



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De impact van financiële geletterdheid op de intenties tot ondernemen

Lauren Boes

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting
accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Anneleen MICHIELS

BEGELEIDER :

De heer Rik VANHEES



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2022
2023



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De impact van financiële geletterdheid op de intenties tot ondernemen

Lauren Boes

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Anneleen MICHIELS

BEGELEIDER :

De heer Rik VANHEES

Woord vooraf

Deze masterproef maakt deel uit van het behalen van de graad van Master in de opleiding Handelswetenschappen, afstudeerrichting Accountancy, Financiering en Fiscaliteit aan de Universiteit Hasselt. Dankzij mijn opleiding heb ik een passie voor ondernemen ontwikkeld, waardoor ik mezelf in een latere carrière zeker en vast zie ondernemen. Om die reden had ik een enorm grote interesse om deze onderzoeksvraag over ondernemende intenties aan te vatten. Bovendien heb ik hier onder andere uit geleerd dat financiële kennis een cruciale rol speelt om ondernemende intenties ook succesvol te kunnen omzetten in een sterke onderneming.

In dit voorwoord zou ik graag nog een aantal mensen willen bedanken die mij rechtstreeks of onrechtstreeks hebben ondersteund in de realisatie van deze masterproef. In eerste instantie zou ik graag een woord van dank willen richten aan mijn promotor, prof. dr. Anneleen Michiels en co-promotor, dhr. Rik Vanhees voor hun begeleiding en ondersteuning gedurende het academiejaar. Naast de zelfstandigheid die ze aanbevelen, stonden ze tijdens de feedbackmomenten steeds klaar met kwalitatieve feedback en wetenschappelijk advies om mijn onderzoek tot een goed eind te kunnen brengen.

Daarnaast zou ik mijn vrienden, familie en medestudenten willen bedanken voor hun steun en motivatie tijdens het verwezenlijken van deze masterproef.

Ten slotte wens ik u veel leesplezier.

Lauren Boes
Hoeselt, juni 2023

De impact van financiële geletterdheid op de intenties tot ondernemen

ABSTRACT

Achtergrond – Het doel van dit onderzoek is om na te gaan in welke mate gender, leeftijd en opleiding het effect van financiële geletterdheid op de ondernemende intenties van individuen al dan niet versterken. Meer specifiek onderzoeken we of een bepaalde gender, leeftijdsgroep of opleidingsachtergrond een sterkere invloed uitoefent op het verband tussen financiële kennis en *entrepreneurial intentions*.

Methode – Om de veronderstelde relaties te testen, gebruikten we een meervoudig regressiemodel en de *simple moderation analysis* van Hayes, gebaseerd op een steekproef bestaande uit 405 respondenten.

Conclusie – De resultaten laten geen significante directe relatie zien tussen (werkelijke en gepercipieerde) financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions*, maar in de moderatieanalyse werd het gehele model wel significant. We vonden de meest positieve resultaten bij leeftijd, waarbij het effect van (werkelijke en zelfgewaardeerde) financiële geletterdheid op de ondernemende intenties sterker werd bij individuen met een leeftijd tussen de 25 en 54 jaar. Dit effect verzwakte bovendien bij respondenten van andere leeftijdscategorieën.

Originaliteit/Waarde – Dit onderzoek bouwt voort op de studies die bewezen welke impact deze persoonlijke kenmerken uitoefenen op de variabelen financiële geletterdheid en ondernemerschap intenties afzonderlijk. Vermits er in de wetenschappelijke literatuur nog een hiaat is op welke manier geslacht, leeftijd en opleiding de mogelijke relatie tussen de twee variabelen modereren, zal onze studie op deze manier een bijdrage leveren aan de wetenschappelijke literatuur. Het antwoord op onze onderzoeksvraag kan wellicht van groot belang zijn voor de verdere ontwikkeling van het ondernemerslandschap.

Sleutelwoorden: financiële geletterdheid – *entrepreneurial intentions* – gender – leeftijd – opleiding

1 Introductie

Ondernemerschap is een fundamentele bouwsteen voor de economische groei en ontwikkeling in een land (Wise, 2013). Het zijn de ondernemers die instaan voor het behoud en de verbreding van innovatie en jobcreatie (Turker & Selcuk, 2008). Het is bovendien bevestigd door de wetenschappelijke literatuur dat succesvolle ondernemers over een aantal capaciteiten dienen te beschikken die een bepalende rol spelen bij de ontwikkeling van ondernemende intenties (Tekin & Asar, 2011; Turker, 2008). Enerzijds zijn dat *soft skills*, die dienen voor een goede communicatie en anderzijds *hard skills*, zijnde een aantal specifieke vaardigheden waaronder financiële kennis (Barte, 2012; Drexler et al., 2014; Hart et al, 2013; Vilorio, 2014). Een financieel geletterd persoon bezit

namelijk de bekwaamheid om inzicht te hebben in krediet, schulden, budget, verzekeringen, etc. (Goyal et al., 2021).

Naast het feit dat financiële geletterdheid is geëvolueerd tot een breed onderzocht construct in de literatuur, is er geen eenduidige algemene definitie van het begrip. Het Amerikaanse federale agentschap, USAID (2009), beschrijft een financieel geletterde ondernemer als een persoon die weet hoe hij of zij de bedrijfsprestaties optimaliseert door de juiste financieringsbeslissingen te nemen naargelang de groeifase van het bedrijf en daarnaast kennis bezit over de beschikbare financiële producten en diensten. Als ondernemer kom je namelijk dagelijks in contact met de financiën van je bedrijf en tracht je beslissingen te nemen die grote gevolgen kunnen hebben op de financiële gezondheid van je onderneming (Drexler et al., 2014; Hart et al., 2003). Bovendien fungeren ondernemers in een zeer dynamische omgeving waardoor het uiterst belangrijk is dat ze voldoende kennis bezitten over de financiële instrumenten en diensten die voorhanden zijn (Barte, 2012). Zo zijn financieel hooggeletterde ondernemers vaak beter bestand tegen financieel woelige tijden doordat ze in staat zijn om te voorzien in de juiste verzekeringen en hun spaargeld en activa te kunnen vergroten (Gilenko & Chernova, 2021; Levesque et al., 2009; Wachira & Kihui, 2012).

Wellicht is het duidelijk dat individuen met de intenties om ooit een eigen bedrijf op te starten, voldoende voorbereid dienen te zijn voor ze effectief de sprong tot het ondernemerschap wagen. Ze trachten namelijk een hoog zelfvertrouwen te ontwikkelen, risicotolerant en innovatief te zijn (Koh, 1996; Nasip et al., 2017). Om die reden is gebleken dat een gebrek aan financiële kennis één van de oorzaken kan zijn waarom ondernemers slechte financiële keuzes maken (OECD, 2013). Joo en Grable (2000) en Garman en Fogue (1997) bewezen bovendien dat de redenen voor die slechte financiële keuzes hun grondslag halen bij een gebrekkige financiële kennis, het tijdsgebrek om het aan te leren, de complexiteit van financiën en de grote variatie aan financieel beschikbare instrumenten. Deze financiële ongeletterdheid doet het risico op een faillissement met grote mate toenemen door het feit dat financiële kennis als cruciale management competentie wordt gezien bij de ontwikkeling van kmo's (Spinelli et al., 2011). Uit de studie van Bosma en Harding (2006) bleek alsnog dat onvoldoende zakelijk inzicht en financiële ongeletterdheid veel voorkomende oorzaken zijn bij het faillissement van kmo's. We kunnen dus in vraag stellen of de mate van financiële geletterdheid een invloed heeft op de *entrepreneurial intentions* van een individu. Er werd al bewezen dat een goede financiële kennis een positieve weerslag kan hebben op de financiële ondernemersvaardigheden, marktkennis, financiële instrumenten en ondernemende intenties (Alshebami & Al Marri, 2022; Hasan et al., 2020; Hilgert et al., 2003; Levesque et al., 2009; Li & Quan, 2020; Klapper et al., 2015; Qader et al., 2022).

Een aantal auteurs onderzochten dus al de mogelijke relatie tussen de financiële kennis en ondernemende intenties van individuen, maar nog zeer weinig wetenschappelijk onderzoek bekeek de mogelijkheid of persoonlijke kenmerken zoals gender, leeftijd en opleidingsachtergrond een rol zouden kunnen spelen in deze relatie. Daarom trachten we aan de hand van dit onderzoek dat hiaat op te vullen. Ten eerste is de rol van de genderkloof in het verband tussen de twee variabelen onderbelicht gebleven (Fauzi et al., 2020; Oggero et al., 2020; Ugetto et al., 2020). Het is van belang dat het genderaspect naar boven komt binnen dit onderzoek aangezien de aanwezigheid van een

genderverschil is gebleken bij beide variabelen (Atkinson & Messy, 2012; Díaz-García & Jiménez-Moreno, 2009; Entrialgo, 2000; Gürol & Atsan, 2006). Bovendien zullen we door het bestuderen van dit modererende effect nieuwe initiatieven kunnen opstarten die de participatie van het ondergeschikte geslacht kunnen vergroten om zo de genderkloof binnen het ondernemerschap in verdere mate te reduceren. Daarnaast bekijken we de mogelijkheid of leeftijd een effect heeft op de mogelijke relatie tussen de twee variabelen en welke verschillen er eventueel naar boven komen tussen diverse leeftijdscategorieën. We nemen deze moderator mee in ons onderzoek omdat de graad van financiële kennis niet in elke leeftijdscategorie even hoog is, net zoals bij ondernemerschap intenties het geval is (Indarti & Krinstiansen, 2003; Okamoto & Komamura, 2021). Ten slotte biedt de wetenschappelijke literatuur nog geen antwoord op de vraag of individuen met een economische opleidingsachtergrond de impact van financiële kennis op de ondernemende intenties zouden versterken. Kortom, welke rol spelen gender, leeftijd en opleidingsachtergrond mogelijks in de relatie tussen financiële kennis en ondernemende intenties?

Om bovenstaande elementen te testen, maken we gebruik van een steekproef van 405 respondenten. De sample bestaat uit particulieren of studenten uit diverse leeftijdsgroepen, geslachten en opleidingsachtergronden. Aan de hand van een gemodereerd meervoudig regressiemodel, zien we dat leeftijd een bepalende rol lijkt te spelen in de relatie tussen financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions*. Zo blijkt uit de moderatieanalyse dat het effect van financiële kennis op de ondernemende intenties sterker wordt bij individuen van 25 tot 54 jarige leeftijd en afzwakt bij de andere leeftijdsgroepen. Bij de moderator variabelen, gender en opleidingsachtergrond, werden onze verwachtingen niet ingelost.

Toch dragen we aan de hand van de verkregen resultaten bij aan de bestaande literatuur. Door namelijk rekening te houden met de persoonlijke kenmerken gender, leeftijd en opleiding, zijn we één van de eersten in het onderzoeken van de modererende rol van deze variabelen op de relatie tussen financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions*. Ten tweede wekt dit onderzoek ook interesse op voor individuen met ondernemende intenties, om tot het besef te komen hoe hun financiële kennis hun ondernemende intenties en bijgevolg ook hun ondernemend succesverhaal kan beïnvloeden. Bovendien zullen zij de belangrijkheid van financiële geletterdheid binnen het ondernemerschap erkennen en dat ook trachten te verbeteren indien ze effectief als zelfstandige van start willen gaan. Anderzijds hebben beleidsmakers baat bij dit onderzoek om bepaalde groepen meer (financiële) opleidingen aan te bieden en ondersteuningssystemen te ontwikkelen zodat dat een positieve weerslag heeft op hun *entrepreneurial intentions* en bijgevolg hun ondernemingssucces. Hieraan toevoegend bewezen Liñán en Chen (2009) dat het aanwakkeren van intenties tot ondernemen met behulp van opleidingen en ondersteuningsprogramma's bijgevolg ook een gunstig effect heeft op de economie. Eén van de grootste tegenhangers om de stap tot ondernemen namelijk niet te zetten, is vaak het gebrek aan financiële kennis en de angst voor financiële onzekerheid (Timmons & Spinelli, 2004). Indien deze struikelblok verkleind zou kunnen worden, zou dit wel eens een positieve weerslag kunnen hebben op ons ondernemerslandschap.

De structuur van de paper is als volgt. In het volgende onderdeel bestuderen we de theoretische achtergrond van financiële geletterdheid en de intenties tot ondernemen. Vervolgens geven we de

bestaande wetenschappelijke inzichten van de relatie tussen de twee variabelen en de mogelijke modererende effecten van gender, leeftijd en opleiding weer. In het derde deel lichten we de onderzoeksmethodologie toe, gevolgd door de bespreking van de resultaten en analyses in de vierde sectie. Hierna verklaren we de resultaten in de discussie met behulp van een terugkoppeling naar de literatuur, om ten slotte af te sluiten met de beperkingen van deze studie, aanbevelingen voor toekomstig onderzoek en een algemene conclusie.

2 Literatuurstudie

De meest voorkomende oorzaken van faillissementen bij kmo's zijn vaak onvoldoende zakelijk inzicht en een gebrek aan financiële geletterdheid (Bosma & Harding, 2006). Het is al meermaals bewezen dat je als ondernemer best een goede financiële kennis bezit om het ondernemersverhaal tot een succes te kunnen brengen. Daarom zijn er een heel aantal studies die bewijzen dat financiële kennis een invloed uitoefent op iemands intenties om te ondernemen (Alshebami & Al Marri, 2022; Hilgert et al., 2003; Levesque et al., 2009; Li & Quan, 2020; Klapper et al., 2015; Qader et al., 2022). Daarnaast werd al onderzocht wat het effect is van de persoonlijke kenmerken gender, leeftijd en geslacht op beide variabelen apart, waaruit we onze hypothesen opbouwden, maar niet in welke mate deze moderatoren de mogelijke relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemende intenties beïnvloeden. Dit is een vraag waar nog weinig onderzoek naar is uitgevoerd, maar die wel cruciaal kan zijn voor de verdere ontwikkeling van het ondernemerslandschap.

2.1 Entrepreneurial intentions

Er is al een brede variatie aan definities voor "ondernemen" te vinden in de literatuur. Het begrip "ondernemerschap" wordt voornamelijk gedefinieerd als de ondernemende activiteiten die personen uitvoeren die voortkomen uit innovatie, creatief denken en het nemen van risico's (Sondakh & Rajah, 2016). Guerrero et al. (2008) definieert ondernemerschap vervolgens als een innovatief en creatief proces dat ervoor zorgt dat er waardecreatie is door een product of dienst, de werkgelegenheid en productiviteit stijgt, de sociale welvaart erop vooruitgaat en vooral ook de algemene economie ten goede komt. De meest voorkomende termen in alle mogelijke definities omtrent ondernemen zijn dan ook "innovatie", "risico", "kapitaalverschaffing" en "waardecreatie" (Oseifuah, 2010). Vervolgens beschrijft Krueger (1993) de intenties tot ondernemerschap als de motivatie om zelfstandige te worden.

Met deze definities in het achterhoofd werpen we een blik op de studie van Turker (2008) die beweert dat het noodzakelijk is, indien je ondernemerschap intenties wil omzetten in een effectieve onderneming, je over een aantal specifieke capaciteiten dient te beschikken. Je moet een bepaalde mate van zelfzekerheid, risicobereidheid en prestatie noodzaak hebben. Ondernemers hebben bovendien vaak een lagere risico aversie (Ćumurović, 2016). Naast intenties tot ondernemen die deels voortkomen uit bovenstaande persoonlijke eigenschappen, kunnen dergelijke intenties ook veroorzaakt worden door de huidige werkomgeving. Een lage werktevredenheid zorgt namelijk voor hogere intenties tot ondernemerschap, wat te verklaren is door een mismatch tussen de innovatiegerichtheid van de persoon en de organisatie. Op deze manier is ook aangetoond dat werknemers die hun huidige baan positief evalueren, minder snel zelfstandig ondernemer zullen

worden als alternatief (Brockhaus, 1980; Cromie & Hayes, 1991; Henley, 2007; Watson et al., 1998).

Bovendien beslis je niet van de ene op de andere dag om een onderneming op te starten. Het ontwikkelen van je intenties tot ondernemen en het effectief omzetten van deze intenties is vaak een proces van lange termijn (Gartner et al., 1994). Om het begrip *entrepreneurial intentions* beter te begrijpen en te voorspellen, gebruiken we de *Theory of planned behavior (TPB)*. Het is één van de meest gehanteerde en invloedrijke theorieën in de sociale wereld (Bosnjak et al., 2020) om menselijk gedrag te bestuderen (Ajzen, 2002; Armitage & Conner, 2001). Het model laat ons toe om de invloed van verschillende antecedenten om een bedrijf op te richten en het menselijke gedrag hierbij beter te begrijpen. De theorie van Ajzen (1991) bouwt voort op de *Theory of reasoned action* van Ajzen en Fishbein (Ajzen, 1991), en is in staat om *entrepreneurial intentions* op een consistente manier te voorspellen (Autio et al., 2001; Engle et al., 2010; Kolvereid et al., 2006; Krueger et al., 2000; Moriano et al., 2011). Volgens de *Theory of planned behavior* wordt menselijk gedrag voorspeld door drie soorten overwegingen, weergegeven hoe attitudes ten opzichte van een handeling (*behavioral beliefs*), waargenomen gedragscontrole (*control beliefs*) en subjectieve normen (*normative beliefs*) een invloed uitoefenen op de intenties om een bepaald gedrag te vertonen. Deze externe invloeden hebben volgens Ajzen (1991) een directe impact op hoe mensen denken, waarnemen en handelen. In dit onderzoek leggen we de focus op de attitude ten opzichte van ondernemerschap (*behavioral beliefs*) (Conner & Armitage, 1998). Ajzen (1991) beschrijft die attitudes als een gedragsopvatting die de mate bepaalt waarin een individu gedrag positief of negatief beoordeelt. Liñan en Chen (2009) voegen hieraan toe dat het gaat om zowel affectieve (leuk en aantrekkelijk vinden), als evaluatieve overwegingen (voordelen of nadelen). Verder beweert Ajzen (1991) dat intenties een goede voorspeller zijn van het ondernemend gedrag van een individu om een onderneming op te starten.

