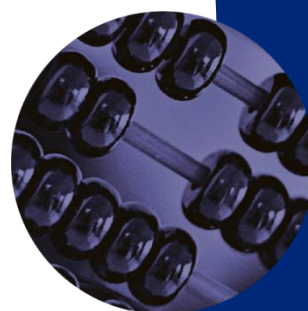


# De Nederlanders en hun pensioen

*Hoe mensen financieel zijn voorbereid op hun pensioen*

*Nibud, oktober 2015  
Anna van der Schors  
Marcel Warnaar*





# De Nederlanders en hun pensioen

*Hoe mensen financieel zijn voorbereid op hun pensioen*

*Nibud, oktober 2015*

Auteurs: Anna van der Schors en Marcel Warnaar  
Eindredactie en -correctie: Renee Schoffelen

# Inhoud

<b>CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN</b> .....	<b>6</b>
Aanbevelingen.....	11
<b>1 INLEIDING</b> .....	<b>15</b>
1.1 Aanleiding.....	15
1.2 Doel onderzoek .....	16
1.3 Monitoring van de competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn .....	17
1.4 Leeswijzer .....	19
<b>2 DE COMPETENTIES IN DE PRAKTIJK</b> .....	<b>21</b>
2.1 Toepassing van de competenties .....	21
2.2 Belemmeringen om met het pensioen aan de slag te gaan.....	25
2.3 Wie hebben de acties ondernomen? .....	32
2.4 Wie kunnen de acties zelfstandig ondernemen?.....	36
2.5 Nog van plan om de activiteiten uit te voeren .....	41
<b>3 DOELEN (BIJ)STELLEN</b> .....	<b>45</b>
3.1 Financiële doelen nastreven .....	45
3.2 Belangrijkheid van doelen .....	47
3.3 Wensen en verwachtingen over de pensioenleeftijd .....	49
<b>4 IN KAART BRENGEN</b> .....	<b>51</b>
4.1 Vindbaarheid van pensioengegevens.....	51
4.2 Pensioenoverzichten.....	52
<b>5 OVERZICHT VAN DE INKOMSTEN EN UITGAVEN BIJ PENSIONERING</b> .....	<b>54</b>
5.1 Wat is er financieel geregeld bij pensionering? .....	54
5.2 Wie zijn onbekend met de inkomensvoorzieningen na pensionering? .....	56
5.3 Woonlasten tijdens pensionering .....	57
<b>6 INZICHT KRIJGEN IN DE SITUATIE, MOGELIJKHEDEN EN CONSEQUENTIES</b> .....	<b>58</b>

6.1	Inzicht of inkomsten en uitgaven in balans zijn bij pensionering	.58
6.2	Wie weten of inkomsten en uitgaven na pensionering in balans zijn?	59
<b>7</b>	<b>OVERZICHT EN INZICHT BIJ ARBEIDSONGESCHIKTHEID EN OVERLIJDEN</b>	<b>61</b>
7.1	Overzicht en inzicht in de financiële situatie bij arbeidsongeschiktheid	61
7.2	Overzicht en inzicht in de financiële situatie bij overlijden	64
<b>8</b>	<b>KEUZES MAKEN</b>	<b>68</b>
8.1	Waar let men op bij de keuze van financiële producten?	69
8.2	Keuzes bij de hypotheek	70
8.3	Producten vergelijken	70
<b>9</b>	<b>DE ROL VAN DE FINANCIËEL ADVISEUR</b>	<b>72</b>
9.1	Redenen om wel of niet naar een adviseur te gaan	73
9.2	De adviseur en de competenties	73
9.3	Wie gaan er naar een adviseur?	77
9.4	Weet men waar men financieel advies kan vinden?	79
9.5	Zelf doen of naar de financieel adviseur?	79
	<b>BIJLAGE 1 – ONDERZOEKSVERANTWOORDING</b>	<b>84</b>
	<b>BIJLAGE 2 – ACHTERGRONDKENMERKEN</b>	<b>85</b>
	<b>BIJLAGE 3 – PSYCHOLOGISCHE CONCEPTEN</b>	<b>89</b>
	Tijdsoriëntatie	89
	Self-efficacy	90
	Impulsiviteit, focus en zelfbeheersing	91
	Mate van piekeren	93
	Kennisvragen	93
	<b>BIJLAGE 4 - SAMENHANG TUSSEN FINANCIËLE DOELEN EN KENMERKEN VAN EEN PERSOON</b>	<b>95</b>

## Conclusie en aanbevelingen

*Hoewel bijna iedereen het belangrijk vindt om later een goed pensioen te hebben en het de meeste mensen zichzelf verantwoordelijk voelen voor hun financiële situatie na pensionering, heeft een minderheid van vier op de tien Nederlanders tussen de 25 en 65 jaar een goed beeld van hoe hun financiën eruit zullen zien als ze met pensioen zijn. Dit blijkt uit dit onderzoek onder een representatieve steekproef van 1.115 Nederlanders tussen de 25 en 65 jaar. Het zijn enerzijds mensen die moeilijk kunnen rondkomen en 45-minners die minder zicht hebben op de financiële situatie. Anderzijds is ook te zien dat consumenten belemmerd worden om met hun financiële situatie na pensionering aan de slag te gaan, doordat ze het gevoel hebben dat het 'ingewikkeld en moeilijk' is en ze denken dat ze niet weten waar ze kunnen beginnen.*

Diverse maatschappelijke ontwikkelingen, zoals een toenemend aantal zelfstandigen, een terugtrekkende overheid en een veranderend pensioenstelsel, zorgen ervoor dat mensen zelf verantwoordelijker worden voor hun eigen financiële situatie op de lange termijn. Het belang dat meer mensen zelf aan de slag gaan met geldzaken op de lange termijn is dus groot.

De vraag is of mensen hiertoe in staat zijn. Om mensen te kunnen ondersteunen bij het regelen van de langetermijngeldzaken, is het belangrijk om te weten waar eventuele belemmeringen zitten. Hoe komt het dat sommigen dit wel goed regelen en anderen niet? En wat regelt men dan wel en wat doet men niet of wat lukt niet? En welke rol kan de financieel adviseur hierin spelen?

Dit heeft het Nibud in dit rapport onderzocht, aan de hand van de Nibud-competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn.

Consumenten zijn financieel zelfredzaam op de lange termijn en voorbereid op de financiële toekomst als zij weten of op dergelijke voorziene of onvoorziene momenten de inkomsten en uitgaven met elkaar in balans zijn en als ze op basis daarvan een bewuste keuze maken om wel of geen actie te ondernemen.

Om inzicht te krijgen óf en hoe Nederlanders voorbereid zijn, is in dit onderzoek hoofdzakelijk gekeken naar in hoeverre consumenten voorbereid zijn op hun (financiële) situatie na pensionering en, in mindere mate, ook op hun situatie bij eventuele arbeidsongeschiktheid en overlijden van een partner.

### **Een minderheid voorbereid op de financiële situatie bij (on)voorziene momenten in de toekomst**

Een minderheid van 40 procent is ervan op de hoogte of de inkomsten bij pensionering voldoende zijn om de uitgaven na pensionering te dekken. Ditzelfde geldt voor de financiële situatie bij arbeidsongeschiktheid: daarvan is ook 40 procent op de hoogte. In

de situatie van overlijden van de partner, geeft 56 procent van de ondervraagden aan te weten of de inkomsten de uitgaven kunnen dekken.

Bijna de helft van de consumenten geeft aan zelf in staat te zijn om een overzicht te maken van de inkomsten en uitgaven na pensionering. Rond 28 procent van de consumenten heeft dit ook daadwerkelijk zelf ten uitvoer gebracht. Daarnaast heeft circa 12 procent met hulp van anderen de acties ondernomen die horen bij de competenties. In totaal zijn daarmee vier op de tien mensen voorbereid op de financiële situatie na pensionering.

Dit zijn met name:

- 55-plussers.
- Degenen die het gevoel hebben makkelijk te kunnen rondkomen.
- Degenen met vermogen in beleggingen.
- Degenen die een goede pensioensituatie belangrijk vinden.
- Degenen die pensioenen minder moeilijk te begrijpen vinden en het idee hebben dat ze weten waar ze kunnen beginnen om het te regelen.
- Degenen die meer zelfbeheersing hebben, oftewel de discipline hebben om daadwerkelijk en geconcentreerd met een bepaalde taak/activiteit aan de slag te gaan.

### **35 tot 40 procent is het nog wel van plan, maar heeft het nog niet gedaan**

Circa 35 tot 40 procent heeft de activiteiten behorende bij de competenties nog niet uitgevoerd, maar is dit wel van plan. Het is dus een minderheid van 15 tot 20 procent die aangeeft de competenties niet te willen uitvoeren.

Degenen die de acties behorende bij de competenties nog wel willen uitvoeren, vinden het hebben van een goed pensioen wel heel belangrijk (75 procent van hen), vergelijkbaar met degenen die al wel actie hebben ondernomen.

Degenen die nog van plan zijn de benodigde acties uit te voeren zijn vaak werkenden (70 procent van hen) en vaker jonger dan 45 jaar (55 procent van hen, tegen 38 procent bij degenen die wel actie hebben ondernomen).

Ook is het een groep die het relatief vaak moeilijk vindt om pensioenen te begrijpen (56 procent, tegen 26 procent van degenen die actie hebben ondernomen). Zij geven ook relatief vaak aan hulp nodig te hebben om overzicht en inzicht in de pensioensituatie te krijgen: 44 tot 52 procent, tegen 30 procent van degenen die dit al hebben gedaan.

### **Bijna iedereen heeft financiële doelen**

Om uiteindelijk keuzes te kunnen maken is het noodzakelijk om ook bepaalde (financiële) doelen te hebben. Immers, een goede financiële keuze is gerelateerd aan het doel dat iemand voor ogen heeft.

Bijna iedereen (90 procent) heeft financiële doelen en 63 procent van hen is ook actief bezig deze doelen te realiseren. De top 3 van financiële doelen die de meeste mensen belangrijk vinden, is:

- Geld achter de hand hebben om grote of onvoorziene aankopen te betalen (78 procent).
- Voldoende geld hebben om na de pensionering goed te kunnen leven (67 procent).
- In staat zijn om straks zorgkosten te kunnen betalen (59 procent).

Dat een goed pensioen als belangrijk wordt ervaren blijkt ook uit het feit dat 73 procent het (helemaal) eens is met de stelling: 'ik vind het belangrijk om later een goed pensioen te hebben'. Het kan er dus niet aan liggen dat mensen pensioen niet belangrijk genoeg vinden, dat slechts een minderheid hier voldoende op is voorbereid.

Het afdekken van risico's zoals werkloosheid, arbeidsongeschiktheid en overlijden wordt door 45 procent als een belangrijk doel gezien.

### **De meerderheid heeft zijn pensioengegevens op een overzichtelijke manier bewaard**

Zeven van de tien personen geven aan hun pensioengegevens op een overzichtelijke manier te bewaren. De meesten kunnen dit zelf, één op de zeven van hen heeft hier hulp bij nodig gehad.

Als we iets specifieker kijken, dan blijkt:

- Dat circa 40 procent de administratie volledig op orde heeft: zij weten precies waar hun pensioenoverzichten liggen en ze nemen deze aandachtig door.
- Dat bij 40 procent de eerste stap is gezet, maar dat er verbeteringen mogelijk zijn: zij nemen hun pensioenoverzichten globaal door en ze weten enigszins waar ze hun pensioengegevens kunnen terugvinden.
- Dat 20 procent geen (geordende) administratie heeft.

Pensioenoverzichten worden meer bekeken dan de website [mijnpensioenoverzicht.nl](http://mijnpensioenoverzicht.nl); 40 procent van de ondervraagden heeft deze site bezocht.

### **Bij het overzicht krijgen over inkomsten en uitgaven na pensionering haakt een deel voortijdig af**

Waar een meerderheid zijn administratie op orde heeft gebracht, heeft een minderheid een overzicht gemaakt van zijn inkomsten en uitgaven na pensionering:

- 44 procent heeft een inschatting gemaakt hoe hoog de maandelijkse inkomsten na pensionering zullen zijn.
- 40 procent heeft nagegaan hoeveel hij/zij nodig heeft om het leven te kunnen leiden dat hij/zij wil.



Circa 70 procent van deze groep, circa 28 procent van alle ondervraagden, heeft dit zelf in beeld gebracht en 30 procent van hen, 13 procent van alle ondervraagden, heeft dit met hulp van anderen in kaart gebracht.

De huur/hypotheek is een grote kostenpost op het totale budget. Hoe deze kostenpost zich na pensionering verder ontwikkelt, kan bepalend zijn voor de verdere keuzes die gemaakt moeten worden wat betreft het treffen van inkomensvoorzieningen na pensionering.

Van de woningeigenaren weet de helft precies wat de woonlasten zijn als ze met pensioen gaan, een kwart weet dit niet. Huurders zijn hier, zeer begrijpelijk, minder goed van op de hoogte: een kwart denkt te weten wat de woonlasten na pensionering zullen zijn.

