

Netspar NEA PAPERS

*Job Krijnen, Seger Breugelmans
en Marcel Zeelenberg*

Waarom mensen de
pensioenvoorbereiding
uitstellen en wat daar
tegen te doen is



The background of the cover features a series of thin, black, curved lines that sweep across the page from the top left towards the bottom right, creating a sense of movement and depth.

Job Krijnen, Seger Breugelmans en Marcel Zeelenberg

Waarom mensen de pensioenvoorbereiding uitstellen en wat daar tegen te doen is

NEA PAPER 52

NETSPAR ECONOMISCHE ADVIEZEN



Netspar

Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement

Colofon

NEA Papers is een uitgave van Netspar
Mei 2014

Redactie

Roel Beetsma (Voorzitter) – Universiteit van Amsterdam
Iwan van den Berg – AEGON Nederland
Eddy van Doorslaer – Erasmus Universiteit Rotterdam
Thomas van Galen – Cardano Risk Management
Kees Goudswaard – Universiteit Leiden
Winfried Hallerbach – Robeco Nederland
Ingeborg Hoogendijk – Ministerie van Financiën
Martijn Hoogeweegen – Nationale Nederlanden
Arjen Hussem – PGGM
Frank de Jong – Tilburg University
Alwin Oerlemans – APG
Maarten van Rooij – De Nederlandsche Bank
Peter Schotman – Universiteit Maastricht
Lou Spoor – Achmea
Peter Wijn – APG

Vormgeving

B-more Design
Bladvulling, Tilburg

Drukwerk

Prisma Print, Tilburg University

Redactieadres

Netspar, Tilburg University
Postbus 90153, 5000 LE Tilburg
info@netspar.nl

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s).

INHOUD

<i>Inleiding</i>	11
<i>1. Het probleem en de huidige maatregelen</i>	13
<i>2. De psychologie van het uitstellen</i>	23
<i>3. Implicaties en aanbevelingen</i>	33
<i>Samenvatting</i>	38
<i>Referenties</i>	40

VOORWOORD

Netspar stimuleert debat over de gevolgen van vergrijzing voor het (spaar-)gedrag van mensen, de houdbaarheid van hun pensioenen en het overheidsbeleid. Doordat veel van de babyboomers met pensioen gaan, zal het aantal 65-plussers in de komende decennia snel toenemen. Meer in het algemeen leven mensen gezonder en langer en krijgen gezinnen steeds minder kinderen. Vergrijzing staat vaak in een negatief daglicht, want ten opzichte van de bevolking tussen 20 en 65 jaar zou het aantal 65-plussers wel eens kunnen verdubbelen. Kan de werkende beroepsbevolking dan nog wel het geld opbrengen voor een groeiend aantal gepensioneerden? Moeten mensen meer uren maken tijdens hun werkzame periode en later met pensioen gaan? Of moeten de pensioenen worden gekort of de premies worden verhoogd om het collectieve pensioen betaalbaar te houden? Moeten mensen worden aangemoedigd zelf veel meer verantwoordelijkheid te nemen voor het eigen pensioen? En wat is dan nog de rol van de sociale partners in het organiseren van een collectief pensioen? Kunnen en willen mensen eigenlijk wel zelf gaan beleggen voor hun pensioen of zijn ze graag bereid dat aan pensioenfondsen over te laten? Van wie zijn de pensioengelden eigenlijk? En hoe kan een helder en eerlijk speelveld voor pensioenfondsen en verzekeraars worden gedefinieerd? Hoe kunnen collectieve doelstellingen als solidariteit en meer individuele wensen worden verzoend? Maar vooral: hoe kunnen de voordelen van langer en gezonder leven worden benut voor een meer gelukkige en welvarende samenleving?

Om een aantal redenen is er behoefte aan debat over de gevolgen van vergrijzing. We weten niet altijd precies wat de gevolgen van vergrijzing zijn. En de gevolgen die wel goed kunnen inschatten, verdienen het om bekend te worden bij een groter publiek. Belangrijker is natuurlijk dat veel van de keuzen die moeten worden gemaakt een politieke dimensie hebben en daarover is debat hard nodig. Het gaat immers om maatschappelijk zeer relevante en actuele vraagstukken waar, in de meest letterlijke zin oud en jong mee worden geconfronteerd. Om die redenen heeft Netspar de NEA Papers ingesteld. In een NEA Paper neemt de auteur gemotiveerd stelling over een beleidsrelevant onderwerp. De naam NEA Papers heeft twee betekenissen. Ten eerste, NEA staat voor Netspar Economische Adviezen. De auteurs adviseren op persoonlijke titel en op verzoek van Netspar over actuele economische kwesties op het gebied van vergrijzing en pensioenen. Ten tweede, NEA klinkt als Nee-Ja en geeft daarmee een wezenskenmerk van elk debat aan.

Roel Beetsma

Voorzitter van de Netspar Redactieraad

Affiliaties

Job Krijnen – Tilburg University

Seger Breugelmans – Tilburg University

Marcel Zeelenberg – Tilburg University

WAAROM MENSEN DE PENSIOEN- VOORBEREIDING UITSTELLEN EN WAT DAAR TEGEN TE DOEN IS

Inleiding

Mensen hebben de neiging hun pensioenvoorbereiding uit te stellen. Dit heeft vooral grote consequenties als consumenten zelf verantwoordelijk zijn voor beslissingen over hun pensioenopbouw. In het Nederlandse pensioensysteem is de keuzevrijheid van consumenten relatief beperkt. Toch zal uitstel van de pensioenvoorbereiding in de toekomst, als gevolg van maatschappelijke en beleidsmatige ontwikkelingen, ook in Nederland tot problemen kunnen leiden. Het aanbieden van financiële prikkels, zoals belastingvoordelen en werknemersbijdragen, lijkt maar weinig te verbeteren aan de neiging tot uitstel. Recent is er meer aandacht gekomen voor de rol van financiële educatie. Het doel hiervan is de consument bewuster te maken van het belang van een goede pensioenvoorbereiding, door middel van kennis en inzicht. Op die manier moet uitstel tegengegaan worden. Wij beargumenteren in dit artikel dat financiële educatie, net als belastingvoordelen en werknemersbijdragen, meestal niet tot minder uitstel leidt. De sleutel tot het tegengaan van uitstel is namelijk niet het verbeteren van intenties, maar het faciliteren van het wenselijke gedrag.

Dit artikel kent drie delen. Eerst beschrijven we de problematiek rondom het uitstellen van de pensioenvoorbereiding en waarom dit ook in Nederland steeds relevanter wordt. We bespreken de financiële prikkels waarvan vaak wordt gedacht dat ze

uitstel tegengaan: belastingvoordelen en werkgeversbijdragen. Daarnaast besteden we bijzondere aandacht aan de recentelijk populaire financiële educatie.

In het tweede deel zetten we op basis van onderzoek naar intenties en gedrag uiteen waarom deze strategieën meestal niet het gewenste effect hebben. Een focus op de langetermijnvoordelen van pensioenvoorbereiding heeft positieve invloed op de intenties van mensen; er is meestal echter geen directe relatie met feitelijke pensioenvoorbereiding. Bovendien hebben consumenten vaak al goede intenties als het om pensioenen gaat en kan het verder vergroten van het langetermijnbelang van gedrag zelfs onbedoeld tot *meer* uitstel leiden.

In het derde en laatste deel geven we een overzicht van de implicaties van wetenschappelijk onderzoek voor uitstel van de pensioenvoorbereiding. We eindigen met vijf aanbevelingen die uitstel van de pensioenvoorbereiding in Nederland, of de negatieve gevolgen daarvan, zouden kunnen verminderen. In tegenstelling tot financiële educatie en andere bestaande beleidsmaatregelen, die allemaal vooral gericht zijn op de lange termijn, hebben maatregelen met meer aandacht voor de korte termijn wel een directe en voorspelbare invloed op gedrag.

1. Het probleem en de huidige maatregelen

1.1 Meer verantwoordelijkheid en meer vrijheid voor consumenten

In steeds meer landen zijn mensen in toenemende mate zelf verantwoordelijk voor de opbouw van hun pensioen. Het risico van investeringen komt meer voor rekening van het individu omdat pensioenen op basis van 'defined benefit' (vastgestelde uitkering) vervangen worden door pensioenen op basis van 'defined contribution' (vastgestelde bijdrage) (Choi, Laibson, Madrian, & Metrick, 2002; Engström & Westerberg, 2003; Prast, Teppa, & Smits, 2012). Deze grotere individuele verantwoordelijkheid zorgt ook voor meer flexibiliteit in pensioenen en meer keuzevrijheid voor de consument. In veel landen zijn pensioenregelingen in de tweede pijler, waarbij werknemers en werkgevers gezamenlijk pensioen voor de werknemer opbouwen, lang niet altijd meer 'one-size-fits-all' maar bieden ze mogelijkheden tot aanpassingen naar individuele voorkeur.

Het Nederlandse pensioensysteem loopt bij deze ontwikkelingen internationaal gezien niet voorop; werknemers hebben hier nog vrijwel geen keuzevrijheid als het om hun pensioenen gaat (Nijboer & Boon, 2012). Toch is er ook in ons land voldoende aanleiding om aandacht te besteden aan individuele pensioenvoorbereiding en pensioenkeuzes. Ten eerste groeit het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) en kleine ondernemers in Nederland snel (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012). Deze groep bouwt niet automatisch een werknemerspensioen op en moet zelf actie ondernemen om tot een aanvulling op hun AOW te komen. In het meest recente pensioenakkoord (zie Weekers & Kleinsma, 2013) is vastgelegd dat ook zzp'ers een eigen pensioenregeling krijgen, maar deelname hieraan is nog steeds niet de

standaardoptie. Dit wil zeggen dat zzp'ers ook onder deze nieuwe regeling niet automatisch deelnemen aan een pensioenregeling.