Daarnaast zijn de meest belangrijke determinanten van de intenties tot ondernemen kennis, ervaring en banden. Anderzijds nemen de attitude, sociale normen, waargenomen gedragscontrole en persoonlijkheidskenmerken een bemiddelende rol in het ontwikkelen van ondernemerschap intenties. Zo zou ten eerste met voldoende kennis, onderwijs en inspiratie voor ondernemen, de intenties van jongeren om te ondernemen toenemen (Turker & Selcuk, 2009). Op die manier kunnen ondernemersvaardigheden ook worden aangeleerd op school of via speciale programma's voor volwassenenonderwijs zodat de kans dat iemand zich bezig houdt met ondernemerschap, kan vergroten (Engle et al., 2010). Een tweede zeer impactvolle determinant van ondernemerschap intenties is de vroegere ervaring van een individu. Davey et al. (2011) bewees dat mensen met eerdere ondernemerservaring veel belangstelling tonen voor het zelfstandig ondernemerschap. Maar toch zijn er risico's verbonden aan het opstarten van een bedrijf, met vaak vooral financiële gevolgen. Om die uitdagingen succesvol te kunnen doorstaan, is een financiële kennis van cruciaal belang in het ondernemerschap (Kojo Oseifuah & Rugimbana, 2010). Volgens de studie van Evan en Jovanovic (1989) is het niveau van financiële geletterdheid daarom een cruciale factor die de ondernemende intenties van individuen beïnvloedt.

2.2 Financiële geletterdheid

Zo zou volgens Hasen et al. (2020) een hoge mate van financiële geletterdheid een positief effect hebben op de intenties tot ondernemen. Dit gegeven wordt verklaard door het feit dat financiële kennis de vaardigheden van ondernemers verbetert met tot gevolg een groter vertrouwen in besluitvormingsprocessen rond besparingen en financieel beheer (Cossa et al., 2018). Er is een verscheidenheid aan definities rond financiële geletterdheid, van individu tot ondernemer. Te wijten aan het feit dat financiële geletterdheid in diverse contexten wordt gebruikt, waardoor er geen universele definitie van het begrip bestaat. Volgens Goyal en Kumar (2021) bezit een financieel geletterd persoon namelijk de bekwaamheid om inzicht te hebben in krediet, schulden, budget, verzekeringen en alle andere financiële domeinen. In dit onderzoek zullen we gebruik maken van de definitie van USAID (2009). Het Amerikaanse federale agentschap breidt de definitie verder uit naar het ondernemerslandschap, en omschrijft een financieel geletterde ondernemer als een persoon die weet hoe hij of zij de bedrijfsprestaties optimaliseert door de juiste financieringsbeslissingen te nemen naargelang de groeifase van het bedrijf en kennis bezit over de beschikbare financiële producten en diensten (USAID, 2009).

Ten eerste begint men bij de particulier die uiteraard in het dagelijks leven met de huishoudelijke financiën dient om te gaan en in het geval dat die over een gebrekkige financiële kennis bezit, vormt dat een belangrijke oorzaak voor de dalende spaarquote (Hilgert et al., 2003), stijgende consumentenschulden (Stango & Zinman, 2007) en ontoereikende pensioenplanning (Lusardi & Mitchell, 2006, 2007). Daarnaast worden stress, depressie, laag zelfbeeld (Wolcott & Hughes, 1999) en een lage productiviteit vaak deels veroorzaakt door een lage financiële kennis (Fletcher et al., 1997; Joo & Grable, 2000; Welsch, 1992). Deze personen hebben in veel gevallen ook minder aandelen, spaargeld en meer schulden dan individuen met een goede financiële kennis (Ćumurović, 2016; Kotzè & Smit, 2008), wat erop wijst dat financiële kennis een grote invloed heeft op de huishoudelijke welvaartscreatie (Oseifuah, 2010). Bovendien is het uitgavenpatroon van mensen met weinig financiële kennis meestal hoger dan hun inkomen en de beleggingen die ze doen zijn vaak onberaden en ongeregeld (Wise, 2013). Door de steeds riskantere en geglobaliseerde markten is het dus van groot belang dat je als individu gegronde financiële beslissingen kan nemen (Lusardi & Mitchell, 2011). De twee auteurs bewijzen nogmaals dat een onderschatting van financiële geletterdheid onze economie niet ten goede komt. Een verbetering van de algemene financiële geletterdheid binnen de bevolking zou daarom ook resulteren in een hogere koopkracht, innovatie en concurrentievermogen (Lusardi & Mitchell, 2011). Bovendien zou de hoeveelheid wanbetalingen afnemen en nog belangrijker, de sociale en economische uitsluiting zou minder aanwezig zijn (Currie, 2005).

Indien we deze conclusies meenemen in de bedrijfscontext zien we in de literatuur dat financieel hooggeletterden grotere slaagkansen hebben in het opstarten van een succesvolle onderneming (Lusardi & Mitchell, 2007; Wise, 2013). Wise (2013) bewees bovendien dat ondernemers een hogere financiële kennis hebben dan de gemiddelde werknemer. Dat kan verklaard worden door het feit dat je als ondernemer een financiële verfijning ontwikkelt door meermaals in contact te komen met financiële resultaten waardoor je logischerwijze een efficiëntere informatieverwerking zal beheersen.

Vervolgens zal je risico's beter kunnen berekenen wat kan leiden tot effectievere ondernemingsactiviteiten en bedrijfsideeën (Wise, 2013). Financiële geletterdheid is volgens Atkinson (2017) dus één van de meest belangrijke vaardigheden die een ondernemer moet bezitten om de slaagkansen van een KMO te kunnen vergroten. Vooral in het beginstadium, maar zeker ook in de verdere groeifases van het bedrijf (Atkinson, 2017). Alperovych et al. (2020) voegen hieraan toe dat financiële geletterdheid een cruciale factor is om een succesvolle KMO te leiden omdat het wordt gezien als een belangrijk component van *entrepreneurial human capital*. Een ondernemer met een lage financiële kennis zal bijgevolg slechtere financiële beslissingen nemen door een gebrekkige kennis van de financiële basisconcepten (Bucher-Koenen et al., 2017; Ćumurović, 2016; Lusardi & Mitchell, 2007) en mogelijke financieringsbronnen die beschikbaar zijn (Atkinson, 2017). Zowel in ontwikkelde landen als in ontwikkelingslanden doet dit probleem zich voor (Drexler et al., 2014; Lusardi & Mitchel, 2007) met als gevolg dat veel ondernemers het inwinnen van financieel advies zeer belangrijk achten in het slagen van hun onderneming (Alperovych, 2020).

Aangezien laag financieel geletterde ondernemers minder bekwaam zijn om financieringsbronnen op een beredeneerde wijze te beoordelen, kan dat zeer negatieve gevolgen hebben voor het prestatieniveau van bedrijven (Fitzgerald, 1991) en in het ergste geval leiden tot een faillissement (Bosma & Harding, 2006). Daarnaast constateerde Wise (2013) dat ondernemers met een sterke financiële achtergrond, vaker financiële overzichten opstellen, hun leningen terugbetalen en overleven in concurrerende markten. Om de relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemersprestaties verder bloot te leggen, hanteren we het resource-based (RBV) perspectief. De middelen van een bedrijf, zowel materieel als immaterieel, zijn de componenten die de sterkte of zwakte van een onderneming voor een groot deel bepalen (Wernerfelt, 1984). Indien bedrijven dus beschikken over waardevolle, zeldzame, moeilijk imiteerbare en niet-vervangbare middelen en capaciteiten, hebben zij een uitermate grote kans om duurzaam concurrentievoordeel en een superieure winstgevendheid te verwezenlijken (Barney, 1991). Zo zou volgens het resource-based view perspectief een consistent gebrek aan financiële, menselijke en organisatorische middelen en capaciteiten zware beperkingen opleggen aan de bedrijfsactiviteiten en bijgevolg ook de prestaties (Hewitt-Dundas, 2006). Tenslotte zou volgens het onderzoek van Adomako en Danso (2014) financiële kennis de prestaties van een onderneming verbeteren, vooral in de gevallen waar middelen flexibel zijn en financiering makkelijk toegankelijk is.

Zoals eerder aangehaald hebben individuen met een hoge financiële kennis meestal een hoger vermogen, meer formeel krediet en zijn ze efficiënter in sparen en beleggingen (Disney & Gathergood, 2013; Jappelli & Padula, 2013; Klapper et al., 2013). Aangezien deze mensen kennis hebben van de financiële markt, verklaren de auteurs dat dat erop kan wijzen dat deze individuen vervolgens ook beter geïnformeerd zijn over bronnen van informatie, advies en kapitaal om een onderneming op te starten en ook effectief succesvol te leiden. Door het feit dat ze meer op de hoogte zijn van mogelijke financieringsopties en dus ook een beter zicht hebben op de winstgevendheid van een bedrijf, zullen zij in snellere mate de stap tot het ondernemerschap zetten. Dat in tegenstelling tot financieel ongeletterden, die overigens minder efficiënt omgaan met zulke omstandigheden, risico's en verantwoordelijkheden die het zelfstandig ondernemerschap met zich meebrengen (Wise, 2013). Financiële kennis geeft personen dus betere financiële

ondernemersvaardigheden, marktkennis, financiële bronnen en bijgevolg heeft dat een positieve impact op de intenties van personen om te ondernemen (Glaser & Walther, 2014; Hilgert et al., 2003; Levesque et al., 2009; Li & Qian, 2019). Andere factoren die deze intenties versterken en ook grotendeels veroorzaakt worden door een hogere financiële geletterdheid, zijn autonomie, motivatie en zelfstandig ondernemerschap. Dat zijn wellicht zeer impactvolle capaciteiten die het succes van een onderneming kunnen bepalen (Li & Qian, 2019; Oseifuah, 2010).

Ten slotte geeft een goede financiële basis ondernemers meer zelfvertrouwen in beslissingen rond besparingen en financieel beheer (Cossa et al., 2018), aangezien financiële geletterdheid een directe correlatie heeft met de creatie van financieel eigenbelang (Oseifuah, 2010). Om die reden kan de voorspelling ontwikkeld worden dat financiële geletterdheid de *entrepreneurial intentions* van individuen zou kunnen beïnvloeden (Hasan et al., 2020). Volgens de studie van Ćumurović (2016) nam de kans om een onderneming op te richten met meer dan 60 procentpunten toe indien de respondent alle financiële vragen juist had, vergeleken met de respondenten die alle vragen fout beantwoordden. Lusardi en Mitchell (2005, 2009) concludeerden gelijkaardige resultaten in hun onderzoek. Volgens de auteurs is het noodzakelijk om de juiste vaardigheden te beheersen indien individuen hun ondernemende intenties effectief willen omzetten tot het opstarten van een onderneming. Zo moet je wellicht in staat zijn om op optimale wijze budgetten te gebruiken, investeringsanalyses te maken en risicobereid te zijn (Tekin & Asar, 2021).

Maar net zoals er geen standaarddefinitie van financiële geletterdheid bestaat, is er ook geen eenzijdige wijze om de maatstaf van financiële geletterdheid te meten (Hung et al., 2009; Huston 2010; Lusardi & Mitchell, 2014; Remund, 2010). De meeste economen en onderzoekers verkiezen een objectieve benadering om deze variabele te meten door middel van meerkeuzevragen of waarheidsgetrouwe vragen die handelen over financieel gedrag en financiële activiteiten (Hastings et al., 2013; Hilgert et al., 2003; Lusardi & Mitchell 2014). In dit onderzoek zullen we dus ook een objectieve meting toepassen, maar in combinatie met een alternatieve subjectieve maatstaf die zal polsen naar de mate waarin de individu zijn of haar financiële kennis zelf waardeert. Deze maatstaf noemen we de *gepercipieerde financiële geletterdheid*. Zo is er namelijk sprake van een stijgende belangstelling voor het gebruik van subjectieve maatstaven om financieel gedrag te meten (Courchane et al., 2008; Hallahan et al., 2004; Kahneman & Krueger 2006; Leonard 2011). Bovendien beweren Allgood en Walstat (2016) dat de gecombineerde maatstaf van werkelijke en *gepercipieerde financiële geletterdheid* een beter inzicht lijkt te geven in het effect van financiële kennis op financieel gedrag.

Op basis van bovenstaande bevindingen formuleren we hypothese 1a als volgt: *De mate van werkelijke financiële geletterdheid heeft een positief effect op de intenties tot ondernemen*. Bijgevolg hanteren we dezelfde hypothese voor de *gepercipieerde financiële geletterdheid*, als hypothese 1b. *De mate van gepercipieerde financiële geletterdheid heeft een positief effect op de intenties tot ondernemen*. Vervolgens kunnen we ons de vraag stellen of dit mogelijke verband wordt beïnvloed door bepaalde genders, leeftijden of opleidingsniveaus.

2.3 Modererend effect van persoonlijke kenmerken

Het is namelijk zo dat er wereldwijd alsmear meer variatie is in financiële kennis volgens persoonlijkheidskenmerken leeftijd, geslacht en opleiding (Lusardi & Mitchell, 2014). Buiten het feit dat de algemene financiële geletterdheid van de bevolking op een laag niveau ligt (Ćumurović, 2016; Drexler et al., 2014; Lusardi & Mitchell, 2007), bewijzen een heel aantal studies dat deze vooral het laagst is bij vrouwen, jongeren, ouderen en laagopgeleiden (Drexler et al., 2014; Klapper et al., 2015; Lusardi & Mitchell, 2007). Maar welke invloed hebben deze persoonlijke kenmerken nu op de relatie tussen de financiële geletterdheid en de intenties tot ondernemen van een individu?

2.3.1 Modererend effect van geslacht

Beginnend bij de verschillen tussen de genders laat de internationale studie "*Global Entrepreneurship Monitor 2011*" zien dat de ondernemersactiviteiten zich niet hetzelfde presenteren bij mannen als bij vrouwen (Kelley et al., 2012). Volgens een onderzoek van 2008 was de verhouding in België tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers, maar liefst vier op één (Allen et al., 2008). Als we dat vergelijken met de cijfers van 2022 is de genderkloof gekrompen naar één vrouwelijke ondernemer op drie mannelijke ondernemers. Jaar na jaar wordt de kloof dus kleiner, echter is er nog een lange weg te gaan (Vlaio, 2022). Dit fenomeen is te verklaren door het feit dat, voornamelijk in hoge inkomenslanden, het mannelijke geslacht bijna dubbel zoveel kans heeft om een startende of gevestigde ondernemer te worden. Bovendien is het bewezen dat de genderkloof nog steeds heerst op vlak van ondernemersoriëntatie en de intentie om te ondernemen (Mueller & Conway Dato-on, 2013). Er zijn namelijk een heel aantal studies die verschillende redenen linken aan het bestaan van deze genderkloof. Volgens Carter et al. (2003), Clain (2000), Cromie (1987) en Georgellis & Wall (2005) kiezen vrouwen niet voor het ondernemerschap omdat ze het zien als een ongewenste carrièremogelijkheid of wegens het gebrek aan controle, zelfredzaamheid, competentie en faalangst (Barnir et al., 2011; Langowitz & Minniti, 2007; Minniti & Nardone, 2007; Wilson et al., 2007; Zhao et al., 2005). Een andere reden kan zijn dat vrouwen een gebrekkige steun van hun omgeving ervaren waardoor ze niet voor het ondernemerschap kiezen (Barnir et al., 2011; Hartman & Hartman, 2008; Hout & Rosen, 2000; Matthews & Moser, 1996). Alam et al. (2011) beweert bovendien dat de ondernemermotivatie van vrouwen namelijk sterk afhankelijk van zowel individuele als contextuele factoren. Zo zijn de vaardigheden, familiale achtergrond en persoonlijke kenmerken individuele drijfveren van potentiële ondernemers (Bernardino et al., 2018; DeMartino & Barbato, 2003; Zhao et al., 2005), waarnaast de contextuele factoren vooral gerelateerd zijn aan omgevingselementen zoals cultuur en beschikbaarheid van middelen en rolmodellen (Dileo & Garcia Pereiro, 2019; Müller & Thomas, 2001; Nowiński & Hadoud, 2019; Shane et al., 1991)

Dezelfde bevindingen zijn terug te vinden in de literatuur omtrent financiële geletterdheid. Zo is er in de empirische literatuur veelvuldig bewezen dat er een genderverschil aanwezig is in termen van numerieke en financiële vaardigheden, waarbij het mannelijke geslacht hoger scoort op deze vaardigheden dan het vrouwelijke geslacht (Atkinson & Messy, 2012; Bucher-Koenen et al., 2017; Chen & Volpe, 2002; Danes & Hira, 1987; Hsu, 2016). De vrouwen hebben dan wel meer kennis over financieel management, maar wat betreft kennis over verzekeringen en leningen scoort het mannelijke geslacht beter (Danes & Hira, 1987). In de Amerikaanse studie van Chen en Volpe (2002)

behaalden de studenten van het mannelijke geslacht zelfs zeven tot vijftien procentpunten meer op de "algemene kennisvragen" dan de vrouwen. Nederlandse vrouwen scoorden maar liefst 20 procentpunten minder dan de gemiddelde man in de studie van Bucher-Koenen et al. (2017). Zelfs na het corrigeren volgens educatie, klasse, werkervaring en leeftijd bleef het significante verschil tussen de twee genders overeind (Chen & Volpe, 2002). Bucher-Koenen et al. (2017) verklaren de genderkloof bij de oudere generatie door het feit dat de gemiddelde vrouw vroeger huisvrouw was, waarbij de man zorgde voor het inkomen van het gezin. Hierdoor kwam de man vaker in contact met financiële concepten en namen zij waarschijnlijk ook de financiële beslissingen binnen het huishouden, waardoor ze een grotere kennis ontwikkelden over leningen en andere financiële zaken (Bucher-Koenen et al., 2017). Op basis van bovenstaande literatuur lijkt gender een zeer beslissende factor te zijn in de relatie tussen de graad van financiële geletterdheid en de mate van intenties tot ondernemen en kan de voorspelling gemaakt worden dat mannen hier een versterkende rol in zullen spelen. Met het oog op onze eerste hypothese die de positieve invloed van financiële geletterdheid op ondernemerschap intenties voorspelt, formuleren we hypothese 2a (en 2b) als volgt: *Het effect van werkelijke financiële geletterdheid (en gepercipieerde financiële geletterdheid) op ondernemerschap intenties is sterker bij mannen dan bij vrouwen.* Voor de verdere evolutie van onze maatschappij kan deze studie een meerwaarde bieden in het vinden van oplossingen om gendergerelateerde uitdagingen en stereotypen te overwinnen die de ondernemende intenties van het vrouwelijke geslacht mogelijks belemmeren. Zo kunnen er vervolgens gerichte programma's worden opgezet om financiële kennis, ondernemersvaardigheden en -intenties te verbeteren en het vrouwelijke ondernemerschap aan te moedigen.

