

THEMA 1

Klarna & TikTok-shops

Schulden, algoritmes en je eerste grote aankoop

Werkboek — naam: _____ klas: _____

Les 1.1 — De algoritmische verleiding & nudging

Leerdoel: Je legt uit hoe nudging inspeelt op je behoeften en middelen. Je herkent een voorbeeld van nudging in een webshop of app.

Theorie & uitleg

Open TikTok en binnen drie video's staat er een shop-icoontje op je scherm dat exact het truitje toont waar je gisteren toevallig even naar keek op Instagram. Toeval? Nee: een algoritme. Elke like, elke seconde kijktijd, elke swipe wordt geregistreerd en gebruikt om jou het product te tonen waarvan het systeem inschat dat jíj het meest waarschijnlijk koopt. Dat is geen samenzwering, het is gewoon slimme **marketing** : bedrijven proberen hun product zo te **promoten** en te **presenteren** dat het perfect aansluit bij jouw persoonlijke **behoeften** .

En daar zit het economische probleem. Jouw behoeften zijn in principe onbegrensd: je kunt altijd nóg iets leuks bedenken om te willen hebben. Maar jouw **middelen** (je geld, je tijd, je spaargeld) zijn beperkt. Dat spanningsveld tussen onbegrensde behoeften en schaarse middelen is de kern van alle economie, en TikTok-shops zijn ontworpen om precies op dat spanningsveld te drukken. Hoe? Via **nudging** .

Definitie: schaarste

Schaarste betekent dat er van iets minder beschikbaar is dan waar in totaal vraag naar is. Het is hét basisprobleem van de economie: onze **behoeften** zijn onbegrensd, maar onze **middelen** (geld, grondstoffen, tijd) zijn beperkt. Daardoor moeten mensen, bedrijven én de overheid voortdurend keuzes maken.

Let op: schaars is niet hetzelfde als zeldzaam. Lucht is overal om je heen, maar niemand hoeft ervoor te betalen, want er is (voorlopig) genoeg voor iedereen. Economisch gezien is lucht dus niet schaars. Een gelimiteerde sneakerdrop waarvan er wereldwijd maar 500 paar zijn gemaakt, terwijl duizenden mensen 'm willen hebben, is dat wél: er is te weinig van in verhouding tot de vraag.

Bij TikTok-shops draait schaarste om meer dan alleen spullen. Ook **jouw aandacht** is schaars: je hebt maar een beperkt aantal uren per dag, terwijl honderden apps, video's en advertenties om diezelfde aandacht strijden. Daarom investeren bedrijven zo veel in algoritmes: wie jouw schaarse aandacht wint, maakt de meeste kans op een verkoop.

Omdat middelen schaars zijn, kost elke keuze je iets. Geef je je geld aan een TikTok-aankoop uit, dan kun je dat geld niet meer aan iets anders besteden. Wat je daarvoor opgeeft, heet de **opofferingskosten** van die keuze; daar ga je in les 1.2 dieper op in.

Definitie: de marketingmix (4 P's)

De marketingmix is de set knoppen waaraan een bedrijf kan draaien om jou tot koper te maken. De basis bestaat uit vier P's:

1. Product : wát je verkoopt en hoe het eruitziet, voelt of werkt.
2. Prijs : hoeveel het kost, én de trucs eromheen: kortingen, "van/voor"-prijzen, betalen in termijnen via Klarna.
3. Plaats : wáár je het kunt kopen: nu vooral een TikTok-shop of webshop, 24/7 bereikbaar in je broekzak.

4. Promotie : hoe het bedrijf jouw aandacht trekt: reclame, influencers, en het **algoritme** dat bepaalt welke video jij te zien krijgt.

Bij een TikTok-shop grijpt het algoritme vooral in op **Promotie** en op **Plaats** .

Verdieping: de 7 P's (voor diensten)

Bij een dienst (bv. Klarna zelf) voegen marketeers drie extra P's toe:

5. Personeel (People) : de mensen die de dienst leveren of gezicht geven.
6. Proces : de stappen die jij als klant doorloopt. Eén knop "Koop nu met Klarna" is een proces dat expres zo kort mogelijk is gemaakt.
7. Presentatie (Physical evidence) : de tastbare bewijzen dat de dienst betrouwbaar is: een strakke website, reviews met sterren, keurmerken.

Als je herkent aan wélke P een bedrijf draait om jou te overtuigen, kun je bewuster kiezen of je écht wilt kopen, of alleen wordt geduwd door slimme marketing.

Definitie: nudging

Nudging betekent letterlijk "een duwtje geven": de manier waarop een bedrijf of overheid, zonder je iets te verbieden of te verplichten, je gedrag toch subtiel stuurt. Denk aan een aftellende timer, een rode "Koop nu, 1 klik"-knop of een tevredenheids-review die precies op het juiste moment verschijnt.

Normaal denk je bij een grotere aankoop na: heb ik dit wel echt nodig? Dat noemen we **rationeel** keuzegedrag. Een 1-klik-koopknop is precies ontworpen om die denkstap te omzeilen. Het resultaat is een **impulsaankoop** .

De belangrijkste vormen van nudging

Nudging komt in een paar herkenbare vormen terug. Dit zijn de vormen die je het vaakst tegenkomt in webshops en apps:

1. Schaarste- en urgentienudge : "nog maar 2 op voorraad" of een aftellende klok. Dit speelt in op (soms nep-)schaarste, waardoor je sneller en minder rationeel beslist.
2. Sociale bewijskracht (social proof) : "438 mensen bekeken dit vandaag" of duizenden sterren-reviews. Je vertrouwt sneller iets waarvan je ziet dat veel andere mensen het ook doen of goed vinden.
3. Standaardoptie (default nudge) : een keuze die al voor je is aangevinkt, bijvoorbeeld een verzekering bij je pakket of "ja, houd me op de hoogte". De meeste mensen laten een vooraf ingevulde standaardinstelling gewoon staan.
4. Gemaksnudge (frictie wegnemen) : een 1-klik-koopknop, opgeslagen betaalgegevens of "koop nu, betaal later". Hoe minder moeite (denk aan **transactiekosten**) een aankoop kost, hoe sneller je 'm doet.
5. Framing : dezelfde informatie positief of negatief verpakken. "95% tevreden klanten" klinkt overtuigender dan "5% ontevreden klanten", terwijl het om hetzelfde cijfer gaat.

Let op het verschil tussen echte en **nep-schaarste** : een teller die telkens weer "nog maar 2 over!" toont zodra je de pagina ververst, laat geen echte schaarste zien maar is een trucje om je onder tijdsdruk te zetten.

Burgerschap — Je mag het anders doen

Een nudge duwt je een richting op, maar jij bepaalt uiteindelijk zelf of je meegaat. Je mag altijd even pauzeren en een andere keuze maken dan het algoritme je voorschotelt.

Een duwtje richting kopen, ook via de prijs zelf

Een 1-klik-koopknop maakt het kopen zelf makkelijker: economen noemen alle moeite, tijd en energie die het kost om tot een aankoop te komen **transactiekosten** , en een 1-klik-knop verlaagt die tot bijna nul. In thema 9 (Spotify en de platformeconomie) ga je hier dieper op in: wélke soorten transactiekosten er zijn, en wat digitalisering daarmee doet.

Platformen proberen via jouw data ook in te schatten hoeveel jij voor iets over hebt. Zodra je in thema 7 en thema 10 hebt geleerd hoe vraag en aanbod een prijs vormen, kun je in thema 10 precies zien waarom dat voor een bedrijf zo waardevol is.

Zo houdt een algoritme je vast

1. Jij kijkt, liket en swipet
2. Het algoritme slaat dat op
3. Je krijgt meer te zien wat jou verleidt
4. Je kijkt langer en koopt sneller

-> en daarna begint het weer bij stap 1.

Spijt van een impulsaankoop? De bedenktijd

Elke aankoop is een **koopovereenkomst** : een contract tussen koper en verkoper. De wet beschermt consumenten daarbij extra. Koop je online of op afstand bij een bedrijf in de EU? Dan heb je **14 dagen bedenktijd** (het herroepingsrecht): je mag de aankoop zonder opgaaf van reden ongedaan maken en krijgt je geld terug.

Er zijn uitzonderingen, bijvoorbeeld voor producten die speciaal voor jou zijn gemaakt. De kosten van het terugsturen mogen voor jou zijn, als de webshop dat vooraf meldt. Koop je van een particulier (bijvoorbeeld op Vinted of Marktplaats), dan geldt de bedenktijd niet.

Zo zie je dat wet- en regelgeving de markt reguleert. Bij online kopen kun je een product niet eerst zien, voelen of passen; daarom geeft de wet de consument deze bedenktijd. Na een impulsaankoop is die bedenktijd ook je kans om je keuze nog eens rustig te bekijken.

Doordenker: Is gratis verzending een cadeautje?

Voor wie verder wil denken · geen toetsstof

Een webshop rekent €4,95 verzendkosten, maar verstuurt gratis vanaf €50,-. In je winkelmandje zit een hoodie van €42,-. De webshop laat meteen een pop-up zien: "Nog €8,- tot gratis verzending! Misschien ook leuk: sokken voor €9,99."

1. Je voegt de sokken toe, hoewel je ze eigenlijk niet nodig had. Hoeveel euro betaal je in totaal méér dan wanneer je alleen de hoodie had gekocht (mét verzendkosten)?
2. Welke P van de marketingmix zet de webshop hier in, en welke vorm van nudging zie je in de pop-up? Leg uit.
3. Beschrijf een situatie waarin het tóch een verstandige keuze is om de sokken toe te voegen.

Kernbegrippen

Behoeften

Alles wat mensen graag zouden willen hebben. Behoeften zijn in principe onbegrensd.

Middelen

De schaarse zaken (zoals geld en tijd) waarmee je in je behoeften kunt voorzien.

Schaarste

De situatie waarin er van iets minder beschikbaar is dan waar in totaal vraag naar is, waardoor er keuzes gemaakt moeten worden. Dit is het basisprobleem van de economie. Schaars is niet hetzelfde als zeldzaam: het gaat om de verhouding tussen vraag en beschikbaarheid.

Marketingmix (4 P's)

De combinatie van Product, Prijs, Plaats en Promotie waarmee een bedrijf jou probeert te overtuigen om te kopen.

Marketingmix (7 P's): Personeel, Proces, Presentatie

Drie extra P's die bij diensten (zoals Klarna) worden toegevoegd aan de basis-4: Personeel (de mensen die de dienst leveren), Proces (de stappen die de klant doorloopt) en Presentatie (tastbare bewijzen van betrouwbaarheid, zoals reviews en keurmerken).

Algoritme

Een computerprogramma dat op basis van jouw gedrag voorspelt welke content of producten jij waarschijnlijk aantrekkelijk vindt.

Nudging

Het subtiel sturen van iemands gedrag, zonder iets te verbieden of te verplichten. Bekende vormen zijn de schaarste- en urgentienudge (bv. een aftellende timer), sociale bewijskracht (reviews), de standaardoptie (default nudge), de gemaksnudge (bv. 1-klik kopen) en framing.

Sociale bewijskracht (social proof)

Een vorm van nudging waarbij je sneller vertrouwen krijgt in een product omdat je ziet dat veel andere mensen het ook kopen, bekijken of goed beoordelen.

Standaardoptie (default nudge)

Een vorm van nudging waarbij een keuze al voor je is aangevinkt, zodat je die waarschijnlijk laat staan in plaats van er bewust voor te kiezen.