### **Inkomensvoorzieningen bij voorziene en onvoorziene momenten**

Men kan bij pensionering, arbeidsongeschiktheid of bij het overlijden van een partner recht hebben op verschillende bronnen van inkomsten. Een deel van de ondervraagden is er niet van op de hoogte op welke inkomensvoorzieningen hij/zij aanspraak kan maken als de situatie zich voordoet:

- Een op de zeven geeft zelf aan helemaal niet te weten wat er bij pensionering geregeld is.
- Bij eigen overlijden of bij het overlijden van de partner (indien aanwezig) is een op de vijf volledig onbekend met wat er financieel is geregeld.
- Een op de vier weet niet wat er geregeld is bij arbeidsongeschiktheid.

Het overlijdensrisico blijkt vaak te worden afgedekt via een bij de hypotheek afgesloten overlijdensrisicoverzekering. Van degenen met een eigen woning geeft 45 procent aan dat in dat geval (een deel van de) hypotheek wordt afgelost. Het afsluiten van een hypotheek lijkt daarmee een relevant moment om het overlijdensrisico te bespreken.

Het percentage mensen jonger dan 45 jaar dat bij overlijden rekent op een uitkering via de overheid (een Anw-uitkering) is met 16 procent relatief hoog. De laatste jaren zijn de eisen om een Anw-uitkering te kunnen ontvangen, aangescherpt. Het is maar zeer de vraag of van deze groep dit percentage daadwerkelijk recht zal hebben op een Anw-uitkering.

### **35 procent heeft beoordeeld welke financiële producten passend zijn**

De laatste stap in de cyclus van de competenties is dat mensen in staat zijn verschillende (financiële) mogelijkheden en producten tegen elkaar af te wegen, op basis van hun persoonlijke situatie en kenmerken van het product, en op basis daarvan een besluit te nemen. Van alle ondervraagden heeft:

- 39 procent beoordeeld wat ze in hun situatie kunnen doen om ervoor te zorgen dat ze na hun pensionering het gewenste leven kunnen leiden.

- 35 procent beoordeeld welk financieel product van welke financiële aanbieder in hun situatie het meest passend is.

Iets minder mensen hebben dit gedaan vergeleken met het percentage dat de inkomsten en uitgaven na pensionering in kaart heeft gebracht. Er haken hier echter minder mensen af dan bij de overgang van het bewaren van pensioengegevens naar het overzicht maken van de inkomsten en uitgaven.

Wel is bij het beoordelen van financiële producten de hulp van anderen vaker nodig: 43 procent van de mensen die dit hebben uitgevoerd, heeft dit met hulp gedaan (15 procent van alle ondervraagden).

### **53 procent heeft de afgelopen tien jaar contact gehad met een financieel adviseur**

In totaal heeft 53 procent de afgelopen tien jaar één of meer keren contact gehad met een financieel adviseur. Dit was voornamelijk om de financiële situatie in kaart te brengen en/of voor het afsluiten van een hypotheek.

De belangrijkste reden om niet naar een adviseur te gaan is dat men geen reden ziet om er heen te gaan: dit geeft 20 procent van alle ondervraagden aan. De prijs van advies en het wantrouwen in financieel adviseurs zijn van ondergeschikt belang, beide redenen worden door 5 procent van alle ondervraagden genoemd.

### **Keuzes bij financiële producten**

Bij het afsluiten van financiële producten letten mensen voornamelijk op:

- De kosten van het product zelf.
- De zekerheid dat een verwacht bedrag ook daadwerkelijk wordt uitgekeerd.

Dit laatste is tegengesteld aan de huidige ontwikkelingen in de maatschappij, waarin mensen meer keuzemogelijkheden krijgen, maar minder garanties, bijvoorbeeld bij pensioenen.

Bij de keuzes rondom de hypotheek geeft 62 procent van de hypotheekbezitters aan rekening te hebben gehouden met de verwachte financiële levensloop.

Bij de aanschaf van financiële producten vergelijkt een meerderheid, meer dan zes op de tien mensen, financiële producten met elkaar voordat men tot een keuze komt. Het herevalueren van lopende financiële producten gebeurt in veel mindere mate, door circa 40 procent.

## Aanbevelingen

Het Nibud wil er toe bijdragen dat consumenten grip hebben én houden op hun geld. Niet alleen nu, maar ook in de nabije en verdere toekomst, op voorziene en onvoorziene momenten. Nadenken over de financiële toekomst en financieel vooruitkijken (plannen) kunnen er toe bijdragen dat de consumenten ook in de toekomst grip houden op hun situatie. Zodoende neemt dus het risico af dat er financiële problemen ontstaan als gevolg van voorziene en onvoorziene gebeurtenissen in de toekomst, zoals pensionering, arbeidsongeschiktheid of het overlijden van een partner.

### **Het is wenselijk dat een meerderheid is voorbereid op (on)voorziene momenten in de toekomst**

Op dit moment heeft een minderheid van 40 procent voldoende beeld van de financiële situatie na pensionering. Met het oog op verschillende maatschappelijke ontwikkelingen wil het Nibud dat dit percentage omhoog gaat:

- Het aantal zelfstandigen is de afgelopen twintig jaar toegenomen. Zij zijn zelf verantwoordelijk voor het treffen van inkomensvoorzieningen.
- De arbeidscarrière van mensen is meer diffuus: mensen werken niet meer 40 jaar lang voor dezelfde werkgever en ze bouwen dus op verschillende plekken pensioen op.
- Het pensioenstelsel is aan het veranderen, met minder garanties en minder automatische opbouw.

Dergelijke ontwikkelingen zorgen ervoor dat het voor de consumenten urgenter is geworden om zelf meer rekening te houden met hun (financiële) toekomst. Daarvoor is het wenselijk dat een meerderheid zich voorbereidt op zijn/haar pensioensituatie. Nu is te zien dat een meerderheid de pensioengegevens wel bewaart en het pensioenoverzicht leest, maar dat een substantieel deel (20 procent) afhaakt als ze de verwachte inkomsten en uitgaven na pensionering op een rij moeten zetten. Het Nibud wil dat meer mensen worden aangemoedigd om dit, al dan niet met hulp, wel te gaan doen.

Het Nibud snapt dat niet iedereen aan de slag gaat met de geldzaken op de lange termijn, zoals de pensioensituatie. Mensen die moeite hebben om maandelijks rond te komen hebben geen ruimte om na te denken over de financiële toekomst. Het is begrijpelijk dat hun prioriteiten ergens anders liggen. Het Nibud vindt dat deze groep zijn aandacht als eerste moet richten op het in balans krijgen van de inkomsten en uitgaven. Pas als men de geldzaken in het heden op orde heeft, kan men zich op de langere termijn richten.

Echter, van de groep van 35 tot 40 procent die zich nog niet heeft voorbereid, maar dit wel van plan is, kan 20 procent moeilijk rondkomen. 80 procent van hen kan dus (makkelijk) rondkomen. Dat betekent dat circa 30 procent van de Nederlanders hun

pensioensituatie nu nog niet in beeld heeft gebracht, maar dit wel van plan is én ook (makkelijk) kan rondkomen. Ons doel is dat de overheid en maatschappelijk en financieel dienstverleners deze groep weten te bereiken.

### **Het belang van het regelen van je pensioen hoeft niet benadrukt te worden**

Hoe belangrijk het is om met het pensioen aan de slag te gaan hoeft niet sterk benadrukt te worden in de communicatie naar de consumenten. Immers, driekwart van de mensen die hun pensioensituatie nog niet in beeld hebben gebracht, ziet het nut en de noodzaak ervan in en voelt zichzelf ook verantwoordelijk voor het regelen van het inkomen na pensioen. Aan de belangrijkheid ligt het dus niet. Er spelen andere factoren een rol die maken dat men toch niet aan de slag gaat.

Het vergroten van financiële kennis draagt ertoe bij dat de kans groter wordt dat iemand zelf in staat is om zijn inkomsten en uitgaven na pensionering op een rijtje te zetten. Het zorgt er echter niet voor dat iemand ook daadwerkelijk zijn pensioensituatie sneller in beeld gaat brengen.

Het Nibud raadt dan ook niet aan om in te zetten op het extra benadrukken van het belang van (het regelen van) inkomen na pensioen of het vergroten van de (pensioen)kennis.

### **Vergemakkelijk het proces en help mensen hun situatie in stapjes in kaart te brengen**

Het Nibud zou willen dat het voor consumenten makkelijker wordt om eenvoudig een (eerste) beeld te krijgen van de inkomsten en uitgaven waar ze na hun pensioen mee te maken krijgen en dat daarbij drempels worden weggenomen.

Het Nibud ziet dat bij de mensen die van plan zijn hun pensioen in beeld te brengen, maar dit vooralsnog niet hebben gedaan, het idee heerst 'dat pensioen moeilijk te begrijpen is' en de gedachte 'ik weet niet waar ik moet beginnen' sterk worden ervaren. Dit werkt belemmerend om daadwerkelijk aan de slag te gaan. Daarom is het belangrijk dat mensen 'aan de hand worden genomen' en dat hen in kleine stapjes wordt uitgelegd wat ze kunnen doen om hun financiële situatie in beeld te brengen en hoe ze dat kunnen aanpakken.

De pensioenfondsen en verzekeraars zetten wat dat betreft al stappen met de invoering van Pensioen 1-2-3, waarmee informatie over pensioenen en de pensioenregeling gelaagd wordt aangeboden.

Ook vindt het Nibud het positief om te zien dat het in mijnpensioenoverzicht.nl nu ook mogelijk is om als consument netto pensioenen getoond te krijgen en dat het mogelijk is om de gezamenlijke pensioensituatie van beide partners te bekijken. Hiermee wordt het laagdrempeliger en overzichtelijker om een compleet overzicht te krijgen van de financiële situatie op de pensioendatum.

Er zijn daar echter ook verbeterkansen. Zo ontbreekt in het huidige mijnpensioenoverzicht.nl het opgebouwde kapitaal via lijfrenteverzekeringen en bankspaarproducten. Hierdoor kunnen de gebruikers niet in één oogopslag een compleet beeld krijgen van hun pensioensituatie. Ook merkt het Nibud dat er bij verschillende pensioenfondsen een terughoudendheid bestaat om in een pensioentool meer gegevens te tonen dan alleen de gegevens van het bij hen opgebouwde pensioen. Hierdoor kunnen mensen een incompleet en onrealistisch beeld van hun pensioensituatie krijgen.

Met de Nibud Pensioenschijf-van-vijf heeft het Nibud, in samenwerking met Wijzer in geldzaken, wel geprobeerd te zorgen dat consumenten in drie stappen een beeld krijgen van alle mogelijke inkomsten én uitgaven na hun pensionering. Als het voor consumenten mogelijk wordt om dit complete beeld via mijnpensioenoverzicht.nl te krijgen, dan hoeven zij zelf het minst gegevens op te zoeken en in te vullen.

### **Waarborg dat pensioendeelnemers hun pensioengegevens nog blijven bekijken**

Met de invoering van de Wet Pensioencommunicatie per 1 juli 2015 zijn pensioenfondsen niet langer verplicht om op het Uniform Pensioenoverzicht (UPO) het te bereiken pensioen aan te geven. Wordt dit niet getoond, dan kan een deelnemer dit aanvragen bij de pensioenuitvoerder of bekijken op mijnpensioenoverzicht.nl.

Daarnaast mogen pensioenfondsen en -verzekeraars het UPO in 2016 alleen nog digitaal verstrekken, tenzij de deelnemer aangeeft het graag op papier te ontvangen. Het Nibud pleit ervoor dat pensioenfondsen op het UPO nog steeds het te bereiken pensioen blijven vermelden. En dat zij, als zij de informatie digitaal verstrekken, dit op een manier doen die zo laagdrempelig mogelijk is. Dus bij voorkeur direct in de mail of anders via een bijlage in een mail, en niet met een verwijzing naar een digitale 'mijnomgeving'. De consumenten moeten periodiek worden geconfronteerd met hun pensioensituatie om een eerste beeld te krijgen van de inkomsten na pensionering. Nu neemt de meerderheid het UPO nog (globaal) door, terwijl slechts een minderheid mijnpensioenoverzicht.nl weleens heeft bezocht. Het Nibud wil voorkomen dat straks deze eerste stap om een beeld te krijgen van de pensioensituatie ook door een minderheid wordt gezet.

### **Mogelijkheden voor financieel advies: consumenten hoeven niet alles zelf te kunnen**

Het Nibud vindt dat niet iedereen zelf in staat hoeft te zijn om alle activiteiten rondom het in beeld brengen van de pensioensituatie, uit te voeren. Het is ook goed als men weet wat men niet kan en dan hulp inschakelt van iemand die daar wel verstand van heeft.

Het Nibud ziet dat er ruimte is voor financieel adviseurs. Van degenen die nog van plan zijn om hun financiële situatie in kaart te brengen, geeft namelijk bijna de helft aan hier hulp bij nodig te hebben. Het gaat dan om circa 16 procent van alle ondervraagden. De activiteiten van de adviseur zouden er allereerst op gericht moeten zijn om de inkomsten en uitgaven in voorziene en onvoorziene situaties inzichtelijk te maken. Een

adviseur hoeft er voor de meeste mensen niet te zijn om te zorgen dat zij hun pensioengegevens gaan administreren.

