan hierbij helpen?
 - Hoe moet de arbeidsmarkt anders worden ingericht om dit te faciliteren?
 - In hoeverre biedt co-creatie potentie; betrekken doelgroep in creatieve ontwerpproces?
- Er wordt veel gepraat over digitale hulp, maar gaat vaak voorbij aan die meest kwetsbare huishoudens > offline oplossingen; behoefte aan menselijke hulp (balie)
- Praat met ervaringsdeskundigen!!! Kom uit je bubbel.
 - Vergeet niet dat er naast kwetsbare huishoudens ook huishoudens zijn die reeds rond kunnen komen maar te weinig overhouden, of meer kunnen overhouden en zo stress kunnen verminderen.

ELEVATOR PITCH (60 SECONDE) SPEERPUNTEN

- Cora focus wisselende inkomsten (CPB, BRR, borstlap) >> dweilen met de kraan open? Mensen in staat stellen om zelfredzaam te zijn.
- Longitudinaal onderzoek doen; wat gebeurt er bij life events?
- Eindgebruiker opzoeken als expert van zijn/haar eigen ervaring ipv doelgroep als subject
- Clairette van WIG wil werkgevers reddingsboei toewerpen om werknemers financieel gezond te maken (loonstrook interpretatie?)
- Wil ook taboe aanpakken; geldgebrek is omgeven door emoties als schaamte en stigma (digitaal/online interessant?) en blijft dus onbesproken zolang mensen zich niet anoniem wanen.
- In contact komen met HR-medewerkers die hierin adviseren.

- Annette focus op jongeren en financiële educatie
- Sterke impact van ouders in kinder- en studietijd
- Belangrijk om te weten wat er speelt! Digitaal is zowel WIG als Nibud nogal onwetend (geld ook voor mij).
- Ook onderwijs belangrijk. Moneyways doet dit interessant met peer educators; meer begeistering.
- Interessante ontwikkeling; design for collective experiences during online shopping; Mark Janssen
- Jongeren ervaren minder betaalpijn en zien cash als bonus.
- Jongeren worden opgevoed met het idee dat op nooit op is. Ik heb dat zelf ook in beperkte mate geleerd, heb weinig dingen niet kunnen doen omdat het te duur was. Komt ook door ouders die daar gelukkig van worden en geen nee kunnen zeggen tegen ouderlijk instinct.

- Jasja bezig met energietransitie
- Klimaatambities & huishoudbudget (Woonlasten, huurders)
- Betaalbaarheid klimaatambities (eind van de maand versus einde van de wereld)
- In de gaten houden dat klimaatbeleid ongelijkheid vergroot (slimme

mensen fixen hun huis en domme mensen laten het verloederen?).

- Je hebt kwetsbare huishoudens in de zin dat ze geen geld hebben, maar ook kwetsbare huishoudens die wel rondkomen, maar geen pensioen hebben opgebouwd.

REFLECTIES

- Nog veel focus op noodzaak om goed met geld om te gaan, niet hoe je er echt gelukkig van wordt.

- Veel aandacht naar scholen waarbij ik twijfel in hoeverre dat effectief is, school is immers saai en lessen niet cool. Eettafel gesprek wat erop kan volgen is echter wel heel waardevol. Sowieso kun je moeilijk om ouders heen als je kijkt naar jongeren. Daarnaast belangrijk om rolmodellen erbij te betrekken.

- Publiek-private samenwerking zie ik nog weinig en is misschien interessant qua financiële slagkracht. Nibud x Coca Cola.

- Veel vurige pleidooien, maar nog niet heel concrete strategie bij beide partijen. Voelde enigszins als een firefighters conference where no one is allowed to talk about water.



C.7 REVIEWING TRANSCRIPTS

P1 - 26 YEARS OLD

- Herinneringen nagaan is leuk
- Afschriften zijn vaak vaag, maar ook leuk met tijdstip > hoe zag een gemiddelde dag er toen uit?
- Verrassingen zitten hem in hoge kosten en oude voorkeuren
- Data zegt ook veel over de situatie van toen; thuiswonend, woon-werk
- Krijg ook door dat het gevoelige informatie is, geeft veel prijs
- Vooral losse uitgaven zijn leuk
- Vervoer was ik echt veel aan kwijt
- Zou leuker zijn met foto's, nu is het wel erg droog en contextloos
- Ook data over totalen is misschien interessant; uitgaven per jaar etc
- Geef nu in lockdown veel minder uit aan restaurants, maar merk niet echt verschil ofzo in termen van geluk

P2 - 58 YEARS OLD

- Dagjes Nijmegen waren wel duur
- Toen verdiende pa veel minder
- Bij Perfectly Basics kan ik wel alles mooi op een rijtje zien met foto's en dan kan ik kijken of het dan de moeite waard was, wel moeilijk te vinden en saai gepresenteerd. Ik zou ook niet willen weten hoe duur het in totaal was, heb er veel te veel naartoe gebracht. Waarom ik die uitgaven dan doe weet ik ook niet, ik denk er niet zoveel over na, is een onbewust mechanisme. Kleding is leuk, maar voor sommigen heb ik gewoon een verkeerde inschatting gemaakt. Het kan gewoon op welk moment aangeschaft worden, je bevindt je elk moment drie tikken weg van een aankoop, daardoor gaat impulsiviteit een nadrukkelijker rol spelen.
- Foto's maken is wel veel gedoe, zou dan wel erg makkelijk gemaakt moeten worden. Data koppelen is rot met privacy.



Welkom meneer **A. van Dijk**, uw vorige bezoek: 24-09-2013 om 12:06 uur.

Mijn ING Overzicht

Mijn berichten

Betalen **Sparen**

123456789 **€ 1.931,48**
Hr A van Dijk

13 resultaten tussen 24-06-2013 en vandaag [Stoppen met zoeken](#)

Datum	Omschrijving	Type	Bedrag (€)
16-09-2013	IBAN: NL36INGB0003445588 BIC: INGBNL2A	VZ	163,00
16-09-2013	IBAN: NL36INGB0003445588 BIC: INGBNL2A	VZ	350,00
27-08-2013	KN: 123456789123456 XZ-XZ-12	IC	60,00
15-08-2013	IBAN: NL36INGB0003445588 BIC: INGBNL2A	VZ	350,00
15-08-2013	IBAN: NL36INGB0003445588 BIC: INGBNL2A	VZ	163,00

D conceptualisation

D.1 LIST OF HOW-TO'S

Based on the clusters several how-to's were formulated, as listed beneath. These how-to's served as the basis for idea generation.

CLUSTER 1

- How can you inform deliberation on a purchase?
- How can you determine personal values in a way that can be related to your spending?
- How can you advance regretful hindsight towards (non-)purchases?
- How to distinguish must from lust expenses?
- How to limit data extraction to the strictly necessary?

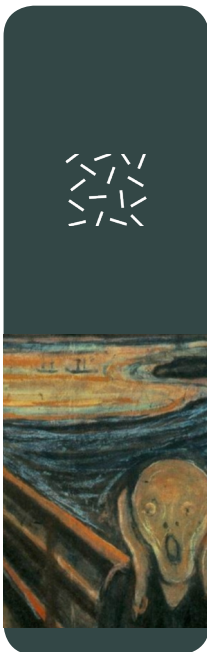
CLUSTER 2

- How can you trigger people to see the value of saving?
- How to make savings goal sustainably engaging and bite-sized?

- How can you evoke rational confrontation with quantified future losses when overspending?
- How to communicate the urge of saving for a buffer?

CLUSTER 3

- How can you gain a grip on your monthly balance?
- How can you set and communicate a safe-to-spend budget in a way that is salient and shows clear limits?
- How to physically reflect budgetary status?
- How can you best categorize income and spending?
- How can you quickly detect anomalies (money leaking away irregularly)?
- How to help set automatically recurring transactions?
- How to deal with random bills or influential life events?
- How to deal with variable charges such as groceries and transportation?





- How can you seclude yet deal with recurring expenses?
- How can you communicate salary-sorting cash flows?

CLUSTER 4

- How can you precommit to a plan?
- How to evoke skin in the game and prevent dropout rates?
- How to support peer pressure/protection?
- How can you make kindred saving spirits identifiable through numerical comparison?
- How to integrate friction (de-incentivize) for prematurely accessing savings?
- How can you evoke visceral feelings of loss when overspending?

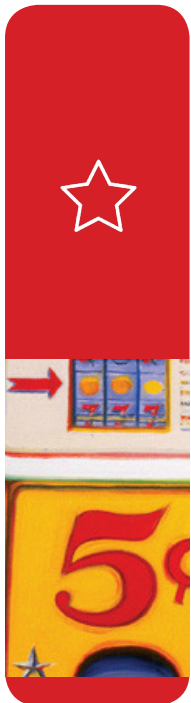
CLUSTER 5

- How to distribute rewards over a group of people saving?
- How to evoke visceral feelings of desire towards saving (besides rational prospects)?

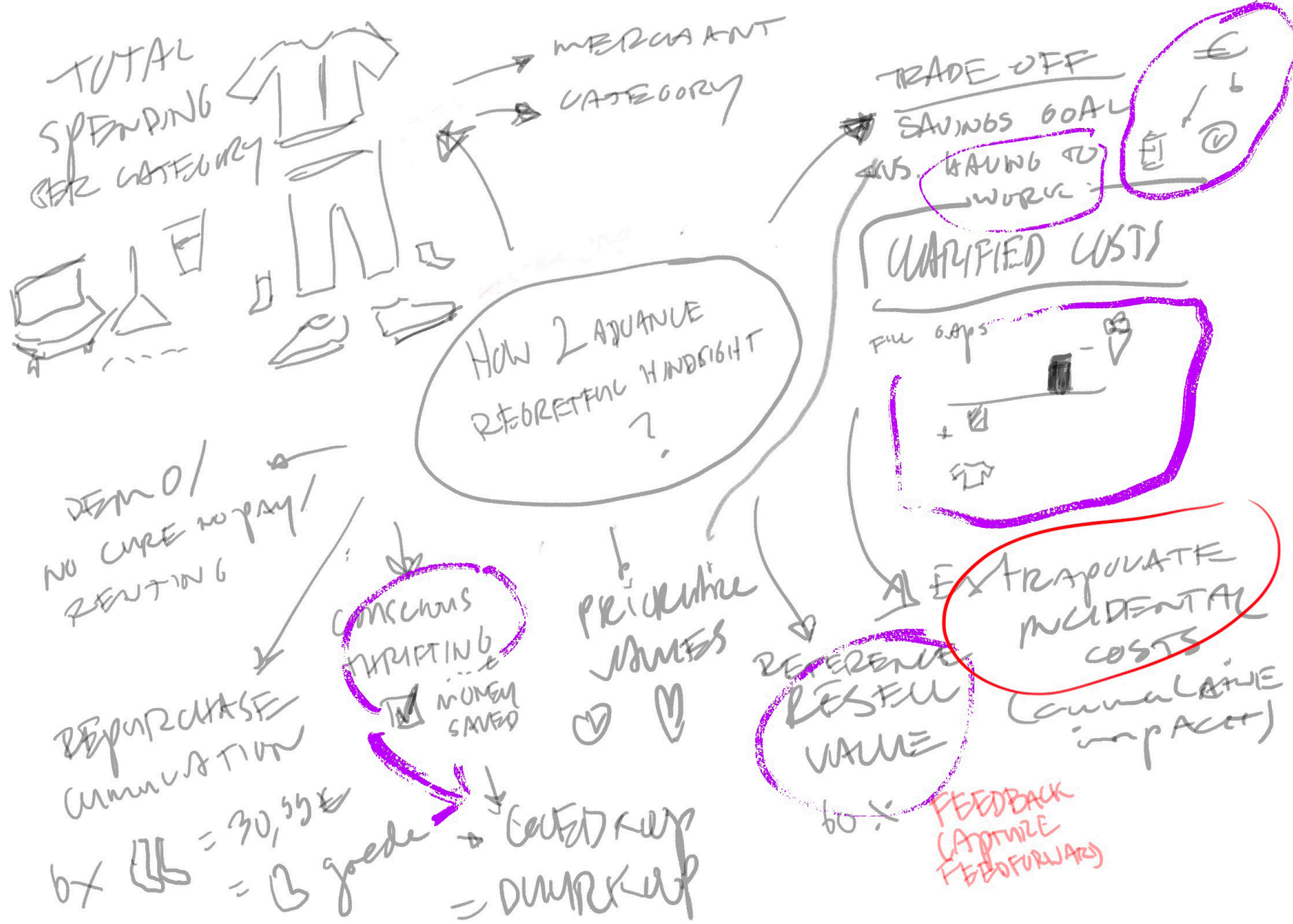
- How to financially reward saving?