Ten tweede is in datzelfde akkoord bepaald dat het maximale belastingvrije opbouwpercentage van pensioenen omlaag gaat van 2,15 procent naar 1,875 procent van het loon. Het Centraal Planbureau concludeert dat de negatieve invloed van deze wijzigingen op het opgebouwde pensioen deels gecompenseerd wordt door andere wijzigingen, zoals het verhogen van de pensioenleeftijd (CPB, 2013). Toch is het mogelijk dat, door deze en eventuele toekomstige versoeringen van de pensioenregelingen in de tweede pijler, de verwachtingen van het pensioen naar beneden moeten worden bijgesteld. Hierdoor ontstaat er ook voor veel werknemers de noodzaak om via individuele regelingen aanvullend te sparen (Commissie Goudswaard, 2010; Prast e.a., 2012).

Tot slot is in Nederland het defined benefit-principe de laatste jaren veelal vervangen door een hybride vorm, waarbij defined benefit en defined contribution samen gaan (Ponds & Van Riel, 2007; Van Rooij, Kool, & Prast, 2007). Er is zelfs een geleidelijke opkomst van pensioenfondsen die volledig volgens een defined contribution-principe werken; een ontwikkeling die zich naar verwachting zal voortzetten (Beetsma & Bucciol, 2013; Van Rooij e.a., 2007). Door deze trend – van defined benefit naar defined contribution – komen de risico's van het opbouwen van een pensioen meer bij het individu te liggen. De kans is groot dat de verschuiving van risico's gepaard gaat met een toename van de keuzevrijheid binnen pensioenregelingen in de tweede pijler (Bovenberg & Van Ewijk, 2011). Jongere deelnemers zouden bijvoorbeeld de mogelijkheid hebben om voor een risicovollere belegging van hun pensioeninleg te kiezen (Ponds & Van Riel, 2007). Kortom, er ontstaat steeds meer noodzaak, behoefte en mogelijkheid om een individuele invulling aan het pensioen te geven.

Een grotere keuzevrijheid zou in het ideale scenario tot beter passende pensioenoplossingen leiden; iedere consument kan dan op basis van persoonlijke wensen en voorkeuren de meest geschikte optie kiezen. Onderzoek en ervaring uit het buitenland laten echter zien dat mensen vaak niet optimaal gebruik maken van deze mogelijkheden. Ze hebben de neiging om zowel het actief nadenken over hun pensioen als het daadwerkelijk nemen van pensioenbeslissingen uit te stellen (Carrol, Choi, Laibson, Madrian, & Metrick, 2009; Van Els, Van Rooij, & Schuit, 2007). In het geval van pensioensparen is tijdig beginnen de sleutel tot succes en zal uitstel vaak leiden tot onvoldoende of onverwacht lage inkomsten tijdens het pensioen (Munnell, Golub-Sass, & Webb, 2011). Nu ook in Nederland de keuzevrijheid toeneemt en uitstel dus grotere gevolgen heeft, is het cruciaal om te bepalen wat de beste manier is om dit probleem, of de gevolgen daarvan, te verminderen.

Om tot dergelijke goede maatregelen tegen uitstel te komen, moeten we eerst duidelijk voor ogen hebben welk soort uitstel het meest problematisch is en waarom dat uitstel plaatsvindt. Op de lange termijn komen negatieve resultaten vooral voort uit het vrijwillig en bewust voor zich uit schuiven van een specifieke taak of actie waarvan mensen weten en verwachten dat het beter zou zijn om deze meteen uit voeren (Steel, 2007). Het onderscheid tussen het hebben van goede intenties en het daadwerkelijk uitvoeren van het bijbehorende gedrag staat hierbij centraal: het herhaaldelijk niet uitvoeren van intenties betekent uitstel van de pensioenvoorbereiding.

Dit artikel richt zich op het uitstellen van alle stappen die deel uitmaken van de pensioenvoorbereiding. Onder pensioenvoorbereiding verstaan wij onder andere het verkrijgen van inzicht in de eigen pensioenwensen en pensioensituatie, het verzamelen

van informatie over eventuele stappen die ondernomen kunnen worden en, zo nodig, het nemen van financiële beslissingen. Het uitstellen van de pensioenvoorbereiding kan dus ook voorkomen bij mensen die wel voldoende pensioen opbouwen, maar die zelf nog geen inzicht hebben in hun financiële situatie.

1.2 Huidige maatregelen tegen uitstel van de pensioenvoorbereiding

Vaak wordt er vanuit gegaan dat twee al bestaande maatregelen in staat zijn om het pensioensparen aan te moedigen en dus uitstel tegen te gaan: (1) belastingvoordelen die overheden bieden over het ingelegde geld en (2) de (al dan niet wettelijk verplichte) bijdrage van werkgevers aan de pensioensopbouw van de werknemer. We zullen beide maatregelen kort bespreken en gaan daarbij voornamelijk in op buitenlands onderzoek naar hun effectiviteit. Welke invloed hebben deze maatregelen daadwerkelijk op het spaargedrag van consumenten? Als er sprake is van keuzevrijheid, sparen mensen dan inderdaad meer en eerder voor het pensioen omdat dit op de lange termijn financieel aantrekkelijk is?

Belastingvoordelen

In de meeste gevallen is pensioeninleg tot een bepaalde hoogte aftrekbaar van de belastingen, waardoor het verwachte rendement van de inleg hoger is dan bij reguliere spaarvormen. In Nederland is zowel de inleg in een werknemerspensioen als een eventueel aanvullende pensioenregeling (tot een bepaald bedrag) fiscaal aantrekkelijk. In situaties waar mensen zelf bepalen of en hoeveel ze inleggen, zoals het geval is in veel landen met een 'defined contribution' systeem en in Nederland voor mensen die een aanvullend pensioen op kunnen bouwen, wordt er vanuit

gegaan dat de bestaande fiscale voordelen mensen aanzetten om voldoende pensioen op te bouwen (Antolín, De Serres, & De la Maisonneuve, 2004; Attanasio, Banks, & Wakefield, 2004; Ímrohoroğlu, Ímrohoroğlu, & Joines, 1998).

Er is, buiten Nederland, regelmatig onderzoek gedaan naar de vraag of belastingvoordelen inderdaad in staat zijn om pensioensparen aan te moedigen wanneer dit niet verplicht is. Deze vraag blijkt echter niet eenduidig te beantwoorden. In studies worden verschillende methoden en maatstaven voor effectiviteit gebruikt. Bovendien is het effect van belastingvoordelen op sparen moeilijk te onderscheiden van de gevolgen van andere factoren zoals veranderingen in rentestand en beursituatie (Engen, Gale, & Scholz, 1996). Illustratief is in dit geval het artikel van Poterba, Venti, en Wise (1996), die beschrijven hoe twee studies (Gale & Scholz, 1994; Venti & Wise, 1992) tot tegenstrijdige conclusies komen op basis van dezelfde gegevens (Survey of Consumer Finances, 1983, 1986).

Los van methodologische problemen en verschillen lijkt de meest getrokken conclusie te zijn dat de invloed van belastingvoordelen op het gedrag van spaarders marginaal is op zijn best (Attanasio e.a., 2004; Engen e.a., 1996; Engen, Gale, Scholz, Bernheim, & Slemrod, 1994). In veel gevallen is geld dat ingelegd wordt in pensioenfondsen afkomstig uit andere spaarfondsen, waardoor er geen sprake is van 'nieuw' spaargeld. Het verschaffen van belastingvoordeel is wel eens beschreven als een maatregel die de maatschappij uiteindelijk vooral geld kost in plaats van oplevert en waarvan het valt te betwijfelen of ze de benodigde overheidsinvesteringen wel waard zijn (Antolín e.a., 2004; Ayuso, Jimeno, & Villanueva, 2007).

Werkgeversbijdragen

Een andere manier om deelname aan en inleg in pensioenfondsen te motiveren is het aanbieden van een werkgeversbijdrage. Bij veel pensioenfondsen in de tweede pijler is afgesproken dat de werkgever de inleg van de werknemer met een bepaald percentage vergroot. Bij de in de VS populaire 401(k) fondsen is deze bijdrage doorgaans 50 procent van de eerste 6 procent inleg (Engelhardt & Kumar, 2003). In situaties waar werknemers zelf beslissen over hun deelname wordt er vaak vanuit gegaan dat werkgeversbijdragen in staat zijn om deelname en inleg te stimuleren.

Engelhardt en Kumar (2003) bieden een overzicht van studies die de gevolgen van een werkgeversbijdrage onderzoeken en beschrijven zowel bewijs voor als bewijs tegen een effect op deelname en inleg. Enkele studies in de VS suggereren dat het aanbieden van een werkgeversbijdrage voor meer deelname aan 401(k) fondsen zorgt (bijvoorbeeld Even & Macpherson, 2005), terwijl andere studies concluderen dat de hoogte van de bijdrage vrijwel geen invloed heeft op het percentage van loon dat deelnemers inleggen (Kusko, Poterba, & Wilcox, 1994; Papke, 1995). Op basis van een eigen studie stellen Engelhardt en Kumar (2007) dat de mate van deelname vrijwel niet afhangt van werkgeversbijdragen. Net als bij de belastingvoordelen is het bewijs met betrekking tot de invloed van werkgeversbijdragen op het spaargedrag van consumenten kortom niet eenduidig (Choi e.a., 2002). De verwachting dat uitstel van pensioenvoorbereiding tegen zal worden gegaan door bestaande regelingen die sparen financieel belonen, is dus grotendeels ongegrond.

Financiële educatie, voorlichting en communicatie

De verschuiving van verantwoordelijkheid zorgt voor een toegenomen complexiteit van financiële producten (Mandell, 2006; Van Rooij, Lusardi, & Alessi, 2011). De consument heeft hierdoor moeite om volledig te profiteren van aangeboden mogelijkheden. Recent heeft dit geleid tot een grotere aandacht voor financiële educatie (Willis, 2009). Volgens Alan Greenspan (2001), toenmalig voorzitter van het Amerikaanse Federal Reserve System, kan voorlichting er voor zorgen dat mensen beter in staat zijn om volledig gebruik te maken van de kansen die ontstaan door technologische vooruitgang en innovatie. Hij wijst er op dat het, met de toegenomen keuzevrijheid en flexibiliteit, van groot belang is dat mensen goed geïnformeerd zijn voordat ze financiële beslissingen nemen. Deze uitspraken lijken in het bijzonder van toepassing op pensioenbeslissingen, waar een verkeerde beslissing grote gevolgen kan hebben.