Belangrijk is dat de mogelijkheid om advies te krijgen zo laagdrempelig mogelijk wordt aangeboden. Het Nibud denkt dat er kansen liggen om via de werkgevers onafhankelijk financieel advies aan te bieden. Een werkgever zou als secundaire arbeidsvoorwaarde vouchers kunnen aanbieden om naar een (externe) financieel adviseur te gaan. Veel 45-minners bevinden zich immers in een werkomgeving. Voor hen kan dit de drempel verlagen om aan de slag te gaan met het in beeld brengen van de financiële situatie. Bovendien zorgt dit ervoor dat werknemers niet zelf de eerste stap hoeven te zetten, maar dat zij door hun werkgever gestimuleerd worden om zich daadwerkelijk eens te verdiepen in hun pensioen. De intentie wordt daarmee omgezet in actie.

Daarnaast zou het hypotheekgesprek een moment kunnen zijn om ook de financiële situatie bij (on)voorziene gebeurtenissen aan bod te laten komen. Dit is een moment waarop zowel jongere als oudere volwassenen kunnen worden bereikt. Nu al komt daar de situatie na overlijden ter sprake. Ook de financiële situaties bij arbeidsongeschiktheid of pensionering zouden aan bod kunnen komen. Omdat dit al een moment is dat mensen met langetermijngeldzaken bezig zijn, kost het geen moeite om daar nog iets verder over na te denken.

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

Arbeidsongeschikt worden of een partner die onverwacht overlijdt, het kan iedereen overkomen, maar niemand denkt er graag over na. Toch hebben dit soort levensloopbreuken, naast de emotionele gevolgen, meestal ook financiële consequenties.

Ruim een kwart van de Nederlanders tussen de 35 en 55 jaar heeft de afgelopen drie jaar met een achteruitgang in inkomen te maken gehad en van hen is 18 procent arbeidsongeschikt geworden. De financiële impact van zo'n gebeurtenis is kleiner voor huishoudens die zich hierop hebben voorbereid (Van der Schors, 2015).

### **De urgentie om rekening te houden met (financiële) toekomst is groter geworden**

Bepaalde maatschappelijke ontwikkelingen zorgen ervoor dat de urgentie voor de consumenten groter is geworden om zelf meer rekening te houden met hun (financiële) toekomst en onvoorziene gebeurtenissen die gedurende hun leven kunnen plaatsvinden. Dit komt onder andere:

- Door een terugtrekkende overheid die uitgaat van een grotere zelfredzaamheid van de burgers.
- Door een veranderend pensioenstelsel, met minder garanties en minder automatische opbouw.
- Door een toenemend aantal zelfstandigen die zelf verantwoordelijk zijn voor het treffen van inkomensvoorzieningen.
- Door verschuivingen in de financiële sector, waardoor advies rechtstreeks door de klant moet worden betaald.

Dergelijke ontwikkelingen laten zien dat mensen meer verantwoordelijk worden voor hun eigen financiële situatie op de lange termijn.

Het belang dat meer mensen zelf aan de slag gaan met geldzaken op de lange termijn is dus groot. Uit eerdere onderzoeken blijkt echter dat een minderheid op de hoogte is van de financiële situatie na pensionering. Zo gaf 39 procent van de Nederlanders in 2007 aan dat hij/zij zich financieel goed heeft voorbereid op zijn/haar pensionering (Nibud, 2007). Uit een ander onderzoek naar verschillende aspecten van pensioenkennis van Nederlanders (Montae, 2012 in: Prast & Van Soest, 2014) blijkt dat 56 procent niet weet welk pensioenbedrag men na pensionering per maand overhoudt. En uit de Pensioenmonitor 2014 (Wijzer in geldzaken, 2014) wordt duidelijk dat eenderde van de beroepsbevolking weet hoe hoog het eigen inkomen na pensionering is en dat 36 procent op de hoogte denkt te zijn van de mogelijkheden om meer pensioen op te bouwen.

## Veel mensen vinden het moeilijk om vooruit te kijken

Tegelijkertijd zijn veel mensen vooral bezig met het hier en nu en kijken ze minder vooruit. Veel financiële keuzes voor de lange termijn hebben invloed op het heden en op de toekomst: geld dat gespaard wordt kan nu niet worden besteed en geld dat nu uitgegeven wordt is er later niet meer. Uit eerder onderzoek is bekend dat de wilskracht van mensen om verleidingen en beloningen op de korte termijn te weerstaan beperkt is, en daardoor houden ze het onvoldoende vol om te (blijven) werken aan doelen en wensen op de lange termijn (Kahneman, 2011; Baumeister, Heatherton en Tice, 2012). De helft van de consumenten zegt ook zelf 'liever met de dag van vandaag te leven, dan met de dag van morgen' (Madern en Van der Burg, 2012).

Ook blijkt uit de sociale psychologie dat door de tijd heen preferenties niet consistent zijn. Het heden wordt belangrijker gevonden dan de toekomst ('present bias'), mensen zijn overoptimistisch, ook over de toekomst, en men is afkerig van verlies, wat inhoudt dat men kiest voor zekerheid als er risico op (financieel) verlies is om een bepaald resultaat te behalen (O'Donoghue en Rabin, 1999; Kahneman en Tversky, 1979; Erta et al, 2013; EIOPA, 2012). Dit alles belemmert dat de consument uit zichzelf, intrinsiek gemotiveerd, met de lange termijn aan de slag gaat.

Dit alles roept de vraag op of consumenten in staat zijn en de verantwoordelijkheid aankunnen om de financiële situatie op de lange termijn voor een groter deel zelf te regelen. Om mensen hierbij te kunnen ondersteunen, is het belangrijk om te weten waar eventuele belemmeringen zitten. Hoe komt het dat sommigen dit wel goed regelen en anderen niet? En wat regelt men dan wel en wat doet men niet of wat lukt niet? En welke rol kan de financieel adviseur hierin spelen?

## 1.2 Doel onderzoek

Met dit onderzoek willen we inzicht krijgen in óf en hoe consumenten zich financieel voorbereiden op de toekomst. Hierbij willen we inzicht krijgen in welke aspecten en fases van de voorbereiding men wel of niet onderneemt en wat de redenen zijn om die al dan niet uit te voeren.

Op deze manier willen we inzicht krijgen in welke mate Nederlanders beschikken over de Nibud-competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn.

Om dit concreet te maken gaan de meeste vragen in op hoe mensen zich financieel voorbereiden op hun pensioensituatie en in hoeverre ze op de hoogte zijn van hun financiële situatie na hun pensionering. In beperktere mate is ook gekeken naar hoeveel inzicht mensen hebben over hun financiële situatie bij een tweetal onvoorziene gebeurtenissen, namelijk arbeidsongeschiktheid en overlijden.



### 1.3 Monitoring van de competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn

Het Nibud heeft vijf competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn opgesteld. Deze competenties beschrijven over welke vaardigheden een consument dient te beschikken om weloverwogen keuzes te kunnen maken, zodat op voorziene en onvoorziene momenten in de toekomst de financiën in balans zijn (Nibud, 2013).

De vijf competenties staan kort beschreven in figuur 1. De competenties staan niet in een chronologische volgorde, de consument moet ze op elk moment kunnen toepassen. De vijf competenties en bijbehorende vaardigheden kunnen als een stappenplan worden gezien om met de geldzaken op de lange termijn aan de slag te gaan. De vaardigheden waarover men moet beschikken, zijn de acties die iemand dient uit te voeren.

Figuur 1: Cyclus van de vijf competenties voor de lange termijn



**Competentie 1: Doelen (bij)stellen voor (on)voorziene momenten in de toekomst**

De consument stelt vast welke wensen hij heeft en met welke risico's hij te maken kan krijgen op (on)voorziene momenten in de toekomst.

**Competentie 2: In kaart brengen**

De consument beschikt over een overzichtelijke financiële administratie op basis waarvan de consequenties van een scenario direct te vinden zijn.

**Competentie 3: Overzicht maken van de toekomstige financiële situatie**

De consument maakt een schatting van zijn toekomstige inkomsten, uitgaven, bezittingen en schulden, gegeven het scenario.

**Competentie 4: Inzicht krijgen in de situatie, mogelijkheden en consequenties**

De consument is zich bewust van zijn toekomstige financiële situatie, gegeven het scenario. Bij mogelijke financiële tekorten in die situatie weet hij welke mogelijkheden er zijn om die op te lossen en welke consequenties die mogelijkheden hebben.

**Competentie 5: Keuzes maken**

De consument weegt verschillende (financiële) mogelijkheden en producten af op basis van zijn persoonlijke situatie en kenmerken van het product en neemt op basis daarvan een besluit.

## 1.4 Leeswijzer

In dit onderzoek zijn 1.115 Nederlanders tussen de 25 en 65 jaar ondervraagd. Deze groep is representatief voor alle Nederlanders in deze leeftijdsgroep wat betreft leeftijd, geslacht en regio. Zowel mensen in loondienst, zzp'ers en niet-werkenden (met en zonder uitkering) zijn ondervraagd.

Een uitgebreide beschrijving van de onderzoeksopzet staat in bijlage 1. De achtergrondkenmerken van de ondervraagden zijn beschreven in bijlage 2.

### Indeling van het rapport

Het rapport beschrijft de belangrijkste bevindingen uit het onderzoek:

- Hoofdstuk 2 gaat in op de mate waarin consumenten over de competenties beschikken en deze in de praktijk ten uitvoer brengen.
- Hoofdstuk 3 tot en met 8 gaan elk in op één van de vijf competenties en laat op basis van meer gedetailleerde vragen zien hoe consumenten over de competenties beschikken.
- Hoofdstuk 9 laat zien op welke manier consumenten gebruik maken van financieel adviseurs en wat hun rol is in het traject om voorbereid te zijn op (on)voorziene gebeurtenissen in de toekomst.

### Multivariate analyses

In de verschillende hoofdstukken beschrijven we hoe een bepaalde situatie ( of iemand bijvoorbeeld wel of niet zijn pensioenoverzichten geordend heeft of dat een persoon wel of niet een financieel adviseur heeft geraadpleegd) samenhangt met bepaalde kenmerken van een persoon. Hiervoor hebben we multivariate analyses uitgevoerd. Dit betekent dat alle mogelijke relevante factoren die kunnen samenhangen met de te verklaren (financiële) situatie, tegelijkertijd zijn meegenomen. Dit geeft een duidelijker inzicht in de directe relatie van een bepaald kenmerk met de financiële situatie, omdat het voor andere, mogelijk invloedrijke factoren, wordt gecorrigeerd. Hierbij geldt: deze analyses geven de correlatie weer en niet de causaliteit. Dit betekent dat we kunnen zeggen dat er een relatie tussen bepaalde kenmerken bestaat. We weten alleen niet of de te verklaren financiële situatie wordt verklaard door een bepaald kenmerk of dat het kenmerk wordt verklaard door de financiële situatie.

De kenmerken die we in deze analyses hebben meegenomen zijn:

- Sociaal-demografische kenmerken: gezinssituatie, geslacht, leeftijd, woonsituatie, opleidingsniveau, dagbesteding.
- Financiële situatie: inkomen, vermogenssituatie, mate waarin een persoon rondkomt.
- Psychologische concepten: de financiële kennis, kortetermijnoriëntatie, langetermijnoriëntatie, zelfbeheersing, self-efficacy en de mate van focus en piekeren.

- De belemmeringen en mogelijkheden om de pensioensituatie te regelen: de mate waarin men goed pensioen belangrijk vindt, uitstelgedrag, hoe moeilijk men pensioenen te begrijpen vindt, in hoeverre men niet weet hoe men moet beginnen dit te regelen en de mate waarin men denkt dat de pensioensituatie goed geregeld is.

De verschillende psychologische concepten en kennisvragen zijn beschreven in bijlage 3.

In verschillende analyses zijn allereerst alleen de sociaal-demografische kenmerken en factoren rondom de financiële situatie meegenomen en in tweede instantie ook de psychologische concepten en belemmeringen en mogelijkheden om de pensioensituatie te regelen. Het is in de tekst en de tabellen aangegeven als dit het geval is.

In de tabellen is weergegeven of een bepaald kenmerk een positief (+/++) of negatief (-/--) effect heeft. De kenmerken waarvan met een grote betrouwbaarheid gesteld kan worden dat zij positief samenhangen met de betreffende situatie, staan in de tabellen weergegeven met een plusteken (+/++). Als er een negatief teken staat (-/--), dan kan met grote betrouwbaarheid worden gesteld dat het kenmerk negatief samenhangt met hetgeen wordt onderzocht. Als er niks staat bij een bepaald kenmerk, dat bestaat er geen verband tussen dat kenmerk en hetgeen onderzocht wordt.

Staat er één + of - teken, dan is er een significantieniveau van 95%, bij twee ++ of -- tekens, is er een significantieniveau van 99%. Een X geeft aan dat een kenmerk niet is meegenomen in de analyse.

## 2 De competenties in de praktijk

In de inleiding zijn de vijf competenties beschreven waarvan het Nibud vindt dat consumenten die zouden moeten hebben om financieel zelfredzaam te zijn op de lange termijn. Wat laat de praktijk zien: beschikken consumenten over deze competenties? En vertonen ze het gedrag dat erbij hoort?

