

## Matchmaking in pensioenland: welk pensioen past bij welke deelnemer?

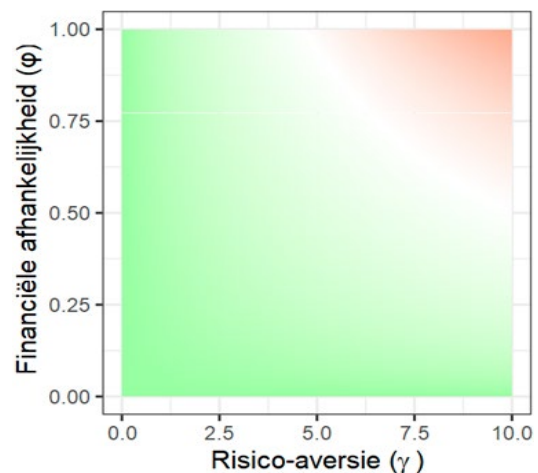
“Optimale pensioenmatching: balanceren tussen rationele en emotionele perspectieven”

**Marieke Knoef<sup>1,6</sup>, Rogier Potter van Loon<sup>2</sup>, Marc Turlings<sup>3</sup>, Marco van Toorn<sup>4</sup>, Floske Weehuizen<sup>5</sup>, Bart Dees<sup>6</sup> and Jorgo Goossens<sup>6,7</sup>** – <sup>1</sup> LEI, <sup>2</sup> EUR, Aegon, <sup>3</sup> Achmea, <sup>4</sup> a.s.r., <sup>5</sup> Verbond van Verzekeraars, <sup>6</sup> TiU, <sup>7</sup> APG

Sinds 2016 kunnen deelnemers in een Nederlandse premieregeling ervoor kiezen een variabel pensioen aan te kopen. Hiermee krijgt een deelnemer naar verwachting een hogere uitkering vergeleken met een vast pensioen, maar bestaat er ook het risico dat de uitkering lager uitvalt. In deze studie onderzoeken we hoe er een goede match kan worden gevonden tussen de rationele en emotionele kenmerken van deelnemers enerzijds (o.a. risicoaversie, risicodraagvlak en verliesaversie) en productkenmerken anderzijds.

### Bevindingen op hoofdlijnen

- Vanuit een rationeel perspectief is een variabel pensioen in het algemeen een betere match dan een vast pensioen.
- Vanuit emotioneel perspectief is een vast pensioen de betere match voor 90% van de deelnemers en dit komt voornamelijk door verliesaversie.
- De rationele en emotionele waarden spreken elkaar grotendeels tegen: de producten die goed ‘scoren’ in rationele zin, scoren slecht in emotionele zin en vice versa.
- Spreiding van beleggingsresultaten van een pensioenproduct verbetert de emotionele acceptatie van het product voor deelnemers, terwijl het nauwelijks afbreuk doet aan de rationele acceptatie.



Figuur: Welvaartswinst (en -verlies) van een variabel pensioen met 2/3 zakelijke waarden vergeleken met een vast pensioen, voor deelnemers met verschillende risicoaversie en afhankelijkheid van het pensioenproduct.

### Kernboodschap voor de sector

- De discrepantie tussen het rationele en het emotionele perspectief van deelnemers betekent dat pensioenverstrekkers weloverwogen beslissingen moeten nemen ten aanzien van de samenstelling van een product.
- Pensioenverstrekkers dienen de risico's van hun producten zorgvuldig te communiceren, zodat deelnemers zich over hun verliesaversie heen kunnen zetten (bijv. door rekening te houden met de frequentie en horizon van de communicatie).
- Wanneer de 'default' een variabele uitkering wordt in plaats van een vaste uitkering, zou dit leiden tot welvaartswinst voor deelnemers. Een variabel pensioen met 1/3 zakelijke waarden (d.w.z. risicovolle beleggingen) presteert zowel rationeel als emotioneel beter dan een vast pensioen.



**Meer weten?** Lees het paper

**'Matchmaking in pensioenland: welk pensioen past bij welke deelnemer?'**