



Financiële veerkracht op de oude dag | 2019

Hoe zetten we mensen aan tot actie?

Deel 3



Maastricht University



Wijzer in geldzaken

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Persoonskenmerken bepalen of mensen bij de standaardoptie blijven of zelf actief kiezen	5
Meer (pensioen)sparen door te gokken: het kan!	8
Kun je zorgen dat mensen sparen van hun belastingteruggaaf?	10
Zorg voor een analytische modus bij het nemen van financiële beslissingen	12
De pensioenspaarder als buitenaards projectiel	15
Meer informatie over Pension Communication @ Maastricht University	17
Meer informatie over Wijzer in geldzaken	17



Voorwoord



prof. dr. Lisa Brüggem
*Professor
of Financial Services*



dr. Thomas Post
*Assistant
Professor Finance*

Met gepaste trots presenteren wij de derde editie van de publicatie Financiële veerkracht op de oude dag. Het is het product van een unieke samenwerking tussen Maastricht University en Wijzer in geldzaken, met als doel om het nieuwste wetenschappelijk onderzoek op het terrein van pensioengedrag bij elkaar te brengen.

Ook de komende jaren staat er weer veel te gebeuren op het terrein van pensioenen in Nederland. Of er nu een pensioenakkoord komt of niet, het is en blijft belangrijk dat mensen in de gaten houden hoe hun pensioen ervoor staat en waar nodig zelf maatregelen nemen voor een goed pensioen en een financieel veerkrachtige oude dag. De ontwikkelingen op dit terrein gaan snel. Pensioenfondsen, verzekeraars, banken en adviseurs lanceren innovatieve tools die mensen helpen om inzicht te krijgen in hun pensioen en de acties die ze zelf kunnen ondernemen.

Het wetenschappelijk onderzoek – bijvoorbeeld om de effectiviteit van interventies te toetsen – blijft een beetje achter. Het meeste onderzoek op het terrein van pensioengedrag vindt plaats in het buitenland. Bij de keuze voor de artikelen hebben we ons vooral laten leiden door de vraag: zijn de resultaten praktisch toepasbaar in de Nederlandse pensioencontext? We denken dat we weer vijf interessante artikelen voor u hebben verzameld en samengevat.

De manier waarop mensen met pensioenbeslissingen omgaan hangt af van persoonskenmerken. Zo blijkt bijvoorbeeld dat mensen die beslissingen nemen op basis van emoties en gevoel geneigd zijn om financiële beslissingen te vermijden. Het is mogelijk om mensen te **prikkelen tot een analytische mindset**, zodat zij minder snel financiële beslissingen uit de weg gaan.



Olaf Simonse
*Hoofd
Wijzer in geldzaken*



Bart van Overbeek
*Gedragwetenschapper
Wijzer in geldzaken*

De manier waarop pensioenkeuzes worden gepresenteerd is bepalend voor de keuzes die mensen maken. Zo is het al vrij lang bekend dat de meeste mensen “kiezen” voor de default. Dat betekent eigenlijk dat ze geen actieve keuze maken. Uit Amerikaans onderzoek blijkt dat **persoonskenmerken hierbij bepalend zijn**. Mensen die geneigd zijn om sneller genoegen te nemen met een antwoord of oplossing, maken vaker een actieve keuze. Mensen die geneigd zijn tot uitstelgedrag maken vaker geen actieve keuze en komen daardoor in de default terecht. Zweeds onderzoek laat zien dat een (dure) campagne van de overheid het maken van een **actieve keuze kan stimuleren**. Als mensen eenmaal een keuze hebben gemaakt, dan wisselen ze daarna nog zelden van investeringsfonds.

We beschrijven daarna twee innovatieve manieren om mensen meer te laten sparen voor hun pensioen. In Zuid-Afrika introduceerde een grote bank **loterijsparen**. In plaats van rente te ontvangen, maken mensen kans op een geldprijs. Het blijkt dat mensen – vooral in lage inkomensgroepen – aanzienlijk meer sparen met zo’n loterijspaarrekening. In de Verenigde Staten probeerde men om mensen meer te laten **sparen van hun belastingteruggaaf**. Door een “spaarprikkel” toe te dienen in de online omgeving waarin mensen belasting terugvragen, slaagde men erin om mensen 20 procent meer te laten sparen van hun teruggaaf.

Wij hopen met deze publicatie te inspireren tot het opzetten van nieuwe interventies om mensen aan te zetten tot actie voor hun pensioenopbouw. En we hopen een bijdrage te leveren aan de beleidsvorming voor pensioen. Wij wensen u veel leesplezier.

Prof. dr. Lisa Brügger
Dr. Thomas Post
Maastricht University

Olaf Simonse
Bart van Overbeek
Wijzer in geldzaken

Persoonskenmerken bepalen of mensen bij de standaardoptie blijven of zelf actief kiezen

Artikel: [‘Decision-making Approaches and the Propensity to Default: Evidence and Implications’](#)

door Jeffrey Brown, Anne Farrell en Scott Weisbenner, verschenen in *Journal of Financial Economics* 121, 2016, pp. 477-495.