Framing

Een vorm van nudging waarbij dezelfde informatie bewust positief of negatief wordt verpakt om jouw keuze te beïnvloeden, bijvoorbeeld "95% tevreden klanten" in plaats van "5% ontevreden klanten".

Nep-schaarste (kunstmatige schaarste)

Een nudging-truc waarbij een webshop de indruk wekt dat een product bijna uitverkocht of een aanbieding bijna voorbij is, om je onder tijdsdruk tot een snellere, minder weloverwogen aankoop te zetten.

Rationeel keuzegedrag

Weloverwogen nadenken vóórdat je een aankoop doet.

Impulsaankoop

Een aankoop die je doet zonder er eerst goed over na te denken.

Transactiekosten (Doordenker)

Alle moeite, tijd en energie die het kost om tot een aankoop te komen. Een 1-klik-koopknop verlaagt deze kosten tot bijna nul. In thema 9 leer je de verschillende soorten transactiekosten en het effect van digitalisering hierop.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Leg het verschil uit tussen een 'behoefte' en een 'middel' aan de hand van een TikTok-shop voorbeeld.

2. Noem de vier P's van de marketingmix, en leg uit welke P een social media-algoritme het sterkst beïnvloedt.

3. Noem twee voorbeelden van nudging-technieken die je zelf weleens op TikTok of Instagram bent tegengekomen.

4. Wat betekent het dat behoeften 'onbegrensd' zijn, terwijl middelen 'schaars' zijn?

5. Noem een voorbeeld van 'plaats' (place) uit de marketingmix bij een online kledingwinkel.

Informatiebron — pushbericht

Nog 8 minuten! Je winkelmandje wacht — bestel nu en ontvang morgen in huis.

Dit bericht verschijnt op de telefoon van Amir, twee uur nadat hij een broek had bekeken op een webshop maar niet had gekocht.

6. Gebruik de bron. Welke nudging-techniek herken je hier, en waarom werkt deze techniek juist bij een product dat Amir eerder al bekeek?

7. Je koopt via een TikTok-shop van een bedrijf een hoodie en krijgt er na twee dagen spijt van. Wat mag je doen, en hoeveel tijd heb je?

Zilver: Toepassing & Rekenen

8. Waarom maakt een oneindige scroll-feed op TikTok van 'tijd' een nóg schaarser middel voor een scholier?

9. Een TikTok-shop toont een reclame zónder 1-klik-koopknop, ernaast eentje mét. Bij welke leg je sneller een impulsaankoop, en waarom?

10. Een TikTok-shop belooft 'gratis verzending vanaf €20'. Welk effect heeft dit op je aankoopbeslissing, en welke P is dit vooral?

11. Een webshop toont "Nog maar 3 op voorraad!" bij een product dat in werkelijkheid volop beschikbaar is. Welk economisch begrip past hierbij, en waarom werkt dit?

12. Leg uit waarom een gratis proefperiode van een streamingdienst een vorm van nudging kan zijn, ook al lijkt het puur voordelig voor de consument.

Reactie van een consumentenwaakhond

> “Bedrijven maken bewust gebruik van hoe ons brein werkt om ons tot aankopen te verleiden. Dat zou wettelijk aan banden gelegd moeten worden.”
>
> — Woordvoerder van een consumentenorganisatie

13. Ben je het eens of oneens met deze mening? Onderbouw met minstens één argument vóór en één argument tegen strengere regels voor nudging.

14. Waarom geldt de bedenktijd wel bij een webshop, maar niet als je een jas koopt van een klasgenoot via Vinted?

Goud: Analyse & Evaluatie – de uitdaging

15. Leg uit welke van de 7 P's een rol speelt als een webshop duizenden positieve reviews en een keurmerk laat zien.

16. Een 1-klik-koopknop verlaagt de transactiekosten van een aankoop bijna tot nul. Leg uit wat hiermee bedoeld wordt, en waarom een bedrijf daar belang bij heeft.

17. Leg uit hoe 'nudging' ervoor zorgt dat een consument de opofferingskosten van een aankoop sneller over het hoofd ziet.

18. Beoordeel: is het ethisch verantwoord dat bedrijven algoritmes gebruiken om jongeren gerichter te targeten dan volwassenen? Onderbouw met een economisch én een maatschappelijk argument.

Les 1.2 — Jouw budget en de dynamische budgetlijn

Leerdoel: Je tekent een budgetlijn en leest deze af. Je verklaart hoe de budgetlijn verschuift bij een verandering in prijs of inkomen.

Theorie & uitleg

Stel: je hebt €60,- te besteden aan twee dingen die je leuk vindt op een TikTok-shop: kleding en accessoires. Elke euro die je aan kleding uitgeeft, kun je niet meer aan accessoires uitgeven. Deze afruil kunnen we heel precies in beeld brengen met een **budgetlijn** .

Definitie: budgetlijn

Een **budgetlijn** is een lijn in een grafiek die laat zien welke combinaties van twéé producten je precies kunt kopen als je al je geld uitgeeft.

De formule: Budget = Px × x + Py × y

Voorbeeld: Budget €60, kleding €20, accessoires €10. Alléén kleding? Dan max 60/20 = 3 stuks. Alléén accessoires? Dan 60/10 = 6 stuks. De budgetlijn verbindt die twee uitersten.

Er is een belangrijk verschil tussen **nominaal inkomen** (het bedrag in euro's op je rekening) en **reëel inkomen** (wat je er écht mee kunt kopen). Als alle prijzen stijgen maar je zakgeld gelijk blijft, kun je met diezelfde €60,- minder producten kopen dan vorig jaar. Dat noemen we een daling van je **koopkracht** .

Formule: koopkracht (reëel inkomen)

Reëel inkomen = (Nominaal inkomen / Prijsindexcijfer) × 100

Het **prijsindexcijfer** laat zien hoe duur het leven is geworden vergeleken met een basisjaar (basisjaar = 100).

Voorbeeld: Je zakgeld is €60 (nominaal). De prijzen zijn 10% gestegen (indexcijfer 110). Reëel inkomen = (60 / 110) × 100 ~ **€54,55** .

Definitie: opofferingskosten

Opofferingskosten zijn wat je moet opgeven om iets anders te kunnen kopen of doen. Met een vast budget betekent meer van het ene altijd minder van het andere.

Voorbeeld: kleding kost €20 en een accessoire €10. Koop je één kledingstuk extra, dan moet je **2 accessoires** opgeven (€20 ÷ €10 = 2). De opofferingskosten van 1 kledingstuk zijn dus 2 accessoires.

Definitie: welvaart in enge en ruime zin

Welvaart in enge zin gaat alleen over materiële zaken die je met geld kunt kopen, zoals inkomen, bezit en koopkracht.

Welvaart in ruime zin telt daarnaast ook niet-materiële zaken mee, zoals vrije tijd, gezondheid en mentale rust. Je kunt dus welvarend zijn in enge zin (veel geld), maar niet in ruime zin (bijvoorbeeld door veel stress of te weinig vrije tijd) — en andersom.

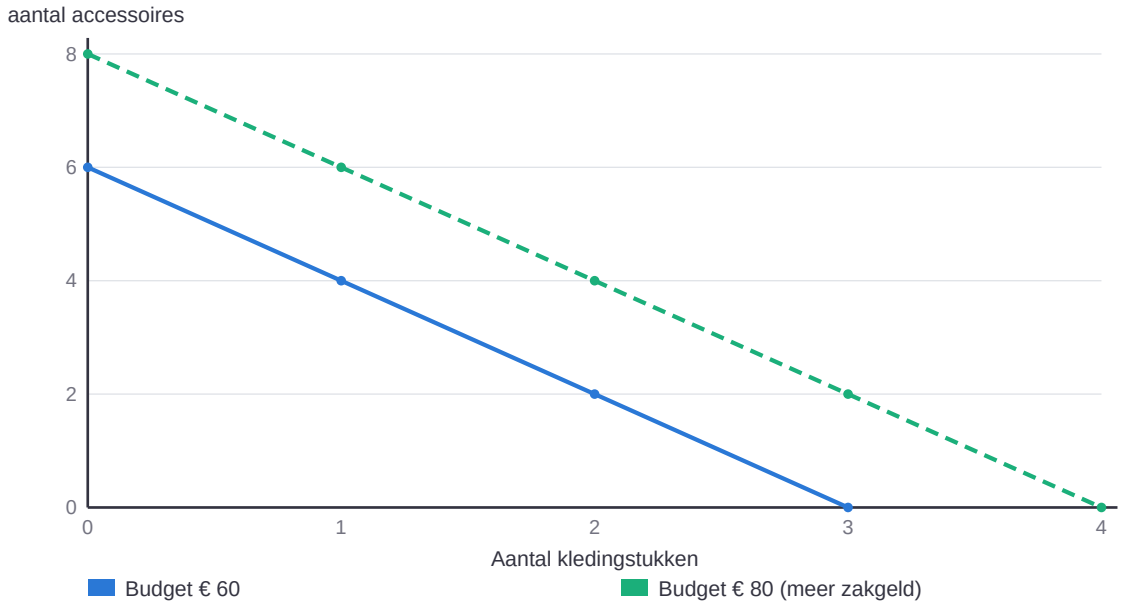
Burgerschap — Je mag jezelf zijn

Wie jij bent, is meer dan je bankrekening. Rust, gezondheid en tijd voor de dingen die jij belangrijk vindt, tellen net zo hard mee als geld.

De helling van de budgetlijn

De **helling** van de budgetlijn is de prijsverhouding Px/Py (hier €20/€10 = 2): precies de **opofferingskosten** van kleding, uitgedrukt in accessoires. Dit begrip kom je in thema 5 opnieuw tegen als opportunitykosten , dan toegepast op een keuze tussen werken en doorstuderen.

De budgetlijn: kleding (€ 20) en accessoires (€ 10)



Elk punt op de budgetlijn kost precies € 60. Meer kleding = minder accessoires: 1 kledingstuk extra kost je 2 accessoires (de opofferingskosten). Krijg je meer zakgeld, dan schuift de hele lijn evenwijdig naar rechts.

Doordenker: Een duurder accessoire, en dan?

Voor wie verder wil denken · geen toetsstof

Je hebt een budget van €60,-. Kleding kost €20,- per stuk en accessoires kosten €10,- per stuk. Dan worden de accessoires duurder: ze kosten nu €15,- per stuk. De prijs van kleding blijft gelijk.

1. Bereken de twee uiterste punten van de nieuwe budgetlijn. Welk uiterste punt verandert, en welk niet?
2. Bereken de opofferingskosten van 1 kledingstuk (in accessoires), vóór en na de prijsstijging.
3. Hoe groot moet je budget worden om weer precies 6 accessoires te kunnen kopen? Hoeveel kledingstukken kun je met dat budget maximaal kopen? Wat valt je op?

Kernbegrippen

Budgetlijn

Een lijn in een grafiek die laat zien welke combinaties van twee producten je precies kunt kopen als je je hele budget uitgeeft.

Nominaal inkomen

Het bedrag in euro's dat je op je rekening of in je portemonnee hebt.

Reëel inkomen

Wat je met je inkomen daadwerkelijk kunt kopen, rekening houdend met prijsveranderingen.

Koopkracht

De hoeveelheid goederen en diensten die je met je inkomen kunt kopen.

Prijsindexcijfer

Een getal dat laat zien hoe duur het leven is geworden vergeleken met een basisjaar (basisjaar = 100).