Onderzoek in de VS bevestigt dat consumenten maar weinig kennis van financiële begrippen hebben. Lusardi en Mitchell (2006, 2007a) lieten in 2004 een speciale module afnemen binnen de zogenaamde 'Health and Retirement Study' (HRS), gericht op de financiële geletterdheid en de gevolgen daarvan voor financiële planning en spaargedrag onder Amerikanen. Slechts de helft van de deelnemers begreep begrippen als rente-op-rente, inflatie en risicospreiding. Niet alleen kennis van financiële begrippen is laag, ook het inzicht in de eigen financiële situatie laat te wensen over. Uit de HRS bleek dat maar 31 procent van de deelnemers ooit een poging had gedaan om uit te rekenen hoeveel geld nodig zou zijn voor hun pensioen.

Nederlands onderzoek laat zelfs een nog slechter beeld zien. Maar liefst 69 procent is zich volledig onbewust van de huidige hoogte van het eigen pensioeninkomen (Wijzer in Geldzaken,

2012a). Zij hebben geen realistisch beeld van hun financiële toekomst en/of maken geen gebruik van beschikbare informatiebronnen om meer te weten te komen over hun opgebouwde pensioen. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) concludeert dat de pensioenverwachtingen van consumenten te hoog zijn en dat bijna de helft zelf aangeeft onvoldoende kennis over hun pensioen te hebben (2010a). Tevens zegt 46 procent van de niet-gepensioneerde deelnemers dat ze nog nooit hebben nagedacht over hun eigen inkomsten en uitgaven na pensionering (Wijzer in Geldzaken, 2012b). Onder de groep deelnemers tussen de 18 en 24 jaar heeft zelfs 92 procent hier nog nooit over nagedacht.

Zijn mensen wel in staat om zich voor te bereiden op hun pensioen wanneer ze cruciale kennis over financiële begrippen en hun eigen situatie missen? Opnieuw biedt het beschikbare onderzoek weinig reden tot optimisme. Een groot aantal studies komt tot de conclusie dat er een relatie bestaat tussen weinig financiële kennis, financiële ongeletterdheid en (te) lage pensioeninkomsten (Clark & D'Ambrosio, 2002; Fox, Bartholomae, & Lee, 2005; Hilgert, Hogarth, & Beverly, 2003; Lusardi, 2008; Lusardi & Mitchell, 2006, 2007a, 2007b; Oehler & Werner, 2008; Van Rooij e.a., 2011).

Naar aanleiding van deze bevindingen wordt vaak aangenomen dat het verbeteren van de financiële kennis en het pensioenbewustzijn zou moeten kunnen bijdragen aan een verbetering in het spaargedrag van consumenten. Zowel werkgevers als pensioenfondsen en overheden investeren op basis van deze aanname steeds meer in het aanbieden van goede pensioeninformatie en in financiële educatie aan de consument. Deze interventies kennen een grote verscheidenheid aan vormen, variërend van nieuwsbrieven, brochures, websites en reclames, tot seminars, workshops, interactieve games en individuele

counseling sessies (Braunstein & Welch, 2002; Fox e.a., 2005; Nell & Lentz, 2013; Willis, 2008). In Nederland hebben de pensioen-uitvoerders sinds 2008 de wettelijke verplichting om hun deelnemers jaarlijks een Uniform Pensioen Overzicht (UPO) toe te sturen, met als doel het vergroten van het inzicht in de huidige en toekomstige pensioensituatie (AFM, 2010b). Ook kunnen alle Nederlanders sinds 2011 op de website mijnpensioenoverzicht.nl een compleet beeld krijgen van het opgebouwde pensioen. Nederlandse pensioenfondsen bieden zelf ook online individuele informatie aan (bijvoorbeeld MijnABP of MijnPFZW) en werken regelmatig samen met werkgevers om informatiebijeenkomsten te organiseren.

Het is echter niet duidelijk of dergelijke initiatieven hun oorspronkelijke doel bereiken. Zo concludeerde de AFM uit een onderzoek naar de omgang van consumenten met het UPO: "De Nederlandse consument is zich bewust van het feit dat het UPO van belang is. Echter, er wordt vanuit de consument zelf opmerkelijk weinig gedaan met het UPO. (...) Men is zich derhalve enerzijds bewust van het belang van een goed pensioen en vermoedt daarom ook dat het UPO een belangrijk document is, maar wanneer dit UPO uit de kast gehaald moet worden, is voor veel consumenten allesbehalve zonneklaar" (2010b, p. 9). Transparantie en overzicht, zoals geboden door het UPO, financiële bijsluiters en websites als mijnpensioenoverzicht.nl, lijken over het algemeen positief ontvangen te worden door consumenten (ANP Pers Support, 2011). Toch is het maar de vraag of deze en vergelijkbare initiatieven daadwerkelijk bijdragen aan een betere pensioenvoorbereiding.

Verder onderzoek naar de effecten van financiële educatie heeft vooral betrekking op pensioenseminars in de VS. Lusardi (2003) rapporteert dat dergelijke seminars leiden tot meer

sparen, voornamelijk bij mensen met weinig kapitaal. Clark en D'Ambrosio (2002) vinden eveneens dat deelnemers aan een seminar met financiële voorlichting achteraf hun spaardoelen bijstellen. Op basis van een uitgebreide analyse van de KPMG Peat Marwick Retirement Benefits Survey komen Bayer, Berheim, en Scholz (1996) tot de conclusie dat mensen die aanwezig zijn bij een pensioenseminar meer geneigd zijn deel te nemen aan een pensioenspaarregeling, en vervolgens ook meer opzij leggen voor hun pensioen. Dit suggereert dat deze intensieve en interactieve vorm van voorlichting effect sorteert. Hierbij moet echter wel gelet worden op de zelfselectie van de deelnemers aan deze seminars. Het is aannemelijk dat mensen die zich inschrijven voor deelname aan een pensioenseminar, toch al van plan waren om meer te gaan sparen (Prast, 2007). Dit kan een te rooskleurig beeld van deze voorlichting opleveren.

Ander onderzoek komt tot de conclusie dat de gevolgen van financiële educatie voor spaargedrag zo klein zijn dat ze nauwelijks de moeite en kosten waard zijn (Kooreman & Prast, 2010), of dat er geen eenduidig bewijs is dat financiële educatie daadwerkelijk effect heeft (Bovenberg, Koijen, Nijman, & Teulings, 2007; Choi e.a., 2002). Uit een uitgebreide meta-analyse naar de resultaten van 201 eerdere studies kwam naar voren dat financiële educatie-interventies zeer weinig effect hebben op financieel gedrag, vooral wanneer de tijd tussen het moment van educatie en het uiteindelijke gedrag groot is (Fernandez, Lynch Jr., & Netemeyer, in druk). Dat weinig financieel inzicht en onvoldoende pensioenopbouw vaak samengaan, betekent dus niet automatisch dat het bieden van financiële educatie tot verbeteringen in de pensioenvoorbereiding leidt.

2. De psychologie van het uitstellen

2.1 Het verschil tussen intenties en gedrag

Om te kunnen bepalen of de besproken beleidsmaatregelen en interventies het veelvoorkomende uitstel van pensioenvoorbereiding kunnen verminderen, moeten we een dieper begrip van het probleem hebben. Waarom stellen mensen de uitvoering van taken en het nemen van beslissingen uit? Aan de hand van inzichten uit de gedragseconomie en economische psychologie stellen wij dat de basis van uitstel ligt in het verschil tussen intenties en gedrag. Het uiteindelijke doel van beleid en voorlichting – zoals tot dusver besproken – is ervoor zorgen dat mensen eerder beginnen met de pensioenvoorbereiding en zo nodig meer gaan sparen. Veel interventies en onderzoeken richten zich echter op verandering in intenties; de onderzoekers kijken naar de motivatie, het bewustzijn of de kennis van de consument. Dit is vooral zinnig als aangenomen wordt dat de relatie tussen intenties en gedrag sterk is.

Op het eerste gezicht lijkt het logisch om aan te nemen dat een verandering in intenties ook leidt tot een verandering in gedrag. De meest gebruikte, meest succesvolle modellen van gedragsinterventie zijn de 'Theory of Reasoned Action' ('TRA'; Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975) en haar latere uitbereiding, de 'Theory of Planned Behavior' ('TPB'; Ajzen, 1991). Deze theorieën beschouwen de intentie als de voornaamste voorspeller van gedrag. Gedrag volgt uit een intentie, vooral wanneer de persoon controle over de situatie heeft en het tijdsverschil tussen de gemeten intentie en het gedrag klein is. Bijvoorbeeld: iemand die van plan is vandaag een krant te kopen, zal dat zeer waarschijnlijk ook doen, als zij/hij voldoende geld op zak heeft en er een kiosk in de buurt is.

Toch sluiten gedrag en intenties zeker niet perfect op elkaar aan. Op basis van meta-analyses naar deze relatie wordt geconcludeerd dat TRA en TPB tussen de 19 procent en 38 procent van de variantie in gedrag kunnen verklaren (Armitage & Connor, 2001; Sheeran, 2002; Sutton, 1998). Met andere woorden, een verandering in intenties is geen garantie voor een verandering in gedrag (zie Greve, 2001). Het is daarom moeilijk om op basis van metingen van de motivatie, het inzicht en de kennis van bijvoorbeeld de bezoekers van een website met pensioeninformatie, iets te concluderen over hun toekomstige gedrag. De cruciale vraag is niet wat deze mensen belangrijk vinden of wat ze graag zouden willen doen, maar juist wat ze daadwerkelijk gaan doen nadat ze de website bezocht hebben. Gaan ze op zoek naar informatie om hun eigen situatie te kunnen vergelijken met anderen? Maken ze een afspraak met een financieel adviseur? Besluiten ze om een individuele pensioenspaarrekening af te sluiten? Of stellen ze deze belangrijke pensioenvoorbereiding uit?

Dat intenties een voorwaarde maar zeker geen garantie vormen voor de uitvoering van de pensioenvoorbereiding, wordt ook onderbouwd door onderzoek: veel mensen hebben wel de intentie meer te gaan sparen voor hun pensioen, maar hebben toch ook grote moeite met de uitvoering. Choi e.a. (2002) rapporteren bijvoorbeeld dat 68 procent van de Amerikanen in hun studie aangeeft dat ze op dit moment te weinig sparen. Van deze groep heeft 35 procent de intentie om hun inleg al in de komende maanden te gaan verhogen. Maar: in lijn met de literatuur over de discrepantie tussen intenties en gedrag, zet slechts 14 procent van de mensen hun goede voornemens daadwerkelijk om in gedrag.