Het artikel in het kort

Wat brengt mensen ertoe al dan niet actief te kiezen bij het nemen van pensioenbeslissingen? Die vraag vormt het onderwerp van dit onderzoek. De resultaten laten, onder andere, zien dat mensen die een hogere *‘need for closure’* hebben, vaker een bewuste, actieve keuze maken.¹ Dat geldt ook voor mensen met een hoger inkomen of een groter vermogen. Mensen die naar uitstelgedrag neigen, komen vaker passief in de standaardoptie terecht. Zij zijn daarna echter veel eerder geneigd om van pensioenplan te wisselen.

Achtergrond

Het is inmiddels aangetoond dat werken met een standaardoptie (zie kader) bij pensioenen een substantieel effect heeft op het pensioen dat mensen bij elkaar sparen. Maar hoe hangen de beslissingen (of het achterwege blijven daarvan) af van verschillende besluitvormingsprocessen en van economische en demografische eigenschappen van de deelnemer?

DE KRACHT VAN DE DEFAULT

(Uit: [De menselijke beslisser](#), WRR, 2009)

‘Een standaardoptie (ook wel default genoemd) is datgene wat iemand kiest als hij geen actieve keus maakt: wie zwijgt stemt toe. Gedragsecconomisch onderzoek laat zien dat de standaard het gedrag sterk stuurt, wat die standaard ook is. Default-effecten spelen een grote rol bij pensioenplanning. Als nieuw aangenomen werknemers pensioendeelnemer zijn tenzij ze zich afmelden, neemt ruim 90 procent van de medewerkers van meet af aan deel. Als deelnemers zichzelf moeten aanmelden, is deelname lager (Beshears en anderen, 2005). Er zijn meerdere, onderling niet strijdige psychologische verklaringen voor het effect van een default. Mensen vertonen uitstelgedrag waardoor ze niet snel afwijken van de default; mensen zien de default als de door experts aanbevolen keus. Bovendien zien mensen de default als de sociale norm.’

¹ Iemand met een hogere *‘need for closure’* neemt sneller genoegen met een antwoord of oplossing, om aanhoudende onzekerheid te vermijden.

Het onderzoek

Het onderzoek is gedaan in 2012 bij een groot universitair pensioenfonds in de staat Illinois in de Verenigde Staten. Het pensioenfonds heeft meer dan 200.000 deelnemers die werkzaam zijn bij 65 universiteiten. Vanaf 1997 mocht men door een wetswijziging kiezen uit drie opties: (1) een *'traditional plan'* (*'defined benefit'*); (2) een *'portable plan'*; en (3) een *'self-managed plan'*. Optie 1 is tevens het plan dat na 6 maanden ingaat als een deelnemer geen bewuste keuze maakt (de default). Men kan ook actief voor optie 1 kiezen. De keuze van de deelnemers is onomkeerbaar en dus zeer invloedrijk voor hun oudedagsvoorziening.

Mensen met een hoger inkomen en hoger vermogen kiezen vaker actief

De steekproef bestond uit mensen die vanaf 1999 zijn gaan deelnemen aan het pensioenfonds (nieuwe deelnemers dus). 60.625 deelnemers werd via email verzocht een vragenlijst in te vullen, waarvan 6.065 personen reageerden. Er waren drie vraagcategorieën: (1) demografische en economische gegevens van de deelnemer (bijvoorbeeld leeftijd, geslacht, huwelijkse status, opleiding, inkomen en vermogen); (2) vragen over de ervaringen van deelnemers met en herinneringen over het pensioenplan dat ze hebben gekozen, en of ze nu

een andere keuze zouden hebben gemaakt (er werd ook gevraagd of ze nog wisten in welk plan ze zaten); en (3) meetschalen uit oordeelsvormings- en beslissingsliteratuur.

De resultaten

27 procent van de respondenten maakte geen actieve keuze (en kreeg dus het traditioneel pensioen), 19 procent koos actief voor het traditioneel pensioen, 34 procent koos voor het *'portable plan'* en 20 procent voor het *'self-managed plan'*. Mensen met een hoger inkomen en hoger vermogen kiezen vaker actief. Dat geldt ook voor vrouwen, mensen met een grotere (zelf-ingeschatte) investeringskennis, mensen met een hogere opleiding en mensen met een grotere kennis van het pensioensysteem. Qua persoonlijkheidskarakteristieken ontdekten de onderzoekers dat mensen met de neiging tot uitstellen vaker in de standaardoptie blijven. Mensen met een hogere behoefte aan antwoorden/oplossingen (*'need for closure'*) hebben een kleinere kans om terecht te komen in de standaardoptie.

