

Pensioenbewustzijn¹

Henriëtte Prast en Arthur van Soest,
Netspar & Tilburg University

Paper geschreven in opdracht van Stichting Instituut GAK

Januari 2014

¹ De auteurs danken Tabea Bucher-Koenen voor haar hulp en Stichting Instituut GAK en de Netspar Editorial Board voor nuttig commentaar op de opzet en een vorige versie van dit paper.

Samenvatting en beleidsaanbevelingen

Deze studie brengt in kaart wat er bekend is over pensioenbewustzijn in Nederland en in andere landen. Daarbij gaat de aandacht zowel uit naar hoe pensioenbewust mensen zijn als naar de wetenschappelijke kennis van het effect van pensioenbewustzijn op gedrag. Ook doen we op basis hiervan suggesties voor beleid.

Uit onze inventarisatie blijkt allereerst dat pensioenbewustzijn vaak gelijk wordt gesteld aan en gemeten via pensioenkennis. Daarbij gaat het om kennis van bepaalde aspecten van de eigen pensioenregeling, van manieren om het eigen pensioen te beïnvloeden of van de kenmerken en voorwaarden van het pensioenstelsel. Een in Nederland veel gehanteerde maat is de pensioenbewustzijn-meter die betrekking heeft op inzicht in de hoogte van het opgebouwde en op te bouwen eigen pensioen, de toereikendheid daarvan, en de mogelijkheden om daar eventueel iets aan te doen. Deze meter is gedeeltelijk gebaseerd op wat mensen zelf zeggen te weten over (de toereikendheid van) hun pensioen en mogelijkheden om actie te ondernemen.

De zo gemeten pensioenkennis in Nederland is nog altijd laag, ondanks de invoering van instrumenten voor pensioencommunicatie als het Uniform Pensioen Overzicht (UPO) en het Pensioenregister. Onze studie laat zien dat Nederland op het gebied van pensioenkennis geen uitzondering is. Ook in andere landen zijn pensioendeelnemers slecht op de hoogte van hun eigen pensioenregeling en pensioenopbouw en van de kenmerken van het pensioenstelsel; ook daar vinden beleidsmakers dat reden tot zorg en proberen ze er met informatie en communicatie iets aan te doen. Bovendien zit de meeste kennis bij degenen die de kennis waarschijnlijk het minst nodig hebben, zoals hoge inkomensgroepen. Of bij mensen die nog maar weinig kunnen veranderen aan de toereikendheid van hun pensioen, zoals oudere werknemers die dicht tegen hun (in Nederland en veel andere landen verplichte) pensioen aanzitten.

Pensioenbewustzijn is niet het einddoel van beleid. Uit beleidsstukken blijkt dat pensioeninformatie en pensioencommunicatie bedoeld zijn om de deelnemer niet alleen kennis bij te brengen, maar ook het besef dat er wellicht actie moet worden ondernomen. Het uiteindelijke doel is dat deelnemers zo nodig maatregelen nemen om hun pensioen in lijn te brengen met hun wensen en doelen.

Wat zien beleidsmakers als middelen om dit doel te bereiken? Bijvoorbeeld lessen in omgaan met financiële zaken en het aanbieden van informatie over opgebouwd pensioen, zoals via UPO en Pensioenregister. Deze studie brengt ook in kaart in hoeverre deze aanname aansluit bij wetenschappelijk onderzoek naar het effect van (bevordering van) financiële kennis op financieel gedrag. Een opvallende uitkomst van onze inventarisatie is dat er veel meer wetenschappelijk onderzoek is naar financiële kennis in het algemeen (en het effect daarvan op financieel gedrag waaronder pensioensparen) dan naar specifieke pensioenkennis en pensioenbewustzijn.

De literatuur kent een aantal voorbeelden van empirisch vastgestelde causale effecten van financiële geletterdheid en pensioenkennis op planning (in de zin van nadenken over pensioen) en financieel gedrag, en van financiële educatie op financiële geletterdheid. Er zijn echter ook studies die geen of een negatief effect laten zien. De bestaande literatuur laat ook zien dat financiële educatie en pensioenkennis lang niet voldoende zijn om passende pensioenopbouw te bevorderen. Hiervoor zijn twee belangrijke redenen:

- Het pensioendomein wordt gekenmerkt door omstandigheden die ertoe leiden dat ook goed geïnformeerde mensen systematisch keuzes maken die niet in lijn zijn met hun eigen doelen. Het gaat hier om menselijke eigenaardigheden die niet verdwijnen door feitenoverdracht en kennisbevordering op het gebied van pensioen, zelfs als dat zou gebeuren in begrijpelijke taal en via de geschikte kanalen. Uitstelgedrag, passieve keuzes, invloed van de manier waarop en de context waarin keuzes gepresenteerd worden, etc., zijn, zeker in het pensioendomein, meer regel dan uitzondering.
- Optimale pensioenopbouw is zo ingewikkeld dat financiële educatie de leek daartoe net zo min in staat kan stellen als gezondheidsinformatie de patiënt in staat stelt zelf zijn medicatie te bepalen.

Deze studie concludeert dan ook dat beleid te veel verwacht van (vergroting van) pensioen kennis. Tegelijkertijd, en dat is het goede nieuws, laat de literatuur zien dat er andere methoden zijn om mensen te helpen een pensioen te bereiken dat past bij hun behoefte, mogelijkheden en doelen. Deze studie sluit dan ook af met een aantal suggesties voor beleid in Nederland, gebaseerd op wat er aan wetenschappelijke kennis op dit gebied voorhanden is.

Het gaat hierbij om:

- i) keuzearchitectuur: het aanbieden van producten en keuzes op een manier die het mensen gemakkelijk maakt om hun intenties op pensioenterrein om te zetten in actie, zonder dat de keuzevrijheid wordt beperkt of mensen de eindverantwoordelijkheid uit handen wordt genomen; en
- ii) informatie in termen van wat keuzes betekenen voor de levensstandaard (dus niet inkomen) na pensioen, waarbij risicocommunicatie niet over *kans* maar over *impact* moet gaan, en kennis over wat mensen tekort komen in plaats van over wat ze hebben opgebouwd.

Ten slotte bevelen wij meer wetenschappelijk onderzoek aan naar de volgende onderwerpen:

- kennis van Nederlanders over de relevante regels van het werknemerspensioen
- het voor Nederlanders relevante pensioenrisico
- de vraag wat in de Nederlandse context de beste combinatie is tussen informatievoorziening in de vorm van onder meer UPO en Pensioenregister en voorgeprogrammeerde keuzes die ervoor zorgen dat mensen die geen actieve keuzes maken, toch voldoende pensioen opbouwen.

Meer aandacht is nodig voor de aard van de producten die worden aangeboden en de inrichting en presentatie van de pensioenkeuzes waarvoor mensen meer en meer zelf verantwoordelijk worden. En als het gaat om pensioenbewustzijn, is het van belang onder ogen te zien dat *weten* en *beseffen* niet hetzelfde zijn, zeker in het pensioendomein.

1. Inleiding

Als gevolg van de nog altijd stijgende levensverwachting, de vergrijzing en ontgroening en de financiële crisis staat de betaalbaarheid van het Nederlandse pensioenstelsel al een aantal jaren hoog op de sociaaleconomische beleidsagenda. Onderwerpen als de houdbaarheid van het stelsel, de dekkingsgraad van pensioenfondsen, beleggingsresultaten, onvolledige indexatie, nominale kortingen, nominale en reële garanties halen regelmatig het nieuws. Ondertussen wordt de leeftijd waarop de Nederlandse burger recht heeft op AOW, versneld verhoogd naar 67 jaar in 2021 en gaan ook de pensioenfondsen uit van een verhoging van de pensioenleeftijd. De werknemerspensioenregelingen in de tweede pijler zijn en worden verder versoerd en er komt meer risico bij de werknemer terecht. Sinds 2008 zijn de premies aanzienlijk gestegen, terwijl de werknemer minder pensioen opbouwde. Dit alles met als doel de betaalbaarheid van het stelsel te handhaven. Met het regeerakkoord van 2012 zijn de fiscale aftrekbaarheid van premies en de pensioenopbouw in de tweede pijler verder gedaald. Ook komen er steeds meer mensen die niet in loondienst gaan, maar zzp'er worden, al dan niet uit vrije keus. Zij bouwen minder of helemaal geen tweede pijlerpensioen op.

De pensioenspaarpot van de gemiddelde werkende Nederlander is een van de grootste investeringen gedurende diens leven. Toch is de betrokkenheid bij ontwikkelingen op dit gebied zeer beperkt en is de pensioen kennis laag. Zo kunnen veel mensen geen goede inschatting maken van het pensioeninkomen bij het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. Veel mensen geven desgevraagd ook aan niet te weten of hun pensioeninkomen voldoende is en welke oplossingen er zijn om te voorkomen dat ze er na pensionering in levensstandaard te veel op achteruit gaan.

Een belangrijke bron van informatie bedoeld als instrument om het pensioenbewustzijn te stimuleren is het Uniform Pensioen Overzicht (UPO) dat sinds 2008 de pensioenfondsen wettelijk verplicht jaarlijks een overzicht van opgebouwde rechten en te bereiken pensioen te verstrekken aan alle actieve deelnemers. In 2008 publiceerde de Pensioencommissie van de SER haar Rapport Op weg naar pensioenbewustzijn.² Conclusie van het rapport was dat het pensioenbewustzijn laag was, dat pensioenbewustzijn ondanks de verplichte tweede pijler belangrijk is omdat er een pensioentekort kan ontstaan door wijziging van regelingen, verandering van baan of echtscheiding, en omdat steeds meer pensioenregelingen keuzemogelijkheden bieden. Volgens de Pensioencommissie kan informatie en de manier waarop die verstrekt wordt, een belangrijke bijdrage leveren aan een groter pensioenbewustzijn. Ook zou het Pensioenregister, een digitaal instrument dat een totaalbeeld biedt van alle opgebouwde eerste en tweede pijler aanspraken, vanaf 2011 een goed middel kunnen zijn om het pensioenbewustzijn te vergroten.

Over de vraag of Nederlanders genoeg sparen voor hun pensioen lopen de meningen uiteen. Volgens OECD (2011) behoort de gemiddelde Nederlandse vervangingsratio tot de hoogste ter wereld, gebaseerd op het stelsel van 2008. Dat zegt op zichzelf nog niet dat die ratio hoog genoeg is. Berekeningen van Knoef en anderen (2012) laten zien dat de meeste Nederlanders genoeg sparen om na pensionering hun consumptie op peil te kunnen houden, maar ook zij gaan uit van de situatie in 2008. Feit is dat Nederlanders minder pensioen zullen krijgen dan ze nu denken, blootstaan aan aandelenmarktrisico en dat de pensioenleeftijd voor jongere generaties niet vastligt. Bovendien zegt de positie van de *gemiddelde* Nederlander weinig over eventuele kwetsbare groepen.

² Zie <http://www.ser.nl/nl/publicaties/overige/2000-2008/2008/b26492.aspx>

We zijn vijf jaar en een financiële crisis verder sinds het rapport van de Pensioencommissie. Pensioen is tegen wil en dank veel meer op het netvlies gekomen door negatieve berichtgeving over kortingen en de verhoging van de AOW-leeftijd. Bovendien is er de afgelopen jaren veel energie gestoken in informatie, communicatie, transparantie, bewustmaking en financiële educatie. Het Pensioenregister is volgens plan van start gegaan en het UPO bestaat inmiddels al weer vijf jaar. Alleen al de wettelijk verplichte informatie aan deelnemers, slapers en gepensioneerden heeft in de periode 2002 – 2012 naar schatting minstens 3,2 miljard euro gekost (Azadi, 2013). Desondanks is de kloof tussen pensioenverwachtingen en -realiteit nog altijd groot (Alessie en anderen, 2011; AFM, 2010). Ook is het pensioenbewustzijn in Nederland de laatste jaren niet wezenlijk gestegen (Wijzer in geldzaken, 2012). Nog steeds zijn veel Nederlanders niet op de hoogte van hun pensioeninkomen en de toereikendheid daarvan en van de mogelijkheden om zo nodig aanvullende maatregelen te treffen. Het aandeel 'volledig pensioenbewusten' is met 13 procent als laag te karakteriseren, zeker gezien de genoemde forse investeringen in informatie-instrumenten.

Duidelijk is dat pensioenbewustzijn ook op de internationale beleidsagenda staat. Zo bracht de OECD (2013) in mei 2013 een rapport uit waarin het belang van pensioenbewustzijn voor meisjes en vrouwen benadrukt wordt, en onderschreef de G20 dit in de verklaring na de top in september 2013.³ In veel landen wordt het pensioenstelsel hervormd en worden de pensioenen waarop mensen automatisch recht hebben versoerd, waarbij meestal alleen de laagste inkomensgroepen worden ontzien (zie OECD, 2013). De verantwoordelijkheid voor aanvullende voorzieningen die wellicht nodig zijn om de levensstandaard na het werkzame leven te handhaven, wordt steeds meer bij de consumenten zelf gelegd, waardoor pensioenbewustzijn steeds belangrijker wordt. Dit geldt in landen met heel verschillende pensioenstelsels: een kapitaaldeckingsstelsel (Nederland) en een gemengd stelsel (zoals Duitsland of het Verenigd Koninkrijk).

Deze studie brengt in kaart wat we weten over pensioenbewustzijn. Wat is pensioenbewustzijn? Is het belangrijk en zo ja waarom, voor wie en wanneer? Waar wordt het door bepaald en hoe kunnen beleidsmakers of de pensioensector het beïnvloeden? Hoe komt het dat er de afgelopen jaren geen bewustzijnstoename is gemeten? En wat betekent dat voor beleidsmakers, pensioensector en pensioenspaarders? Kunnen we zonder bewustzijn, of moeten we het anders definiëren?

Deze vragen komen in deze studie aan de orde. De opbouw is als volgt. De volgende paragraaf gaat nader in op het begrip pensioenbewustzijn en welke rol het zou kunnen spelen in het pensioensysteem. Hieruit blijkt dat pensioenbewustzijn meer inhoudt dan pensioenkennis – de kennis moet worden omgezet in het maken van adequate plannen ter voorbereiding op het pensioen, en die plannen moeten op een goede manier worden uitgevoerd. Pensioenbewustzijn is dus onderdeel van de beleidsketen die moet leiden tot een betere pensioenvoorbereiding. De paragrafen 3 en 4 inventariseren wat we weten over pensioenkennis in Nederland en in andere landen. In paragraaf 5 wordt de effectiviteit van financiële educatie besproken als instrument ter bevordering van financiële en pensioenkennis. Paragraaf 6 inventariseert de empirische literatuur over de effecten van pensioenkennis op pensioenplanning en aan het pensioen gerelateerde financiële beslissingen. Paragraaf 7 bespreekt de mogelijke belemmeringen die daarbij volgens de psychologie en de gedragseconomie een rol kunnen spelen. Paragraaf 8 gaat in op de implicaties voor beleid. De slotparagraaf vat samen en trekt enkele conclusies.

³ Zie <http://www.g20.org/news/20130906/782776427.html>.

2. Pensioenbewustzijn: definitie en doelstelling

De SER Pensioencommissie gaf in 2008 geen expliciete definitie van pensioenbewustzijn. Uit de manier waarop het rapport erover spreekt (zie SER Pensioencommissie, 2008) valt op te maken dat de commissie pensioenbewustzijn interpreteert als kennis over een eventueel pensioentekort en weten welke veranderingen in de persoonlijke situatie of de pensioenregeling een pensioentekort kunnen veroorzaken. Als voorbeelden van veranderingen worden genoemd een wijziging van pensioenregelingen van eindloon naar middelloon, een verandering van functie, of een echtscheiding.

Pensioenbewustzijn is volgens de commissie ook van belang omdat steeds meer regelingen keuzemogelijkheden voor de deelnemers introduceren. Het rapport noemt niet de verschuiving van het aandelenmarktrisico richting het individu. Misschien was er een crisis voor nodig om dat breed op de agenda te krijgen. Hoe dan ook: het is duidelijk dat pensioenbewustzijn in de ogen van de Pensioencommissie belangrijk is voor situaties waarin actie nodig is om een pensioentekort te voorkomen. Daarmee is pensioenbewustzijn geen doel op zich, maar een middel of in elk geval een voorwaarde om passend pensioen te helpen realiseren.

Volgens het woordenboek is bewustzijn “het beseffen en kennen van het bestaan van iets of zichzelf”. Beseffen en kennen worden dus apart benoemd. Dat is interessant omdat, zoals uit het vervolg van dit paper zal blijken, effectief pensioenbewustzijn wellicht meer te maken heeft met beseffen dan met weten en meer met voorstellingsvermogen dan met kennis. Pensioenbewustzijn zou in aansluiting hierop ook gedefinieerd kunnen worden als ‘besef van het belang van een goed pensioen en weten wat in de eigen situatie voor een goed pensioen nodig is’.