*Als men over de competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn beschikt, is men in staat om weloverwogen keuzes te maken zodat op voorziene en onvoorziene momenten in de toekomst de financiën in balans zijn.*

In totaal geeft circa 47 procent aan zelf over de competenties te beschikken die nodig zijn om keuzes te maken rondom de persoonlijke pensioensituatie. Dit betekent niet dat iedereen ook daadwerkelijk de competenties in de praktijk heeft toegepast. Rond de 28 procent heeft zelf daadwerkelijk, zonder hulp, de noodzakelijke activiteiten ondernomen die bij de competenties horen. In totaal hebben vier van de tien ondervraagden zich voorbereid op hun pensioensituatie, al dan niet met hulp.

### 2.1 Toepassing van de competenties

Het gedrag dat hoort bij de competenties kan door de consumenten zelf uitgevoerd worden of ze kunnen het uitbesteden. Het kan ook zo zijn dat ze verwachten dat ze deze activiteit zelf kunnen uitvoeren, maar dat ze daar nog niet aan toegekomen zijn.

#### 2.1.1 De competenties in praktijk gebracht?

In Tabel 1 is te zien welke activiteiten men, al dan niet zelf, heeft ondernomen. Dit geeft weer in welke mate men de competenties in de praktijk heeft toegepast. De activiteiten hebben specifiek betrekking op het terrein van pensioen.

Tabel 1: In hoeverre men bepaalde activiteiten (m.b.t. pensionering) zelf of met hulp heeft uitgevoerd (n=1.115)

Activiteit	Zelf gedaan %	Hulp bij gehad %	Nog niet, wel van plan %	Ga ik niet doen %
Op een overzichtelijke manier bewaren van pensioengegevens	58	10	18	15
Uitzoeken welke inkomsten u zult hebben na pensionering	32	14	34	20
Inschatten hoeveel u na uw pensionering nodig heeft om het leven te kunnen leiden dat u zou willen	28	12	38	23
Inschatten hoeveel uw maandelijkse inkomsten na pensionering zullen zijn	29	13	36	21
Beoordelen wat u in uw situatie kunt doen om ervoor te zorgen dat u na pensionering het leven kunt leiden dat u zou willen	27	12	39	23
Beoordelen welk financieel product van welke financieel aanbieder in uw situatie het beste is	20	15	34	31

De tabel laat zien dat alleen het bewaren van de gegevens door meer dan de helft zelf wordt gedaan. Van de andere activiteiten heeft maar 20 tot 32 procent dit zelf gedaan. Zo'n 10 tot 15 procent heeft het gedaan met hulp. Alles bij elkaar heeft dus een minderheid van vier van de tien Nederlanders tussen de 25 en 65 jaar enigszins zicht op hun situatie na pensionering.

Een groep van vergelijkbare grootte (34 tot 40 procent) heeft de acties nog niet uitgevoerd, maar is nog wel van plan meer activiteiten te ontplooiën voor de langetermijnfinanciën. De wens om hiermee aan de slag te gaan is dus bij velen wel aanwezig. Dit geeft aan dat men het wel belangrijk vindt, ook al doet men er vooralsnog niets aan.

Circa één op de vijf bereidt zich op geen enkele manier voor op zijn pensioensituatie en is dit ook niet van plan.

### Vergelijking met uitkomsten uit de Pensioenmonitor 2014

In de Pensioenmonitor 2014 (Wijzer in geldzaken, 2014) is niet gevraagd naar de ondernomen activiteiten rondom het regelen van het pensioen, maar er is wel gevraagd naar de kennis over de eigen pensioensituatie en de mogelijkheden voor pensioenopbouw. Hieruit bleek dat van de Nederlandse beroepsbevolking:

- 34 procent weet hoeveel het inkomen na pensionering zal zijn, 40 procent geeft expliciet aan dit niet te weten en 26 procent heeft geen duidelijke mening.
- 36 procent goed op de hoogte is van de mogelijkheden om meer pensioen op te bouwen, 31 procent van zichzelf vindt niet goed op de hoogte te zijn en 32 procent neutraal is.

#### 2.1.2 Beschikt men over de competenties?

Dat iemand bovenstaande activiteiten (nog) niet heeft ondernomen, betekent niet dat hij of zij dat niet zou kunnen. Iemand kan over de competentie beschikken en het gedrag pas daadwerkelijk gaan vertonen wanneer het nodig is.

Tabel 2 geeft weer:

- Welk percentage de activiteit zelfstandig, zonder hulp, heeft uitgevoerd. Dit komt overeen met de bevindingen uit de 1<sup>e</sup> kolom met cijfers in tabel 1.
- Welk percentage *in staat is* zelf de activiteit uit te voeren. Dit zijn degenen die zelf de activiteit al hebben uitgevoerd en degenen die het (nog) niet hebben gedaan, maar wel aangeven het zelf, zonder hulp, te kunnen.

Tabel 2: Percentage dat een bepaalde activiteit (m.b.t. pensionering), zelfstandig heeft uitgevoerd en in staat is om die zelf uit te voeren (n=1.115)

	Heeft de activiteit zelf uitgevoerd %	In staat om de activiteit zelf uit te voeren %
Op een overzichtelijke manier bewaren van pensioengegevens	58	70
Uitzoeken welke inkomsten u zult hebben na pensionering	32	47
Inschatten hoeveel u na uw pensionering nodig heeft om het leven te kunnen leiden dat u zou willen	28	47
Inschatten hoeveel uw maandelijkse inkomsten na pensionering zullen zijn	29	47
Beoordelen wat u in uw situatie kunt doen om ervoor te zorgen dat u na pensionering het leven kunt leiden dat u zou willen	27	43
Beoordelen welk financieel product van welke financieel aanbieder in uw situatie het beste is	20	37

Te zien is dat net iets minder dan de helft van de mensen (47 procent) aangeeft in staat te zijn overzicht te krijgen over de inkomsten en uitgaven na pensionering. Circa vier van de tien mensen zijn in staat om op basis van dit overzicht te beoordelen wat mogelijk is om de financiële situatie aan te passen. Een meerderheid geeft dus aan dit niet zelf te kunnen.

De tabel laat ook zien dat er meer mensen zijn die aangeven dat ze in staat zijn om de nodige activiteiten uit te voeren, dan er mensen zijn die de acties daadwerkelijk zelf in de praktijk hebben ondernomen. Circa zes op de tien van degenen die zelf aangeven de acties te *kunnen* uitvoeren, onderneemt ze ook daadwerkelijk. Er is dus een verschil tussen kunnen en doen.



## 2.2 Belemmeringen om met het pensioen aan de slag te gaan

Er kunnen allerlei belemmeringen zijn waardoor mensen niet aan de slag gaan met hun financiën op de lange termijn. Als ze op voorhand al teveel obstakels ervaren, kan dit ertoe leiden dat ze de eerder beschreven activiteiten in paragraaf 2.1 niet gaan uitvoeren.

Deze paragraaf gaat in op een aantal zaken die ertoe kunnen bijdragen dat men zich niet bezighoudt met langetermijngeldzaken. Dit hebben we concreet gemaakt voor het scenario van pensionering.

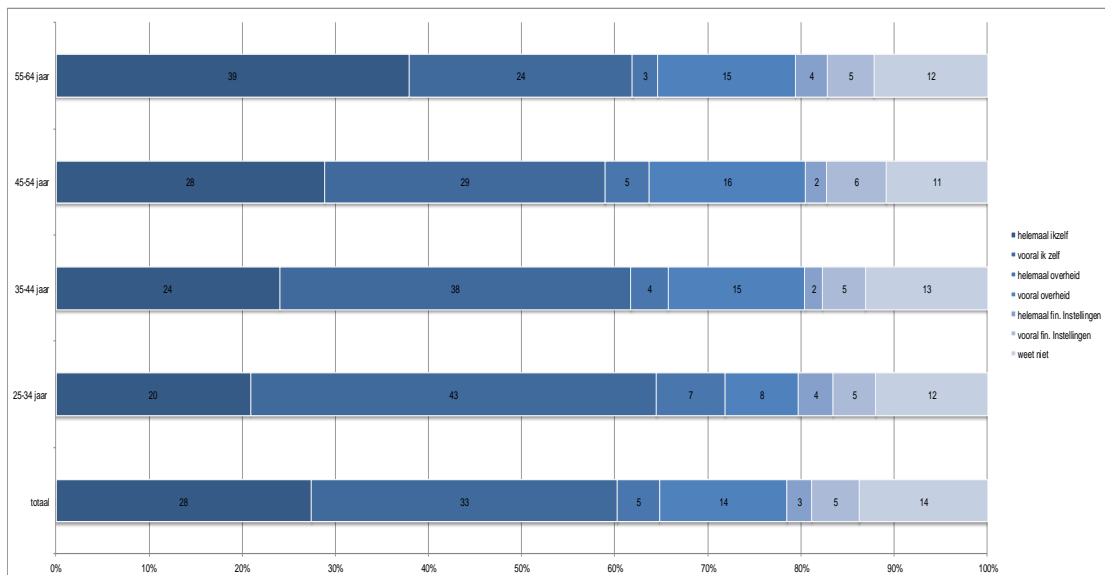
### 2.2.1 Verantwoordelijkheid

Als eerste hebben we gevraagd wie volgens de ondervraagden verantwoordelijk is voor de financiële situatie na pensionering. Als mensen zich niet verantwoordelijk voelen, zullen ze ook niet snel in actie komen.

Figuur 2 laat zien:

- Dat ongeveer 60 procent van de ondervraagden zichzelf volledig of voornamelijk verantwoordelijk acht voor de financiële situatie na pensionering.
- Dat bijna 20 procent vindt dat de overheid het meest verantwoordelijk is.
- Dat ongeveer 8 procent vindt dat financiële instellingen als banken, verzekeraars en pensioenfondsen het meest verantwoordelijk zijn.

Figuur 2: Wie men verantwoordelijk vindt voor de financiële situatie na pensionering, naar leeftijd



Van degenen die de verschillende benodigde activiteiten hebben uitgevoerd (zie paragraaf 2.1) én van degenen die dit van plan zijn, vindt een meerderheid dat zijzelf verantwoordelijk zijn. Dit in tegenstelling tot degenen die hier niks mee hebben gedaan en dit ook niet van plan zijn.

Wie voelt zichzelf verantwoordelijk:

- 70 procent van degenen die de acties hebben uitgevoerd.
- Circa 65 procent van degenen die van plan zijn de activiteiten uit te voeren.
- 45 procent van degenen die de activiteiten niet hebben uitgevoerd.

Degenen die de activiteiten niet hebben uitgevoerd en dit ook niet van plan zijn:

- Weten vaker niet wie zij verantwoordelijk vinden voor hun financiële situatie na hun pensionering: 25 procent, tegen 6 procent van degenen die de acties wel hebben uitgevoerd en 12 procent van degenen die dat nog van plan zijn.
- Vinden iets vaker dat de overheid verantwoordelijk is: 25 procent, tegen 17 procent van degenen die activiteiten hebben ontplooid of dat nog van plan zijn.

Tussen de verschillende leeftijdscategorieën verschillen de verhoudingen in verantwoordelijkheden tussen zelf, de overheid of financiële instellingen weinig. Het blijkt dat met name de volgende groepen zichzelf verantwoordelijk voelen voor hun financiële situatie als ze met pensioen<sup>1</sup> zijn:

- Zzp'ers
- Hoger opgeleiden
- Mensen die toekomstgericht zijn

<sup>1</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.

- Mensen die niet weten waar ze moeten beginnen met het regelen van hun pensioensituatie.

### 2.2.2 Nut en noodzaak

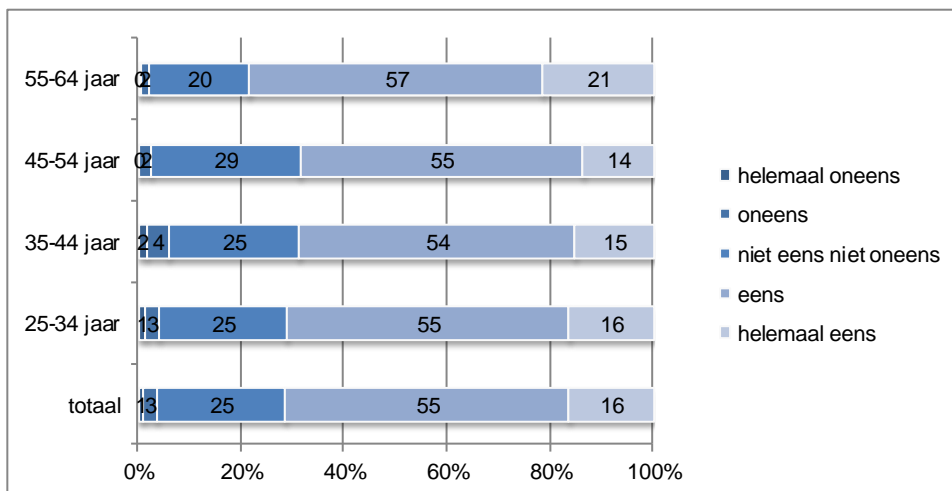
Wanneer iemand een goed pensioen later niet belangrijk vindt, kan dat een reden zijn om niet in actie in te komen. Dat is echter meestal niet het geval. Verreweg de meeste mensen vinden het belangrijk om later een goed pensioen te hebben (zie figuur 3).