Ook illustratief voor het verschil tussen intenties en gedrag – op het vlak van pensioenvoorbereiding – zijn de bevindingen van

de Stichting Weet Wat Je Besteedt (2012), gebaseerd op gesprekken met Nederlandse adolescenten en jonge professionals. De meeste adolescenten geven aan dat ze van plan zijn om over hun pensioen na te gaan denken zodra ze 'gesetteld' zijn, terwijl zij die een paar jaar ouder zijn, zeggen met pensioenplanning te beginnen rond hun 40e of 50e jaar. Uit een onderzoek van de Amerikaanse consumentenfederatie (Consumer Federation of America, 2003) komt naar voren dat een overgrote meerderheid van de deelnemers gelooft dat het belangrijk is om een goed financieel plan te hebben. Toch had minder dan de helft van de deelnemers een financieel plan voor zichzelf ontwikkeld. Vooral jongere volwassenen (25 – 34 jaar) geven aan dat ze financiële planning belangrijk vinden, maar dat ze "er nog niet aan toe gekomen zijn".

Het lijkt er dus sterk op dat mensen de neiging hebben om, ondanks hun goede intenties, de pensioenvoorbereiding voor zich uit te blijven schuiven. Hierdoor zal een verbetering in intenties niet altijd de beste strategie zijn om gedrag te veranderen. De vertaling van intenties in gedrag is cruciaal. Om het gedrag te veranderen, moeten we weten waarom mensen bepaalde taken uitstellen en andere taken juist niet uitstellen. Op basis waarvan maken mensen deze impliciete afweging?

2.2 De 'present bias'

Volgens conventionele economische en besliskundige theorieën voeren mensen het gedrag uit waarvan de (verwachte) baten groter zijn dan de kosten (O'Donoghue & Rabin, 2001, p. 150). Ze maken een volledige afweging van alle voor- en nadelen van het gedrag. Op basis van de uitkomst van deze afweging bepalen mensen of gedrag wel of niet uitgevoerd wordt. Als dit een juiste weergave is van het menselijk beslisproces, is de aandacht

van beleidsmakers voor financiële voorlichting en educatie goed te verklaren: door mensen meer inzicht in het belang (de baten) te geven zouden ze zich beter gaan voorbereiden op hun pensioen en dus meer gaan sparen. Zo concludeerde de AFM naar aanleiding van een onderzoek naar financieel inzicht het volgende over de Nederlandse consument: "Zouden ze beter inzicht hebben gehad in hun pensioensituatie, dan hadden ze andere consumptie- en spaarbeslissingen kunnen nemen. Daarmee zouden zij hun financiële toekomst beter hebben kunnen verzorgen" (2010a, p. 5). De aanname is dat als mensen iets niet doen, de reden daarvoor is dat ze het niet belangrijk genoeg vinden. Als mensen weten of begrijpen dat pensioen-voorbereiding de moeite waard is, zal het uitgevoerd worden. Er zou weinig aanleiding zijn om een onderscheid tussen intenties en gedrag te maken wanneer dit het geval was; gedrag zou altijd direct aansluiten bij de intenties die mensen hebben.

In werkelijkheid is er wel degelijk een verschil tussen intenties en gedrag, vooral doordat mensen het voorgenomen gedrag herhaaldelijk uitstellen. Maar wat bepaalt nou welk gedrag wordt uitgesteld en welk gedrag direct wordt uitgevoerd? De verklaring hiervoor ligt in het grotere gewicht dat gelegd wordt op het heden in vergelijking met de toekomst, de zogenaamde 'present bias' (Ainslie, 1975; Akerlof, 1991; Strotz, 1955). Directe voordelen van gedrag wegen psychologisch zwaarder dan voordelen die in de toekomst te verwachten zijn. Hierdoor ervaren mensen prettige zaken liever vandaag dan morgen.

Met betrekking tot de nadelen van gedrag leidt dezelfde 'present bias' tot een omgekeerde tendens; doordat er meer gewicht ligt op het heden is de perceptie van deze nadelen minder negatief in de toekomst dan in het heden. Mensen stellen taken uit die directe nadelen met zich meebrengen (O'Donoghue

& Rabin, 1999a). Met andere woorden: omdat een taak op dit moment hoogst onaantrekkelijk is, stellen ze deze uit tot de nabije toekomst waarin de taak minder onaantrekkelijk lijkt. Mensen beseffen echter niet, of maar gedeeltelijk, dat deze redenering zich herhaalt wanneer de nabije toekomst het heden is geworden. De directe nadelen die de taak met zich meebrengt, wegen dan wederom zwaarder dan diezelfde nadelen in de toekomst en uitstellen heeft opnieuw de voorkeur (Fischer, 1999).

2.3 Het verschil tussen de lange en de korte termijn

Op basis van de inzichten in de 'present bias' maken O'Donoghue en Rabin (2001, p. 150) een belangrijk onderscheid tussen de manier waarop mensen intenties vormen en de manier waarop mensen tot uitvoering van gedrag komen. De eerder genoemde vergelijking van de totale nadelen en voordelen wordt gemaakt wanneer mensen intenties vormen. Bij de overweging om vervolgens over te gaan tot het *nu* uitvoeren van deze intenties, worden echter vooral de *directe* nadelen met de *directe* voordelen vergeleken. Overwegingen op de lange termijn spelen een rol bij het vormen van intenties. Maar wanneer het gaat om de uitvoering van gedrag, wegen vooral de overwegingen op de korte termijn (Fishbach & Choi, 2012). Zo zal een voorlichtingscampagne over de negatieve effecten van zwerfafval voor het milieu invloed hebben op de intenties van mensen. De motivatie om afval in de afvalbak te gooien, neemt toe omdat dit grote voordelen op lange termijn heeft. Of dit vervolgens omgezet wordt in het bijbehorende gedrag wordt echter vooral bepaald door het directe nadeel, namelijk de benodigde moeite. Een goedgeplaatste afvalbak, die de benodigde moeite aanzienlijk kan verminderen, zal dan ook de grootste invloed hebben op het al dan niet op straat gooien van afval.

Dit verschil in overwegingen kan ook verklaren waarom het aanbieden van belastingvoordelen en werkgeversbijdragen maar weinig aantoonbaar en direct effect heeft op de pensioenvoorbereiding van consumenten. Deze maatregelen belonen gedrag op zeer lange termijn, terwijl het al dan niet uitvoeren van een specifieke taak juist bepaald wordt door de overwegingen op korte termijn. Een vergelijkbaar probleem lijkt op te treden met financiële educatie: het bieden van inzicht in het belang van een goede pensioenvoorbereiding beïnvloedt vooral langetermijnoverwegingen en dus intenties, maar leidt vaak alsnog niet tot het uitvoeren van deze intenties.

2.4 Het vergroten van langetermijnbelang kan uitstel in de hand werken

Er zijn zelfs redenen om te veronderstellen dat het vergroten of benadrukken van langetermijnbelang soms kan leiden tot *meer* uitstel. O'Donoghue en Rabin (1999a) beschrijven een model waarin uitstel afhankelijk is van de moeite die mensen verwachten te besteden aan een taak (bijvoorbeeld het nemen van een beslissing). Een beslissing die veel moeite zal kosten, is gevoeliger voor uitstel dan een beslissing die weinig moeite zal kosten. Vervolgens stellen ze dat de moeite die mensen anticiperen voor een taak afhankelijk is van het belang dat mensen hechten aan de taak. Wanneer een taak belangrijk is, of als belangrijk wordt ervaren, verwachten mensen veel moeite en tijd te besteden aan de uitvoering ervan. Op deze manier zou het dus kunnen zijn dat mensen juist meer geneigd zijn om die taken uit te stellen die ze als erg belangrijk op de lange termijn ervaren (O'Donoghue & Rabin, 1999b).

Deze hypothese wordt ondersteund door studies naar de impliciete relatie tussen de mate waarin beslissingen als moeilijk

worden ervaren en de mate waarin beslissingen als belangrijk worden ervaren (Schrift, Netzer, & Kivetz, 2011; Sela & Berger, 2012). In veel gevallen verdienen belangrijke taken inderdaad meer aandacht, tijd en moeite (Rapoport & Tversky, 1970; Ratchford, 1982; Shugan, 1980), maar er zijn ook situaties waarbij zeer onbelangrijke taken moeilijk zijn of, zoals bij meerdere onderdelen van de pensioenvoorbereiding, waarbij zeer belangrijke taken in feite vrij eenvoudig kunnen zijn. Door de associatie tussen belang en moeilijkheid worden de moeilijke taken automatisch als belangrijk ervaren (bijvoorbeeld: als het kiezen van een tandpasta zo veel moeite kost, dan moet het wel een belangrijke keuze zijn) en worden de belangrijke taken automatisch als moeilijk ervaren (bijvoorbeeld: als het kiezen van een pensioenregeling zo belangrijk is, dan moet het wel moeilijk zijn).

In een evaluatierapport van het UPO kwam de AFM (2010b), wellicht onbedoeld, tot een gerelateerde conclusie: "Het belang van het UPO wordt wel onderkend, de materie wordt echter als complex en ver van het bed beschouwd, wat de hoofdoorzaak van de desinteresse in pensioen en dientengevolge het UPO betekent" (p. 14). Het is volgens de AFM duidelijk dat mensen pensioenvoorbereiding als belangrijk ervaren, maar dat ze het *ondanks* dit belang te moeilijk vinden om er iets aan te gaan doen. De interessante alternatieve verklaring is dat pensioenvoorbereiding als moeilijk wordt ervaren *juist omdat* het zo belangrijk is. Deze verklaring is echter nog maar amper onderzocht.