Opofferingskosten

Wat je moet opgeven van het ene product om meer van het andere product te kunnen kopen. Ook wel opportunitykosten genoemd (zie thema 5, waar dit begrip wordt toegepast op een keuze tussen werken en leren).

Welvaart in enge zin

Welvaart die alleen kijkt naar materiële zaken die je met geld kunt kopen, zoals inkomen, bezit en koopkracht.

Welvaart in ruime zin

Welvaart waarbij naast geld en bezit ook zaken als vrije tijd, gezondheid en mentale rust meetellen.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is de economische definitie van 'koopkracht'?

2. Wat gebeurt er met een budgetlijn als de prijzen van beide producten halveren, maar het budget blijft gelijk?

3. Wat is het verschil tussen 'nominaal inkomen' en 'reëel inkomen'?

4. Wat laat een budgetlijn precies zien?

5. Waarom daalt je koopkracht als je inkomen gelijk blijft, maar de prijzen stijgen?

Zilver: Toepassing & Rekenen

6. Sam heeft €60,- en koopt 2 kledingstukken van €20,-. Hoeveel accessoires van €10,- kan Sam nog maximaal aanschaffen?

7. Je budget stijgt van €60 naar €90, maar kleding wordt tegelijk twee keer zo duur. Wat gebeurt er met je maximale koopkracht voor kleding?

8. Je hebt €80,- budget. Kleding kost €16,- per stuk, accessoires €8,- per stuk. Wat zijn de twee uiterste punten van de budgetlijn?

9. Je zakgeld stijgt van €50 naar €55 (nominaal +10%), maar het prijsindexcijfer stijgt naar 108. Is je koopkracht gestegen of gedaald? Reken het uit.

10. Je hebt €100,- budget. Kleding kost €25,- per stuk, accessoires €5,- per stuk. Geef de twee uiterste punten van de budgetlijn.

11. Je zakgeld stijgt van €40 naar €42 (nominaal +5%), maar het prijsindexcijfer stijgt naar 103. Bereken je reële inkomen en beoordeel of je koopkracht is gestegen.

Goud: Analyse & Evaluatie – de uitdaging

12. Stel de overheid voert bovenop de 21% btw een extra heffing van 10% in op online gekochte kleding. Wat gebeurt er met de budgetlijn?

13. Leg uit waarom de helling van de budgetlijn in feite de 'opofferingskosten' weergeeft.

14. Leg uit wat er met de budgetlijn gebeurt als je budget stijgt terwijl de prijzen van beide goederen gelijk blijven, en waarom dit iets anders is dan een verandering van de helling.

Rekenopdrachten

1. Een broek kost €35,-. Er geldt 20% korting. Hoeveel betaal je?

Antwoord (€): _____

2. Je hebt €50,- zakgeld. Je koopt sokken voor €8,50 en een shirt voor €24,90. Hoeveel geld houd je over?

Antwoord (€): _____

3. Een jas kost eerst €80,- en gaat in de uitverkoop naar €60,-. Hoeveel procent korting is dit?

Antwoord (%): _____

4. Je spaart €15,- per week voor een hoes van €120,-. Hoeveel weken duurt dit?

Antwoord (weken): _____

5. Shop A verkoopt 3 stuks voor €18,-, Shop B verkoopt 5 stuks voor €27,50. Vul de prijs per stuk (in €) in van de voordeligste shop.

Antwoord (€): _____

6. Een spijkerbroek kost €45,-. Je betaalt met een cadeaubon van €10,- en de rest contant. Hoeveel betaal je contant?

Antwoord (€): _____

7. Een webshop rekent €4,95 verzendkosten bij een bestelling van €22,-. Wat is het totaalbedrag?

Antwoord (€): _____

8. Je koopt 3 t-shirts van €12,50 per stuk. Wat is het totaalbedrag?

Antwoord (€): _____

9. Een trui kost €60,- en de winkel geeft 15% korting bij besteding boven €50,-. Wat betaal je?

Antwoord (€): _____

10. Je hebt €25,- en wilt een game kopen van €19,99. Hoeveel euro houd je over?

Antwoord (€): _____

31. Je zakgeld stijgt van €50,- naar €54,-. In dezelfde periode stijgt het prijsindexcijfer van 100 naar 106. Met hoeveel procent stijgt je reële inkomen? Rond af op één decimaal.

Antwoord (%): _____

32. Je reële inkomen is €60,- (basisjaar, index 100). Het prijsindexcijfer stijgt naar 115. Hoeveel nominaal zakgeld heb je nodig om hetzelfde reële inkomen van €60,- te houden?

Antwoord (€): _____

33. Je budget is €90,-. Een kledingstuk kost €25,- en een accessoire €7,50. Je koopt eerst 2 kledingstukken. Hoeveel accessoires kun je van de rest nog maximaal kopen?

Antwoord (accessoires): _____

Les 1.3 — De financiële kater: krediet en de escalatieladder

Leerdoel: Je legt uit waarom “achteraf betalen” (BNPL) eigenlijk een vorm van krediet is. Je berekent hoeveel een schuld procentueel stijgt door de wettelijke incassokosten.

Theorie & uitleg

Bij diensten als Klarna kun je iets bestellen en pas 14 of 30 dagen later betalen. Dit heet **Buy Now, Pay Later (BNPL)** : "koop nu, betaal later". Economisch gezien is dit een vorm van **krediet** : je leent (tijdelijk) geld van Klarna en belooft het later terug te betalen. Ook al zie je geen rente, het blíjft een lening. Omdat het een lening is, mag je het officieel pas gebruiken als je 18 bent.

Wat hier gebeurt noemen economen een **ruil over de tijd** : je haalt consumptie van later naar nu, maar je koopkracht van morgen wordt kleiner. Het probleem ontstaat als je de betaaldatum vergeet, of het geld op dat moment simpelweg niet hebt.

> **Juridisch: BNPL wordt gereguleerd krediet (CCD2, vanaf november 2026)**
>
> Lange tijd hoefden Klarna en concurrenten zich niet aan de gewone kredietregels te houden, omdat achteraf betalen zonder rente en voor korte tijd was uitgezonderd. De herziene Europese richtlijn **CCD2** brengt BNPL vanaf **20 november 2026** onder dezelfde regels als andere leningen: de aanbieder moet vooraf checken of je het wel kunt terugbetalen (ook in het BKR) en moet vóór de aankoop duidelijk alle kosten laten zien. Nederland gebruikt de invoering van deze richtlijn ook om achteraf betalen voor **minderjarigen** te verbieden: de aanbieder moet de leeftijd goed controleren.
>
> **Stand van zaken (begin oktober 2026):** 20 november 2026 is de datum uit de Europese richtlijn. De Nederlandse wet die dit regelt, was begin oktober 2026 nog in behandeling in het parlement. In het wetsvoorstel staat dat de aanbieder bij aankopen vanaf €100,- in het BKR moet kijken, en dat kredieten boven de €250,- daar worden geregistreerd. Sommige partijen willen de leeftijdsgrens zelfs naar 21 jaar. Kijk dus in het nieuws of de regels al gelden, en of er nog iets is veranderd.
>
> Klarna was eigenlijk al alleen voor 18-plussers. Toch kochten minderjarigen volgens de AFM in één jaar bijna 600.000 keer iets met "koop nu, betaal later", vaak door een andere geboortedatum in te vullen. En zodra je 18 bent, mag het wél. Daarom is het goed om nu al te snappen hoe het werkt.

Formule: procentuele verandering

% verandering = (Nieuw - Oud) / Oud × 100%

Rekenvoorbeeld: de jas van €90. Betaal je te laat, en ook niet binnen de 14 dagen van de wettelijke aanmaning (de "veertiendagenbrief"), dan mogen er incassokosten bij. Die zijn wettelijk vastgelegd: 15% van het oorspronkelijke bedrag (de **hoofdsom**), met een minimum van €40,-. Hier: 15% × €90 = €13,50, maar het wettelijk minimum is €40,-. De schuld wordt €90 + €40 = €130. Stijging: (130 - 90)/90 × 100% ~ **44,4%** .

Rekenvoorbeeld: de schuld van €40. Bij een hoofdsom van €40,- is 15% slechts €6,-, maar door het minimum van €40,- verdubbelt je schuld naar €80,-. Hoe kleiner het originele bedrag, hoe zwaarder het minimumtarief tikt.

Definitie: gevolgen van een BKR-registratie

Het **BKR** (Bureau Krediet Registratie) houdt bij welke leningen mensen hebben en of ze die netjes terugbetalen. Loop je bij een lening flink achter, dan kan dat leiden tot een negatieve **BKR-registratie** . Zo'n registratie blijft jaren staan en kan later een telefoon op afbetaling, een autolening of een hypotheek bemoeilijken, omdat andere aanbieders zien dat je eerder een schuld niet op tijd hebt terugbetaald.

Let op: tot 20 november 2026 kwam een gewone achteraf-betaling van 14 of 30 dagen niet in het BKR. Met de nieuwe regels verandert dat: aanbieders van achteraf betalen moeten dan vooraf in het BKR checken of je het kunt betalen, en hun kredieten worden daar ook geregistreerd (volgens het wetsvoorstel: checken vanaf €100,-, registreren boven de €250,-). Ook los van het BKR kun je gevolgen merken: betaaldiensten houden hun eigen lijsten bij, en wie een keer niet betaalt, kan bij veel webshops niet meer achteraf betalen.

Burgerschap — Je mag meedoen

Een goede omgang met schulden houdt de deur open naar later: een telefoonabonnement, een huurcontract of een lening afsluiten kan allemaal lastiger worden als je er nu niet bewust mee omgaat.

Terug naar les 1.2: welvaart in enge en ruime zin

Welvaart in enge zin gaat alleen over materiële zaken die je met geld kunt kopen, zoals inkomen, bezit en koopkracht. Een oplopende schuld raakt dus in de eerste plaats je welvaart in enge zin: je houdt minder geld over.

Maar het houdt daar niet op. Stress door schulden beïnvloedt ook je slaap en concentratie — en dat zijn onderdelen van **welvaart in ruime zin** , waarbij naast geld ook niet-materiële zaken zoals gezondheid en mentale rust meetellen.

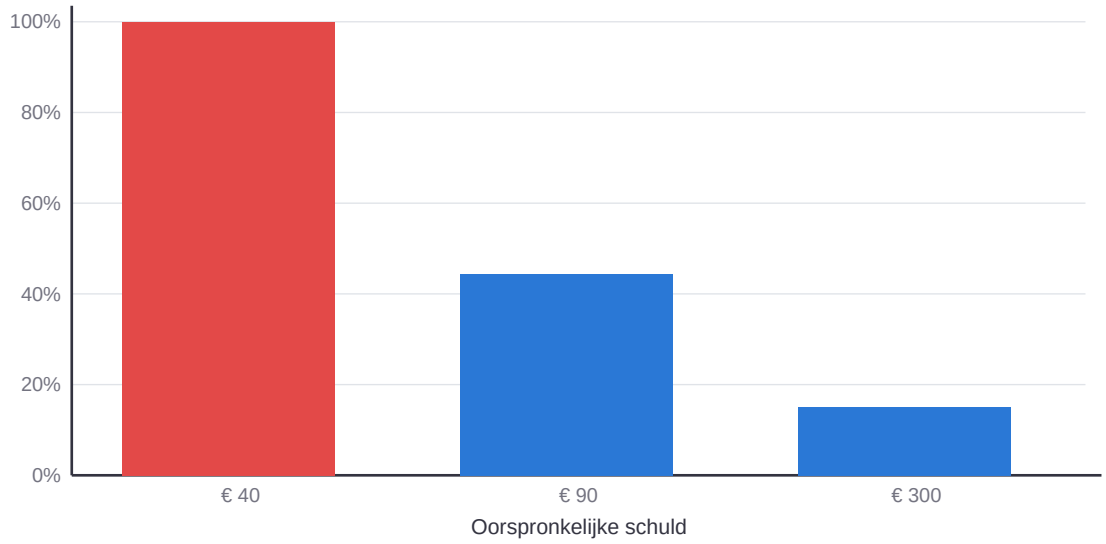
Bij de jas van Klarna zie je dit terug: financieel gezien ben je niets kwijt zolang je op tijd betaalt (welvaart in enge zin blijft gelijk). Maar loopt de schuld op tot een BKR-registratie, dan raakt dat ook je toekomstige mogelijkheden en je gemoedsrust — en dus je welvaart in ruime zin.