In 2009 heeft stichting Pensioen kijker de Pensioenbewustzijn-meter geïntroduceerd (Wijzer in geldzaken, 2009). Sindsdien wordt met deze thermometer de vinger aan de pols van het pensioenbewustzijn in Nederland gehouden. In Wijzer in geldzaken (2009) wordt wel expliciet een definitie van pensioenbewustzijn geformuleerd:

“Pensioenbewustzijn is de mate waarin men op de hoogte is van pensioeninkomen bij ouderdom, overlijden en arbeidsongeschiktheid, weet of dat in de eigen situatie voldoende is, weet (indien gewenst) welke oplossingen er zijn en daar een afweging in maakt.”

De pensioenbewustzijn-meter vraagt voor de eerste twee bouwstenen niet alleen naar de kennis, maar controleert ook of het antwoord van de geënquêteerde kan kloppen. Voor de laatste bouwsteen, het kennen van mogelijkheden om meer op te bouwen, wordt vertrouwd op het antwoord van de respondent (‘dat weet ik’). Of de respondent inderdaad ‘een afweging maakt’ (en of dat dan ook betekent dat indien nodig actie wordt ondernomen) wordt niet gemeten. Het op deze manier gemeten pensioenbewustzijn heeft dus in feite alleen betrekking op pensioenkennis en niet op de intentie om met die kennis iets te doen. Opvallend is dat met pensioenbewustzijn alleen wordt bedoeld de kennis over het eigen pensioeninkomen, niet die over het pensioensysteem. Dat wijkt bijvoorbeeld af van de manier waarop pensioenkennis gemeten wordt door Cappelletti en Guazzarotti (2010) van de Banca d’Italia, die juist individueel relevante institutionele kennisvragen stellen.

De pensioenbewustzijn-meter sluit redelijk aan bij de definitie van een goed pensioensysteem, namelijk een systeem dat ervoor zorgt dat mensen het pensioeninkomen realiseren dat ze nodig hebben voor een adequate levensstandaard gedurende de rest van hun leven (Merton en Snippe,

2012). De meter houdt geen rekening met het feit dat er een pensioentekort kan ontstaan doordat de deelnemer risico loopt, omdat een pensioenfonds niet altijd volledig indexeert en soms zelfs gedwongen is nominale kortingen toe te passen. Mogelijk komt dat doordat de meter ontwikkeld is voordat de financiële crisis losbarstte; met de mogelijkheid van een daling van het pensioen (reëel en nominaal) als gevolg van beursontwikkelingen werd destijds totaal geen rekening gehouden. In die zin is de meter onvolledig, al helemaal nu er met het nieuwe Pensioenakkoord in de toekomst waarschijnlijk nog meer beursrisico bij de deelnemer terechtkomt.

Hoe het ook zij, duidelijk is dat pensioenbewustzijn wordt gezien als een *middel* om een passend pensioen te realiseren en niet als een doel op zichzelf. De bouwstenen van de meter zijn immers kennis over de hoogte van het pensioeninkomen, een realistische inschatting van de mate waarin het pensioen voldoende is om de levensstandaard te kunnen continueren na pensionering, en het kennen van de mogelijkheden om meer pensioen op te bouwen.

Dat het ondernemen van actie het uiteindelijke doel van pensioenbewustzijn is, blijkt ook uit de Memorie van Toelichting bij de Pensioenwet 2007:

Aanvullend pensioen is een arbeidsvoorwaarde die pas na verloop van tijd genoten wordt. Hierdoor ontstaat het gevaar dat werknemers zich pas op of vlak voor hun pensioendatum realiseren welke aanspraken zijn opgebouwd. Voor het nemen van eventuele aanvullende maatregelen in het kader van een financiële planning van de werknemer is het dan te laat. Om deze redenen worden de voorlichtingseisen in dit wetsvoorstel aangescherpt ten opzichte van de PSW.

Ook hieruit is af te leiden dat de regering denkt pensioenbewustzijn te kunnen vergroten door voorlichting. Ook blijkt dat de regering het van belang vindt dat mensen weten waar ze aan toe zijn op een moment dat ze nog actie kunnen ondernemen als dat nodig is.

Beleid kan het einddoel vaak niet rechtstreeks bereiken. De instrumenten die de overheid ter beschikking heeft, zijn eisen aan de pensioensector op het vlak van communicatie en informatie, en eigen initiatieven ter vergroting van het pensioenbewustzijn, zoals bewustmakingscampagnes en financiële educatie. De invulling hiervan door overheid en pensioensector moet bijdragen aan het *intermediaire doel* van meer pensioenbewustzijn. Maar het *uiteindelijke doel* is dat mensen dankzij het pensioenbewustzijn een passend pensioen realiseren (de 'eventuele aanvullende maatregelen' in het hierboven gegeven citaat).

De Autoriteit Financiële Markten, die toeziet op pensioencommunicatie, geeft een soortgelijke doelstelling van pensioenbewustzijn (AFM, 2012, p. 4):

Het thema voor de AFM op pensioengebied is: 'overzicht, inzicht en een passend pensioen'. Pensioen is voor veel mensen - naast de hypotheek - het belangrijkste financiële product. Het is dus van groot belang dat deelnemers (1) een goed overzicht hebben van hun opgebouwde en te bereiken pensioen, (2) inzicht in de gevolgen hiervan voor hun financiële positie, en (3) waar nodig aanvullende actie kunnen nemen om een passend pensioen te verkrijgen.

Overzicht → Inzicht → Actie

De AFM is van mening dat de communicatie over pensioenen niet beperkt zou moeten blijven tot het geven van overzicht over die pensioenen, maar dat het juist van belang is om te komen tot inzicht bij de consument: is het beoogde inkomen bij pensionering toereikend?

Het ministerie van SZW heeft een evaluatie laten uitvoeren naar de effecten van huidig beleid (Heuts en Klaver, 2011) Uit die evaluatie komt naar voren dat de pensioensector de bepalingen naleeft, maar dat de deelnemers de informatie veelal niet begrijpen. Naar aanleiding van deze evaluatie is gekozen voor een aanpak die de pensioencommunicatie moet verbeteren: *Pensioen in duidelijke taal*. Toenmalig minister van SZW Kamp laat in zijn brief aan de Tweede Kamer (26 juni 2012) zien dat ook hij informatieoverdracht en pensioenbewustzijn (hier geformuleerd als inzicht in hoogte en toereikendheid) ziet als middel; actie voor een passend pensioen is het einddoel:

Het is belangrijk dat pensioendeelnemers in een veranderende (pensioen)wereld meer inzicht krijgen in de hoogte en de toereikendheid van het eigen pensioen. Ik verwacht dat de aanpak langs de lijnen neergezet in het rapport “Pensioen in duidelijke taal” tot gevolg heeft dat pensioendeelnemers meer informatie tot zich nemen, begrijpen wat de informatie voor hen persoonlijk betekent, en hen indien nodig aanzet tot actie.

Het rapport *Pensioen in duidelijke taal* (SZW, 2012) geeft dan ook als een van de aanbevelingen “Bied de deelnemer een handelingsperspectief”; het doel is niet alleen de deelnemer duidelijk en efficiënt te informeren, maar ook ervoor zorgen dat de deelnemer die informatie zo goed mogelijk gebruikt. Uiteindelijk is het van belang de deelnemer te stimuleren actie te ondernemen wanneer dat nodig is, zodat hij te zijner tijd een passend pensioen heeft.

3. Pensioenkennis in Nederland

Sinds de ontwikkeling van de pensioenbewustzijn-meter is het pensioenbewustzijn, zoals gedefinieerd door de Stichting PensioenKijker en Wijzer in geldzaken, drie keer gemeten (Wijzer in Geldzaken, 2012).⁴ Er wordt, zoals al opgemerkt in de vorige paragraaf, onderscheid gemaakt tussen drie elementen van pensioenbewustzijn: weten hoe hoog het pensioeninkomen is, weten of dat toereikend is, en op de hoogte zijn van de mogelijkheden om het pensioeninkomen te verhogen. Op basis hiervan worden vier niveaus van pensioenbewustzijn gedefinieerd, van 1 ('volledig pensioenonbewust') tot 4 ('volledig pensioenbewust'):

1. Degenen die geen realistische inschatting kunnen maken hoe hoog hun pensioeninkomen is
2. Degenen die wel de hoogte van hun pensioen kunnen inschatten maar niet of dat toereikend is
3. Degenen die de hoogte en toereikendheid kunnen inschatten maar niet de mogelijkheden kennen het pensioeninkomen te verhogen
4. Degenen die de hoogte en toereikendheid kunnen inschatten en de mogelijkheden kennen hun pensioeninkomen te verhogen.

Daarbij wordt voor kennis over de mogelijkheden meer pensioen op te bouwen (onderdeel 4) vertrouwd op het antwoord van de respondent. Dat leidt mogelijk tot een overschatting van de kennis. De resultaten van de drie metingen, in 2009, 2010 en 2011, onder ongeveer 2.200 werknemers die actief een tweede pijlerpensioen opbouwen, worden samengevat in Figuur 1. Deze laat zien dat niet alleen het bewustzijn heel laag is, maar ook dat de ontwikkeling ervan bedroevend is. Dat geldt des te sterker, omdat beleidsmakers verwacht hadden dat de invoering van het UPO in 2008 en het digitale Pensioenregister in 2011 een impuls zouden geven aan het pensioenbewustzijn. Maar zoals Wijzer in geldzaken (2012) meldt, is het aantal mensen dat het register raadpleegt sinds de invoering van het Pensioenregister *gedaald*. De online bezoekers zijn juist de mensen die ook al het papieren overzicht bekijken. Daarmee is de verwachting van beleidsmakers dat kennisverspreiding via andere media een van de manieren zou zijn om het pensioenbewustzijn te bevorderen, niet uitgekomen.

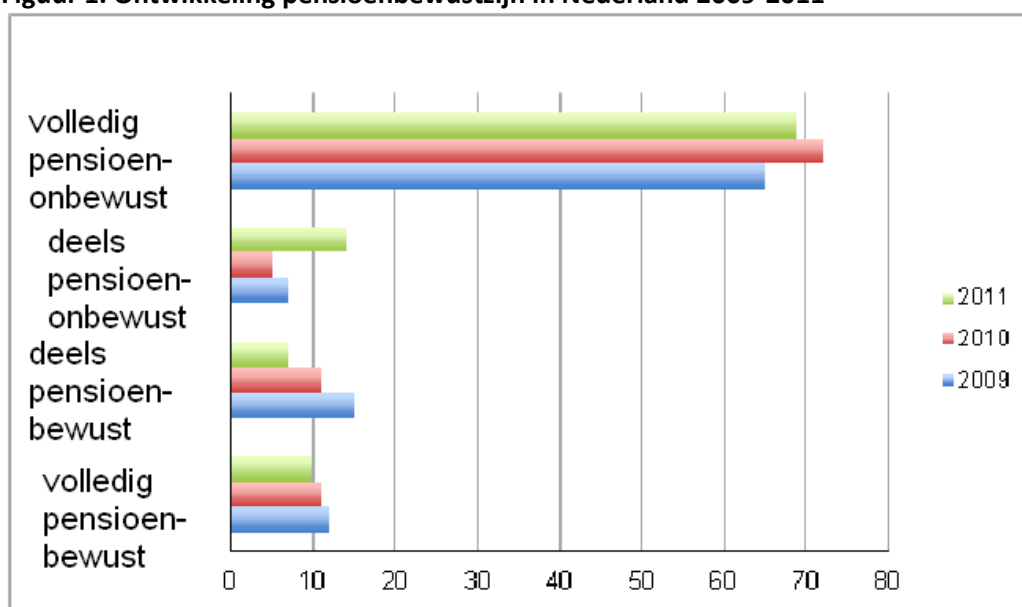
Wijzer in geldzaken (2012) legt er de nadruk op dat onder de Nederlanders die zijn geïnformeerd door hun werkgever, het aandeel pensioenbewuststen twee keer zo hoog is als onder degenen die niet door hun werkgever zijn geïnformeerd. Dit suggereert dat werkgevers een belangrijke rol kunnen vervullen in het bevorderen van het pensioenbewustzijn van hun werknemers.

Van Raaij en anderen (2011) gaan op basis van de data van 2009 na met welke persoonlijke en baankenmerken pensioenbewustzijn samenhangt. Hieruit blijkt, zoals verwacht, dat oudere werknemers meer pensioenbewust zijn dan jongeren, en dat pensioenbewustzijn positief samenhangt met opleiding. Alleenstaanden zijn meer pensioenbewust dan personen in een huishouden dat bestaat uit meer personen, wellicht omdat in het laatste geval vaak vertrouwd kan worden op partner of andere huisgenoten. Mannen blijken meer pensioenbewust te zijn dan vrouwen. Dat kan zijn omdat mannen meestal het grootste deel van het huishoudinkomen verdienen en zich verantwoordelijk voelen voor het gezinsinkomen na pensionering. Het sluit ook

⁴In Wijzer in geldzaken (2013) wordt geen meting over 2012 gepubliceerd, maar wordt wel over pensioenkennis gesproken

aan bij de in veel landen geconstateerde kloof tussen mannen en vrouwen in financiële geletterdheid (Lusardi en Mitchell, 2008). Voor zover mannen meer dan vrouwen zelf zeggen op de hoogte te zijn van mogelijkheden om vrijwillig aanvullend pensioen op te bouwen kan dit echter ook het gevolg zijn van meer zelfverzekerdheid of zelfoverschatting. Een indicatie hiervoor is dat uit onderzoek door Bucher Koenen en anderen (2012) blijkt dat van de vrouwen die *weet niet* antwoordden op financiële kennisvragen, zeventig procent het juiste antwoord gaf toen er werd doorgevraagd. Overigens is het van belang te bedenken dat het hier niet om pensioenkennis gaat, maar om een aantal financiële basisbegrippen zoals inflatie en rente. Het is een feit dat vrouwen langer leven en pensioen voor hen dus minstens zo belangrijk is. Uit onderzoek van de Banca d'Italia blijkt dat de institutionele pensioen kennis van mannen en vrouwen in Italië niet significant verschilt (Cappelletti en Guazzarotti, 2010).

Figuur 1. Ontwikkeling pensioenbewustzijn in Nederland 2009-2011



Bron: auteurs gebaseerd op *Wijzer in geldzaken* (2012)

Ook vinden Van Raaij en anderen (2011) een positief verband tussen iemands pensioenbewustzijn en de algemene kennis en ervaring die hij of zij zegt te hebben van en met financiële producten, beleggen in risicodragende financiële producten, vermogen, en spaargedrag. Daarbij is niet gezegd of het hier gaat om oorzaak en gevolg. Op basis van hun analyse onderscheiden Van Raaij en anderen (2011) een aantal risicogroepen onder degenen die volledig pensioenonbewust zijn: degenen met een lager pensioen dan hun partner, degenen die binnen 20 jaar met pensioen gaan, degenen met lage financiële buffers, en degenen die hun pensioeninkomen overschatten. Deze groepen bevatten achtereenvolgens 16 procent, 20 procent, 14 procent en 16 procent van alle werknemers in de steekproef. Dit leidt dan ook tot de conclusie dat het gebrek aan pensioenbewustzijn voor grote groepen mensen een mogelijk risico inhoudt: 43 procent van de respondenten bevindt zich in minstens een van de vier risicogroepen. Hierbij is het van belang dat niet gezegd is dat meer pensioenbewustzijn ertoe zou leiden dat deze mensen hun gedrag zouden veranderen en meer pensioen zouden opbouwen. Pensioenbewustzijn leidt niet vanzelfsprekend tot een intentie om gedrag te veranderen. Intentie vertaalt zich ook lang niet altijd in gedrag, en bovendien is denkbaar dat deze groepen niet de mogelijkheid hebben om meer opzij te leggen voor

later.

Naast de pensioenbewustzijn-meter zijn er ook andere bronnen van informatie over de pensioen kennis van Nederlanders. In een studie door Montae (2012) wordt naar specifieke aspecten van pensioen kennis gekeken, op basis van data van begin 2012. Hieruit blijkt dat ruim de helft van de Nederlanders (53 procent) niet weet wat voor pensioenregeling zij hebben. Bijna drie van de vier Nederlanders weten niet hoe hoog hun pensioenpremie is; de meerderheid (56 procent) weet niet welk pensioenbedrag ze na pensionering per maand overhoudt. De groep die daar wel een verwachting van heeft, denkt gemiddeld ruim 70 procent van het huidige salaris over te houden – gezien de recente ontwikkelingen een erg optimistisch beeld. Ruim een derde van de respondenten heeft geen idee wat indexatie inhoudt. Toch hebben veel Nederlanders hun verwachtingen in vergelijking met 2010 wel aangepast. In 2010 dacht bijvoorbeeld nog 40 procent dat het pensioeninkomen ruim voldoende zou zijn om van te leven, maar in 2012 was dat nog maar 22 procent.