2.3.2 Modererend effect van leeftijd

Wat betreft het tweede persoonlijkheidskenmerk, leeftijd, is er in de literatuur een grote eensgezindheid op te merken over het feit dat oudere mensen lagere intenties hebben om een onderneming op te starten dan jongere mensen (Hart et al., 2004; Kautonen, 2008), ook al hebben ouderen vaak meer middelen, kansen en ervaring voorhanden (Curran & Blackburn, 2001; Weber & Schaper, 2004) waardoor ze meer capabel geacht worden om ondernemer te zijn (Singh & De Noble 2003; Weber & Schaper 2004). Fung et al. (2001) en Lévesque en Minniti (2006) verklaren deze stelling doordat deze leeftijdsgroep een lagere bereidheid ervaart om tijd te steken in het omzetten van de intenties tot het opstarten van een onderneming door de waarschijnlijk lange en onzekere terugverdientijd. Hoe ouder de leeftijd, hoe minder geneigd men dus zou zijn om nieuwe kansen te verwezenlijken (Hart et al., 2004). Hiernaast is ook gebleken uit studies dat individuen van oudere leeftijd een hoger niveau van baan identificatie ervaren (Carstensen, 1991). Met andere woorden wil dat zeggen dat deze personen meestal een positiever gevoel hebben ten opzichte van hun huidige job (Hochwarter et al., 2001; Krumm et al., 2013; Ng & Feldman, 2010a), wat op zijn beurt ervoor zorgt dat zij lagere intenties tot ondernemen ervaren. Bovendien wordt dat ook verklaard door het feit dat oudere mensen over het algemeen een meer positieve werkhouding hebben dan de jongere leeftijden (Ng & Feldman, 2010a). Ten slotte ervaren oudere individuen volgens de sociaal-emotionele selectiviteitstheorie van Gross et al. (1997) meer positieve emoties en veel minder regelmatig negatieve emoties ten opzichte van jonge mensen, gemotiveerd door het feit dat je naarmate je ouder wordt, probeert om je sociale en emotionele voordelen te maximaliseren, waardoor je automatisch een hogere job identificatie zal ervaren (Carstensen, 1992). Diezelfde

selectiviteitstheorie bewijst ook dat de prioriteiten van jongere personen verschillend zijn, deze neigen namelijk eerder naar kennisverwerving dat vervolgens leidt tot het besef dat ze nog veel kansen hebben in de komende jaren. In tegenstelling beseft de oudere generatie vooral dat hun tijd dringt, waardoor hun toekomstige opties worden beperkt en hun ondernemerschap intenties bijgevolg ook lager zullen liggen (Ng & Feldman, 2010a). Indarti en Krinstiansen (2003) bewijzen dat de leeftijdsgroep tussen de 25 en 44 jaar het meest dynamisch zijn in innovatieve bedrijven en bijgevolg liggen de meest succesvolle ondernemers in deze leeftijdscategorie. Maar bezit deze leeftijdsgroep dan ook de hoogste graad van financiële kennis om effectief een kwaliteitsvolle ondernemer te kunnen zijn?

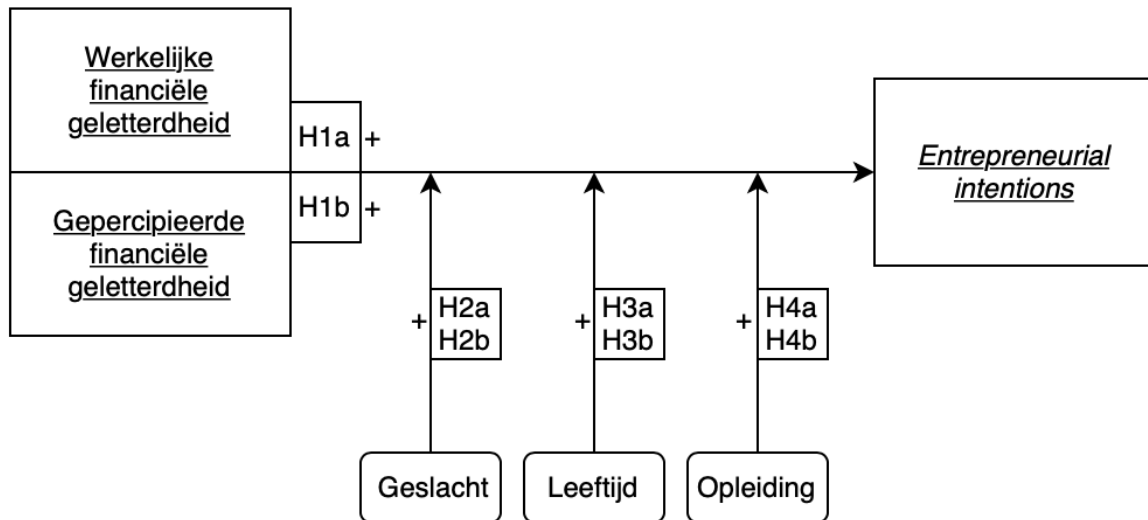
Deze vraag kan positief beantwoord worden met behulp van een aantal studies. Okamoto en Komamura (2021) claimen dat jongeren en ouderen een lagere financiële kennis hebben dan de gemiddelde volwassene van middelbare leeftijd. Dat wordt ook bevestigd door de studies van Alhenawi en Elkhal (2013) waaruit bleek dat financiële geletterdheid toeneemt naarmate je ouder wordt, met het hoogtepunt tussen 60 of 70 jarige leeftijd. Men verklaart dit met behulp van het onderscheid tussen *fluid intelligence* en *crystallized intelligence* (Henager & Cube, 2016). *Fluid intelligence* wordt omschreven als de capaciteit om informatie te manipuleren en verbanden tussen nieuwe en oude informatie van elkaar te scheiden en te observeren. De tweede vorm van intelligentie, genaamd *crystallized intelligence*, wordt gedefinieerd als de kennis die een persoon heeft opgebouwd door ervaring en gewoonten (Cattell, 1943; Li et al., 2013). Er werd geconcludeerd dat ouderen effectiever zijn in het nemen van beslissingen dan jongeren aangezien zij een hoger niveau van *crystallized intelligence* hebben, wat een fundering biedt voor goede besluitvorming. Ouderen presteren dan wel beter op de *crystallized intelligence* tests, terwijl volwassenen van jonge tot middelbare leeftijd vooral beter scoren op de tests met betrekking tot *fluid intelligence* (Castel et al., 2011; Crawford & Stankov, 1996). Ook onderzoekers Agarwal et al. (2009) bewezen dat de aspecten ervaring en kennis positief evolueerden met de leeftijd, terwijl *fluid intelligence* in de negatieve zin evolueerde. Zij onderbouwen deze conclusie met het feit dat individuen van middelbare leeftijd over het algemeen meer ervaring hebben met lenen en dus ook lagere rentetarieven en minder kosten dan jongere of oudere individuen betalen. Met andere woorden hebben jongeren minder ervaring, tegenstaand aan een hoog analytisch vermogen. Anderzijds hebben ouderen wel meer ervaring, maar ook een minder goed analytisch vermogen (Agarwal et al., 2009; Delavande et al., 2008). Uit de studie van Shim et al. (2013) bleek ook dat jongeren vooral financieel gedrag vertonen dat te maken heeft met budgetteren en uitgeven, terwijl oudere volwassenen vooral ervaring opdoen door te lenen en beleggen. Dat heeft tot gevolg dat de vaardigheden op vlak van financiën over het algemeen nog zeer onderontwikkeld zijn binnen de leeftijdsgroep van de jongeren, wat het verband tussen kennis en ervaring ondersteunt. Het onderzoek van van Rooij et al. (2011) laat zien dat de leeftijdscategorie 41-50 jarigen de hoogste graad van financiële geletterdheid bezit en deze graad is op het laagste niveau bij de 71-plussers. De oudere generatie zou minder kundig zijn om bijvoorbeeld elementaire beleggingsconcepten te begrijpen, zoals de belangrijkheid van gespreide aandelen en vergoedingen voor beleggingsfondsen. Aan de hand van deze bevindingen stellen we hypothese 3a (en 3b) als volgt op: *De impact van de werkelijke financiële geletterdheid (en gepercipieerde financiële geletterdheid) op de entrepreneurial intentions is sterker bij individuen van 25 tot 54 jaar dan bij jongeren en ouderen.*

2.3.3 Modererend effect van opleiding

Niet enkel persoonlijke kenmerken (Zhao et al., 2005) zoals leeftijd en geslacht, maar ook opleiding heeft een invloed op de ondernemende intenties van individuen (Liñán et al., 2011). Het ontwikkelen van een uitgebreide set aan (financiële) managementvaardigheden wordt gezien als een uitermate kritische competentie bij het opzetten van een onderneming (Rasheed & Siddiqui, 2019; Timmons & Spinelli, 2004). Om die reden zou opleidingsachtergrond een belangrijke invloed kunnen uitoefenen op de mogelijke relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemende intenties. Ten eerste bewijst Dutta et al. (2011) dat gespecialiseerde ondernemersopleidingen een positieve invloed hebben op de intenties en vooral ook de sterkte van de intenties van een individu om een onderneming op te zetten bepalen (Sánchez-Escobedo et al., 2011). Dit doordat onderwijs de onafhankelijkheid, autonomie en het zelfvertrouwen van deze personen doet toenemen om zakelijke kansen te kunnen opzetten, maar hen ook bewust maakt van de alternatieve beroepskeuzes die voorhanden zijn (Reynolds et al., 1999; Sánchez, 2010). Drucker (1985) gelooft sterk in het feit dat ondernemerschap een cursus is en dus ook wel degelijk aangeleerd kan worden. Menselijk kapitaal wordt beschouwd als één van de bepalende factoren voor intenties tot ondernemen (Davidsson & Honig, 2003). Unger et al. (2011) definiëren het als de kennis en competenties die individuen verwerven dankzij opleidingen, *on-the-job training* en andere ervaringen. Ook Martin et al. (2013) bewees dat er een significante positieve relatie is tussen ondernemersopleidingen en de uitkomsten wat betreft menselijk kapitaal. Ten tweede is er naast menselijk kapitaal ook een associatie met ondernemende zelfredzaamheid (Wilson et al., 2007; Zhao et al., 2005). Ondernemende zelfeffectiviteit kan omschreven worden als het geloof in de capaciteiten van een individu om de ondernemende taken en rollen op succesvolle wijze uit te voeren (Chen et al., 1998; De Noble, Jung, & Ehrlich, 1999; McGee et al., 2009). Meer concreet wordt het gezien als één van de triggers van *entrepreneurial intentions* (Chen et al., 1998; De Noble et al.; Douglas, 2013; Fitzsimmons & Douglas, 2011; Krueger et al., 2000; Scott & Twomey, 1988; Segal et al., 2007; Wang, Wong, & Lu, 2002). Daarnaast beweren Congregado (2008) en Du en Wang (2015) dat individuen die een economische opleiding gevolgd hebben sneller de stap tot ondernemen zouden zetten, omdat zij dankzij hun achtergrond over een aantal belangrijke capaciteiten beschikken om een onderneming op te starten.

Als men dan ten slotte de blik werpt naar de onafhankelijke variabele, financiële geletterdheid, is er een positieve associatie tussen financiële kennis en cognitieve vaardigheden die zich voordoen bij hogere studies (Lusardi & Mitchell, 2014). De auteurs concluderen dat hoger opgeleiden meer financieel geletterd zijn dan laagopgeleiden. Een aantal andere onderzoekers bevestigen deze stelling (Filipiak & Walle, 2015; Garcia & Tessada, 2013; Lusardi, 2003; Lusardi & Mitchell, 2011; van Rooij et al., 2009), al is er nog lang geen eensgezindheid omtrent dit verband vast te stellen, aangezien een aantal studies geen verband ontdekten (Chen en Volpe, 2002; Jariwala, 2013; Mandell, 2006). In de literatuur is er wellicht veel informatie te vinden over effectieve opleidingen die gericht zijn op ondernemerschap en wat hun effect is, maar er is echter nog geen onderzoek te vinden over het effect van een al dan niet economische opleidingsachtergrond op de relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemerschap intenties. Dat zal één van de aspecten zijn binnen dit onderzoek dat dit hiaat in de bestaande literatuur zal trachten op te vullen. Op basis van de informatie waar we momenteel over beschikken, formuleren we hypothese 4a (en 4b) als volgt: *Het effect van werkelijke financiële geletterdheid (en gepercipieerde financiële geletterdheid) op de intenties tot ondernemen*

is sterker bij economisch opgeleiden dan bij niet-economisch opgeleiden. In onderstaande figuur wordt het onderzoeksmodel van deze studie conceptueel weergegeven.



Figuur 1: Conceptueel onderzoeksmodel

3 Methodologie

3.1 Beschrijving data & variabelen

3.1.1 Steekproefkader

Dit onderzoek werd uitgevoerd bij 405 inwoners van Vlaanderen aangezien de studie zich richt op alle mannen en vrouwen uit alle leeftijdscategorieën. We deden in het kader van verschillende masterproeven rond financiële geletterdheid een gezamenlijke dataverzameling met vijf masterstudenten. De reden hiervoor was om meer respondenten te kunnen bereiken en ook gelijke data over de variabele financiële geletterdheid te bekomen. De data werd verzameld door een online enquête die we zowel in het Nederlands als in het Engels opstelden via het platform Qualtrics. We verstuurden de enquête per mail naar de studenten van alle faculteiten van de Universiteit van Hasselt. We deden dit via het mailadres enquetes@uhasselt.be, dat is de dienst die enquêtes verstuurt binnen de UHasselt. Dat komt neer op een steekproef van 6712 studenten (UHasselt, 2021). Daarnaast werd de enquête ook verstuurd in de algemene groep van student-ondernemersclub *UStart*. In deze groep zitten een heel aantal ondernemers, maar een nog groter aantal jonge mensen die in hun toekomstige carrière misschien wel willen ondernemen. Hieruit kwam een mogelijke steekproef voort van ongeveer 200 respondenten. De iets oudere leeftijdscategorieën trachtten we te bereiken via de collega's bij mijn stageplaats binnen Deloitte accounting, waar we een team van ongeveer 30 mensen konden bereiken. In totaal hebben 674 respondenten de enquête, al dan niet volledig, ingevuld. Dit komt neer op een *response rate* van 9,71%. Na het verwijderen van de cases met missing values en de antwoorden van de respondenten die het arbeidsstatuut van zelfstandige aanduidde, die de vragen over intenties tot ondernemen dus niet te zien kregen, daalde het aantal respondenten tot 357 met een responsiepercentage van 5,14%. Ten slotte deelden we de enquête nog via sociale media platformen, *Facebook*, *Instagram* en *LinkedIn* om extra antwoorden te genereren. Hieruit kwamen nog 48 bruikbare gevallen naar boven, waardoor de uiteindelijke

steekproefomvang van dit onderzoek op 405 kwam. Met een populatie van 6.768.135 mensen in Vlaanderen van boven de 18 jaar (ibz, 2023) is onze steekproef van 405 respondenten aanzienlijk kleiner dan de populatie. Deze kleinere steekproef kan de kans op vertekening of onnauwkeurigheid vergroten en is dus niet exact representatief voor alle 18+ inwoners van Vlaanderen.