Te laat betaald: zo loopt je schuld op (incassokosten: 15%, minimaal € 40)

Oorspronkelijke schuld	Incassokosten	Nieuwe schuld	Stijging
€ 40	15% = € 6, dus het minimum: € 40	€ 80	+ 100%
€ 90	15% = € 13,50, dus het minimum: € 40	€ 130	+ 44,4%
€ 300	15% = € 45 (meer dan € 40)	€ 345	+ 15%

Hoe kleiner de schuld, hoe harder het minimum van € 40 tikt.

Met hoeveel procent stijgt je schuld door incassokosten?



Doordenker: Waarom kleine schulden relatief het duurst zijn

Voor wie verder wil denken · geen toetsstof

Bij te laat betalen krijg je eerst een gratis aanmaning (de veertiendagenbrief). Betaal je dan nog niet, dan mogen er incassokosten bij: 15% van het bedrag, met een minimum van €40,-.

Aankoop	Incassokosten	Nieuwe schuld
€50,-	…	…
€200,-	…	…
€400,-	…	…

Vul de tabel zelf in. Rekenregel: 15% van het bedrag, minimaal €40,-.

1. Vul de tabel in: bereken bij elke aankoop de incassokosten en de nieuwe schuld.
2. Bereken bij elke aankoop de procentuele verandering van oude naar nieuwe schuld.
3. Leg uit waarom te laat betalen bij kleine aankopen relatief het duurst is. Waarom is dat een probleem voor jongeren die vaak achteraf betalen?

Kernbegrippen

Buy Now, Pay Later (BNPL)

Een betaalmethode waarbij je een product meteen krijgt en pas later (bijvoorbeeld na 14 of 30 dagen) betaalt.

Krediet

Geld dat je leent en op een later moment, meestal met kosten, terugbetaalt.

Ruil over de tijd

Het naar voren halen van consumptie: je koopt nu, maar je koopkracht in de toekomst wordt daardoor kleiner.

Procentuele verandering

De verandering van een bedrag, uitgedrukt als percentage van het oorspronkelijke bedrag: (Nieuw - Oud) / Oud × 100%.

Aanmaning

Een officiële herinnering dat je een rekening nog moet betalen. De wettelijke aanmaning (de veertiendagenbrief) geeft je nog 14 dagen en mag zelf niets kosten.

Incassokosten

Extra kosten als je ook na de veertiendagenbrief niet betaalt. De wet bepaalt de hoogte: 15% van de hoofdsom, minimaal €40,-.

Escalatieladder

De opeenvolgende stappen waarin een schuld oploopt als je niet op tijd betaalt.

BKR-registratie

Een aantekening bij het Bureau Krediet Registratie die zichtbaar is zodra je later geld wilt lenen.

CCD2-richtlijn

Europese regelgeving die vanaf 20 november 2026 BNPL-aanbieders zoals Klarna aan dezelfde regels bindt als andere kredietverstrekkers.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Waarom is achteraf betalen via Klarna officieel een lening (krediet)?

2. Wat is het verschil tussen welvaart in 'enge zin' en 'ruime zin'?

3. Wat betekent de wettelijke term 'incassokosten', en waarom bestaat er een wettelijk minimumbedrag?

4. Noem twee stappen van de escalatieladder als je een Klarna-betaling niet op tijd betaalt.

5. Wat betekent het dat achteraf betalen een 'ruil over de tijd' is?

Zilver: Toepassing & Rekenen

6. Bereken de procentuele stijging als een schuld van €30,- stijgt naar €55,-.

7. Een vriend zegt: 'Klarna is geen echt krediet, want ik betaal 0% rente.' Weerleg dat economisch én juridisch.

8. Een schuld van €45,- wordt ook na de veertiendagenbrief niet betaald. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een wettelijk minimum van €40,-. Wat is de nieuwe schuld?

9. Leg met een rekenvoorbeeld uit waarom een kleine schuld procentueel harder stijgt door het wettelijk minimum dan een grote schuld.

10. Een schuld van €25,- stijgt door de wettelijke incassokosten naar €65,-. Bereken de procentuele stijging.

11. Een schuld van €300,- wordt ook na de veertiendagenbrief niet betaald. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een wettelijk minimum van €40,-. Wat is de nieuwe schuld, en met hoeveel procent is die gestegen?

Goud: Analyse & Evaluatie – de uitdaging

12. Waarom schaadt een hoge openstaande schuld je welvaart in 'ruime zin', ook al vind je de jas fantastisch?

13. Analyseer hoe de 'ruil over de tijd' bij uitgesteld betalen negatief uitpakt bij onverwachte inflatie.

14. De CCD2-richtlijn verplicht Klarna vanaf november 2026 om vooraf te checken of je een aankoop kunt terugbetalen. Beoordeel of dit voldoende is om problematische jongerenschulden te voorkomen, of dat er meer nodig is.

Informatiebron — advertentie in een webshop

Nu kopen, in 3 termijnen betalen. 0% rente. Geen gedoe!

Deze tekst staat naast een trui van €90,- op een populaire webshop. Klik je op "in termijnen betalen", dan reken je meteen af zonder verdere vragen over je inkomen.

15. Gebruik de bron. Waarom kan de tekst "0% rente, geen gedoe!" ervoor zorgen dat mensen minder goed nadenken over het lenen dat ze eigenlijk aangaan?

Rekenopdrachten

1. Je hebt drie openstaande achteraf-betalingen: €12,50, €17,95 en €9,55. Hoe hoog is je totale schuld?

Antwoord (€): _____

2. Je hebt een hoofdsom van €400,- niet betaald, ook niet na de veertiendagenbrief. De incassokosten zijn wettelijk 15% van de hoofdsom, met een minimum van €40,-. Hoe hoog wordt de totale schuld?

Antwoord (€): _____

3. Bereken de procentuele stijging van schuld A: van €50,- naar €65,-.

Antwoord (%): _____

4. Bereken de procentuele stijging van schuld B: van €45,- naar €54,-.

Antwoord (%): _____

5. Bereken de procentuele stijging van schuld C: van €160,- naar €184,-.

Antwoord (%): _____

6. Je hebt een openstaande hoofdsom van €30,-. Een incassobureau rekent hierover 15% incassokosten, maar het wettelijk minimum aan incassokosten is €40,-. Hoe hoog wordt de schuld?

Antwoord (€): _____

7. Je vergeet een rekening van €130,- te betalen, ook na de veertiendagenbrief. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een minimum van €40,-. Hoeveel euro incassokosten betaal je?

Antwoord (€): _____

8. Je spreekt met een schuldeiser af dat je een schuld van €84,- aflost in 7 gelijke termijnen. Hoeveel betaal je per termijn?

Antwoord (€): _____

9. Je bestelt kleding voor €65,- en kiest voor achteraf betalen. Je betaalt ook na de veertiendagenbrief niet. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een minimum van €40,-. Hoeveel moet je in totaal betalen?

Antwoord (€): _____

10. Je hebt drie openstaande rekeningen bij drie verschillende webshops: €22,-, €35,- en €18,-. Je betaalt ze alle drie niet, ook niet na de veertiendagenbrief. Voor elke rekening apart geldt: 15% incassokosten, minimaal €40,-. Hoeveel moet je in totaal betalen?

Antwoord (€): _____

31. Je betaalt een rekening van €250,- niet, ook niet na de veertiendagenbrief. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een minimum van €40,-. Met hoeveel procent stijgt je schuld?

Antwoord (%): _____

32. Na de incassokosten (15% van de hoofdsom, meer dan het minimum van €40,-) is je schuld €345,-. Hoe hoog was de hoofdsom?

Antwoord (€): _____

33. Je betaalt elke maand 3 keer achteraf, gemiddeld €30,- per aankoop. Eens in de 4 maanden vergeet je één rekening te betalen, ook na de (gratis) veertiendagenbrief. Dan komt er telkens €40,- incassokosten bij (het minimum). Hoeveel procent betaal je in een jaar extra bovenop je aankopen? Rond af op één decimaal.

Antwoord (%): _____

Les 1.4 — Nibud data-analyse & debathal

Leerdoel: Je interpreteert data over fintech kritisch. Je onderbouwt een eigen standpunt in een debat over fintech-regulering.

Theorie & uitleg

Hoe gaan scholieren eigenlijk om met geld? Het **Nibud** (Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting) onderzoekt dat regelmatig. Hieronder zie je uitkomsten van het onderzoek Betaalgedrag scholieren 2025 .

Bron: Nibud, Rapport Betaalgedrag scholieren (maart 2025). Online enquête onder 1.546 scholieren van 12 tot 18 jaar (vmbo, havo en vwo), afgenomen in november en december 2024.

Uitkomst	Scholieren	Toelichting
Checkt minstens één keer per week het saldo op de bankrekening	66%	In 2020: 50%
Weet hoeveel contant geld hij of zij heeft	43%	
Gebruikt betaalverzoekjes (zoals Tikkie)	75%	Gemiddeld zo'n 20 verzoekjes per maand
Betaalt betaalverzoekjes niet altijd	33%	
Komt weleens geld tekort	ruim 50%	
Gebruikt achteraf betalen	13%	Terwijl het pas vanaf 18 jaar mag
Van de scholieren die achteraf betalen: weet niet dat je 18 moet zijn	meer dan 50%	
Van de scholieren die achteraf betalen: betaalde weleens te laat	bijna 25%	

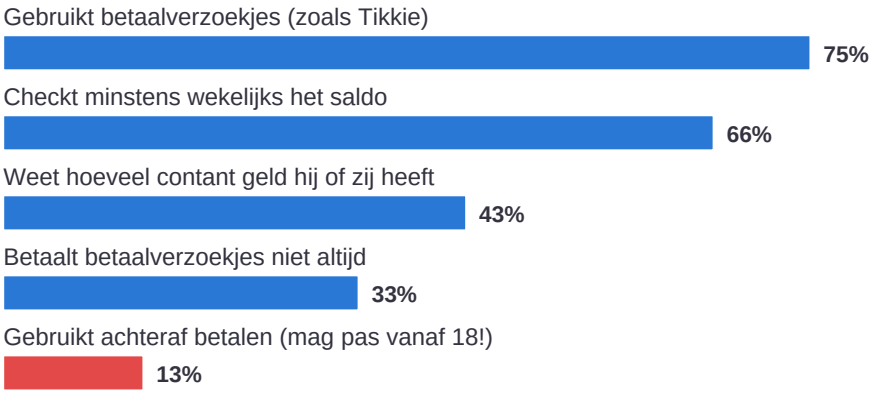
Definitie: besteedbaar inkomen

Ruim de helft van de scholieren komt weleens geld tekort. Of je uitkomt, hangt af van je **besteedbaar inkomen** : het inkomen dat je overhoudt om uit te geven of te sparen, nadat belastingen en premies zijn betaald. Voor de meeste scholieren is dat hun zakgeld, hun kleedgeld en wat ze netto met een bijbaan verdienen. Geef je in een maand meer uit dan je besteedbaar inkomen, dan heb je een tekort: je moet dan spaargeld gebruiken of lenen, bijvoorbeeld met achteraf betalen.