Ook is gevraagd of mensen terugblikkend dezelfde keuze zouden hebben gemaakt. Uit de resultaten blijkt dat respondenten uit de defaultgroep 21 procent minder geneigd zouden zijn om hetzelfde plan opnieuw te selecteren. Individuen met een hogere neiging tot uitstellen zijn significant meer geneigd om een ander plan te kiezen. Dit pleit dus tegen de gedachte dat 'uitstellers' in de default terecht komen omdat ze denken dat die keuze het beste voor ze is. Mensen die volgens de meetschalen graag beslissingen aan anderen overlaten geven minder vaak aan dat ze van plan zouden willen wisselen.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Het bepalen van factoren die samenhangen met het al dan niet actief kiezen bij het nemen van pensioenbeslissingen. En of deelnemers vervolgens blijven bij hun eerdere keuze.

2. OPMERKELIJK

92 procent van de deelnemers wist correct aan te geven welke pensioenkeuze ze eerder maakten. Dat is een hoge score, in vergelijking met eerder onderzoek.

3. NUT

Het is niet de bedoeling van beleid dat mensen die in een defaultpensioen terechtkomen daarmee ontevreden zijn, zeker niet als de situatie onomkeerbaar is. Dit onderzoek geeft aanleiding tot nadenken over de effecten van een standaardregeling op lange termijn.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Mensen die meer geneigd zijn tot uitstelgedrag komen vaker in de standaardoptie terecht. Ze zijn daarna echter vaker ontevreden met deze optie en hadden achteraf liever een andere optie gehad.

Conclusie

Het passief terechtkomen in een defaultgroep hangt af van demografische factoren en persoonlijkheidskarakteristieken. Mensen die passief in een default terechtkomen zijn daarna veel eerder geneigd om van plan te willen wisselen. Dit vraagt om voorzichtigheid bij het bepalen van defaults en de mogelijkheden om in een later stadium een andere keuze te maken.

Mensen die passief in een default terechtkomen zijn daarna veel eerder geneigd om van plan te willen wisselen

Meer (pensioen)sparen door te gokken: het kan!

Artikel: [‘Can Gambling Increase Savings? Empirical Evidence on Prize-linked Savings Accounts’](#)
door Shawn Cole, Benjamin Iverson en Peter Tufano, juni 2018, ‘werk in uitvoering’

Het artikel in het kort

Loterijsparen (*‘prize-linked saving’*) is een vorm van sparen waarbij spaarders prijzen kunnen winnen. Spaarders krijgen op deze rekeningen geen (of een lage) rente maar maken kans op een prijs. Uit het artikel blijkt dat deze vorm van sparen veel mensen aanspreekt, maar vooral mensen met beperkte financiële middelen (bijvoorbeeld door hoge schulden) openen een dergelijke spaarrekening met loterijcomponent. Het openen van een loterijspaarrekening lijkt als een alternatief te dienen voor het meedoen aan loterijen. Het is dus een effectieve manier om sparen te bevorderen.

Achtergrond

Mensen in de lagere inkomenscategorieën sparen weinig of niet voor calamiteiten en voor hun ouderdomsvoorziening. Relatief veel van hun inkomen gaat op aan deelname aan gokspelen, zoals loterijen (soms maar liefst 5 procent van het inkomen). Dat vraagt om financiële innovatie. Het gebruik van loterijsparen kan ervoor zorgen dat mensen het geld dat ze normaal aan loterijen uitgeven inleggen in een spaarrekening die kans biedt op het winnen van prijzen. Daarbij blijft het ingelegde bedrag intact.

Het onderzoek

Eerder onderzoek op het gebied van loterijsparen vond met name plaats aan de hand van vragenlijsten en experimenten. Dit onderzoek maakt echter gebruik van gegevens die afkomstig zijn uit een daadwerkelijk programma van loterijsparen (*‘The Million-a-Month-Account’*) bij First National Bank, een

van de grootste banken van Zuid-Afrika. Het programma liep van het jaar 2005 tot en met 2008 (toen het moest stoppen vanwege overtreding van de kansspelenwet). De beschikbaar gestelde gegevens hebben vooral betrekking op de werknemers van de bank die (al dan niet) meedoen aan het programma. Ook de gegevens van de prijswinnaars zijn geanalyseerd. Er zijn maandelijkse data beschikbaar van 38.256 werknemers van de bank, in de periode van januari 2005 tot maart 2008, zowel voor de loterijspaarrekeningen als de

De resultaten bevestigen het idee dat vooral arme mensen hopen op een grote hoeveelheid geld die hun leven drastisch kan verbeteren

reguliere bankrekeningen. Leidt gokken (loterijsparen) tot meer sparen? En varieert het gedrag als gevolg van demografische factoren (zoals leefomgeving en inkomen)? Dat zijn de vragen die centraal staan in dit onderzoek.