Kuiper en anderen (2012) kijken specifiek in hoeverre Nederlanders in de leeftijd 25 tot 65 op de hoogte zijn van het bestaan van het uniform pensioenoverzicht (UPO) en het Pensioenregister, en of ze daarvan daadwerkelijke gebruik maken. Hun gegevens zijn afkomstig van de meting van de Netspar Pensioenbarometer in de zomer van 2012. Ze vinden dat 28 procent niet op de hoogte is van het bestaan van het UPO. Dit zijn vooral laag opgeleiden, jongeren, lagere inkomensgroepen, en degenen die van zichzelf al zeggen dat ze in het algemeen weinig verstand van geldzaken hebben. Degenen die op de hoogte zijn van het bestaan van het UPO zeggen opmerkelijk vaak dat ze het UPO duidelijk en nuttig vinden (gemiddeld 4,87 en 5,04 op een schaal van 1 tot en met 7), al heeft het ze lang niet altijd aan het denken gezet (gemiddeld 3,84 op dezelfde schaal). Ook hier is een positief verband met inkomen en leeftijd: ouderen en hogere inkomensgroepen worden eerder aan het denken gezet door het UPO dan jongeren en mensen met een laag inkomen.

De gegevens van Kuiper en anderen (2012) laten zien dat het pensioenregister bij minder mensen bekend is dan het UPO (ruim 48 procent in plaats van 72 procent). Ruim 21 procent van alle 25 tot 65 jarigen heeft het pensioenregister wel eens geraadpleegd, vooral oudere werknemers. Veel van degenen die het nog niet geraadpleegd hebben (of er nog nooit van gehoord hebben), zeggen wel de *intentie* te hebben er in de toekomst naar te kijken. Op een schaal van “1: zeker niet” tot “7: zeker wel” is het gemiddelde antwoord 4.07 en geeft 44 procent een antwoord hoger dan 4. Ook nu weer zijn dit vooral ouderen (van 45 tot 65 jaar), maar er is geen significant verband met opleiding of inkomen. Al deze gegevens bevestigen de verschillen tussen pensioen kennis en gedrag. Kennis *kan* leiden tot de intentie actie te ondernemen, en die intentie *kan* vervolgens worden omgezet in actie – maar het gebeurt lang niet altijd.

Prast (2007) concludeerde al dat mensen geen idee hebben welk inkomen nodig is om de gewenste levensstandaard na pensionering te realiseren, maar dat ze wel degelijk weten hoe ze te zijner tijd willen kunnen leven. Daaruit blijkt dat mensen wel een voorstelling hebben van hun leven als gepensioneerde, maar niet van het daarvoor benodigde inkomen. Bovendien is er grote heterogeniteit – pensioenbewustzijn varieert met leeftijd, opleiding, inkomen en arbeidsmarktstatus. Wellicht is de meest waardevolle indeling gezien vanuit het doel van passende pensioenplanning er een die onderscheid maakt tussen groepen naar de mate waarin hun huidige pensioenplanning niet passend is, maar die indeling is in bestaand onderzoek niet gemaakt.

Ten slotte is het wellicht interessant te kijken wat werknemers zelf vinden van hun (gebrek aan) pensioen kennis. De Bresser en van Soest (2013) onderzoeken de tevredenheid van de Nederlanders

met diverse aspecten van hun eigen pensioen en het Nederlandse pensioenstelsel in het algemeen. Ze gebruiken paneldata van de Netspar Pensioenbarometer van 2006 tot en met 2010 van ongeveer 1.100 werknemers in de leeftijd van 25 tot 65 jaar. De vragen die ze analyseren hebben betrekking op tevredenheid met het Nederlandse pensioenstelsel, met de eigen pensioenvoorzieningen als geheel, met het te verwachten (eigen) pensioenniveau, de te verwachten (eigen) pensioenleeftijd, en de kennis over de eigen regeling, beantwoord op een schaal van 1 (totaal ontevreden) tot 10 (helemaal tevreden). Het gemiddelde oordeel over de kennis van de eigen pensioenregeling is 5,95. Dit is hoger dan voor het verwachte pensioeninkomen (gemiddeld 5,88) en de verwachte pensioenleeftijd (gemiddeld 5,52), vrijwel gelijk aan het gemiddelde oordeel over de eigen pensioenregeling als geheel (5,97), en lager dan het oordeel over het pensioenstelsel in Nederland (gemiddeld 6,24).

De tevredenheid over de kennis van de eigen regeling hangt vooral positief samen met huishoudinkomen. Dit resultaat volgt uit een regressie die controleert voor de onzekerheid over het te verwachten pensioen, dus de meest waarschijnlijke interpretatie is dat hogere inkomens zich minder zorgen maken over de hoogte van hun pensioen. Leeftijd heeft een klein positief effect en degenen die verwachten voor hun 65e jaar met pensioen te gaan zijn iets meer tevreden dan anderen. Werknemers in de bouw zijn vaker ontevreden met hun pensioenkennis; ambtenaren en, opmerkelijk genoeg, werknemers in de landbouwsector zijn vaker tevreden dan de werknemers in de industrie. Ook tevredenheid met de kennis van de eigen regelingen draagt positief bij aan de tevredenheid met de eigen pensioenvoorziening als geheel, maar minder dan tevredenheid met verwacht pensioeninkomen of verwachte pensioenleeftijd.

4. Pensioenkennis in andere landen

De bestaande internationale literatuur laat zien dat ook in veel andere landen de pensioenkennis laag is. De meeste studies betreffen de Verenigde Staten, te beginnen met Leigh (1981) en Mitchell (1988). Leigh (1981) kijkt alleen naar wat werknemers zelf rapporteren en benadrukt dat werknemers die bij een vakbond zijn aangesloten meer pensioenkennis (zeggen te) hebben dan andere werknemers. Mitchell (1988) vergelijkt wat werknemers zeggen over het pensioen dat zij bij hun werkgever opbouwen met wat die werkgever rapporteert. Zij beschrijft dat de meeste werknemers wel weten of ze onder een beschikbare uitkering (*defined benefit, DB*) regeling dan wel een beschikbare premie (*defined contribution, DC*) regeling vallen, maar vaak slecht op de hoogte zijn van specifieke aspecten van hun pensioenregeling, zoals de contributies van hun werkgever. Meer dan 90 procent van de werkgevers draagt bij aan de pensioenopbouw, maar in minder dan de helft van de gevallen is de werknemer zich hiervan bewust. Nog minder werknemers weten hoe de hoogte van de werkgeversbijdrage bepaald wordt. Van de werkgevers biedt 90 procent de mogelijkheid van vervroegde uittreding, maar slechts 75 procent van de werknemers denkt dat de mogelijkheid van vervroegde uittreding bestaat. Mitchell vindt dat pensioenkennis relatief hoog is bij werknemers die lid zijn van een vakbond, in een grote onderneming werken, een hoger loon of een hogere opleiding hebben, of al langer in dienst zijn. Dit zijn ook de gevallen waarin het pensioen vaak beter geregeld is en uiteindelijk hoger uitvalt dan in andere gevallen. Enigszins verrassend vindt zij dat vrouwen meer pensioenkennis hebben dan mannen – een resultaat dat in weinig andere studies wordt gevonden.

Gustman en Steinmeier (2004) gebruiken data van de eerste drie golven van de Health and Retirement Study (HRS 1992, 1994 en 1996), een representatieve steekproef van Amerikanen van 50 en ouder, waarin de eigen opgave van het bedrijfs- en staatspensioen wordt vergeleken met de opgave van de werkgever en de Social Security Administration (SSA; de instantie die het staatspensioen uitkeert). Ook zij vinden dat veel respondenten niet correct aangeven of zij alleen een DB pensioen hebben, alleen een DC pensioen of beide. Voor bijna de helft stemt de opgave van het type pensioen door de respondent (de werknemer) overeen met die door de werkgever. Vervolgens vergelijken ze de bedragen voor degenen voor wie zowel een werkgevers- als een werknemersopgave beschikbaar is. Hieruit blijkt dat werknemers gemiddeld de waarde van hun DB pensioen licht onderschatten (de gemiddelden zijn 148.000 en 168.000 dollar). De gemiddelde onderschatting van de waarde van DC pensioenen is veel sterker (59.000 dollar is het gemiddelde volgens de werknemers, 86.000 dollar volgens de werkgevers). De hoogte van het staatspensioen wordt door mannelijke werknemers gemiddeld redelijk goed ingeschat (gemiddelden van 19.000 dollar voor de werknemersopgaven en 19.200 volgens SSA) maar wordt door vrouwen sterk overschat (8.500 versus 6.900 dollar per jaar gemiddeld). Mogelijk komt dit laatste doordat sommige vrouwen de partnertoeslag meetellen die het huishouden ontvangt als de man veel meer staatspensioen heeft opgebouwd dan de vrouw.

Clark en anderen (2012) analyseren gegevens van ongeveer 1500 oudere (50+) werknemers van drie grote bedrijven in de VS, verzameld in 2008 – 2009. Ze construeren als index voor pensioenkennis als het aantal correcte antwoorden op 14 vragen over de regelingen van het staatspensioen (OASI) en het bedrijfspensioen. De gemiddelde waarde van de index is 7,33, met grote variatie tussen verschillende groepen. Die verschillen komen grotendeels met de resultaten van Mitchell (1988): ouderen, hoog opgeleiden, degenen met een hoog salaris en degenen die het dichtst bij de leeftijd zijn waarop ze denken met pensioen te zullen gaan hebben een grotere pensioenkennis dan jongeren, laag opgeleiden, etc. Clark en anderen vinden geen significant verschil tussen mannen en

vrouwen. In de VS is er geen leeftijd waarop werknemers verplicht met pensioen gaan, maar wel een (standaard- en minimum)leeftijd waarop het eerste pijler pensioen ingaat. Werknemers hebben dus meer vrijheid dan bij ons om door te werken als het pensioen tegenvalt. Dat maakt het minder bezwaarlijk dat werknemers zich pas kort voor hun geplande pensioendatum realiseren wat hun pensioen is.

Chan en Stevens (2008) gebruiken data van de Amerikaanse HRS 1992 - 1998 en construeren twee maten voor de beloning voor latere pensionering en voor totaal pensioenvermogen, die samen de financiële prikkel bepalen om eerder of later met pensioen te gaan. Hun *subjectieve maten* zijn gebaseerd op de antwoorden van de respondenten op enquêtevragen naar hun pensioenbedragen (en ontbreken voor ongeveer een derde van de steekproef omdat veel mensen hun pensioenbedragen niet weten); de *objectieve maten* komen uit administratieve bestanden van de werkgevers. Er zijn substantiële verschillen tussen de twee. Zo is het gemiddelde pensioenvermogen volgens de administratieve gegevens ruim twee keer zo hoog als volgens de door de respondenten gegeven schattingen. Anderzijds is de door de respondenten zelf geschatte beloning voor later met pensioen gaan, gemiddeld meer dan het dubbele van de feitelijke beloning volgens de administratieve gegevens van de pensioenregelingen.

Luchak en Gunderson (2000) analyseren gegevens uit 1988 van ruim 500 werknemers van een groot openbaar nutsbedrijf in Canada in alle leeftijdsgroepen van 20 tot 65. Van de gestelde vragen naar diverse aspecten van de pensioenregeling (premieformule, uitkeringsformule, standaard pensioenleeftijd en mogelijkheden voor vervroegd pensioen, et cetera) werd bijna 52 procent correct beantwoord. Er werd hierbij vooral gevraagd naar aspecten van de pensioenregeling, niet naar de verwachte hoogte van het eigen pensioen. De resultaten laten zien dat pensioenkennis (dat wil zeggen: de fractie correct beantwoorde vragen) het grootst is bij ouderen, degenen die het langst bij het bedrijf werken, mensen met gezondheidsproblemen, en werknemers die de grootste kans op ontslag lopen of het grootste deel van hun pensioen verliezen als ze worden ontslagen. Dat zijn de groepen die naar verwachting het dichtst tegen hun pensioen aan zitten. Enerzijds hebben zij het meeste belang bij een goed pensioen, anderzijds kunnen ze daar ook niet meer zoveel aan veranderen (en mogelijkheden voor doorwerken zijn in dit geval ook beperkt omdat het bedrijf een verplichte pensioenleeftijd van 65 jaar kent.)

Uit het feit dat nieuwe werknemers de minste pensioenkennis bezitten, concluderen Luchak en Gunderson (2000) dat pensioenen niet gebruikt worden als secundaire arbeidsvoorwaarde bij (salaris)onderhandelingen bij indiensttreding. In plaats daarvan wordt pensioenkennis, aldus de auteurs, geleidelijk opgebouwd op basis van een tamelijk rationele afweging tussen kosten en baten: de kennis is het hoogst wanneer het tijd is voor feitelijke pensioneringsbeslissingen zoals vervroegd pensioen. De auteurs gaan voorbij aan het feit dat het dan vaak te laat zal zijn om nog iets te doen aan de hoogte van het pensioen, bijvoorbeeld in de vorm van extra (vrijwillige) pensioenbesparingen.

Soortgelijke conclusies worden getrokken door Skog (2006) die kijkt naar kennis van het pensioenstelsel in Chili op basis van een representatieve steekproef uit 2004. Chili is een bijzonder geval als het gaat om het pensioensysteem (Linciano, 2000). Werknemers zijn er, net als bij ons, verplicht om uit hun loon te sparen voor hun pensioen. Maar, anders dan bij ons, mogen ze kiezen waar ze dat doen. In die zin combineert het systeem de wel als paternalistisch gekarakteriseerde 'spaarwag' met enige mate van keuzevrijheid en autonomie. Ook Skog vindt dat mensen meer pensioenbewust zijn naarmate de feitelijke pensioneringsbeslissing dichterbij komt en er weinig meer gedaan kan worden aan extra pensioenopbouw als dat nodig blijkt. Hij concludeert dat

inspanningen nodig zijn om het pensioenbewustzijn te vergroten van vooral werknemers in kleine bedrijven en laag opgeleiden. Opmerkelijk genoeg vindt hij diverse significante verschillen tussen mannen en vrouwen in tegengestelde richtingen: mannen zijn beter op de hoogte van de te betalen premies en pensioenopbouw, maar vrouwen weten meer over de voorwaarden voor uitbetaling (zoals minimumleeftijd).

Het Italiaanse systeem geeft sociale zekerheid voor ouderen in de vorm van een pensioen gerelateerd aan het arbeidsverleden, met de hoogte bepaald door het inkomen in de vijf jaar voor de pensioendatum.⁵ De tweede laag is veel beperkter dan bij ons en aanvullend pensioen zit voornamelijk in de derde laag. Ceccarelli en Rinaldi (2011) analyseren gegevens uit 2008 van bijna 1.000 werknemers in de private sector in Italië. Pensioen kennis is hier gemeten met drie vragen over het Italiaanse staatspensioen, over hoe het pensioen berekend wordt, wat de verwachte vervangingsratio is (pensioeninkomen als percentage van eindloon), en of werknemers in dit systeem premies betalen ten behoeve van hun eigen pensioen of ten behoeve van de pensioenen van oudere generaties. De respondenten beantwoorden iets minder dan een derde van de vragen correct en er is nauwelijks een verband met leeftijd, opleiding, of geslacht. Wel is er een significant positief verband tussen kennis van het publieke pensioenstelsel en vrijwillige deelname in een aanvullend bedrijfspensioenfonds. Of dit ook een causaal effect weerspiegelt, wordt niet onderzocht.

Duitsland kent traditioneel een omslagstelsel met een pensioenuitkering gebaseerd op arbeidsinkomen gedurende de levensloop. In 2001 is het systeem hervormd en versoerd, en zijn door het belastingstelsel sterk gesubsidieerde vrijwillige aanvullende pensioenen (*Riester pensioenen*) geïntroduceerd voor zowel werknemers en zelfstandigen, waardoor het systeem nu een gemengd karakter heeft. Coppola en Gasche (2011) laten zien dat veel mensen slecht geïnformeerd zijn over de mogelijkheden: in de periode 2005-2010 dacht bijna 38 procent van degenen die recht hadden op een Riester pensioen, dat ze er geen recht op hadden. Vooral de lagere inkomensgroepen waren slecht op de hoogte.

Het Verenigd Koninkrijk kent een ingewikkeld gemengd systeem met een sober staatspensioen en vrijwillige aanvullende pensioenen, vaak aangeboden door de werkgever (Oehler en Werner, 2008). Volgens gegevens uit 2009 had 70 procent geen of een vaag idee over het te verwachten pensioeninkomen en waren vooral vrouwen en jongeren slecht op de hoogte (Clery en anderen, 2009); 71 procent vond pensioenen zo ingewikkeld dat het moeilijk is te besluiten wat men het beste kan doen, en slechts 23 procent achtte zich kundig genoeg om met vertrouwen beslissingen te nemen over sparen voor het pensioen.

Ook Ierland heeft een systeem met diverse pijlers, met een staatspensioen als basis, waarbij ondernemingen kunnen kiezen tussen het aanbieden van een aanvullend individueel of bedrijfspensioen. Barrett en anderen (2013) laten zien dat de meesten wel weten of ze recht hebben op een aanvullend pensioen, maar een meerderheid is niet in staat een goede inschatting te maken van de hoogte. Het percentage dat dit niet kan is 22.9 procentpunt hoger onder ongeschoolde werknemers dan onder managers en professionals.

⁵ De Fornero hervorming uit 2012 (van kracht per 1 januari 2014) heeft de eerste laag versoerd: de hoogte wordt nu gerelateerd aan betaalde premies in plaats van aan arbeidsduur en eindloon (zie bijv. Marino, 2012).

