

Pensioen: de beperkte aandacht voor sparen voor later

Door de vergrijzing zijn pensioenen steeds meer afhankelijk geworden van beleggingsresultaten. Beloften over toekomstige uitkeringen staan onder druk, en de risico's en verantwoordelijkheden liggen steeds meer bij de pensioendeelnemers. Daarnaast is arbeid meer flexibel geworden. Het aantal zzp'ers is gegroeid en daarmee ook het aantal mensen dat zelf verantwoordelijk is voor hun pensioenopbouw. Verder roept de toenemende variatie tussen huishoudens de vraag op of er meer keuzevrijheid moet komen, zodat mensen hun pensioen beter af kunnen stemmen op hun eigen situatie. Maar kunnen mensen de groeiende eigen verantwoordelijkheid en keuzevrijheid voor hun pensioen wel aan?

LISA BRÜGGEN
Hoogleraar aan
de Universiteit
Maastricht

MARIKE KNOEF
Universitair hoofd-
docent aan de
Universiteit Leiden

De gedragseconomie heeft de economische en psychologische kanten van pensioen met elkaar verbonden. De gedragseconomie geeft antwoorden op de belangrijke vraag waarom mensen zich minder in hun pensioen verdiepen dan rationeel verstandig lijkt. In de periode van de klassieke economie was de micro-economie nauw verbonden met de psychologie. (Adam Smith, bijvoorbeeld, schreef in 1759 het boek *The theory of moral sentiments*, waarin hij verkent welke emoties bij het tot stand komen van onze morele oordelen en besluiten een rol spelen. Tevens schreef Jeremy Bentham aan het begin van het 19e eeuw over de psychologische basis van nut.) Later zijn neoklassieke economen vooral van rationele economische agenten uitgegaan. Een belangrijk neoklassiek model in het pensioendomein is het levenscyclusmodel (Modigliani en Brumberg, 1954), waarbij mensen hun nut over de levenscyclus maximaliseren door te sparen tijdens het werkende

leven en te ontsparen tijdens pensionering. Diverse onderzoeken laten afwijkingen zien tussen de uitkomsten van het standaard-levenscyclusmodel en het werkelijke spaargedrag van mensen: veelal sparen mensen minder voor hun pensioen dan volgens het levenscyclusmodel optimaal zou zijn, en besteden ze weinig aandacht aan hun pensioenplanning. Gedragseconomische redenen spelen hierbij een rol en dit inzicht heeft het vakgebied Economie van pensioenen veranderd.

Het merendeel van het pensioenonderzoek in Nederland vindt plaats onder de vlag van de denktank *Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement* (Netspar). Uit de publicatie-database van Netspar blijkt dat in 2005 de eerste Netspar-papers verschenen die pensioen door een gedrags-economische bril bekijken. Toonaangevend hierbij was vooral Henriëtte Prast, die in 2005 haar inaugurele rede gaf met de titel *Emotie-Economie*. Ook de paper *What does behavioral economics mean for policy? Challenges to savings and health*

policies in the Netherlands, van Kooreman en Prast uit 2007 was een van de eerste Nederlandse studies die de implicaties van gedragseconomie op pensioen duidelijk maakte.

Menig psycholoog en consumentenonderzoeker reclameerde dat economen “het gras onder hun voeten weg hebben weggemaaid” – zij hadden immers al vele jaren eerder het irrationele, dus echte, gedrag van mensen bestudeerd. Het feit is dat zowel de economen als psychologen en consumentenonderzoekers veel kennis over dit onderwerp hebben, maar de invloed van gedragsonderzoek op beleidsmakers groeide pas toen dit door economen bestudeerd werd in een beleidsmatige economische context. Terwijl de aandacht van pensioenonderzoek in Nederland in eerste instantie met name gericht was op vraagstellingen rondom de financiering van pensioen, is, mede als gevolg van de gedragseconomie, de pensioendeelnemer steeds meer in de belangstelling komen te staan.