Indien de focus enkel op de student zou liggen, zouden we een te laag responspercentage hebben en beperkt ons dat in het formuleren van vergelijkingen die we willen maken binnen dit onderzoek. Bovendien focussen we ons ook op meerdere faculteiten of opleidingsachtergronden aangezien we trachten te onderzoeken of er zich andere andere verschillen voordoen tussen individuen met een economische achtergrond en een niet-economische achtergrond op de relatie tussen financiële geletterdheid en intenties tot ondernemen. Daarnaast is één van de moderator variabelen binnen het onderzoek, de leeftijd. Het is de bedoeling om ook te bestuderen bij welke leeftijdscategorieën, de mogelijke impact op de relatie tussen de twee variabelen zou versterken of net niet. Dat is de reden waarom we respondenten van alle verschillende leeftijden proberen te bereiken.

3.1.2 Variabelen

Afhankelijke variabele

Beginnend met de afhankelijke variabele, *entrepreneurial intentions (EI)*, werden de toekomstige ondernemende intenties van de respondenten gemeten aan de hand van zes stellingen, overgenomen uit één van de tien secties van de *Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ)*, opgesteld door Liñán en Chen (2009). De auteurs baseerden zich op de bestaande theoretische en empirische literatuur over de toepassing van de *Theory of Planned Behavior* op ondernemerschap. Dat wil zeggen dat het bovendien zorgvuldig gecontroleerd is met de instrumenten die door andere onderzoekers werden gebruikt, zoals Autio et al. (2001), Chen et al. (1998), Kickul en Zaper (2000), Kolvereid (1996b), Kolvereid en Isaksen (2006), Krueger et al. (2000), en Veciana et al. (2005). De ondernemende intenties van de respondenten hebben we binnen dit onderzoek dus gemeten op basis van zes 7-punt Likert schaal stellingen (1= volledig oneens en 7 = volledig eens) waarbij de respondent aangaf in hoeverre die het eens was met elke stelling. Deze stellingen zijn algemene zinnen die de verschillende aspecten van de *entrepreneurial intentions* aangeven. Een soortgelijk systeem werd al gebruikt waarbij er drie verschillende soorten metingen van de intenties waren: verlangen ("ik wil"), zelf voorspelling ("Hoe waarschijnlijk is het...?") en gedragsintentie ("Ik ben van plan om...") (Chen et al., 1998; Zhao et al., 2005). Om de gemiddelde ondernemende intenties van elke respondent te berekenen, telden we per stelling het antwoord tussen 1 en 7 op. Vervolgens namen we de gemiddelde score van de zes stellingen en zetten we deze om op een schaal van 10 zodat het eenvoudig is om vergelijkingen te maken in de resultatenanalyse.

Onafhankelijke variabelen

Voor het meten van de onafhankelijke variabele, werkelijke *financiële geletterdheid (WFG)*, werd gekozen voor de SAVE-enquête 2009. Deze maatstaf werd geopteerd aangezien de vragen meten in hoeverre respondenten de concepten en producten van financiële markten begrijpen, die bovendien een invloed kunnen hebben op het slagen van de ondernemerskansen van deze personen. Anderzijds kozen we voor deze schaal omdat er geen gestandaardiseerde meetmethode aanwezig is in de

literatuur (Cole & Fernando, 2008) en we de financiële vragen liefst zo kort mogelijk wouden houden om de aantrekkelijkheid van de enquête te kunnen waarborgen. De enquête bestaat uit negen vragen die financiële basisaspecten en meer geavanceerde financiële onderwerpen behandelen. Hierbij gaan de eerste vier vragen in op de basiskennis over rentetarieven (berekening van samengestelde rente), koopkrachteffect (effect van inflatie) en portefeuille diversifiëring (risico van aandelen versus obligaties). Vervolgens komen er een aantal meer geavanceerde vragen die de kennis van de respondent over geldillusie beoordelen (relatie tussen inkomen en inflatie), volatiliteit (schommelingen van activa), de aandelenmarkt (belangrijkste functie), evenwichtige fondsen (kenmerken/werking) en obligatiekoersen (kenmerken) (Ćumurović & Hyll, 2019). In de studies van onder andere van Rooij et al. (2011) werden soortgelijke vragen toegepast die bedoeld waren als maatstaf voor de financiële geletterdheid van respondenten. Om de uiteindelijke graad van financiële geletterdheid van de respondenten te bekomen, telden we de correcte antwoorden per respondent op zodat elke respondent een score op 9 had. Vervolgens zetten we deze score op 9 om tot een score op 10 zodat het maken van de nodige vergelijkingen vereenvoudigd wordt. Vóór de effectieve kennisvragen werd er eerst de vraag gesteld hoe de respondenten hun eigen financiële kennis waarderen aan de hand van een 7-punt Likert schaal (1= ondermaats en 7= uitstekend). Deze vraag behoorde tot de alternatieve, subjectieve meting van de algemene financiële kennis, namelijk de tweede onafhankelijke variabele, *gepercipieerde financiële geletterdheid (GFG)*. Deze antwoorden geven een inzicht in welke mate de individuen hun niveau van financiële geletterdheid percipiëren zonder effectieve vragen hierrond te beantwoorden. De score die de respondenten zichzelf toekenden, rekenen we vervolgens ook om naar een score op 10 zodat we de gepercipieerde financiële kennis van de respondenten eenvoudig konden vergelijken met de werkelijke financiële geletterdheid.

Moderator variabelen

De moderator variabelen in dit onderzoek zijn vervolgens drie persoonlijke kenmerken (*geslacht, leeftijd* en *opleiding*), die mogelijks een invloed zouden kunnen uitoefenen op de relatie tussen financiële geletterdheid en de intenties tot ondernemen. *Geslacht* werd gemeten door de simpele vraag "Wat is uw geslacht?", waarbij het mannelijke geslacht als "1" en de vrouwen en genderneutrale respondenten als "0" werden gecodeerd. Mannen hebben namelijk volgens een heel aantal studies over het algemeen een hogere financiële kennis dan vrouwen (Atkinson & Messy, 2012; Bucher-Koenen et al., 2017; Chen & Volpe, 2002; Danes & Hira, 1987; Hsu, 2016) en zouden bovendien hogere ondernemende intenties hebben dan het vrouwelijke geslacht. Volgens verschillende studies (Carter et al., 2003; Clain, 2000; Cromie, 1987; Georgellis & Wall, 2005) kiezen veel vrouwen niet voor het ondernemerschap omdat ze het zien als een ongewenste carrièremogelijkheid of wegens het gebrek aan controle of zelfredzaamheid (Barnir et al., 2011; Langowitz & Minniti, 2007; Minniti & Nardone, 2007; Wilson et al., 2007; Zhao et al., 2005). Andere studies beweren dan weer dat vrouwen een gebrekkige steun van hun omgeving ervaren waardoor ze niet voor het ondernemerschap kiezen (Barnir et al., 2011; Hartman & Hartman, 2008; Hout & Rosen, 2000; Matthews & Moser, 1996). Het tweede persoonlijke kenmerk, *leeftijd*, werd vervolgens aan de hand van leeftijdscategorieën gemeten door de vraag "Wat is uw leeftijd?". Het onderzoek van van Rooij et al. (2011) laat zien dat de leeftijdscategorie 41-50 jarigen de hoogste graad van financiële geletterdheid bezitten en deze graad is op het laagste niveau bij de 71-plussers. Daarnaast

bewijzen Indarti en Krinstiansen (2003) dat de 25-44 jarigen het meest dynamisch zijn in innovatieve bedrijven en bijgevolg de meest succesvolle ondernemers zouden kunnen zijn. Op basis van deze studies codeerden we de 25-54 jarigen als "1" en de jongere en oudere leeftijdscategorieën als "0". De laatste moderator die we onderzochten, is *opleiding*. Concreet keken we naar het verschil tussen respondenten die al dan niet economische studies hebben genoten. Dat werd gemeten aan de hand van de vraag "Kadert uw hoogste behaalde diploma in een economische richting?". Hierover was er in de literatuur weinig eensgezindheid te vinden. Bernheim en Garet (2003) en Lusardi (2005) vonden namelijk dat indien individuen een financiële opleiding genoten, ze ook betere financiële beslissingen zouden nemen. Anderzijds kon de studie van Cole et al. (2009) geen significant verband vinden tussen de financiële kennis en economische achtergrond van mensen. Op vlak van ondernemende intenties beweren Congregado (2008) en Du en Wang (2015) dat individuen die een economische opleiding gevolgd hebben sneller de stap tot ondernemen zouden zetten en dus vaak hogere ondernemende intenties ervaren. Daarom codeerden we het antwoord "ja" op deze vraag als "1" en "nee" als "0".

Controlevariabelen

Ten slotte nemen we nog een controlevariabele op in onze analyse. We controleren namelijk voor de *blootstelling aan ondernemerschap*, aangezien Davey et al. (2011) bewezen dat mensen met eerdere ondernemerservaring veel belangstelling tonen voor het zelfstandig ondernemerschap. Daarnaast zou 42 procent van de Ierse ondernemers afkomstig zijn uit ondernemende families (Birdthistle, 2008). Het is dus al veelvuldig bewezen in de literatuur dat eerdere blootstelling aan ondernemerschap de ondernemende intenties van individuen kan beïnvloeden (Chen & He, 2011; Crant, 1996 ; Devonish et al., 2010; Matthews en Moser, 1995). In de enquête stelden we dus vier ja-nee vragen uit de studie van Krueger (1993) die peilden naar de blootstelling die de respondent in het verleden al ervaarde ten opzichte van ondernemerschap. Deze vragen gingen over het feit of de ouders ooit een bedrijf hadden opgericht, de ouders iemand kenden met een bedrijf of ooit zelf in een klein of nieuw bedrijf hadden gewerkt. Ten slotte vroegen we of de respondent ook ooit zelf een eigen bedrijf had opgericht. De mate van blootstelling aan ondernemerschap van de respondent is in deze studie de som van de vier ja-nee vragen, waarbij "ja" telde als een score van 1 en "nee" als een score van 0 (Krueger, 1993). Nadien zetten we deze som op 4 om naar een score op 2 waarbij 0 een zeer lage blootstelling aan ondernemerschap is en 2 een zeer hoge blootstelling. Ten slotte nemen we de variabelen gender, leeftijd en opleiding ook op als controlevariabele indien ze niet fungeren als moderator in het gemeten model. Concreet wil dit zeggen dat geslacht en leeftijd worden opgenomen als controlevariabelen in de moderatieanalyse van opleiding. Vervolgens worden leeftijd en opleiding als controlevariabelen beschouwd bij het moderatoreffect van geslacht. Ten slotte waren geslacht en opleiding controlerende variabelen bij de analyse van leeftijd.

3.1.3. Wijze van analyse

Om de opgezette hypothesen te testen, startend bij de eerste hypothese die het directe effect tussen de afhankelijke en onafhankelijke variabele zal testen, gebruiken we de meervoudige lineaire regressietest (Hayes, 2017). Deze zal weergeven in welke mate de onafhankelijke variabele, de afhankelijke variabele voorspelt, met controlevariabelen mee in rekening genomen. Zo kunnen we bekijken of en in welke mate de onafhankelijke variabele een invloed uitoefent op de afhankelijke

variabele. Om vervolgens het modererende effect van de moderator variabelen te testen, hanteren we de *simple moderation PROCESS macro* methode voor SPSS (Hayes, 2017). Een moderatieanalyse geeft weer of het effect van een onafhankelijke variabele X op een afhankelijke variabele Y wordt gemodereerd door de variabele M als de grootte, het teken of de sterkte ervan afhangt of kan worden voorspeld door M. In dat geval wordt gezegd dat M een moderator is van het effect van X op Y of dat X en M op elkaar inwerken in hun invloed op Y (Hayes, 2017).

Hierbij voerden we drie keer de test uit om het modererende effect van elk persoonlijk kenmerk op de relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemerschap intenties te analyseren. Vervolgens voerden we dezelfde testen opnieuw uit met de gepercipieerde financiële geletterdheid als onafhankelijke variabele in plaats van de werkelijke financiële geletterdheid. Ten slotte genereerden we bij elke significante moderatietest een grafiek van de output om een grafische weergave te verkrijgen van het positieve of negatieve effect van de moderator op de relatie tussen de afhankelijke en onafhankelijke variabele in het onderzoek.

4 Resultaten

4.1 Beschrijvende statistieken

Tabel 2 vat de beschrijvende statistieken samen. Beginnend met de moderator variabele geslacht, waren 192 respondenten die deelnamen aan ons onderzoek mannen. Dat stemt overeen met 47,4% van onze totale sample (N = 405). De overige 213 respondenten, wat overeenstemt met 52,6%, waren vrouwen of genderneutrale personen. Er kan dus gesproken worden van een zeer gelijke verdeling op vlak van gender. Verder namen 131 18-24 jarigen deel aan de enquête. Deze leeftijdscategorie was het grootste in vergelijking met een relatief gelijke verdeling van de leeftijdscategorieën vanaf 25 jaar. Ten derde gaven 238 respondenten die deelnamen aan ons onderzoek aan dat hun hoogst behaalde diploma in een niet-economische richting situeert. Het hoogst behaalde diploma van de overige 137 respondenten bevindt zich wel in een economische richting. Dat wil zeggen dat het merendeel van de respondenten geen of slechts een geringe economische opleidingsachtergrond heeft. Ten slotte polsten we aan de hand van de controlevariabele nog naar de mate waarin respondenten reeds werden blootgesteld aan ondernemerschap in het verleden. Omgerekend naar een score op 2, was de gemiddelde blootstelling aan ondernemerschap 1,65, wat wil zeggen dat het merendeel van de respondenten al vaker in aanraking kwam met het ondernemerschap via familie of door zelf ooit een bedrijf te hebben opgericht.

Vervolgens beschrijven we de statistieken van de onafhankelijke variabele, werkelijke financiële geletterdheid. De gemiddelde score bedraagt 7,66 op 10 met een standaardafwijking van 2,24 en een mediaan van 7,78. Gemiddeld werden dus 76,57% van de vragen goed beantwoord. Dat is een matige tot hoge score van financiële geletterdheid aangezien de meeste vragen financiële basisvragen waren. De eerste zeven vragen, die gingen over samengestelde rente, inflatie en de beurs, werden overigens door 80 à 90% van de respondenten correct beantwoord. De laatste twee, iets complexere vragen die handelden over fondsen en obligatieprijzen, werden over het algemeen minder goed beantwoord. Onderstaande tabel 1 geeft het aantal correcte antwoorden per vraag in

aantal respondenten en percentage weer. De gemiddelde scores op de financiële kennisvragen in andere onderzoeken liggen vaak iets lager (Bucher-Koenen et al. 2017; Chen & Volpe, 2002; Ćumurović, 2016; Lusardi & Mitchell, 2007). Een reden hiervoor kan zijn doordat de enquête voornamelijk ingevuld werd door studenten van de Universiteit Hasselt, wat wil zeggen respondenten van universitair niveau. De andere respondenten waren voornamelijk personen uit onze omgeving en bijvoorbeeld collega's op mijn stageplaats binnen Deloitte accounting. Dat kan een verklaring vormen voor het feit dat de gemiddelde score op de financiële kennisvragen aan de hoge kant lag, aangezien deze individuen hoger opgeleid zijn of meer vakexpertise bezitten. Daarnaast waren de vragen misschien te makkelijk en te algemeen. Financiële geletterdheid bestaat namelijk uit veel meer elementen zoals bijkomend budgettering, verzekeringen, mogelijke financieringsbronnen, etc. Deze aspecten gaan nog dieper in op de kennis die een ondernemer zou moeten bezitten om het bedrijf op een goede manier te laten groeien.