Larsson en anderen (2008) bespreken hoe het in Zweden gesteld is met de kennis van het pensioenstelsel. In het bijzonder kijken ze naar de invloed van de 'oranje envelop', het Zweedse equivalent van het Nederlandse UPO.⁶ Ze komen tot de conclusie dat het met de pensioenkennis in Zweden slecht gesteld is en dat de invoering van de oranje envelop in 2006 hier nauwelijks verandering in heeft gebracht. Weliswaar is de grote meerderheid op de hoogte van het bestaan van de oranje envelop en heeft ongeveer de helft hem gelezen, maar de dalende trend in pensioenkennis (zowel naar eigen zeggen van de respondenten als gemeten op basis van kennis van elementen van het stelsel) is hierdoor niet omgedraaid. Mensen die de oranje envelop lezen, kennen het stelsel beter maar het is twijfelachtig of hier van een oorzakelijk verband sprake is. Overigens heeft Zweden rond 2000 een aanpassing in het pensioensysteem gedaan waarbij werknemers meer eigen verantwoordelijkheid kregen. Ze moesten nog steeds evenveel premie inleggen, maar mochten voor een klein deel daarvan zelf bepalen waarin ze wilden beleggen, met keuze uit meer dan 450 beleggingsfondsen. Volgens Cronqvist en Thaler (2004) onderstreept de ervaring hiermee dat individuele autonomie weinig oplevert, al helemaal als het aantal keuzemogelijkheden groot is.

De studie van Larsson en anderen geeft ook een korte samenvatting van de effecten op pensioenkennis van soortgelijke middelen als het Nederlandse UPO en de Zweedse oranje envelop in andere landen (Finland, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten, Canada, Australië, en Mexico). Ze concluderen dat in al deze landen de pensioenkennis beperkt is en dat nader onderzoek nodig is om te bepalen of het sturen van het pensioenoverzicht effect heeft op deze kennis. Regúlez-Castillo en Vidal-Meliá (2012) zijn hierover optimistischer. Zij geven op basis van de bestaande literatuur aanbevelingen voor een soortgelijk informatie- instrument als de oranje envelop of het UPO dat eventueel zou kunnen worden ingevoerd in Spanje, en suggereren dat dit een efficiënt middel kan zijn om de pensioenkennis te vergroten. Johansen (2013) laat zien dat informatie over pensioenen in Duitsland niet alleen verkregen wordt via financiële experts (inclusief de werkgever) maar ook via vrienden en kennissen. Zij concludeert dat de verschillende kanalen elkaar versterken en pleit ervoor dat de overheid meer toegankelijke specifieke pensioeninformatie verschaft, bijvoorbeeld over risico en investeringsmogelijkheden. Dit sluit goed aan bij de recente inzichten van AFM (2012) en Kuiper en anderen (2013) over de ontwikkeling van een meer op de deelnemers gericht UPO.

Towers Watson (2012) concludeert op basis van een eigen inventarisatie dat het pensioenbewustzijn van Nederlanders ook in internationaal perspectief laag is. Op basis van hun enquête onder ruim 50.000 werknemers waarvan ongeveer 1.000 in Nederland, concluderen ze dat in Nederland 22 procent niet weet of ze pensioen bij hun werkgever opbouwen, vergeleken met een gemiddelde van 14 procent in Europa en 8 procent wereldwijd. Vooral in landen waar het pensioenstelsel individueel in plaats van collectief is, is de pensioenkennis veel groter dan in Nederland. Nederlanders lijken zich wel bewust te worden van de pensioenproblematiek – ze realiseren zich meer dan in andere landen dat ze langer zullen moeten doorwerken dan ze oorspronkelijk dachten. Ook blijkt uit de enquête dat Nederlanders hechten aan een zeker pensioen en vaak bereid zijn er carrièrekansen of zaken als bonussen of vakantiedagen voor op te offeren. Het rapport van Towers Watson maakt niet duidelijk of dat in Nederland meer het geval is dan in andere landen.

⁶ Laros en anderen (2010) bepleiten het verzenden van het UPO in een rode, oranje of groene envelop, afhankelijk van de verwachte vervangingsratio.

5. Financiële educatie

Politici, beleidsmakers, toezichhouders en de financiële sector lijken het vanzelfsprekend te vinden dat educatie ter bevordering van financieel inzicht en bewustzijn het financiële gedrag van de consumenten gunstig beïnvloedt. Dit blijkt uit uitspraken en citaten uit beleidsstukken als de volgende:

“Burgersmoeten.....verantwoord omgaan met geld. Dat begint eigenlijk al op de basisschool en de middelbare school. Ik vraag de minister of het mogelijk is om te stimuleren dat financiële educatie een meer structureel karakter en een meer structurele plek krijgt.” (Aukje de Vries, VVD)

“Omdat aan armoedeproblemen vaak schulden ten grondslag liggen, moet financiële educatie een hoeksteen zijn bij het bestrijden van armoede.” (D66 Verkiezingsprogramma 2010)

“Jong geleerd is oud gedaan: kinderen die jong leren omgaan met geld zijn op latere leeftijd beter in staat verstandige financiële keuzes te maken. De NVB pleit er daarom voor dat financiële educatie een vast onderdeel wordt van het onderwijs.” (Website Nederlandse Vereniging van Banken)⁷

“Beperkt financieel inzicht van consumenten wordt steeds vaker als een van de oorzaken genoemd van de huidige financiële crisis. Financiële educatie van consumenten kan dan ook een van de oplossingen zijn om soortgelijke problemen in de toekomst te helpen voorkomen.” (Minister van Financiën Wouter Bos in 2008 in een brief aan de Tweede Kamer)⁸

Wat weten we over de effectiviteit van financiële educatie? Bevordert het pensioenkennis, pensioenbewustzijn en gedrag ter bevordering van een toereikend pensioen? Uit een inventarisatie van wetenschappelijk onderzoek hiernaar blijkt dat er veel onderzoek is gedaan naar de relatie tussen financiële educatie, algemene financiële (basis)kennis en het nadenken over pensioen of financieel gedrag anderzijds. Er is veel minder gedaan aan specifieke pensioenkennis en daaraan gerelateerde planning of gedrag (vooral omdat pensioenkennis moeilijker objectief te meten is). In deze paragraaf kijken we daarom niet alleen naar specifieke pensioenkennis maar ook naar algemene financiële educatie en kennis.

Financiële educatie en financiële kennis

Jump\$Start is een coalitie van organisaties in de VS die de financiële geletterdheid van jongeren wil bevorderen door cursussen op school. Na afloop van de middelbare school leggen scholieren een kennistest af. Mandell (2006) concludeert dat een verplicht vak personal finance dat gedurende een half jaar werd gedoceerd leidde tot een stijging van de gemiddelde testscore van 2 procent, en dat scholieren die als onderdeel hiervan een aandelenmarktspeel hadden gespeeld 3 procent hoger scoorden – ze spaarden overigens minder. Na vijf jaargangen te hebben onderzocht concludeert hij echter (Mandell, 2012) dat er geen verschil in kennis is tussen scholieren die al dan niet een zes maanden durende personal finance cursus hebben gevolgd, en dat een hogere score gepaard gaat

⁷ <http://www.nvb.nl/thema-s/betalen/162/financiele-educatie.html>.

⁸ <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2008/11/03/resultaten-jongerenonderzoeken-centig.html>.

met slordiger financieel gedrag. Anderzijds vinden Lusardi en Mitchell (2011b) dat individuen in staten in de VS waarin financiële educatie een wettelijk verplicht onderdeel van het curriculum was in de tijd dat zij naar de middelbare school gingen, beter scoren op een test van financiële geletterdheid dan anderen.

Financiële educatie en financieel gedrag

Bernheim en anderen (2001) vinden dat volwassenen in staten waar financiële educatie op de middelbare school verplicht is, er financieel beter voorstaan dan volwassenen in staten waar dat niet het geval is. Cole en Shastry (2009) laten echter zien dat dit alleen geldt voor de cohorten die al van school waren toen de cursus verplicht gesteld werd. Mandell en Klein (2009) vinden geen verschil in financieel gedrag tussen jonge volwassenen die al dan niet financiële educatie hebben gekregen op school. Courchane en Zorn (2005) vragen mensen of ze iets hebben geleerd van een personal finance cursus in het verleden, en vinden dat mensen die ja zeggen beter plannen dan mensen die nee zeggen. Op basis daarvan concluderen ze dat financiële educatie werkt, maar zoals Willis (2008) terecht stelt is dat wetenschappelijk onverantwoord, want het kan zijn dat slechte planners wel een cursus hebben gevolgd, maar vinden dat ze daar niets van hebben geleerd. Moore (2003) concludeert dat slachtoffers van een woekerhypotheek minder financieel geletterd zijn dan gemiddeld, maar wie goed leest ziet dat de slachtoffers weliswaar minder kennis over beleggen hadden, maar juist een meer dan gemiddelde kennis op het gebied van hypotheek en de herfinanciering daarvan. Bell en anderen (2009) vinden dat soldaten na een gratis tweedaagse cursus financiële educatie meer weten, maar (naar eigen zeggen) significant slordiger met geld omgaan dan voorheen.⁹

Braucher (2001) vindt dat de kans dat probleemschuldenaren goed uit de schuldsanering komen significant *negatief* afhangt van of ze 'debtor education' hebben gevolgd. *Learning by doing* lijkt effectief voor kennisbevordering, want scholieren die een aandelenmarktspel moesten spelen, hebben meer financiële kennis; ze sparen echter minder en maken meer schulden (Mandell, 2006; Willis, 2009). Schreiner en Sherraden (2007) vinden dat mensen met lage inkomens voor elk uur financiële educatie ruim een dollar meer sparen, terwijl de kosten per uur per persoon drie dollar bedragen.

Al met al komt Willis (2009) op basis van een metastudie tot de conclusie dat er geen wetenschappelijk bewijs is voor een positieve relatie tussen financiële educatie en financieel gedrag. Studies die een verband claimen, zijn niet van een acceptabel wetenschappelijk niveau. Ze vinden alleen een correlatie, zijn onzorgvuldig in het interpreteren van de resultaten, of vinden een oorzakelijk verband dat geen betrekking heeft op het effect van de bevordering van financiële kennis op financieel gedrag. Dat kan komen doordat educatie de kennis niet vergroot of doordat een vergroting van de kennis niet leidt tot gedragsverandering. Een nadien verschenen studie van Song (2012) vindt wel een significant en bovendien groot effect van kennisbevordering op spaargedrag. Hij rekende Chinese boeren thuis voor hoeveel rente op rente opbrengt. Daarna kregen ze een formulier waarop ze konden invullen of ze extra wilden sparen (en zo ja hoeveel), waarbij het betreffende spaarbedrag kort daarop bij ze thuis zou worden opgehaald. Gemiddeld legden de boeren die de extra informatie hadden gekregen 40 procent meer in dan anderen. Maar is

⁹ De onderzoekers opperen een aantal mogelijke verklaringen van hun onverwachte resultaat: verkeerd soort cursus, onduidelijke enquêtevragen, te weinig waarnemingen, de cursus werd in het weekend gegeven, ze hadden niet naar gedrag maar naar intentie moeten vragen.

voorrekenen hetzelfde als kennisbevordering, en is het spaargedrag het effect van het voorrekenen of van de sociale druk in combinatie met de disciplinerende werking op stuk mogelijkheid van een contract en het kort daarop thuis ophalen van het spaargeld?

Mandell (2012) concludeert dat “there is little evidence that school-based financial education has had any durable effect on increasing knowledge and self-beneficial decision making.” Verwijzend naar financiële educatie als onderdeel van het curriculum op school, zegt hij: “These policies should not be resumed until there is solid evidence....Here, we speak not just about the waste of educational resources. A tremendous amount of corporate funding is spent on questionable and redundant financial education....”

Lusardi en Mitchell (2013) zijn optimistischer, maar ook zij concluderen dat “Research on efforts to enhance financial literacy suggest that some interventions work well, but additional experimental work is needed to explore endogeneity and establish causality”. Zij hebben het overigens niet over het effect van de bevordering van financiële geletterdheid op gedrag, maar over manieren om de financiële geletterdheid te bevorderen – niet de laatste, en zelfs niet voorlaatste schakel in de beleidsketen.

6. Financiële geletterdheid, pensioen kennis, bewustzijn, planning, en keuzes

Wat weten we over het effect van financiële geletterdheid, pensioen informatie, en pensioen kennis op pensioen bewustzijn, pensioen planning en gedrag ter bevordering van een toereikend pensioen? Opnieuw geldt dat de meeste studies kijken naar de rol van financiële geletterdheid en minder studies specifiek naar pensioen kennis. We geven van allebei een aantal voorbeelden.

Financiële geletterdheid en pensioen planning

Lusardi en Mitchell (2011b), Alessie en anderen (2011) en Bucher-Koenen en Lusardi (2011) onderzoeken het causale verband tussen financiële geletterdheid en financiële planning in de Verenigde Staten, Nederland en Duitsland. Planning is gedefinieerd als de mate waarin mensen zeggen na te denken over hun pensioen. Dat is dus iets anders dan het pensioen bewustzijn gedefinieerd in paragraaf 2 - kennis over (de toereikendheid van) het eigen pensioen en manieren om er indien nodig iets aan te veranderen - en ook iets anders dan feitelijk gedrag.

Financiële geletterdheid is gemeten met drie eenvoudige kennisvragen over inflatie, rente en het risico van beleggen, en in sommige studies ook met een test voor 'gevorderden'. Alle onderzoeken laten een positieve correlatie zien tussen financiële geletterdheid en financiële planning: degenen die financieel geletterd zijn, denken gemiddeld ook vaker na over hun pensioen. Zoals de onderzoekers zelf echter aangeven, bewijst dit nog niet dat er ook een (positief) causaal effect is van financiële geletterdheid op financiële planning. Het zou ook andersom kunnen zijn - mensen die meer nadenken over pensioen, kunnen daardoor meer kennis vergaren. En misschien minstens zo waarschijnlijk is dat kennis en nadenken allebei door eenzelfde derde factor beïnvloed worden - interesse in financiële zaken, neiging tot plannen, zelfdiscipline, geduld, voorbeeld van de ouders, cognitieve capaciteiten, etc.

Om causaliteit te kunnen vaststellen is meer nodig, zoals een analyse met zogenaamde instrumentele variabelen. Alessie en anderen (2011) gebruiken hiervoor het verschil tussen hun eigen financiële situatie en die van broers en zussen enerzijds en de geletterdheid van hun ouders anderzijds. Deze variabelen zijn gecorreleerd met de eigen financiële geletterdheid (kinderen van geletterde ouders zijn bijvoorbeeld zelf meer financieel geletterd), maar Alessie en anderen veronderstellen dat ze geen directe invloed hebben op de eigen financiële planning (en er dus geen rechtstreeks effect van geletterdheid van de ouders op nadenken over het pensioen is). Deze aanname maakt het mogelijk het causale effect van financiële geletterdheid op financiële planning te schatten. Bovendien maken Alessie en anderen (2011) gebruik van longitudinale data (dezelfde respondenten worden in diverse opeenvolgende jaren ondervraagd) waardoor ze rekening kunnen houden met derde factoren (in de hierboven gegeven definitie) zolang die tijdsinvariant zijn. Uit al hun analyses komt naar voren dat er een positief causaal effect bestaat van financiële geletterdheid op financiële planning in de zin van nadenken over pensioen.

Anderen hebben op een andere manier geprobeerd het causale effect te identificeren. Lusardi en Mitchell (2011b) gebruiken bijvoorbeeld het feit dat in sommige staten in de VS financiële educatie op de middelbare school verplicht is en in andere staten niet. Omdat deze verplichtstelling wel financiële geletterdheid beïnvloedt maar het plausibel is dat er geen direct effect van is op planning, is het een geschikt instrument. Ook Lusardi en Mitchell (2011b) vinden een sterk positief effect van financiële geletterdheid op pensioen planning. Bucher-Koenen en Lusardi (2011) gebruiken als instrumentele variabele de regionale politieke voorkeur in Duitsland. Respondenten in overwegend

rechts stemmende regio's zijn financieel meer geletterd en zeggen vaker dat ze nadenken over hun pensioen. Onder de veronderstelling dat rechts meer affiniteit heeft met beleggen en dus meer financiële kennis, maar dat de affiniteit geen direct effect heeft op nadenken over het pensioen, leiden Bucher-Koenen en Lusardi hieruit af dat er een positief causaal effect is van financiële kennis op nadenken over pensioen. Hetzelfde resultaat is met vergelijkbare analyses ook gevonden voor diverse andere landen zoals Zweden en Japan (Lusardi en Mitchell, 2011a).

Pensioen kennis en pensioenplanning

De analyse van pensioen kennis in de Verenigde Staten door Clark en anderen (2012), besproken in paragraaf 4, suggereert ook dat pensioen kennis van invloed is op de uitredingsplannen: degenen die de leeftijd waarop ze staatspensioen kunnen ontvangen overschatten, schatten ook de pensioenleeftijd hoger in. Dit laat in hun ogen het belang zien van pensioen kennis voor pensioenplanning, dat wil zeggen de *intentie* vroeger of later met pensioen te gaan. Een vervolgstudie (Allen en anderen, 2013) bevestigt het causale verband: als pensioen kennis vergroot wordt door de werknemers te laten deelnemen aan een workshop pensioenplanning, worden ook de pensioneringsplannen aangepast, zoals de leeftijd waarop men het staatspensioen denkt te gaan claimen of met pensioen denkt te gaan. Ook hier gaat het om aanpassing van voornemens, niet om feitelijke veranderingen.