Tweede bron: de AFM over minderjarigen

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) ontdekte in 2024 dat minderjarigen in één jaar bijna **600.000 keer** iets kochten met "koop nu, betaal later", voor gemiddeld zo'n €50 per aankoop. Dat mocht toen al niet: je moest 18 zijn. Jongeren vulden vaak gewoon een andere geboortedatum in, en soms werd er helemaal niet naar de leeftijd gevraagd. In de meeste leeftijdsgroepen kreeg ruim 1 op de 10 gebruikers extra kosten omdat ze te laat betaalden.

Scholieren en geld: een paar uitkomsten op een rij (Nibud, 2025)



Bron: Nibud, Betaalgedrag scholieren (maart 2025); 1.546 scholieren van 12 tot 18 jaar

Wat laat deze dataset níet zien?

De Nibud-cijfers komen uit een online enquête onder ruim 1.500 scholieren: een dataset. Elke dataset geeft een beperkt beeld van de werkelijkheid. Stel daarom altijd deze vragen:

- **Wie deed er mee, en wie niet?** Zijn alle soorten scholieren goed vertegenwoordigd?
- **Is het eerlijk ingevuld?** Over schulden geven mensen niet altijd een eerlijk antwoord (sociaal wenselijke antwoorden).
- **Wat is er níet gevraagd?** Een enquête meet alleen wat erin wordt gevraagd: het waarom achter een schuld zie je bijvoorbeeld niet.
- **Wie maakte het onderzoek?** Het Nibud is onafhankelijk; een onderzoek van een achteraf-betaalbedrijf zelf zou je kritischer moeten lezen.

Doordenker: Wat zeggen de cijfers wél, en wat niet?

Voor wie verder wil denken · geen toetsstof

De AFM ontdekte dat minderjarigen in één jaar bijna 600.000 keer iets kochten met "koop nu, betaal later", voor gemiddeld zo'n €50,- per aankoop. Een klasgenoot concludeert: "Dus bijna 600.000 Nederlandse jongeren betalen achteraf."

1. Maak een schatting: voor hoeveel euro kochten minderjarigen in dat jaar met achteraf betalen? Leg uit waarom je uitkomst een schatting is.
2. Klopt de conclusie van je klasgenoot? Leg uit wat het verschil is tussen het aantal aankopen en het aantal jongeren.
3. Vanaf 20 november 2026 verbiedt Nederland achteraf betalen voor minderjarigen. Geef één argument vóór en één argument tégen zo'n verbod. Welk argument vind jij het sterkst, en waarom?

Kernbegrippen

Besteedbaar inkomen

Het inkomen dat je overhoudt om uit te geven of te sparen, nadat belastingen en premies zijn betaald. Voor scholieren meestal zakgeld, kleedgeld en het nettoloon van een bijbaan.

Betalingsachterstand
Een rekening die je niet op tijd hebt betaald.

Fintech
Bedrijven die financiële diensten aanbieden met behulp van technologie, zoals Klarna.

Financiële geletterdheid
Kennis en vaardigheden om verstandige keuzes te maken over geld.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Hoeveel procent van de scholieren gebruikt achteraf betalen volgens het Nibud-onderzoek, en waarom is dat opvallend?

2. Wat houdt de CCD2-richtlijn in, en per wanneer gaat deze gelden voor BNPL-aanbieders zoals Klarna?

3. Noem twee argumenten vóór en twee argumenten tegen een strengere leeftijdscontrole (met een officieel ID) bij achteraf betalen.

4. Wat is een Debathal-stelling, en hoe verschilt die van een gewone vraag?

5. Noem één gegeven uit de Nibud-tabel dat jou het meest verbaast, en leg in één zin uit waarom.

Zilver: Toepassing & Rekenen

6. "Bijna 25% van de scholieren die achteraf betalen, betaalde weleens te laat." Hoeveel procent van álle scholieren is dat ongeveer? Leg uit waarom je dit onderscheid moet maken.

7. Het Nibud-onderzoek is een online enquête waarin scholieren zelf vertellen hoe ze met geld omgaan. Noem twee redenen waarom de echte cijfers anders kunnen zijn.

8. Beargumenteer met economische begrippen (bijvoorbeeld transactiekosten of welvaart) waarom een waarschuwingsscherm vóór een BNPL-aankoop wel of niet effectief zou kunnen zijn.

9. Waarom kan striktere regelgeving (zoals CCD2) tegelijk consumenten beschermen én bedrijven op kosten jagen? Noem voor beide een voorbeeld.

10. Leg uit waarom het belangrijk is om bij een debat naar de bron van je cijfers te kijken (bijvoorbeeld Nibud versus een willekeurige website).

11. Bedenk een tegenargument op de stelling dat betaaldiensten de leeftijd verplicht met een officieel ID moeten controleren.

Goud: Analyse & Evaluatie – de uitdaging

12. Weeg de drie stellingen uit de Debathal tegen elkaar af: welke stelling zou volgens jou het meeste effect hebben op het verminderen van jongerenschulden, en waarom?

13. Analyseer of financiële regelgeving (zoals CCD2) een oplossing is voor het onderliggende probleem (nudging en impulsaankopen) of slechts de gevolgen ervan beperkt.

14. Beoordeel: is het rechtvaardig dat fintech-bedrijven strenger gereguleerd worden dan traditionele winkels die ook op afbetaling verkopen? Onderbouw met een economisch argument.

Extra rekenopdrachten

Niveau 2F

1. [2F] Een festivalticket kost €45,-. Bij vroegboeken krijg je 12% korting. Wat betaal je?

Antwoord (€): _____

2. [2F] Je spaart voor een fiets van €250,-. Je hebt al €70,- gespaard en legt €18,- per week opzij. Hoeveel weken duurt het nog?

Antwoord (weken): _____

3. [2F] Een streaming-abonnement kost €9,99 per maand. Wat kost een heel jaar (12 maanden)?

Antwoord (€): _____

4. [2F] Bij een sportwinkel is alles 25% afgeprijsd. Een paar schoenen kostte €80,-. Wat is de nieuwe prijs?

Antwoord (€): _____

5. [2F] Je wisselt €50,- om tegen een wisselkoers van 1,08. Hoeveel krijg je in de andere munt?

Antwoord: _____

6. [2F] Een pizza van €14,- wordt door 4 vrienden gelijk betaald. Hoeveel betaalt ieder?

Antwoord (€): _____

7. [2F] Een spaarrekening geeft 2% rente per jaar over €300,-. Hoeveel rente krijg je na 1 jaar?

Antwoord (€): _____

8. [2F] Je koopt een jas van €120,- met twee kortingscodes na elkaar: eerst 10%, dan nog eens 5% over het nieuwe bedrag. Wat betaal je?

Antwoord (€): _____

9. [2F] Een treinkaartje kost €11,20. Met een kortingskaart betaal je 60% van de prijs. Hoeveel betaal je?

Antwoord (€): _____

10. [2F] Je verdient €7,50 per uur met een bijbaantje en werkt 6 uur per week. Hoeveel verdien je in 4 weken?

Antwoord (€): _____

Niveau 3F

1. [3F] Je hebt een schuld van €150,-. Deze wordt 2 jaar achter elkaar verhoogd met 4% rente per jaar (rente-op-rente). Wat is de schuld na 2 jaar?

Antwoord (€): _____

2. [3F] Een spaarbedrag van €800,- staat 3 jaar vast tegen 2% rente per jaar (rente-op-rente, jaarlijks bijgeschreven). Hoeveel staat er na 3 jaar op de rekening?

Antwoord (€): _____

3. [3F] Drie vrienden verdelen een schuld van €180,- in de verhouding 2 : 3 : 4. Hoeveel euro betaalt de persoon met het grootste aandeel?

Antwoord (€): _____

4. [3F] Een winkel geeft eerst 20% korting en daarna nog eens 5% extra korting over het verlaagde bedrag, op een jas van €90,-. Wat betaal je?

Antwoord (€): _____

5. [3F] Je inkomen daalt met 15% en stijgt vervolgens weer met 15% (over het nieuwe, lagere bedrag). Je begon met €200,-. Hoeveel heb je nu?

Antwoord (€): _____

6. [3F] Je staat €90,- rood (saldo -€90,-). Er wordt €35,- bijgeschreven. Wat is het nieuwe saldo? (vul een negatief getal in als je nog rood staat)

Antwoord (€): _____

7. [3F] Spaarpot A groeit van €40,- naar €52,-. Spaarpot B groeit van €120,- naar €138,-. Vul het groeipercentage in van de pot met de hoogste procentuele groei.

Antwoord (%): _____

8. [3F] Een recept voor 4 personen kost €18,- aan boodschappen. Je kookt voor 10 personen, in gelijke verhouding. Hoeveel kosten de boodschappen dan?

Antwoord (€): _____

9. [3F] Je leent €250,- en betaalt na een jaar in totaal €272,50 terug. Welk rentepercentage heb je betaald?

Antwoord (%): _____

10. [3F] Een winkel verhoogt eerst de prijs van een product met 10%, en verlaagt die nieuwe prijs vervolgens weer met 10%. Het product kostte oorspronkelijk €50,-. Wat is de uiteindelijke prijs?

Antwoord (€): _____

Eindquiz

1. Waarom zorgt een 1-klik-koopknop voor meer impulsaankopen?

A. Je hoeft het product bij 1-klik-kopen pas later te betalen

B. Je hebt minder tijd om na te denken of je het echt nodig hebt

C. Het product wordt door de knop automatisch een stuk goedkoper

D. De webshop mag bij 1-klik-kopen geen verzendkosten vragen

2. Wat is het verschil tussen een behoefte en een middel?

A. Een behoefte heeft alleen een bedrijf, een middel heeft alleen een consument

B. Een behoefte is iets wat je nodig hebt, een middel is iets wat je graag wilt

C. Een behoefte is iets wat je wilt hebben, een middel is waarmee je het betaalt

D. Een behoefte is altijd gratis, een middel kost altijd geld

3. Je koopt een nieuwe game van €40 in plaats van een concertkaartje van €40. Wat zijn je opofferingskosten?

A. Niets, want je hebt je geld aan iets leuks uitgegeven

B. De verzendkosten die je voor de game hebt betaald

C. De €40 die je aan de game hebt uitgegeven, want dat geld is nu weg

D. Het concertkaartje, want dat had je anders kunnen kopen

4. Een webshop laat zien: 'Nog maar 2 op voorraad!', terwijl er genoeg zijn. Hoe heet dit?

A. Nep-schaarste

B. Koopkracht

C. Besteedbaar inkomen

D. Opofferingskosten

5. Je budget is €40. Een petje kost €10. Het petje wordt €20. Wat gebeurt er met je budgetlijn?

A. Hij verandert niet, want je budget blijft precies €40

B. Hij draait: je kunt minder petjes kopen, het andere product blijft gelijk

C. Hij verschuift evenwijdig naar buiten, want je kunt nu van allebei meer kopen

D. Hij verschuift evenwijdig naar binnen voor allebei de producten

6. Je zakgeld stijgt met 3%, maar alles wat je koopt wordt 5% duurder. Wat gebeurt er?

A. Je nominaal inkomen daalt, maar je koopkracht stijgt

B. Je nominaal inkomen en je koopkracht stijgen allebei

C. Je nominaal inkomen stijgt, maar je koopkracht daalt

D. Je nominaal inkomen en je koopkracht blijven gelijk

7. Waarom is achteraf betalen economisch gezien een vorm van krediet?

A. Je betaalt het product vooruit, voordat het wordt geleverd

B. De webshop leent bij achteraf betalen geld van jou

C. Je betaalt bij achteraf betalen altijd rente over het bedrag

D. Je krijgt het product nu en betaalt het geld pas later

8. Een rekening van €30 wordt ook na de veertiendagenbrief niet betaald. De incassokosten zijn 15%, met een minimum van €40. Wat is de nieuwe schuld?