Tabel 1: Vragen (werkelijke) financiële geletterdheid

	Aantal correct	Percentage N = 405
FV1_Samrente1 - Stel, u heeft € 100 op een spaarrekening staan en de rente is 2% per jaar. Hoeveel denk je dat je na 5 jaar op de rekening zou hebben staan als je het geld zou laten groeien? - (<i>meer dan 102</i>)	377	93,1%
FV2_Inflatie - Stel dat de rente op uw spaarrekening 1% per jaar is en de inflatie 2% per jaar. Hoeveel zou u na 1 jaar kunnen kopen met het geld op deze rekening? - (<i>minder dan vandaag</i>)	356	87,9%
FV3_Samrente2 - Stel, u heeft € 100 op een spaarrekening staan en de rente is 20% per jaar. Hoeveel denk je dat je na 5 jaar op de rekening zou hebben staan als je het geld zou laten groeien? - (<i>meer dan 200</i>)	311	76,8%
FV4_Geldillusie - Ervan uitgaande dat zowel uw inkomen als de prijzen van alle goederen tegen 2030 zouden verdubbelen: Hoeveel zou u in 2030 met uw inkomen kunnen kopen? - (<i>zoveel als vandaag</i>)	321	79,3%
FV5_Volatiliteit - Welke van de volgende activa vertoont normaal gesproken de grootste schommelingen in de loop van de tijd? - (<i>aandelen</i>)	355	87,7%
FV6_Risicospreiding - Het kopen van een aandeel van één bedrijf levert meestal een veiliger rendement op dan een aandelenfonds. Waar of niet waar? - (<i>niet waar</i>)	332	82%
FV7_Beurs - Welke van de volgende uitspraken beschrijft de belangrijkste functie van de aandelenmarkt? - (<i>De beurs brengt mensen die aandelen willen kopen samen met mensen die aandelen willen verkopen.</i>)	305	75,3%

FV8_Fondsen - Welk van de volgende beweringen is correct? - (Beleggingsfondsen kunnen in verschillende activa beleggen, bijvoorbeeld in zowel aandelen als obligaties.)	269	66,4%
FV9_Obligatieprijzen - Als de markttrente daalt, wat gebeurt er dan gewoonlijk met de obligatiekoersen? - (stijgen)	165	40,7%

Voordat de respondenten konden starten aan de vragen die de hoogte van hun financiële geletterdheid meten, werd er gevraagd naar hun zelf gewaardeerde financiële kennis. Met andere woorden werd er gepolst naar de mate waarin de respondent zijn of haar financiële kennis inschatte op een 7-punt Likert schaal. Hieruit kwam een gemiddelde voort van 4,55 op 7 met een standaardafwijking van 1,29. Als we deze resultaten vervolgens omrekenen naar een score op 10, bedraagt het gemiddelde 6,50, de mediaan 7,14 en de standaardafwijking 1,84. De meeste respondenten schatten hun financiële kennis dus vrij gemiddeld in en hebben toch beter gescoord op de financiële kennisvragen dan ze hadden voorspeld als we de vergelijking met de werkelijke financiële geletterdheid maken. Ten slotte kan er opgemerkt worden dat de standaardafwijking bij deze vraag een stuk lager ligt dan bij de gemeten financiële geletterdheidsvragen.

Vervolgens beschrijven we de resultaten van de afhankelijke variabele, de *entrepreneurial intentions*, die binnen dit onderzoek werden bevraagd door middel van zes stellingen op een 7-punt Likert schaal. Deze scores werden samengeteld en omgezet tot een score op 10 die de hoogte van de ondernemende intenties van de respondenten op een schaal van 10 weergeeft. De gemiddelde intentie tot ondernemerschap bedraagt 4,11 op 10 met een standaardafwijking van 2,35. De mogelijkheid tot vergelijkingen met andere wetenschappelijke studies is zeer moeilijk aangezien er geen algemene, eenduidige meting wordt toegepast. Bovendien is de gemiddelde *entrepreneurial intention* sterk afhankelijk van de samenstelling van de steekproef. Hetgeen wel vergeleken kan worden met andere onderzoeken, is de aanwezigheid van een grote standaardafwijking, wat ook in onze analyse het geval is (Liñán & Chen, 2009).

Tabel 2: Beschrijvende statistieken

Variabele	Min.	Max.	Gemiddelde	Mediaan	Std. afwijking
Werkelijke financiële geletterdheid	0	10	7,6571	7,7778	2,2409
Gepercipieerde financiële geletterdheid	1,43	10	6,5044	7,1429	1,8371
<i>Entrepreneurial Intentions</i>	1,43	10	4,1093	3,5714	2,3507
Geslacht	0	1	0,47	0	0,500

Leeftijd	18-24	85+	45-54	45-54	2,271
Opleiding	0	1	0,34	1,00	0,474
Blootstelling aan ondernemerschap	1	2	1,6451	1,75	0,2849

Geslacht: man = 1; vrouw en X = 0
 Leeftijd: 25-54 jaar = 1; jonger en ouder = 0
 Opleiding: economisch diploma = 1; niet-economisch diploma = 0

4.2 Correlaties

In tabel 3 is de correlatieanalyse terug te vinden, waaruit afgeleid kan worden dat er een aantal significante relaties verwacht kunnen worden. Echter, kunnen op basis van deze analyse geen uitspraken gedaan worden over relaties die voortvloeien uit ons conceptueel model aangezien deze correlatieanalyse enkel univariate analyses vormt. Tussen moderator geslacht en onafhankelijke variabele, financiële geletterdheid, en geslacht en afhankelijke variabele, *entrepreneurial intentions*, lijkt er een mogelijk negatief univariaat verband te zijn, terwijl er een positieve correlatie is tussen geslacht en gepercipieerde financiële geletterdheid. Verder wordt er een negatief verband verwacht tussen de eerdere blootstelling aan ondernemerschap en de variabelen, leeftijd en intenties tot ondernemen. De variabele opleiding lijkt ook een verwacht positief (univariaat) effect te hebben op *entrepreneurial intentions*, de gepercipieerde en werkelijke financiële geletterdheid en op de blootstelling aan ondernemerschap. Ten slotte wordt er op basis van de correlatieanalyse nog een positieve correlatie verwacht tussen de objectieve en subjectieve meting van financiële geletterdheid. Aangezien er geen al te hoge correlaties aanwezig zijn, verlaagt het risico op multicollineariteit in onze analyses.

Tabel 3: Correlatiematrix

Variabelen		1	2	3	4	5	6
Geslacht	Pearson Correlation						
	Sig. (2-tailed)						
Leeftijd	Pearson Correlation	-0,143**					
	Sig. (2-tailed)	0,004					
Opleiding	Pearson Correlation	0,063	0,050				
	Sig. (2-tailed)	0,204	0,317				
<i>Entrepreneurial Intentions</i>	Pearson Correlation	-0,200**	0,064	0,196**			
	Sig. (2-tailed)	<0,001	0,200	<0,001			
Werkelijke financiële geletterdheid	Pearson Correlation	-0,321**	-0,074	0,189**	0,055		
	Sig. (2-tailed)	<0,001	0,139	<0,001	0,265		
Gepercipieerde financiële geletterdheid	Pearson Correlation	0,219**	0,092	0,257**	0,031	0,286**	
	Sig. (2-tailed)	<0,001	0,065	<0,001	0,539	<0,001	
Blootstelling aan ondernemerschap	Pearson Correlation	-0,071	-0,143**	0,167**	-0,391**	-0,079	-0,057
	Sig. (2-tailed)	<0,001	0,004	<0,001	<0,001	0,112	0,249

*. Correlatie is significant op 5% niveau
 **. Correlatie is significant op 1% niveau

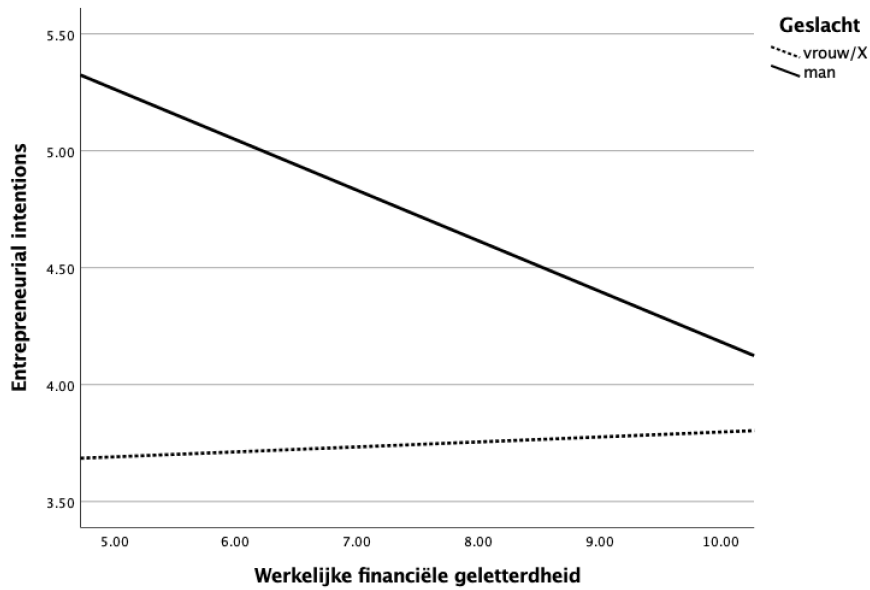
4.3 Direct effect

Ten eerste starten we met het testen van hypothese 1a en 1b die verwachten dat de onafhankelijke variabelen, financiële geletterdheid (1a) en gepercipieerde financiële geletterdheid (1b) een positief effect hebben op de afhankelijke variabele, *entrepreneurial intentions*. Uit de analyse kan geconcludeerd worden dat er geen significante directe relatie is tussen de variabelen (1a: $\beta=-0,059$; $p=0,252$) en (1b: $\beta=-0,090$; $p=0,139$). Zo kunnen deze hypothesen van dit onderzoek niet bevestigd worden en is er geen direct effect terug te vinden tussen de financiële geletterdheid en ondernemende intenties van de respondenten.

4.4 Modererend effect

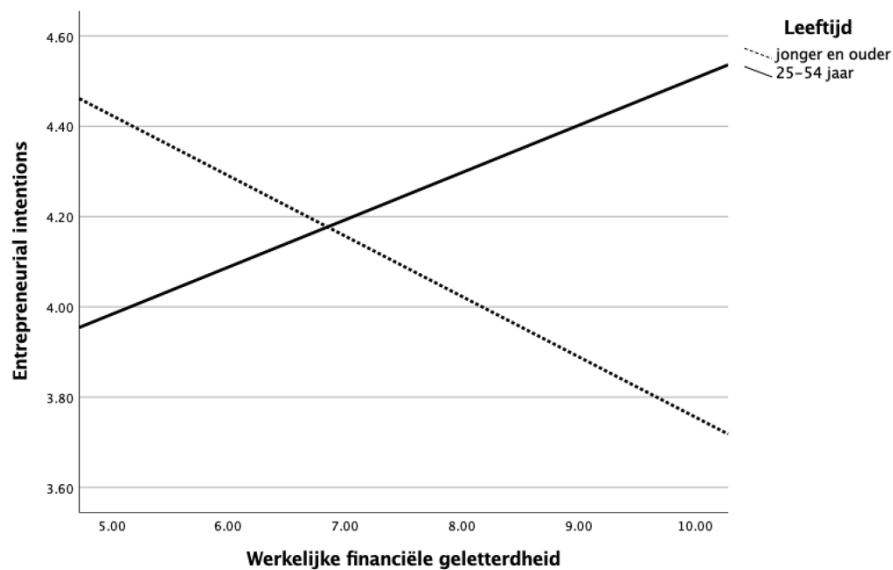
Vervolgens voerden we de *simple moderation analysis* uit waarbij het gehele model bij elk van de drie moderator variabelen wel significant bleek te zijn. Volgens een aantal wetenschappelijke studies is het mogelijk om geen significant direct effect van de onafhankelijke op de afhankelijke variabele te hebben, maar wel een significant moderatie effect te bekomen (Hayes, 2015; Zhao et al., 2010). Volgens de auteurs treedt dit fenomeen op wanneer de relatie tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabele gemodereerd wordt door een derde variabele, in dit geval gender, leeftijd of opleiding. Dat moderatie effect kan vervolgens op een indirecte manier het effect tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabele beïnvloeden, hetgeen ook bevestigt dat het gehele model bij het uitvoeren van de moderatieanalyse wel significant wordt. Kortom, de wetenschappelijke literatuur ondersteunt de mogelijkheid dat er geen significante directe relatie gevonden wordt tussen twee variabelen, maar de derde variabele de relatie wel beïnvloedt en op zijn beurt een significant indirect effect creëert tussen de variabelen (Hayes, 2015; Zhao et al., 2010). Met betrekking tot onze resultaten wil dit zeggen dat de onafhankelijke variabelen, gepercipieerde en werkelijke financiële geletterdheid, samen met geslacht, leeftijd of opleiding en controlevariabele, blootstelling aan ondernemerschap, voor een deel de afhankelijke variabele, *entrepreneurial intentions* verklaren. De resultaten zijn ook steeds terug te vinden in tabel 4 en 5 op het einde van deze sectie.

Met deze veronderstelling testen we of geslacht in onze studie een invloed uitoefent op de relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemerschap intenties. Op basis van de moderatietest zien we een significant negatief effect van geslacht op de relatie tussen de twee variabelen ($\beta=-0,237$, $p=0,024$). Aangezien we een positieve relatie hadden verwacht, kan hypothese 2a niet aanvaard worden. De negatieve impact is bovendien grafisch weergegeven in figuur 2. Het effect op de relatie tussen de twee variabelen zwakt namelijk af bij het mannelijke geslacht. Wat betreft hypothese 2b, die het effect van geslacht op de relatie tussen de gepercipieerde financiële kennis en *entrepreneurial intentions* voorspelde, is er geen significante invloed op te merken. Bijgevolg kan dus ook deze hypothese niet bevestigd worden ($\beta=-0,087$, $p=0,462$).

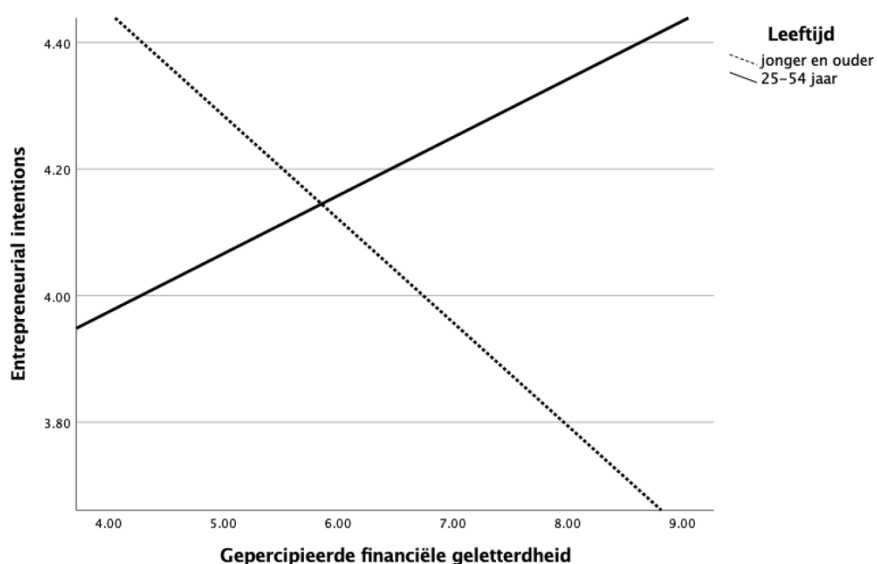


Figuur 2: Modererend effect van geslacht (2a)

Vervolgens vinden we wel een significant modererend effect van leeftijd op de relatie tussen financiële geletterdheid en intenties tot ondernemen ($\beta=0,239$, $p=0,020$). Bijgevolg kan de opgestelde hypothese 3a bevestigd worden met 95 procent betrouwbaarheid. Er was namelijk voorspeld dat de invloed van leeftijd op de relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemerschap intenties sterker zou zijn bij individuen van 25-54 jaar dan bij jongeren en ouderen. Bovendien is vanuit figuur 3 grafisch af te leiden dat naarmate de financiële geletterdheid stijgt, het positieve effect op de relatie sterker wordt bij de leeftijdsgroep van 25-54 jarigen en zwakker wordt bij de andere leeftijdscategorieën. Indien we het moderatoreffect bekijken op de relatie tussen de gepercipieerde financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions*, zien we gelijkaardige significante resultaten terugkomen ($\beta=0,255$; $p=0,045$). Bijgevolg kan hypothese 3b ook bevestigd worden op basis van 95 procent betrouwbaarheid. In figuur 4 is een gelijkaardig moderatie effect af te lezen als bij figuur 3.



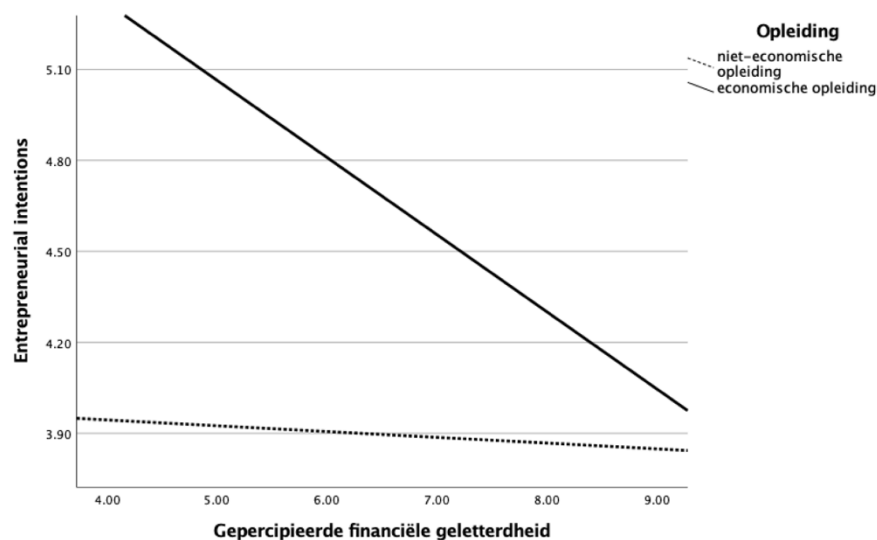
Figuur 3: Modererend effect leeftijd (3a)



Figuur 4: Modererend effect leeftijd (3b)

Ten slotte kijken we naar de mogelijkheid of economische opleiding een beslissende rol speelt in de relatie tussen financiële kennis en ondernemende intenties. Uit ons onderzoek lijkt hier geen significant effect aanwezig te zijn ($\beta=0,021$; $p=0,848$). Bijgevolg kan de opgestelde hypothese 4a niet bevestigd worden en heeft het feit of een individu een economisch of niet-economisch diploma heeft, volgens de moderatieanalyse geen impact op de relatie tussen financiële kennis en de intenties tot ondernemen. Desalniettemin is er een negatief significant effect (met 90% betrouwbaarheid) van opleiding te zien op de (indirecte) relatie tussen de gepercipieerde financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions* ($\beta=-0,236$; $p=0,068$). Hieruit interpreteren we dat de invloed op het verband tussen zelf gewaardeerde financiële kennis en intenties tot ondernemen zwakker wordt bij respondenten met een economische opleidingsachtergrond, ook weergegeven aan de hand van de

dalende curve in figuur 5. Aangezien we met hypothese 4b de verwachting hadden dat een economische opleidingsachtergrond de relatie tussen de twee variabelen zou versterken, kunnen we met deze uitkomst de vooropgestelde hypothese niet bevestigen.