GEDRAGSECONOMIE

Vier hoofdfactoren worden vanuit de gedragseconomie benadrukt als het gaat om een tekort aan pensioenbesparingen: beperkte rationaliteit, tekort aan zelfbeheersing, uitstelgedrag, en nominaal-verliesaversie. Door beperkte rationaliteit maken mensen soms niet de keuzes die hun nut maximaliseren. Een tekort aan zelfbeheersing en uitstelgedrag zorgen voor relatief veel consumptie in het heden vergeleken met de besparingen voor de toekomst. Verliesaversie kan ervoor zorgen dat mensen die gewend zijn aan een bepaald netto-inkomen geen extra pensioenbesparingen doen, omdat ze geen verlies willen ervaren van hun besteedbare inkomen. Tot slot denken mensen vaak in nominale in plaats van in reële termen, terwijl juist de koopkracht tijdens pensionering van belang is.

Met behulp van de gedragseconomie kunnen we de problemen van beperkte rationaliteit, zelfbeheersing, uitstelgedrag en nominaal-verliesaversie beter begrijpen en vervolgens verminderen. Volledige keuzevrijheid, zoals volgens de neoklassieke theorie het beste zou zijn, blijkt vanuit de gedragseconomie niet gewenst in het pensioendomein. Tevens is met de gedragseconomie naar voren gekomen dat framing een belangrijke rol kan spelen bij het verbeteren van

pensioenkeuzes. Hieronder gaan we daarom dieper in op keuzevrijheid en op framing.

Keuzevrijheid

Volgens de neoklassieke economische theorie zou je mensen alle keuzevrijheid moeten geven ten aanzien van hun pensioenopbouw – dit wordt onderbouwd door academisch onderzoek. Keuzes verhogen de kans dat een betere match met de individuele doelen en voorkeuren bereikt kan worden (Baumol en Ide, 1956). Bovendien ervaren individuen bijkomend nut van het kiezen tussen alternatieven, omdat het de perceptie van keuzevrijheid creëert (Kahn et al., 1987) en de perceptie van controle verhoogt (Veitch en Gifford, 1996). Hoewel ruwe peilingen vaak aangeven dat mensen meer keuze binnen het pensioenstelsel zouden willen hebben, laten Van Dalen en Henkens (2016) zien dat de manier waarop de vraag gesteld wordt het resultaat duidelijk beïnvloedt. De gewenste keuzevrijheid is veel minder groot dan ruwe peilingen aangeven. Veel studies hebben ook aangetoond dat individuen vaak niet kiezen of keuzes uitstellen (Iyengar en Lepper, 2000). Onderzoeken uit de VS, het VK, Zweden en Australië bevestigen dat pensioendeelnemers meestal bij de standaardoptie (*default*) blijven en geen actieve keuze maken (Bateman et al., 2014; Cronqvist en Thaler, 2004; Madrian en Shea, 2001).

Hoewel mensen graag keuze willen hebben, maken ze er dus weinig gebruik van. Bij de verklaring hiervan komt de gedragseconomie om de hoek kijken. Gebrek aan zelfbeheersing en uitstelgedrag, bijvoorbeeld, zorgen ervoor dat mensen geen keuze maken (Krijnen et al., 2016; Wendel et al., 2016). Mensen zijn bang om verkeerde keuzes te maken en kiezen er dan voor om maar geen keuze te maken. Een overvloed aan literatuur laat zien dat keuzes beïnvloed worden door de keuzearchitectuur, en dat een goede keuzearchitectuur de pensioenopbouw van mensen kan verbeteren (voor een overzicht zie Brügggen et al., 2017). Het belangrijkste voorbeeld hiervan is het plan *Save More Tomorrow* van Thaler en Bernartzi (2004). In dit programma committeren mensen zich vooraf om een gedeelte van een toekomstige salarisverhoging te sparen voor pensioen. Door mensen zichzelf vooraf te laten verbinden aan dit programma, is het probleem van

zelfbeheersing kleiner. Ook wordt er rekening gehouden met verliesaversie, doordat het programma pas begint wanneer mensen een loonsverhoging krijgen.

Framing

Niet alleen keuzearchitectuur, maar ook het framen van een boodschap beïnvloedt pensioenkeuzes. Met de gedragseconomie is het inzicht gekomen dat framing een aanzienlijke rol kan spelen bij het verbeteren van pensioenkeuzes.