De resultaten

Na de eerste 18 maanden van het programma was het aantal loterijspaarrekeningen al groter dan het aantal reguliere spaarrekeningen. Ruim 63 procent van de bankmedewerkers opende een loterijspaarrekening.

De mensen die nog geen spaarrekening hadden openden 12,2 procent vaker een loterijspaarrekening dan personen die wel al een spaarrekening hadden. Vooral de mensen met de lagere inkomens, mensen die zich minder hoopvol voelden en die zelf aangaven dat ze zich niet in staat voelden om hun schulden af te betalen, openden een dergelijke rekening. Opleidings- en werkniveau hangt niet samen met de vraag naar loterijsparen. Uit het onderzoek blijkt dat deelnemers aan een systeem van loterijsparen hun totale spaarbedrag verhogen (dus inclusief sparen op andere rekeningen). Zij doen dat met gemiddeld 1 procent van hun jaarinkomen. Dat is een verhoging van 38 procent van hun gemiddelde spaarbedrag. Als een grote prijs valt in een bepaalde regio leidt dat bovendien tot een sterke verhoging van de deelname aan loterijsparen in deze regio. En winnaars van grote prijzen sluiten niet eerder hun rekening(en) dan niet-winnaars. Ze storten vaak juist nog meer geld op hun spaarrekening.

Conclusie

De resultaten bevestigen het idee dat vooral arme mensen hopen op een grote hoeveelheid geld die hun leven drastisch kan verbeteren. Zij maken in dit onderzoek ook het vaakst gebruik van een loterijspaarrekening. Het inleggen op een dergelijke rekening vermindert bovendien het meedoen aan gokspelen waarbij de inleg verdwijnt. Loterijsparen vormt dus een effectieve manier om sparen te promoten. Als een grote prijs valt in een bepaalde regio leidt dat bovendien tot een sterke verhoging van de deelname aan het loterijsparen in deze regio. Zeker dit laatste zien de auteurs als een belangrijke contributie van hun artikel.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Vaststellen of spaarrekeningen met een gokelement leiden tot meer sparen.

2. OPMERKELIJK

Op de momenten dat de prijzenpot in de nationale loterij laag was, nam de vraag naar loterijsparen toe.

3. NUT

Loterijsparen kan als alternatief dienen voor bestaande spaarsystemen (waarvan kwetsbare groepen in de samenleving te weinig gebruikmaken). Het bevredigt een deel van de goklust, zonder dat geld (de inleg) wordt verspild. Bovendien leidt het winnen van prijzen tot een olievlekwerking.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

De introductie van een loterijspaarrekening leidt tot meer sparen, vooral bij mensen met lage inkomens.

Kun je zorgen dat mensen sparen van hun belastingteruggaaf?

Artikel: [‘Behavioral Interventions to Increase Tax-Time Saving: Evidence from a National Randomized Trial’](#) door Michal Grinstein-Weiss, Blair Russell, William Gale, Clinton Key en Dan Ariely, verschenen in *The Journal of Consumer Affairs*, Spring 2017, Vol. 1, Nr. 1, pp. 3-26.

Het artikel in het kort

In dit Amerikaanse onderzoek worden negen verschillende manieren onderzocht om spaargedrag te stimuleren bij mensen die recht hebben op een belastingteruggaaf. Het gaat om mensen met lagere en middeninkomens die hun belastingaangifte doen via een landelijk aangiftesysteem. Tijdens het doen van de aangifte zien de deelnemers op welke teruggaaf zij recht hebben, gevolgd door een spaarprikkel. Er waren acht mogelijke spaarprikkels, namelijk vier verschillende doelen (geen doel, een algemeen doel, sparen voor pensioen of sparen voor onverwachte uitgaven) gecombineerd met twee verschillende spaarallocaties (25% of 75% van de teruggaaf). De spaarprikkel leidt tot 20% meer sparen. De voorgestelde spaarallocaties hebben een positief effect op spaargedrag, de spaardoelen niet.

Achtergrond

Veel mensen bezitten weinig of geen vermogen. Zij zijn daarmee slecht voorbereid op onverwachte financiële tegenvallers. De jaarlijkse belastingteruggaaf is in potentie een interessante manier om mensen aan te zetten tot sparen. De teruggaaf is meestal een relatief groot bedrag, waarop maar in beperkte mate kan worden geanticipeerd. Dit biedt een mooie kans om te sparen op het moment van de belastingteruggaaf. Naar het gebruik van de belastingteruggaaf als stimulans om te sparen is eerder onderzoek gedaan, maar de resultaten zijn wisselend. Dit onderzoek is echter een grootschalig ‘veldexperiment’ in de daadwerkelijke keuzeomgeving van een aangiftesysteem in de Verenigde Staten.

Het onderzoek

Het onderzoek werd uitgevoerd via een bestaand platform voor belastingaangiftes (TurboTax Freedom Edition) in de Verenigde Staten. Het platform is gratis beschikbaar voor mensen in de groep van lage en middeninkomens. De analyse vond plaats op de aangiftes van 15 maart 2012 tot 17 april 2012.