A. €70

B. €40

C. €45

D. €34,50

9. Welke van deze stappen komt het eerst op de escalatieladder als je niet op tijd betaalt?

A. Het inschakelen van een incassobureau

B. Een aanmaning (de veertiendagenbrief)

C. Een beslag op je loon of spaargeld

D. Een negatieve BKR-registratie

10. Waarom kan een negatieve BKR-registratie later lastig zijn?

A. Je moet dan voortaan over alles wat je koopt extra btw betalen

B. Je mag daardoor een aantal jaren niet meer online winkelen

C. Het kan moeilijker worden om later geld te lenen, bijvoorbeeld voor een huis

D. Je krijgt dan automatisch een hogere premie voor je zorgverzekering en je telefoon

11. Iemand verdient veel geld, maar heeft door schulden veel stress en slaapt slecht. Wat klopt?

A. Welvaart in enge zin is laag, welvaart in ruime zin is hoger

B. Welvaart in enge zin en in ruime zin zijn allebei hoog

C. Welvaart in ruime zin gaat alleen over inkomen en bezit

D. Welvaart in enge zin is hoog, welvaart in ruime zin is lager

12. Je zakgeld is €50 (nominaal). Het prijsindexcijfer is 125 (basisjaar = 100). Wat is je reële inkomen?

A. €40

B. €62,50

C. €37,50

D. €45

13. Sneakers kostten vorig jaar €80 en nu €100. Met hoeveel procent is de prijs gestegen?

A. 20%

B. 25%

C. 80%

D. 125%

14. Je budget is €60. Een kledingstuk kost €15 en een accessoire €5. Wat zijn de opofferingskosten van 1 kledingstuk?

A. 1/3 accessoire

B. 3 accessoires

C. 4 kledingstukken

D. 12 accessoires

15. Je koopt een jas van €60 met achteraf betalen. Ook na de (gratis) aanmaning betaal je niet. De incassokosten zijn 15%, met een minimum van €40. Hoeveel procent duurder is de jas voor jou geworden?

A. 15%

B. 40%

C. ongeveer 67%

D. 100%

16. Een webshop verlaagt de prijs niet, maar zet wel een influencer in en laat het algoritme de video vaker tonen. Aan welke P van de marketingmix draait de webshop?

A. Product

B. Prijs

C. Plaats

D. Promotie

17. Lucht is overal, maar een gelimiteerde sneaker is er maar 500 keer. Waarom is alleen de sneaker economisch gezien schaars?

A. Omdat er minder van is dan mensen willen hebben

B. Omdat de sneaker in een fabriek is gemaakt

C. Omdat lucht geen nut heeft voor mensen

D. Omdat schaars hetzelfde is als heel duur

18. 13% van de scholieren betaalt achteraf. Van die groep betaalde bijna 25% weleens te laat. Hoeveel procent van álle scholieren is dat ongeveer?

A. ongeveer 38%

B. ongeveer 25%

C. ongeveer 12%

D. ongeveer 3%

Antwoordmodel

Voor de docent: dit hoofdstuk bundelt alle antwoorden bij dit werkboek, zodat het ook als zelfstandige toets of voor zelfcontrole ingezet kan worden.

Eindquiz — antwoordsleutel

1. B
2. C
3. D
4. A
5. B
6. C
7. D
8. A
9. B
10. C
11. D
12. A
13. B
14. B
15. C
16. D
17. A
18. D

Rekenopdrachten — uitwerkingen

Les 1.2

1. Antwoord: € 28 — 35 × 0,80 = €28,-.
2. Antwoord: € 16,60 — 50 - 8,50 - 24,90 = €16,60.
3. Antwoord: 25% — (80 - 60) / 80 × 100% = 25%.
4. Antwoord: 8 weken — 120 / 15 = 8 weken.
5. Antwoord: € 5,50 — Shop A: 18/3 = €6,- per stuk. Shop B: 27,50/5 = €5,50 per stuk. Shop B is voordeliger.
6. Antwoord: € 35 — 45 - 10 = €35,-.
7. Antwoord: € 26,95 — 22 + 4,95 = €26,95.
8. Antwoord: € 37,50 — 3 × 12,50 = €37,50.
9. Antwoord: € 51 — 60 × 0,85 = €51,-.
10. Antwoord: € 5,01 — 25 - 19,99 = €5,01.

31. Antwoord: 1,9% — Reëel inkomen nu = (54 / 106) × 100 ~ €50,94. Eerst was het €50,- (index 100). Stijging: (50,94 - 50) / 50 × 100% ~ 1,9%. Je zakgeld steeg 8%, maar je koopkracht maar ongeveer 1,9%.
32. Antwoord: € 69 — Reëel inkomen = (nominaal / 115) × 100 = 60. Dus nominaal = 60 × 115 / 100 = 60 × 1,15

= €69,-. Controle: (69 / 115) × 100 = €60,-.

33. Antwoord: 5 accessoires — Na 2 kledingstukken: 90 - 2 × 25 = €40,- over. 40 / 7,50 ~ 5,33. Je kunt geen deel van een accessoire kopen, dus maximaal 5 accessoires (en je houdt €2,50 over).

Les 1.3

1. Antwoord: € 40 — 12,50 + 17,95 + 9,55 = €40,-.

2. Antwoord: € 460 — 15% van 400 = €60,-. Dat is meer dan het minimum van €40,-, dus je betaalt €60,-. Nieuwe schuld: 400 + 60 = €460,-.

3. Antwoord: 30% — (65 - 50) / 50 × 100% = 30%.

4. Antwoord: 20% — (54 - 45) / 45 × 100% = 20%.

5. Antwoord: 15% — (184 - 160) / 160 × 100% = 15%. Schuld B (20%) stijgt dus procentueel harder dan schuld C, ook al is het bedrag in euro's bij C groter.

6. Antwoord: € 70 — 15% van 30 = €4,50, dat is lager dan het wettelijk minimum van €40,-. Je rekent daarom met €40,-. Nieuwe schuld: 30 + 40 = €70,-.

7. Antwoord: € 40 — 15% van 130 = €19,50. Dat is minder dan het wettelijk minimum, dus je betaalt €40,-. Let op: voor de veertiendagenbrief zelf mag het bedrijf niets rekenen.

8. Antwoord: € 12 — 84 / 7 = €12,- per termijn.

9. Antwoord: € 105 — 15% van 65 = €9,75. Dat is minder dan €40,-, dus je betaalt €40,- incassokosten. Totaal: 65 + 40 = €105,-.

10. Antwoord: € 195 — Bij elk bedrag is 15% minder dan €40,-, dus per rekening betaal je €40,-. Openstaand: 22 + 35 + 18 = €75,-. Incassokosten: 3 × 40 = €120,-. Totaal: 75 + 120 = €195,-. Veel kleine schulden zijn dus extra duur.

31. Antwoord: 16% — 15% van 250 = €37,50. Dat is minder dan €40,-, dus je betaalt €40,-. Nieuwe schuld: 250 + 40 = €290,-. Stijging: 40 / 250 × 100% = 16% (en dus niet 15%, door het minimum).

32. Antwoord: € 300 — Nieuwe schuld = hoofdsom × 1,15. Hoofdsom = 345 / 1,15 = €300,-. Controle: 15% van 300 = €45,- (meer dan €40,-), en 300 + 45 = €345,-.

33. Antwoord: 11,1% — Aankopen per jaar: 3 × 12 × 30 = €1.080,-. Vergeten rekeningen: 12 / 4 = 3 keer, dus 3 × 40 = €120,- incassokosten. Extra: 120 / 1.080 × 100% ~ 11,1%.

Extra rekenopdrachten

Niveau 2F

1. Antwoord: € 39,60 — 45 × 0,88 = €39,60.

2. Antwoord: 10 weken — (250 - 70) / 18 = 10 weken.

3. Antwoord: € 119,88 — 9,99 × 12 = €119,88.

4. Antwoord: € 60 — 80 × 0,75 = €60,-.

5. Antwoord: 54 — 50 × 1,08 = 54.

6. Antwoord: € 3,50 — 14 / 4 = €3,50 per persoon.

7. Antwoord: € 6 — 2% van 300 = €6,-.

8. Antwoord: € 102,60 — 120 × 0,90 = €108,-. Daarna 108 × 0,95 = €102,60.

9. Antwoord: € 6,72 — 11,20 × 0,60 = €6,72.

10. Antwoord: € 180 — 7,50 × 6 × 4 = €180,-.

Niveau 3F

1. Antwoord: € 162,24 — $150 \times 1{,}04^2$ = €162,24.

2. Antwoord: € 848,97 — $800 \times 1{,}02^3$ ~ €848,97.

3. Antwoord: € 80 — Totaal 9 delen; grootste aandeel = 4/9 × 180 = €80,-.

4. Antwoord: € 68,40 — 90 × 0,80 × 0,95 = €68,40.

5. Antwoord: € 195,50 — 200 × 0,85 × 1,15 = €195,50. Je zit dus onder je oorspronkelijke bedrag!
6. Antwoord: € -55 — -90 + 35 = -€55,-.
7. Antwoord: 30% — A groeit 30% ((52-40)/40×100%), B groeit 15%. A groeit dus het hardst.
8. Antwoord: € 45 — 18 / 4 × 10 = €45,-.
9. Antwoord: 9% — (272,50 - 250) / 250 × 100% = 9%.
10. Antwoord: € 49,50 — 50 × 1,10 × 0,90 = €49,50, dus niet weer €50,-!

Oefenbank — modelantwoorden

Les 1.1

1. Leg het verschil uit tussen een 'behoefte' en een 'middel' aan de hand van een TikTok-shop voorbeeld.

Een behoefte is iets wat je wilt hebben (bv. een nieuwe hoodie die je op TikTok voorbij ziet komen). Een middel is wat je nodig hebt om die behoefte te vervullen, meestal geld. Behoeften zijn onbegrensd, middelen zijn schaars.

2. Noem de vier P's van de marketingmix, en leg uit welke P een social media-algoritme het sterkst beïnvloedt.

Product, Prijs, Plaats en Promotie. Het algoritme beïnvloedt vooral Promotie (welke advertentie/video je te zien krijgt) en Plaats (je kunt direct in de app kopen).

3. Noem twee voorbeelden van nudging-technieken die je zelf weleens op TikTok of Instagram bent tegengekomen.

Bijvoorbeeld: een aftellende klok ('nog 10 minuten korting'), een voorraadmelding ('nog maar 2 op voorraad'), een 1-klik-koopknop, of reviews die precies op het juiste moment verschijnen.