2.5 Wijzigingen in het ontwerp en de opzet van pensioenregelingen

Nu we hebben vastgesteld dat het vergroten van langetermijnvoordelen door middel van financiële prikkels of financiële educatie niet altijd een direct of een voor de hand liggend effect

op gedrag heeft, is het nuttig om ons te richten op mogelijke interventies die succesvoller zouden kunnen zijn. Veelbelovende resultaten lijken voort te komen uit recent (voornamelijk Amerikaans) onderzoek naar het gevolg van kleine aanpassingen in het ontwerp en de opzet van pensioenregelingen. Het doel is tot maatregelen te komen die invloed kunnen hebben op het aantal deelnemers aan pensioenregelingen en de hoogte van hun inleg, zonder de individuele keuzevrijheid te beperken (Benartzi, Peleg, & Thaler, 2013).

Illustratief is het werk van Thaler en Benartzi (2004), die zich bij het ontwerp van een nieuw pensioenplan baseerden op een aantal relevante bevindingen uit de gedragseconomie en de economische psychologie. Het 'Save More Tomorrow™' pensioenplan heeft drie belangrijke kenmerken. Allereerst beslissen deelnemers ruim voor de ingangsdatum van het pensioenplan dat ze meer gaan sparen wanneer hun inkomen omhoog gaat. Ze bepalen dus voor zichzelf of ze in de toekomst meer gaan sparen en leggen deze keuze vast. Ten tweede valt het moment van een verhoging van de pensioeninleg altijd samen met een verhoging van het inkomen. Zo wordt het 'verlies' van een hogere inleg weggenomen, doordat het verrekend wordt met de grotere 'winst' van een salarisverhoging. Ten derde werkt het plan met een opt-out regeling; werknemers van een bedrijf blijven deelnemen aan de pensioenregeling tenzij ze zichzelf uitschrijven. Een belangrijk extra kenmerk is dat de vrijheid van deelnemers op geen enkele manier wordt ingeperkt. Deelname is vrijwillig en uitstappen is op elk moment mogelijk. Deze interventie bleek uiterst succesvol: bijna 80 procent van alle werknemers die het plan aangeboden kregen, koos er voor om deel te nemen. Het grootste deel daarvan bleef ook voor langere tijd in het plan. Veertig maanden na het opstarten was het deel van het inkomen

dat deelnemers opzij hadden gelegd voor hun pensioen, fors toegenomen.

Andere wijzigingen in het ontwerp van pensioenplannen zijn op vergelijkbare wijze getest. Zo analyseerden Madrian en Shea (2001) de impact van een automatische inschrijving (een zogenaamde 'opt-out' regeling). Nieuwe werknemers namen automatisch deel aan een pensioenregeling en kregen daarbij ook automatisch een maandelijkse inleg toegewezen. Slechts enkelen kozen er uiteindelijk voor zich uit te schrijven of hun inleg te wijzigen, en gemiddeld spaarden werknemers hierdoor meer voor hun pensioen. Het succes van een automatische deelname, met de volledige vrijheid om te stoppen of de inleg te wijzigen, geeft aan hoe belangrijk een goed gekozen standaardoptie is (Beshears, Choi, Laibson, & Madrian, 2008; Choi e.a., 2002). Een variant op de automatische inschrijving is de zogenaamde 'Quick Enrollment™' van Choi, Laibson, en Madrian (2006). De beslissing om deel te nemen aan een pensioenregeling werd in twee stappen verdeeld. In eerste instantie hoefden werknemers alleen maar te kiezen tussen wel of niet deelnemen. Pas later werd hen gevraagd om meer specifieke keuzes met betrekking tot de inleg en de verdeling van die inleg te maken. Deze interventie bleek succesvol in het verhogen van pensioendeelname. Ook effectief, vooral voor mensen die al wel duidelijkheid hebben over hun pensioenvoorkeuren maar die hun keuze toch nog uitstelden, bleek het vereisen van een actieve keuze (Carroll e.a., 2009). Aan nieuwe werknemers werd bij hun aanstelling expliciet gevraagd om een keuze te maken over deelname aan een 401(k) plan, waarbij er geen standaardoptie aanwezig was.

Het succes van deze interventies is goed te verklaren, wanneer we aannemen dat uitstel vooral het gevolg is van de 'present bias'. Een slimme standaardoptie met 'opt-out' mogelijkheid

minimaliseert de moeite die (op korte termijn) nodig is om te sparen voor het pensioen. Het opdelen van de beslissing in meerdere eenvoudigere keuzes verlaagt eveneens de drempel om daadwerkelijk te gaan sparen; de benodigde taken lijken eenvoudiger. Ook kosten ze minder moeite en tijd waardoor ze minder worden uitgesteld. De mogelijkheid om de intenties ver van te voren 'vast te leggen', zoals in het 'Save More Tomorrow™' plan, speelt ook in op het psychologische verschil tussen heden en toekomst. Pensioensparen is op lange termijn aantrekkelijk en dus hebben mensen wel de intentie meer te gaan sparen. Door deze intentie vast te leggen, is het op moment van uitvoering niet meer nodig om een afweging te maken tussen voor- en nadelen.

Al met al lijken deze recente interventies in de VS, waarbij het faciliteren van gedrag op korte termijn centraal staat, in staat om het gedrag van consumenten te veranderen. Ze leiden tot een vermindering van het uitstel van de pensioenvoorbereiding en hebben daardoor naar verwachting een positief effect op de uiteindelijke hoogte van het pensioen en de tevredenheid van de consument. Nu we hebben vastgesteld waarom mensen uitstellen en wat wel en geen invloed heeft op het gedrag van mensen, kunnen we aanbevelingen doen voor interventies die relevant zijn voor de huidige en toekomstige Nederlandse situatie.

3. Implicaties en aanbevelingen

De vraag is op welke manier mensen bij de twee besproken overwegingen – lange- en kortetermijnoverwegingen – geholpen kunnen worden, en wat van deze hulp te verwachten is. De belastingvoordelen, de werkgeversbijdragen en het aanbieden van financiële educatie lijken, als strategieën om uitstel tegen te gaan, één belangrijke overeenkomst te hebben: de focus ligt op het vergroten van het langetermijnvoordeel van pensioenvoorbereiding. Het belonen van sparen door het bieden van belastingvoordelen en werkgeversbijdragen dient mensen het inzicht te geven dat de moeite, de tijd en het geld dat zij op dit moment in hun pensioen steken, in de toekomst veel oplevert. Maar belastingvoordelen hebben pas hun uitwerking bij het uitbetalen van de pensioenpremie en ook de omvang van een werkgeversbijdrage wordt pas echt gevoeld op het moment dat iemand met pensioen gaat. Hetzelfde geldt voor het eventuele plezier dat iemand kan beleven tijdens een goed voorbereid pensioen, zoals pensioenaanbieders dat graag benadrukken in financiële educatieprogramma's en reclame- en voorlichtingscampagnes; ook dat is een zaak voor de verre toekomst.

Intenties zijn een voorwaarde voor gedrag en deze focus op de lange termijn zal zeker een effect hebben op de manier waarop mensen tegen hun pensioen aan kijken. Consumenten krijgen meer inzicht in nut en belang van pensioenvoorbereiding en zijn daardoor waarschijnlijk gemotiveerder om tijd, moeite en geld te investeren in een beter pensioen. Het grote probleem is echter dat een positieve verandering in gedrag – het al dan niet opzoeken van informatie, het bezoeken van een financieel adviseur en

zo nodig het wijzigen van de pensioenregeling – niet altijd op de gehoopte manier volgt op een positieve verandering in intenties.

Daarom is het te verwachten dat, wanneer er keuzevrijheid is voor de consument, bestaande regelingen zoals belastingvoordelen en werkgeversbijdragen, en pogingen tot financiële educatie vaak maar weinig succesvol zullen zijn in het tegengaan van het uitstellen van de pensioenvoorbereiding. De invloed op gedrag is indirect en in het ergste geval zelfs negatief, als gevolg van de associatie tussen belang en de verwachte moeite en tijd. Dit inzicht zou kunnen verklaren waarom onderzoeken naar de gevolgen van deze maatregelen geen eenduidig positief beeld laten zien.

We kunnen de 'present bias', die ten grondslag ligt aan het uitstel, niet veranderen. Desondanks zijn er wel degelijk manieren om het uitstel en de gevolgen daarvan aan te pakken. Juist de bestaande kennis over de fouten die mensen maken bij het uitvoeren van intenties, kan toegepast worden om diezelfde mensen te helpen (zie Loewenstein, John, & Volpp, 2013). Als het gaat om het tegengaan van uitstel en het bevorderen van pensioenvoorbereiding, zal aandacht voor de voordelen en nadelen op korte termijn – juist die factoren die uitstel veroorzaken – de meeste invloed hebben.

Deze voor- en nadelen kunnen in de context van de pensioenvoorbereiding vele verschillende vormen aannemen. Allereerst brengt gedrag altijd directe nadelen met zich mee in de vorm van de hoeveelheid tijd en moeite die het kost. Verder heeft de pensioenvoorbereiding vaak directe financiële kosten; mensen moeten extra gaan sparen. Tot slot zien veel mensen op tegen taken, puur omdat ze emotioneel negatief geladen zijn. Hierbij kan gedacht worden aan keuzes die mensen liever niet maken

of het uitvoeren van taken die vervelend zijn (Beattie, Baron, Hershey, & Spranca, 1994; Luce, 1998; Blunt & Pychyl, 2000).

Als het gaat om directe voordelen, spelen vooral de financiële en affectieve aspecten een rol. Vaak kan gedrag een direct financieel voordeel opleveren; denk daarbij aan het kopen van een kraslot of verkopen van een oude televisie. De pensioenvoorbereiding heeft in het huidige pensioensysteem weinig tot geen financiële voordelen op de korte termijn. Gedrag kan ook directe affectieve voordelen hebben die los staan van financiële prikkels. We doen vooral dingen omdat we ze leuk vinden en er direct plezier aan beleven; bijvoorbeeld het eten van een snack of het kijken van een film. Ook dit lijkt als het om pensioenvoorbereiding gaat niet echt het geval te zijn; de meeste mensen beleven weinig plezier aan het opzoeken van financiële informatie of het nemen van financiële beslissingen.