De mensen die de noodzakelijke activiteiten rondom hun pensionering niet geregeld hebben en ook niet gaan regelen, vinden het hebben van een goed pensioen beduidend minder belangrijk:

- Ruim driekwart van de mensen die de activiteiten hebben uitgevoerd en ook ruim driekwart van degenen die dit nog van plan zijn, vindt het belangrijk om later een goed pensioen te hebben.
- De helft van de mensen die de activiteiten niet heeft ondernomen of gaat ondernemen, vindt het belangrijk om later een goed pensioen te hebben.

Deze laatste groep lijkt minder bezig te zijn met zijn/haar pensioen en pensioensituatie.

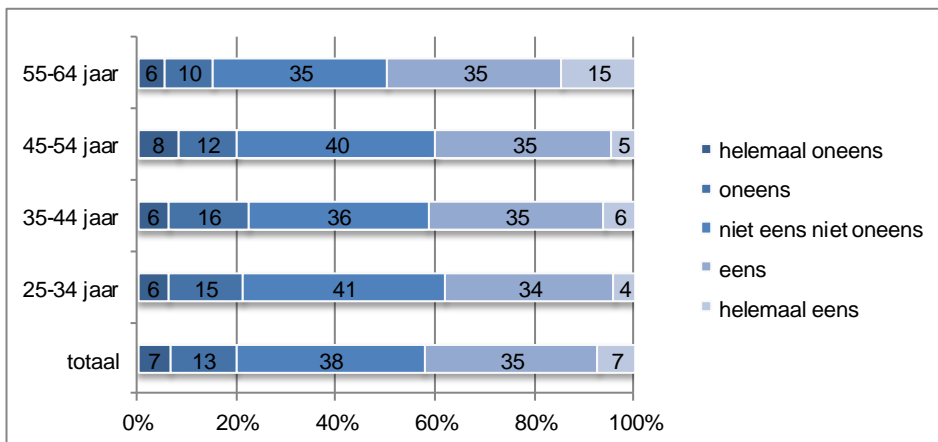
Figuur 3: Ik vind het belangrijk om later een goed pensioen te hebben (n=1.115)



Ook als iemand denkt 'mijn pensioen is toch goed geregeld', kan dat een reden zijn om niet in actie te komen, dan is de noodzaak er immers niet.

Figuur 4 laat zien dat 40 procent het (helemaal) eens is met deze stelling. Er is een grote groep die daarover twijfelt. Slechts ongeveer 20 procent denkt dat het pensioen niet goed geregeld is. De 55-plussers zijn er vaker van overtuigd dat het pensioen goed geregeld is.

Figuur 4: Ik denk dat mijn pensioen goed geregeld is (n=1.115)



Het blijkt echter dat degenen die aangeven dat hun pensioen goed geregeld is, ook vaker aan de slag zijn gegaan met hun pensioen. Het zijn dus niet de mensen die ‘achterover leunen’ en denken dat het wel goedkomt, maar veel vaker degenen die daadwerkelijk hun pensioen zijn gaan regelen.

### 2.2.3 Praktische bezwaren

Iemand kan de verantwoordelijkheid voelen om iets aan het pensioen te doen en de nut en noodzaak ervan inzien, zonder uiteindelijk daadwerkelijk aan de slag te gaan om de pensioensituatie te regelen. Daar kunnen verschillende redenen voor zijn.

Deze praktische bezwaren hebben we als volgt samengevat:

- Ik heb geen idee waar ik moet beginnen.
- Ik vind het moeilijk te begrijpen.
- Ik zou het onnodig uitstellen.
- Ik zou bang zijn om foute keuzes te maken.

We bespreken deze bezwaren hieronder.

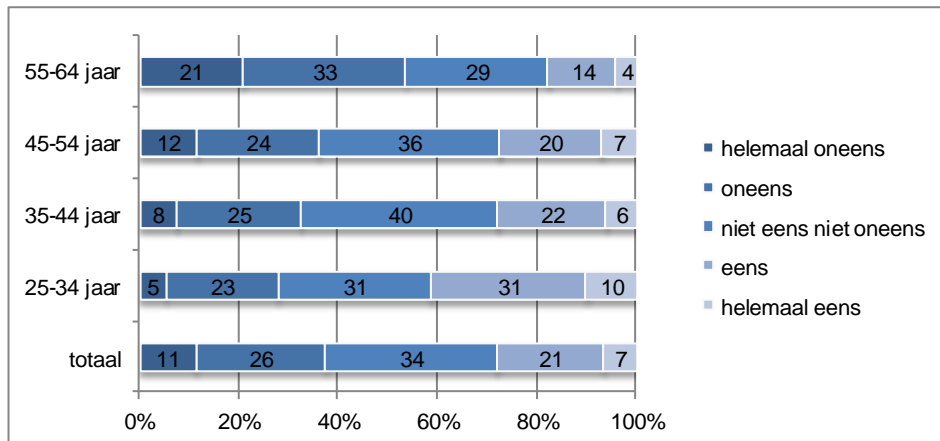
#### **Geen idee waar te beginnen**

Ongeveer een kwart van de consumenten is het geheel of gedeeltelijk eens met de stelling dat ze niet weten waar ze moeten beginnen om een beeld te krijgen van hun situatie na pensionering. Een grote groep (een op de drie) is het er niet mee eens en niet mee oneens. Ook dat getuigt niet van een helder beeld over een te volgen stappenplan.

Voor de jongere volwassenen weten niet waar ze moeten beginnen, terwijl ouderen daar een beter beeld van hebben. Het is echter opvallend dat dit verschil pas begint op

te treden vanaf 55-jarige leeftijd. Maar dan is er niet veel tijd meer om de financiële situatie na pensionering nog ingrijpend te beïnvloeden.

Figuur 5: Stelling 'Ik heb geen idee waar ik zou moeten beginnen om een beeld te krijgen hoe mijn financiële situatie er uitziet na pensionering' (n=1.115)

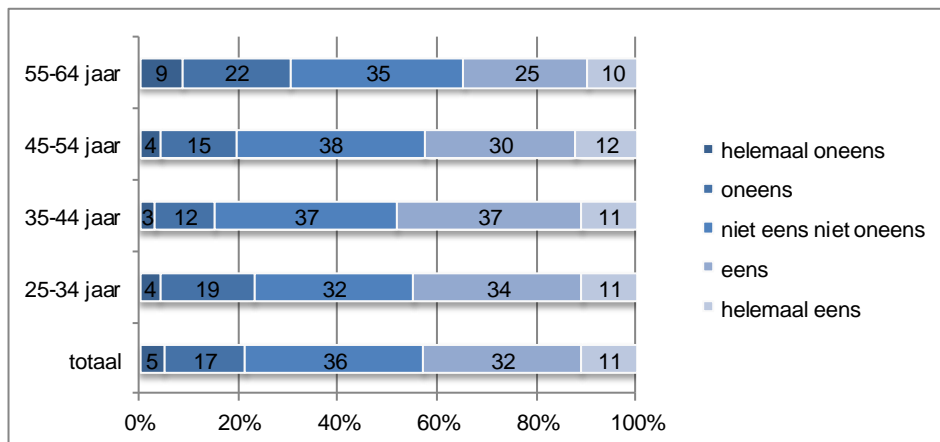


De mensen die de nodige activiteiten (nog) niet hebben uitgevoerd, hebben vaker geen idee waar ze moeten beginnen om inzicht te krijgen in hun financiële situatie na pensionering, dan degenen die dit wel al hebben gedaan: 35 procent van de consumenten die dit nog van plan zijn en 35 procent van degenen die het nog niet hebben gedaan, tegen 37 procent van degenen die de activiteiten al wel hebben ondernomen.

### ***Pensioenen zijn moeilijk te begrijpen***

Met het bezwaar dat pensioenen moeilijk te begrijpen zijn, is zo'n vier op de tien Nederlanders het geheel of gedeeltelijk eens. Nog eens vier op de tien twijfelt over deze stelling. Dat wil dus zeggen dat slechts zo'n twintig procent pensioenen makkelijk te begrijpen vindt. Ook hier zien we dat het ouderen iets beter afgaat, maar dat begin pas vanaf 55 jaar.

Figuur 6: Stelling 'Ik vind pensioenen moeilijk te begrijpen' (n=1.115)



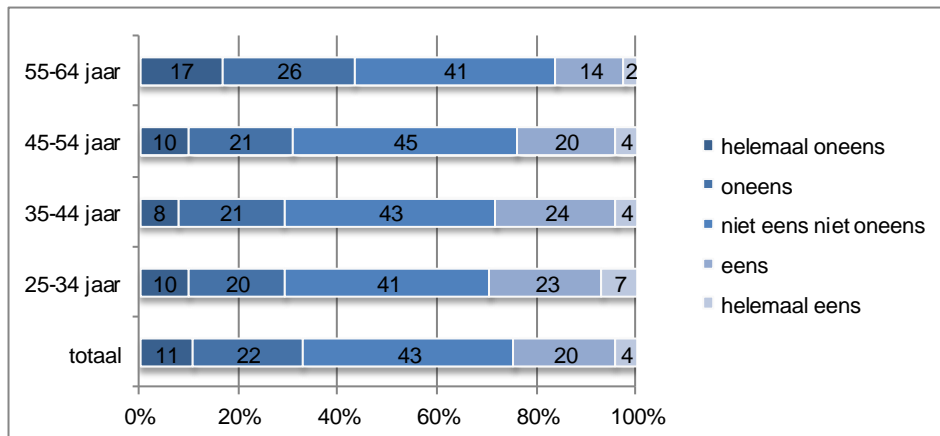
Consumenten die de verschillende activiteiten nog niet hebben ondernomen, maar dit nog wel van plan zijn, vinden pensioenen moeilijker te begrijpen dan de anderen:

- Rond de 56 procent van hen vindt het moeilijk.
- Van degenen die de verschillende activiteiten zelf hebben ondernomen vindt ongeveer 26 procent pensioenen moeilijk te begrijpen.
- Van degenen die de activiteiten niet hebben ondernomen en dit ook niet van plan zijn, geeft de helft aan pensioenen moeilijk te begrijpen.

### ***Ik zou beslissingen onnodig uitstellen***

Bij een kwart van de consumenten zou het zelf regelen van het pensioen ertoe leiden dat men beslissingen onnodig zou uitstellen. Een grote groep respondenten (43 procent) twijfelt of het onnodige uitstel van beslissingen ook niet voor hen zou gelden. Net als bij de andere praktische bezwaren, zijn mensen van 55 jaar en ouder er minder mee behept.

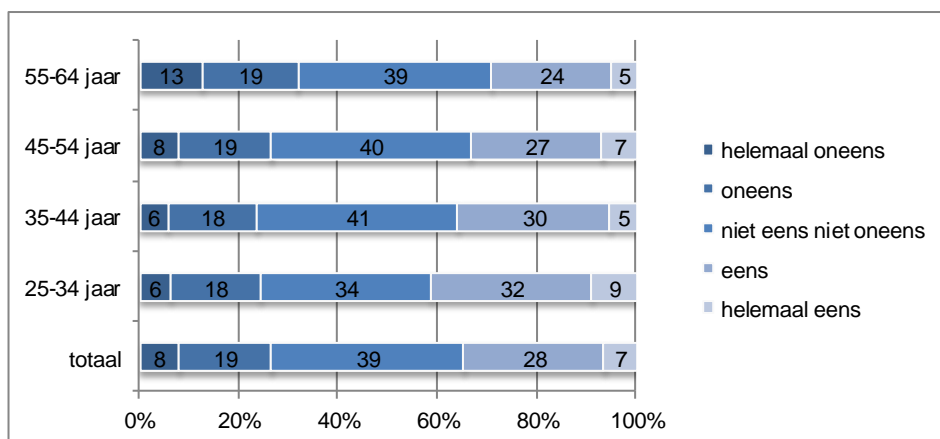
Figuur 7: Stelling 'Als ik zelf mijn pensioen zou moeten regelen, zou ik het nemen van beslissingen onnodig uitstellen' (n=1.115)



### Bang voor foute keuzes

Een ander aspect dat voor een gebrek aan handelen kan zorgen is de angst voor spijt bij een verkeerde beslissing. Dit speelt bij een op de drie ondervraagden een duidelijke rol. Ook hier blijken de 55-plussers er met meer zelfvertrouwen in te staan.

Figuur 8: Stelling 'Als ik zelf mijn pensioen zou moeten regelen, dan zou ik heel erg bang zijn om de foute keuzes te maken' (n=1.115)



Daarom hebben we aan degenen die de activiteiten (nog) niet hebben uitgevoerd, gevraagd of ze het zelf zouden kunnen of dat ze daar hulp bij nodig hebben.

## 2.3 Wie hebben de acties ondernomen?

Paragraaf 2.1.1 liet zien welk percentage van de consumenten verschillende activiteiten rondom het regelen van het pensioen heeft ondernomen. Tabel 3 en 4 laten zien hoe bepaalde kenmerken van een persoon verband houden met het al dan niet uitvoeren van de zes onderscheiden activiteiten.

Het gaat er hierbij om of de persoon de activiteiten zelf heeft uitgevoerd of met hulp. Onder de twee tabellen staat een toelichting.