4. Wat betekent het dat behoeften 'onbegrensd' zijn, terwijl middelen 'schaars' zijn?

Er is altijd wel weer iets nieuws te bedenken dat je zou willen hebben (onbegrensd), maar je hebt maar een beperkte hoeveelheid geld en tijd om die wensen te vervullen (schaars). Dat spanningsveld is de kern van economie.

5. Noem een voorbeeld van 'plaats' (place) uit de marketingmix bij een online kledingwinkel.

Bijvoorbeeld: de webshop is alleen via de app te bereiken, of het merk verkoopt exclusief via TikTok Shop in plaats van via een fysieke winkel.

6. Gebruik de bron. Welke nudging-techniek herken je hier, en waarom werkt deze techniek juist bij een product dat Amir eerder al bekeek?

Tijdsdruk ("nog 8 minuten") gecombineerd met gerichte herinnering (retargeting). Dit werkt extra goed omdat Amir al interesse toonde: het zetje komt precies op het moment dat de twijfel nog vers is, wat de kans op een impulsaankoop vergroot.

7. Je koopt via een TikTok-shop van een bedrijf een hoodie en krijgt er na twee dagen spijt van. Wat mag je doen, en hoeveel tijd heb je?

Je hebt 14 dagen bedenktijd: je mag de hoodie zonder reden terugsturen en krijgt je geld terug (de kosten van het terugsturen kunnen voor jou zijn).

8. Waarom maakt een oneindige scroll-feed op TikTok van 'tijd' een nóg schaarser middel voor een scholier?

Een oneindige feed heeft geen natuurlijk eindpunt, waardoor je makkelijk veel meer tijd besteedt dan gepland. Omdat tijd sowieso al schaars is (school, huiswerk, slaap), verdringt scrollen andere bestedingen van diezelfde beperkte tijd.

9. Een TikTok-shop toont een reclame zónder 1-klik-koopknop, ernaast eentje mét. Bij welke leg je sneller een impulsaankoop, en waarom?

Bij de advertentie mét 1-klik-koopknop: die knop is nudging die het rationele denkstapje ("heb ik dit wel echt nodig?") wegneemt. Zonder die knop moet je meer stappen doorlopen, wat je meer tijd geeft om alsnog af te zien van de aankoop.

10. Een TikTok-shop belooft 'gratis verzending vanaf €20'. Welk effect heeft dit op je aankoopbeslissing, en welke P is dit vooral?

Het nudget je om meer te kopen dan je van plan was, om de drempel te halen. Dit valt vooral onder Prijs (de voorwaarde is een prijsprikkel), met een vleugje Promotie omdat het als "voordeel" wordt gepresenteerd.

11. Een webshop toont "Nog maar 3 op voorraad!" bij een product dat in werkelijkheid volop beschikbaar is. Welk economisch begrip past hierbij, en waarom werkt dit?

Dit is nudging op basis van kunstmatige schaarste: door de indruk te wekken dat het aanbod bijna op is, voelt de consument tijdsdruk en neemt sneller (en minder weloverwogen) een koopbeslissing.

12. Leg uit waarom een gratis proefperiode van een streamingdienst een vorm van nudging kan zijn, ook al lijkt het puur voordelig voor de consument.

Een gratis proefperiode maakt gebruik van gemak en gewoontevorming: na de proefperiode moet je zelf actief opzeggen, en veel mensen vergeten dat of stellen het uit, waardoor ze automatisch gaan betalen. Het "voordeel" is dus ook een verdienmodel voor het bedrijf.

13. Ben je het eens of oneens met deze mening? Onderbouw met minstens één argument vóór en één argument tegen strengere regels voor nudging.

Er is geen vast antwoord. Vóór strengere regels: consumenten worden onbewust beïnvloed, wat oneerlijk kan voelen. Tegen strengere regels: bedrijven mogen hun product aantrekkelijk presenteren, en consumenten hebben ook een eigen verantwoordelijkheid om kritisch te blijven.

14. Waarom geldt de bedenktijd wel bij een webshop, maar niet als je een jas koopt van een klasgenoot via Vinted?

De regel beschermt consumenten die van een bedrijf kopen. Bij een verkoop tussen twee particulieren geldt die extra bescherming niet.

15. Leg uit welke van de 7 P's een rol speelt als een webshop duizenden positieve reviews en een keurmerk laat zien.

Dit is Presentatie (Physical evidence): tastbare signalen die vertrouwen wekken dat de dienst of het product betrouwbaar is, ook al kun je de dienst zelf niet vasthouden.

16. Een 1-klik-koopknop verlaagt de transactiekosten van een aankoop bijna tot nul. Leg uit wat hiermee bedoeld wordt, en waarom een bedrijf daar belang bij heeft.

Transactiekosten zijn alle moeite, tijd en energie die het kost om tot een aankoop te komen (zoeken, twijfelen, betaalgegevens invullen). Een 1-klik-knop neemt bijna al die stappen weg. Voor het bedrijf is dat waardevol, omdat elke extra stap een kans is dat de klant afhaakt: hoe lager de transactiekosten, hoe groter de kans dat een bezoeker ook echt koopt.

17. Leg uit hoe 'nudging' ervoor zorgt dat een consument de opofferingskosten van een aankoop sneller over het hoofd ziet.

Opofferingskosten zijn wat je opgeeft (ander gebruik van je geld) door deze aankoop te doen. Nudging (bv. een 1-klik-knop of tijdsdruk) verkort de tijd om na te denken, waardoor je minder stilstaat bij wat je had kunnen kopen met datzelfde geld.

18. Beoordeel: is het ethisch verantwoord dat bedrijven algoritmes gebruiken om jongeren gerichter te targeten dan volwassenen? Onderbouw met een economisch én een maatschappelijk argument.

Economisch: bedrijven maximaliseren winst door doelgroepen efficiënt te bereiken, wat op zich rationeel gedrag is. Maatschappelijk: jongeren hebben nog minder ontwikkeld risicobesef, waardoor gerichte targeting sneller tot impulsief en schadelijk koopgedrag kan leiden. Dit pleit voor extra bescherming of regulering.

Les 1.2

1. Wat is de economische definitie van 'koopkracht'?

Koopkracht is wat je met je (nominale) inkomen daadwerkelijk kunt kopen, dus je reële inkomen. Het houdt rekening met prijsveranderingen: bij gelijkblijvend inkomen en stijgende prijzen daalt je koopkracht.

2. Wat gebeurt er met een budgetlijn als de prijzen van beide producten halveren, maar het budget blijft gelijk?

De budgetlijn verschuift evenwijdig naar buiten: met hetzelfde budget kun je nu van beide producten het dubbele

kopen, dus beide snijpunten met de assen verdubbelen.

3. Wat is het verschil tussen 'nominaal inkomen' en 'reëel inkomen'?

Nominaal inkomen is het bedrag in euro's dat je ontvangt. Reëel inkomen is wat je daadwerkelijk kunt kopen met dat bedrag, dus gecorrigeerd voor prijsveranderingen (het prijsindexcijfer).

4. Wat laat een budgetlijn precies zien?

Een budgetlijn laat alle combinaties van twee producten zien die je precies kunt kopen met een vast budget, gegeven de prijzen van beide producten.

5. Waarom daalt je koopkracht als je inkomen gelijk blijft, maar de prijzen stijgen?

Met hetzelfde bedrag aan geld (nominaal inkomen) kun je bij hogere prijzen minder producten kopen. Je reële inkomen (koopkracht) daalt dus, ook al verandert je nominale inkomen niet.

6. Sam heeft €60,- en koopt 2 kledingstukken van €20,-. Hoeveel accessoires van €10,- kan Sam nog maximaal aanschaffen?

Sam heeft nog €60 - €40 = €20 over. Bij €10 per accessoire kan Sam nog maximaal 2 accessoires kopen.

7. Je budget stijgt van €60 naar €90, maar kleding wordt tegelijk twee keer zo duur. Wat gebeurt er met je maximale koopkracht voor kleding?

Eerst kon je 60/20 = 3 kledingstukken kopen. Na de verandering is 90/40 = 2,25; je kunt geen kwart kledingstuk kopen, dus je kunt maximaal 2 kledingstukken kopen. Je maximale koopkracht voor kleding daalt dus, ondanks een hoger budget.

8. Je hebt €80,- budget. Kleding kost €16,- per stuk, accessoires €8,- per stuk. Wat zijn de twee uiterste punten van de budgetlijn?

Alleen kleding: 80/16 = 5 kledingstukken. Alleen accessoires: 80/8 = 10 accessoires. De budgetlijn verbindt de punten (5,0) en (0,10).

9. Je zakgeld stijgt van €50 naar €55 (nominaal +10%), maar het prijsindexcijfer stijgt naar 108. Is je koopkracht gestegen of gedaald? Reken het uit.

Reëel inkomen = (55 / 108) × 100 ~ €50,93. Dit is hoger dan je oude reële inkomen van €50 (bij indexcijfer 100), dus je koopkracht is licht gestegen, ondanks de prijsstijging.

10. Je hebt €100,- budget. Kleding kost €25,- per stuk, accessoires €5,- per stuk. Geef de twee uiterste punten van de budgetlijn.

Alleen kleding: 100/25 = 4 kledingstukken. Alleen accessoires: 100/5 = 20 accessoires. De budgetlijn verbindt de punten (4,0) en (0,20).

11. Je zakgeld stijgt van €40 naar €42 (nominaal +5%), maar het prijsindexcijfer stijgt naar 103. Bereken je reële inkomen en beoordeel of je koopkracht is gestegen.

Reëel inkomen = (42 / 103) × 100 ~ €40,78. Dit is hoger dan je oude reële inkomen van €40, dus je koopkracht is licht gestegen.

12. Stel de overheid voert bovenop de 21% btw een extra heffing van 10% in op online gekochte kleding. Wat gebeurt er met de budgetlijn?

Kleding wordt relatief duurder, terwijl accessoires gelijk blijven. De budgetlijn kantelt naar binnen om het snijpunt op de accessoires-as: je kunt nog steeds evenveel accessoires kopen, maar minder kleding.

13. Leg uit waarom de helling van de budgetlijn in feite de 'opofferingskosten' weergeeft.

De helling is Px/Py: hoeveel eenheden van accessoires je moet opgeven om één extra kledingstuk te kunnen kopen. Dat is precies de definitie van opofferingskosten: wat je opgeeft om iets anders te krijgen.

14. Leg uit wat er met de budgetlijn gebeurt als je budget stijgt terwijl de prijzen van beide goederen gelijk blijven, en waarom dit iets anders is dan een verandering van de helling.

Bij een budgetstijging verschuift de hele lijn evenwijdig naar buiten (parallel), omdat je van beide goederen meer

kunt kopen tegen dezelfde verhouding. De helling (Px/Py) verandert niet, want die hangt alleen af van de prijsverhouding, niet van het budget zelf.

Les 1.3

1. Waarom is achteraf betalen via Klarna officieel een lening (krediet)?

Omdat je nu consumeert maar pas later betaalt: je leent tijdelijk geld van Klarna. Ook zonder zichtbare rente is dit een ruil over de tijd, en dus economisch gezien een vorm van krediet.

2. Wat is het verschil tussen welvaart in 'enge zin' en 'ruime zin'?

Welvaart in enge zin gaat alleen over materiële zaken die je met geld kunt kopen. Welvaart in ruime zin telt ook niet-materiële zaken mee, zoals vrije tijd, gezondheid en mentale rust.

