

Pensioencommunicatie in de 21^e eeuw

Henriette Prast
Universiteit van Tilburg
Netspar, WRR



Gedragseconomie

- Combineert inzichten uit economie en sociale psychologie
- Richt zich op het verklaren van individueel economisch gedrag



Belangrijkste conclusie

- Mensen zijn voorspelbaar en systematisch niet-rationeel als het gaat om
 - Voorkeuren
 - Omgaan met informatie
 - Maken van keuzes



Dit geldt vooral

- Bij intertemporele keuzes met verleiding
- Bij complexiteit
- Als er een stilzwijgende keus is
- Als er weinig kans is om te leren van fouten



Pensioenkeuzes

- Intertemporeel met verleiding ✓
- Complex ✓
- Stilzwijgende keus is ✓
- Niet leren van fouten ✓



Mandarijn of chocola

Read and van Leeuwen (1998)

Choosing Today

Eating Next Week

Time

Nu kiezen,
volgende week eten



Goed voornemen

Choosing Today

Eating Next Week

Time

Nu kiest meerderheid
mandarijn voor
volgende week.

74%
choose
fruit



Puntje bij paaltje....

—————→ *Time*

Nu kiezen en
nu eten



Verleidelijke keus

Nu kiezen en nu eten

—————→ *Time*



70%
kiest
chocola



Complexiteit

Tversky & Shafir (1992)

Geld of een pen

\$1.50v.



(\$2 value)

75% kiest pen
25% kiest geld

Geld, een pen of 2 pennen

\$1.50v.



(\$2 value)

47% kiest pen(nen)
53% kiest geld

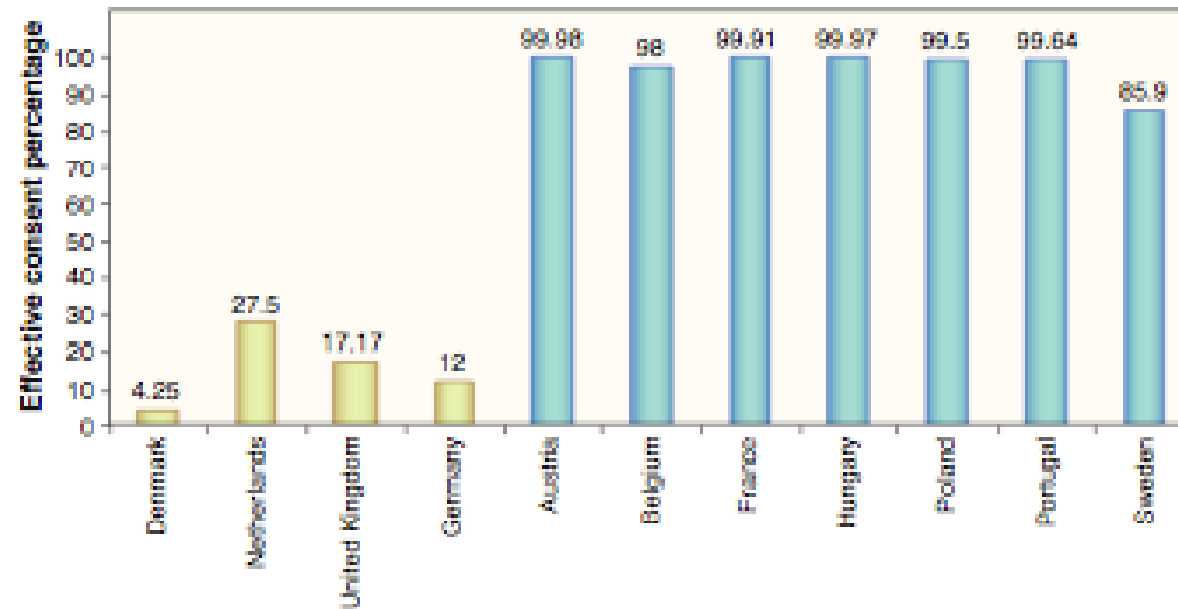
v



(\$2 value)



Stilzwijgende keus



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).



Niet leren van fouten

- “De volgende keer dat ik een harttransplantatie krijg kies ik een goede chirurg”
- “In mijn volgende leven ga ik genoeg sparen voor mijn pensioen”



Verleiding en pensioen

Van Rooij, Kool, Prast (2007)

- ZZZP-ers sparen naar eigen zeggen te weinig voor pensioen
- Werknemers zijn blij met verplicht pensioensparen
 - “bang dat ik anders te weinig zou sparen”
 - “wil niet over nadenken”