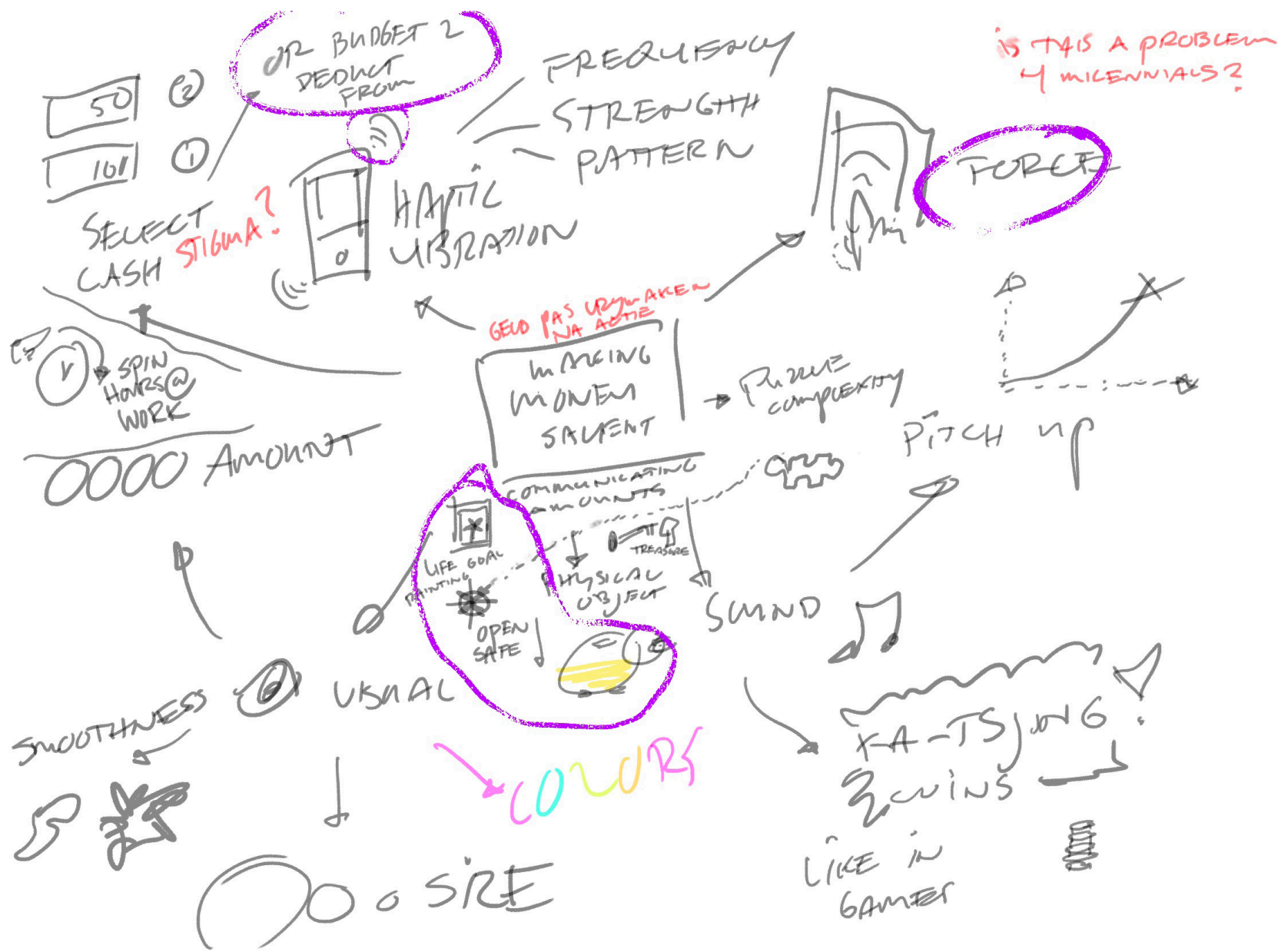
CLUSTER 6

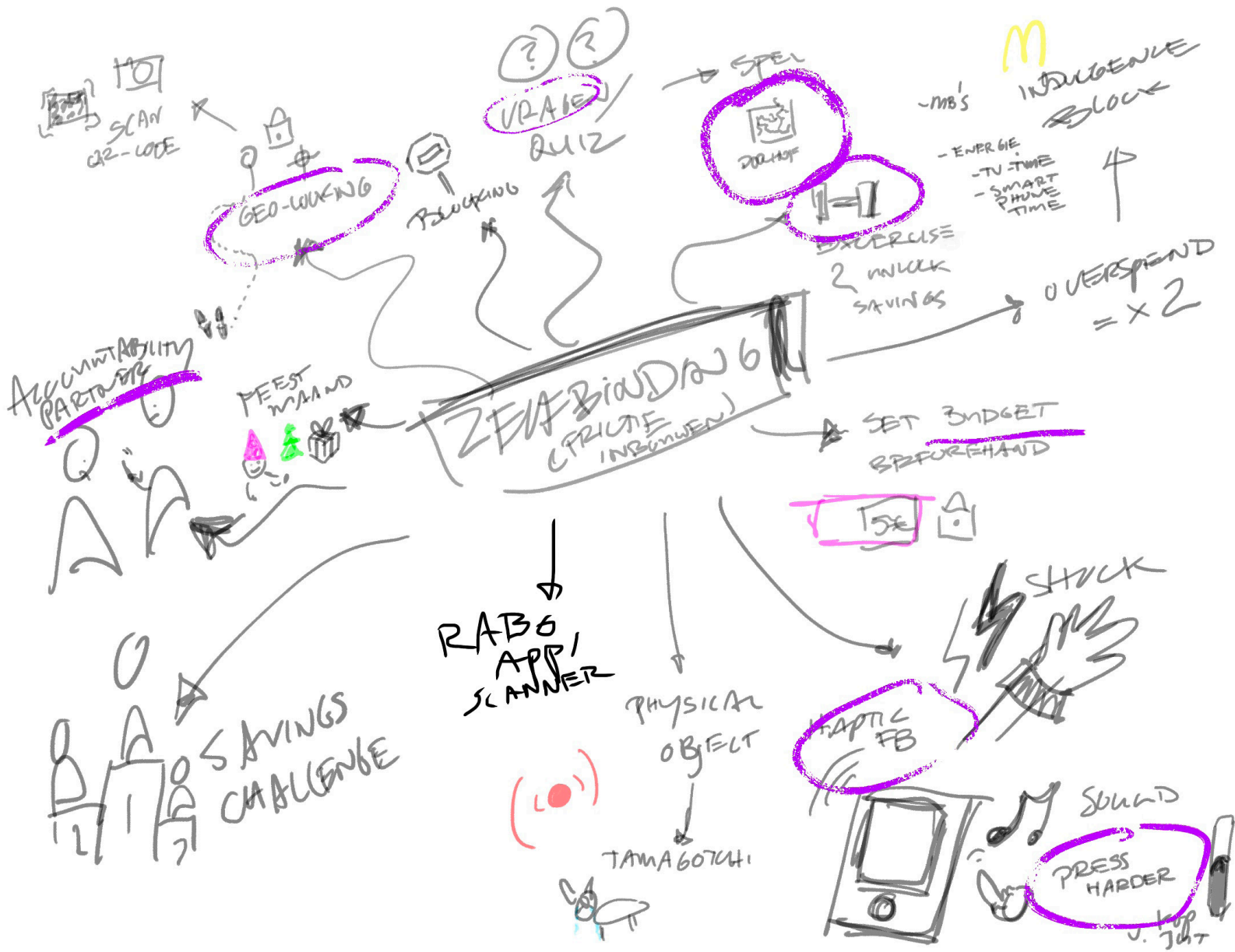
- How to account for different financial situations and possible mutual incompatibility?
- How to evoke solidarity between kindred saving spirits instead of one-upmanship between light and hard savers?



D.2 EXEMPLARY IDEA GENERATIONS









INCOME

- SALARY
- ALLOWANCE
- (- WINDFALLS)



- TRANSPORT?

RECURRING MUSTS

- HOUSING (ENERGY, CONNECTIVITY)
- INSURANCE, TRANSPORT ZWICK

RECURRING MUSTS

- MB'S
- TRANSPORT
- ACBO'S
- NUTRITION

EXTRAPOLATE

MENTALLY BALANCE

MOMENTARY MUSTS

- HEALTH RISK
- DEFECT
- BOOTES
- SCHEDING
- SOCIAL PARTICIPATION
- APPLIANCES
- IN- AND EXTERIOR
- LEISURE

MOMENTARY SPENDING

- COMFORT FEED
- NUTRITION
- SOCIAL PARTICIPATION
- APPLIANCES
- IN- AND EXTERIOR
- LEISURE

IDEA 4 NISHD

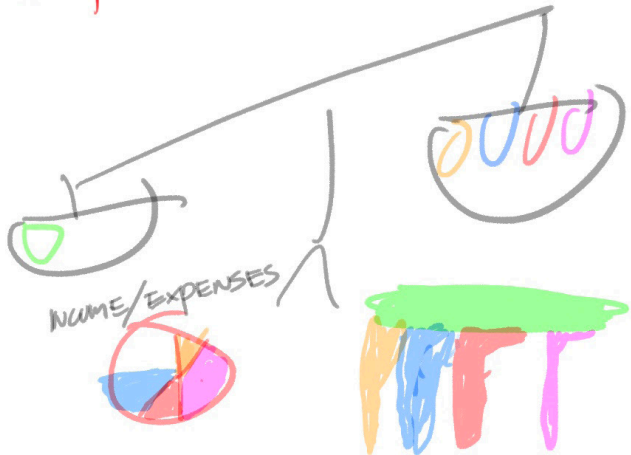
COMBINE?

FREE TO SPEND

BUFFER

PROTECTIVE

PROZ VERZEKER



○ - ○ = SAFE TO SPEND

○ = DEFICIT

MISSING = SAVINGS

FINANCIAL GOALS

E evaluation

—

E.1 LIST OF RISKY ASSUMPTIONS

- People would like to be more deliberate in terms of their financial decision-making
 - People would like to have a grip on their spending
 - People would like to set themselves a monthly budget for free spending
 - People know what they would want to save for and prefer anticipation on the future to indulgence in the now
- People would like to take a peek at others their finances
 - People are curious to see how their financial situation relates to kindred savers
 - People are interested in the socioeconomic situation of non-kindred others
- People are aware of the spending-first rhetoric of current banking apps; they understand the benefits of bypassing banking apps and 'hiding' separating/hiding saving and recurring expenses for themselves (building in friction)
- People feel encouraged to strike up or join real-life conversations around the taboo of personal finance
- People are okay with sharing some of their financial transactions with a third party they do not know

MORE PRACTICAL ASSUMPTIONS

- People understand and interpret the 3-way budgeting method
- People feel that the proposed design will help them feel less intimidated about reaching their (financial) goals
- People get the point of opening a new and separate bank account
- People understand the meaning and reasoning behind the concept of spiciness of a pepper expressing saving pain
- People are not interested in sub-categories within free-spending
- People are interested in converting euros to labor to support a deliberate trade-off in prior to making a purchase
- People are willing to share their sensitive information

E.2 PARTICIPANT LIST

<i>Gender/age</i>								
Only participating in part 1 and								
P1	M29							
P2	M30							
P3	M24							
<i>Gender/age</i>	<i>Three budgets</i>	<i>10-day budg</i>	<i>Extra amount</i>	<i>Saving pain</i>	<i>Fellow savers</i>	<i>Fellow savers st:</i>	<i>Saving goal</i>	
Also participating in part 2 (reenactment)								
P4	M28	1000-800-600	200	25 / 200 ; 175	3	Visible partner	x	<i>Dinner at restaurant</i>
P5	V25	500-800-900	300	25 / 300 ; 275	2	Visible partner	x	<i>Dinner at restaurant</i>
P6	M28	770-250-420	140	20 / 140 ; 120	3	Anonymous (all)		<i>Amount of money</i>
P7	M26	934-500-770	250	20 / 250 ; 230	2	Anonymous (all)		<i>Hiking holiday</i>
P8	M26	770-65-215	72 (43)	10 / 43 ; 33	4	Average of friend	x	<i>Food and drinks</i>
P9	V26	890-310-800	250 (160)	10 / 160 ; 150	2	Average of friend	x	<i>Food and drinks</i>
P10	V26	927-400-649	217 (110)	10 / 110 ; 100	2	Average of friend	x	<i>Food and drinks</i>
P11	V23	545-100-454	150	15 / 150 ; 135	3	Anonymous (all)		<i>Dinner at restaurant</i>
P12	V58	1200-1400-2400	800	200 / 800 ; 600	1	Anonymous (all)		<i>Dinner and amount of money</i>
P13	M26	850-300-600	200	15 / 200 ; 185	2	Visible friends		<i>Food and drinks</i>
P14	M26	850-500-800	250	15 / 250 ; 235	2	Visible friends		<i>Food and drinks</i>

E.3 EVALUATION QUESTIONS

PART 1; ADVERTISEMENT RESPONSE

- *Waarvoor denk je dat deze advertentie is? What do you think the advertisement is for?*
- *Zou je iets dergelijks gebruiken of bekijken? Waarom wel/niet? Would you want to use something like this? Why (not)?*
- *Wat denk je dat spaarmoeite betekent? Hoe wordt het vastgesteld? What do you think saving pain means? How is it determined?*
- *Wat denk je dat meesparen betekent? Hoe vindt dat plaats? What do you think co-saving could mean? How does it take place?*

PART 2; A REENACTMENT

- *Hoeveel kun je normaal maandelijks vrij uitgeven (inkomen minus vaste lasten minus spaarbedrag)? Hoeveel dan per 10 dagen? How much can you freely spend during the month (income minus fixed charges minus saving amount)? How much then per 10 days?*

- *Heb je dit overzicht al? Waarom wel/niet? Welk deel wel/niet? Do you already have this overview? Why (not)? What part?*
- *Is het gelukt om het bedrag te sparen? Waarom wel/niet? Did you succeed in reaching your saving goal? Why (not)?*
- *Welke uitgaven heb/had je moeten opofferen om niet te veel uit te geven? Spijt van? What expenses did you have to sacrifice to not overspend? Feel guilty?*
- *Kun je je voorstellen dat je op deze manier voor grote uitgaven vooraf spaart? Voor welke uitgaven zou je denken dat dit kan werken? Of doe je het liever op je huidige manier? Could you imagine yourself saving for big expenses like this? For what expenses do you think this could work? Or do you prefer your current method?*
- *Was het motiverend om te zien hoe [anonieme/bekende] anderen mee-spaarde? Wat zou motiverender zijn, anoniem of bekend? En kleine of grote groep? Was it motivating to see how others were coping? What would be more motivating; anonymous or relatives? Big group or small group?*

- *Zou je de driedeling van je inkomen willen hanteren en in de gaten willen houden? Wil je weten hoeveel je precies kan uitgeven en voor welke periode (week, maand, jaar)? Would you want to use the 3-way-budgeting method to keep track of your finances? Would you want to know how much you could exactly spend and within what timeframe (week/month/year)?*
- *Ben je benieuwd naar hoeveel anderen vrij kunnen uitgeven gedurende die periode? Welke anderen? Are you curious how much others would spend during that period? Who?*
- *Zou je kosten uitgedrukt willen hebben in het aantal uur dat je ervoor moet werken? Wat zou de meerwaarde (kunnen) zijn? Would you want to express price in terms of how much hours you have had to work for it? What would/could be the added value?*
- *Heb je het gevoel dat dit je zou helpen om over geld te praten met anderen? Do you feel that such a grip on finances would help you to talk about money?*
- *Wanneer zou je de status van je vrije budget bekijken? When would you want to take a look at your budgetary status?*

PART 3; SCENARIOS

- *Stel, je wasmachine gaat kapot en je resterend budget is [x], wat zou je doen? Imagine your laundry machine breaking down while your budget is [x, y, z], what would you do?*
- *Stel, je oude telefoon valt kapot. Een reparatie kost 50 euro, een nieuwe telefoon 200 euro en je resterend budget is [x], wat zou je doen? Hoe zou je zorgen dat je het kan betalen? Imagine your phone falls and breaks while your budget is [x, y, z], what would you do? How would you make sure you could afford it?*
- *Stel, je vrienden willen wat gaan drinken, maar je budget is [status], wat zou je doen? Waarop zou je besparen in de daaropvolgende dagen? Of welk spaardoel zou je uitstellen om mee te kunnen gaan? Imagine your friends going out for a drink, but your budget is [x, y, z], what would you do? What would you save on for the coming days? What saving goal would you (not) delay to join the fun?*
- *Begrijp je dit scherm (per scherm)? Zou je deze functionaliteit gebruiken? Zo ja, in welke situatie? What do you think this*

screen is for? Would you use it? In what situation?

- *Met wie denk je dat de vergelijking plaatsvindt? In welke situatie zou je gaan vergelijken? On who do you think the comparison is based on? In what situations would you take look at this comparison?*
- *Zou je deze applicatie liever gebruiken dan je eigen bank app? Aan welke voorwaarde zou het dan moeten voldoen? Would you rather use this application than your own banking app? Under what conditions?*

E.4 VALIDATION INVITATION



Wat?

10 DAGEN MEESPAREN OM OP 10 JULI [x] TE [kunnen / hebben]

Waarvoor?

Samen sparen [we/jullie] voor [geldbedrag / urenbesparing / consumptie]

Met wie?

Je spaart tegelijkertijd met [x]; in je budget kun je jouw eigen progressie vergelijken met dat de ander(en).