Al in 1953 liet Nobelprijswinnaar Maurice Allais zien dat de framing van loterijen de keuzes van mensen beïnvloedt (de Allais-paradox; Allais, 1953). Dit was een belangrijke stap voor de gedragseconomie. Het bekendste voorbeeld van het effect van framing op menselijk gedrag is van Tversky en Kahneman (1981). Zij lieten zien dat voorkeuren veranderen en zelfs omdraaien als het beslissingsprobleem anders geframed wordt. Inschattingen van kansen en risico's veranderen doordat het effect van het verlies groter is dan het effect van de winst.

Een voorbeeld van framing in de pensioenpraktijk is het framen van beleggingskeuzes in de National Employment Savings Trust (NEST) in het Verenigd Koninkrijk. Omdat hun default voor de meeste mensen de beste keuze is, heeft NEST de *low risk*-optie '*NEST lower growth fund*' genoemd (in plaats van *low risk*), terwijl de *high risk*-optie '*NEST higher risk fund*' heet (in plaats van *high return*). Helaas kunnen de effecten van dit framen niet gemeten worden, omdat de framing voor iedereen ingevoerd is zonder een controlegroep en doelgroep.

BELEIDSIMPLICATIES

In het Nederlandse pensioensysteem bouwen veel werknemers verplicht pensioen op, maar ze hebben geen keuze over de beleggingsstrategie. De enige keuze die de meeste mensen op dit moment hebben is ten eerste of ze het opgebouwde partnerpensioen in willen ruilen voor een hoger ouderdomspensioen, ten tweede of ze een constante uitkering willen of een uitkering die hoog begint en na een 5 à 10 jaar omlaag gaat (hoog/laag pensioen), en ten derde of ze vroeger, later of in deeltijd met pensioen gaan. Echter, ontwikkelingen zoals

de beweging van uitkeringsovereenkomsten (met afspraken over de hoogte van de uitkering) naar premieovereenkomsten (met afspraken over de premie, waarvan de opbrengst nog onzeker is) vergroten de keuze van deelnemers, bijvoorbeeld wat betreft het beleggingsprofiel. Ook de Wet verbeterde premieregeling (Wvp) uit 2016 biedt mensen een keuze, namelijk een variabele uitkering waarbij het pensioenkapitaal doorbelegd wordt, of een vaste pensioenuitkering.

Een goede standaardoptie is belangrijk omdat mensen vaak geen keuze maken

De overheid, het pensioenveld en de sociale partners onderzoeken de mogelijkheden om in een nieuw pensioenstelsel nog meer ruimte te bieden voor maatwerk en keuze. Hierbij moeten zowel de kosten van het introduceren, administreren en promoten van een keuze als de kosten van verkeerde keuzes afgewogen worden tegen de baten van een betere afstemming van het pensioen op de persoonlijke situatie. Op basis van het onderzoek binnen de gedragseconomie is de conclusie duidelijk: mensen willen kunnen kiezen, maar als ze keuze hebben dan maken ze er vaak geen gebruik van, of ze gebruiken heuristische en laten zich beïnvloeden door de keuzearchitectuur zoals de inhoud en framing van een boodschap. Dus een aanbeveling vanuit de gedragseconomie is vooral om voorzichtig te zijn met het introduceren van keuzes op het vlak van pensioen. En als mensen kunnen kiezen is het belangrijk om de keuzearchitectuur en de framing van de boodschap zorgvuldig te bepalen. We gaan hier nader in op de keuzearchitectuur en de communicatie.

Keuzearchitectuur

Een gedegen keuzearchitectuur kan de negatieve gedrags-effecten van keuzevrijheid verminderen. Diverse studies laten zien dat mensen vaak geen keuze maken (passieve keuze). Daarom is een goede default belangrijk, bijvoorbeeld als het

gaat om pensioeninleg, het beleggingsprofiel en het uitkeerschema. De vraag rijst wat een goede default is bij een heterogene populatie. Woningbezitters zijn mogelijk gebaat bij een andere default dan huurders (Mehlkopf et al., 2017). In dat geval zou gedacht kunnen worden aan individuspecifieke defaults, die afhankelijk zijn van de kenmerken van een individu of huishouden. Een belangrijk aspect waar ook over nagedacht moet worden, is wie de verantwoordelijkheid voor een goede keuzearchitectuur heeft. Is dat de overheid? De sociale partners? Of de pensioenfondsen en verzekeraars? Om de keuzearchitectuur zorgvuldig te bepalen kan er gebruikgemaakt worden van het schema in kader 1.