Figuur 5: Modererend effect opleiding (4b)

Tabel 4: Hiërarchisch regressiemodel - werkelijke financiële geletterdheid (WFG)

	Model 1
Stap 1: controlevariabelen	
Geslacht	<0,001
Leeftijd	0,492
Opleiding	0,006
Blootstelling aan ondernemerschap	<0,001
Stap 2: onafhankelijke en modererende variabelen	
Werkelijke financiële geletterdheid (WFG)	0,242
Geslacht	<0,001**
Leeftijd	0,526
Opleiding	0,004**
Stap 3: Interactie-effecten	
WFG X Geslacht	0,0239*
WFG X Leeftijd	0,0200*
WFG X Opleiding	0,8480

R^2	0,202
Adjusted R^2	0,192
F	20,140
<i>Sig</i>	<0,001**
N	405

†. Significant op 10% niveau

*. Significant op 5% niveau

**.. Significant op 1% niveau

Tabel 5: Hiërarchisch regressiemodel - gepercipieerde financiële geletterdheid (GFG)

	Model 1
Stap 1: controlevariabelen	
Geslacht	<0,001
Leeftijd	0,492
Opleiding	0,006
Blootstelling aan ondernemerschap	<0,001
Stap 2: onafhankelijke en modererende variabelen	
Gepercipieerde financiële geletterdheid (GFG)	0,139
Geslacht	<0,001**
Leeftijd	0,391
Opleiding	0,003**
Stap 3: Interactie-effecten	
GFG X Geslacht	0,4623
GFG X Leeftijd	0,0454*
GFG X Opleiding	0,0680†
R^2	0,203
Adjusted R^2	0,193
F	20,344
<i>Sig</i>	<0,001**
N	405

†. Significant op 10% niveau

*. Significant op 5% niveau

**.. Significant op 1% niveau

5 Discussie

5.1 Discussie en theoretische implicaties

Met dit onderzoek doelden we naar het blootleggen van het eventuele effect van gender, leeftijd en opleiding op de relatie tussen financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions*. Zo beweerden onder andere onderzoekers Evan en Jovanovic (1989) dat het niveau van financiële geletterdheid

een cruciale invloed heeft op de ondernemerschap intenties van individuen. Op basis van de literatuur hadden we al de voorspelling dat een hogere graad van financiële kennis ook in hogere intenties tot ondernemen zou resulteren, maar toch kon er geen significant direct effect gevonden worden in onze resultatenanalyse. Deze bevinding is eerder verrassend aangezien de positieve relatie tussen de twee variabelen in de meeste wetenschappelijke studies wel bevestigd kon worden. Onderzoekers, Alshebami en Al Marri (2022), verklaren dit resultaat door het feit dat potentiële ondernemers zich tegengehouden kunnen voelen door andere omgevingsfactoren, bijvoorbeeld een gebrekkige financiële steun. Dit kan een reden vormen voor het niet significante resultaat. Hieraan toevoegend vonden Van Gelderen et al. (2015) dat financiële geletterdheid slechts een indirecte invloed heeft op *entrepreneurial intentions* via attitudes ten opzichte van ondernemerschap, waargenomen gedragscontrole en self-efficacy. Met andere woorden kan financiële geletterdheid een rol spelen in de ontwikkeling van ondernemende intenties, maar zijn er mogelijk andere factoren die een meer bepalende of directe rol nemen bij de vorming van de *entrepreneurial intentions*. Deze factoren kunnen bijvoorbeeld de persoonlijke motivaties, eerdere ervaring, sociale netwerken en/of toegankelijkheid van middelen zijn (Ojogbo et al., 2022). Bovendien gebeurden de metingen van financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions* in deze studie slechts oppervlakkig waardoor de mogelijkheid bestaat dat deze geen volledig accuraat beeld van de werkelijkheid geven. Zoals eerder vermeld beschikt onze steekproef ook over een gebrekkige representativiteit waardoor er voorzichtigheid vereist is bij het extrapoleren van de resultaten naar de gehele populatie.

Als we vervolgens het modererende effect van gender, leeftijd en opleiding bestudeerden, kwamen er toch andere resultaten naar boven dan we hadden verwacht volgens de literatuur. Op basis van bevindingen uit eerder empirisch onderzoek maakten we de voorspelling dat de relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemende intenties sterker zou zijn bij mannen dan bij vrouwen. Uit de analyses van dit onderzoek bleek het omgekeerde, de positieve relatie tussen de werkelijke financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions* (in het gehele model) werd zwakker bij het mannelijke geslacht en bleef relatief gelijk bij de vrouw. Dit is een verrassend resultaat aangezien er geen empirische onderzoeken zijn waarbij het effect van financiële kennis op de ondernemende intenties zwakker werd bij de man. Het zou kunnen dat er bepaalde culturele of sociale factoren zijn die een diverse invloed hebben op de manier waarop financiële kennis de ondernemerschap intenties van mannen en vrouwen beïnvloedt. De wijze waarop de genders ondernemerschap en financiële geletterdheid benaderen, kan bijvoorbeeld afhankelijk zijn van de maatschappelijke verwachtingen die er zijn over genderrollen en financiële besluitvorming. Verder kan dit resultaat ook te wijten zijn aan de samenstelling van de sample en de manier waarop financiële geletterdheid werd gemeten. Indien we testten of gender een impact uitoefent op de relatie tussen de gepercipieerde financiële geletterdheid en ondernemende intenties, kwam er geen significant modererend effect naar boven. Dit resultaat zou mogelijk kunnen suggereren dat gepercipieerde financiële geletterdheid (al dan niet indirect) een invloed uitoefent op ondernemerschap intenties, maar geslacht toch geen significante invloed uitoefent op de relatie tussen de variabelen. Volgens auteurs Oggero et al. (2020) zouden externe factoren, bijvoorbeeld sociale normen, voor de genders een meer bepalende drijfveer kunnen zijn voor ondernemerschap dan de mate van financiële kennis.

Vervolgens keken we naar de mogelijkheid of leeftijd een impact kan hebben op de positieve relatie tussen financiële kennis en intenties tot ondernemen. Concreet voorspelden we dat het verband tussen de twee variabelen zou versterken bij respondenten van 25-54 jaar en zou afzwakken bij de andere leeftijdsgroepen. Uit onze empirische analyse blijkt dat voor zowel het effect van de werkelijke als de gepercipieerde financiële kennis, de (indirecte) invloed op de ondernemende intenties sterker wordt bij 25-54 jarigen en afzwakt bij de respondenten van de andere leeftijdsgroepen. Dit significant modererend effect is een gunstig resultaat en draagt dus bij aan de literatuur door het feit dat we bewijs kunnen aanleveren dat leeftijd een impact heeft op de relatie tussen de twee variabelen.

Ten slotte onderzochten we de invloed die een al dan niet economische opleidingsachtergrond zou kunnen uitoefenen op de link tussen financiële geletterdheid en ondernemerschap intenties. Op basis van de wetenschappelijke bevindingen in de literatuur, voorspelden we dat de mogelijke positieve relatie tussen werkelijke financiële geletterdheid en ondernemende intenties sterker zou worden indien individuen over een economische opleidingsachtergrond beschikken. Toch blijkt uit onze analyse geen significant modererend effect van opleiding aanwezig te zijn. Uit het onderzoek van Tran et al. (2023) bleek dat financiële kennis resulteerde in hogere *entrepreneurial intentions*, maar een economische opleidingsachtergrond (of ondernemerschapseducatie) geen significante invloed uitoefende op ondernemerschap intenties. Een verklaring hiervoor kan te vinden zijn in het feit dat financiële geletterdheid en economische educatie mogelijk verschillende aspecten van financiën en economie vertegenwoordigen. Dit wil zeggen dat financiële geletterdheid voornamelijk specifieke kennis en competenties met betrekking tot het begrijpen en beheren van geldzaken omvat, terwijl economische opleidingen vooral de focus leggen op de bredere context van economische theorieën en concepten (Chen & Volpe, 1998). Naast het feit dat ze wel overlappende aspecten kunnen bevatten, richten economische opleidingen zich dus meestal niet specifiek op het aanleren van kennis en competenties om een onderneming op te richten en te runnen (Passaro et al., 2018). Bijgevolg zou dat een verklaring kunnen vormen voor het vinden van een niet significant modererend effect van economische opleiding op de relatie tussen financiële kennis en *entrepreneurial intentions*. Vervolgens kon de opgestelde hypothese ook niet aanvaard worden in het geval van de gepercipieerde financiële kennis als onafhankelijke variabele. Echter, kwam in dit model wel een negatief significant modererend effect van economische opleiding naar boven. Concreet wordt volgens onze resultaten het positieve effect in het algehele model van gepercipieerde financiële geletterdheid op de ondernemende intenties zwakker indien men een economische opleidingsachtergrond bezit, terwijl we de verwachting hadden dat het effect zou versterken. Op basis van bestaande literatuur is te wijten dat personen met een meer gevorderd (economisch) diploma, zoals een master of doctoraat, vaak een sterkere focus hebben op de carrièrepaden in de bedrijfs- en academische wereld en om die reden minder ondernemende intenties ontwikkelen (Bates & Servon, 2000; Le, 1999). Aangezien onze steekproef voornamelijk ingevuld werd door UHasselt studenten en respondenten uit de academische- en bedrijfswereld, kan bovenstaande bevinding een mogelijke verklaring vormen voor het feit dat economische opleiding een negatief modererend effect uitoefent op de relatie tussen die twee variabelen. Een bijkomende verklaring zou te vinden kunnen zijn in het feit dat deze hoog opgeleide individuen misschien een hogere gepercipieerde financiële

geletterdheid ontwikkelen, en bijgevolg mogelijk meer risicoavers zijn waardoor ze misschien minder geneigd zijn om ondernemersactiviteiten uit te voeren.

5.2 Praktische implicaties

De resultaten van deze studie zijn ook van praktisch belang. Ondanks het feit dat volgens de meeste literatuur financiële geletterdheid een versterkend effect heeft op ondernemende intenties (Evan & Jovanovic, 1998; Hilgert et al., 2003; Levesque et al., 2009), is het opmerkelijk dat die relatie in onze studie niet kon worden aangetoond. Toch konden we een aantal modererende effecten vinden die op indirecte wijze de relatie tussen de twee variabelen wel beïnvloedde. Door het feit dat ondernemerschap de motor van onze economie vormt en financiële geletterdheid een bepalende factor zou kunnen zijn in het ontwikkelen van ondernemende intenties (Guerrero et al., 2008) en vooral het ondernemerssucces op zich (Lusardi & Mitchell, 2007; Wise, 2013), is het van belang dat beleidsmakers extra stimuleringsprogramma's en opleidingen voorzien. Op die manier kunnen bepaalde groepen, bijvoorbeeld jongeren, betere financiële kennis en ondernemersvaardigheden ontwikkelen. Ten slotte zou het stimuleren van ondernemende intenties met behulp van dergelijke systemen vervolgens een gunstig effect kunnen hebben op onze economie (Liñán & Chen, 2009).

6 Beperkingen en aanbevelingen voor verder onderzoek

Tijdens dit onderzoek zijn er een aantal beperkingen en mogelijke aanbevelingen voor toekomstig onderzoek naar boven gekomen die al dan niet de resultaten zouden kunnen veranderen. Beginnend met de manier waarop de variabelen werden gemeten, werd de afhankelijke variabele, *entrepreneurial intentions*, vrij oppervlakkig gemeten. In toekomstig onderzoek zou er dieper kunnen worden ingegaan op de mate waarin de respondent al een ondernemersidee heeft en/of in hoeverre dat al is uitgewerkt. Zo omvat de *Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ)*, opgesteld door Moriano (2005) vier subschalen: attitudes tegenover ondernemen, subjectieve normen, *PBC (perceived behavioural control)* en intenties tot ondernemen. Dat is gebaseerd op de studie van Ajzen (2002a) waar wordt aangegeven hoe je door middel van gezamenlijke metingen van attitudes en subjectieve normen een *TPB* vragenlijst construeert. De reden dat we in dit onderzoek niet uitermate diep konden ingaan op de ondernemende intenties van de respondenten kwam door het feit dat er een gezamenlijke dataverzameling plaatsvond voor vijf masterproeven rond financiële geletterdheid, waardoor het aantal vragen relatief beperkt moest blijven om de vragenlijst zo kort en aantrekkelijk mogelijk te kunnen houden. Deze duurde nu al 15 minuten om in te vullen, wat ervoor zorgde dat we minder respondenten konden aantrekken omdat de duur van de enquête de respondenten afschrok.

Ten tweede vormt de steekproef zelf ook een beperking voor dit onderzoek. Zo werd de enquête namelijk ingevuld door voornamelijk UHasselt studenten, wat wil zeggen, respondenten van universitair niveau. De andere respondenten waren vooral personen uit onze omgeving en bijvoorbeeld collega's op mijn stageplaats binnen Deloitte. Dit kan een verklaring vormen voor het feit dat de gemiddelde score op de financiële kennisvragen aan de hoge kant lag. Daarnaast waren de vragen misschien te makkelijk en te algemeen. Financiële geletterdheid bestaat namelijk uit veel meer elementen zoals bijkomend budgettering, verzekeringen, mogelijke financieringsbronnen, etc.

Deze aspecten gaan nog dieper in op de kennis die een ondernemer zou moeten bezitten om het bedrijf op een goede manier te laten groeien. De reden waarom we de financiële vragen niet te lang en complex konden maken, kwam door het feit dat we, zoals eerder vermeld, een gezamenlijke dataverzameling deden waarbij de vragenlijst over het algemeen al zeer uitgebreid was. De enquête diende namelijk wel nog zo aantrekkelijk mogelijk gehouden te worden om voldoende respondenten te kunnen bereiken. Ten slotte vormt de beperkte omvang en diversiteit van de steekproef ook een potentiële beperking voor dit onderzoek. Door de lage representativiteit is het niet mogelijk om de resultaten te extrapoleren naar de gehele populatie. Om die reden zou in toekomstig onderzoek de enquête nog beter gespreid kunnen worden over een groter deel van de bevolking om op die manier een meer representatieve steekproef te kunnen verkrijgen.

7 Conclusie

Dit artikel levert een bijdrage aan het onderzoeksdomein van het verband tussen financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions*. Het niveau van financiële geletterdheid is namelijk een bepalende factor voor de ondernemende intenties van individuen en bepaalt voor een groot deel het succes van de bedrijven die voortvloeien uit die intenties (Evan & Jovanovic, 1989). Daarnaast konden we op basis van de literatuur een aantal voorspellingen maken dat persoonlijke kenmerken zoals gender, leeftijd en opleiding een versterkend effect zouden kunnen uitoefenen op die relatie. Toch konden deze voorspellingen niet allemaal bevestigd worden. Zo bleek uit onze resultaten dat de relatie tussen financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions* (in het gehele model) zwakker werd bij mannelijke respondenten, terwijl we hadden voorspeld dat deze net sterker zou worden. Bij de onafhankelijke variabele, gepercipieerde financiële geletterdheid, kwam er zelfs geen significant modererend effect van gender naar boven. Al vonden we bij leeftijd wel resultaten die in lijn lagen met onze hypothesen. Hierbij werd de (indirecte) invloed van de (werkelijke en gepercipieerde) financiële geletterdheid op de ondernemende intenties sterker bij respondenten tussen de 25 en 54 jaar en zwakker bij de andere leeftijdsgroepen. Ten slotte vonden we geen significant modererend effect van economische opleiding op de relatie tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabele. Op basis van onze bevindingen hadden we een positief effect verwacht, maar ook op vlak van gepercipieerde financiële geletterdheid kon deze verwachting niet worden ingelost. Hier kwamen we namelijk tot de conclusie dat de relatie tussen de zelfgewaardeerde financiële kennis en ondernemerschap intenties afzwakte bij individuen met een economische opleidingsachtergrond.