Chan en Stevens (2004) gebruiken enquêtes onder werknemers van 50 en ouder in de Verenigde Staten om (subjectieve) maten voor financiële prikkels te construeren (zie paragraaf 4). In een longitudinale analyse laten ze zien dat veranderingen in deze subjectieve maten leiden tot plausibele veranderingen in de leeftijd waarop mensen met pensioen verwachten te gaan. Wat mensen denken te weten van hun pensioenregeling heeft dus invloed op hun plannen - het *voornemen* op een bepaalde leeftijd met pensioen te gaan.

Financiële geletterdheid en financieel gedrag

Jappelli en Padula (2013) concluderen met een theoretisch model dat er een significant positief verband is tussen de mate waarin gezinnen investeren in financiële geletterdheid, en opbouw van vermogen. Ze benadrukken echter dat het gevonden verband *geen causale relatie* is, omdat zowel het besluit van een huishouden om tijd te steken in geletterdheid als het besluit om te sparen in hun model allebei voortvloeien uit de voorkeuren en de financiële mogelijkheden van het huishouden.

Van Rooij en anderen (2011) vinden een positieve correlatie tussen geletterdheid en beleggen in aandelen. Ook hier geldt dat dit op zich geen bewijs is voor een causaal effect van kennis op gedrag, maar de onderzoekers gebruiken een soortgelijke strategie om het causale effect te identificeren als Alessie en anderen (2011). Ze vinden een significant positief effect van financiële kennis op participatie in de aandelenmarkt. Dat betekent nog niet automatisch dat financieel geletterden zich beter op hun pensioen voorbereiden, al zegt de economische theorie wel dat investeren in aandelen vooral gunstig is als het gaat om lange termijnbeleggingen; besparingen voor het pensioen vormen daarvan het beste voorbeeld.

Banks en anderen (2010) vinden dat mensen met een grotere rekenvaardigheid meer vermogen opbouwen, maar dat hun pensioenvervangingsratio (de verhouding tussen hun pensioeninkomen en hun inkomen voorafgaand aan pensionering) niet hoger is. Ze trekken hieruit de conclusie dat rekenvaardigheid geen effect heeft op de mate waarin iemand de uitgaven spreidt over de

levenscyclus en inkomensveranderingen opvangt door te sparen of te ontsparen. Daarbij is wel van belang dat hogere inkomens met een lagere vervangingsratio toe kunnen.

Informatie lijkt doelgroepen verschillend te bereiken. Gathergood en Disney (2013) vinden dat mensen die op afbetaling kopen (postorderbedrijven, consumptief krediet, flitskrediet) minder financieel geletterd zijn dan anderen, dat financieel minder geletterden minder zelfvertrouwen hebben als het gaat om het interpreteren van kredietvoorwaarden, en dat ze minder geneigd zijn gebruik te maken van mogelijkheden om hun financiële bewustzijn te vergroten. Deze bevindingen zijn in lijn met onderzoek van Shah en anderen (2012) dat laat zien dat armoede en gebrek aan zelfvertrouwen belangrijke *oorzaken* zijn van het slecht benutten van financiële mogelijkheden en van gebrek aan aandacht voor financiële zaken, en van Sussman en Shafir (2012) die vinden dat de houding ten aanzien van schulden afhangt van iemands financiële situatie.

Financiële geletterdheid, pensioenkennis, en pensioengerelateerd gedrag

Cappelletti en Guazzarotti (2010) bestuderen financiële geletterdheid en kennis over het pensioensysteem van Italiaanse gezinnen en het effect daarvan op deelname aan een aanvullende pensioenspaarregeling. Zoals we al zagen, is een vrijwillige aanvullende regeling in Italië veel belangrijker dan bij ons. De onderzoekers constateren dat 40 procent van de Italiaanse gezinnen minstens twee van de vier vragen over het pensioensysteem correct beantwoordt, ruim 40 procent heeft geen enkel antwoord goed, en de rest een of twee antwoorden. Ze vinden dat van de vijf vragen naar financiële geletterdheid er één, namelijk die over de kennis van het effect van inflatie op koopkracht, (licht) positief samenhangt met deelnemen aan een aanvullende pensioenregeling; de overige hebben geen effect. Anderzijds geldt voor drie van de vier vragen naar institutionele pensioenkennis dat een juist antwoord positief en (sterk) significant samenhangt met deelname. Er is niet onderzocht of het verband een causaal effect van kennis op pensioeninvestering weerspiegelt – het zou goed kunnen dat mensen zich verdiepen in het pensioenstelsel omdat ze overwegen in een aanvullende pensioenregeling te beleggen.

Landerretche en Martínez (2013) vinden een sterk positief causaal effect van kennis van het Chileense pensioensysteem op het aanhouden van vrijwillige financiële spaartegoeden en vrijwillige pensioenopbouw. Als instrumentele variabele gebruiken zij de aanwezigheid in het huishouden van iemand die al pensioen ontvangt. Dit is significant van invloed op pensioenkennis (gemeten als het aantal correcte antwoorden op zes vragen over het stelsel). Onder de veronderstelling dat de aanwezigheid van een gepensioneerde in het huishouden geen *direct* effect heeft op het spaargedrag van de overige gezinsleden, luidt de conclusie dat meer pensioenkennis leidt tot meer sparen (bij gegeven huishoudsamenstelling en inkomen). Een alternatieve interpretatie is dat de aanwezigheid van iemand in de omgeving met pensioen de 'saillantie', het *beseef* van het belang van pensioen vergroot: in dat geval zou dit beseef leiden tot het vergaren van meer kennis en tot meer sparen.

Zoals besproken in paragraaf 4, gebruiken Chan en Stevens (2008) zowel op de door werknemers in de Verenigde Staten gerapporteerde bedragen gebaseerde (subjectieve) maten voor financiële prikkels als objectieve maten voor financiële prikkels gebaseerd op de opgaven van werkgevers. Zij vinden dat de feitelijke beslissing om met pensioen te gaan, beter verklaard wordt door de subjectieve dan de objectieve maten voor de financiële prikkels. Dat houdt in dat mensen die een verkeerd beeld hebben van hun pensioenregels (hoeveel krijg ik en hoe verandert dat als ik eerder of later met pensioen ga?) ook het risico lopen pensioneringsbeslissingen te nemen die afwijken van de voor hun optimale beslissing.

Financiële kennis, intenties en planning, en financieel gedrag

Ameriks en anderen (2003) laten zien dat vermogensomvang samenhangt met de houding van mensen ten aanzien van financiële planning en de mate waarin mensen budgetteren. Ze geven aan dat dit geen causaal verband van planning naar vermogensopbouw hoeft te zijn. Budgetteren zien ze vooral als een kwestie van discipline – meer een houding en eigenschap dan kennis. Lusardi en Mitchell (2011b) vinden een verband tussen financiële planning, gedefinieerd als het nadenken over de financiële toekomst, beleggen op de aandelenmarkt, en de opbouw van vermogen. Van Rooij en anderen (2012) vinden een positief verband tussen financiële geletterdheid en vermogen; ze vermoeden dat dit komt door een effect van geletterdheid en nadenken op het beleggen in aandelen.

Bernheim en Garrett (2003), Lusardi (2004), Bayer en anderen (2008) en Clark en D’Ambrosio (2008) laten een positief verband zien tussen het deelnemen aan een pensioenseminar en de *intentie* meer te gaan sparen voor het pensioen. De causaliteit is niet vast te stellen, want het kan zijn dat mensen met meer intentie het seminar gaan volgen (Alessie en anderen, 2011). Bovendien is intentie op pensioenterrein een slechte voorspeller van gedrag: in een studie van Choi en anderen (2002) zeggen alle deelnemers aan een pensioenseminar zich te zullen aanmelden bij de werkgeverspensioenregeling, maar slechts 14 procent doet dat ook echt. Choi en anderen (2011) doen een veldexperiment waarbij aan oudere werknemers wordt uitgelegd dat ze gemiddeld per jaar meer dan 500 dollar laten liggen door niet maximaal gebruik te maken van de mogelijkheid om de werkgever premie te laten bijpassen, en vinden geen significant effect van deze informatie op gedrag.

Duflo en Saez (2003) proberen het selectieprobleem dat degenen die deelnemen aan een pensioenseminar ook meer actief met hun pensioen bezig zijn en dus toch al eerder geneigd zijn deel te nemen in een vrijwillige pensioenregeling, te ondervangen door binnen een universiteit personeel van sommige afdelingen wel, en van andere afdelingen niet de mogelijkheid te geven om een pensioeninformatiemarkt te bezoeken. Het effect op besparingen is significant, maar opvallend genoeg is er binnen een afdeling geen verschil tussen werknemers die wel en niet de informatiemarkt bezocht hebben. Dat zou kunnen betekenen dat alleen al de uitnodiging voor het seminar effect heeft gehad of dat er een netwerkeffect is: als collega’s het seminar bezocht hebben en de gekregen informatie delen met de afdeling, heeft dat wellicht hetzelfde effect als wanneer iemand zelf het seminar bezoekt. Duflo en Saez (2004) concluderen op basis van hun eigen onderzoek en inventarisatie van de literatuur rond het bevorderen van pensioensparen dat informatie slechts een klein effect heeft, dat netwerkeffecten belangrijk zijn, en dat gedrags-economisch geïnspireerde instrumenten een enorm effect hebben (zie paragraaf 7).

Prast en anderen (2012) vragen mensen of ze hun leefstijl zullen veranderen als ze te horen krijgen dat hun toekomstige pensioen 25 procent lager wordt dan ze tot dusverre dachten. Een op de vijf zegt iets te veranderen, maar daaronder valt ook de intentie later met pensioen te gaan (geen echte gedragsverandering). Een op de drie vindt aanpassing verstandig, maar zegt waarschijnlijk toch niets te zullen doen. De belangrijkste reden is: ‘Ik zou het waarschijnlijk uitstellen’. Andere redenen zijn: ‘niet geïnteresseerd’, of ‘ik kan niets doen’. Nadere analyse laat zien dat de *intentie* tot gedragsverandering afhangt van inkomen (+) en verwachte vervangingsratio (-), enigszins van interesse in pensioen (+, maar lage significantie) en *niet* van (zelfverkleerde) financiële kennis.

Cox (2011) brengt empirisch onderzoek in kaart over informatie aan deelnemers in beschikbare

premie (DC) regelingen. Hij vindt dat degenen die de informatie het minst nodig hebben, er het meest gebruik van maken. Hackethal en anderen (2012) concluderen dat banken meer advies geven aan vermogende, ervaren klanten. Dat zou nog een gevolg kunnen zijn van selectie door de bank en wijst er niet noodzakelijk op dat degenen die er het meest baat bij hebben juist geen advies inwinnen. Bhattacharya en anderen (2012) onderzoeken wie er gebruik maken van het aanbod van een bank aan een *willekeurige* selectie klanten om gratis financieel advies te krijgen. Degenen die advies het meeste nodig hadden, maakten er het minst gebruik van. Dit stemt overeen met de al eerder genoemde bevinding van Shah en anderen (2012) en Sussman en Shafir (2012) dat gebrek aan middelen en zelfvertrouwen juist degenen die er het meest van kunnen profiteren, afhoudt van het gebruikmaken van de bestaande mogelijkheden.

Amronin en anderen (2013) concluderen dat sommige programma's om financieel gedrag te beïnvloeden effectief lijken voor kwetsbare groepen, maar dat het niet duidelijk is of kennisbevordering de sleutel is waarom sommige programma's wel en andere geen succes hebben, en of de baten opwegen tegen de kosten (zie ook Agarwal en anderen, 2010). Ze bevelen meer onderzoek hiernaar aan.

Willis (2011) stelt een principiële vraag als het gaat om financiële educatie en individuele autonomie. Stel dat mensen er niet uit zichzelf toe overgaan om zich financieel te 'letteren', zelfs als dat gratis is: zou je het dan moeten verplichten? Verplichten is een inmenging in de individuele autonomie, terwijl individuele verantwoordelijkheid nu juist wordt opgevoerd als reden om geletterdheid te bevorderen. Van Rooij en anderen (2007) vinden inderdaad dat Nederlanders niet bereid zijn om ten behoeve van hun persoonlijke financiële planning een (beleggingscursus) te volgen, zelfs als die gratis zou zijn. Willis (2012) stelt dat het vergroten van het welzijn van gezinnen het einddoel is van financiële educatie. Gezien de beschikbare kennis pleit zij ervoor te stoppen met onderzoek naar financiële educatie als middel tot welzijnsbevordering; in plaats daarvan zouden we moeten onderzoeken hoe we dat welzijn rechtstreeks kunnen bevorderen.

7. Beperkingen in de rol van pensioenkennis en pensioenbewustzijn

In paragraaf 2 kwam aan de orde dat het woordenboek bewustzijn definieert als ‘het beseffen en kennen van het bestaan van iets of zichzelf’ en dat we in Nederland pensioenbewustzijn meten via feitenkennis over hoogte en toereikendheid van het eigen pensioen en zelfverklaarde kennis over mogelijkheden om pensioen zo nodig aan te vullen. De pensioenbewustzijn-meter leunt dus sterk op het cognitieve ‘kennen’ en minder op ‘beseffen’. Dat is niet verbazingwekkend gezien vanuit de traditionele economische benadering die veronderstelt dat mensen die de feiten kennen, keuzes maken die passen bij hun doelen en mogelijkheden. Maar voor bewustzijn, planning en adequaat gedrag zijn ook andere aspecten van belang.

Recente inzichten uit de psychologie en de gedragseconomie laten zien dat individuen lang niet altijd optimale beslissingen nemen, maar zich vaak laten leiden door vuistregels en beïnvloed worden door de manier waarop mogelijke keuzes worden aangeboden. Dit geldt niet alleen voor laag opgeleiden of lage inkomensgroepen maar voor alle lagen van de bevolking (zie bijvoorbeeld Choi en anderen, 2006). Het geldt voor veel economische en financiële beslissingen en zeker ook voor pensioenkeuzes. Pensioenkennis alleen is daarom niet genoeg – deze moet worden omgezet in adequate keuzes. Daar komt bij dat veel mensen niet of nauwelijks geïnteresseerd zijn in (hun eigen) pensioen. Bovendien zijn pensioenbeslissingen complex terwijl veel mensen al moeite hebben met eenvoudige financiële begrippen en berekeningen (Lusardi en Mitchell, 2011b; Alessie en anderen, 2011). In deze paragraaf inventariseren we eerst de argumenten die de psychologische literatuur en de gedragseconomie geven als uitleg voor mogelijke belemmeringen in het deel van de beleidsketen pensioenkennis → pensioenplanning → goede pensioenkeuzes.

Multiple-selves

De ‘multiple-selves’ theorie stelt dat ons *toekomstige ik* gevoelsmatig een andere persoon is dan wijzelf (Ainslie, 1992). Dat geldt des te meer naarmate we verder in de toekomst kijken en naarmate het onaangener is om onszelf voor te stellen in een onaangename situatie – ongeluk, ziekte, ontslag, overlijden, arbeidsongeschiktheid, ouderdomsgebreken. Dit ontkeningsmechanisme heeft een nuttige functie, omdat het ons ego en optimisme in stand houdt. Het heeft echter ook een keerzijde omdat het ertoe kan leiden dat we ons onvoldoende beschermen tegen grote risico’s. Dat verklaart ook waarom er in sommige gevallen wettelijke regels zijn die ons moeten beschermen tegen ons gedrag, zoals het dragen van veiligheidsgordels in een auto of het dragen van een helm op een bouwplaats. Als we rationeel zouden zijn, hadden we die regels immers niet nodig (Akerlof en Dickens, 1982). Kopczuk en Slemrod (2005) laten zien dat het ontkennen van onze sterfelijkheid kan verklaren waarom mensen suboptimaal financieel plannen, gezien vanuit het rationele model. Het verklaart bijvoorbeeld waarom mensen minder vermogen aan de kinderen overdragen tijdens het leven. Hieraan is toe te voegen dat veel mensen geen testament opstellen en hun begrafenis niet plannen, hoewel doodgaan een zekerheid is. Herring en Wachter (1999) laten zien dat onze inschatting van kansen zowel afhangt van objectieve factoren (statistieken) als van subjectieve factoren (het vermogen het ons voor te stellen). Als onze inschatting van een kans onder een drempelwaarde terechtkomt, doen we alsof de kans nul is en houden we er in ons gedrag dus geen rekening mee. Als ons voorstellingsvermogen wordt geactiveerd, kan dat leiden tot gedragsverandering, ook als de statistieken niet zijn veranderd en objectieve kansen dus niet zijn beïnvloed. Dat verklaart waarom we voorzichtiger autorijden vlak na het zien van een ongeluk, ook al weten we dat de kans op een ongeluk niet is toegenomen doordat we er zojuist een hebben geobserveerd. Het is evenmin een leereffect, want de volgende dag rijden we weer als vanouds.