Uit de voorbeelden van de directe nadelen en directe voordelen wordt duidelijk hoe sterk de effecten van deze factoren op de uitvoering van gedrag kunnen zijn. Mensen hebben de neiging om juist die taken te doen die veel directe voordelen en weinig directe nadelen hebben. Deze gedachtegang is dan ook volledig van toepassing op de succesvolle wijzigingen in het ontwerp van pensioenplannen. Door aandacht te besteden aan de voordelen en nadelen op korte termijn is het wel degelijk mogelijk om een meer directe invloed op gedrag uit te oefenen.

Vanuit de besproken inzichten komen we tot een aantal concrete aanbevelingen voor het Nederlandse pensioensysteem. Omdat het niet vast staat hoe het systeem in Nederland zich ontwikkelt, houden de verschillende aanbevelingen rekening met verschillende scenario's. De eerste aanbeveling is van waarde wanneer we er vanuit gaan dat keuzevrijheid in de nabije toekomst beperkt zal blijven. Aanbevelingen 2 tot en met

5 houden rekening met scenario's waarbij de keuzevrijheid juist toeneemt. Alle aanbevelingen zijn gericht op het tegengaan van uitstellen van de pensioenvoorbereiding of het verminderen van de negatieve gevolgen daarvan (zie Tabel 1 voor een volledig overzicht inclusief relevante literatuur).

1. Stel deelname aan tweede pijler-regelingen verplicht voor iedere werkende Nederlander. We weten dat mensen, in geval van vrije keuze, deelname uitstellen. Aangezien veel werknemers verplicht een deel van hun inkomen opzijleggen, leidt uitstel in het huidige systeem meestal niet tot onvoldoende pensioen. Ideaal gezien zou een dergelijke verplichtstelling in de tweede pijler van toepassing zijn op alle werkende Nederlanders, dus ook op ZZP'ers en werknemers die op dit moment niet onder een collectieve pensioenregeling vallen.
2. Kies slimme standaardopties. Uit onderzoek blijkt dat veel consumenten, ondanks goede voorlichting en inzicht in het belang van pensioenen, actieve keuzes herhaaldelijk uitstellen. Hierdoor is de standaardoptie de meest gekozen optie, ongeacht wat deze inhoudt. Opt-out regelingen zijn om deze reden een betere mogelijkheid dan opt-in regelingen; de inactieve consument bouwt ondanks uitstel wél pensioen op en de actieve consument behoudt alle vrijheid tot aanpassing.
3. Maak de pensioenvoorbereiding eenvoudiger. We weten dat moeilijke taken en keuzes vaker worden uitgesteld. Het gemakkelijker maken van de pensioenvoorbereiding kan onder andere op de volgende manieren:
 - a. Maak pensioenkeuzes aanpasbaar of omkeerbaar. Definitieve keuzes worden als belangrijk en moeilijk ervaren, waardoor de kans op uitstel groter is.
 - b. Verdeel taken en keuzes in meerdere kleine onderdelen. Dergelijke taken en keuzes zijn gemakkelijker, en kosten

minder moeite en tijd, waardoor ze minder worden uitgesteld.

- c. Bied consumenten de mogelijkheid om concrete als-dan regels op te stellen over de toekomstige uitvoering van hun plannen (bijvoorbeeld: "Als ik een nieuw contract teken, dan ga ik mijn financiële situatie onder de loep nemen en eventueel aanpassen"). Door deze zogenaamde implementatie intenties wordt de vertaling van intenties in gedrag eenvoudiger.
 - d. Bied financiële educatie aan die is gericht op de uitvoering van onderdelen van de pensioenvoorbereiding. Uit onderzoek blijkt dat een focus op het proces ("wat moet ik doen om een goed pensioen te krijgen?") voor een snellere uitvoering zorgt dan een focus op de uitkomst ("waarom is het belangrijk om een goed pensioen te hebben?").
4. Bied consumenten de mogelijkheid eventuele keuzes (bijvoorbeeld wel of niet deelnemen, of veel of weinig risico nemen) ver vooraf vast leggen. We weten uit onderzoek dat mensen betere beslissingen nemen wanneer deze invloed hebben op de verre toekomst dan wanneer deze directe gevolgen hebben¹. Er zal dus minder uitstel plaatsvinden wanneer toekomstige keuzes al vastliggen.
5. Geef de consument inzicht in directe voordelen van goede pensioenvoorbereiding. Dit kan door te wijzen op financiële voordelen op de korte termijn of door te benadrukken dat het goed regelen van het pensioen direct tot gemoedsrust kan leiden. Op basis van onderzoek valt te verwachten dat uitstel minder zal voorkomen wanneer mensen inzien dat de pensioenvoorbereiding op korte termijn positieve gevolgen voor ze heeft.

1 Met betere beslissingen bedoelen we in dit geval beslissingen die beter aansluiten bij de intenties van de consument zelf.

Samenvatting

De verwachting dat de keuzevrijheid in het Nederlandse pensioensysteem zal toenemen, biedt nieuwe kansen voor consumenten. In situaties en landen waar deze keuzevrijheid al groter is, blijkt echter dat deze kansen vaak niet volledig worden benut. Mensen stellen de pensioenvoorbereiding herhaaldelijk uit. Het huidige beleid – het aanbieden van belastingvoordelen, werkgeversbijdragen, en de grote aandacht voor financiële educatie – lijkt voor een deel te steunen op de verwachting dat uitstel voorkomen kan worden als de consument het belang van een tijdige pensioenvoorbereiding inziet. Wij beargumenteren dat een andere aanpak, met meer aandacht voor de directe invloed op gedrag, effectiever zal zijn in het tegengaan van uitstel.

Het verschil tussen het beïnvloeden van intenties en gedrag speelt hierbij een cruciale rol. Zelfs consumenten met volledig inzicht in het belang van pensioenvoorbereiding hebben moeite met het tijdig uitvoeren van de benodigde taken. Waar het creëren en het benadrukken van voordelen op lange termijn zal bijdragen aan het vormen van intenties, spelen de factoren op korte termijn een veel grotere rol in de uitvoering van de pensioenvoorbereiding. Nederland kan lering trekking uit de ervaringen in het buitenland en uit inzichten in de oorzaken van uitstel. Door de nadelen op korte termijn (bijvoorbeeld benodigde moeite en tijd) weg te nemen en juist voordelen op korte termijn toe te voegen of te benadrukken, kan voorkomen worden dat toenemende keuzevrijheid ook hier gepaard zal gaan met de negatieve gevolgen van uitstel.

Tabel 1. Vijf aanbevelingen voor het verminderen van het uitstellen van de pensioenvoorbereiding, of het verminderen van de negatieve consequenties daarvan, met een korte beschrijving van het onderliggende principe en een selectie van de meest relevante literatuur.

Aanbeveling	Onderliggend principe	Literatuur
1. Stel deelname aan tweede pijler-regelingen verplicht voor iedereen.	Uitstel van de pensioenvoorbereiding heeft geen negatieve consequenties wanneer de consument verplicht een pensioen opbouwt.	Nijboer & Boon, 2012; Van Els e.a., 2007.
2. Kies slimme standaardopties.	Omdat de meeste consumenten actieve keuzes herhaaldelijk uitstellen, is de standaardoptie de meest gekozen optie. Door de consument standaard te laten sparen voor het pensioen maar wel de mogelijkheid te geven om dit naar wens aan te passen (opt-out), heeft uitstel weinig negatieve consequenties zonder dat dit ten koste gaat van de keuzevrijheid.	Beshears e.a., 2008; Choi e.a., 2002; Madrian & Shea, 2000; Thaler & Benartzi, 2004.
3. Maak de pensioenvoorbereiding eenvoudiger.	Eenvoudige taken en keuzes worden minder vaak uitgesteld. De pensioenvoorbereiding kan eenvoudiger gemaakt worden (a) door keuzes aanpasbaar of omkeerbaar te maken, (b) door taken en keuzes op te delen, (c) door consumenten als-dan regels op te laten stellen, en (d) door financiële educatie meer te richten op het proces dan op de uitkomst.	a. Schrift e.a., 2011; Sela & Berger, 2012. b. Choi e.a., 2006; O'Donoghue & Rabin, 2001. c. Armitage, 2004; Gollwitzer, 1999; Milkman, Beshears, Choi, Laibson, & Madrian, 2011. d. Fernandez e.a., in druk; Fishbach & Choi, 2012; Freund & Hennecke, 2012; Pham & Taylor, 1999;.
4. Bied de consument de mogelijkheid om keuzes vooraf vast te leggen.	Beslissingen sluiten beter aan bij intenties wanneer ze betrekking hebben op de verre toekomst dan wanneer ze direct effect hebben. Uitstel zal dus minder plaatsvinden als toekomstige keuzes vastgelegd zijn.	O'Donoghue & Rabin, 1999a; Strotz, 1955; Thaler & Benartzi, 2004.
5. Geef de consument inzicht in directe voordelen van een goede pensioenvoorbereiding.	Bij de afweging om de pensioenvoorbereiding wel of niet uit te stellen, spelen directe voordelen een belangrijke rol. Door te wijzen op directe financiële voordelen of een positieve invloed op de gemoedstoestand zal de pensioenvoorbereiding op korte termijn een aantrekkelijker taak zijn, en zal uitstel minder voorkomen.	Charness & Gneezy, 2009; Fryer, Levitt, List, & Sadoff, 2012; John et al., 2011; Volpp e.a., 2008; Volpp, Pauly, Loewenstein, & Bangsberg, 2009; Volpp et al., 2009.