Tabel 3: Samenhang tussen het ondernemen van actie rondom het regelen van de pensioensituatie en kenmerken van een persoon, voor verschillende activiteiten\*

	Bewaren pensioengegevens		Uitzoeken welke inkomsten		Inschatten benodigde inkomsten	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw					-	-
Leeftijd	++		++		++	+
Koopwoning	+	+		+		
Partner						
Aanwezigheid kinderen		-				
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)	+					
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)	+					
Werkend (ref = niet-werkend)		++				
Zzp-er			+	++	++	+
Werkende partner						
Inkomen						
Bedrag aan spaargeld		+				
Bedrag aan beleggingen		+	++	++	+	
Rondkomen	++		++		++	
Financiële kennis	X		X		X	--
Psychologische concepten	X		X		X	
• Korttermijnnoriëntatie		-				
• Langetermijnnoriëntatie						-
• Impulsiviteit						



• Self-efficacy						
• Focus						
• Zelfbeheersing		++		+		++
• Piekeren						
Hoe men tegen (het regelen van) pensioen aankijkt	X		X		X	
• Uitstelgedrag bij zelf regelen						
• Niet weten waar te beginnen		--		--		--
• Vindt het moeilijk te begrijpen				--		--
• Vindt pensioen belangrijk		++		++		++
<i>R2</i>	<i>0,21</i>	<i>0,31</i>	<i>0,26</i>	<i>0,39</i>	<i>0,22</i>	<i>0,35</i>

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.  
+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

Tabel 4: Samenhang tussen het ondernemen van actie rondom het regelen van de pensioensituatie en kenmerken van een persoon, voor verschillende activiteiten\*

	Inschatten inkomsten		Beoordelen mogelijkheden voor aanpassing situatie		Beoordelen financiële producten	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw	-		--	--	--	--
Leeftijd	++	+	++			
Koopwoning						
Partner						-
Aanwezigheid kinderen						
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)						
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)						
Werkend (ref = niet-werkend)						
Zzp-er	+		+			

Werkende partner					+	+
Inkomen				+	+	
Bedrag aan spaargeld		+				+
Bedrag aan beleggingen	++	+	+		++	++
Rondkomen	++		++		+	
Financiële kennis	X		X		X	
Psychologische concepten	X		X	-	X	--
• Korttermijnnoriëntatie						
• Langetermijnnoriëntatie						+
• Impulsiviteit						
• Self-efficacy						
• Focus						
• Zelfbeheersing		++		++		++
• Piekeren						
Hoe men tegen (het regelen van) pensioen aankijkt	X		X		X	
• Uitstelgedrag bij zelf regelen						
• Niet weten waar te beginnen		--		--		-
• Vindt het moeilijk te begrijpen		--		--		--
• Vindt pensioen belangrijk		++				++
<i>R</i> <sup>2</sup>	0,23	0,34	0,22	0,33	0,20	0,30

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

### De samenhang met inkomen, spaargeld, rondkomen

Het inkomen zelf doet er nauwelijks toe of mensen aan de slag gaat met hun pensioensituatie. Het gevoel rond te kunnen komen is belangrijker dan het inkomen zelf. Ditzelfde geldt voor het effect van spaargeld. Het directe effect van spaargeld op de kans dat iemand de verschillende acties heeft ondernomen is beperkt. Het is echter wel zo dat mensen die meer spaargeld hebben, makkelijker kunnen rondkomen. De mate van rondkomen blijkt namelijk wel sterk samen te hangen met de kans dat iemand aan de slag is gegaan om zijn pensioensituatie te regelen. Als er geen rekening wordt gehouden met psychologische concepten, dan blijken de mensen die gemakkelijk kunnen rondkomen op alle zes de facetten van het regelen van de pensioensituatie -

van het opruimen van de pensioengegevens tot het beoordelen of en welk financieel product geschikt is - vaker actie te hebben ondernomen. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat consumenten die makkelijk kunnen rondkomen, geen tekort aan geld ervaren.

De effecten van een tekort op ons gedrag zijn groot (Mullainathan & Shafir, 2014). Consumenten die moeilijk rond kunnen komen, zijn constant bezig met het gebrek aan geld, waardoor een tunnelvisie ontstaat. Het enige wat ze nog zien en waar ze mee bezig zijn, is het oplossen van de 'schaarste', het gebrek aan geld. Alles wat niet met dat probleem te maken heeft, valt buiten de tunnel. Mensen kunnen dan alleen denken aan de kortermijngeldzaken en zorgen dat ze op de korte termijn rondkomen. De toekomst is dan niet in beeld en deze mensen zijn dus ook niet bezig hun langetermijngeldzaken te regelen.

Naast het rondkomen hangt de hoeveelheid aanwezige beleggingen, anders dan het aanwezige spaargeld, samen met de kans of iemand actie heeft ondernomen. Dit zijn de meer vermogende mensen. De kans dat zij hun pensioensituatie in beeld hebben gebracht is groter dan bij consumenten die geen of weinig beleggingen hebben.

### **De samenhang met kennis, houding & bezwaren**

Of mensen beschikken over financiële kennis heeft geen invloed op of ze de inkomsten tijdens pensioen in kaart hebben gebracht of hebben laten brengen. Het hangt echter negatief samen met of mensen ingeschat hebben wat hun uitgaven na pensionering zullen zijn en of ze hebben nagegaan of en wat ze financieel kunnen en moeten regelen voor de pensioensituatie. Mensen met meer financiële kennis hebben dit dus minder vaak gedaan dan mensen met minder kennis.

Naast kennis blijkt het wel of niet ondernemen van de zes noodzakelijke activiteiten samen te hangen met:

- *Of de consumenten weten waar ze moeten beginnen met het regelen van de pensioensituatie:* de mensen die dit niet weten gaan minder vaak aan de slag met hun pensioensituatie. Dit geldt al voor het overzichtelijk opbergen van pensioengegevens. De vraag is hoe deze samenhang loopt, want de causaliteit kan twee kanten op:
  - Degenen die het hebben gedaan, zullen sneller aangeven dat ze weten hoe ze moeten beginnen. Doordat ze aan de slag zijn gegaan, weten ze hoe dat moet.
  - Degenen die niet weten waar ze moeten beginnen, lukt het niet en hebben daardoor de activiteiten niet uitgevoerd. Dit kan ervoor zorgen dat ze niet eens aan de eerste stap in het proces beginnen.
- *Of de consument het pensioen moeilijk te begrijpen vindt:* ook mensen die het pensioen moeilijk te begrijpen vinden, lukt het om de pensioengegevens te bewaren. Echter, deze groep haakt af bij de tweede stap: het lukt hen niet om na te gaan op welke inkomstenbronnen ze na hun pensionering recht hebben en hoeveel ze dan krijgen.

- *Of de consument het pensioen belangrijk vindt:* mensen die het belangrijk vinden, hebben hun pensioensituatie, al dan niet met hulp, vaker in beeld gebracht. Ze hebben ook vaker beoordeeld welk financieel product in hun situatie het meest passend is.
- *Of de consument over zelfbeheersing beschikt:* de mensen die beter zijn in het weerstaan van verleidingen en die effectief naar langetermijndoelen kunnen toewerken, hebben vaker actie ondernomen. Dit geldt voor alle zes de stappen in het proces. Dit is begrijpelijk, omdat deze mensen doelgericht zijn en zich niet laten afleiden door mogelijke obstakels in het hier en nu.

### **De samenhang met persoonskenmerken**

Voor nagenoeg alle activiteiten geldt: hoe ouder mensen zijn, hoe groter de kans dat ze deze activiteit hebben uitgevoerd. Naarmate de pensioenleeftijd dichterbij komt, wordt de urgentie om er daadwerkelijk mee aan de slag te gaan, groter. Alleen het daadwerkelijk beoordelen en vergelijken van financiële producten wordt door oudere en jongere volwassenen even vaak gedaan. Op het moment dat er overzicht en inzicht is, is er geen verschil meer tussen jong en oud.

Voor de aanwezigheid van een partner geldt precies het omgekeerde. Het maakt voor de meeste stappen in het proces niet uit of iemand een partner heeft. Alleen aan het einde, bij het beoordelen van financiële producten en financiële aanbieders, blijken mensen met een partner dit minder vaak te hebben gedaan. Mogelijk werpt het hebben van een partner een extra drempel op, omdat mensen er dan samen uit moeten komen. Dit vertraagt het proces en kan er ook toe leiden dat men geen beslissing neemt of deze uitstelt. Het kan ook zijn dat mensen met een partner vaker het gevoel hebben dat ze op elkaar kunnen terugvallen en daarom minder noodzaak zien om de huidige situatie te veranderen. Mensen zonder partner hebben niemand op wie ze kunnen terugvallen, waardoor de noodzaak om iets te regelen groter kan zijn.

Zzp'ers hebben, vaker dan werkenden in loondienst, hun inkomsten na pensionering in beeld gebracht en ingeschat wat zij aan inkomsten denken nodig te hebben. Dit is begrijpelijk, omdat er voor hen minder automatisch via de werkgever wordt geregeld. Het resulteert er echter niet in dat zij ook vaker financiële producten zijn gaan vergelijken, terwijl dat voor hen wel noodzakelijker zou kunnen zijn.

## **2.4 Wie kunnen de acties zelfstandig ondernemen?**

Iemand kan de activiteiten die bij een competentie horen, al dan niet met hulp, uitvoeren. Maar wie beschikken er over de competentie zelf? Wie kunnen de activiteit zelfstandig, zonder hulp van anderen, uitvoeren als dat nodig is? Dat zijn:

- De mensen die dit al zelf hebben gedaan.
- De mensen die het (nog) niet hebben gedaan, maar wel verwachten dit zelf te kunnen (zie paragraaf 2.1.2).

Tabel 5 en 6 laten zien hoe bepaalde kenmerken van een persoon verband houden met het beschikken over de zes onderscheiden competenties. Onder de twee tabellen staat een toelichting.

Tabel 5: Samenhang tussen beschikken over competentie en kenmerken van een persoon\*

	Bewaren pensioengegevens		Uitzoeken welke inkomsten		Inschatten benodigde inkomsten	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw	+	++			-	
Leeftijd	++		++		++	
Koopwoning						
Partner						+
Aanwezigheid kinderen					--	-
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)						
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)	++		++			
Werkend (ref = niet-werkend)						
Zzp-er						
Werkende partner						
Inkomen	--		--			
Bedrag aan spaargeld		++				
Bedrag aan beleggingen					+	
Rondkomen	++		++		++	
Financiële kennis		++		++		++
Psychologische concepten	X		X		X	
• Korttermijneriëntatie						
• Langetermijneriëntatie						
• Impulsiviteit						
• Self-efficacy						
• Focus						
• Zelfbeheersing		++		++		++
• Piekeren						

Hoe men tegen (het regelen van) pensioen aankijkt	X		X		X	
• Uitstelgedrag bij zelf regelen						
• Niet weten waar te beginnen				--		--
• Vindt het moeilijk te begrijpen		--		--		--
• Vindt pensioen belangrijk		++				
R2	0,18	0,31	0,15	0,31	0,19	0,33

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

Tabel 6: Samenhang tussen beschikken over competentie en kenmerken van een persoon\*

	Inschatten inkomsten		Beoordelen mogelijkheden voor aanpassing situatie		Beoordelen financiële producten	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw	-				--	
Leeftijd	++		++		++	
Koopwoning						
Partner	+	+				-
Aanwezigheid kinderen						
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)						
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)	++					
Werkend (ref = niet-werkend)	--		--		--	
Zzp-er			+		+	
Werkende partner						
Inkomen					-	
Bedrag aan spaargeld						
Bedrag aan beleggingen	++	+	++	+	+	+
Rondkomen	++		++	+	++	++

Financiële kennis	X	++	X		X	+
Psychologische concepten	X		X		X	
• Korttermijnnoriëntatie						
• Langetermijnnoriëntatie						+
• Impulsiviteit						
• Self-efficacy						
• Focus						
• Zelfbeheersing		++		++		++
• Piekeren						
Hoe men tegen (het regelen van) pensioen aankijkt	X		X		X	
• Uitstelgedrag bij zelf regelen						
• Niet weten waar te beginnen		--		-		-
• Vindt het moeilijk te begrijpen		--		--		--
• Vindt pensioen belangrijk						
<i>R<sup>2</sup></i>	<i>0,19</i>	<i>0,34</i>	<i>0,16</i>	<i>0,30</i>	<i>0,14</i>	<i>0,29</i>

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

#### 2.4.1 Overeenkomsten tussen uitgevoerde activiteiten en competenties

Een deel van de kenmerken die samenhangen met het ondernemen van de activiteiten (zie paragraaf 2.3), blijkt ook verband te houden met of de consument zelf over de competentie beschikt. Het gaat om de volgende kenmerken:

- De hoeveelheid beleggingen die een consument bezit.
- De mate waarin iemand kan rondkomen.
- In hoeverre men pensioenen moeilijk vindt om te begrijpen.
- In hoeverre iemand niet weet waar hij/zij moet beginnen met het regelen van het pensioen.
- De mate waarin iemand over zelfbeheersing beschikt.

De richting van het verband - of het positief of negatief samenhangt - is bij deze kenmerken hetzelfde als beschreven in paragraaf 2.3.