Dit effect van voorstellingsvermogen (*saillantie*, *saliency*) is aangetoond op een aantal terreinen. Johnson en anderen (1993) laten zien dat mensen bereid zijn een hogere premie te betalen voor een overlijdensrisicoverzekering als er in de omschrijving van de dekking woorden voorkomen die angst opwekken, zoals ‘terroristische aanval’. Chetty en anderen (2007) laten zien dat koopgedrag anders is als de prijs exclusief dan wel inclusief BTW op het prijskaartje vermeld staat, ook als mensen precies weten hoeveel de BTW bedraagt.

Er zijn studies die via hersenmetingen proberen nadere kennis over ‘multiple selves’ te vergaren, waaronder studies op pensioengebied. Hoewel mensen weten dat ze ooit oud zullen zijn, vinden ze het moeilijk om zichzelf als oudere voor te stellen, niet alleen omdat het ver weg is, maar ook omdat denken aan jezelf als bejaarde onplezierig is. Iedereen wil oud worden, niemand wil het zijn – en wie het is vindt zichzelf eigenlijk helemaal niet oud. Uit neuro-economisch onderzoek onder twintigers blijkt dat denken aan sparen voor pensioen tot dezelfde hersenreactie leidt als denken aan het geven van geld aan iemand die je niet kent (Ersner-Hershfield en anderen, 2009). Hoezeer het niet-cognitieve van belang is blijkt onder andere uit studies van Hershfield en anderen (2011). Zij lieten sommige twintigers kijken naar een ‘spiegelbeeld’ van zichzelf als zeventigjarige, en anderen naar hun eigen spiegelbeeld. Daarna kregen de deelnemers aan het experiment een aantal vragen voorgelegd, en een daarvan was hoe ze een financiële meevaller zouden verdelen over een aantal categorieën: mezelf verwennen, een geliefde verwennen, het geld op de bank zetten, sparen voor later. Ze vonden een significant verschil tussen degenen die zichzelf als oudere hadden gezien en de controlegroep. Ook het recente werk van Brügggen en anderen (2012) sluit hierbij aan. Zij laten zien dat consumenten meer gaan sparen als de gevolgen van de spaarbeslissing voor de toekomst gevisualiseerd worden en zo meer nadruk krijgen, bijvoorbeeld in de vorm van een luxe of niet zo luxe woonomgeving. Het financiële taalgebruik kan hierbij een rol spelen. Het zou bijvoorbeeld kunnen bijdragen aan een verklaring voor het verschil in financiële geletterdheid en interesse tussen mannen en vrouwen: financiële metaforen komen vooral uit domeinen die meer tot de wereld van mannen behoren, zoals sport en spel, strijd, en de bouw (level playing field, strategie, koers, offensief of defensief beleggen, opbouw van vermogen).

Het Elaboration Likelihood Model (ELM)¹⁰

Het ELM van Petty en Cacioppo (1986) stelt dat mensen op verschillende manieren informatie verwerken. Aan de ene kant is er de ‘rechte weg’ (*central route*): mensen vormen een mening of nemen een beslissing door zorgvuldig na te denken en elk onderdeel van de gegeven informatie nauwkeurig te verwerken. Anderzijds is er de ‘perifere weg’ (*peripheral route*): mensen vormen een mening of nemen een beslissing op basis van eenvoudige vuistregels. Welke weg gekozen wordt, hangt af van motivatie en bekwaamheid. Beide zijn noodzakelijk om de rechte weg te kiezen. Motivatie vereist betrokkenheid bij het onderwerp en een behoefte erover na te denken. Jongeren die niet gemotiveerd zijn na te denken over hun pensioen omdat het nog zo ver weg is, zullen gegeven informatie niet zorgvuldig verwerken en de perifere weg kiezen. Maar ook individuen die gemotiveerd zijn maar niet in staat de informatie te begrijpen of te verwerken, zullen de perifere weg nemen door gebrek aan voorkennis of tijd. Hier staat niet alleen pensioen kennis maar ook de begrijpelijkheid en complexiteit van de gegeven informatie centraal. Wanneer iemand afhaakt van de rechte weg en de perifere weg kiest, zal wat met de informatie gedaan wordt afhangen van

¹⁰ De rest van deze paragraaf is voor een belangrijk deel gebaseerd op Kuiper en anderen (2013) die zich richten op de implicaties voor pensioencommunicatie en in het bijzonder het UPO.

zogenaamde perifere prikkels die niets met het optimaal zijn van de keuze van doen hebben, zoals het aantrekkelijk verpakken van de boodschap, het noemen van meerdere argumenten, het refereren naar een betrouwbare bron of het opwekken van emoties. Alleen pensioen kennis overbrengen is dus niet genoeg. Kuiper en anderen (2013) wijzen op het belang van betrokkenheid, een handelingsperspectief, en het vermijden van te veel informatie ineens.

Framing

Framing is het verschijnsel dat de manier waarop een probleem of situatie beschreven wordt van invloed is op de reactie of beslissing van een individu (Keren, 2012). Framing speelt een grote rol in keuzes op allerlei terreinen, zoals gezondheid of consumptie. Rothman en Salovey (1997) geven een aantal voorbeelden op het gebied van gezondheidskeuzes. Hieruit blijkt bijvoorbeeld dat mensen vaker voor een risicovolle operatie kiezen als het risico positief gepresenteerd wordt (de kans op overleven) dan als het negatief wordt gepresenteerd (kans op overlijden). Framing speelt ook een rol in de context van financiële en pensioenbeslissingen. Card en Ransom (2011) laten zien dat vrijwillige pensioenbesparingen hoger zijn wanneer de reguliere bijdrage aan een bedrijfspensioen wordt gepresenteerd als werkgeversbijdrage dan wanneer deze als bijdrage van de werknemer wordt gepresenteerd (bij gelijkblijvend netto loon en gelijkblijvende bijdrage aan het bedrijfspensioen). Brown en anderen (2011) tonen aan dat wanneer ouderen in de VS een beroep doen op de sociale zekerheid voor de oude dag sterk afhangt van hoe de verhoging van de uitkering wordt gepresenteerd die ze krijgen als ze deze uitkering later laten ingaan. Magen en anderen (2008) laten zien dat inter-temporele keuzes veranderen wanneer de nadruk ook wordt gelegd op het feit dat iemand op een bepaald moment niets krijgt. Dit laatste voorbeeld illustreert duidelijk de essentie van framing: door de nadruk meer te leggen op bepaalde positieve of negatieve aspecten van de keuzemogelijkheden, verandert het gewicht van deze aspecten en wellicht ook de uiteindelijke keuze. Ook het hierboven al besproken werk van Hershfield en anderen (2011) en Brügggen en anderen (2012) kan in deze context worden geplaatst. Door de toekomstige gevolgen van een beslissing te visualiseren wordt er meer nadruk op gelegd. Volgens Keren (2012) betekent framing dat het van belang is informatie zo neutraal en concreet mogelijk te presenteren.

Uitstelgedrag, complexe keuzes, passieve keuzes

Er blijkt een belangrijk verschil te bestaan tussen de financiële plannen die mensen maken en de feitelijke acties die ze ondernemen. Choi en anderen (2002) vinden dat na een voorlichtingsbijeenkomst over pensioenplanning alle aanwezige werknemers aankondigden dat ze in het bedrijfsspaarplan zullen gaan meedoen, maar slechts 14 procent bleek dat voornemen inderdaad tot uitvoering te brengen. Een interpretatie hiervan is dat in iedereen een *planner* en een *doener* schuilt (Thaler en Shefrin, 1981). De planner heeft een lange tijdshorizon en denkt rationeel, maar de doener kijkt alleen naar de heel korte termijn. Als de doener de overhand krijgt, worden niet de beslissingen genomen die op lange termijn in het belang van het individu zijn. Een theoretische verklaring hiervoor is een onevenredig grote tijdsvoorkeur voor vandaag ten opzichte van morgen, die leidt tot tijdsinconsistente beslissingen (*hyperbolic discounting*). Waarom vandaag een spaarrekening openen als het (bijna) net zo goed morgen kan? Maar de volgende dag wordt hetzelfde argument gebruikt, etc. Uitstelgedrag kan worden voorkomen wanneer mensen gestimuleerd worden (door zichzelf of anderen) nu actief te beslissen.

Uitstelgedrag wordt versterkt wanneer de te maken keuze erg complex is. Meer keuze is daarom niet noodzakelijk beter. Het leidt tot passiviteit en het vermijden van expliciete keuzes en dus tot het kiezen van de passieve (*default*) optie (de stille keuze) of tot het gebruik van andere vuistregels,

zoals het vermijden van extreme keuzes of het kiezen voor de middelste optie. Zie Kooreman en Prast (2010), Nijboer en Boon (2012) en Bodie en Prast (2011) voor voorbeelden, ook op het gebied van vrijwillig sparen voor extra pensioen. Nijboer en Boon (2012) en Bodie en Prast (2011) benadrukken ook dat de rol van uitstelgedrag, passieve keuze, etc. extra sterk is omdat pensioenplanning geen mogelijkheid kent te leren van fouten en gebruikt wordt door aanbieders van financiële producten.

Op basis van het in wetenschappelijke studies aangetoonde grote effect van de stille keuze op deelname aan de werkgeverspensioenregeling, kozen meerdere bedrijven in de VS al in de eerste jaren van deze eeuw voor een systeem waarin meedoen de stille keuze werd.¹¹ Andere werkgevers waren eveneens geïnteresseerd, maar vreesden aansprakelijkheidsproblemen. Meedoen als standaardkeuze vereist namelijk ook een standaardpremieniveau en dito beleggingsmix. Werkgevers waren bang aangeklaagd te kunnen worden in het geval werknemers verliezen leden op de pensioenportefeuille. De Pension Protection Act in 2006 had onder meer als doel dit te voorkomen door regels te stellen aan de beleggingsmix in het geval van pensioensparen als passieve keuze. Het voorbeeld van de VS kreeg navolging in Nieuw-Zeeland. Barrett en anderen (2013) beschrijven de succesvolle experimenten in Nieuw-Zeeland met verandering van de passieve pensioenkeuze in automatische participatie in een aanvullend pensioen; niet participeren is mogelijk, maar vereist actie. Onlangs is hier ook een begin mee gemaakt in het Verenigd Koninkrijk (Foster en Smetherham, 2013).

De stille keuze (deelname in een standaardplan) beoogt mensen te stimuleren passend pensioen op te bouwen en uitstelgedrag te voorkomen. Een beperking van de nu ingevoerde regels is dat geen rekening wordt gehouden met loopbaanonderbrekingen, wat vooral voor vrouwen vaak een probleem zal zijn. Idealiter zou de stille keuze moeten worden afgestemd op de persoonlijke situatie van de werknemer. Bodie en Prast (2011) doen hiervoor enkele suggesties. Zo zouden werknemers op basis van de bij de werkgever beschikbare informatie (leeftijd, partner, huiseigenaar, inkomen, aantal jaren dienstverband, opgebouwd pensioen) en informatie van de belastingdienst (vermogen, schulden) kunnen worden ingedeeld in homogene groepen aan wie een bijpassende standaardkeuze wordt aangeboden dan wel een actieve keuze tussen een drietal voorkeursmogelijkheden. Dit kan worden verfijnd door met een beslissingsboom de pensioenvoorkeur (in termen van minimaal vereiste levensstandaard en de geambieerde levensstandaard in combinatie met de daarvoor benodigde premie) van individuele werknemers binnen een homogene groep te meten en het laagdrempelig aangeboden pensioenproduct daaraan aan te passen (Bodie en anderen, 2008).

Het is duidelijk dat uitstelgedrag, passieve keuzes, en andere vuistregels van invloed zijn op de markt voor pensioenproducten en implicaties hebben voor pensioencommunicatie. Een digitale versie van het UPO of het Pensioenregister zou bijvoorbeeld een link kunnen opnemen naar aanvullende pensioenproducten (die dan geen te complexe keuzes moet presenteren etc.). Bodie en Prast (2011, p. 22) verwachten niet veel van een pensioenregister, wanneer dat niet vergezeld gaat van mechanismes die het sparen voor een aanvullend pensioen stimuleren voor degenen die dat nodig hebben. Kooreman en Prast (2011) zien minder in het geven van transparante informatie dan in het faciliteren van onafhankelijk deskundig advies dat beter aansluit bij het nieuwe paradigma van 'zacht paternalisme' en gedragseconomie.

Geldillusie

¹¹ Zie <http://www.dol.gov/ebsa/newsroom/fsdefaultoptionproposalrevision.html>.

Een specifiek fenomeen in de gedragseconomie dat directe implicaties heeft voor pensioencommunicatie zoals het UPO, is geldillusie (*money illusion*, zie Shafir en anderen, 1997): de neiging te denken in nominale in plaats van reële termen. Bodie en Prast (2011) wijzen erop dat dit verklaart waarom er veel minder bezwaar is tegen niet-indexeren van pensioenen dan tegen nominale kortingen. In hun visie zet het presenteren van nominale garanties zoals in het huidige UPO gebeurt, mensen op het verkeerde been. Wanneer reële bedragen worden gepresenteerd (naast of in plaats van nominale bedragen) kan dit de geldillusie tegengaan en leiden tot een meer realistische inschatting van de koopkracht na pensionering en betere pensioenplanning en pensioengerelateerde beslissingen.

Risico

Donkers en anderen (2012) bespreken de implicaties van de cumulatieve prospect theorie (CPT) van Tversky en Kahneman (1992) voor financieel gedrag van huishoudens en beleid dat erop gericht is huishoudens beleggingsrisico te laten nemen dat in hun eigen belang is. De kern van CPT is dat het verwachte nut niet berekend wordt met behulp van de feitelijke kansen $p(i)$ op alle mogelijke uitkomsten i , maar met getransformeerde kansen $\pi(i)$. Hierbij worden kleine kansen te zwaar meegewogen ($\pi(i) < p(i)$) als $p(i)$ klein is) en grote kansen te licht. Als een bepaalde beleggingsmogelijkheid bijvoorbeeld een kleine kans op een heel slecht resultaat heeft, zal dit te zwaar meewegen in de keuzeafweging en zal dit alternatief mogelijk niet worden gekozen, terwijl het wel het hoogste verwachte nut oplevert wanneer de objectieve kansen $p(i)$ worden gebruikt. Donkers en anderen (2012) spreken van vertekende risico-attitudes en bespreken manieren om beleggingsbeslissingen van deze vertekening te ontdoen (*debiasing*). Deze vertekening kan bijvoorbeeld leiden tot een meer conservatieve beleggingsstrategie in aanvullend pensioen dan volgens de objectieve kansen optimaal is. Misschien valt dit voor een deel te voorkomen door risico op een complete en neutrale manier in beeld te brengen, zoals in de *distribution builder*, besproken in Donkers en anderen (2012), of de Pensioenverkenner, een webapplicatie van PGGM beschreven in Kortleve en Verbaal (2011). De laatste biedt de gebruiker ook de mogelijkheid keuzes te maken zoals langer doorwerken of extra sparen en geeft de gevolgen van die keuzes voor de kansverdeling van het pensioen weer.

Weber en anderen (2002) concluderen dat bij het bepalen van de individuele risicohouding niet alleen de risicovoorkeur, maar ook de eigen inschatting van het vermogen om risico te managen wordt gemeten. Als mensen hun vermogen tot risicomangement overschatten, kan dit leiden tot een riskantere keus dan past bij de eigen voorkeur, en vice versa. Zij, en ook Harris en anderen (2006), wijzen in dit verband op een verschil tussen mannen en vrouwen.

8. Beleidsimplicaties

Wat levert een inventarisatie van de beschikbare kennis rond pensioenbewustzijn op als het gaat om beleid in het kader van de verantwoordelijkheid van de overheid op het gebied van passende pensioenen? De consensus in de Nederlandse en internationale literatuur over het gebrek aan pensioenbewustzijn vertaalt zich niet in eenduidige aanbevelingen voor beleid gericht op een betere voorbereiding op het pensioen. In deze paragraaf geven we onze eigen suggesties voor passend beleid in de Nederlandse context.

Financiële educatie

Sommige studies bepleiten verplichte financiële educatie, te beginnen met een vak financiële planning op school, met het argument dat er is aangetoond dat er een positief causaal verband bestaat tussen financiële educatie, financiële geletterdheid, en nadenken over het pensioen. Er zijn ook studies die nader onderzoek bepleiten en weer andere studies betwijfelen of dit soort beleid zinvol is. Bijvoorbeeld vanwege de hoge kosten, omdat nadenken over het pensioen lang niet altijd leidt tot het nemen van de noodzakelijke maatregelen of omdat er ook negatieve effecten van financiële educatie zijn aangetoond.