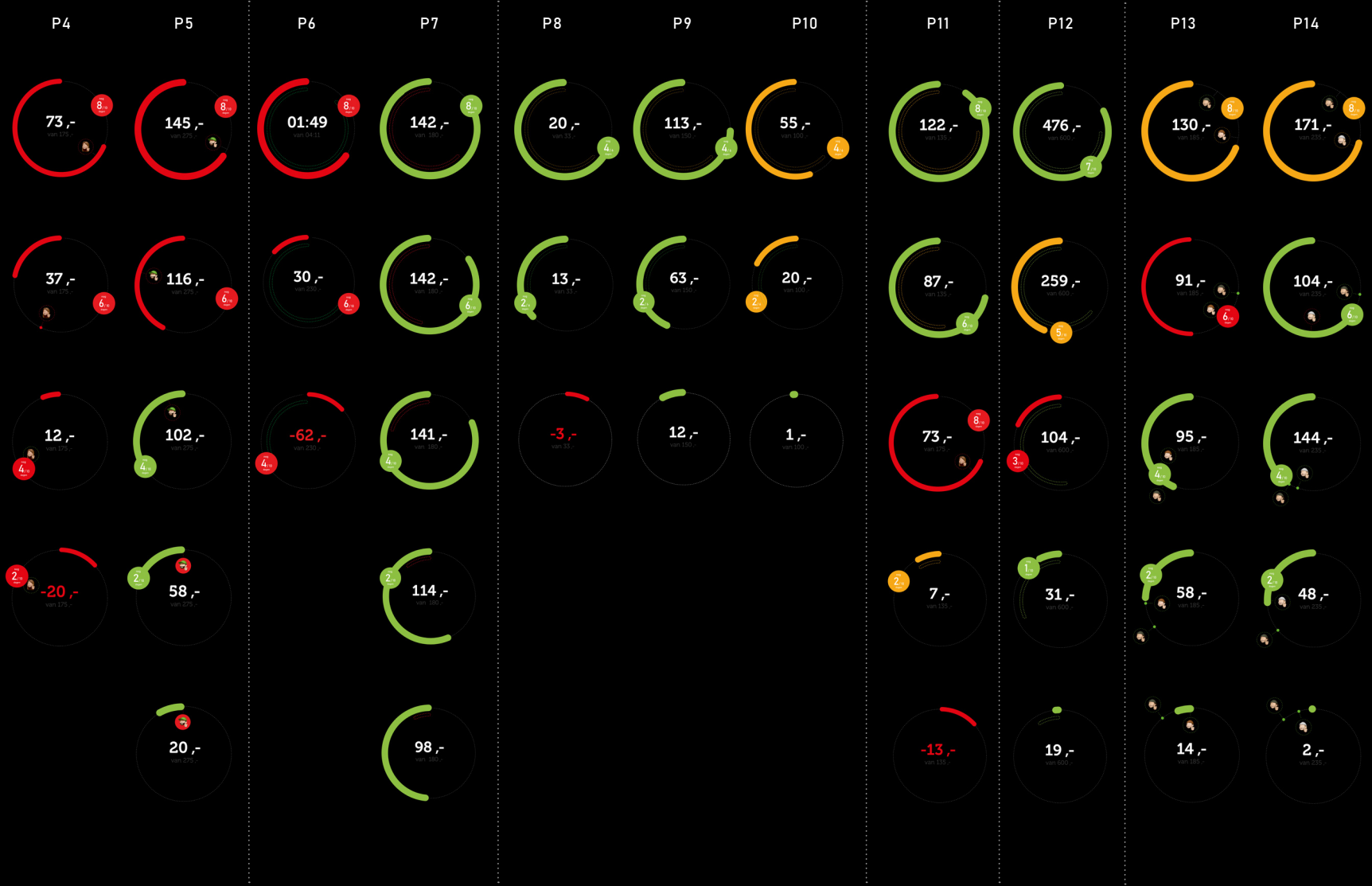
Hoe?

Eerst ga je na hoeveel geld je normaal vrij kan uitgeven, oftewel; je maandelijks inkomen minus je vaste lasten minus wat je normaal spaart. Hoeft niet heel precies en mogen ook gemiddelden zijn, maar hoe preciezer hoe beter. Als je me dat stuurt stel ik op basis van het spaardoel vast hoeveel geld je de komende 10 dagen kan besteden om je spaardoel te behalen. [Ik zou ook graag het aantal uur willen weten dat je wekelijks of maandelijks werkt, dan kan ik alle geldbedragen omrekenen naar het aantal uur dat je ervoor moet werken.] Aan het einde van elke dag stuur ik een appje als reminder om je uitgaven naar mij te sturen (alleen de bedragen) en dan stuur ik je de status van je voortgang terug, zodat je weet of je op schema ligt om het spaardoel te behalen. Liefst reageer je dan met ten minste 1, liefst 3 bijpassende emoji's.



E.5 EVALUATION RESULTS FROM PART 2

	Setting a budget	Dag 2	Toelichting		Dag 4	Toelichting		Dag 6	Toelichting	Dag 8	Toelichting	Dag 10	Toelichting
P4	Resten is echt meer reparaties of kleding of andere moetjes die geen boodschappen zijn Over is voor leuke dingen	73 / 175 (35) 209%	Kan ik niet morgen beginnen?		138 / 175 (70) 198%	Mag ik niet wat meer budget, P9 heeft 100 euro meer		163 / 175 (105) 155%		195 / 175 (140) 111%			
P5	Zijn boodschappen ook vaste lasten?	130 / 275 (55) 237%	Maare is dit van mij en P9 dus samen? Ohjaa dus dat mannetje met het baardje is P9		159 / 275 (110) 145%	Nou dat wordt diner betalen dus voor mij Of is het een wedstrijd		172 / 275 (165) 104%	hahaha Ja dat wordt rantsoen voor hem de komend weekend	217 / 275 79%		255 / 275 93%	
P6	Ik heb al sinds januari mn budgetten niet meer bijgewerkt. Misschien met terugwerkende kracht, maar is veel moeite. Doe het wel op basis van toen	38 / 180 (36) 106%	advil liquid caps (duur!!!) erge kater, kon niet meer nadenken maar de advilmarketing had me dus te pakke ...		38 / 180 (72) 53%	Niks uitgegeven!		39 / 180 (108) 36%		66 / 180 (144) 46%			
P7	Maak gewoon na salaris x euro over op spaarrekening Heb Excel sheet, ff zoeken. Sinds april niet bijgewerkt. Maar kan snel importeren met scriptje Net boete gehad van 95 euro voor whatsappen op de fiets nogal kut	130 / 230 (46) 09.28 / 16.44 282%	Ja die boete was 104 gek		200 / 230 (92) 217%	Noooo, nog 30?!		292 / 230 (138) 212%	heb ik je onderzoek verpest??				
P8	Ik zit in een gekke situatie zonder inkomen op het moment, maar geef ook echt minimaal uit Nog een klein bedrag aan rest shit zoals kadotjes en extra reizen	13 / 33 (11) 118%	Ik mag dus nog 20 euro uitgeven komende 2 dagen?		20 / 33 (22) 91%			36 / 33 109%					
P9	Uhm ik vind het wel lastig omdat we een gezamenlijke rekening hebben, maar denk dat ik wel 800 euro uitgeef gemiddeld per maand aan leuke dingen en dagelijkse kosten als in eten etc	37 / 150 (50) 74%	Ook treinreis? vanavond nog eten en wijn, gaat nog wel verdubbelen dus		87 / 150 (100) 87%			138 / 150 92%					
P10	Hiervan moet ik dus ook nog boodschappen doen Pottenbakken ook gewoon vaste last toch...? en sport en lenzen Heb vorig jaar 2 maanden mijn financiën bijgehouden, dus doe het op basis daarvan	45 / 100 (33) 136%	avondeten is voor mij betaald tosti, theeje (voor 2 personen)		80 / 100 (66) 121%	35 euro is toch wel meer dan ik dacht, daarna toch beetje verbaasd oeee hoe snel je geld eigenlijk gaat (maar ook wel tevreden want get was leuk en ik zie dat het gemiddelde niet perse heeeel ver ervanaf ligt dus kan het goed praten hahah)		99 / 100 99%					
P11	Oke dan moet ik het helemaal op gaan tellen Jeetje is dat veel? Nee niet echt he. Nee Ik schrik er wel van, zoveel geld. Is het veel?	13 / 135 (27) 48%			48 / 135 (54) 89%	Fiets, treinreis, friet en drinken Ja gaat prima, kom ook niks te kort :)		70 / 135 (81) 86%	Wowwwww, ben ik de beste???	128 / 135 (108) 119%	Oeiioei... Vakantie!!	148 / 135 110%	
P12	Jeetje hoeveel geld ik naar de albert heijn breng elke maand Ik wil wel graag extra veel sparen nu Waar moeten abonnementen dan bij?	124 / 600 (180) 67% (dag 3)	Ik doe het dus beter dan P12 en P13?? Ik maak van hun mijn concurrent		341 / 600 (300) 114% (dag 5)	Ik doe het minder goed als ik dacht dat ik het zou doen, valt tegen in die zin Weet nu wel beter wat een beetje normaal is		494 / 600 (420) 118% (dag 7)	rode kleur is helder	569 / 600 (540) 105% (dag 9)	Ik ga dervoor	581 / 600 97% (dag 10)	
P13	de laatste tijd door verhuizing heb ik wel veel uitgegeven maar ik heb ook wel wat gespaard, maar meestal random als ik na mn salaris op eens veel geld heb	55 / 185 (37) 149%	Dierenarts (longinfecties 2 katten)? Belastingdienst (te weinig omzetbelasting ofzo)? Donatie? Ramenwasser?		91 / 185 (64) 142%			95 / 185 (101) 94%		137 / 185 (148) 93%		183 / 185 99%	
P14	Zzp-er, dus verandert vaak. Sparen is irregulier, soms dikke smakken erbij bij meevallers. Soms even niet bij tegenvallende maanden haha. Vaste lasten zijn 1100, foutje. Ja, huur is pittig, en auto erbij. In deze maandelijkse lasten zitten ook jaarlijkse enkele uitgaven trouwens! Ik reken het namelijk uit per volledig jaar. Kosten als afvalheffing, dropbox, abo, creditcard, museumkaart	64 / 235 (47) 136%	Ik voel me geshamed Maar waar sta ik in het schema? Dus dit is het budget dat je hebt vastgesteld voor ons voor de komende 10 dagen? Wij moeten niet de 235 euro overschrijden om het spaarbedrag te halen?		104 / 235 (94) 110%			144 / 235 (141) 102%		177 / 235 (188) 94%		221 / 235 94%	



E.6 VALIDATION RESULTS FROM PART 1 AND 3

1 - Advertentie	Interesse	Twijfels	Spaarmonoete	Meesparen	Statusring	Statusring meesparen	Driedeling
<p>General</p> <p>Als ik het zo zie lijkt het op zo'n soort app waarin je kan bijhouden hoe je spaart en kan vergelijken met anderen en er een soort spelletje van maakt, een soort wedstrijd</p> <p>Dat kan ik goed gebruiken trouwens, ik kan echt niet sparen maar zodra iets een wedstrijd is kan ik het plots heel goed</p> <p>Geld komt binnen en dan betaal ik alle shit en dan moet ik nog een hele maand, Vaste lasten zijn normaal maar m'n inkomen is laag omdat ik weinig werk (30 u ofzo), is weinig tijd voor.</p> <p>Kijk mijn whiteboard, daar kan ik zien, krijgt nog 20 euro, 1 nog 3, nog 5, nog 1x huur, nog 1x schoolgeld, nog 1x zorg. Vandaag krijg ik salaris en dan kan ik dat allemaal betalen, ik heb nooit op het moment van incasso geld erop staan. Spaar er niks bovenop helaas. Volgende maand hopelijk wel, met corona was ik 1 hele vaste lasten maand achter komen lopen. Vorige maand gelukkig veel kunnen werken, dus kan ik alles afbetalen ook al heb ik niet heel veel geld. Kan ik de maand erop weer gewoon normale doen. Ergens wat eten, kleding, dat soort shit, verschilt per maand omdat ik in de horeca flex-uren heb. Als je veel gewerkt hebt koop je wel kleren en andere maanden alleen maar eten als het ware.</p> <p>Sigaretten heb ik zwaar spijt van, elke dag nnnahh. Dat had precies spaargeld kunnen zijn zeg maar. Gewoon 8 euro per dag, werkt 1 dag en dan denk je daarna fuck it.</p> <p>Koop alles wat ik wil vaak, heb niet echt spaardoelen. Maar zou chill zijn om gewoon een buffer te hebben. Pauke. Voor de rest koop ik niet echt domme shit. Zolang ik niet meer tijd heb om te werken kan ik ook niet goed te sparen. Aanbetaling van een huis zou nice zijn natuurlijk.</p> <p>Voor vakantie ga ik gewoon extreem zuinig leven en dan kan ik het on demand gewoon hebben.</p> <p>Een keer in de twee weken afhaken is gewoon chill, maar niet vaker denk ik.</p>	<p>Ben altijd wel bewust van mijn geld, maar als ik het 1 week goed doe kan ik het in 1 dag weer uitgeven.</p> <p>Weet niet hoe lang ik met zoiets bezig kan zijn. Ben altijd heel enthousiast in het begin, maar na een tijdje versloft het. Opzich is dit wel een handig overzicht, ik neem ook aan dat je het in eerste instantie moet aangeven maar dat het daarna geautomatiseerd is? Dan zou ik het sowieso wel gebruiken. Je hoeft het dan niet bij te houden, kan het gewoon raadplegen ipv dat je het moet invullen, dat zou wel veel schelen.</p>	<p>Houden ze dan je spaargeld in als het ware?</p> <p>Rellen is erg random, soms maand niet, soms meerdere dagen in de week.</p>	<p>Spaarmonoete zal een soort berekening zijn geweest vaste lasten, inkomen, leeftijd (kinderen etc)</p> <p>Peperities is score? Goed of slecht?</p>	<p>Iedereen is connected via de app toch?? Met z'n allen in hetzelfde schuitje zitten en dat je dan lekker kan motiveren of opgeven aan elkaar</p> <p>Dat je zeg maar met z'n allen het doet als het ware dus dat je verbonden bent met mensen in dezelfde situatie, dat je niet alleen hoeft te vergelijken met vrienden in een andere situatie, zodat je meer inzicht hebt in of je goed bezig bent of niet. Eerlijker vergelijken. Mensen doen zich vaak beter voor dan ze er daadwerkelijk voorstaan, je zegt niet snel dat je moeite met geld hebt of juist andersom. Als iedereen transparant is is het gewoon eerlijker en dus makkelijker te zeggen of je goed bezig bent of niet.</p>	<p>Lijkt op gewoon zo'n ding zoals je ook bij telefoon abonnementen hebt, maar dan met geld</p> <p>Zou een optie erin kunnen zetten dat je gespaard geld overmaakt naar je spaarrekening, bam, extra spaargeld</p> <p>Misschien wel behoefte aan. Je bent wel al met heel veel apps bezig, maar als je wil sparen is het wel de moeite waard. Heb wel aan het begin van het jaar zo'n Excel sheet gemaakt met alle uitgaves en ik wilde gewoon zien waar het echt naartoe ging. Ging minder snel broodje halen onderweg, kan ik beter brood kopen en wat meenemen. Bewustwording überhaupt zorgt er al voor dat ik minder domme dingen ga kopen. Geldt ook voor een doel dat je wilt halen. Zou voor mij wel kunnen helpen.</p> <p>Vergelijking is toch met mensen uit dezelfde situatie? Weet niet of het echt live zou moeten. Misschien gewoon 1 plaatje wat vaststaat, wat is een realistisch spaardoel per maand. Dan zou het mij niet zoveel uitmaken wat de rest doet, maar dat je weet wat kan zou al heel veel schelen. Meer aan de hand daarvan een plan maken en dan de updates persoonlijk houden. Als iedereen het slecht doet kan mis negatief uitpakken, dat je elkaar versterkt in het niet-kunnen. Maar misschien is het juist wel positief, is maar net welke kant het op gaat.</p>	<p>Dat is wel nice. Want dan kan je ook zien wat de rest doet, zoran ey... je moet hier niet gaan zitten zuipen. Dat zou wel nice zijn.</p> <p>Bedrag last zien hoeveel je al gespaard hebt, of hoeveel je nog moet.</p>	<p>Het zijn maar 5 dingen en die staan op mijn whiteboard dus niet moeilijk om erachter te komen. Weet op welke dag ik mijn salaris krijg dus dan kan ik het gewoon in de gaten houden.</p>