Spaarprikkels die worden toegediend tijdens het doen van de belastingaangifte zorgen ervoor dat mensen meer sparen van hun belastingteruggaaf

De blootstelling aan de prikkels en het nemen van de spaarbeslissingen vonden aan het eind van de aangifte plaats. De deelnemers werden ingedeeld in negen groepen. Er zijn vier verschillende spaardoelen getest: (1) geen spaardoel; (2) algemeen spaardoel (genoemd worden bijvoorbeeld: nieuw huis, opleiding kinderen, vakantie of gewoon een extraatje); (3) pensioen; en (4) onverwachte uitgaven (ziektelkosten, werkloosheid of kapotte auto). Daarnaast werden twee spaarallocaties voorgesteld: (1) ‘spaar 25 procent van uw belastingteruggaaf’; of (2) ‘spaar 75 procent van uw belastingteruggaaf’.



De combinaties tussen de vier spaardoelen en twee allocatievoorstellen leiden tot 8 groepen. De negende groep is de controlegroep die geen spaardoel of allocatievoorstel te zien kreeg.

De resultaten

Van de mensen die een spaarprikkel kregen, stortte 9,8 procent een deel van de teruggaaf op een spaarrekening. Het gemiddelde bedrag was 93 dollar (ofwel 9,1 procent van de teruggaaf). In de controlegroep stortte 7,2 procent geld op een spaarrekening. Het gemiddelde bedrag in de controlegroep was 73 dollar (7,2 procent van de teruggaaf). Het hoogste aandeel – 10,3 procent – werd gespaard door de groep die geen specifiek spaardoel te zien kreeg en een voorgestelde spaarallocatie van 75 procent. De resultaten wijzen uit dat de spaarallocaties (25 procent of 75 procent) tot significante verschillen leiden, maar de verwijzing naar verschillende spaardoelen niet. Ongeveer 87 procent van de mensen die sparen, spaart het hele bedrag.

Conclusie

Spaarprikkels die worden toegediend tijdens het doen van de belastingaangifte zorgen ervoor dat mensen 20 procent meer sparen van hun belastingteruggaaf. De spaarprikkels bestonden uit een combinatie van een motiverend spaardoel en een voorgesteld spaarbedrag. Het toevoegen van een spaardoel heeft weinig effect. De hoogte van het voorgestelde spaarbedrag wel: hoe hoger het voorgestelde spaarbedrag is, hoe meer mensen sparen.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Kijken of een spaarprikkel tijdens het doen van de belastingaangifte werkt bij het stimuleren van spaargedrag bij lagere en middeninkomens.

2. OPMERKELIJK

Het suggereren van een spaardoel heeft geen positief effect op het spaargedrag.

3. NUT

Het onderzoek laat zien hoe beleidsmakers bij de belastingdienst mensen kunnen helpen om meer te sparen.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Spaarprikkels in de omgeving van de belastingteruggaaf hebben een positief effect op het bedrag dat mensen sparen.

Zorg voor een analytische modus bij het nemen van financiële beslissingen

Artikel: [‘Not My Type: Why Affective Decision Makers Are Reluctant to Make Financial Decisions’](#)

door Jane Jeongin Park en Ander Sela, verschenen in *Journal of Consumer Research* (2018, Vol. 45, pp. 298-319).

Het artikel in het kort

Mensen die geneigd zijn beslissingen te nemen op basis van hun gevoel en emoties (in plaats van een ‘harde, koude’ analyse) gaan financiële beslissingen liever uit de weg. Daarbij gaat het bijvoorbeeld over beslissingen op het gebied van investeringen, sparen of de oudedagsvoorziening. Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat mensen die zichzelf meer beschouwen als beslissers op basis van gevoel en emoties, financiële beslissingen proberen te vermijden. De resultaten laten ook zien dat je mensen kunt prikkelen om een analytische modus in te schakelen. Het ‘*framen*’ van pensioenbeslissingen als keuzes over de manier van leven tijdens het pensioen (in plaats van als financiële beslissingen) leidt ook tot minder verschillen tussen gevoelsmatige en analytische kiezers bij het vermijden van financiële beslissingen.

Achtergrond

Het is geen onbekend fenomeen dat veel mensen zich graag afzijdig houden van financiële beslissingen. Eerder onderzoek zocht hiervoor de oorzaak, onder andere, bij de complexiteit van die beslissingen en de beperkte financiële kennis van mensen. Dat eerdere onderzoek verklaart echter onvoldoende waarom goed geïnformeerde mensen soms ook financiële beslissingen vermijden. Het basisidee achter dit onderzoek is dat mensen het nemen van financiële beslissingen in het algemeen associëren met een koele en analytische manier van denken.