Pensioeninformatie

Een tweede vorm van beleid heeft betrekking op het verstrekken van pensioeninformatie. Hierin past het streven naar een nieuw UPO, niet alleen gericht op het informeren van de deelnemer over het te verwachten pensioen en de toereikendheid daarvan, maar ook op het bieden van een handelingsperspectief. Zoals we zagen is naar het effect van specifieke pensioeninformatie op gedrag internationaal niet veel onderzoek gedaan. Los van de conclusie dat pensioeninformatie niet afdoende is, is het de vraag welk type informatie optimaal is in een situatie waarin de werknemer het meeste risico draagt, en het bij pensioen gaat om een inkomens- en koopkrachtrisico en niet alleen om beleggingsrisico. De huidige aanpak in Nederland richt zich op informatie over pensioeninkomen in euro's, overdracht van kennis rond risico en rendement van aanvullende pensioenbeleggingen, en (in het kader van de Europese richtlijn)¹² het meten van de beleggingservaring en risicohouding van de financiële consument. Studies op het gebied van persoonlijke financiële planning bepleiten echter informatie over toereikendheid van pensioenuitkomsten (liefst in termen van levensstandaard) in plaats van over risico en rendement van beleggingskeuzes (Merton 2006, 2010; Prast, 2007; Bodie en anderen, 2008; Goldstein en anderen, 2008), al dan niet in combinatie met een oplossing die het risico van een te laag pensioen minimaliseert en de kans op het bereiken van een streefpensioen aanpast aan de individuele voorkeur. Het is niet zo duidelijk welk pensioenrisico voor mensen uiteindelijk het meest relevant is. Veelal lijken beleidsmakers en onderzoekers achteruitgaan in eigen absolute levensstandaard als vanzelfsprekende maatstaf te nemen, maar het is bekend dat het mensen ook of zelfs meer gaat om hun levensstandaard *ten opzichte van anderen* (Clark en anderen, 2008). Wij zijn geen studies tegengekomen naar de implicaties hiervan voor het pensioendomein en bevelen onderzoek daarnaar aan, omdat dit zeker in de Nederlandse context relevant is voor de te geven pensioeninformatie en de te bieden garanties.

¹² Markets in Financial Instruments Directive (MIFID); zie bijvoorbeeld <http://www.afm.nl/nl/professionals/regelgeving/nationaal/wft/wft-mifid.aspx>.

Pensioeninformatiekanalen

Uit internationaal onderzoek blijkt dat overheid, pensioenfonds, werkgever, onafhankelijke financiële deskundigen en vrienden en kennissen allemaal een rol spelen als bron voor pensioeninformatie. Er is echter geen inzicht in de implicaties die dat heeft voor de organisatie van pensioeninformatie en communicatie in de Nederlandse context. Meer aandacht daarvoor is nodig. Dat de inzet van internet als medium de sleutel zou zijn als het gaat om de verspreiding van informatie wordt tot nu toe niet bevestigd door de feiten. Slechts 3 procent van de beroepsbevolking zegt de website mijnpensioenoverzicht.nl te hebben geraadpleegd (Wijzer in geldzaken, 2013).

Keuzearchitectuur

Er is consensus in de wetenschappelijke literatuur over de grote invloed van de keuze-architectuur op pensioenterrein. Keuze-architectuur is de manier waarop pensioenkeuzes worden aangeboden. Het idee van de rationele consument die optimaal gebruik maakt van een ruim aanbod aan keuzemogelijkheden, is achterhaald. Geïnformeerd of niet, mensen maken systematisch keuzes die niet in lijn zijn met hun eigen wensen en doelen. Dat is bij uitstek het geval op pensioengebied, waar mensen ver vooruit moeten kijken en niet of nauwelijks kunnen leren van hun fouten.

Over wat dit concreet betekent voor beleid leven verschillende ideeën, zowel principieel als wat betreft de haalbaarheid. Critici wijzen erop dat het risico bestaat dat aanbieders de keuze zo zullen aanbieden dat hun eigen doel wordt nagestreefd in plaats van dat van de consument. Ook noemen critici dat aanbieders geen verantwoordelijkheid durven te nemen uit angst voor fouten en claims, dat ze mogelijk niet in staat zijn om te bepalen wat passend pensioen is, en dat het risico bestaat dat lage inkomens teveel voor hun pensioen gaan sparen en daardoor in acute financiële problemen komen. Voorstanders geven aan dat mensen altijd door de manier van aanbieden worden beïnvloed, en dat het dan maar beter is om een manier te kiezen die de kans op passend pensioen vergroot.¹³ Camerer en anderen (2003) betogen dat de keuzearchitectuur zodanig moet zijn dat rationele mensen (voor zover die bestaan) er geen last van hebben, en niet-rationelen er baat bij hebben.

Het benutten van de keuzearchitectuur vereist in elk geval dat de aanbieder (beleidsmaker, pensioensector, werkgever) het aandurft om vrijwillige keuzes in meerdere of mindere mate 'voor te programmeren' gebaseerd op wat hij denkt dat past bij de wensen en doelen van het individu. Het gaat er hierbij om dat het mensen gemakkelijker gemaakt wordt hun intentie om te zetten in gedrag. Benutting van de volgende vier soorten instrumenten is het overwegen waard, gezien de in andere landen behaalde resultaten:

- het aanbieden van mechanismen van zelfbinding, waarmee consumenten zichzelf dwingen na te denken om bepaalde beslissingen te nemen en zich daaraan te houden.
- het aanbieden van de keuze om aanvullend te sparen, met voorgesorteerde premie en portefeuille (zoals de collectieve ziektekostenpolis aangeboden via de werkgever)
- het verplichten tot het maken van een actieve keus (ik wil meer sparen ja/nee)

¹³ Daarbij benadrukt de literatuur dat er eigenlijk altijd wordt voorgeprogrammeerd; niet sparen aanbieden als stille keuze leidt er immers toe dat mensen die eigenlijk pensioen willen opbouwen dat toch niet doen. Zie bijvoorbeeld Thaler en Sunstein (2008).

- het aanbieden van passend aanvullend pensioensparen als de stille keuze (als we niet van u horen storten wij per maand x extra aan premie met risicograad y)

Deze aanpak haalt de eindverantwoordelijkheid niet weg bij het individu, maar stelt hem in staat zijn verantwoordelijkheid te nemen. Dat sluit aan bij het feit dat 90 procent van de mensen aangeeft zelf medeverantwoordelijk te zijn voor het inkomen na pensionering (Wijzer in geldzaken, 2013).

Een variant is te overwegen voor zelfstandigen, die goede redenen kunnen hebben om niet specifiek voor hun pensioen te sparen (onregelmatige inkomsten; investering in eigen bedrijf), maar dat ook vaak nalaten als gevolg van gedrags-economische mechanismen. Zij zouden bijvoorbeeld baat kunnen hebben bij een stille keuze om ieder kwartaal een pensioenpremie te storten gekoppeld aan hun BTW afdracht. Wij bevelen aan de haalbaarheid van dit soort instrumenten te onderzoeken en kleinschalige pilots uit te voeren.

Verder doen wij de volgende suggesties voor onderzoek:

- Nagaan of pensioenbewustzijn is te vergroten en effectief te maken door communicatie in termen van leefpatroon
- Het bevorderen van het begrip voor risico in pensioeninkomen door te spreken in termen van impact in plaats van kansen
- In kaart brengen welk pensioenrisico mensen het meest relevant vinden: er in absolute zin niet op achteruitgaan dan wel er meer op achteruitgaan of minder op vooruitgaan dan (vergelijkbare) anderen
- Nagaan wat mensen prefereren: informatie in de vorm van een UPO etc. en zelf daarmee aan de slag gaan, of een door deskundigen uitgedachte en laagdrempelig aangeboden voorgeprogrammeerde pensioenstrategie

9. Conclusies

Deze studie heeft kennis op het gebied van pensioenbewustzijn in kaart gebracht en geïnterpreteerd. Daarbij is gekeken naar het pensioenbewustzijn op geaggregeerd niveau, naar verschillen tussen sociaaleconomische groepen en naar Nederland en andere landen. Hierbij is in eerste instantie uitgegaan van de definitie van pensioenbewustzijn zoals gehanteerd door de bedenkers van de Pensioenbewustzijn-meter:

De mate waarin men op de hoogte is van pensioeninkomen bij ouderdom, overlijden en arbeidsongeschiktheid, weet of dat in de eigen situatie voldoende is, en weet (indien gewenst) welke oplossingen er zijn en daar een afweging in maakt.

Deze definitie verwijst vooral naar pensioenkennis. Alleen het maken van een afweging gaat verder en gaat in op bewustzijn in de zin dat men beseft wellicht iets met de pensioenkennis te moeten doen. De pensioenbewustzijn-meter laat dit laatste aspect buiten beschouwing en meet dus in feite alleen pensioenkennis. De conclusie is dat de pensioenkennis van Nederlanders, zo gemeten, zeer laag is. Ook op het gebied van de institutionele aspecten van hun pensioen, zoals het type regeling, de premie en de pensioenleeftijd blijkt de kennis van de gemiddelde Nederlander zeer beperkt. Het is vooral opvallend dat er geen vorderingen zijn te melden in het pensioenbewustzijn in de afgelopen vier jaar, sinds de invoering van de pensioenbewustzijn-meter.

Voor zover wij hebben kunnen nagaan doet Nederland het in alle opzichten – kennis over het eigen pensioen, de toereikendheid daarvan, mogelijkheden om aan te vullen, en kennis van de institutionele aspecten van de eigen regeling en het pensioensysteem - niet veel beter of slechter dan andere landen. De internationale literatuur laat zien dat pensioenbewustzijn, hoe ook gemeten, overal zeer beperkt is. Grote groepen mensen zijn slecht op de hoogte van de regels van het pensioenstelsel en hun eigen pensioen en van de te verwachten hoogte van hun pensioenuitkering. Dit geldt ook voor de Verenigde Staten, waar traditioneel veel minder mensen verplicht zijn aangesloten bij een bedrijfspensioenregeling en de opbouw van het pensioen al veel langer meer eigen verantwoordelijkheid met zich meebrengt. Er lijkt dan ook geen verband te bestaan tussen de aard van het stelsel en het gebrek aan pensioenbewustzijn; ook in landen met een gemengd stelsel als Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is er weinig pensioenbewustzijn, vooral bij jongeren en vrouwen. En waar hervormingen die meer verantwoordelijkheid voor de pensioenopbouw bij de consumenten leggen aanleiding zouden geven te denken dat het pensioenbewustzijn zou stijgen, lijkt van zo'n stijging ook in andere landen nauwelijks sprake.

Er is veel meer wetenschappelijk onderzoek gedaan naar (de determinanten en effecten van) financiële (basis)kennis dan van pensioenkennis, zowel institutioneel (kennen mensen de relevante aspecten van hun regeling?) als individueel (weten mensen wat ze kunnen verwachten, of dat genoeg is, en wat ze kunnen doen voor een passend pensioen?). Zeker in de Nederlandse context is kennis over de regeling geen overbodige luxe, ook gezien veranderingen in hoe mensen hun werkzame leven inrichten – denk bijvoorbeeld aan de pensioengevolgen voor een werknemer die op middelbare leeftijd besluit zzp'er te worden. Daarbij komt naar voren dat diverse recente studies causale effecten aantonen van financiële kennis op nadenken over pensioen en van (de bevordering van) financiële geletterdheid op financieel en pensioengedrag. Maar er zijn ook studies die noch een effect van financiële educatie op financiële geletterdheid noch van geletterdheid op gedrag vinden. Het hebben van pensioenkennis en aansluiting bij een vrijwillige pensioenregeling lijken samen te hangen, maar het is niet zeker of het eerste tot het tweede leidt, het omgekeerde het geval is of

beide voortkomen uit een wens tot financiële planning. Opvallend is ook dat het pensioenbewustzijn vooral hoog is onder leeftijdsgroepen voor wie het te laat is om nog maatregelen te treffen om een hoger pensioen te realiseren, ervan uitgaande dat doorwerken na de pensioenleeftijd voor de meeste Nederlanders geen optie is. Het enige wat rest voor wie er achter komt dat het pensioen onvoldoende is, is een lagere levensstandaard. Ook lijkt het erop, en dat geldt niet alleen in Nederland, dat pensioeninformatie en kennis niet terechtkomen bij de groepen die het kwetsbaarst zijn. Dat roept, gezien de kosten, een vraag op van verdelende rechtvaardigheid. Verder blijkt meer pensioenbewustzijn zich niet één op één te vertalen in actie voor een passend pensioen.

Studies naar de determinanten van bewustzijn en daaruit voortvloeiend gedrag laten zien dat 'beseffen' wellicht belangrijker is dan 'weten', zeker als het gaat om een situatie die we ons liever niet voorstellen. Het is de moeite waard om te onderzoeken of hier de sleutel ligt tot het bereiken van kwetsbare groepen op een manier en moment dat meer pensioenbesef nog zinvol is in termen van gedragsverandering om een dreigend pensioentekort te voorkomen.

De veranderingen in ons pensioenstelsel leggen meer risico bij de deelnemer. Het pensioeninkomen gaat meer afhangen van beleggingsrendementen, en de pensioenleeftijd gaat afhangen van de levensverwachting van de bevolking. Dat roept de vraag op of het meten van pensioenbewustzijn zoals dat nu gebeurt, namelijk aan de hand van de hoogte en toereikendheid van het toekomstige pensioen, nog mogelijk en zinvol is. Te overwegen valt om in te zetten op institutionele pensioen kennis, op kennis van de determinanten van het toekomstige pensioen, en op het bieden van een beperkt aantal zinvolle keuzemogelijkheden voor aanvullend pensioen om het doel van het pensioenstelsel te helpen realiseren.

We zien het dan ook als de taak van de overheid, de pensioensector en onderzoekers op dit terrein te zoeken naar de optimale mix van financiële educatie, zinnige informatie en pensioencommunicatie, regelgeving en keuzearchitectuur. Die optimale mix hoeft niet voor iedereen hetzelfde te zijn: de literatuur laat zien dat er zowel binnen als tussen sociaal economische groepen grote verschillen bestaan tussen kennis, voorkeuren, en strategieën om informatie te verwerven en beslissingen te nemen, en ook over systematische en subtiele verschillen naar gender is het laatste woord nog niet gesproken. De inzet van keuze-architectuur moet en kan hiermee rekening houden.

Literatuur

- AFM (2010), *Geef Nederlanders Pensioeninzicht – Werken aan vertrouwen door het dichtend van de verwachtingskloof*, Amsterdam, Autoriteit Financiële Markten.
- AFM (2012), *Een volgende stap naar meer pensioeninzicht: pensioeninformatie actief gebruiken*, Amsterdam, Autoriteit Financiële Markten.
- Ainslie, George (1992), *Picoeconomics: The Interaction of Successive Motivational States within the Individual*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Agarwal, Sumit, Gene Amromin, Itzhak Ben-David, Souphala Chomsisengphet, and Douglas D. Evanoff (2010), Financial counseling, financial literacy, and household decision making, in Lusardi, Annamaria and Olivia S. Mitchell (red.), *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*, Oxford University Press.
- Akerlof, George A. en William T. Dickens (1982), The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *American Economic Review* 72 (3), 307 – 319.
- Alessie, Rob, Maarten van Rooij en Annamaria Lusardi (2011), Financial Literacy, Retirement Preparation and Pension Expectations in the Netherlands, *Journal of Pension Economics and Finance* 10(4), 527-545.
- Allen, Steven G., Robert L. Clark, Jennifer Maki and Melinda Sandler Morrill (2013), Golden years or financial fears: Decision making after retirement seminars, *Working paper*, North Carolina State University.
- Ameriks, John, Andrew Caplin and John Leahy (2003), Wealth accumulation and the propensity to plan, *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 1007-1047.
- Amromin, Gene, Itzhak Sumit Agarwal, Souphala Chomsisengphet en Douglas D. Evanoff (2013), Financial literacy and the effectiveness of financial education and counseling: A review of the literature, Report, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Azadi, Nawid (2013), Pension Information and Communication: a Cost Benefit Analysis, *Master Thesis*, Tilburg University.
- Banks, James, Cormac O’Dea, en Zoë Oldfield (2010), Cognitive function, numeracy and retirement saving trajectories, *The Economic Journal*, 120, 381–410.
- Barrett, Alan, Irena Mosca en Brendan J. Whelan (2013), (Lack of) pension knowledge, *IZA discussion paper* 7596, IZA, Bonn.
- Bayer, Patrick J., B. Douglas Bernheim en John K. Scholz, (2009), The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of employers, *Economic Inquiry*, 47, 605-624.
- Bell, Catherine, Daniel Gorin en Jeanne M. Hogarth (2009), Does financial education affect soldiers’ financial behavior? *Working paper*, Indiana State University.
- Bernheim, Douglas, Daniel M. Garrett en Dean M. Maki (2001), Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates, *Journal of Public Economics*, 80, 435-465.
- Bernheim, Douglas en Daniel M. Garrett (2003), The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households, *Journal of Public Economics*, 87, 1487-1519.
- Bhattacharya, Uptal, Andreas Hackethal, Simon Kaesler, Benjamin Loos en Steffen Meyer (2012), Is unbiased financial advice to retail investors sufficient? Answers from a large field study, *The Review of Financial Studies*, 25, 975-1032.
- Bodie, Zvi en Henriette Prast (2011), Rational pensions for irrational people, *Netspar discussion paper* 09/2011-076.
- Bodie, Zvi, Henriette Prast en Jan Snippe (2008), Individuele pensioenoplossingen: doel, vormgeving en een illustratie, *Netspar NEA paper* 10.
- Braucher, Jean (2001), An empirical study of debtor education in bankruptcy: Impact on chapter 13 completion not shown, *American Bankruptcy Institute Law Review*, 9, 575-592.