Op basis van bovenstaande conclusies lijkt het aangewezen om in volgend onderzoek een meer diepgaande meting van financiële geletterdheid en *entrepreneurial intentions* te hanteren. Dat in combinatie met een uitgebreider aantal aan meer diverse respondenten om een steekproef te bekomen met een hogere representativiteit. Zo kunnen er meer betrouwbare en consistente metingen gedaan worden en zullen er mogelijks heel andere resultaten naar boven komen wanneer we dezelfde onderzoeksvraag beantwoorden.

8 Referentielijst

- Agarwal, S., Driscoll, J. C., Gabaix, X., & Laibson, D. (2009). The age of reason: Financial decisions over the life cycle and implications for regulation. *Brookings papers on Economic activity*, 2009(2), 51-117.
- Ajzen, I. (1991), "The Theory of Planned Behaviour". *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol. 50 No. 2, pp. 179-211.
- Ajzen, I. (2002), "Perceived behavioural control, self-efficacy, locus of control, and the Theory of Planned Behaviour". *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 32 No. 4, pp. 665-83.
- Ajzen, I. (2002a). Constructing a TPB questionnaire: conceptual and methodological considerations. Opgehaald van <http://www.people.umass.edu/aizen/>
- Ajzen, I. (2019a). *TPB vragenlijst constructie*. Opgehaald van <https://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- Ajzen, I. (2019b). *Theorie van gepland gedrag diagram*. Opgehaald van <https://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html>
- Alam, S. S., Jani, M. F. M., & Omar, N. A. (2011). An empirical study of success factors of women entrepreneurs in southern region in Malaysia. *International Journal of economics and Finance*, 3(2), 166-175.
- Alhenawi, Y. and Elkhal, K. (2013). Financial literacy of US households: Knowledge vs. long-term financial planning. *Financial Services Review*, 22, 211-244.
- Allen, I. E., Elam, A., Langowitz, N., & Dean, M. (2008). *Global entrepreneurship monitor: 2007 report on women entrepreneurship*.
- Allgood, S., & Walstad, W. B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic inquiry*, 54(1), 675-697.
- Alperovych, Y., Calcagno, R., & Lentz, M. (2020). *Entrepreneurs on their financial literacy: Evidence from the Netherlands*. CeRP, Center for Research on Pensions and Welfare Policies.
- Alshebami, A. S., & Al Marri, S. H. (2022). The impact of financial literacy on entrepreneurial intention: The mediating role of saving behavior. *Frontiers in Psychology*, 13.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British journal of social psychology*, 40(4), 471-499.
- Atkinson, A. (2017). Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs.
- Atkinson, A. and Messy, F.-A. (2012), Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions.
- Autio, E., Keeley, R.H., Klofsten, M., Parker, G.G.C. and Hay, M. (2001), "Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA", *Enterprise and Innovation Management Studies*, Vol. 2 No. 2, pp. 145-60.
- BarNir, A., Watson, W. E., & Hutchins, H. M. (2011). Mediation and moderated mediation in the relationship among role models, self-efficacy, entrepreneurial career intention, and gender. *Journal of applied social psychology*, 41(2), 270-297.
- Barte, R. (2012). Financial literacy in micro-enterprises: the case of Cebu fish vendors. *Philippine Management Review*, 19.

- Bates T., Servon L., (2000) Viewing self-employment as a response to lack of suitable opportunities for wage work. *National Journal of Sociology*, 12(1): 23–55.
- Bernardino, S., Santos, J. F., & Ribeiro, J. C. (2018). Social entrepreneur and gender: what's personality got to do with it?. *International journal of gender and entrepreneurship*.
- BILAL, M. A., KHAN, H. H., IRFAN, M., Ul Haq, S. M., ALI, M., KAKAR, A., ... & RAUF, A. (2021). Influence of Financial Literacy and Educational Skills on Entrepreneurial Intent: Empirical Evidence from Young Entrepreneurs of Pakistan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1), 697-710.
- Birdthistle, N. (2008). An examination of tertiary students' desire to found an enterprise. *Education+ Training*.
- Bosma, N., & Harding, R. (2006). *Global entrepreneurship monitor: GEM 2006 summary results*. Babson College London Business School.
- Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: Selected recent advances and applications. *Europe's Journal of Psychology*, 16(3), 352.
- Brockhaus, R. H. (1980). The effect of job dissatisfaction on the decision to start a business. *Journal of Small Business Management (pre-1986)*, 18(000001), 37.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255-283.
- Carstensen, L.L. (1991), "Selectivity theory: social activity in life-span context", in Sehaie, K.W. (Ed.), *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, New York, Springer, Vol. 11, pp. 195-217.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39.
- Castel, A. D., Humphreys, K. L., Lee, S. S., Galván, A., Balota, D. A., & McCabe, D. P. (2011). The development of memory efficiency and value-directed remembering across the life span: A cross-sectional study of memory and selectivity. *Developmental Psychology*, 47, 1553–1564.
- Cattell, R. B. (1943). The measurement of adult intelligence. *Psychological Bulletin*, 40, 153–193.
- Chen C.C., Greene P.G., & Crick A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 11(3), 289-307.
- Clain, S. H. (2000). Gender differences in full-time self-employment. *Journal of Economics and Business*, 52(6), 499-513.
- Clarival, D., (2022). Barometer voor vrouwelijk ondernemerschap. *FOD Economie*. Geraadpleegd op 7 december 2022 van <https://news.economie.fgov.be/211759-barometer-voor-vrouwelijk-ondernemerschap>
- Cole, S., & Fernando, N. (2008). Assessing the importance of financial literacy. *ADB Finance for the Poor*, 9(2), 1-6.
- Congregado, E. (2008). *Measuring entrepreneurship* (1st ed.). New York: Springer.
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the Theory of Planned Behavior: A review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429-1464.

- Courchane, M., Gailey, A., & Zorn, P. (2008). Consumer credit literacy: What price perception?. *Journal of Economics and Business*, 60(1-2), 125-138.
- Cossa, A. J., Madaleno, M., & Mota, J. (2018, September). Financial literacy importance for entrepreneurship: A literature survey. In *International Conference on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 909-XIV). Academic Conferences International Limited.
- Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Management*, 29(3), 62-74.
- Crawford, J. D., & Stankov, L. (1996). Age differences in the realism of confidence judgments: A calibration study using tests of fluid and crystallized intelligence. *Learning and Individual Differences*, 8, 83-103.
- Cromie, S. (1987). Motivations of aspiring male and female entrepreneurs. *Journal of Organizational Behavior*, 8(3), 251-261.
- Ćumurović, A., & Hyll, W. (2016). Financial market knowledge particularly pronounced among the self-employed. *Economy in Transition*, 22 (3), 53-56.
- Ćumurović, A., & Hyll, W. (2019). Financial literacy and self-employment. *Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 455-487
- Curran, J. and Blackburn, R. (2001), "Older people and the enterprise society: age and self employment propensities", *Work, Employment and Society*, Vol. 15 No. 4, pp. 889-902.
- Currie, B. (2005). Financial sector involvement in financial capability. Paper presented at the Canadians and their Money: A National Symposium on Financial Capability, Deloitte & Touche, Ottawa, June 9-10.
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1987). Money management knowledge of college students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 1.
- Davidsson P. & Honig B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- Delavande, A., Rohwedder, S., & Willis, R. (2008). Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources (Working Paper No. 2008-190).
- DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of business venturing*, 18(6), 815-832.
- De Noble, A. F., Jung, D., & Ehrlich, S. B. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. *Frontiers of entrepreneurship research*, 1999(1), 73-87.
- Devonish, D., Alleyne, P., Charles-Soverall, W., Marshall, A. Y., & Pounder, P. (2010). Explaining entrepreneurial intentions in the Caribbean. *International journal of entrepreneurial behavior & research*, 16(2), 149-171.
- Díaz-García, M. C., & Jiménez-Moreno, J. (2009). Entrepreneurial intention: The role of gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 261-283.
- Dileo, I., & García Pereiro, T. (2019). Assessing the impact of individual and context factors on the entrepreneurial process. A cross-country multilevel approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15, 1393-1441.
- Douglas E.J. (2013). Reconstructing entrepreneurial intentions to identify predisposition for growth. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 633-651.

- Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31.
- Drucker, P. (2014). *Innovation and entrepreneurship*. Routledge.
- Du, J. J., & Wang, J. J. (2015). Empirical research on the effect of college entrepreneurship education to students entrepreneurial intention. *Journal of Higher Education Management*, 9(5), 113-119.
- Dutta, D. K., Li, J., & Merenda, M. (2011). Fostering entrepreneurship: impact of specialization and diversity in education. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 163-179.
- Engle, R., Dimitriadi, N., Gavidia, J., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., He, X., Baume, S. and Wolff, B. (2010), "Entrepreneurial intent: a 12-country evaluation of Ajzen's model of planned behavior", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 16 No. 1, pp. 35-57.
- Entrialgo, M., Fernandez, E., & Vazquez, C. J. (2000). Characteristics of managers as determinants of entrepreneurial orientation: Some spanish evidence. *Enterprise & Innovation Management Studies*, 1(2), 187-205.
- Evans, D. S., & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of political economy*, 97(4), 808-827.
- Fauzi, F., Antoni, D. and Suwarni, E. (2020), "Women entrepreneurship in the developing country: the effects of financial and digital literacy on SMEs' growth", *Journal of Governance and Regulation*, Vol. 9 No. 4, pp. 106-115.
- Filipiak, U. and Walle, Y.M. (2015), "The financial literacy gender gap: a question of nature or nurture?", Discussion Papers No. 176, Courant Research Centre: Poverty, Equity and Growth.
- FitzGerald, E. (1991). Economic reform and citizen entitlements in Eastern Europe: some social implications of structural adjustment in semi-industrial economies.
- Fitzsimmons J.R. & Douglas E.J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 431-440.
- Fletcher, C. N., Beebout, G., & Mendenhall, S. (1997). Developing and evaluating personal finance education at the worksite: A case study. *Personal Finances and Worker Productivity*, 1(1), 54-59.
- Fung, H.H. , Lai, P. and Ng, R. (2001), "Age differences in social preferences among Taiwanese and mainland Chinese: the role of perceived time", *Psychology and Aging* , Vol. 16 No. 2, pp. 351-356.
- García, R. and Tessada, J. (2013), "The effect of education on financial market participation: evidence from Chile", working paper, Santiago.
- Gartner, W. B., & Vesper, K. H. (1994). Experiments in entrepreneurship education: Successes and failures. *Journal of business Venturing*, 9(3), 179-187.
- Gathergood, J., & Disney, R. F. (2011). Financial literacy and indebtedness: New evidence for UK consumers. Available at SSRN 1851343.
- Georgellis, Y., & Wall, H. J. (2005). Gender differences in self-employment. *International review of applied economics*, 19(3), 321-342.

- Glaser M., Walther T. (2014). Run, Walk, or Buy? Financial Literacy, Dual-Process Theory, and Investment Behavior. *The University of Innsbruck and Ulm*.
- Gilenko, E., & Chernova, A. (2021). Saving behavior and financial literacy of Russian high school students: An application of a copula-based bivariate probit-regression approach. *Children and Youth Services Review*, 127, 106122.
- Gorji, M. B., & Rahimian, P. (2011). The study of barriers to entrepreneurship in men and women. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), 31.
- Goyal, K., & Kumar, S. (2021). Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45(1), 80-105.
- Gross, J.J. , Carstensen, L.L. , Tsai, J. , Skorpen, C.G. and Hsu, A.Y. (1997), "Emotion and aging: experience, expression, and control", *Psychology and Aging* , Vol. 12 No. 4, pp. 590-599.
- Guerrero, M., Rialp, J., & Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1), 35-50.
- Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education+ training*.
- Hallahan, T. A., Faff, R. W., & McKenzie, M. D. (2004). An empirical investigation of personal financial risk tolerance. *Financial Services Review-greenwich-*, 13(1), 57-78.
- Hart, M., Anyadike-Danes, M. and Blackburn, R. (2004), "Entrepreneurship and age in the UK: Comparing third age and prime age new venture creation across the regions", paper presented at RENT XVIII, 25-26 November, Copenhagen.
- Hart, S.L., Milstein, M.B., & Caggiano, J. (2003). Creating sustainable value [and executive commentary]. *The Academy of Management Executive* (1993–2005), 17(2), 56–69.
- Hartman, H., & Hartman, M. (2008). How undergraduate engineering students perceive women's (and men's) problems in science, math and engineering. *Sex roles*, 58(3), 251-265.
- Hasan, M., Musa, C. I., Arismunandar, T. T., Azis, M., Rijal, S., & M. Ihsan Said Ahmad, M. (2020). How does entrepreneurial literacy and financial literacy influence entrepreneurial intention in perspective of economic education? *Journal of talent development & excellence*, 12(1), 5569-5575.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annu. Rev. Econ.*, 5(1), 347-373.
- Hayes, A. F. (2015). An index and test of linear moderated mediation. *Multivariate Behavioral Research*, 50(1), 1-22.
- Hayes, A. F. (2017). Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis, second edition: a regression-based approach. *The Guilford Press*, 692 p.
- Henager, R., & Cude, B. J. (2016). Financial Literacy and Long-and Short-Term Financial Behavior in Different Age Groups. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 27(1), 3-19.
- Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 253-280.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behaviour. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.

- Hochwarter, W. , Ferris, G. , Perrewé, P. , Witt, L. and Kiewitz, C. (2001), "A note on the nonlinearity of the age-job-satisfaction relationship", *Journal of Applied Social Psychology* , Vol. 31 No. 6, pp. 1223-1237.
- Hout, M., & Rosen, H. S. (1999). Self-employment, family background, and race.
- Hsu, J. W. (2016). Aging and strategic learning: The impact of spousal incentives on financial literacy. *Journal of Human Resources*, 51(4), 1036-1067.
- Hung, A., Parker, A. M., & Yoong, J. (2009). Defining and measuring financial literacy.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 296-316.
- Ibz – Federale Overheidsdienst Binnenlandse zaken. (2023, april). *Statistieken van bevolking*. Geraadpleegd op 2 juni 2023, van <https://www.ibz.rn.fgov.be/nl/bevolking/statistieken/van-bevolking/>
- Indarti, N., & Kristiansen, S. (2003). Determinants of entrepreneurial intention. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 5(1), 79-95.
- Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792.
- Jariwala, H. (2013), "To study the level of financial literacy and its impact on investment decision an in-depth analysis of investors in Gujarat state", PhD thesis, V.M. Patel Institute of Management, Ganpat University, Ganpat Vidyanagar.
- JOO, S. H., & Grable, J. E. (2000). Improving employee productivity: The role of financial counseling and education. *Journal of Employment Counseling*, 37(1), 2-15.
- Kahneman, D., & Krueger, A. B. (2006). Developments in the measurement of subjective well being. *Journal of Economic perspectives*, 20(1), 3-24.
- Kautonen, T. (2008), "Understanding the older entrepreneur: comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland", *International Journal of Business Science and Applied Management*, Vol. 3 No. 3, pp. 3-13.
- Kelley, D.J., Singer, S., & Herrington, M. (2012). *The global entrepreneurship monitor. 2011 global report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. A. (2013). Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3904-3923.
- Klapper, L., Lusardi, A., & Van Oudheusden, P. (2015). Financial literacy around the world. *World Bank. Washington DC: World Bank*.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics a study of Hong Kong MBA students. *J. Manag. Psychol.* 11, 12-25.
- Kojo Oseifuah, E., & Rugimbana, R. (2010). Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*, 1(2), 164-182.
- Kolvereid, L. and Isaksen, E. (2006), "New business start-up and subsequent entry into self employment", *Journal of Business Venturing*, Vol. 21 No. 6, pp. 866-85.
- Koropp, C., Grichnik, D., & Kellermanns, F. (2013). Financial attitudes in family firms: The moderating role of family commitment. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 114-137.

- Kotzé, L., & Smit, A. (2008). Personal financial literacy and personal debt management: the potential relationship with new venture creation. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 1(1), 35-50
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. and Carsrud, A.L. (2000), "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, Vol. 15 Nos 5-6, pp. 411-32.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(1), 5-21.
- Krumm, S. , Grube, A. and Hertel, G. (2013), "No time for compromises: age as a moderator of the relation between needs–supply fit and job satisfaction", *European Journal of Work and Organizational Psychology* , Vol. 22 No. 5, pp. 547-562.
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.
- Le, A.T. (1999). Empirical studies of self-employment. *Journal of Economic Studies*, 13(4): 381–416.
- Leonard, M. D. L. (2012). Risk preferences and expected utility: Evidence from labor supply data. *Economic Inquiry*, 50(1), 264-276.
- Lévesque, M. and Minniti, M. (2006), "The effect of aging on entrepreneurial behaviour", *Journal of Business Venturing* , Vol. 21 No. 2, pp. 177-194.
- Li, Y., Baldassi, M., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2013). Complementary cognitive capabilities, economic decision making, and aging. *Psychology and Aging*, 28, 595–613.
- Liñán, F. and Chen, Y.-W. (2009), "Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33No. 3, pp. 593-617.
- Li, R., & Qian, Y. (2019). Entrepreneurial participation and performance: the role of financial literacy. *Management Decision*.
- Lusardi, A. (2003), "Planning and saving for retirement", Dartmouth College working paper.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2006). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. *Pension Research Council, Wharton School, University of Pennsylvania, Philadelphia, PA*.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education programs. *Business Economics*, 42, 35-44.
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. and Curto, V. (2009), "Financial literacy among the young: evidence and implications for consumer policy", Working Paper No. 15352, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of pension economics & finance*, 10(4), 497-508.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5-44.
- Mandell, L. (2006), "Financial literacy: if it's so important, why isn't it improving?", NFI Policy Brief No. 8, pp. 1-10.
- Martin B.C., McNally J.J., & Kay M.J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28, 211–224.