Pensioencommunicatie

De AFM verwacht van pensioenuitvoerders dat ze dusdanig met deelnemers communiceren dat deze in staat gesteld worden om een goede financiële planning voor de oude dag te maken. Daarnaast bevat de Wet pensioencommunicatie, die op 5 maart 2015 is ingegaan, bepalingen die gericht zijn op het beter inzichtelijk maken van persoonlijke risico's, het makkelijker vergelijken van pensioenregelingen, het inzichtelijker maken van de keuzemogelijkheden en het bieden van handelingsperspectief. In de praktijk ligt hier echter

een grote uitdaging: de meeste mensen lezen hun pensioencommunicatie niet. Een onderzoek van GfK (2016) onder werknemers in 2016 laat zien dat twee op de vijf Nederlanders 'bewust onbezorgd' zijn over pensioen, en maar een op de drie goed op de hoogte is van het Nederlandse pensioenstelsel en de mogelijkheden om meer pensioen op te bouwen.

Vanuit de gedragsliteratuur kan positief gedrag worden gestimuleerd door gebruik te maken van de zes overtuigingsprincipes van Cialdini (2006): sociale bewijskracht, wederkerigheid, commitment en consistentie, sympathie, autoriteit, en schaarste. Deze principes zouden getest kunnen worden in het pensioendomein (kader 2).

Met betrekking tot framing hebben Eberhardt et al. (2017) twee verschillende framings getest voor een elektronische nieuwsbrief van een pensioenfonds dat probeert deelnemers te motiveren om op een link te klikken waarin wijzigingen in het pensioenstelsel worden uitgelegd. Een eerste frame is het 'investerings-' ofwel winstkader waarbij individuen worden gewezen op de voordelen van het investeren in hun toekomst door zichzelf te informeren. Een tweede frame is het 'zekerheids-' ofwel verliesvermijdende kader waarin personen worden gestimuleerd om ervoor te zorgen dat ze niet verliezen door zich niet te informeren. Eberhardt et al. (2017) stellen vast dat er twee keer zoveel mensen (van 2,8 procent naar 6,7 procent) op de link klikken wanneer zekerheid (verlies vermijden) in plaats van investeren (winst) benadrukt wordt. Ook Bauer et al. (2017) bestuderen hoe mensen beter gestimuleerd kunnen worden om hun pensioensituatie te bekijken door in te loggen in de persoonlijke online-omgeving van hun pensioenfonds. In het onderzoek met 245.712 deelnemers blijkt dat meer mensen naar de online-omgeving gaan als er een financiële incentive gebruikt wordt (verloting van honderd VVV-bonnen van 25 euro), dan bij het gebruik van sociale normen. Vijf procent van de mensen met een financiële incentive ging naar de persoonlijke online-omgeving, ten opzichte van drie procent in de controlegroep.

Nadat mensen op een link geklikt hebben is het de vraag of ze pensioeninformatie ook echt lezen en tot zich nemen. Knoef et al. (2017) vinden dat mensen die middels een brief pensioeninformatie ontvangen hebben, deze beter tot zich

nemen wanneer de introductie van de brief onheilspellend geformuleerd was (bijvoorbeeld "In de media lezen we sombere berichten over het pensioenstelsel"), dan wanneer de introductie positief geformuleerd was (bijvoorbeeld "Stel je voor: Na jaren werken is het zover, je mag met pensioen. Er is ineens tijd voor die wereldreis, die leuke hobby waar je nooit tijd voor had, of ga je toch de geraniums verpoten?"). Zij scoren hoger op het beantwoorden van een vijftal pensioenkennisvragen. Een bezoek aan mijnpensioenoverzicht.nl wordt door een brief niet significant bevorderd, maar wel door een Facebook-bericht waarbij mensen direct kunnen doorklikken. Een Facebook-bericht lijkt echter de pensioenkennis niet significant te verhogen, wellicht omdat de informatie vluchtiger gelezen wordt.