Het nemen van financiële beslissingen past dus niet bij een manier van beslissen die is gebaseerd op gevoel en emoties. Als mensen zichzelf meer zien als personen die beslissingen nemen op basis van ‘*affect*’ (gevoel), dan zal het waarschijnlijker zijn dat zij financiële beslissingen niet goed bij zichzelf vinden passen. De consequentie zou dan zijn dat zij financiële beslissingen proberen te vermijden. Maar klopt dat?

Onderzoek en resultaten

Dit artikel bevat maar liefst acht verschillende onderzoeken. Wij presenteren de resultaten van de zes meest relevante studies.

Mensen die geneigd zijn beslissingen te nemen op basis van hun gevoel en emoties (in plaats van een ‘harde, koude’ analyse) gaan financiële beslissingen liever uit de weg



Het vooronderzoek laat zien dat mensen financiële beslissingen het meest van alle onderzochte beslissingsdomeinen associëren met analytisch denken en niet met affectief denken.

De eerste set studies (1a en 1b) meet of deelnemers rationeel/analytisch of emotioneel/gevoelsmatig denken en in hoeverre men zelf vindt dat men financiële beslissingen vermijdt. De resultaten laten zien dat de tendens om op emotie te steunen samenhangt met het vermijden van financiële beslissingen.

Het neerzetten van de oudedagsvoorziening als 'levensstijl tijdens het pensioen' kan ertoe leiden dat mensen die belangrijke beslissingen minder uit de weg zullen gaan

In studie 2 wordt de individuele manier van beslissen gevarieerd aan de hand van een zogenaamde '*false-feedback*': deelnemers aan het experiment maken een taak waarna de onderzoekers terugkoppelen dat de deelnemer op een affectieve óf op een analytische manier beslissingen neemt (ook al klopt dat mogelijk niet). Deze manier van denken wordt nog versterkt door deelnemers er verder over te laten reflecteren. Vervolgens moesten de deelnemers aangeven of ze willen deelnemen aan een workshop over het nemen van financiële beslissingen (een indicator voor het positief staan tegenover

financiële beslissingen in het algemeen). Het effect is conform verwachting. 45,5 procent van de mensen in de analytische conditie gaf aan mee te willen doen aan de workshop, en slechts 25,5 procent van de mensen in de affectieve conditie.

In studie 3a en 3b wordt op een andere manier de gevoelsmatige of analytische '*denkmodus*' opgewekt. De deelnemers aan de studie wordt gevraagd om een situatie voor de geest te halen waarbij ze op hun gevoel hebben vertrouwd óf waarbij ze analytisch hebben nagedacht. Daarna moeten ze kiezen of ze een financiële taak willen uitvoeren of een taak die te maken heeft met het dagelijks leven. De verwachting is dat de gevoelsdenkers niet zullen kiezen voor de financiële taak (en de analytische denkers juist wel). Uit de resultaten blijkt dat 55,3 procent van de mensen in de analytische conditie aan financiële opdracht wil werken, tegenover 34,5 procent in de affectieve conditie.

In studie 4 is bekeken of mensen die zichzelf als affectief beschouwen anders omgaan met het vermijden van financiële beslissingen dan mensen die zichzelf als analytisch beschouwen. Dit is onderzocht vanuit twee verschillende '*frames*'. Een groep krijgt de beslissingen voorgeschoteld als financiële beslissingen over het pensioen en een groep krijgt de beslissingen voorgeschoteld als beslissingen over de manier van leven tijdens het pensioen. In de financiële frame is er een verschil in het vermijden van beslissingen tussen de affectieve en analytische groep (de affectieve groep vermijdt meer financiële beslissingen). In de lifestyleframe is er geen significant verschil tussen de groepen.

Conclusie

De studies tonen aan de hand van verschillende meetmethoden aan dat de tendens om gevoelsmatig te denken leidt tot het vermijden van het nemen van financiële beslissingen (die men koud en analytisch vindt).

Het gaat daarbij niet om het feit dat de beslissingen te ingewikkeld of te belangrijk zijn. Het komt met name door het feit dat het om financiële beslissingen gaat. In een ander getest analytisch domein (medisch) wordt het verband namelijk niet gevonden.

Het framen van beslissingen beïnvloedt of mensen ermee aan de slag willen. Het neerzetten van de oudedagsvoorziening als 'levensstijl tijdens het pensioen' in plaats van als 'pensioeninvesteringsbeslissing' kan ertoe leiden dat mensen die belangrijke beslissingen minder uit de weg zullen gaan of uitstellen. Dat is positief, maar voorzichtigheid is geboden. Het doen van een appel op emotie zou er juist weer toe kunnen leiden dat een beslisser afstand bewaart ten opzichte van koele maar noodzakelijke financiële beslissingen.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Kijken of het gevoelsmatig versus analytisch denken een invloed heeft op het nemen van financiële beslissingen.

2. OPMERKELIJK

Een analytische '*mindset*' is belangrijk om te kunnen overgaan tot financiële beslissingen. Bij andere typen analytische beslissingen (bijvoorbeeld medische) geldt dit niet.