3. Wat betekent de wettelijke term 'incassokosten', en waarom bestaat er een wettelijk minimumbedrag?

Incassokosten zijn de kosten die een schuldeiser in rekening mag brengen als je te laat betaalt, maar pas nadat je een wettelijke aanmaning (de veertiendagenbrief) hebt gehad en ook daarna niet betaalt. De wet bepaalt hoe hoog ze mogen zijn: 15% van de hoofdsom, minimaal €40. Er is een wettelijk minimum omdat het innen van kleine bedragen anders niet kostendekkend zou zijn voor het incassobureau.

4. Noem twee stappen van de escalatieladder als je een Klarna-betaling niet op tijd betaalt.

Bijvoorbeeld: eerst een (gratis) herinnering, dan de wettelijke aanmaning (de veertiendagenbrief, ook gratis), daarna incassokosten (15%, minimaal €40) en overdracht aan een incassobureau. Als je dan nog niet betaalt, kan de zaak naar de rechter en de deurwaarder gaan.

5. Wat betekent het dat achteraf betalen een 'ruil over de tijd' is?

Je haalt de consumptie naar voren (nu kopen), maar de betaling (het opofferen van geld) verplaats je naar later. Je ruilt dus in feite koopkracht van later tegen koopkracht van nu.

6. Bereken de procentuele stijging als een schuld van €30,- stijgt naar €55,-.

% verandering = (55 - 30) / 30 × 100% ~ 83,3%.

7. Een vriend zegt: 'Klarna is geen echt krediet, want ik betaal 0% rente.' Weerleg dat economisch én juridisch.

Economisch: het blijft een ruil over de tijd (nu consumeren, later betalen), ongeacht rente. Juridisch: vanaf de CCD2-richtlijn (november 2026) wordt BNPL formeel als gereguleerd krediet behandeld, met bijbehorende verplichtingen voor aanbieders.

8. Een schuld van €45,- wordt ook na de veertiendagenbrief niet betaald. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een wettelijk minimum van €40,-. Wat is de nieuwe schuld?

15% van €45 = €6,75, maar het wettelijk minimum van €40 geldt. Nieuwe schuld = €45 + €40 = €85.

9. Leg met een rekenvoorbeeld uit waarom een kleine schuld procentueel harder stijgt door het wettelijk minimum dan een grote schuld.

Bij een schuld van €40 met minimum €40 aan kosten verdubbelt de schuld (+100%). Bij een schuld van €400 zou 15% = €60 (hoger dan het minimum) gelden: stijging van slechts 15%. Het vaste minimumbedrag weegt dus relatief veel zwaarder bij kleine schulden.

10. Een schuld van €25,- stijgt door de wettelijke incassokosten naar €65,-. Bereken de procentuele stijging.

% verandering = (65 - 25) / 25 × 100% = 160%.

11. Een schuld van €300,- wordt ook na de veertiendagenbrief niet betaald. De incassokosten zijn 15% van de hoofdsom, met een wettelijk minimum van €40,-. Wat is de nieuwe schuld, en met hoeveel procent is die gestegen?

15% van €300 = €45. Dat is meer dan het minimum van €40, dus je betaalt €45. Nieuwe schuld = €300 + €45 =

€345. Stijging: 45 / 300 × 100% = 15%. Vergelijk dat met een schuld van €45, die door het minimum met bijna 90% stijgt.

12. Waarom schaadt een hoge openstaande schuld je welvaart in 'ruime zin', ook al vind je de jas fantastisch?

Een schuld kan stress, slaapproblemen en concentratieverlies veroorzaken, en beperkt toekomstige financiële mogelijkheden (bv. bij een BKR-registratie). Dit zijn niet-materiële welvaartsverliezen, ook al is het gekochte product zelf waardevol voor je.

13. Analyseer hoe de 'ruil over de tijd' bij uitgesteld betalen negatief uitpakt bij onverwachte inflatie.

Als je inkomen niet meestijgt met inflatie, daalt je koopkracht tegen het moment dat je moet terugbetalen. De toekomstige euro's die je moet afstaan zijn dan relatief "duurder" geworden qua wat je ermee had kunnen kopen, waardoor de lening zwaarder drukt dan verwacht.

14. De CCD2-richtlijn verplicht Klarna vanaf november 2026 om vooraf te checken of je een aankoop kunt terugbetalen. Beoordeel of dit voldoende is om problematische jongerenschulden te voorkomen, of dat er meer nodig is.

De check pakt vooral de aanbodkant aan (strenger uitlenen), maar lost de onderliggende oorzaak (nudging, impulsief koopgedrag) niet vanzelf op. Een volledig antwoord noemt aanvullend financiële educatie, transparantere kostenweergave, of een leeftijdsgrens als mogelijke aanvullingen. (Die leeftijdsgrens komt er overigens: bij de invoering van CCD2 verbiedt Nederland achteraf betalen voor minderjarigen.)

15. Gebruik de bron. Waarom kan de tekst "0% rente, geen gedoe!" ervoor zorgen dat mensen minder goed nadenken over het lenen dat ze eigenlijk aangaan?

De tekst benadrukt dat het gratis en makkelijk is, waardoor het niet aanvoelt als een lening met een risico — terwijl het dat in feite wel is. Als je een termijn mist, kunnen er alsnog incassokosten bijkomen (minimaal €40) (zoals in de escalatieladder), ook al klonk het eerst helemaal gratis.

Les 1.4

1. Hoeveel procent van de scholieren gebruikt achteraf betalen volgens het Nibud-onderzoek, en waarom is dat opvallend?

13% van de scholieren gebruikt achteraf betalen. Dat is opvallend, omdat achteraf betalen pas vanaf 18 jaar mag, terwijl de scholieren in het onderzoek 12 tot 18 jaar oud waren.

2. Wat houdt de CCD2-richtlijn in, en per wanneer gaat deze gelden voor BNPL-aanbieders zoals Klarna?

CCD2 brengt Buy Now, Pay Later-diensten onder dezelfde regels als andere kredietvormen: een verplichte check of je kunt terugbetalen, en duidelijke kosten vooraf. De regels gelden vanaf 20 november 2026. Nederland verbiedt daarbij ook achteraf betalen voor minderjarigen, met verplichte leeftijdscontrole.

3. Noem twee argumenten vóór en twee argumenten tegen een strengere leeftijdscontrole (met een officieel ID) bij achteraf betalen.

Vóór: jongeren omzeilen de leeftijdsgrens nu makkelijk met een andere geboortedatum (AFM); het voorkomt vroege schulden en incassokosten. Tegen: iedereen moet meer persoonsgegevens afgeven (privacy); het maakt kopen voor iedereen omslachtiger, en jongeren kunnen uitwijken naar het account van hun ouders.

4. Wat is een Debathal-stelling, en hoe verschilt die van een gewone vraag?

Een stelling is een bewering waarover je het eens of oneens kunt zijn, met ruimte voor meerdere geldige standpunten. Anders dan bij een gewone vraag is er niet één "juist" antwoord, maar draait het om een goed onderbouwd standpunt.

5. Noem één gegeven uit de Nibud-tabel dat jou het meest verbaast, en leg in één zin uit waarom.

Antwoord is persoonlijk, maar moet een concreet cijfer uit de tabel noemen (bijvoorbeeld dat 13% van de scholieren achteraf betaalt terwijl dat pas vanaf 18 mag) met een korte, logische toelichting waarom dat opvalt.

6. "Bijna 25% van de scholieren die achteraf betalen, betaalde weleens te laat." Hoeveel procent van álle scholieren is dat ongeveer? Leg uit waarom je dit onderscheid moet maken.

Ongeveer 25% van 13% = 0,25 × 13% ~ 3% van alle scholieren. Het percentage gaat over een deelgroep (alleen de gebruikers), niet over iedereen. Wie dat door elkaar haalt, maakt het probleem groter (25%) of kleiner dan het is.

7. Het Nibud-onderzoek is een online enquête waarin scholieren zelf vertellen hoe ze met geld omgaan. Noem twee redenen waarom de echte cijfers anders kunnen zijn.

Bijvoorbeeld: scholieren schamen zich misschien om toe te geven dat ze te laat betaalden (sociaal wenselijke antwoorden), ze herinneren het zich niet goed, of ze weten niet dat iets "achteraf betalen" is (bijvoorbeeld als ze het account van hun ouders gebruiken). De echte cijfers kunnen daardoor hoger liggen.

8. Beargumenteer met economische begrippen (bijvoorbeeld transactiekosten of welvaart) waarom een waarschuwingsscherm vóór een BNPL-aankoop wel of niet effectief zou kunnen zijn.

Een waarschuwing verhoogt kort de transactiekosten (je moet even stilstaan bij de aankoop), wat impulsaankopen kan afremmen. Tegelijk kan "waarschuwings-moeheid" optreden: consumenten klikken de melding na verloop van tijd automatisch weg, waardoor het effect afneemt.

9. Waarom kan striktere regelgeving (zoals CCD2) tegelijk consumenten beschermen én bedrijven op kosten jagen? Noem voor beide een voorbeeld.

Bescherming: verplichte terugbetaalcheck voorkomt dat mensen krediet krijgen dat ze niet kunnen dragen. Kosten voor bedrijven: Klarna moet extra systemen en controles inrichten (compliance), wat operationele kosten verhoogt en mogelijk wordt doorberekend aan handelspartners.

10. Leg uit waarom het belangrijk is om bij een debat naar de bron van je cijfers te kijken (bijvoorbeeld Nibud versus een willekeurige website).

Een betrouwbare, onafhankelijke bron zoals het Nibud gebruikt representatieve data en heldere onderzoeksmethodes, waardoor de cijfers geloofwaardiger zijn dan die van een willekeurige, mogelijk bevooroordeelde bron. Dit maakt je argument in een debat sterker en minder aanvalbaar.

11. Bedenk een tegenargument op de stelling dat betaaldiensten de leeftijd verplicht met een officieel ID moeten controleren.

Bijvoorbeeld: dan moet iedereen, ook volwassenen, bij elke aankoop meer persoonsgegevens afgeven. Dat is slecht voor de privacy en maakt kopen omslachtiger, terwijl jongeren alsnog kunnen uitwijken naar het account van hun ouders.

12. Weeg de drie stellingen uit de Debathal tegen elkaar af: welke stelling zou volgens jou het meeste effect hebben op het verminderen van jongerenschulden, en waarom?

Een goed antwoord kiest één stelling en onderbouwt met minimaal twee argumenten waarom die stelling het probleem het meest structureel aanpakt (bv. financiële educatie werkt preventief en blijvend, terwijl een verbod alleen symptomen bestrijdt).

13. Analyseer of financiële regelgeving (zoals CCD2) een oplossing is voor het onderliggende probleem (nudging en impulsaankopen) of slechts de gevolgen ervan beperkt.

CCD2 grijpt vooral in op de kredietverstrekking zelf (wie mag lenen, onder welke voorwaarden), maar verandert niets aan de marketingtechnieken en algoritmes die impulsaankopen uitlokken. Het beperkt dus vooral de gevolgen, en pakt de oorzaak (nudging) niet direct aan.

14. Beoordeel: is het rechtvaardig dat fintech-bedrijven strenger gereguleerd worden dan traditionele winkels die ook op afbetaling verkopen? Onderbouw met een economisch argument.

Een sterk antwoord weegt af dat fintech-bedrijven door schaal, snelheid en data-gedreven targeting een groter en sneller bereik hebben dan traditionele afbetalingswinkels, wat een economisch argument kan zijn voor strengere regulering. Of het beargumenteert juist dat gelijke regels voor gelijke risico's zouden moeten gelden, ongeacht de branche.