#### 2.4.2 Verschillen tussen uitgevoerde activiteiten en competenties

Daarnaast bestaan er ook verschillen tussen het daadwerkelijk uitvoeren van een activiteit en het zelf beschikken over de competentie die ten grondslag ligt aan de activiteit. Hieronder worden deze verschillen besproken.

##### De samenhang met financiële kennis

Het hebben van financiële kennis speelt een belangrijke, positieve, rol bij het beschikken over de competentie, terwijl dit geen of zelfs een negatief verband houdt met of men de activiteit daadwerkelijk heeft ondernomen. Kennis lijkt daarmee te bevorderen dat iemand de activiteit *kan* uitvoeren, maar dat betekent niet dat die persoon ook daadwerkelijk vaker het gewenste gedrag gaat vertonen.

##### De samenhang met leeftijd

Hoe ouder iemand is, hoe vaker men in staat is om zelf bepaalde activiteiten uit te voeren. Dat effect valt echter weg als we ook psychologische concepten en kennis meenemen. De vraag is waarom dit leeftijdseffect wegvalt als we kijken naar de competenties en waarom het niet wegvalt als we kijken naar de daadwerkelijk ondernomen activiteiten die bij die competenties horen (zie paragraaf 2.3). Een verklaring voor dit verschil in leeftijdseffect is dat leeftijd mogelijk twee elementen omvat: ervaring en urgentie. De mate van financiële kennis en het vertrouwen dat je hebt dat je in staat bent je pensioen te regelen, kunnen verband houden met die ervaring. Door meer (levens)ervaring, heb je meer kennis en kunde opgebouwd. Dit leeftijdseffect valt dus weg als de psychologische concepten worden meegenomen. Het tweede aspect, het urgentie-aspect, bepaalt niet of je wel of niet *zelf* in staat bent bepaald gedrag te vertonen. Het kan echter wel bepalen of je actie gaat ondernemen, al dan niet met hulp. Dat kan verklaren waarom het leeftijdseffect bij de ondernomen activiteiten (in paragraaf 2.3) zowel voor als na toevoeging van de psychologische concepten zichtbaar is.

##### De samenhang met het belangrijk vinden van een goed pensioen

In tegenstelling tot bij de ondernomen acties, speelt de mate waarin iemand het belangrijk vindt een goed pensioen te hebben, geen rol bij of men zelf in staat is deze activiteiten te ondernemen. Daarmee lijkt het erop dat:

- Iemand die een goed pensioen belangrijk vindt de activiteiten vaker uitvoert, zonder dat het betekent dat hij/zij daar per se zelf beter toe in staat is.
- Als iemand over een competentie beschikt, dat niet betekent dat hij/zij het belangrijk vindt om later een goed pensioen te hebben.



## 2.5 Nog van plan om de activiteiten uit te voeren

Bij elk van de activiteiten die nodig zijn om een beeld te krijgen van de financiële situatie na pensionering geeft 34 tot 39 procent van alle ondervraagden aan dit nog niet te hebben gedaan, maar nog wel van plan te zijn de betreffende actie te ondernemen (zie paragraaf 2.1).

Van alle ondervraagden geeft 26 procent bij (bijna) alle zes de noodzakelijke activiteiten aan deze activiteiten nog niet te hebben ondernomen, maar nog wel van plan te zijn.

Dit is een interessante groep, omdat zij wel de intentie hebben om hun pensioensituatie in beeld te krijgen. Die intentie om ergens mee aan de slag te gaan is een belangrijke voorwaarde om actie te kunnen verwachten (Azjen, 2011). Als we weten wat er voor zorgt dat de intentie niet tot actie leidt, kunnen we kijken wat er toe bijdraagt dat dit wel gebeurt.

### 2.5.1 Behoeftte aan hulp

Van de mensen die de verschillende activiteiten nog niet hebben uitgevoerd, maar dit nog wel van plan zijn, is te zien dat zij meer hulp denken nodig te hebben dan degenen die de activiteiten al hebben uitgevoerd:

- Van de mensen die de activiteiten al hebben ondernomen, heeft drie op de tien hulp nodig gehad om overzicht te krijgen over de inkomsten en uitgaven.
- Van degenen die nog van plan zijn om de activiteiten uit te gaan voeren, geeft 44 tot 52 procent aan hulp nodig te hebben om overzicht en inzicht in de pensioensituatie te krijgen (zie tabel 7).

Tabel 7: In hoeverre men wel in staat is om bepaalde activiteiten (m.b.t. pensionering) uit te voeren, onder degenen die de activiteit niet hebben uitgevoerd, maar dat nog wel van plan zijn

	Kan ik zelf %	Zal ik hulp bij nodig hebben %	Weet niet of ik dat zal kunnen %
Op een overzichtelijke manier bewaren van pensioengegevens (n=196)	48	34	18
Uitzoeken welke inkomsten u zal hebben na pensionering (n=377)	31	48	22
Inschatten hoeveel u na uw pensionering nodig heeft om het leven te kunnen leiden dat u zou willen (n=421)	38	44	19
Inschatten hoeveel uw maandelijkse inkomsten na pensionering zullen zijn (n=402)	35	44	20
Beoordelen wat u in uw situatie kunt doen om ervoor te zorgen dat u na pensionering het leven kunt leiden dat u zou willen (n=429)	28	48	24
Beoordelen welk financieel product van welke financieel aanbieder in uw situatie het beste is (n=382)	22	52	26

Hierbij lijken met name de 35- tot 45-jarigen, die nog van plan zijn de activiteiten uit te voeren, behoefte te hebben aan hulp: 53 procent van hen. Voor de andere leeftijdsgroepen is de behoefte aan hulp iets lager:

- Van de 25- t/m 35-jarigen: 35 procent heeft hulp nodig.
- Van de 45- t/m 54-jarigen: 44 procent heeft hulp nodig.
- Van de 55- t/m 64-jarigen: 41 procent heeft hulp nodig.

### 2.5.2 Wie zijn degenen die de activiteiten nog willen uitvoeren?

We hebben gekeken naar waarin de groep die nog van plan is de activiteiten uit te voeren, verschilt van de groep die de activiteiten al heeft uitgevoerd en van de groep die ze niet heeft uitgevoerd en dit ook niet gaat doen.

De mensen die nog van plan zijn de activiteiten uit te voeren, zijn:

- **Vaak werkend**, circa 70 procent. Dit percentage is vergelijkbaar met de groep die de activiteiten al heeft uitgevoerd. In de groep die de activiteiten niet heeft uitgevoerd en dit ook niet van plan is, werkt rond de 55 procent van de mensen.
- **Minder vaak zzp'ers** dan degenen die wel iets hebben ondernomen of juist niets van plan zijn dit te gaan doen.
- **Jonger dan degenen die wel actie hebben ondernomen**, maar vergelijkbaar in leeftijd met degenen die niets hebben gedaan en dat ook niet van plan zijn: circa 55 procent is jonger dan 45 jaar en 45 procent tussen de 45 en 65 jaar. Deze percentages liggen op respectievelijk 38 en 62 procent onder de mensen die wel actie hebben ondernomen.
- **Mensen die het vaker moeilijk vinden om pensioenen te begrijpen:**
  - Ongeveer 56 procent van hen vindt het moeilijk.
  - Van degenen die de verschillende activiteiten zelf hebben ondernomen vindt ongeveer 26 procent pensioenen moeilijk te begrijpen.
  - Van degenen die de activiteiten niet hebben ondernomen en dit ook niet van plan zijn, geeft de helft aan pensioenen moeilijk te begrijpen.
- **Mensen die het belangrijk vinden om later een goed pensioen te hebben:** circa 75 procent van hen vindt dit belangrijk. Dit is vergelijkbaar met degenen die daadwerkelijk de acties hebben ondernomen. De mensen die niets hebben gedaan en dit ook niet van plan zijn, vinden het hebben van een goed pensioen minder belangrijk (50 procent van hen).

### 2.5.3 Rondkomen en actie ondernomen

Van degenen die de activiteiten nog niet hebben uitgevoerd, komt een kleiner deel makkelijk rond dan van degenen die de verschillende noodzakelijke acties wel heeft uitgevoerd, zo laat tabel 8 zien.

Tegelijkertijd is te zien dat de groep divers is: een op de vijf van hen komt makkelijk rond, terwijl eenzelfde deel moeilijk rondkomt. De meesten komen niet makkelijk, maar ook niet moeilijk rond.

Tabel 8: Mate van rondkomen, naar wel of niet bepaalde activiteiten (m.b.t. pensionering) te hebben uitgevoerd

	Gedaan (zelf of met hulp) %	Nog niet gedaan, wel van plan %	Ga ik niet doen %
Gemakkelijk rondkomen	37	20	20
Niet makkelijk, niet moeilijk rondkomen	52	60	53
Moeilijk rondkomen	11	20	27

In hoeverre mensen verwachten hulp nodig te hebben om overzicht en inzicht te krijgen in de inkomsten en uitgaven bij pensionering (circa 44 procent van alle personen is nog van plan dit te doen), verschilt met de mate waarin men rond kan komen:

- Circa 43 procent van degenen die moeilijk rondkomen.
- Circa 48 procent van degenen die redelijk kan rondkomen.
- Circa 35 procent van degenen die makkelijk kan rondkomen.

Als we specifiek kijken naar alle personen die gemakkelijk rondkomen, dan blijkt van deze groep de mensen die de activiteiten niet hebben uitgevoerd, maar dit nog wel van plan zijn, degenen te zijn die:

- minder zelfbeheersing hebben.
- het moeilijker vinden om pensioenen te begrijpen.

De leeftijd en de arbeidssituatie (werkend/niet werkend) doet er bij deze specifieke groep niet toe.

## 3 Doelen (bij)stellen

In de hoofdstukken drie tot en met acht zullen we elke competentie nader beschouwen. Dit hoofdstuk gaat in op de doelen die consumenten hebben voor de lange termijn en welk type consument welke doelen heeft.

De formulering van de eerste competentie is als volgt:

*De consument stelt vast welke wensen hij/zij heeft en met welke risico's hij/zij te maken kan krijgen op (on)voorziene momenten in de toekomst.*

Dit lijkt een competentie waar iedereen over zou moeten kunnen beschikken. Toch is deze competentie moeilijk wanneer het gaat over doelen op de lange termijn. Dit komt :

1. Omdat doelen op de lange termijn concurreren met doelen op de korte termijn, waarbij de kortetermijndoelen meestal een hogere preferentie krijgen.
2. Omdat sommige essentiële doelen gemakkelijk worden vergeten. Concrete leuke doelen, zoals eerder stoppen met werken of een wereldreis maken, schieten iemand al snel te binnen. Maar het afdekken van de financiële risico's van bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid of overlijden kan over het hoofd worden gezien.
3. Omdat mensen tegenstrijdige doelen kunnen hebben voor de lange termijn. Consumenten willen én een hoog rendement én tegen lage kosten én met een lage inleg én een gegarandeerde opbrengst zonder risico.

Bijna iedereen (90 procent) heeft financiële doelen en 63 procent van hen is ook bezig deze doelen te realiseren. De top 3 van financiële doelen die de meeste mensen belangrijk vinden, is:

- Geld achter de hand hebben om grote of onvoorziene aankopen te kunnen betalen (78 procent).
- Voldoende geld hebben om goed te kunnen leven als ze met pensioen zijn (67 procent).
- In staat zijn om straks zorgkosten te kunnen betalen (59 procent).

### 3.1 Financiële doelen nastreven

Negen op de tien personen heeft financiële doelen. Van de mensen met financiële doelen:

- Weet 67 procent wat ze moeten doen om de financiële doelen te realiseren, maar 9 procent weet dit (helemaal) niet.
- Is 63 procent daadwerkelijk bezig die financiële doelen te realiseren.

Bijna de helft van de mensen die *niet* weten hoe ze hun financiële doelen kunnen realiseren, is daar ook niet mee bezig. Dit geldt voor slechts 6 procent van degenen die wel weten hoe ze hun financiële doelen kunnen verwezenlijken.

Om met financiële doelen aan de slag te kunnen gaan, is het dus belangrijk dat de consumenten weten *hoe* dit kan, wat ze moeten doen om de financiële doelen te realiseren.

### 3.1.1 Wie streeft financiële doelen na?

De mate waarin mensen bezig zijn met het nastreven van de financiële doelen hangt samen met<sup>2</sup>:

- Leeftijd: hoe ouder mensen zijn, des te minder zijn ze bezig met het nastreven van de financiële doelen. Mogelijk is deze groep minder expliciet bezig doelen na te streven omdat er al meer doelen verwezenlijkt zijn.
- Langetermijngerichtheid: personen die meer gericht zijn op de lange termijn, streven hun financiële doelen meer na.
- Zelfbeheersing: personen met meer zelfbeheersing zijn meer bezig hun doelen te realiseren.
- Mate waarin men een goed pensioen belangrijk vindt: mensen die dit belangrijk vinden, zijn er ook meer mee bezig.
- Mate waarin men pensioenen moeilijk te begrijpen vindt : de mensen die dit moeilijk vinden, zijn ook minder bezig hun financiële doelen op lange termijn na te streven.