P1

Profiel	Terugkijken	Uren	3 - Scenario's	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Bestaat er ook zoiets dat je de vrije uitgaves onderverdeeld? Zou heel veel schelen, dat je ziet waar je variabele geld heengaat. Kleding, uitgaan. Ja, dat zou wel heel nice zijn.</p> <p>Vergelijking kan ik zo snel niet iets mee, want je gaat er toch vanuit dat dat hetzelfde is al. Haal je denk ik niet veel uit.</p>	<p>Ja sowieso zou ik daarna kijken. Dat is wel echt super handig denk ik. Heb maar 2 maanden in Excel gedaan maar was er helemaal klaar mee want moest elk dingetje handmatig invullen, alles wat ik kocht, had ik geen zin meer in. Denk wel dat het gemak doorslaggevend kan zijn.</p>	<p>Dat is opzich wel nice. Geeft wel inzicht. Ik doe dit wel gewoon al in mijn hoofd, werk gewoon 10/12/13 euro p uur dus is makkelijk. Zoals 1 hele dag werken voor 1 week roken... Dat is echt zuur.</p>	<p>Dat is buffer hebben toch. Misschien kan je dat wel berekenen, of uit data halen. Hoeveel mensen huishoudelijke auto's stuk. Onverwachte uitgaves van mensen in dezelfde levenssituatie; spaardoel op basis daarvan. Beetje gemiddeld; wat heb je (auto, fiets)? Is wel pech als zoiets gebeurt, dus misschien dat je daar goede voorspelling voor kan doen. Zou in mijn geval ook kut zijn als ik met skaten zou vallen en dan 2 maanden niet zou kunnen werken ofzo, heb flexibel contract.</p>	<p>Stuur gewoon appie wie heb er een oude telefoon? Misschien repareren als het niet te duur is. Heb tijdje 65eu per maand gehad en opeens had ik niet zoveel geld en toen dacht ik dit wil ik nooit meer, dus heb het nu maandelijks opzegbaar.</p>	<p>Verdriet wegzuipen, laatste dingen opmaken, zodat ik zeker weet dat ik het niet meer heb. Ja joh, maakt toch niet meer uit. Daarna van de fooi leven.</p>	

P2

1 - Advertentie							
General	Interesse	Twijfels	Spaarwoede	Privacy	Meesparen	Statusring	Statusring meespren
<p>Zou voor een auto sparen, maak veel foto's in de natuur, naar mooie bossen toerijen. Ook voor duikmasker, een goede, duikvakantie. Had ook huurtoeslag spaardoel, want ging samenwonen en toen kreeg ik wel gewoon huurtoeslag. Deed het toen in dat spaarpotje maar haalde het er ook gewoon weer af zovan ja joh komt wel goed.</p> <p>Stel een doelbedrag in en heb dan niet echt een gestructureerd plan ofzo en ga dan kijken wat wil ik als eerst, ik kan niet zoveel sparen dat ik het evenredig verdeel. Ik stel prioriteit. Het komt zelden tot nooit voor dat ik het over langere tijd oppaars en dat het dan volbracht is. Meestal heb ik gewoon plots best veel geld en denk ik fak ik ga het gewoon kopen. Dan heb ik daar niet naartoe gewerkt. Op die manier verplicht ik mezelf ook gewoon om zuinig te leven erna, is een manier om me te binden aan een belofte. Het gaat grotendeels op gevoel en in mijn hoofd.</p> <p>Heb spaarpotjes op de ING app maar ik gebruik ze niet; allemaal 0 euro. Ik doe er dan wat in maar dan haal ik het er ook wel weer uit. Ja, voelt zeker kut. Laatste tijd is het vooral door corona dat ik minder kan werken. Heb vroeger wel veel meer yolo geleefd, 200 euro aan kroeg, peuken.</p> <p>Zijn er niet al dit soort services? Verbaast me. Ziet er echt wel nice uit, maar je hebt zoveel hulp voor verschillende dingen en voor financiën snap ik dan niet dat het er nog niet is. Beter ga je deze app doorvoeren.</p>	<p>Ik zou het wel beter willen, maar het lukt ook wel nu in mijn hoofd en op gevoel. Maar voor echte lange termijn dingen zoals een huis zou ik dat ook wel willen, maar zou mijn leefstijl niet willen opofferen.</p> <p>Ik zou dit serieus wel doen die rekeningen, had sowieso al overwogen om een tweede rekening te nemen om het wat overzichtelijker te maken. Ik zou ook andere bank nemen omdat het dan ook echt anders is en dat het is opgesplitst.</p> <p>Vaste lasten is ook wel echt fijn om op een rijtje te hebben.</p>	<p>Ik denk dat mensen dit wel zouden doen maar dan zouden ze wel al heel gemotiveerd moeten zijn van tevoren. Hoe simpeler het wordt hoe beter, maar voordat je zoiets doet gaan mensen wel denken jeetje hele nieuwe rekening dit is erg serieus, laat maar zitten.</p> <p>Als je alles overlaat aan de technologie vraag ik me ook af of mensen ook zonder zouden kunnen. Je wil wel mensen eigen verantwoordelijkheid laten nemen.</p>	<p>Niet gelijk duidelijk waar die pepertjes dan voor staan.</p> <p>Ahja, snap het vergelijkbare aspect van spaarwoedes.</p> <p>Het legt zichzelf nog niet uit, maar als je het uitlegt is het duidelijk.</p>	<p>Mensen moeten wel het Nibud kennen, ik zou het zo doen want ik ken ze. Maar je hebt zoveel internetcriminaliteit dat je wel huiverig bent. Commerciële partijen zou ik niet vertrouwen.</p>	<p>Je kunt zien hoe anderen mensen in Nederland het doen ofzo? Ik denk dat je een overzicht krijgt van hoe andere mensen geld uitgeven.</p>	<p>700 euro te besteden, 440 nog over. Ring is duidelijk, loopt voor op schema. Dit vind ik echt heel duidelijk. Lijkt ook erg op DSW eigen risico en dan zie je hoeveel je van je eigen risico hebt opgemaakt. En MF's bij mobiele providers.</p> <p>Als boodschappen apart gebruiksvriendelijk is of automatisch dan zou ik het zeker wel willen splitsen. Lol-budget zou ik ook nog kunnen opsplitsen, kroeg, feestjes. Hoeveel procent van mijn lol bestaat uit alcohol. Lol kan ook pretpark zijn ofzo en daar zou ik dan ook inzicht in willen hebben. Gaat het naar onzin of gaat het naar dingen die echt nice zijn? Bierkje is ook echt nice maar als blijkt dat 100% naar bier gaat dan is dat ook wel een dingetje en wil ik me mee confronteren.</p> <p>Vergelijking is interessant, als ik voorop lig zou het stimulerend en balancerend werkt. Andersom is het meer straffend en uit de psychologie blijkt dat wanneer anderen het beter doen dat negatief is. Ik ben zelf wel competitief genoeg om er zo naar te kunnen kijken, maar sommige zullen dat onzin vinden en de app verwijderen. Ik zou het er wel in laten want het is wel interessant en optioneel.</p> <p>Vind die status de fijnste functie, daar zou ik het meest gebruik van maken. Terugkijken ook interessant, hoe maar feitjes maar beter.</p>	<p>Hahah, heftig, Holy shit.</p> <p>Tering ja ik vind het wel een goed idee maar ik zou niet best uit die vergelijking gaan komen. Ik zou er ook om kunnen lachen als ik totaal niet op schema zit. Leuk om dat door te zetten denk ik.</p> <p>Denk ook wel echt dat je er op die manier iets positiefs en leuks van maakt. Dat gaat dan ook wat sneller rond. Dit is sowieso veel motiverender want je kent die mensen en dat is dat hele grappige/leuke eraan. Dit werkt veel beter. Kan echt een hele hype worden. Deeloptie moet er ook in.</p>

Driedeling	Profiel	Terugkijken	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Wel uitgezoomd, maar wel duidelijk. Minimaal overzicht.</p>	<p>Weet niet hoeveel ik hier uit zou halen.</p>		<p>Ik doe dit in m'n hoofd al, maar dat is ook omdat ik 10 euro netto per uur verdien. Als ik ander salaris zou krijgen zou ik het relaxt vinden.</p>	<p>Raakte even in de war dat het een spaardoel liet zien. Ik zou 150 wegzetten naar een wasmachine doel ofzo en dan 81 euro in 8 dagen dat lukt wel. Je kan het niet echt voorkomen, buffer zou wel kunnen, maar dat werkt in de praktijk niet bij mij. Je wil niet een spaardoel forceren, zou een vrije keuze moeten zijn. Om het leuk te houden is wel beter. Je wil niet telkens op de voorgrond stellen dat het allemaal mis kan gaan.</p>	<p>Gewoon een budget telefoon en SimOnly, echt beste beslissingen ooit. Dure telefoonabonnement sloeg eigenlijk echt helemaal nergens op.</p>	<p>Ja nee dan ga ik gewoon, misschien geen Gin tonic bestellen ofzo, maar ga wel. Dat weet ik zeker.</p>

P3

1 - Advertentie								
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoete	Privacy	Meesparen	Statusing	Statusing meesparen	
P3	Dit is net zoiets als samen stoppen met roken.	Ben niet bang dat ik teveel uitgeef. Ik persoonlijk zou opzich benieuwd zijn, maar ik denk dat het voor veel mensen confronterend is. Zou zelf wel interesse hebben, maar niet omdat ik het nodig heb. Ik zou het wel willen proberen en dan kijken hoe ik het vind. Er moet iets inzitten waardoor je het wel zeker drie keer per week checkt. Kan me voorstellen dat mensen er niet meer naar kijken. Last heb ik niet van een grip op geld, maar kan me er wel in vinden dat ik makkelijk geld uitgeef en dat ik dat soms wel stom vind. Ja zou het wel het overwegen waard vinden. Heb salidografiek wel eens gezien maar boeit me niet echt. Waarom zou je? Heb gewoon nooit aan het einde van de maand dat ik nog 2 euro heb. Bewust heb ik de keuze voor die focus op korte termijn niet echt gemaakt, soms doe ik wat decadent, maar dat is ook leuk.	Als je zwaar gefrustreerd wordt dan stop je er gewoon mee, niemand die je daartoe verplicht. Voor wie is het? Dus niet voor mensen die al geldproblemen hebben of verslaving? Is de noodzaak er bij mensen die reeds rondkomen?	Je weet misschien niet wat je spaargeld waard is ofzo. Je geeft te makkelijk uit, weinig lange-termijn denken, zoiets. Zou niet weten waar die poppetjes en peperje voor staat, metafoor van de peper is pittigheid ofzo.? Vind hem wel moeilijk. Meesparen is denk ik als je moeite hebt met sparen, maar dat je niet de enige bent.	Listig. Wat is het Nibud? Is het een bedrijf? Onafhankelijk. Oke klinkt wel vertrouweljk. Maar een startup zou ik niet vertrouwen om dit te doen.	Meesparen is denk ik als je moeite hebt met sparen, maar dat je niet de enige bent. Denk dat dat wel motiveert, maar ik denk dat het beter werkt met vrienden. Bijv. met rokers die met hun vrienden niet gaan roken, die mensen die ken je en je scheid elkaar uit als je dan hebt gerookt. Dit is nog wel anoniem. Je kunt er zo uitstappen. Dat samen sparen vind ik een goede. Waar dit mij aan doet denken is van die lustrums van het corps, maar dan spaar je sinds dag 1 dat je lid bent 20 euro om uiteindelijk in 1 week kei veel uit te geven. Kun je wat van vinden, maar wat er goed aan is is dat het geld niet ineens moet worden opeghoest, maar dat je er al 4 jaar mee bezig bent. Of het nou 4 jaar of 4 dagen is, zolang je bewust een doel hebt (uiteten) sta je op z'n minst even stil bij de uitgave, wat al goed is. Ken je die anderen? Vergelijkbaar qua inkomsten?	Hoeveel je nog over hebt van je budget, nog 14 dagen dus je doet het goed. Zou niet te gek zijn, maar ik kan me voorstellen dat iemand die chaoot is geen zin heeft in die orde. Zie het ze niet zo snel gebruiken, maar ik zie ze er niet aan denken om dit te gebruiken. Misschien die app op de telefoon maar om het te openen en ernaar te kijken zie ik ze niet zo snel doen. Is een aanname van mij. Ik dacht dat 700 alles was minus je vaste lasten.	Op basis van dit plaatje denk ik dat je 235 euro in 10 dagen bij elkaar spaart, maar als je elke dag zoveel apart zet dan heb je het op een gegeven moment. [na uitleg] ik zag hem anders, ik dacht dat je naar de 235 toe ging met z'n allen. Ik dacht van stel we gaan uiteten aan het einde van de vakantie en daarvoor elke week 20 eu apart zetten dat we aan het einde van de vakantie 100 euro hebben en dat je dat dan laat zien: positieve insteak. Vliegtickets, huis, shoppen, groeps hobby (racefeets), maak een gek plan en gaat daarop sparen.
1 - Advertentie								
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoete	Privacy	Meesparen	Statusing	Statusing meesparen	
P3	Dit is net zoiets als samen stoppen met roken.	Ben niet bang dat ik teveel uitgeef. Ik persoonlijk zou opzich benieuwd zijn, maar ik denk dat het voor veel mensen confronterend is. Zou zelf wel interesse hebben, maar niet omdat ik het nodig heb. Ik zou het wel willen proberen en dan kijken hoe ik het vind. Er moet iets inzitten waardoor je het wel zeker drie keer per week checkt. Kan me voorstellen dat mensen er niet meer naar kijken. Last heb ik niet van een grip op geld, maar kan me er wel in vinden dat ik makkelijk geld uitgeef en dat ik dat soms wel stom vind. Ja zou het wel het overwegen waard vinden. Heb salidografiek wel eens gezien maar boeit me niet echt. Waarom zou je? Heb gewoon nooit aan het einde van de maand dat ik nog 2 euro heb. Bewust heb ik de keuze voor die focus op korte termijn niet echt gemaakt, soms doe ik wat decadent, maar dat is ook leuk.	Als je zwaar gefrustreerd wordt dan stop je er gewoon mee, niemand die je daartoe verplicht. Voor wie is het? Dus niet voor mensen die al geldproblemen hebben of verslaving? Is de noodzaak er bij mensen die reeds rondkomen?	Je weet misschien niet wat je spaargeld waard is ofzo. Je geeft te makkelijk uit, weinig lange-termijn denken, zoiets. Zou niet weten waar die poppetjes en peperje voor staat, metafoor van de peper is pittigheid ofzo.? Vind hem wel moeilijk. Meesparen is denk ik als je moeite hebt met sparen, maar dat je niet de enige bent.	Listig. Wat is het Nibud? Is het een bedrijf? Onafhankelijk. Oke klinkt wel vertrouweljk. Maar een startup zou ik niet vertrouwen om dit te doen.	Meesparen is denk ik als je moeite hebt met sparen, maar dat je niet de enige bent. Denk dat dat wel motiveert, maar ik denk dat het beter werkt met vrienden. Bijv. met rokers die met hun vrienden niet gaan roken, die mensen die ken je en je scheid elkaar uit als je dan hebt gerookt. Dit is nog wel anoniem. Je kunt er zo uitstappen. Dat samen sparen vind ik een goede. Waar dit mij aan doet denken is van die lustrums van het corps, maar dan spaar je sinds dag 1 dat je lid bent 20 euro om uiteindelijk in 1 week kei veel uit te geven. Kun je wat van vinden, maar wat er goed aan is is dat het geld niet ineens moet worden opeghoest, maar dat je er al 4 jaar mee bezig bent. Of het nou 4 jaar of 4 dagen is, zolang je bewust een doel hebt (uiteten) sta je op z'n minst even stil bij de uitgave, wat al goed is. Ken je die anderen? Vergelijkbaar qua inkomsten?	Hoeveel je nog over hebt van je budget, nog 14 dagen dus je doet het goed. Zou niet te gek zijn, maar ik kan me voorstellen dat iemand die chaoot is geen zin heeft in die orde. Zie het ze niet zo snel gebruiken, maar ik zie ze er niet aan denken om dit te gebruiken. Misschien die app op de telefoon maar om het te openen en ernaar te kijken zie ik ze niet zo snel doen. Is een aanname van mij. Ik dacht dat 700 alles was minus je vaste lasten.	Op basis van dit plaatje denk ik dat je 235 euro in 10 dagen bij elkaar spaart, maar als je elke dag zoveel apart zet dan heb je het op een gegeven moment. [na uitleg] ik zag hem anders, ik dacht dat je naar de 235 toe ging met z'n allen. Ik dacht van stel we gaan uiteten aan het einde van de vakantie en daarvoor elke week 20 eu apart zetten dat we aan het einde van de vakantie 100 euro hebben en dat je dat dan laat zien: positieve insteak. Vliegtickets, huis, shoppen, groeps hobby (racefeets), maak een gek plan en gaat daarop sparen.