BELEIDSSUGGESTIE

De pensioenopbouw van zzp'ers is een zorg. Zo'n veertig procent van de zzp'ers stevent naar verwachting op een pensioentekort af (bij een benchmark van zeventig procent van het huidige inkomen). Daarnaast bestaat het opgebouwde vermogen van zzp'ers voor een relatief groot deel uit vrije besparingen. Als zij hier bij pensionering geen annuïteit van kopen, zijn ze in veel mindere mate dan werknemers verzekerd voor het langlevensrisico (Zwinkels et al., 2017). Binnen het politieke landschap heerst onenigheid of zzp'ers, die nu niet verplicht aan een pensioenregeling meedoen, verplicht zouden moeten worden om pensioen op te bouwen. Iedereen is het er wel over eens dat zzp'ers een goed pensioen moeten kunnen opbouwen.

Op basis van de eerder besproken inzichten uit de gedragseconomie zou het verstandig zijn om zzp'ers in plaats van een opt-in-regeling, een opt-out-regeling te geven. Hierbij heeft een zzp'er nog altijd een keuze, maar wordt ongewenst uitstelgedrag voorkomen.

Critici vinden een opt-out-regeling 'paternalistisch' (in de negatieve zin van het woord). Anderen noemen een opt-out-regeling juist *libertarian paternalism* (Sunstein en Thaler, 2003) omdat de vrijheid om zelf te beslissen niet wordt beperkt. In de literatuur zien we ook de term *cautious paternalism* (Camerer et al., 2003) omdat een opt-out-

Vijf punten om pensioencommunicatie te verbeteren

KADER 2

1. Maak gebruik van de zes overtuigingsprincipes van Cialdini: sociale bewijskracht, wederkerigheid, commitment en consistentie, sympathie, autoriteit, en schaarste.
2. Let op het framen van een boodschap. Beter een zekerheids- ofwel verliesframing dan een investerings- ofwel winstframing.
3. Overweeg het gebruik van een financiële incentive om mensen in actie te krijgen.
4. Sociale media kunnen effectief ingezet worden om mensen naar pensioenwebsites te verwijzen, maar de informatie lijkt wel vluchtig gelezen te worden.
5. Voer veldexperimenten uit, meet hoe verschillende manieren van communicatie op gedrag werken, deel kennis met de sector.

systeem mensen die problemen hebben met zelfcontrole aanzienlijk helpt, terwijl mensen zonder zelfcontroleproblemen niet benadeeld worden (zij kunnen switchen als zij dat willen). Vanuit dat oogpunt zou het niet moeilijk hoeven te zijn om consensus te bereiken over een opt-out-regeling.

Een aandachtspunt bij een opt-out-pensioenregeling voor zzp'ers is de hoogte van de pensioenopbouw die standaard aangeboden wordt. Deze moet hoog genoeg zijn. Madrian en Shea (2001), Choi et al. (2004) en Towers Watson (2014) analyseren automatische deelname in de VS met een lage premie. Zij vinden dat mensen weinig pensioen opbouwen, omdat de standaard-pensioenopbouw laag was en mensen niet geneigd zijn de standaardwaarde te veranderen.

Administratief is er een hobbel te nemen. Hierbij zou ervoor gekozen kunnen worden om een meer experimenteel beleid te voeren, en bijvoorbeeld bij een bepaalde sector te beginnen (waar er grote problemen door uitstelgedrag lijken te zijn). De resultaten hiervan zouden zorgvuldig geanalyseerd moeten worden om te evalueren wie ervoor kiest om uit te stappen en wat de redenen hiervoor zijn. Ook kan met behulp van administratieve data onderzocht worden in hoeverre een opt-out-regeling tot nieuwe besparingen leidt, of dat andere besparingen gedeeltelijk verdreven worden. Dit zou niet alleen aansluiten bij de inzichten van de gedragseconomie, maar zou ook leiden tot een duidelijk evidence-based beleid.