- Bresser, Jochem de, en Arthur van Soest (2013), Retirement expectations and satisfaction with retirement provisions, *Review of Income and Wealth*, te verschijnen.
- Brown, Jeffrey R., Arie Kapteyn en Olivia S. Mitchell (2011), Framing effects and expected Social Security claiming behavior. *NBER working paper* 17018.
- Brüggen, Elisabeth, Ingrid Rohde en Mijke van den Broeke (2012), Different people, different choices: The influence of communication on pension choice, *Netspar design paper* 15.
- Bucher-Koenen, Tabea en Annamaria Lusardi (2011), Financial literacy and retirement planning in Germany, *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 565-584
- Bucher-Koenen, Tabea, Annamaria Lusardi, Rob Alessie en Maarten van Rooij (2012), How financially literate are women? Some new perspectives on the gender gap, *Netspar panel paper* 31.
- Camerer, Colin, Samuel Issacharoff, George Loewenstein, Ted O'Donoghue en Matthew Rabin (2003), Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the case for "Asymmetric Paternalism" *University of Pennsylvania Law Review*, 151 (1211), 1211-1254.
- Cappelletti, Giuseppe, en Giovanni Guazzarotti (2010), Le scelte previdenziali nell'indagine sui bilanci delle famiglie della Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)* 77, Banca d'Italia.
- Card, David en Michael Ransom (2011), Pension plan characteristics and framing effects in employee savings behavior, *Review of Economics and Statistics*, 93(1), 228-243.
- Ceccarelli, Simone, en Ambrogio Rinaldi (2011), Does literacy really foster pension fund participation? Some evidence from a survey of Italian employees, *Working paper*, Supervisory Commission on Pension Funds (COVIP), Rome.
- Chan, Sewin, en Ann Huff Stevens (2008), What you don't know can't help you: pension knowledge and retirement decision-making, *Review of Economics and Statistics*, 90, 253-266.
- Chan, Sewin, en Ann Huff Stevens (2004), Do changes in pension incentives affect retirement? A longitudinal study of subjective retirement expectations, *Journal of Public Economics*, 88, 1307-1333.
- Chetty, Raj, Adam Looney en Kory Kroft (2007), Salience and taxation: Theory and evidence, *NBER working paper* 14399.
- Choi, James J., David Laibson, Brigitte C. Madrian en Andrew Metrick (2002), Defined contribution pensions: Plan rules, participant decisions, and the path of least resistance, in James Poterba, (editor), *Tax Policy and the Economy*, 16, pp. 67-114.
- Choi, James J., David Laibson en Brigitte C. Madrian (2011), 100\$ bills on the side walk: Suboptimal investment in 401(k) plans, *Review of Economics and Statistics*, 93, 748-763.
- Choi, James J., David Laibson, Brigitte C. Madrian, en Andrew Metrick (2006), Saving for retirement on the path of least resistance, in Ef McCaffrey and Joel Slemrod (red.), *Behavioral Public Finance: Toward a New Agenda*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 304-351.
- Clark, Andrew E., Paul Frijters en Michael A. Shields (2008), Relative income, happiness, and utility: An explanation for the Easterlin Paradox and other puzzles, *Journal of Economic Literature*, 46(1), 95-144.
- Clark, Robert L., Melinda Sandler Morrill en Steven G. Allen (2012), The role of financial literacy in determining retirement plans, *Economic Inquiry*, 50, 851-866.
- Clery, Elizabeth, Alun Humphrey en Tom Bourne (2009), Attitudes to pensions: The 2009 survey, Research Summary, Department of Work and Pensions, London.
- Cole, Shawn en Gauri Kartini Shastry (2009), Smart money: The effect of education, cognitive ability and financial literacy on financial market participation, *Working paper* 09-071, Harvard Business School.
- Coppola, Michela en Martin Gasche (2011), Die Riester-Förderung – Das unbekannte Wesen, *MEA Discussion paper* 244-2011, Munich Center for the Economics of Aging.
- Courchane, Marsha H.J. en Peter M. Zorn (2005). *Consumer Literacy and Credit Worthiness*. Mimeo, Freddie Mac.

- Cox, Paul (2011), The provision of information to members of defined contribution schemes – A review of existing research, report prepared for JP Morgan, University of Birmingham.
- Cronqvist, Henrik en Richard H. Thaler (2004), Design choices in privatized social-security systems: Learning from the Swedish experience, *American Economic Review*, 94, 424-428.
- Donkers, Bas, Carlos Lourenço en Benedict Dellaert (2012), Measuring and debiasing consumer pension risk attitudes, *Netspar panel paper 28*.
- Duflo, Esther en Emmanuel Saez (2003), The role of information and social interactions on retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment, *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 815-842.
- Duflo, Esther en Emmanuel Saez (2004), Implications of pension plan features, information and social interaction for retirement saving decisions, in Olivia S. Mitchell en Stephen Utkus (red.), *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, Oxford University Press, Oxford, pp. 137-153.
- Ersner-Hershfield, Hal, M. Tess Garton, Kacey Ballard, Gregory R. Samanez-Larkin en Brian Knutson (2009), Don't stop thinking about tomorrow: Individual differences in future self-continuity predict temporal discounting, *Judgment and Decision Making*, 4, 280-286.
- Foster, Liam en Jon Smetherham (2013), Gender and pensions: An analysis of factors affecting women's private pension scheme membership in the United Kingdom, *Journal of Aging & Social Policy*, 25, 197-217.
- Gathergood, John, en Richard Disney (2013), Financial Literacy and Consumer Credit Portfolios, *Journal of Banking and Finance*, 37, 2246-2254.
- Glaeser, Edward (2006), Paternalism and Psychology, *Regulation*, 29 (2), 32-38
- Goldstein, Daniel G., Eric J. Johnson en William F. Sharpe (2008), Choosing outcomes versus choosing products: Consumer-focused retirement investment advice, *Journal of Consumer Research*, 35, 440~456.
- Gustman, Alan L. en Thomas L. Steinmeier (2004), What people don't know about their pensions and social security, in *Private Pensions and Public Policies*, William G. Gale, John B. Shoven en Mark J. Warshawsky (red.), Brookings Institute, Washington DC.
- Hackethal, Andreas, Michael Haliassos en Tullio Jappelli (2012), Financial advisors: A case of babysitters?, *Journal of Banking and Finance* 36, 509-524.
- Harris, Christine R., Michael Jenkins en Dale Glaser (2006), Gender differences in risk assessment: Why do women take fewer risks than men? *Judgment and Decision Making* 1(1), 48-63
- Herring, Richard J. en Susan Wachter (1999), Real estate booms and banking busts: An international perspective, *University of Pennsylvania Wharton School Center for Financial Institutions working paper* 99-27.
- Hershfield, Hal E., Daniel G. Goldstein, William F. Sharpe, Jesse Fox, Leo Yeykelis, Laura L. Carstensen en Jeremy M. Bailenson (2011), Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self, *Journal of Marketing Research* 48, S23-S37.
- Heuts, Lars F., en Jeanine F. I. Klaver (2011), *Evaluatie informatiebepalingen pensioenwetgeving: eindrapport*, Regioplan Beleidsonderzoek, Amsterdam
- Jappelli, Tullio, en Mario Padula (2013), Investment in financial literacy and saving decisions, *Journal of Banking and Finance*, 37, 2779-2792.
- Johansen, Kathrin (2013), Information search in pension plan decisions, *Applied Economics Letters*, 20(18), 1648-1650.
- Johnson, Eric J., John Hershey, Jacqueline Meszaros en Howard Kunreuther (1993), Framing, probability distortions, and insurance decisions, *Journal of Risk and Uncertainty* 7, 35 – 51.
- Keren, Gideon (2012), Framing and communication: The role of frames in theory and practice, *Netspar panel paper 32*.

- Knoef, Marike G., Jim Been, Rob J.M. Alessie, Koen L.J. Caminada, Kees P. Goudswaard en Adriaan S. Kalwij (2012), De toereikendheid van pensioeninkomens in Nederland. Een meerpijlerbenadering, in *Wonen, pensioenen en zorg*, W. Asbeek Brusse en C.J. van Montfort (red.), Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, pp. 83-128.
- Kooreman, Peter en Henriette Prast (2011), What does behavioural economics mean for policy? Challenges to savings and health policies in the Netherlands, *De Economist*, 158(2), 101-122.
- Kopczuk, Wojciech, en Joel Slemrod (2005), Denial of death and economic behavior, *NBER working paper* 11485.
- Kortleve, Niels en Guido Verbaal (2011), Online tool verhoogt pensioeninzicht van deelnemers, *Pensioenmagazine*, oktober 2011, 26-29.
- Kuiper, Charlotte, Arthur van Soest en Cees van Dert (2012), Hoe moet het nieuwe UPO eruit zien? Paper gepresenteerd tijdens Netspar werkgroep, oktober 2012.
- Kuiper, Charlotte, Arthur van Soest en Cees van Dert (2013), Naar een nieuw deelnemergericht UPO, *Netspar design paper* 24.
- Landerretche, Oscar en Claudia Martínez (2013), Voluntary savings, financial behavior and pension finance literacy: Evidence from Chile, *Journal of Pension Economics and Finance*, 12, 251-297.
- Laros, Ruben, Alwin Oerlemans en Henriette Prast (2010), Zet je pensioen op groen, *PensioenAdvies*, augustus
- Larsson, Lena, Annika Sundén and Ole Settergren (2008), Pension information: The annual statement at a glance, *OECD Journal: General Papers*, 2008/3, 131-172.
- Leigh, Duane E. (1981), The effect of unionism on workers' valuation of future pension benefits, *Industrial Relations and Labor Relations Review*, 34(4), 510-521.
- Linciano, Nadia (2000), Privatisation of social security: Theoretical issues and empirical evidence from countries' reforms, *Quaderni di Finanza*, Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, Rome.
- Luchak, Andrew A. en Morley Gunderson (2000), What do employers know about their pension plan? *Industrial Relations*, 39, 646-670.
- Lusardi, Annamaria en Olivia S. Mitchell (2008), Planning and financial Literacy: How do women fare?, *American Economic Review*, 98, 413-417.
- Lusardi, Annamaria en Olivia S. Mitchell (2011a), Financial literacy around the world: An overview, *Journal of Pension Economics and Finance*, 10, 497-508.
- Lusardi, Annamaria en Olivia S. Mitchell (2011b), Financial literacy and retirement planning in the United States, *Journal of Pension Economics and Finance*, 10, 509-525.
- Lusardi, Annamaria en Olivia S. Mitchell (2013), The economic importance of financial literacy: Theory and evidence, *Netspar discussion paper* 04/2013-009.
- Magen, Eran, Carol S. Dweck en James J. Gross (2008), The hidden-zero effect, *Psychological Science*, 19, 648-649.
- Mandell, Lewis (2006), *Financial Literacy: Improving Education: Results of the 2006 National JumpStart Survey*, Jumpstart Coalition, Washington, DC.
- Mandell, Lewis (2012), School-based financial education: Not ready for prime-time, in Zvi Bodie, Laurence B. Siegel en Lisa Stanton (red.), *LifeCycle Investing: Financial Education and Consumer Protection*, Research Foundation of CFA Institute.
- Mandell, Lewis en Linda Schmid Klein (2009), The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20, 15-24.
- Marino, Carlo (2012), *Law 92 of 28 June 2012, the so-called Reform Fornero*. EAPSPI LEC Meeting, Ljubljana, September
- Merton, Robert C. (2006b), Observations on innovation in pension fund management in the impending future, *PREA Quarterly*, 61-67.

- Merton, Robert C. (2010), Solutions for the future, *Pensions Insight*, February
- Merton, Robert en Jan Snippe (2012), Dutch not facing up to pension troubles, *Financial Times*, 26 september.
- Mitchell, Olivia (1988), Worker knowledge of pension provisions, *Journal of Labor Economics*, 6, 21-39.
- Montae (2012), Pensioenbarometer 2012: Onderzoek van GfK Panel Services in opdracht van Montae, Montae, Rijswijk.
- Moore, Danna (2003), Survey of financial literacy in Washington State: Knowledge, behavior, attitudes and experiences, *Technical report 03-39*, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University.
- Nijboer, Henk en Bart Boon (2012), Pension contract design and free choice: Theory and practice, *Netspar Panel paper 27*.
- OECD (2011), *Pensions at a Glance 2011: Retirement-income Systems in OECD and G20 Countries*, OECD, Paris.
- OECD (2013), *Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators*, OECD, Paris.
- OECD (2013), *OECD/INFE Policy Guidance on Addressing Women's and Girls' Needs for Financial Awareness and Education*, OECD, Paris.
- Oehler, Andreas en Christina Werner (2008), Saving for retirement – A case for financial education in Germany and UK? An economic perspective, *Journal of Consumer Policy*, 31, 253-283.
- Petty, Richard E. en John T. Cacioppo (1986), The Elaboration Likelihood Model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, 123-195.
- Prast, Henriette (2007), *Complexe producten: wat kunnen ze betekenen en wie moet ze begrijpen? Over financiële educatie en de verantwoordelijkheid van instituties*, De Nederlandsche Bank, Amsterdam.
- Prast, Henriëtte, Federica Teppa en Anouk Smits (2012), Is information overrated? Evidence from the pension domain, *Netspar discussion paper 12/2012-050*.
- Raaij, W. Fred, Nic Huiskes, Dieter Verhulst en Julie Visser (2011), Individual differences in pension knowledge, CASS, City University London.
- Regúlez-Castillo, Marta, en Carlos Vidal-Meliá (2012), Individual information for pension contributors: Recommendations for Spain based on international experience, *International Social Security Review*, 65, 1-27.
- Rothman, Alexander J. en Peter Salovey (1997), Shaping perceptions to motivate healthy behavior: The role of message framing, *Psychological Bulletin*, 121, 3-19.
- Schreiner, Mark, en Michael Sherraden (2007), *Can the Poor Save? Saving and Asset Building in Individual Development Accounts*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- SER Pensioencommissie (2008) *Op weg naar pensioenbewust zijn, bevindingen van het debat Pensioenbewustzijn*, Sociaal Economische Raad, Den Haag.
- Shafir, Eldar, Peter Diamond en Amos Tversky (1997), Money illusion, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 341-374.
- Shah, Anuj K, Sendhil Mullainathan en Eldar Shafir (2012), Some Consequences of Having Too Little, *Science* 338 (6107), 682-685.
- Skog, Jeremy (2006), Who knows what about their pensions? Financial literacy in the Chilean individual account system, *PARC Working paper series WPS 06-11*, Population Aging Research Center, University of Pennsylvania.
- Song, Changcheng (2012), Financial illiteracy and pension contributions: A field experiment on compound interest in China, *Working Paper* University of California, Berkeley.
- Sussman, Abigail B. R en Eldar Shafir (2012), On Assets and Debt in the Psychology of Perceived Wealth *Psychological Science*, 23, 101-108.

- SZW (2012), *Rapport Pensioen in Duidelijke Taal*, Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Den Haag.
- Thaler, Richard H. en Hersh M. Shefrin (1981), An economic theory of self-control, *Journal of Political Economy*, 89, 392-406.
- Thaler, Richard H. en Cass R. Sunstein (2008), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, New Haven.
- Towers Watson (2012), Global Workforce Study 2012 Nederland: Hoe denkt werkend Nederland, <http://www.towerswatson.com/nl-NL/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2012/07/Global-Workforce-Study-2012>.
- Tversky, Amos en Daniel Kahneman (1992), Advances in Prospect Theory: Cumulative representation of uncertainty, *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
- Van Rooij, Maarten, Annamaria Lusardi en Rob Alessie (2011), Financial literacy and stock market participation, *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472.
- Van Rooij, Maarten, Annamaria Lusardi en Rob Alessie (2012), Financial literacy, retirement planning and household wealth, *Economic Journal*, 122 (560), 449-478.
- Weber, Elke U., Ann-Renée Blais en Nancy E. Betz (2002), A domain-specific risk-attitudes scale: measuring risk perceptions and risk behavior, *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263-290.
- Willis, Lauren E. (2008), Against financial literacy education, *Iowa Law Review*, 94, 197-285.
- Willis, Lauren E. (2009), Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego Law Review*, 46, 415-458.
- Willis, Lauren E. (2011), The financial education fallacy, *American Economic Review*, 101, 429-34.
- Willis, Lauren E. (2012), Financial education: Lessons not learned and lessons learned, in Zvi Bodie, Laurence B. Siegel en Lisa Stanton (red.), *Life Cycle Investing: Financial Education and Consumer Protection*, Research Foundation, CFA Institute.
- Wijzer in geldzaken (2009), *Nieuwe meetinstrument - De pensioenbewustzijn-meter*, Wijzer in geldzaken, Den Haag.
- Wijzer in geldzaken (2012), *Pensioenbewustzijn*, Wijzer in geldzaken, Den Haag.
- Wijzer in geldzaken (2013), *Wijzer in Geldzaken Pensioenmonitor*, Wijzer in geldzaken, Den Haag.