P4

1 - Advertentie						
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Meesparen	Statusring	Statusring meesparen
<p>Niet echt andere keuzes gemaakt, leef sowieso best goedkoop. Maar dit was best een goedkope week.</p> <p>Toen ik in het begin een achterstand had dacht ik, dit ga ik nooit inhalen.</p> <p>Heb standaard medische kosten met astma, ben eigen risico altijd kwijt.</p> <p>Je financiën worden een warboel, want je hebt vaste lasten en random lasten en dan wordt het vaag hoeveel je precies overhoudt.</p> <p>Iets korte termijn als een entje zou wel goed voor mij zijn. Heb ook wel met vrienden een bepaald bedrag in een potje gelegd en dat geven we uit aan teamweekenden en lustrum dingen.</p>	<p>Alleen al om jezelf op rantsoen te kunnen zetten is het een goed idee. Dat je jezelf gewoon op een weekbudgetje kan zetten.</p> <p>Ik zou dit voor kleine bedragen willen doen, kleine uitgaves.</p> <p>Ik wil niet geld sparen, ik wil geld beheersen. Ben me soms gewoon niet bewust van geld dat wegvloeit en die bewustwording ben ik naar op zoek. Wil niet achter de feiten aanlopen, wil het bewust besturen. Ik ben niet perse op zoek naar een manier om geld bij elkaar te sparen voor grote uitgaves, want heb altijd wel een buffer om die op te vangen. Vind het zonde om onbewust geld uit te geven, vind het prima om gewoon flink uit te geven voor een lekker entje.</p>	<p>Ik kreeg halverwege een incasso van gemeente belasting, waarvoor je eigenlijk niet kunt begroten.</p> <p>Ik ben wel op zoek naar meer gedetailleerd overzicht, echt op niveau van specifieke categorieën.</p> <p>Extra rekening is vrij heftig. Zou het gevoel hebben dat ik niet meer in the lead ben. Zou ik mwah vinden. Voordeel is op daadwerkelijk op zou zijn.</p>	<p>Lelijk woord. Geen goed Nederlands. Zou ervan maken; moeite met sparen? Wordt er moe van ook. Niet soepel. Niet super enthousiast over.</p> <p>Peperjes zijn voor hoe pittig je het zelf maakt. Misschien is level 1 wel geen peperje (niet pittig).</p>	<p>Ja dat vond ik wel een slimme zet, werkte zeker. Je gaat het er ook over hebben en het wordt een soort wedstrijd. Gezamenlijk rantsoen had ik wel beter gevonden, dat je allebei eenzelfde bedrag krijgt.</p> <p>Vond het ook stom dat deel van onze uitgaves ook samen waren en dan had ik betaald, dus liep zo ook een beetje door elkaar.</p> <p>Soms klinkt het alsof ik ergens voor meespaar, maar ik wil gewoon zelf sparen.. Hashtag is goed maar impliceert dus dat je ergens voor spaart. Samensparen zou beter zijn. Moet bij meesparen al snel aan inshared denken.</p>	<p>Ik las de status andersom, ik zou het logischer om hem vol te maken in plaats van leeg. Dan zie je hoeveel progress je maakt. Dacht dus op dag 2 dat ik driekwart had uitgegeven.</p> <p>Ring is prettig.</p> <p>Zou wel alleen handig zijn voor beïnvloedbare uitgaven.</p>	<p>Dit is wel qua privacy zeer ingewikkeld. Omdat je dan gegevens gaat gebruiken voor iets anders dan je eigen. Zou dit bezwaarlijk vinden. Is natuurlijk altijd zo, maar nu is het heel primair aanwezig ipv latent. Vind het een eng ding van Dyme, maar heb daar geen probleem mee.</p>

3 - Scenario's					
Profiel	Terugkijken	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
Overzicht zit ook in Dyme		<p>Dit vond ik heel vaag. Niet boeiend. Voor niemand. Snap het niet. Wie gaat daar meer of minder door werken? Zou eerder in een osort overzicht geven, dat je ook meerdere dingen geeft waarmee je geld kan vergelijken: op een schaal (koffie, lunch, diner, elektronica). Uren werken zegt me niks. Als je fulltime werkt is het ook niet meer interessant.</p>	<p>Schoonmaken. .Wachten tot een goede periode. Van spaarrekening waar je al voor gespaard hebt.</p>	<p>Altijd naar de reparateur.</p>	<p>Ik ga wel, ik ga de motivatie niet kunnen opbrengen om niet te gaan.</p>

P5

1 - Advertentie							
General	Twijfels	Spaarmoeite	Meesparen	Privacy	Statusring	Statusring meesparen	
P5 Ik zou sparen voor langere termijn zaken, zoals vakantie. Dat is ook eigenlijk het enige waar ik echt voor spaar. Ben verder nog niet met echte spaardoelen bezig. Maar spaar dus wel gewoon omdat ik dat prettig vind en wetende dat ik ooit een huis moet kopen en stuft enzo. Zou natuurlijk wel kunnen als spaardoel. Meer buffer ook. Of gewoon iets dat je graag wil hebben, nieuwe fiets, platenspeler, wat dan ook.	Zou liever een spaarrekening hebben waar ik budget naar over maak. Probleem van verschillende betaalmomenten etc geen groot genoeg probleem om 2 passen aan te schaffen. Als het dat wel zou zijn zou een vaste-lasten-rekening wel heel logisch zijn. Zou nuttig zijn.	Spaarmoeite staat denk ik voor dat je niet bewust spaart of je geld te makkelijk uitgeeft. Pepertjes doen me denken aan toen een vriend van mij dacht dat pittigheid in zoete puntpaprikas werd uitgedrukt. Ik heb paar rekeningen, vakantierkening, spaarrekening en maandelijks potje. Aan het begin maak ik een budget over voor die maand. Van die rekening betaal ik alles en dan weet ik dat als ik daar op 0 eindig hoeveel ik ongeveer heb uitgegeven. Als ik nog een week moet en ik heb nog maar 100 euro dan weet ik hoeveel ik nog heb.	Dat je anderen helpt met sparen. Ik snap hem eigenlijk niet. De tweede is beter, straalt meer uit dat je met anderen kunt sparen en dat het dan makkelijker wordt.	Zou het wel spannend vinden, maar als het vna het Nibud is zou ik het wel vertrouwen. Omdat het een organisatie is die bekend is, die vertoruw ik wel.	Ik wist in het begin niet hoeveel het nou was of hoeveel ik nog mocht uitgeven. Voor mij zou het ook logischer zijn dat het balkje steeds langer die wordt, dus op basis van hoeveel ik uitgeef. Ah ik had ook niet gezien hoe dat bolletje van aantal dagen relateerde aan de lijn. Op het moment dat het bolletje daar stond had het balkje daar dus ook moeten staan. Zou ook wel mijn dagbudget willen weten, dan is het ook makkelijk. Lijkt me heel fijn als ik dat vrije budget ook weer kan onderverdelen en zo kan zien hoeveel er per categorie is verdwenen. Je zou ook kunnen laten zien hoeveel je hebt gespaard in plaats van hoeveel je nog hebt. Positiever. Maar zou allebei interessant zijn.	Vond het motiverend, maar kan het me voorstellen dat wanneer P8 al snel alles had uitgegeven dat ik dan had moeten afvragen hallo zijn we nou allebei aan het sparen of alleen ik. Is ook leuker om het samen te doen, veel motiverender. Vrienden hadden laatst ook voor elke week een automatische incasso om samen bij een duru restaurant te gaan eten na een bepaalde tijd. Je merkt het toch niet omdat het maar 4 euro is ofzo per week.	
Driedeling	Terugkijken	F r c f i e l Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken		
Ja doe deze driedeling dus al, zou fijn zojn om daar exact overzicht van te hebben. Lijkt me ook interessant om te zien hoeveel een gemiddeld vergelijkbaar huishouden eraan uitgeeft. Bijvoorbeeld boodschappen, of dat gemiddeld is of niet of wel. En andere dingen.	Ja zou wel benieuwd naar zijn.	Nee dit zou ik niet doen. Voor mij is werken niet zo gelinkt aan geld verdienen.	Ik zou hopen dat ik al een buffer had opgebouwd. En anders huren ofzo.	Repareren, ook duurzaam	Barman lief aankijken. Nee, op wiebetaaltwat gooien, soort lening van je vrienden.		

P6

	<i>General</i>	<i>Interesse</i>	<i>Privacy</i>	<i>Statusring</i>	<i>Statusring meesparen</i>	<i>Driedeling</i>
<i>P6</i>	<p>Had niet heel veel moeite met het sparen, puur omdat ik hele dagen aan het werk ben en daar ook eten krijg.</p> <p>Had hiervoor een auto en daar kon ik totaal onverwachts hoge kosten uit krijgen. Ziekenhuis kan natuurlijk wel, eigen risico. Voor eigen risico zou je ook spaarpotje kunnen maken.</p> <p>Zou vrije uitgaven graag willen opsplitsen in eten/drinken, horeca, kleding, huis/tuin, hobby.</p> <p>Hoe kan dit nog niet bestaan, dat is echt bizar. Als bank zijnde zou dit toch vet relevant zijn. ING heeft al een hoop van dit soort tools om spaardoelen aan te maken en splitsen enzo. Super handig.</p> <p>Zou ook wel bereid zijn om te betalen voor een hulpdienst als deze. 5 euro ofzo. En via de app vragen kunnen stellen enzo, via een loket of iets. Dat zou super chill zijn.</p>	<p>Rekening voor vaste lasten en partyrekening zou wel chill zijn. En dat je dan in weken kan opsplitsen ofzo, dan kun je je beter verhouden tot het einde van de maand ipv alles in het begin al uitgeven.</p>	<p>Zou het Nibud vertrouwen, maar commerciële partijen niet. Zou ook wel willen weten wat er precies met mijn data gebeurt, of in elk geval of ik zeker kan zijn van het feit dat het niet wordt gedeeld met derde partijen naast het Nibud.</p>	<p>Ah die stip geeft aan wat je ideale voortgang is. Dit zou zeker helpen. Ik ben verbaasd dat dat nog niet zo geïntegreerd is in ons dagelijks leven, of het nou een app is of niet. Dat je op die manier bezig bent met financiën, iets wat je hele leven in z'n greep heeft. Raar dat je als je een uitgave doet niet in één oogopslag kunt zien hoe dat zich verhoudt tot de rest van je budget.</p>	<p>Stippellijn keek ik niet naar. Interesseert mij niet zo. Ik denk dat sparen en spaardoelen hele persoonlijke doelen zijn. Een optie gezamenlijk sparen is wel fijn als je een gezamenlijk doel hebt, maar eigenlijk denk ik dat het niet zoveel helpt om te zien hoe wildvreemden sparen, want je weet niks van hun situatie. Als we verschillend presteren denk ik niet dat dat mijn gedrag zou veranderen. Als mensen mij een bericht zouden kunnen sturen zovan sukkel ga sparen, dan misschien wel.</p> <p>Nee, kan me niet verplaatsen in een situatie waarin ik graag zou weten hoe anderen zich tot hun doelen verhouden.</p> <p>Zou mij echt gaan om het behalen van je eigen einddoel.</p>	<p>Overzicht vaste lasten zou ik wel graag hebben.</p> <p>Driedeling vind ik logisch, ziet er meteen duidelijk uit in zo'n plaatje, hoe het zich tot elkaar verhoudt.</p>

<i>Terugkijken</i>	<i>Uren</i>	<i>Wasmachine</i>	<i>Telefoon</i>	<i>Drinken</i>
<p>Ja zou ik willen zien en zou dan ook willen zien hoe ik me tot de doelen heb verhouden. Wil bewust zien dat ik over categorieën heen ga.</p>	<p>Ja, zou wel depressief van worden. Wordt je niet heel blij van. Maar hoe meer specificaties en info hoe beter. Zou bijvoorbeeld kunnen denken van jezus ik heb 1 uur gewerkt voor 1 broodje. Dan is dat misschien wel fijn, om te bepalen of je dingen iets waard vind.</p>	<p>Vieze kleren en sparen? Of op afbetaling... Zodat je eind van de maand haalt. Nee... ik zou zoeken naar een tweedehandse. Maar had eigenlijk een spaarpot moeten hebben voor als het kapot zou gaan.</p>	<p>Zou oude telefoon van iemand lenen. Ideale situatie heb ik hier ook al en potje voor heb, gemaakt in mijn spaardoelen. Eigenlijk een soort vaste lasten.</p>	<p>Ligt eraan of ik al dronken ben op het moment dat ik dit zie. Als ik thuis ben dan blijf ik thuis omdat ik denk dat ik geen geld heb. Als ik weet dat ik nog een beetje geld heb en het echt heel leuk is dan ga ik misschien liever de volgende maand beter mijn best doen, uitstellen...</p>