3. NUT

Een belangrijke '*take-away*' is dat financiële beslissingen door subtiele factoren beïnvloed worden, zoals de mate waarin mensen op een gegeven moment emotioneel versus analytisch voelen.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Het beïnvloeden van de '*mindset*', de manier van denken, kan helpen bij het stimuleren van het nemen van financiële beslissingen.

De pensioenspaarder als buitenaards projectiel

Artikel: [‘When Nudges Are Forever: Inertia in the Swedish Premium Pension Plan’](#)

door Henrik Cronqvist, Richard Thaler en Frank Yu, verschenen in *AEA Papers and Proceedings*, Vol. 108, mei 2018.

Het artikel in het kort

Pensioenspaarders zijn te vergelijken met objecten die in de buitenaardse ruimte bewegen: zij zullen pas een andere weg kiezen als ze in een andere richting worden geduwd. En na de duw blijft de baan weer hetzelfde. Dat blijkt uit een onderzoek naar het Zweeds beschikbare-premie-pensioenstelsel dat in 2000 is ingericht (onder de naam ‘*Premium Pension Plan*’).

Achtergrond

Volgens de klassieke economische theorie maken mensen rationele keuzes. De manier waarop keuzes worden aangeboden zijn dan irrelevant voor de genomen beslissingen. Toch blijkt in de praktijk de keuze-architectuur bij het nemen van pensioenbeslissingen sterke effecten op gedrag te hebben. Zo leidt het invoeren van een default-pensioen (ten opzichte van de situatie waarbij men geen pensioen opbouwt als men zelf geen actieve keuze maakt) tot een drastische verbetering van deelname aan pensioenfondsen. Eén van de vragen die onvoldoende aandacht heeft gekregen is of de ‘*nudges*’ die pensioenfondsen geven op de lange termijn doorwerken. Het zou in theorie best zo kunnen zijn dat een initiële plaatsing in de default-categorie bijvoorbeeld ontstaat door luiheid en dat later wel bewust een andere pensioenkeuze wordt gemaakt. Maar zeker als nudges lang doorwerken is de keuze-architectuur van cruciaal belang.

Het onderzoek

De auteurs onderzoeken het effect van de keuzestructuur in de context van het Zweedse ‘*Premium Pension Plan*’. Het pensioenplan is in 2000 ingevoerd en in het artikel zijn alle gegevens geanalyseerd van 2000 tot 2016 over de initiële en vervolgkeuzen. Het gaat om de gegevens van 7.315.209 pensioenspaarders, verkregen van de Swedish Pension Agency. Alle investeringsfondsen die voldeden aan de EU UCITS Richtlijn mochten hun diensten aanbieden in het nieuwe systeem. 456 fondsen maakten daar in 2000 gebruik van. De pensioendeelnemers hadden een vrije keuze in de selectie van hun fonds. Als deelnemers geen actieve keuze maken kwamen ze in een default-fonds terecht: een wereldwijd gediversifieerd en geïndexeerd fonds. Deze deelnemers noemde men ‘*Delegators*’, omdat zij het management van hun pensioen volledig aan het default-fonds overdroegen. Deelnemers die actief hun eigen portefeuilles kozen, hetgeen de Zweedse overheid stimuleerde - werden aangeduid als ‘*Do-It-Yourselfers (DIYers)*’.

De vraag is hoe de initiële beslissing blijft doorwerken: wisselen deelnemers nog van type fonds?

De resultaten

Uit de analyses blijkt dat de overheids campagne ter stimulering van het zelfstandig kiezen zeer succesvol was. Maar liefst twee derde van de deelnemers (in het jaar 2000) werd DIYer. De keuze voor deze gestimuleerde optie nam in latere jaren echter in zeer snel tempo af na het wegvallen van de



advertentie- en voorlichtingscampagne. In 2001 is nog maar 18 procent een DIYer en in 2016 nog niet eens meer 1 procent. De resultaten tonen dus aan dat een advertentie- en voorlichtingscampagne zeer succesvol kan zorgen voor het afwijken van een default-optie, maar dat een campagne slechts korte tijd effectief is.

Een andere waardevolle bevinding is dat veel deelnemers eenmaal een keuze maken en daar niet meer van afwijken. 27 procent van de deelnemers veranderde weliswaar van een Delegator in een DIYer, maar de meeste van deze wisselingen vonden plaats in de eerste tien jaar. Bovendien is een deel van deze groep daar waarschijnlijk toe aangezet door pensioenfondsadviseurs. De conclusie lijkt dus gerechtvaardigd dat de default-nudge lang standhoudt. De beweeglijkheid van DIYer naar Delegator is nog veel kleiner (nog geen 3 procent). Als extra bewijs voor het vast blijven houden aan eerdere keuzen zijn twee gebeurtenissen interessant. Ten eerste: in 2010 besluit de overheid meer *'leverage'* (en dus meer risico) in te brengen in het default fonds. Dit leidt vrijwel niet tot actie bij de deelnemers. Ten tweede: fraude bij een van de grote pensioenfondsen leidde vrijwel niet tot het vertrek van spaarders bij dat fonds.