Referenties

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82, 463–482.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice–Hall.
- Akerlof, G. A. (1991). Procrastination and obedience. *American Economic Review*, 81, 1–19.
- ANP Pers Support. (2011). *Gebruikers tevreden over mijnpensioenoverzicht.nl*. Op 18 september 2013 verkregen van <http://www.perssupport.nl/apssite/permalink/54929>.
- Antolín, P., De Serres, A., & De la Maisonneuve, C. (2004). *Long-term budgetary implications of tax-favoured retirement saving plans*. OECD Economic Studies No. 39.
- Armitage, C. J. (2004). Evidence that implementation intentions reduce dietary fat intake: A randomized trial. *Health Psychology*, 23, 319–323.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471–499.
- Autoriteit Financiële Markten. (2010a). *Geef Nederlanders pensioeninzicht: Werken aan vertrouwen door dichten van de verwachtingskloof*.
- Autoriteit Financiële Markten. (2010b). *AFM UPO onderzoek*.
- Ayuso, J., Jimeno, J. F., & Villanueva, E. (2007). The effects of the introduction of tax incentives on retirement savings. *Documentos de Trabajo del Banco de España*, 24, 9–50.
- Attanasio, O. P., Banks, J., & Wakefield, M. (2004). *Effectiveness of tax incentives to boost (retirement) saving: Theoretical motivation and empirical evidence*. The Institute for Fiscal Studies Working Paper 4.
- Bayer, P. J., Bernheim, B. D., & Scholz, J. K. (1996). *The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of employers*. NBER Working Paper 5655.
- Beattie, J., Baron, J., Hershey, J. C., & Spranca, M. D. (1994). Psychological determinants of decision attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, 129–144.
- Beetsma, R. & Buccioli, A. (2013). *Risk reallocation in defined-contribution funded pension systems*. Netspar Discussion Paper 3.
- Benartzi, S., Peleg, E., & Thaler, R. H. (2013). Choice architecture and retirement saving plans. In E. Shafir (Ed.), *The behavioral foundations of public policy* (pp. 245–263). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2008). The importance of default options for retirement saving outcomes: Evidence from the United States. In S. J. Kay & T. Sinha (Eds.), *Lessons from pension reform in the Americas* (pp. 59–87). Oxford: Oxford University Press.

- Blunt, A. K., & Pychyl, T. A. (2000). Task aversiveness and procrastination: A multi-dimensional approach to task aversiveness across stages of personal projects. *Personality and Individual Differences*, 28, 153–167.
- Bovenberg, L., Koijen, R., Nijman, T., & Teulings, C. (2007). Saving and investing over the life cycle and the role of collective pension funds. *De Economist*, 155, 347–415.
- Bovenberg, L. & Van Ewijk, C. (2011). *Designing the pension system: Conceptual framework*. Netspar Discussion Paper 9.
- Braunstein, S., & Welch, C. (2002). Financial literacy: An overview of practice, research, and policy. *Federal Reserve Bulletin*, 88, 445–457.
- Carrol, G. D., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2009). Optimal defaults and active decisions. *Quarterly Journal of Economics*, 124, 1639–1674.
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012).
- Centraal Planbureau. (2013). *Generatie-effecten versobering pensioenopbouw*. CPB Notitie.
- Charness, G., & Gneezy, U. (2009). Incentives to exercise. *Econometrica*, 77, 909–931.
- Choi, J., Laibson, D., & Madrian, B. (2006). *Reducing the Complexity Costs of 401(k) Participation Through Quick Enrollment™*. NBER Working Paper 11979.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002). Defined contribution pensions: Plan rules, participant decisions and the path of least resistance. In J. M. Poterba (Ed.), *Tax policy and the economy*, Vol. 16 (pp. 67–113). Cambridge, MA: MIT Press.
- Clark, R. & D'Ambrosio, M. (2002). *Saving for retirement: The role of financial education*. TIAA-CREF Institute Working paper 4-070102-A.
- Commissie Goudswaard. (2010). *Een sterke tweede pijler: Naar een toekomstbestendig stelsel van aanvullende pensioenen*.
- Consumer Federation of America. (2003). *Survey finds growing concern about personal finances, especially among the least affluent: Americans see financial planning as an important tool for improving these finances*. Op 18 september 2013 verkregen van <http://www.consumerfed.org/press-releases/335>.
- Engelhardt, G. V. & Kumar, A. (2003). Understanding the impact of employer matching on 401(k) saving. *TIAA-CREF Institute Research Dialogue*, 76.
- Engelhardt, G. V. & Kumar, A. (2007). Employer matching and 401(k) saving: Evidence from the health and retirement study. *Journal of Public Economics*, 91, 1920–1943.
- Engen, E. M., Gale, W. G., & Scholz, J. K. (1996). The illusory effects of saving incentives on saving. *Journal of Economic Perspectives*, 10, 113–138.
- Engen, E. M., Gale, W. G., Scholz, J. K., Bernheim, B. D., & Slemrod, J. (1994). Do saving incentives work? *Brookings Papers on Economic Activity 1994*, 85–180.
- Engström, S. & Westerberg, A. (2003). Which individuals make active investment decisions in the new Swedish pension system? *Journal of Pension Economics and Finance*, 2, 1–21.
- Even, W. E. & Macpherson, D. A. (2005). The effects of employer matching in 401(k) plans. *Industrial Relations*, 44, 525–549.

- Fernandez, D., Lynch Jr., J. G., & Netemeyer, R. G. (in druk). Financial literacy, financial education and downstream financial behaviors. *Management Science*.
- Fischer, C. (1999). *Read this paper even later: Procrastination with time-inconsistent preferences*. Resources for the Future Discussion Paper 99-20.
- Fishbach, A. & Choi, J. (2012). When thinking about goals undermines goal pursuit. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2, 99-107.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Fox, B., Bartholomae, S., & Lee, L. (2005). Building the case for financial education. *Journal of Consumer Affairs*, 39, 195-214.
- Freund, A. M., & Hennecke, M. (2012). Changing eating behaviour vs. losing weight: The role of goal focus for weight loss in overweight women. *Psychology & Health*, 27, 25-42.
- Fryer Jr., R. G., Levitt, S. D., List, J., & Sadoff, S. (2012). *Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment*. NBER Working Paper 18237.
- Gale, W. G. & Scholz, J. K. (1994). IRAs and household saving. *American Economic Review*, 84, 1233-1260.
- Greenspan, A. (2001). *The importance of education in today's economy*. Toespraak op het Community Affairs Research Conference van het Federal Reserve System, Washington, D.C.. Op 7 oktober 2013 verkregen van <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20010406/>
- Greve, W. (2001). Traps and gaps in action explanation: Theoretical problems of a psychology of human action. *Psychological Review*, 108, 435-451.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493-503.
- Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.
- İmrohoroğlu, A., İmrohoroğlu, S., & Joines, D. H. (1998). The effect of tax-favored retirement accounts on capital accumulation. *American Economic Review*, 88, 749-768.
- John, L. K., Norton, L., Fassbender, J. E., & Volpp, K. G. (2011). Financial incentives for extended weight loss: A randomized, controlled trial. *Journal of General Internal Medicine*, 26, 621-626.
- Kooreman, P., & Prast, H. (2010). What does behavioral economics mean for policy? Challenges to savings and health policies in the Netherlands. *De Economist*, 158, 101-122.
- Kusko, A. L., Poterba, J. M., & Wilcox, D. W. (1994). *Employee decisions with respect to 401(k) plans: Evidence from individual-level data*. NBER Working Paper 4635.

- Loewenstein, G., John, L., & Volpp, K. G. (2013). Using decision errors to help people help themselves. In E. Shafir (Ed.), *The behavioral foundations of public policy* (pp. 361–379). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Luce, M. F. (1998). Choosing to avoid: Coping with negatively emotion-laden consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 24, 409–433.
- Lusardi, A. (2003). *Saving and the effectiveness of financial education*. Pension Research Council Working Paper 14.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2006). *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*. MRRC Working Paper 144.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007a). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business Economics*, 42, 35–44.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007b). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54, 205–224.
- Lusardi, A. (2008). *Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs*. NBER Working Paper 13824.
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 116, 1149–1187.
- Mandell, L. (2006). *Financial literacy: If it's so important, why isn't it improving?* Networks Financial Institute Policy Brief 8.
- Milkman, K. L., Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2011). Using implementation intentions prompts to enhance influenza vaccination rates. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108, 10415–10420.
- Munnell, A. H., Golub-Sass, F., & Webb, A. (2011). *How much to save for a secure retirement*. Center for Retirement Research at Boston College Report 11–13.
- Nell, L. & Lentz, L. (2013). *Pensioenorganisaties en communicatiewetgeving: Exploratief onderzoek naar keuzes en verplichtingen*. Netspar NEA Paper 49.
- Nijboer, H. & Boon, B. (2012). *Pension contract design and free choice: Theory and practice*. Netspar Panel Paper 27.
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999a). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89, 103–124.
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999b). Procrastination in preparing for retirement. In H. J. Aaron (Ed.), *Behavioral dimensions of retirement economics* (pp. 125–157). Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2001). Choice and procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, 116, 121–160.
- Oehler, A. & Werner, C. (2008). Saving for retirement – A case for financial education in Germany and UK? An economic perspective. *Journal of Consumer Policy*, 31, 253–283.
- Papke, L. E. (1995). Participation in and contributions to 401(k) pension plans. *Journal of Human Resources*, 30, 311–325.
- Pham, L. B., & Taylor, S. E. (1999). From thought to action: Effects of process-versus outcome-based mental simulations on performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 250–260.

- Ponds, E. H. M. & Van Riel, B. (2007). *Sharing risk: The Netherlands' new approach to pensions*. An Issue in Brief, Center for Retirement Research at Boston College Report 5.
- Poterba, J. M., Venti, S. F., & Wise, D. A. (1996). How retirement saving programs increase saving. *Journal of Economic Perspectives*, 10, 91-112.
- Prast, H., Teppa, F., & Smits, A. (2012). *Is information overrated? Evidence from the pension domain*. DNB Working Paper 360.
- βRapoport, A & Tversky, A. (1970). Choice behavior in an optional stopping task. *Organizational Behavior and Human Performance*, 5, 105-120.
- Ratchford, B. T. (1982). Cost-benefit models for explaining consumer choice and information seeking behavior. *Management Science*, 28, 197-212.
- Schrift, R., Netzer, O., & Kivetz, R. (2011). Complicating choice. *Journal of Marketing Research*, 48, 308-326.
- Sela, A. & Berger, J. (2012). Decision quicksand: How trivial choices suck us in. *Journal of Consumer Research*, 39, 360-370.
- Sheeran, P. (2002). Intention-behavior relations: A conceptual and empirical review. *European Review of Social Psychology*, 12, 1-36.
- Shugan, S. M. (1980). The cost of thinking. *Journal of Consumer Research*, 7, 99-111.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133, 65.
- Stichting Weet Wat Je Besteedt. (2012). Pensioenbeleving onder jongeren.
- Strotz, R. H. (1955). Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23, 165-180.
- Sutton, S. (1998). Predicting and explaining intentions and behavior: How well are we doing? *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1317-1338.
- Thaler, R. H. & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112, 164-187.
- Van Els, P. J. A., Van Rooij, M. C. J., & Schuit, M. E. J. (2007). Why mandatory retirement saving? In O. Steenbeek & S. Van der Lecq (Eds.), *Costs and benefits of collective pension systems*, (pp. 159-186). Berlin: Springer.
- Van Rooij, M. C. J., Kool, C. J. M., & Prast, H. M. (2007). Risk-return preferences in the pension domain: Are people able to choose? *Journal of Public Economics*, 3, 701-722.
- Van Rooij, M. C. J., Lusardi, A., & Alessie, R. J. M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, 32, 593-608.
- Venti, S. F. & Wise, D. A. (1992). Government policy and personal retirement saving. In J. Poterba, (Ed.), *Tax policy and the economy*. Vol. 6 (pp. 1-41). Cambridge, MA: MIT Press.
- Volpp, K. G., John, L. K., Troxel, A. B., Norton, L., Fassbender, J., & Loewenstein, G. (2008). Financial incentive-based approaches for weight loss. *JAMA*, 300, 2631-2637.
- Volpp, K. G., Pauly, M. V., Loewenstein, G., & Bangsberg, D. (2009). P4P4P: An agenda for research on pay-for-performance for patients. *Health Affairs*, 28, 206-214.