P7

1 - Advertentie							
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Meesparen	Staturing	Staturing meesparen	Driedeling
<p>Boete en kapotte telly, vrij onverwachte kosten. Maar kan ik volgende maand wel weer bijsparen.</p> <p>Het veranderde mijn ervaring van geld niet heel erg. Maar ben niet actief bezig met sparen maar dit maakt het makkelijker om te zeggen oké dit is het doel aan het einde van de maand. In de supermarkt had ik ook wel dat ik erdoor werd getriggert om te kijken naar de prijzen. Dit zou echt helpen met het duidelijk stellen van een doel en daarom wat actiever te kunnen sparen.</p> <p>Concrete doelen zouden wel beter zijn dan bedragen. Voor mij is dat nu langer doorgaan met PhD en dan het te kunnen uitsmeren op eigen kosten. Voor grote vakantie is het ook chill om te zien hoe ver je al bent.</p> <p>In mijn Excel kijk ik puur wat ik kwijt ben en waaraan. Toen heb ik dat doel opgesteld dat ik 1 jaar mezelf moet kunnen bekostigen, wat 1200 p maand was, met beetje extra wilde ik 20.000 euro opbouwen. Toen moest ik kijken waar kan ik snijden? Ik had wel elk dubbeltje om kunnen draaien maar daar wordt je niet gezelliger van. Vooral vakantie bleek erg duur te zijn als je dat over het hele jaar uittrekt. Dat was hoe ik mijn leefstijl moest aanpassen, ik kan dus niet meer op elke vakantie ja zeggen. Was de grootste pot van geld waar ik controle over had. Qua eten zou ik echt moeten opletten en dan bespaar ik 50 euro ofzo, terwijl vakantie is echt duur qua vervoer. Daardoor hoef ik niet elke dag moeilijk te doen. Heb er niet echt moeite mee omdat ik ook gewoon super druk ben nu. Waren vooral de losse tripjes en de kosten die daarbij kwamen.</p> <p>Mobieltje of laptop zou ik ook voor sparen.</p>	<p>Zo'n app zou wel echt chill zijn want ik ben gewoon super veel tijd kwijt aan het invullen van m'n Excel en ik kan er alleen achteraf een oordeel over vellen.</p>	<p>Die tweedeling met 2 pasjes is misschien goed voor mensen die heel impulsief zijn maar voor mij niet echt.</p>	<p>Pedertjes geen idee. Spaarmoeite is dan soort Scoville schaal (spiciness scale).</p> <p>Betekent het hoeveel speling je hebt om daadwerkelijk te sparen? Blij als je kids hebt dat het moeilijker is om daarop te sparen. Terwijl ik gewoon een maand thuis kan blijven.</p>	<p>Die ring vond ik wel chill, goele manier. De binnenste ring was toch voor anderen? Zou 2 maanden moeten gebruiken en dan zou ik pas in kunnen schatten hoe het werkt.</p> <p>Ik zou ook wel een pie chart willen van alle categorieën, aan het einde van de maand, om te evalueren.</p>	<p>Lijkt mij vooral cool als je het met vrienden kan doen, dan heb je ook wat om het over te hebben. Dat lijkt me goed. In onze leeftijds categorie zou dat wel groot verschil kunnen maken.</p> <p>Zou dit wel alleen voor specifieke spaardoelen doen, niet voor algehele budget denk ik.</p>	<p>Gemiddelde Nederlander zou gewoon zijn dat je de normaal laat zien toch.</p> <p>Lijkt mij vooral cool als je het met vrienden kan doen, dan heb je ook wat om het over te hebben. Dat lijkt me goed. In onze leeftijds categorie zou dat wel groot verschil kunnen maken.</p> <p>Zou dit wel alleen voor specifieke spaardoelen doen, niet voor algehele budget denk ik.</p>	<p>Zou ik me wel zorgen over maken. Omdat ik niet goed weet hoe die gegevens opgeslagen worden. Wie ziet er op toe dat er zometeen iemand met mijn financiële gegevens vandoor gaat? Lijkt me geen goede situatie. Voor je het weet gaat iemand er met al m'n gespaarde geld vandoor. Is er een waakhond?</p> <p>Zou het liever naar Nibud doen dan naar een commerciële partij. Of banken, maar die doen het niet echt?</p> <p>Moet ook sowieso wel iets mogelijk zijn dat je encrypted hebt, of lokaal opgeslagen. Maar weet niet hoe je dat eenlijk communiceert naar een publiek. Ik zou er wel best wel veel info over willen.</p>

3 - Scenario's					
Profiel	Terugkijken	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Ja die verhouding zou ik wel interessant vinden.</p>	<p>Ja zeker, ik had bijvoorbeeld onlangs dat ik een tijd meer broodjes kocht op werk maar toen zag ik dat het helemaal niet zoveel scheelde met wat ik anders thuis zou uitgeven.</p>	<p>Uren is niet echt een duidelijke unit, omdat je niet voor de geest haalt hoeveel uur je in de maand werkt. Maar als je minder wil gaan werken en je weet niet of je het kan bekostigen, dan is het wel chill om al je kosten in uren te zien. Vond het moeilijk om voor te stellen. Ligt ook aan fulltime, misschien dat het met parttime wel chill is. Bestaande kosten uitdrukken in uren zou nog wel kunnen.</p> <p>Voor sommige mensen zal het ook wel handig zijn. Als het gewoon een knopje is. Vooral ook relaxt om op meerdere manieren je geld te interpreteren.</p>	<p>Fixen, dat moet gewoon. Niet wassen is geen optie, dus dan moet je maar een beetje afzien die maand. Laten repareren.</p>	<p>Nou dit had ik dus, maar ik kon nergens in snijden die dagen, want dat zou ik eigenlijk doen op maandbasis. Hij was al lang kapot en ik was er klaar mee.</p>	<p>Ja ga mee. Dat is echt de allermoeilijkste situatie. Daar heb ik slecht zicht op, dus is ook wel wat ik minder ga doen als ik weinig geld heb.</p>

P8

1 - Advertentie						
General	Interesse	Twijfels	Meesparen	Privacy	Staturing	Staturing meesparen
<p>Wat is het Nibud? Bank ofzo?</p> <p>Veel symbolen, percentages en getallen, maar niet echt een idee wat ik ermee moet.</p> <p>De tweede is stukken duidelijker, voor als je samen met anderen wil sparen. En duidelijk visueel hoe de app eruit ziet die het gaat doen; 440 zal het overzicht zijn hoe je aan het sparen bent.</p> <p>Heb zo weinig geld dat ik vrijwel voor alles moet sparen eigenlijk, zoals etentje. Vanaf 50 euro ofzo; racefiets, vakantie.</p>	<p>Vind het opzich interessant, maar red me nu in principe ook wel.</p> <p>Eigenlijk heeft wat dat betreft alleen het meesparen naar een spaardoel meerwaarde.</p>	<p>Ik vind financiën van andere mensen wel echt prive, grote-mensen wereld; mensen moeten zelf maar weten hoe ze aan het geld komen om een uitgave te doen.</p>	<p>De financiën van anderen boeide mij niet.</p> <p>Ik kan me moeilijk verdiepen in iemand die op deze manier wél zou kunnen sparen, ik ben gewoon opgegroeid met het idee van financiën als iets privé's en wat je goed in de gaten houdt.</p> <p>Als een hele goede vriend in de financiële problemen zit misschien, maar is wel erg big brother is watching you. Dat jij mij monitort als ik geldproblemen zou hebben, zou ik niet zo snel doen. Misschien wel voor specifieke spaardoelen. Lustrumreis met jaarclub bijvoorbeeld. Elke maand wat geld overmaakt op eigen tempo en dat je kan zien hoe ver iedereen is met sparen, dat is wel een meerwaarde. Etentjes en kleine dingen niet. Maar spaardoel met vrienden daar is het wel geschikt voor. Maar dan moet die staturing wel gericht zijn op sparen.</p>	<p>Ben financieel niet panisch, vertrouw op het instituut en de waarborging van privacy.</p>	<p>Moest wel drie keer kijken. Er stond hoeveel ik had uitgegeven, maar in mijn ogen was ik aan het sparen. Dacht dat ik x van de x euro had gespaard, maar dat bleek uitgave te zijn. Daar kwam ik achter doordat het groener werd naarmate ik minder uitgaaf, maar bij sparen zou dat andersom zijn.</p> <p>Ik zou het fijner vinden als ik ongeveer wist hoeveel ik dagelijks gemiddeld kon uitgeven en of ik over of onder dat gemiddelde zat of niet. Nu is het een app die je uitgaves monitort, maar niet een app die je helpt met sparen. Ik denk zelf wel meer in termen van uitgaves beperken ipv sparen vergroten. Maar je communiceerde ook dat we gingen sparen, niet dat we gingen uitgeven volgens een budget.</p> <p>Verwarring zit hem ook in 'van 700', als je gewoon constant het budget update (400 eu) dan is dat super duidelijk.</p>	<p>Moet wel worden omgedraaid, dus dat je spaart voor een bedrag. Dan kan je zien van je vrienden wie er moeten worden aangespoord om meer te sparen of minder uit te geven.</p>

3 - Scenario's						
Driedeling	Profiel	Terugkijken	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Vaste lasten had ik al eens op een rijtje gezet, dus weet ook hoeveel ik te besteden heb. Omdat ik niet veel uitgeeft weet ik dat ik daar altijd onder blijf. Doe niet veel. Om te zien hoe het zich tot elkaar verhoudt vind ik wel nice hoor.</p>	<p>Is vrij globaal, maar wel oke, je doet er niet echt iets mee denk ik, beetje je homebase. Je zou er wel uit kunnen halen of je te veel kwijt bent aan lasten. Zou het niet willen vergelijken en zou het ook niet willen weten van andere mensen. Misschien wel als richtlijn van een gemiddeld vergelijkbaar huishouden (algemene persoon of richtlijn).</p>	<p>Zou ook wel willen zien hoeveel naar eten is gegaan.</p>	<p>Oh zo, nee dit zou ik niet doen.</p>	<p>3 dagen niet wassen en dan als salaris binnen is de investering maken, want moet wel eten</p>	<p>Nieuwe kopen kan gewoon. 12 dagen 150 euro. Dus de keuze heb je.</p>	<p>Drink geen bier dus prima om thuis te blijven.</p>

P9

1 - Advertentie						
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Privacy	Statusring	Statusring meesporen
<p>Ik geef niet echt meer uit tov studententijd, misschien wel wat meer luxe. En extra vaste lasten als zorg enzo. Ben er niet heel bewust mee bezig en dat kan ook omdat je genoeg verdient om chill te kunnen leven.</p> <p>Had best lang geen baan dus had wel even schulden bij veel mensen, dat heb ik nu pas afbetaald. Toen we gingen verhuizen en het huis gingen inrichten; geleend van ouders en vriend. Heeft bijna een jaar geduurd.</p> <p>Ben zelf makkelijker geworden in voor mensen betalen terwijl sommige mensen er wel spastisch in zijn. Mensen met goed salaris zetten nog regelmatig eten op wiebetaalwat. Grappig hoe iedereen daarmee omgaat, beetje onwennige fase ofzo.</p> <p>Kon laatst gewoon een kaartje kopen voor een festival zonder er veel over na te hoeven denken. Maar had in mijn studententijd ook wel gewoon altijd een buffer.</p> <p>M'n vriend heeft laatst een Excel gemaakt toen we onze buffer dooroerheen gejaagd hadden.</p> <p>Geef meer geld uit aan activiteiten dan materiele zaken. Beetje onzinnig ofzo. Bij lunch sta ik minder stil bij wat het geldbedrag inhoudt. Heb wel schoenenprobleem. Ben een ziek nederlandse koopjesjager. Je moet nooit de volle prijs voor je schoenen betalen.</p> <p>Deels is het ook duurzaamheidskeuze, beter om tweedehands dingen te kopen maar dat is lastig met werk omdat het er niet zo netjes uit ziet.</p>	<p>Ik zou het zelf te veel moeite vinden als ik ook maar iets zou moeten invullen ervoor.</p> <p>Ik zou het alleen doen als mijn uitgaven anders zijn dan normaal; hoe kan dat?</p>	<p>Net als dat ik eten niet zou aanpassen zou ik eerder meer gaan bewegen en zo werkt het ook met geld; ik zou eerder extra gaan werken als het te krap wordt.</p> <p>Gaat uiteindelijk om hoe erg je de korte termijn boven de lange termijn stelt/prioritiseert. Huis sparen zou verstandig zijn, maar ik verdien nog zo weinig dus kan het beter over 3 jaar doen want dan verdien ik meer. Heb bijv ook geen pensioen dus denk ook wel dat ik dat moet doen. Wat ik nu uitgeef vind ik dus waardevoller dan de koffie als ik 80 ben.</p> <p>Zou die tweede pas niet willen. Heb al superveel pasjes. Zou liever hebben dat hij op basis van spaardoel terugkoppelt naar je bank-app en dat je binnen die spaarrekening kan sparen.</p> <p>Raakt te erg aan je eigen regie; je wordt betutteld; je kan het niet zelf dus we gaan het voor je regelen.</p> <p>Kan je niet gewoon als Nibud een vaste lasten rekening aan te bieden binnen de banken apps? Dan zou ik het wel overwegen. Of vrijetijdsrekening, lijkt me best fijn om het zo te structureren (beter ivm bestaande vaste lasten rekening koppeling).</p>	<p>Waarom pepers? Is het spicy? Vind hem een beetje vergezocht. Heeft nu geen link met de tekst en lijkt nu alsof ze een bord hebben ofzo? Misschien letterlijk benoemen; sparen pittig voor jou? Ben ook wel benieuwd hoe je daarop gekomen bent. Associeer het met eten ofzo. Legt ook wel weer de nadruk op oppassen op belonen.</p>	<p>Als het makkelijk is boeit de privacy je niks</p>	<p>Eigenlijk nauwelijks gekeken naar die stippelijntjes, vooral met mijn eigen score bezig.</p> <p>Hij wordt toch méér? Ooh, hij wordt minder.</p> <p>Nog weinig waarde aan naar waar je naar kijkt behalve de getallen.</p> <p>Had verwacht dat we elkaar konden zien. Het was niet zo motiverend om met mensen te doen die je kent. Het zegt vrij weinig. Helemaal als je spaarmoeite 4 hebt ben je niet zoveel bezig met mensen om je heen, al is dat een aanname. Wat is überhaupt de waarde van vergelijken met anderen, misschien eerder behalen mensen hun doelen? Gevaar is dat het heel negatief uitpakt en dat is niet nice als je weet dat je het veel slechter doet dan anderen.</p> <p>Per week op een hoop is wel relaxt, puur als richtlijn. Vind per maand best veel, per 10 dagen ofzo is al veel tastbaarder.</p>	<p>Ik denk wel zeker dat dat kan inspireren, en om naar iets groots toe te sparen met meer mensen. Weekend weg ofzo als manier om je te binden als groep aan een afspraak.</p>

Driedeling	Profiel	Terugkijken	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Persoonlijke verzorging en eten (lenzen etc, gezondheid) en dan sporadische aankopen (kleding) en leuke dingen die je doet (activiteiten)</p> <p>Sporten zou ik bij noodzakelijke dingen zetten</p> <p>Driedeling is zeker duidelijk. Kun je altijd nog kijken waar die vaste lasten en waar die vrije uitgaves precies uit bestaan, maar dit geeft een overzicht. Zou je erop moeten kunnen klikken en dan zien waar het geld naartoe gaat.</p>		<p>Zou wel echt chill zijn om te zien waar het gewoon heen gaat met een gezamenlijke rekening.</p> <p>Waarom verandert de achtergrond van kleur eigenlijk?</p>	<p>Dat is wel chill, weet mijn uurloon niet uit mijn hoofd. Zou het gebruiken met als doel om minder te gaan werken.</p> <p>Het is natuurlijk wel geld/tijd/moeite, dus opzich is het niet gek. Sommige dingen vind ik mijn tijd niet waard, omdat je geld verdient heb ik wel eerder die connectie. Ook als ik dingen uitbesteed.</p> <p>Maar dit is geen must, ik zou eerder gewoon de basis goed hebben.</p>	<p>Tijd moeite ding berekenen. Zou al snel een nieuwe kopen.</p>		<p>Zeggen of ze hier komen drinken</p>