Conclusie

Het aanleggen van een gedegen keuzearchitectuur blijkt zeer belangrijk, omdat pensioendeelnemers na hun initiële keuze vaak niet meer wisselen. Een overheidscampagne om actieve keuze te bevorderen kan effectief zijn. Het nadeel is dat een dergelijke campagne zeer prijzig is en het effect niet lang standhoudt. De auteurs hebben bovendien drie suggesties voor eventuele hervormingen van het Zweedse stelsel: (1) in plaats van twee opties zoeken naar meer ruimte: een fonds zonder leverage en (bijvoorbeeld) twee alternatieven (een meer behoudende en een meer agressieve variant);

(2) het aantal fondsen (momenteel bijna 900) voor DIYers moet worden teruggebracht, zodat het behapbaar wordt voor een toezichthouder en zodat het risico op schandalen afneemt; en (3) bij een hervorming moeten mensen nog een extra prikkel krijgen om naar de inhoud van brieven te kijken. De auteurs suggereren een brief met een afwijkende kleur en een duidelijke boodschap op de buitenkant.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Het analyseren of pensioenkeuzes te sturen zijn door overheidscampagnes en defaults en of gemaakte keuzes blijvend zijn.

2. OPMERKELIJK

Ongeveer 900 investeringsfondsen boden hun diensten aan in het Zweedse pensioensysteem. Dat is zeer onoverzichtelijk.

3. NUT

Bij het inrichten van een pensioenstelsel moeten vaak afwegingen gemaakt worden ten aanzien van de keuzes die deelnemers kunnen maken, en de mate waarin de overheid hierin stuurt. Het bepalen van de default, de keuze-architectuur, en actieve communicatie via de overheid zijn belangrijk omdat pensioendeelnemers vaak blijven zitten waar ze zitten.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Ook als men keuzevrijheid krijgt bij pensioensparen, blijven de meeste deelnemers toch bij de 'default-optie'.



Pension Communication @ Maastricht University

Wij geloven dat een deelnemersgerichte organisatie de sleutel is tot succes. Onze missie is om evidence-based inzichten te genereren over innovatieve pensioencommunicatie-oplossingen, die deelnemers aanzetten tot actie, in staat stellen de hoogte van hun opgebouwde pensioenen te begrijpen, en pensioenplanning te vergemakkelijken.

We zijn een groep van acht onderzoekers en combineren de kracht en inzichten uit onderzoek in communicatie, consumentengedrag, gedragseconomie, financiën en pensioen. Wij voeren zowel fundamenteel als toegepast onderzoek uit waarbij we gebruik maken van verschillende methodes zoals kwalitatieve interviews, lab en veldexperimenten, enquêtes en administratieve gegevens. We delen onze kennis via academische publicaties, maar ook in workshops, rondetafelgesprekken en trainingen.

Op onze website www.pensioncommunication.nl presenteren wij het laatste nieuws en informatie over onze onderzoeksprojecten over pensioencommunicatie.

Over Wijzer in geldzaken

Wijzer in geldzaken is een initiatief van het ministerie van Financiën, waarin partners uit de financiële sector, de wetenschap, de overheid en onderwijs-, voorlichtings- en consumentenorganisaties hun krachten bundelen om verantwoord financieel gedrag in Nederland te bevorderen. Dit is nodig, want uit onderzoek blijkt dat veel mensen onvoldoende grip hebben op hun inkomsten en uitgaven en dat veel mensen niet voorbereid zijn op financiële tegenvallers. Het platform richt zich op jong en oud. Wijzer in geldzaken pleit ervoor dat kinderen vanaf een jonge leeftijd leren omgaan met geld. Zowel ouders als scholen spelen hierbij een belangrijke rol. Daarnaast helpt Wijzer in geldzaken volwassenen bij het maken van keuzes, door het bieden van laagdrempelige en betrouwbare informatie, tips en tools. Hare Majesteit Koningin Máxima is erevoorzitter van Wijzer in geldzaken.

Op onze website www.wijzeringeldzaken.nl helpen we iedereen met antwoorden op financiële vragen waar je gedurende je leven tegenaan kunt lopen.

Colofon

Teksten

Luc Quadackers, *Margila*

Olaf Simonse en Bart van Overbeek, *Wijzer in geldzaken*

Lisa Brüggem en Thomas Post, *Maastricht University*

Dit is een gezamenlijke uitgave van:

Maastricht University

Tongersestraat 53

Postbus 616

6200 MD Maastricht

Wijzer in geldzaken

Korte Voorhout 7

Postbus 20201

2500 EE Den Haag