Schema voor de ontwikkeling van een goede keuzearchitectuur

KADER 1

Dit schema is een beknopte versie van Brügggen et al. (2017):

1. Bepaal welk gedrag je wilt stimuleren.
2. Bepaal hoeveel attributen er gecommuniceerd worden, in welke volgorde en hoe.
3. Houd het aantal alternatieven beperkt en categoriseer de alternatieven.
4. Denk na over de presentatie van de alternatieven. Voeg je een default toe of niet? Overweeg de alternatieven sequentieel te presenteren.
5. Denk na over de framing (de manier waarop de keuzeset beschreven wordt), priming (het subtiel teweegbrengen van een bepaalde mindset, die beïnvloedt hoe keuze wordt waargenomen) en de formulering van de tekst (begrijpelijke taal).
6. Test de keuzearchitectuur met behulp van proefpersonen, en stel indien nodig de keuzearchitectuur bij.

In het kort

- ▶ Mensen sparen veelal minder voor hun pensioen dan in theorie optimaal zou zijn.
- ▶ Bij het introduceren van keuzes in het pensioendomein is zorgvuldigheid geboden.
- ▶ Pensioenkeuzes worden beïnvloed door de keuze-architectuur en framing.

LITERATUUR

Allais, M. (1953) Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica*, 21(4), 503–546.

Bateman, H., J. Deetlefs, L.I. Dobrescu et al. (2014) Just interested or getting involved? An analysis of superannuation attitudes and actions. *Economic Record*, 90(289), 160–178.

Bauer, R., I. Eberhardt en P. Smeets (2017) *Financial incentives beat social norms: a field experiment on retirement information search*. Working Paper 3023943, te vinden op ssrn.com.

Baumol, W.J. en E.A. Ide (1956) Variety in retailing. *Management Science*, 3(1), 93–101.

Brüggen, E.C., T. Post en K. van der Heijden (2017) *Creating good choice environments: Insights from research and industry practice*. Netspar. Te verschijnen.

Camerer, C., S. Issacharoff, G. Loewenstein et al. (2003) Regulation for conservatives: behavioral economics and the case for 'asymmetric paternalism'. *University of Pennsylvania Law Review*, 151, 1211–1254.

Choi, J.J., D. Laibson, B. Madrian en A. Metrick (2004) For better or for worse: default effects and 401(k) savings behavior. In: D.A. Wise (red.), *Perspectives on the economics of aging*. Chicago/Londen: University of Chicago Press, 81–121.

Cialdini, R. (2006) *Influence: the psychology of persuasion*. New York: HarperCollins. Herziene uitgave (originele versie 1984).

Cronqvist, H. en R.H. Thaler (2004) Design choices in privatized social-security systems: learning from the Swedish experience. *American Economic Review*, 94(2), 424–428.

Dalen, H. van, en K. Henkens (2016) *Keuzevrijheid in pensioen*. Netspar Brief, 5.

Eberhardt, W., E. Brügggen, T. Post en C. Hoet (2017) *Activating pension plan participants: investment and insurance frames*. Netspar Design Paper, 72.

GfK (2016) *Pensioenmonitor*. Te vinden op www.wijzerin-geldzaken.nl.

Iyengar, S.S. en M.R. Lepper (2000) When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 995–1006.

Kahn, B., W.L. Moore en R. Glazer (1987) Experiments in constrained choice. *Journal of Consumer Research*, 14(1), 96–113.

Knoef, M.G., J. Been en M. van Putten (2017) *Raising pension awareness through new and old channels: what works for whom? Evidence from a randomized field experiment and a quasi-experiment*. Working paper. Pensioenlab en Netspar.

Kooreman, P. en H.M. Prast (2007) What does behavioral economics mean for policy? Challenges to savings and health policies in the Netherlands. *De Economist*, 158(2), 101–122.

Krijnen, J., M. Zeelenberg en S. Breugelmans (2016) *Overcoming inertia in retirement saving: why now and how?* Netspar Survey Paper, 46.

Laibson, D.I., A. Repetto en J. Tobacman (1998) Self-control and saving for retirement. *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 91–172.

Madrian, B.C. en D.F. Shea (2001) The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187.

Mehlkopf, R., C. van Ewijk, S. van den Bleeken en C. Hoet (2017) *De waarde van maatwerk in pensioenen*. Netspar Brief, 8.

Modigliani, F. en R. Brumberg (1954) Utility analysis

and the consumption function: an interpretation of cross-section data. In: K.K. Kurihara (red.), *Post-Keynesian economics*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press., 388–436.

Prast, H.M. (2005) *Emotie-Economie: de mythe van de persoonlijke financiële planning*. Tilburg: Tilburg University Press.