P10

1 - Advertentie						
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Privacy	Statusring	Statusring meespren
<p>Ik heb met pinnen helemaal niet door hoeveel ik uitgeef... met cash heb je dat zoveel beter door.</p> <p>Millennials in hun eerste baan hebben denk ik wel vaak een geld overschot, relatief geef je veel meer uit dan op het moment dat je een eigen huis zou hebben.</p> <p>Heb na afstuderen in september in november en december een exoel bijgehouden omdat ik totaal geen inzicht had. In december kreeg ik m'n baan en daarna eigenlijk meteen opgehouden, toen dacht ik; ik red het wel.</p> <p>Met mijn huis betaalden we samen het eten en veel huisgenoten met allergie waarvoor ik dure lactose dingen betaal. Moest ik plots wel de kaas betalen die ik zelf wilde.</p> <p>Ik bestel wel meer eten en iets meer buiten de deur lunchen. In studententijd ging ik meer koffietjes buiten de deur, dat wordt nu groter.</p> <p>Heb nu een racefiets gekocht van 500 euro en dat is wel echt fijn dat je dat opeens kan kopen zonder dat je daar iets van merkt. Was in dezelfde maand als dat mijn telefoon in de plee viel dus moest er toen bij, kostte nog steeds wat beetje stress want is duur maar kon het wel gewoon betalen.</p> <p>Denk wel iets beter na over grote investeringen; smijt het minder snel over de balk.</p> <p>In de Rabobank heb je dit maar doe ik niet echt.</p> <p>Ik heb altijd een minimumbedrag op mijn spaarrekening staan. Als mijn spaarrekening dat bedrag aantikt dan is het voor mij urgentie om op te gaan letten dat ik moet gaan sparen. Zit ik daar ruim boven dan hoef ik me er geen zorgen over te maken.</p> <p>Ik hecht veel waarde aan met iemand gezellig een koffie drinken in de stad of samen lunchen omdat dat ook mentale gezondheid betreft. Ik hou er rekening mee dat het niet buiten de boeken gaat en pas aan als het ff duur is. Hecht meer aan ervaringen dan spullen. Bij kieren denk ik vaak dat ik het niet nodig heb, want heb al kieren... Heb hele sterke opruimwaan gehad. Heb wel goede kieren gekocht toen ik een baan kreeg.</p>	<p>Als je lasten anders zijn dan normaal zou het goed zijn om dat te merken en je uitgevepatroon erop aan te passen, want dat vergeet je na een life event, gaat een beetje sneaky, had er helemaal niet over nagedacht.</p> <p>Met samenwonen zou ik het denk ik zeker super handig vinden om een gezamenlijk spaarpotje te maken voor iets op de lange termijn, sparen voor een nieuwe bank zonder dat je buffer op je eigen spaarrekening naar de knoppen gaat.</p>	<p>Ik kom elke maand uit, dus het hoeft niet.</p> <p>Als de meerwaarde niet duidelijk is voordat ik hem ga gebruiken zou ik denken laat maar zitten ik doe het wel met de Rabobank app. Misschien testen vooraf? Anders is de drempel te hoog.</p> <p>Alles in je eigen bank is wel beter want dan heb je overzicht in 1 bank. Maar jouw app geeft toch ook aan dat je geen geld meer hebt? Als je echt aan de grond zit en je hebt het geld echt niet meer dan heb je het gewoon nodig en wil je dat dat gemakkelijk gaat. Waarom wil je de drempelwaarde van geld terugboeken hoog maken als je via de app de bewustwording al creëert?</p>	<p>Peper staat voor hoe hard je moet knijpen.</p> <p>Geeft het aan de kleine beetjes die je spaart of geeft het aan de moeite die je daarin stopt? (Hoeveel spaarmoeite doe je) Misschien bepaalde levels eraan geven, zou je erbij kunnen zetten in een getal. Of meerdere symbolen ipv kleur. Hoeveel levels is gunstig?</p>	<p>Het helpt als er een betrouwbare partij aan gekoppeld is waarvan ik weet dat ze geen commerciële plannen hebben met mijn data. Ligt er ook aan of mensen in mijn omgeving het zouden doen. Maar merk wel echt dat je met bankdingen oplet, maar goed op een gegeven moment wint het gemak, zoals met Tikkie.</p>	<p>Ik merkte wel echt dat ik echt veel geld uitgegeven had, 2x buiten de deur geluncht en een keer lunch afgehaald. Da's eigenlijk echt veel geld maar dat besepte ik pas toen je me die statussen stuurde.</p> <p>Ik begreep de kleuren en diktes niet. Wat is het verschil tussen oranje en groen? Ik dacht gewoon dat ik oranje was, niet dat het kwaliteit aangaf.</p> <p>Is het niet handiger dat je een doel instelt en die instelt op je budget, zodat hij terugloopt naar je doel. Zou nml wel willen sparen voor een grote aankoop en het geld daarvoor parkeren. Zou ik niet in mijn hoofd willen doen maar een fysieke actie achter willen zien zovan dit spaar ik.</p> <p>Gewoon een vrij budget overzicht per week als geheugensteuntje zou ik ook echt fijn vinden.</p> <p>Afhankelijk van je spaarmoeite is per week of per maand geschikter.</p> <p>Ik vind het boodschappen en vervoer budget eerder logisch om achteraf te evalueren, niet zozeer realtime. Misschien overbodig, zou eerder rapportje uitdraaien na 10 dagen, maar weggestopt.</p>	<p>Dit moet wel iets groots zijn, vakantie/fiets/auto/huis/treinticket.</p>

Driedeling	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Eten op een hoop (boodschappen en uiteten) en apart, sport apart, pottenbakken apart, reizen, vrije tijd en cadeautjes</p>	<p>Ik heb uurloon al een keer uitgerekend. Ik weet dit niet zo goed.</p>	<p>Zou ook een nieuwe kopen maar als ik tight op budget zou zitten zou ik hem misschien huren. Op de lange termijn wel vet onvoordelig, maar als hij stuk gaat krijg je een nieuwe. Qua sparen onvoordelig.</p>		<p>Ja zou gewoon meegaan. Of m'n mond houden bij de kosten en wachten tot iemand het op wbw zet.</p>

P11

1 - Advertentie							
General	Interesse	Spaarmoeite	Meesparen	Privacy	Statusring	Statusring meesparen	
<p>Was op vakantie aan het genieten dus niet veel mee bezig geweest.</p> <p>Omdat ik de camping moest betalen ben ik er flink overheen gegaan.</p> <p>Mijn budget was echt laag, ik denk dat we een slechte maand hadden gekozen, gaf die maand super weinig uit.</p> <p>Eigenlijk weet ik toch wel vna mezelf dat ik zoveel rekening houdt met mijn financiën dat het toch wel goed komt.</p> <p>Heb eigenlijk nooit spaardoelen, heb een spaarbedrag maar geen idee waarvoor dat is. Weet ook gewoon niet hoeveel een vakantie altijd kost. Ga budgetloos op vakantie, wil daar niet over nadenken op vakantie. Als het leuk en gezellig is gewoon lekker uiteten.</p>	<p>Nee is niks voor mij. Gaat prima zoals ik het nu kan.</p>	<p>iets van hoe pittiger hoe moeilijker.</p>		<p>Lijkt me toch niet heel chill. Voelt alsof iemand mee aan het kijken is.</p>	<p>Ooh, ik zag niet dat dat bolletje verschoof. Dacht dat die vastzat, omdat ik telkens op schema lag.</p> <p>Zou opzich fijn vinden maar die lijn is best wel globaal, ik keek eigenlijk alleen naar de cijfers. Als je het gewoon goed doet zegt het niet veel. Ik kijk altijd gewoon naar mijn budget en dan kijk ik hoe lang ik nog ongeveer moet. Kan prima in m'n hoofd en heb ik niet zo'n ring voor nodig.</p> <p>Ik zou liever weten hoeveel ik nog mag uitgeven dan hoeveel ik spaar.</p> <p>Zou er zeker niet elke dag naar kijken. Maar interessant om te weten waar ik aan toe ben.</p>	<p>Hadden andere hetzelfde budget?</p> <p>Vergelijking werkte wel maar ik was meer gemotiveerd om het te halen om dat tegen jou te kunnen zeggen. Andere mensen maakten niet zoveel uit, wist niet van die mensen, interesseerde me niet. Als ik de ander zou zien zou ik meer gemotiveerd zijn.</p> <p>Random persoon zou me niet interesseren en zou ook niet willen dat iemand zoveel van mij weet. Zou het eerder met vrienden doen. Maar eigenlijk ook niet.</p> <p>Ik hoef eigenlijk niet echt te weten hoe andere mensen het doen. Andere mensen hoeven ook niet vna mij te weten hoeveel ik uitgeef. Misschien als je gezamenlijk voor iets spaart.</p> <p>Is misschien goed om een wedstrijd van te maken. Of soort steun en toeverlaat of in hetzelfde schuitje.</p> <p>Vond het ook niet super om hele tijd naar je te moeten sturen hoeveel er is uitgegeven.</p>	

Driedeling	Terugkijken	Profiel	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Ik zou toch onvermijdelijke uitgaves willen splitsen van vrije uitgaves. Wat je aan boodschappen en dingen die je moet kopen in het leven, zoals bedovertrek, heb ik nu niet gekocht omdat ik het wel gewoon nodig heb en ik het daarvoor ook had. Daardoor werd het ook irritant, vooral omdat dit op zo'n korte termijn en met zo'n klein budget was. Dekbed is eigenlijk gewoon een onverwacht iets omdat je bed gescheurd is ofzo. Buffer/risico ofzo, noodgevallen.</p> <p>Vaste lasten overzicht zou ik fijn vinden om constant te kijken of ik niet ergens voor betaal dat ik niet gebruik.</p>	<p>Ja zou wel fijn vinden. Vooral hoeveel ik spaar. Dat is positiever.</p>	<p>Ik weet eigenlijk</p>	<p>Pffffff oh nee lijkt me verschrikkelijk. Interesseert me niet. Hoef het echt niet te weten. Werk veel te chill en denk nooit erbij na dat ik ervoor betaald wordt.</p>	<p>Op zoek naar gratis ophalen wasmachine via marktplaats. Dit is waarom je een spaarpot moet hebben. Dit is dom gewoon.</p>	<p>Zelfde verhaal. Sowieso eerst nieuw scherm proberen.</p>	<p>Ga gewoon mee. Misschien toch maar naar huis gaan.</p>

P12

1 - Advertentie							
General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Meesparen	Privacy	Statusing	
<p>Heel duidelijk. Geshooked. Veel mee bezig door die kringeltjes. Iedere keer dat ik ermee bezig ben denk ik oeh spaarplan. Bepaalde dingen niet gekocht. Wilde een donkere spijkerbroek. Wordt je ook meer bewust van waar je geld naartoe gaat. Iets gespitster op prijzen. Maar ga niet fundamenteel iets veranderen in mijn uitgavepatroon m.b.t. eten. En ik weet dat ik de tering naar de nering kan zetten.</p> <p>Als ik iets wil doen kan ik het doen.</p> <p>In deze tijd met corona en zit ik te sparen en wordt het allemaal minder waard; wat heeft het dan voor zin om op de kleintjes te gaan letten?</p> <p>Geen idee wat mijn spaarratio is, totaal niet mee bezig. Denk 20, 28?</p> <p>Ik spaar niet met een doel, gewoon omdat ik vind dat ik niet teveel geld moet uitgeven. Geen geld over de balk willen smijten. Ik wil niet zo'n big spender zijn. Foute associaties. Geld voor pensioen of kinderen zouden wel spaardoelen zijn. Heb gewoon niet dingen die ik per sé wil.</p> <p>Ik zou me bewust willen worden van periodes waarin ik veel koop.</p>	<p>Vaste lasten zou ik fijn vinden als dat zo eruit zou floepen. Vergelijking met anderen zou interessant zijn want ik heb er geen flauw idee van.</p>	<p>Heb een hekel aan aparte rekeningen, vind ik wel een gedoeetje. Kost ook geld? Veel mensen doen dit wel al, eentje voor vaste lasten en eentje voor vrije uitgaves.</p>	<p>Paper is voor goed beter best? Hoe goed ben je bezig? Die 5 is zwart dan gaat het heel slecht, die 1 is goed dan moet je vooral zo doorgaan. Maar is het hoeveel spaarmoeite je wil doen of hoeveel je doet? Ambitie of inzet? Je moet volgens mij nemen wat iemand overhoudt van z'n inkomen na vaste lasten aftrek en als iemand dan heel weinig overhoudt en 100 euro wil sparen is dat heel ambitieus, maar als iemand die veel overhoudt dat doet is het weinig ambitie. Peperje zou ook een 'instelling' kunnen zijn, dus een soort uitdaging of streven.</p> <p>Met spaarmoeite bedoel je of je het moeilijk hebt met sparen of je veel spaart. Dus spaarpijn en spaarambitie. Peperje is spaarambitie. Maar spaarmoeite in een advertentie werkt wel goed als retoriek; heb je het moeilijk met sparen > wij kunnen je helpen?</p>	<p>Zou liever vergelijken met iemand die in dezelfde situatie zit als ik, anders wordt ik niet getriggerd. Als ik zie dat iemand anders minder uitgeeft dan wil ik weten wat de reden daarvan is, dat vind ik niet oke, dat vind ik niet nodig, ik wil niet meer verbruiken dan iemand anders. Ik denk dan van oh jeetje waar geven we dan meer aan uit. Maar geef ook wel gewoon geld uit aan kwaliteit, goede spullen die lang meegaan en die ik echt wil. Denk (!) dat ik minder geld uitgeef aan wonen, dure vakanties, dat soort dingen. Ga niet vaak uiteten. Vergelijking met het geheel lijkt me ook interessant, maar ook voor die specifieke posten.</p>	<p>Geen moeite, mits het anoniem is etc. Nibud vertrouw ik, commerciële partij niet.</p>	<p>Bolletje is waar anderen zijn? Oh oke, nouja als ik dat weet dan snap ik het.</p> <p>Vind het wel ingewikkeld als iemand die geen wiskundig inzicht heeft. Heeft te maken met dat ik niet zo goed een figuur kan interpreteren. Ahja, nu is het duidelijker als ik hem zo zie voortgaan. Ja dit is wel fijn.</p>	

Statusing meesparen	Driedeling	Terugkijken	Profiel	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Ja leuk, samen sparen. Ik zou het niet zo gebruiken, maar ken wel mensen ook die met anderen spaarden voor een weekend weg. Samen op vakantie willen. Denk sowieso dat het extra relevant is voor de flexibiliteit van jongeren (niet meer vaste relatie, samenwonen, riedeltje).</p>	<p>Ik vind wonen geen vaste last, is ook een keuze. Auto zelfde verhaal. Dus dat zou je willen meenemen.</p>	<p>Ja, dit is wel interessant om ook bij te kunnen sturen.</p>	<p>Wel belangrijk om te kijken hoe de drie posten zich tot elkaar verhouden. Zou dat willen vergelijken om te weten hoe de verhouding bij andere mensen is. Maar ben vooral geïnteresseerd met mijn inkomen en mijn vaste lasten wat ze uitgeven en hoeveel ze daarvan sparen.</p>	<p>Denk dat dit heel goed is omdat ik denk dat jongeren niet beseffen wat dingen waard zijn. Dus die lenen geld en gaan daar decadent van leven, ergens ontbijten buiten de deur. Maar als je weet dat je daar 3 uur voor moet werken laat je het misschien wel. Denk dat dat een goed mechanisme is. Voor mij is het niet logisch.</p>	<p>Zou een buffer moeten hebben natuurlijk.</p>	<p>Dan maar even zonder mobiel, zou hem laten repareren.</p>	<p>Ik ben dan meer zo dat ik zou denken ik ga drinken en dan doe ik volgende maand wat zuiniger. Zou het van de spaarrekening afdalen.</p>