- Mathews, C. H., & Moser, S. B. (1995). Family background and gender: Implications for interest in small firm ownership. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(4), 365-378.
- Matthews, C. H., & Moser, S. B. (1996). A longitudinal investigation of the impact of family background. *Journal of small business management*, 34(2), 29-43.
- McGee J.E., Peterson M., Mueller S.L., & Sequeira J.M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship. *Small business economics*, 28(2), 223-238.
- Moriano, J. A. (2005). El perfil psicosocial del emprendedor [The psychosocial profile of the entrepreneur]. *Madrid, Spain: Consejo Económico y Social*.
- Moriano, J.A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U. and Zarafshani, K. (2011), "A cross-cultural approach to understanding entrepreneurial intention", *Journal of Career Development* (in press).
- Mueller, S. L., & Conway Dato-on, M. (2013). A cross cultural study of gender-role orientation and entrepreneurial self-efficacy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9, 1-20.
- Nasip, S., Amirul, S. R., Sondoh Jr, S. L., & Tanakinjal, G. H. (2017). Psychological characteristics and entrepreneurial intention: A study among university students in North Borneo, Malaysia. *Education+ Training*.
- Ng, T.W.H. and Feldman, D.C. (2010a), "The relationships of age with job attitudes: a meta analysis", *Personnel Psychology*, Vol. 63 No. 3, pp. 677-718.
- Ojogbo, L. U., Idemobi, E. I., & Ngige, C. D. (2022). Financial Literacy and Development of Entrepreneurial Intentions among Graduates of Selected Tertiary Institutions Nigeria. *Journal homepage: www.ijrpr.com ISSN, 2582, 7421*.
- Okamoto, S., & Komamura, K. (2021). Age, gender, and financial literacy in Japan. *PloS one*, 16(11), e0259393.
- Nowiński, W., & Haddoud, M. Y. (2019). The role of inspiring role models in enhancing entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 96, 183-193.
- OECD. (2013). PISA 2012 Assessment and Analytical Framework: Mathematics, Reading, Science, Problem Solving and Financial Literacy. Paris: OECD Publishing.
- Oggero, N., Rossi, M.C. and Ughetto, E. (2020), "Entrepreneurial spirits in women and men. The role of financial literacy and digital skills", *Small Business Economics*, Springer, Vol. 55 No. 2, pp. 313-327.
- Olufunso, O. F. (2010). Graduate entrepreneurial intention in south Africa: Motivation and obstacles. *International Journal of Business and Management*, 5(9), 87-98.
- Passaro, R., Quinto, I., & Thomas, A. (2018). The impact of higher education on entrepreneurial intention and human capital. *Journal of intellectual capital*.
- Ponchio, M. C., & Correio, A. S. (2018). The simple moderation model and its use in business research/O modelo de moderacao simples e seu emprego no campo da administracao. *InternexT: Revista Eletronica de Negocios Internacionais da ESPM*, 13(1), II.

- Rasheed, R. and Siddiqui, S.H. (2019), "Attitude for inclusive finance: influence of owner-managers' and firms' characteristics on SMEs financial decision making", *Journal of Economic and Administrative Sciences*, Vol. 35 No. 3, pp. 158-171.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295.
- Reynolds, P. D. (1987). New firms: Societal contribution versus survival potential. *Journal of business venturing*, 2(3), 231-246.
- Reynolds, P.D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor: 1999 – Executive Report*. Babson College, London Business School and the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Sánchez, J. C. (2010). University training for entrepreneurial competencies: its impact on intention of venture creation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, April, 1–16.
- Sánchez-Escobedo, M. D. L. C., Díaz-Casero, J. C., Hernández-Mogollón, R., & Postigo-Jiménez, M. V. (2011). Perceptions and attitudes towards entrepreneurship. An analysis of gender among university students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(4), 443-463.
- Scott M.G. & Twomey D.F. (1988). The long-term supply of entrepreneurs: Students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 26(4), 5–13.
- Segal, G., Schoenfeld, J., & Borgia, D. (2007). WHICH CLASSROOM-RELATED ACTIVITIES ENHANCE STUDENTS'ENTREPRENEURIAL INTERESTS AND GOALS?: A SOCIAL COGNITIVE CAREER THEORY PERSPECTIVE. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 13(2), 79.
- Shane, S., Kolvereid, L., & Westhead, P. (1991). An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender. *Journal of business venturing*, 6(6), 431-446.
- Shim, S., Serido, J. Bosch, L., & Tang, C. (2013). Financial identity-processing styles among young adults: A longitudinal study of socialization factors and consequences for financial capabilities. *Journal of Consumer Affairs*, 47(1), 128–152.
- Singh, G. and DeNoble, A. (2003), "Early retirees as the next generation of entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 27 No. 3, pp. 207-226.
- Sondakh, D. F. & Rajah, K. K. 2016. Developing an entrepreneurship culture: The Greenwich experience. *Entrepreneurship and Innovation*, 7(4), 231–241.
- Stango, V., & Zinman, J. (2007). Fuzzy math and red ink: When the opportunity cost of consumption is not what it seems. *Working paper, Dartmouth College, Hanover*.
- Tekin, B., & Asar, M. (2021). Role of Entrepreneurial Self-Efficacy and Risk-Taking Tendencies in the Relationship Between Financial Literacy and Entrepreneurial Intention. *Social Entrepreneurship Review*, 1
- Timmons, J., en Spinelli, S; (2004), *New Venture strategies: Entrepreneurship For The 21st Century*, Burr Ridge, II: Irwin-Mcgraw-Hill.
- Tkachev, A. and Kolvereid, L. (1999), "Self-employment among Russian students", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 11 No. 3, pp. 269-80.
- Tran, Q. N., Phung, T. M., Nguyen, N. H., & Nguyen, T. H. (2023). Financial knowledge matters entrepreneurial decisions: A survey in the COVID-19 pandemic. *Journal of the Knowledge Economy*, 1-24.

- Trunk, A., & Dermol, V. (2015). EU integration through financial literacy and entrepreneurship. In international conference „Managing Intellectual Capital and Innovation for Sustainable and Inclusive Society “, held in Bari, Italy in.
- Turker, D., Selcuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students ? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142-159
- Ughetto, E., Rossi, M., Audretsch, D. and Lehmann, E.E. (2020), “*Female entrepreneurship in the digital era*”, *Small Business Economics*, Vol. 55, pp. 305-312.
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of business venturing*, 26(3), 341-358.
- USAID. (2009). Development of strategy options for SME financial literacy—Final report. USAID. Geraadpleegd op 28 november 2022, van http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADP093.pdf
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673.
- van Rooij, M., Lusardi, A. and Alessie, R. (2009), “*Financial literacy and retirement planning in the Netherlands*”, DNB Working Paper No. 231, pp. 1-38.
- van Rooij M, Lusardi A, Alessie R (2011) Financial literacy and stock market participation. *J. Financial Econom.* 101(2):449–472.
- Vilorio, D. (2014). Self-employment: What to know to be your own boss. *BLS Career Outlook*.
- Wachira, M.I. and Kihui, E.N. (2012), “*Impact of financial literacy on access to financial services in Kenya*”, *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 3 No. 19, pp. 40-50.
- Wang C.K., Wong P.K., & Lu Q. (2002). Tertiary education and entrepreneurial intentions. In Phan P. (Ed.), *Technological entrepreneurship* (pp. 55–82). Greenwich, CT: Information Age Publishing.
- Watson, K., Hogarth-Scott, S., & Wilson, N. (1998). Small business start-ups: success factors and support implications. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 4(3), 217-238.
- Welsch, R. E. (1992). Invited Comment. *The American Statistician*, 46(4), 302-304.
- Wilson F., Kickul J., & Marlino D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387–406.
- Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. *International Journal of Business and Management*, 8(23), 30.
- Weber, P. and Schaper, M. (2004), “*Understanding the grey entrepreneur*”, *Journal of Enterprising Culture* , Vol. 12 No. 2, pp. 147-164.
- Wolcott, I.& Hughes, J. (1999). Towards understanding the reasons for divorce, Working Paper No. 20, Australian Institute of Family Services, Melbourne.
- Zhao H., Seibert S.E., & Hills G.E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265–1272.
- Zahra, S. A. (1999). The changing rules of global competitiveness in the 21st century. *Academy of management perspectives*, 13(1), 36-42.

9 Bijlagen

Survey Masterproeven Financiële Geletterdheid

Start of Block: Algemene vragen

Beste,

U staat op het punt om een enquête in te vullen in het kader van masterproeven die uitgevoerd worden aan de Universiteit Hasselt rond het onderwerp **financiële geletterdheid**.

De enquête is volledig anoniem en duurt maximaal 15 minuten.
Uw antwoorden zullen strikt vertrouwelijk en anoniem behandeld worden.

Alvast bedankt voor uw deelname, we stellen dit erg op prijs!

Page Break

Alvorens aan dit onderzoek te beginnen, geven we je hieronder meer informatie over jouw privacy en over jouw rechten in deze studie. Gelieve onderstaande informatie aandachtig door te nemen. Wij behandelen al jouw informatie conform de GDPR-regelgeving. Dit onderzoek wordt afgenomen door middel van een vragenlijst. Jouw deelname aan dit onderzoek is vrijwillig. Je hebt het recht om jouw deelname op elk moment stop te zetten door de webpagina af te sluiten. Daarvoor hoef je geen reden te geven en zal er voor jou geen nadeel ontstaan. Jouw gegevens worden op een gecodeerde manier verwerkt waardoor de vertrouwelijkheid in elk stadium van het onderzoek gewaarborgd wordt. Dit betekent dat de onderzoekers je niet kunnen identificeren, tenzij je zelf aanvullende gegevens zou verstrekken. De resultaten van dit onderzoek worden gebruikt voor wetenschappelijke doeleinden en kunnen gepubliceerd worden. Jouw persoonsgegevens worden daarbij niet gepubliceerd. Je behoudt steeds het recht tot inzage van jouw persoonlijke gegevens. Dit laat jou toe om jouw gegevens te corrigeren, aan te vullen of te wissen. Voor eventuele klachten of andere bezorgdheden omtrent jouw privacy of gegevensbescherming in dit onderzoek kan je contact opnemen met de dienst privacy via privacy@uhasselt.be.

Gelieve naar de volgende pagina te klikken indien je hiermee akkoord bent.

Wat is uw geslacht?

Man (1)

Vrouw (2)

X (3)

Wat is uw leeftijd?

▼ Jonger dan 18 (1)

18 - 24 (2)

25 - 34 (3)

35 - 44 (4)

45 - 54 (5)

55 - 64 (6)

65 - 74 (7)

75 - 84 (8)

85 of ouder (9)

Wat is uw hoogst behaalde diploma?

- Geen (1)
 - Lager onderwijs (2)
 - Secundair onderwijs (3)
 - Graduaat (4)
 - Bachelor (5)
 - Master (6)
 - Doctoraat (7)
-

Kadert uw hoogst behaalde diploma binnen een economische opleiding?

- Nee (1)
 - Ja (2)
-

Wat is uw huidige arbeidsstatus?

- Student (1)
 - Werknemer/Ambtenaar (2)
 - Zelfstandige (3)
 - Gepensioneerd (4)
 - Werkloos (5)
-

Welk van onderstaande omschrijft het best uw gezinssituatie?

- Alleenstaand zonder kinderen (1)
 - Alleenstaand met kinderen (2)
 - Gehuwd/samenwonend zonder kinderen (3)
 - Gehuwd/samenwonend met kinderen (4)
-

Wat is uw individueel netto jaarlijks inkomen?

- < €15 000 (1)
 - Minstens €15 000 maar minder als €30 000 (2)
 - Minstens €30 000 maar minder als €50 000 (3)
 - Minstens €50 000 maar minder als €100 000 (4)
 - > €100 000 (5)
-

Wat is uw netto jaarlijks gezinsinkomen?

- < €30 000 (1)
- Minstens €30 000 maar minder als €60 000 (2)
- Minstens €60 000 maar minder als €100 000 (3)
- Minstens €100 000 maar minder als €200 000 (4)
- > €200 000 (5)
-

Welke van onderstaande mogelijkheden is van toepassing op uw woonst?

- Ik betaal huur (1)
- Afbetaald (2)
- Nog aan het afbetalen (3)
- Ik heb geen eigen woonst (4)
-

Page Break

End of Block: Algemene vragen

Start of Block: Gepercipieerde financiële geletterdheid

Gelieve aan te geven hoe hoog u uw algehele financiële kennis zou beoordelen.

1 2 3 4 5 6 7

1 = ondermaats, 7 = uitstekend ()



End of Block: Gepercipieerde financiële geletterdheid

Start of Block: Financiële geletterdheid

Stel, u heeft € 100 op een spaarrekening staan en de rente is 2% per jaar. Hoeveel denk je dat je na 5 jaar op de rekening zou hebben staan als je het geld zou laten groeien?

- Meer dan € 102 (1)
 - Precies € 102 (2)
 - Minder dan € 102 (3)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden. (4)
-

Stel dat de rente op uw spaarrekening 1% per jaar is en de inflatie 2% per jaar. Hoeveel zou u na 1 jaar kunnen kopen met het geld op deze rekening?

- Meer dan vandaag (1)
 - Precies hetzelfde (2)
 - Minder dan vandaag (3)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (4)
-

Stel, u heeft € 100 op een spaarrekening staan en de rente is 20% per jaar. Hoeveel denk je dat je na 5 jaar op de rekening zou hebben staan als je het geld zou laten groeien?

- Meer dan € 200 (1)
 - Precies € 200 (2)
 - Minder dan € 200 (3)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (4)
-

Ervan uitgaande dat zowel uw inkomen als de prijzen van alle goederen tegen 2030 zouden verdubbelen: Hoeveel zou u in 2030 met uw inkomen kunnen kopen?

- Meer dan vandaag (1)
 - Zoveel als vandaag (2)
 - Minder dan vandaag (3)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (4)
-

Welke van de volgende activa vertoont normaal gesproken de grootste schommelingen in de loop van de tijd?

- Spaarrekeningen (1)
 - Obligaties (2)
 - Aandelen (3)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (4)
-

Het kopen van een aandeel van één bedrijf levert meestal een veiliger rendement op dan een aandelenfonds. Waar of niet waar?

- Waar (1)
 - Niet waar (2)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (3)
-

Welke van de volgende uitspraken beschrijft de belangrijkste functie van de aandelenmarkt?

- De aandelenmarkt helpt bij het voorspellen van aandelen inkomsten. (1)
 - De beurs leidt tot een stijging van de koers van aandelen. (2)
 - De beurs brengt mensen die aandelen willen kopen samen met mensen die aandelen willen verkopen. (3)
 - Geen van bovenstaande (4)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (5)
-

Welk van de volgende beweringen is correct?

- Als men eenmaal in een beleggingsfonds belegt, kan men het geld het eerste jaar niet opnemen. (1)
 - Beleggingsfondsen kunnen in verschillende activa beleggen, bijvoorbeeld in zowel aandelen als obligaties. (2)
 - Beleggingsfondsen betalen een gegarandeerd rendement, dat afhangt van hun prestaties in het verleden. (3)
 - Geen van bovenstaande (4)
 - Ik weet het niet / Ik weiger te antwoorden (5)
-

Als de marktrente daalt, wat gebeurt er dan gewoonlijk met de obligatiekoersen?

- Stijgen (1)
 - Dalen (2)
 - Blijven hetzelfde (3)
 - Geen van bovenstaande (4)
 - Ik weet het niet/ Ik weiger te antwoorden (5)
-

Page Break

End of Block: Financiële geletterdheid

Start of Block: Intenties tot ondernemen

Hebben uw ouders ooit een eigen bedrijf opgestart?

Ja (1)

Nee (2)

Heeft iemand anders die uw ouders kenden, ooit een bedrijf opgestart?

Ja (1)

Nee (2)

Hebben uw ouders ooit zelf voor een klein of nieuw bedrijf gewerkt?

Ja (1)

Nee (2)

Heeft u zelf al eens een eigen bedrijf opgestart?

Ja (1)

Nee (2)

Page Break

Gelieve aan te geven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen van volledig oneens tot volledig eens.

	Volledig oneens (1)	Oneens (2)	Enigszins oneens (3)	Neutraal (4)	Enigszins mee eens (5)	Eens (6)	Volledig eens (7)
Ik ben bereid er alles aan te doen om ondernemer te worden. (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mijn professioneel doel is om ondernemer te worden. (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik zal er alles aan doen om mijn eigen bedrijf op te starten en te runnen. (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik ben vastberaden om in de toekomst een bedrijf op te starten. (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb er serieus over nagedacht om een bedrijf op te richten. (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb het vaste voornemen om ooit een bedrijf op te richten. (6)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Page Break

End of Block: Intenties tot ondernemen