Sunstein, C.R. en R.H. Thaler (2003) Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159–1202.

Thaler, R.H. en S. Benartzi (2004) Save More Tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), 164–187.

Towers Watson (2014) *Ready, set, retire: using defined contribution plans to improve retirement readiness*. Towers Watson North American Defined Contribution Plan Sponsor Survey Report. Te vinden op www.towers-watson.com.

Smith, A. (1759) *The theory of moral sentiments*. Londen: Penguin Books [2010].

Tversky A. en D. Kahneman (1981) The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.

Veitch, J.A. en R. Gifford (1996) Choice, perceived control, and performance decrements in the physical environment. *Journal of Environmental Psychology*, 16(3), 269–276.

Wendel, S., M. Dai, B. Dellaert en B. Donkers (2016) *Consumer retirement planning over the life cycle: normative and behavioral perspectives on assisting consumer decision-making*. Netspar Survey Paper, 48.

Zwinkels, W., M. Knoef, J. Been et al. (2017) *Zicht op ZZP pensioen*. Te verschijnen als Netspar Paper.

Reactie: Experiment met opt-out-regeling zzp-pensioen kan duidelijkheid scheppen

De door Brügggen en Knoef gegeven suggestie van een *opt-out*-regeling voor het pensioen van zzp'ers is vanuit de gedragswetenschappen in principe een interessante optie. Dit kan zzp'ers op een niet-dwingende manier stimuleren om (meer) pensioen op te bouwen. Daarmee is het denken over een opt-out vooral interessant als je (al dan niet politiek) wel iets wilt doen, maar verplichtstelling of andere 'harde' prikkels om politieke redenen niet wilt benutten.

Bij een overheidsinterventie spelen echter ook andere overwegingen een rol. De opt-out-regeling is een mogelijkheid die wel de vraag oproept welke voorwaarden er worden gesteld aan 'standaardpensioenen', hoe zo'n regeling wordt uitgevoerd en of deze uiteindelijk de beoogde doelgroep wel bereikt.

Het aantal deelnemers zal mede afhankelijk zijn van de voorwaarden van het geboden 'standaardpensioen'. Aannemelijk is dat de mate van collectieve risicodeling hierbij een rol speelt, waarbij er door het niet-verplicht stellen in principe geen solidariteit is. Zonder solidariteit dient men te overwegen wat de toegevoegde waarde in feite is van het 'standaardpensioen' ten opzichte van de huidige derdepijlerpensioenen die worden aangeboden door marktpartijen, en of dit kan leiden tot marktverstoringen.

Indien een standaardpensioen voor zzp'ers wenselijk zou zijn, dan zou de regeling bij voorkeur flexibiliteit moeten bieden, zodat de inleg kan worden aangepast aan wisselende inkomsten en financiële verplichtingen van de zzp'ers. Dit kan echter de toegevoegde waarde van de opt-out ondermijnen, bijvoorbeeld omdat de voorwaarden zo flexibel zijn dat de zzp'er alsnog makkelijk af kan zien van inleg en/of opname van het opgebouwde vermogen. Als een regeling veel flexibiliteit biedt, kan dat ertoe leiden dat deelnemers alsnog geen toereikend pensioen opbouwen.

Daarnaast is het de vraag wie het pensioen gaat uitvoeren. Naast de uitvoeringsaspecten op zich, waarbij inning van de premies lastig kan zijn, is vertrouwen in de uitvoerende partij(en) fundamenteel om deelnemers aan de regeling te binden. Zo zullen bij een pensioenfonds de deelnemende zzp'ers vertrouwen moeten hebben in hun vertegenwoordigers in het fondsbestuur en de governancestructuur.

Onafhankelijk van de voorwaarden en de opzet van de regeling is het op voorhand niet in te schatten welke groep zzp'ers uiteindelijk zal gaan meedoen met de pensioenregeling. Experimenteren kan helpen om dat inzichtelijk te maken. Daarbij kan er met kleine stapjes begonnen worden, zodat men kan bezien hoe overkomelijk bovenstaande aandachtspunten zijn.

JORDY HUIS
Beleidsmedewerker
bij het Ministerie
van Sociale Zaken
en Werkgelegenheid