P13

1 - Advertentie							
	General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Meesparen	Privacy	Statusring
P13	<p>Het is een beetje verwarrend dat er staat dat je mee spaart met anderen ik vergelijkbare situaties</p> <p>Geen idee wat dat zou kunnen betekenen eigenlijk</p> <p>Meevallers gebruik ik als spaarbedrag, is altijd random en dan maak ik het gewoon over naar spaarbedrag, als ik freelance heb gedaan ofzo.</p> <p>Vakantie, extra aflossen, dingen die je wil kopen (auto, tv, dat soort shit), kinderen (opleiding)</p>	<p>Zou niet snel gebruiken denk ik, niet echt nodig, heb genoeg geld en spaar makkelijk genoeg</p>	<p>Ben wel bang dat het een notificatie wordt waar je niet meer naar kijkt. Jij als persoon forceerde me nu maar er moet misschien een andere incentive zijn om de app te blijven checken.</p> <p>Denk dat mensen best wel met zichzelf gaan onderhandelen, ik doe dat ook met DuoLingo, want je gaat toch wel vals spelen om jezelf tevreden te houden.</p>	<p>Spaarmoeite niet echt woord dat bestaat in het algemeen dus ik las het de eerste keer ook verkeerd, ik neem aan dat het betekent dat je moeite hebt met sparen, of soort afweging tussen of je zou willen sparen en of je dat ook werkelijk doet: Hoe groter de discrepantie tussen wat je zou willen en hoeb veel je werkelijk spaart toont de ernst van het spaarmoeite aan.</p> <p>Peper is denk ik ook niet de juiste metafoor. Ik weet ook geen betere.</p>	<p>Meesparen, misschien iets gebaseerd op anderens gedrag, hoe andere mensen met vergelijkbare profielen wel geld sparen Of iets waarin je in een soort Community bepaalde doelen probeert te behalen</p> <p>Ik was wel serieus gemotiveerd doordat ik jullie zag. Verbaasde me nog. Als ik het zag gaf het wel echt een push.</p> <p>Zou wel voor langere termijn doelen willen sparen, maar dan zou je misschien verschillende soorten doelen. Eentje die altijd doorloopt, eentje met einddatum. Etc.</p> <p>Zou wel interessant vinden om te weten hoe gemiddelde ander zich tot budget verhoudt. Is nog een beetje vaag wat het precies is.</p> <p>Klein groepje van vijf mensen heeft wel wat. Maar ook het risico dat je een perverse groep hebt.</p>	<p>Betaalgegevens ophalen klinkt ook wel een beetje. Misschien banktransacties beter. Van gegevens weet je niet precies wat het inhoudt.</p> <p>Zal ook wel acceptabeler worden over de jaren.</p>	<p>Als je laat zien hoeveel je niet hebt uitgegeven ga je ervanuit dat mensen vaak niet hun geld uitgeven.</p> <p>Bedrag is wat je nog over hebt. Is de cirkel nodig? Ahja, het is in principe een cyclus.</p> <p>Vind boodschappen wel echt relevant omdat het iets is waar ik soms het idee van heb dat ik er teveel aan uitgeef. Misschien tap en hold om verdeling te zien bij budget. Dus vrije uitgaves daaraan relateren.</p>

Statusring meesparen	Driedeling	Terugkijken	Profiel	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Als je zelf kunt bepalen met wie je het doet is het prima en ook als je het daadwerkelijke budget niet weet.</p> <p>Ik vind die emojis niet zo duidelijk.</p> <p>Ik zou er ook neerzetten dat "jij hebt nog 122 euro over" in plaats van het bedrag los. Ik moest de eerste keer lang kijken voordat ik wist wat het was.</p>	<p>Zou fijn zijn om te weten hoeveel ik te besteden heb, bijvoorbeeld doordat je ziet hoeveel je niet uitgeeft. Als je daar bewuster mee bezig bent wordt het ook makkelijker om te sparen. Daar heb ik wel behoefte aan.</p> <p>Boodschappen wil ik misschien in de gaten kunnen houden, maar veel heb je niet in de hand ofzo. Reiskosten zou ik niet zien als uitdaging waarop ik geld kan besparen.</p>	<p>Zou wel willen zien waar het geld dan naartoe is gegaan. Als ik te weinig geld heb ben ik in eerste instantie heel verbaasd en is het daarna obvious waar het door komt.</p>	<p>Komt erg inde buurt van de vaste lasten. Alleen voegt dit dan vrije uitgaves en sparen nog toe? Kan dat niet gewoon samen? Dit is misschien zo versimpeld dat het misschien niet genoeg informatie weergeeft.</p> <p>Vaste lasten zou heel nice zijn als dat automatisch wordt ingevuld.</p> <p>Als je dit overlayt met landelijk gemiddelde wordt je of gemotiveerd of gerustgesteld, wat goed is.</p>	<p>Haha dit is echt iets typisch wat sommige mensen zeggen. Soms denk ik wel op deze manier na maar het zou wel helpen voor wat duurdere dingen die eigenlijk niet zo belangrijk zijn. Vaak concludeer je waarschijnlijk ook dat je ook daarom gewoon werkt.</p> <p>De plek is wel erg prominent.</p>	<p>Hopelijk heb je geld gespaard hiervoor dan.. Ik zou het anders laten maken voor goedkoper dan een nieuwe. Of pa en ma..</p>	<p>In principe kan je ook wel 1 maand niet sparen in zo'n geval. Dan kun je er gewoon overheen gaan toch. Niet elke maand kunnen sparen is oké.</p>	<p>Moeilijke situatie maar ik denk dat ik wel mee zou gaan. Als je toch al zover bent heb je sowieso geen geld meer aan het eind van de maand. Maar heb dit nooit meegemaakt. Weet trouwens ook niet of deze persoon nog veel achter de hand.</p>

P14

	1 - Advertentie						
	General	Interesse	Twijfels	Spaarmoeite	Meespren	Privacy	Statusing
P14	<p>Je geeft toch meer uit dan je denkt. Gaat toch zo makkelijk, vandaag ook, dan ging ik kwartiertje ergens naar binnen en dan heb je zo weer 15 euro uitgegeven. Op zichzelf staand is het niet zoveel maar als je het relateert aan andere uitgaves dan tikt het echt aan. Elke 2 dagen het moeten doorgeven was wel echt confronterend. Werd bewuster van het geld dat eruit stroomt.</p> <p>Ik zet zelf gewoon geld apart als ik spaar, een bepaald bedrag, zonder te definiëren wat het doel ervan is. Kan ook gevaarlijk zijn dat je er niet goed mee omgaat, dat je opeens er heel veel vanaf haalt. Dat vind ik zelf juist wel een lekker gevoel.</p> <p>Reparaties vor auto zou ik wel budget voor willen, dan doet dat minder pijn. Voor een grote reis ook. En potje voor calamiteiten, buffer. Koelkast, wasmachine. Ik spaar meer uit voorzorg voordat ik iets nieuws koop.</p> <p>Horeca zou wel echt een must zijn voor mij. Ergens lunchen, koffie halen, uiteten gaan. Dat is echt waar ik veel op zou kunnen besparen.</p>	<p>Sociale druk werkt goed als in dat het ervoor zorgt dat je er niet echt uit schiet. Als je er veel interesse in hebt is het sowieso wat je wil. Ik doe nu af en toe ff een excel update, maar ik bekijk die excel echt per jaar. Dat is totaal niet realtime en veel te globaal. Ik zou het veel meer op de korte termijn willen zien en op micro niveau, want daarmee maak je echt verandering ipv dat je achter de feiten aanloopt. Als ik elke dag excel zou moeten aanpassen moet je er wel echt heel diep in zitten.</p>	<p>Als je gewoon niet zo met geld bezig met is het of confronterend of hebben ze er geen zin in.</p>	<p>Spaarmoeite afgemeten aan andere gemiddelden? Dat zou ik denken als ik aan Nibud denk, op basis van inkomen en landelijk gemiddelde. Als het van een andere partij was geweest zou het heel anders voelen.</p> <p>Ik denk hoe heter hoe moeilijker wat peperjes betreft. Heet is precair, mild is niks aan het handje. Maar zou het zelf niet associëren met een peper. Kan je niet gewoon een getal gebruiken?</p> <p>Tweede advertentie is positiever ingestoken. Minder stigma dan die oude.</p>	<p>Ik zou het grote gemiddelde wel willen zien omdat het goed past bij het Nibud, als ik vanuit hun karakter redeneer. Als ze het persoonlijk gaan doen zou ik dat bijna eng vinden. Zou willen afzetten tegen het landelijk gemiddelde.</p>	<p>Als Nibud het doet is het oke. Amerikaans bedrijf ofzo zou ik niet vertrouwen.</p> <p>Kan je het ook niet gewoon handmatig invoeren of is dat onmogelijk?</p> <p>Bankrekening koppelen zou misschien nog heftiger zijn, maar je wil ook helder en transparant zijn.</p>	<p>Zou beter zijn om te zien wat ik spaar ipv wat ik nog uit kan geven. Wat ik lastig vind met dagelijkse budgetten is wanneer je in een keer 500 euro moet uitgeven en dat haal je dan van je spaarrekening. Dat moet niet worden meegerekend in die lopende rekening. Misschien moet je daar een joker voor in kunnen zetten.</p> <p>Ik zou het niet chill vinden als boodschappen ook een statusing krijgt, zou me verwarren. Liever dan een soort diepere laag ingaan en achteraf. Evaluatie. Soort van gethematiseerd rekeningoverzicht met automatisch totaal.</p> <p>Ja aantal dagen kun je aan relateren hoe je budget zich er toe verhoudt. Bolletje zou ik wel andere kleur doen.</p>

Statusing meespren	Driedeling	Terugkijken	Profiel	Uren	Wasmachine	Telefoon	Drinken
<p>Kan het niet ook meer community driven, dat je elkaar in check houdt. Denk wel dat het heel effectief is, maar psychologisch misschien niet goed.</p> <p>Misschien moet je eigen status er ook bij. Dat zou het wel verduidelijken. Maar dan zou het nog steeds niet duidelijk zijn of die 171 euro het bedrag is wat we met z'n allen ophalen.</p> <p>Legenda of overlay de eerste keer dat je het ziet zou echt helpen.</p>	<p>Was er onlangs 2 maanden uit en toen kreeg ik nog wel klein salaris en toen ging ik gewoon uitrekenen hoeveel mijn dagelijks budget was. Toen moest ik daar pas voor het eerst op letten. Dat dingen niet konden enzo. Nu heb ik meer een globaal idee, als in dat ik per maand weet hoeveel er overblijft.</p> <p>Boodschappen vind ik vaste last maar vervoer niet.</p> <p>Misschien besteedbaar budget ofzo. Zoets. Leefgeld.</p>		<p>Alleen voor vaste lasten overzicht zou ik die app al willen.</p> <p>Ik zou die driedeling visueel wel willen. Deze persoon spaart heel veel en dat geeft je wel lekker inzicht van hoe je er in zit. Zeker de moeite waard om dat ook visueel te doen ipv naast procenten. Als je procentueel iets ziet gaat het niet echt spreken.</p> <p>Zou ook vet zijn om een time machine feature te maken. Dat je door de tijd kan scrollen via een balk kan ook. Als je de balk dan realtime ziet verschuiven zou dat wel interessant zijn.</p>		<p>Wehkamp op afbetaling...</p> <p>Tijdelijk de was bij vrienden doen.</p> <p>Tweedehandsje.</p>	<p>Jokertje inzetten..</p>	<p>Wat als je dronken bent... Dan ben je je telefoon kwijt etc. Gaat helemaal mis. Maar nee ik zou skippen, wel kut.</p>

E.7 RESOLUTION GAMBLING

A problem with the concept as-is is that people still rely on their individual motivation and integrity to reach the finish line and spending according to the goals they have set. While there certainly are consequences when deciding to abandon saving goals (salient trade-off, underachieving in relation to peers, having to access your account), they might not provide enough friction to stop participants from doing so. Therefore, it makes sense to raise the stakes by incorporating financial incentives. This could be done by betting a small amount of money on your own resolution to spend according to your saving goals. If you reach your goal, you will get this deposit back, giving you a strong incentive to carefully set a goal and spend accordingly. However, if you fail to reach your goal your deposit will be distributed amongst the participants that did reach their goal. This gives an extra incentive to participate in the program, as you can earn money by spending according to your saving goals. By relating the distribution to the different saving pains of participants, those experiencing more saving pain (and therefore put in most effort) earn the highest reward.

Besides money that is raised by drop-out participants, all participants could also be given the choice to voluntarily donate their deposit to people that experience more saving pain. This donation is added to the total money that is raised and distributed according to saving pain to the participants that reached the finish line.

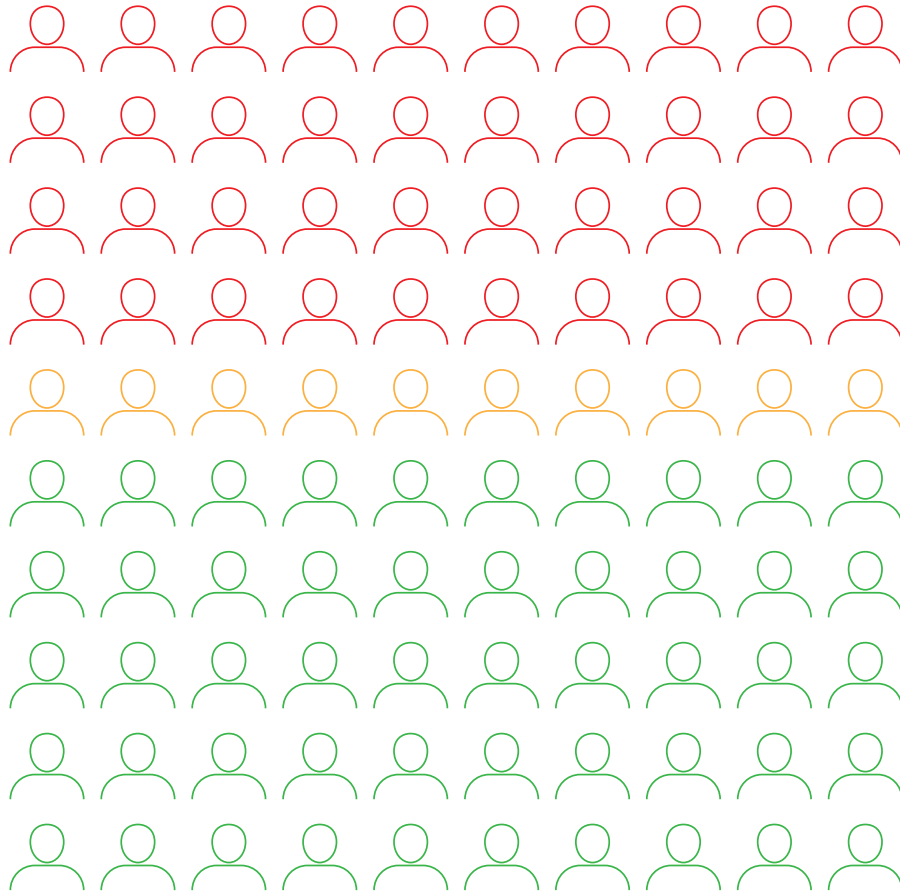
A third contribution to the total amount raised can come from partnering companies that have a stake in participants guaranteeing monthly payment on their fixed charges. As this saves these companies a lot of money, they are likely to be willing to make a financial contribution. All three financial contributors are shown on the page below.



To further explain this concept of redistributing participation deposits, an example is given to clarify restitution and the bonus.

Consider the situation of 100 people participating in the program with 40 participants dropping out early and 10 participants deciding to donate their deposit. Participation deposits would be fixed at 10€. The 40 drop-out's will have contributed 400€, together with 100€ of donations adding up to a total 500€ to be distributed amongst finishers. This redistribution is based on the differences in saving pain amongst finishers; the more saving pain people have experienced, the bigger their slice of the pie you get. Let's say someone with level 1 gets 2%, level 2'ers get 5%, level 3'ers get 10%, level 4'ers get 25% and level 5'ers get 48%. If 20 of the 100 participants would have a saving pain of level 5, they would each be granted 5€ on top of the deposit that is repayed. Partnering corporations are likely to be willing to complement the bonus with at least 10€, leading to a return of 25€ on an investment of 10€. Where can you find an interest rate of 250% these days? Not to mention the money you have saved and are therefore free to spend afterwards.

An important requirement to legally hold such a saving competition is to have a minimal of 50% donated to a good cause (*Kansspelautoriteit, 2019*), yet it remains unclear whether the government considers it a good cause to delay consumption.



drop-out
savers

- 400 ,-

generous
savers

- 100 ,-

successful
savers

+ 500 ,-