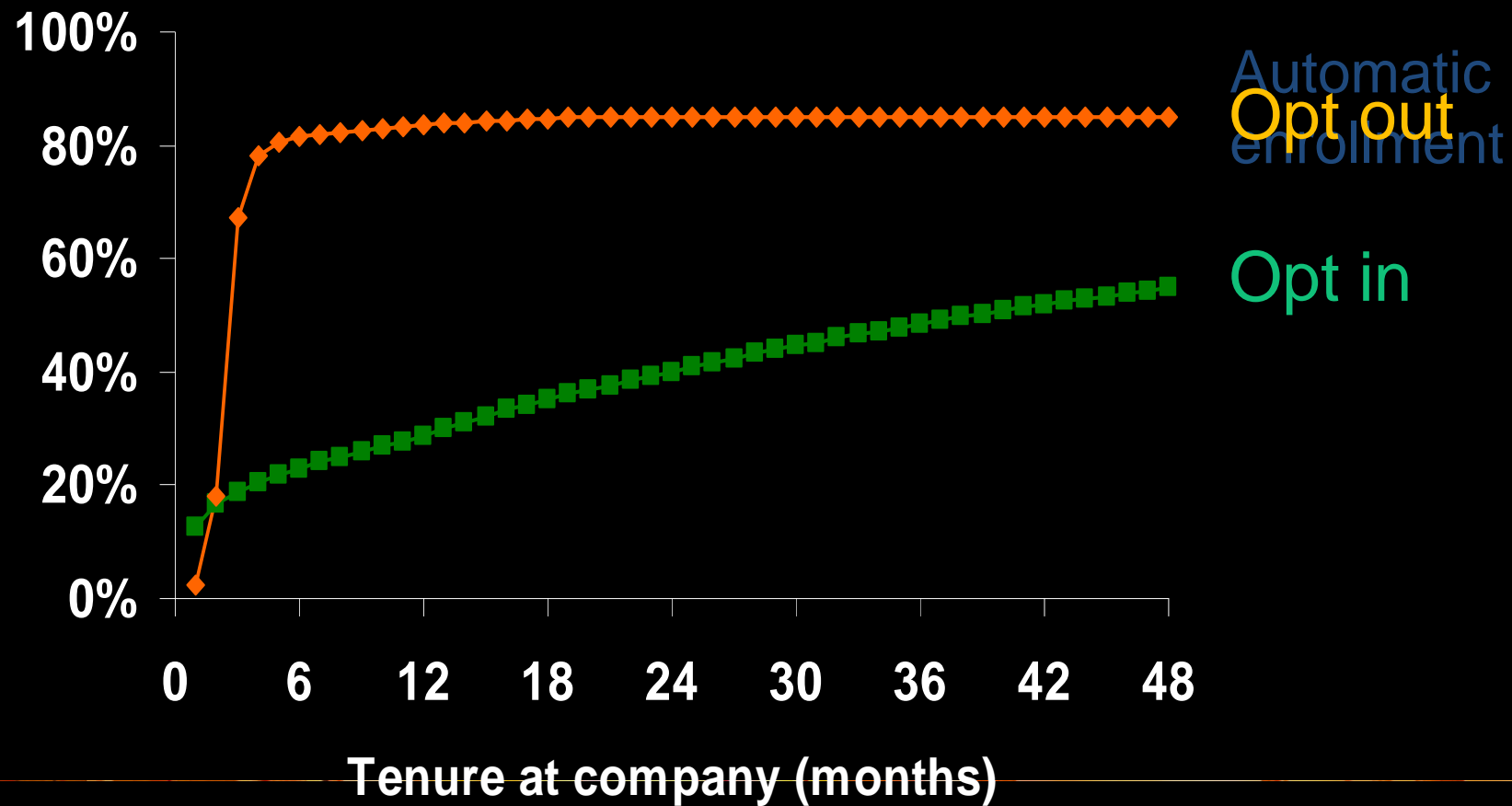
Complexiteit en pensioen

- Hoe **meer** beleggingsmogelijkheden de bedrijfspensioenregeling biedt, hoe **minder** werknemers zich aanmelden
 - Complexiteit leidt tot niets kiezen



Stilzwijgende keus en pensioen

401(k) participation by tenure at firm



Communicatie beïnvloedt intentie, niet gedrag

	Seminar attendees		Non-attendees
	Percent planning to make change	Percent actually made change	Percent actually made change
“Will enroll in 401(k)”	100%	14%	7%



Tussenconclusie

- Alleen overdragen van feiten heeft geen effect op gedrag
 - Beïnvloedt hoogstens de intentie
- Feiten worden altijd zo gunstig mogelijk geïnterpreteerd
 - “nominale garantie”



Wat helpt wel?

- Communiceren in termen van toekomstige levensstandaard
- Zelfkennis bijbrengen
- Informeren over output



Wat helpt wel? (2)

- De “juiste” keus zo makkelijk mogelijk maken
 - Stilzwijgend
 - Zelfbindingscontract
 - Verplicht actief kiezen



Levensstandaard

- Mensen willen en kunnen **wel** nadenken over hoe ze later willen wonen, auto, vakantie



De gemakkelijke keus

- Als we niet van u horen gaan we ervan uit dat u vanaf over een half jaar meer wilt bijdragen voor uw pensioen
- Als u hier tekent, legt u zich vast op over een half jaar meer sparen voor uw pensioen
- Verplicht actief kiezen (zzp, derde pijler)



Zelfbinding

	ALL	No Advice	Took Advice	Took SMarT	Declined Advice
N	315	29	79	162	45
Pre-advice	4.4%	6.6%	4.4%	3.5%	6.1%
1 st Pay Raise	7.1%	6.5%	9.1%	6.5%	6.3%
2 nd Pay Raise	8.6%	6.8%	8.9%	9.4%	6.2%
3 rd Pay Raise	9.8%	6.6%	8.7%	11.6%	6.1%
4 th Pay Raise	10.6%	6.2%	8.8%	13.6%	5.9%



Conclusie

- Overdragen van feiten gaat uit van rationele mens
- Is aantoonbaar niet effectief
- Communicatie moet zelfkennis bijbrengen
- Aanvullen met gemakkelijke keus



Verplicht actief kiezen