- Volpp, K. G., Troxel, A. B., Pauly, M. V., Glick, H. A., Puig, A., Asch, D. A., Galvin, R., Zhu, J., Wan, F., DeGuzman, J., Corbett, E., Weiner, J., & Audrain-McGovern, J. (2009). A randomized, controlled trial of financial incentives for smoking cessation. *New England Journal of Medicine*, *360*, 699–709.
- Weekers, F.H.H & Kleinsma, J. (2013). *Kamerbrief over wijzigingsvoorstellen Witteveen*. Op 15 januari 2014 verkregen van <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2013/12/18/kamerbrief-over-wijzigingsvoorstellen-witteveen.html>
- Wijzer in Geldzaken. (2012a). *Pensioenbewustzijn*. Januari.
- Wijzer in Geldzaken. (2012b). *Meer grip op pensioen*. Rapportage Pensioenmodule Publieksmonitor, September.
- Willis, L. E. (2008). Against financial literacy education. *Iowa Law Review*, *94*, 197–285.
- Willis, L. E. (2009). Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego Law Review*, *46*, 415–925.

OVERZICHT UITGAVEN IN DE NEA PAPER SERIE

- 1 Een 10 voor governance (2007)
Lans Bovenberg en René Maatman
- 2 Blinde vlekken van de denkers en doeners in de pensioensector (2007)
Kees Koedijk, Alfred Slager en Harry van Dalen
- 3 Efficiëntie en continuïteit in pensioenen: het FTK nader bezien (2007)
Casper van Ewijk en Coen Teulings
- 4 Jongeren met pensioen: Inter-generationale solidariteit anno 21e eeuw (2007)
Mei Li Vos en Martin Pikaart
- 5 Marktwerking in de pensioensector? (2007)
Jan Boone en Eric van Damme
- 6 Modernisering van het uitvoeringsmodel voor pensioenregelingen en marktwerking (2007)
Arnoud Boot
- 7 Differentiatie naar jong en oud in collectieve pensioenen: een verkenning (2008)
Roderick Molenaar en Eduard Ponds
- 8 Maatwerk in Nederlandse pensioenproducten (2008)
Theo Nijman en Alwin Oerlemans
- 9 Je huis of je leven? Eigen betalingen voor woon- en welzijnsvoorzieningen voor ouderen en optimalisatie van de pensioenportfolio (2008)
Lou Spoor
- 10 Individuele pensioenoplossingen: doel, vormgeving en een illustratie (2008)
Zvi Bodie, Henriëtte Prast en Jan Snippe
- 11 Hoe kunnen we onze risico's efficiënt delen? Principes voor optimale sociale zekerheid en pensioenvoorziening (2008)
Coen Teulings
- 12 Fiduciair management: panacee voor pensioenfondsen? (2008)
Jan Bertus Molenkamp
- 13 Naar een solide en solidair stelsel (2008)
Peter Gortzak
- 14 Het Nederlandse pensioenstelsel: weerbaar en wendbaar (2008)
Gerard Verheij
- 15 Het managen van lange- en korte termijn risico's (2009)
Guus Boender, Sacha van Hoogdalem, Jitske van Londen
- 16 Naar een reëel kader voor pensioenfondsen (2009)
Casper van Ewijk, Pascal Janssen, Niels Kortleve, Ed Westerhout), met medewerking van Arie ten Cate
- 17 Kredietcrisis en Pensioenen: Modellen (2009)
Guus Boender
- 18 Kredietcrisis en pensioenen: structurele lessen en korte termijn beleid (2009)
Lans Bovenberg en Theo Nijman
- 19 Naar een flexibele pensioenregeling voor ZZP'ers (2009)
Frank de Jong
- 20 Ringfencing van pensioenvermogens (2009)
René Maatman en Sander Steneker
- 21 Inflation Risk and the Inflation Risk Premium (2009)
Geert Bekaert

- 22 TIPS for Holland (2009)
Zvi Bodie
- 23 Langer doorwerken en flexibel pensioen (2009)
Jolande Sap, Joop Schippers en Jan Nijssen
- 24 Zelfstandigen zonder pensioen (2009) Fieke van der Lecq en Alwin Oerlemans
- 25 "De API is een no-brainer" (2009)
Jacqueline Lommen
- 26 De pensioenagenda 2009–2010 (2009)
Benne van Popta
- 27 Consumenten aan het roer. Strategische toekomstvisies voor de Nederlandse pensioensector (2010)
Niels Kortleve en Alfred Slager
- 28 Het pensioen van de zzp'er fiscaal-juridisch bezien: wie is er aan zet? (2010)
Gerry J.B. Dietvorst
- 29 Normen voor de pensioen-aansprakenstatistiek (2010)
Elisabeth Eenkhoorn en Gerrit Zijlmans
- 30 Over de wenselijkheid van de uitgifte van geïndexeerde schuld door de Nederlandse overheid (2010)
Casper van Ewijk en Roel Beetsma
- 31 Van arbeidsverhouding naar verhouding tot de arbeid? De doorgroei van de zzp'er (2010)
Ad Nagelkerke, Willem Plessen en Ton Wilthagen
- 32 Leidt uitvoering door concurrerende zorgverzekeraars tot een doelmatige en financieel houdbare AWBZ? (2010)
Erik Schut en Wynand van de Ven
- 33 Herziening Financieel Toetsingskader (2010)
Frank de Jong en Antoon Pelsler
- 34 Decumulatie van pensioenrechten (2010)
Gerry Dietvorst, Carel Hooghiemstra, Theo Nijman & Alwin Oerlemans
- 35 Van toezegging naar ambitie – Een betaalbaar reëel pensioen dat eerlijk is over de risico's en aanpasbaar voor exogene ontwikkelingen (2010)
Dick Boeijen, Niels Kortleve en Jan Tamerus
- 36 Now is the time. Overstap naar degressieve pensioenopbouw nu wenselijk en mogelijk (2010)
Lans Bovenberg en Bart Boon
- 37 Het Pensioenlabel als basis voor toezicht (2010)
Agnes Joseph en Dirk de Jong
- 38 De gouden standaard bij beleidsvoorbereiding (2011)
Peter Kooreman en Jan Potters
- 39 Risicoprofielmeting voor beleggingspensioenen (2011)
Benedict Dellaert en Marc Turlings
- 40 Naar een dynamische toekomstvoorziening. Integratie van werk, pensioen, zorg en wonen over de levensloop (2011)
Lans Bovenberg, Wouter Koelewijn en Niels Kortleve
- 41 Duurzame pensioenen from scratch (2011)
Gert Bos en Martin Pikaart
- 42 Marktoplossingen voor langlevensrisico (2011)
Sylvain de Crom, Anne de Kreuk, Ronald van Dijk, Michel Vellekoop en Niels Vermeijden
- 43 Het gebruik van ALM-modellen (2011)
Guus Boender, Bas Bosma en Lans Bovenberg

- 44 Het pensioenfonds van de toekomst: risicodeling en keuzevrijheid (2011)
Jan Bonenkamp, Lex Meijdam, Eduard Ponds en Ed Westerhout
- 45 Hoe reëel is reëel? (2012)
Ronald Mahieu en Alexander de Roode
- 46 Toezicht door DNB op de toepassing van de prudent person-regel in relatie tot het nieuwe pensioencontract (2012)
Jacqueline van Leeuwen
- 47 Naar een duurzaam financieringsmodel voor hypotheke (2012)
Lans Bovenberg
- 48 Rationeel beleid voor irrationele mensen (2013)
Henriëtte Prast
- 49 Pensioenorganisaties en communicatiewetgeving (2013)
Louise Nell en Leo Lentz
- 50 Langdurige tijdelijke arbeidsrelaties als stimulans voor een hogere participatie van ouderen op de arbeidsmarkt (2013)
Frank Cörvers
- 51 Mijn pensioen staat als een huis (2013)
Marc de Graaf en Jan Rouwendal
- 52 Waarom mensen de pensioenvoorbereiding uitstellen en wat daar tegen te doen is (2014)
Job Krijnen, Seger Breugelmans en Marcel Zeelenberg

Waarom mensen de pensioen- voorbereiding uitstellen en wat daar tegen te doen is

Mensen hebben de neiging om hun pensioenvoorbereiding uit te stellen. Dit heeft vooral grote consequenties als consumenten zelf verantwoordelijk zijn voor beslissingen over hun pensioenopbouw. Uitstel van de pensioenvoorbereiding kan in de toekomst ook in Nederland tot problemen leiden. In dit paper stellen Job Krijnen, Seger Breugelmans en Marcel Zeelenberg (allen TIU) dat financiële educatie, net als belastingvoordelen en werknemersbijdragen, meestal niet tot minder uitstel zal leiden. De sleutel tot het tegengaan van uitstel is volgens hen niet het verbeteren van intenties, maar het faciliteren van het wenselijke gedrag.