### 3.1.2 Financiële doelen en ondernomen activiteiten

Degenen die de zes activiteiten hebben ondernomen om hun geldzaken op de lange termijn op orde te hebben (zie paragraaf 2.1), weten veel beter wat ze moeten doen om hun financiële doelen te bereiken, dan degenen die de verrichtingen (nog) niet hebben uitgevoerd: 75 procent tegen 56 procent van degenen die de activiteiten nog willen gaan uitvoeren en 51 procent van de mensen die niet van plan zijn de acties te gaan verrichten.

Ook zijn de mensen die de acties hebben uitgevoerd, veel vaker bezig om de financiële doelen te realiseren: 76 procent van hen, tegen 60 procent van de respondenten die het nog van plan zijn en 60 procent die dat niet van plan zijn te gaan doen.

De mensen die nog van plan zijn de activiteiten uit te voeren, antwoorden vaker twijfelend op de vraag of ze hun financiële doelen nastreven (35 procent, tegen 26 procent gemiddeld). Zij geven minder vaak aan dan de mensen die helemaal niet van plan zijn de activiteiten te ontplooiën, dat ze (helemaal) niet bezig zijn met het

---

<sup>2</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.

realiseren van hun financiële doelen: 10 procent van hen, tegen 20 procent van degenen die er niet mee aan de slag gaan.

Het lijkt er op dat deze mensen het wel willen of belangrijk vinden, maar het, om wat voor reden dan ook, toch (nog) niet doen.

### 3.2 Belangrijkheid van doelen

Er is niet expliciet gevraagd voor welke doelen men spaart, maar welke financiële doelen voor de lange termijn men belangrijk vindt. Bij veertien verschillende doelen moesten de respondenten aangeven of ze dit doel wel of niet een belangrijk doel vinden. Tabel 9 toont de resultaten.

Sommige doelen zijn niet op iedereen van toepassing. Zo zullen consumenten zonder kinderen niet als doel hebben om iets na te laten voor die kinderen en mensen met een huurwoning hoeven niet te sparen voor een verbouwing etc.

Geld achter de hand voor onvoorziene uitgaven wordt het meest genoemd als belangrijk financieel doel, meer dan driekwart van de consumenten heeft dit als doel.

Ook uit voorgaande onderzoeken van het Nibud en uit de internationale literatuur blijkt het buffermotief ('precautionary savings') de belangrijkste reden om te sparen (Van Gaalen en Warnaar, 2012; Nibud, 2007, Le Blans et al., 2014).

Het zorgen voor financiële middelen om zorgkosten te kunnen betalen, wordt op twee na het meest genoemd, door zes op de tien consumenten. Dit is een signaal dat mensen er zich van bewust zijn dat zij in de toekomst een (groter) deel van de zorg zelf moeten gaan betalen.

Tabel 9: Belangrijkheid van financiële doelen (n=1.115)

Doel	Belangrijk %	Niet belangrijk %	Niet van toepassing %
Geld achter de hand hebben om grote of onvoorziene aankopen te betalen	78	14	7
Na pensionering voldoende geld hebben om goed te kunnen leven	67	20	13
Straks zorgkosten kunnen betalen	59	28	14
Het afdekken van risico's zoals werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, overlijden	45	28	27
(Deels) afbetalen van de woning	36	22	42
Studie van de kinderen	34	13	53
Afbetalen van leningen, anders dan hypotheek	33	15	52
Eerder kunnen stoppen met werken	27	40	33
Vermogen nalaten aan de kinderen	20	35	45
Een verbouwing van het eigen huis	20	37	44
Kinderen kunnen helpen bij de aankoop van hun woning	17	32	51
Een (ander) huis kopen	17	36	47
Onbetaald verlof/sabbatical	10	42	48
Aanschaf tweede huis	5	37	58

### 3.2.1 Wie vindt een bepaald financieel doel belangrijk?

In bijlage 4 is de samenhang tussen de financiële doelen en kenmerken van een persoon beschreven. Hierbij is een onderverdeling gemaakt in algemene financiële doelen, financiële doelen met betrekking tot de woning en financiële doelen met betrekking tot arbeid en ouderdom.

Het doel 'een goed leven na het pensioen' wordt belangrijker gevonden:

- Naarmate men ouder wordt.
- Door mensen met een partner, vergeleken met alleenstaanden.
- Door mensen die uitgesproken langetermijngericht zijn.

Er zijn geen grote verschillen tussen mensen in hoeverre ze het afdekken van risico's, zoals werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of overlijden, belangrijk vinden. Dit doel



wordt iets minder belangrijk naarmate men ouder wordt. Mensen die toekomstgericht zijn, vinden dit vaker een belangrijk doel dan mensen die minder toekomstgericht zijn. De toekomstgerichte mensen kijken meer naar de toekomst en vinden het belangrijk om rekening te houden met hetgeen er in de toekomst kan gebeuren.

### 3.3 Wensen en verwachtingen over de pensioenleeftijd

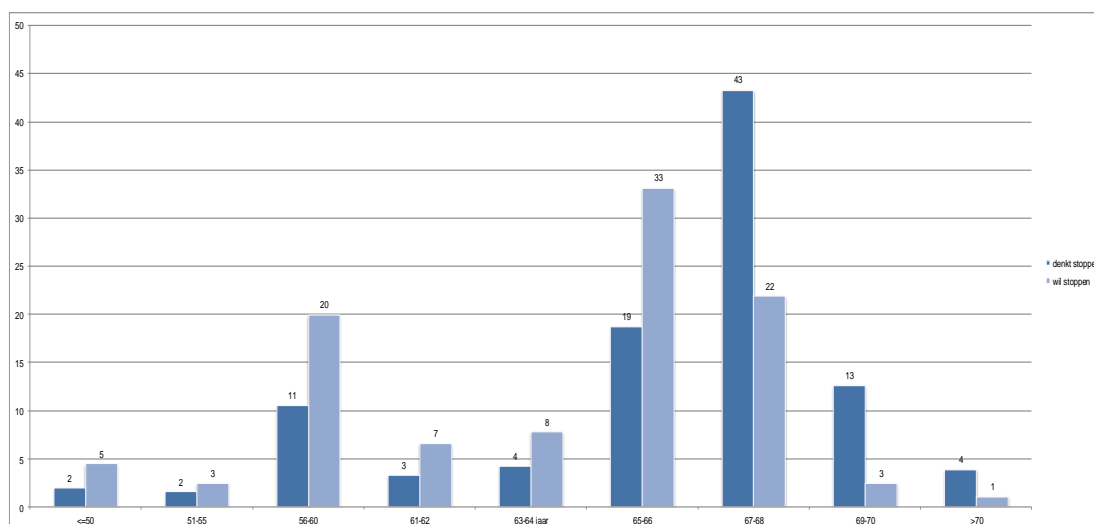
Een expliciet doel voor de lange termijn kan zijn om eerder met pensioen te gaan dan de officiële pensioengerechtigde leeftijd. Aan de ondervraagden zijn daaromtrent twee vragen voorgelegd:

- Wanneer zou u willen stoppen met werken?
- Wanneer verwacht u te gaan stoppen met werken?

Uit de antwoorden blijkt dat tweederde hier niet heel expliciet mee bezig is of over nagedacht heeft:

- Circa 40 procent weet niet wanneer zij willen en zullen gaan stoppen met werken, ze zijn daar (nog) niet mee bezig. Hoe ouder men is, hoe meer men hier wel een beeld van heeft.
- Ongeveer een kwart van de consumenten geeft aan nog niet te weten op welke leeftijd men wil stoppen met werken, maar denkt er weleens over na.
- Een derde heeft er wel een idee over. In figuur 9 is weergegeven op welke leeftijd zij willen én verwachten te stoppen met werken.

Figuur 9: Verdeling van de gewenste en verwachte pensioenleeftijd (n=xxx)



Ongeveer driekwart wil op 66-jarige leeftijd gestopt zijn met werken. De leeftijd waarop men denkt te stoppen ligt later. Ruim de helft denkt dat dit 67 jaar of later zal zijn.

Tabel 10: Leeftijd waarop men wil en denkt te stoppen met werken, in 2007 en 2015

	Leeftijd waarop men wil stoppen	Leeftijd waarop men wil stoppen	Leeftijd waarop men denkt te stoppen	Leeftijd waarop men denkt te stoppen
	%	%	%	%
	2007	2015	2007	2015
25-34 jaar	57	62	61	67
35-44 jaar	59	63	63	67
45-54 jaar	60	63	62	66
55-64 jaar	62	64	63	64

De verwachte en gewenste leeftijden liggen nu fors hoger dan in 2007, vooral bij de jongere generaties. Bij hen ligt de gewenste en verwachte pensioenleeftijd nu vijf jaar hoger dan in 2007. Het verschil tussen gewenste en verwachte pensioenleeftijd is wel gelijk gebleven: die is gemiddeld over alle leeftijdscategorieën vier jaar.

## 4 In kaart brengen

Inzicht in de financiële situatie begint bij de administratie. Als de administratie op orde is, kan iemand belangrijke papieren en gegevens makkelijk terugvinden.

*De consument beschikt over een overzichtelijke financiële administratie op basis waarvan de consequenties van een scenario direct te vinden zijn.*

Uit hoofdstuk twee blijkt dat 'de situatie in kaart brengen' een competentie is die de overgrote meerderheid van de personen beheerst: circa zeven van de tien mensen kunnen hun pensioengegevens op een overzichtelijke manier bewaren. Een vergelijkbaar percentage heeft dit ook daadwerkelijk gedaan.

In dit hoofdstuk wordt explicieter ingegaan op deze competentie op het gebied van pensioen. Hieruit blijkt:

- Dat circa 40 procent de administratie volledig op orde heeft: zij weten precies waar pensioenoverzichten liggen en nemen deze aandachtig door.
- Dat bij 40 procent de eerste stap is gezet, maar verbeteringen mogelijk zijn: zij nemen pensioenoverzichten globaal door en weten enigszins waar ze hun pensioengegevens kunnen terugvinden.
- Dat 20 procent geen (geordende) administratie heeft.

Pensioenoverzichten worden minder bekeken dan de website mijnpensioenoverzicht.nl, want 40 procent van de ondervraagden heeft deze site bezocht.

### 4.1 Vindbaarheid van pensioengegevens

We hebben gevraagd of respondenten hun pensioenoverzichten gemakkelijk kunnen vinden. Voor de pensioenoverzichten geldt:

- 44 procent geeft aan precies te weten waar de pensioenoverzichten liggen.
- 36 procent weet dat globaal.
- 20 procent heeft geen idee.

Bij de pensioenoverzichten is een duidelijk leeftijdsverschil zichtbaar: 30 procent van de 25- t/m 34-jarigen heeft geen idee waar zij hun pensioenoverzichten kunnen vinden, tegen 13 procent van de 55- t/m 64-jarigen.

## 4.2 Pensioenoverzichten

### 4.2.1 Jaarlijkse pensioenoverzichten

Van de respondenten krijgt 85 procent een pensioenoverzicht. Voor hen geldt:

- 22 procent leest de pensioenoverzichten aandachtig door.
- 20 procent kijkt er bewust naar en probeert in te schatten of het bedrag voldoende is.
- 44 procent leest het globaal door.
- 13 procent kijkt niet naar de pensioenoverzichten.

De genoemde redenen om *niet* naar het pensioenoverzicht te kijken, zijn:

- Dat men toch niet begrijpt wat er op zo'n pensioenoverzicht staat.
- Dat het nog heel lang duurt voordat men met pensioen gaat, die bedragen zeggen dus toch niets.
- Dat het toch niet zeker is of je krijgt wat daar staat, omdat er nog van alles kan gebeuren en regels rondom pensioenen regelmatig veranderen.
- Dat het hen niet interesseert, ze zijn niet bezig met het pensioen .

### 4.2.2 Wie bekijken hun pensioenoverzichten?

Het bekijken van het jaarlijkse pensioenoverzicht gebeurt vaker<sup>3</sup>:

- Door oudere mensen (tot 65 jaar) dan door jongere mensen.
- Als men het gevoel heeft te weten waar men moet beginnen om het pensioen te regelen.
- Als men minder sterk het gevoel heeft dat pensioenen moeilijk te begrijpen zijn.
- Onder degenen die het belangrijk vinden om een goed pensioen te hebben.

Er zijn duidelijke leeftijdsverschillen zichtbaar in de manier waarop men het pensioenoverzicht bekijkt:

- Met name 55-plussers lezen het jaarlijkse pensioenoverzicht aandachtig door: 34 procent van hen, tegen 22 procent gemiddeld.
- 35- t/m 44-jarigen lezen het overzicht bovengemiddeld vaak globaal door: 49 procent.

Het percentage dat het pensioenoverzicht in zijn geheel niet leest, neemt af met de leeftijd: 25 procent van de 25- t/m 34-jarigen, tegen 6 procent van de 55-plussers.

Overige kenmerken van de consumenten, zoals inkomen, vermogenssituatie, huishoudsituatie en woonsituatie, doen er niet toe. Het is met name de manier waarop men tegen pensioenen aankijkt die bepalend is.

---

<sup>3</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.

#### **4.2.3 Mijnpensioenoverzicht.nl**

40 procent van de ondervraagden heeft weleens op mijnpensioenoverzicht.nl gekeken en 42 procent heeft dit niet gedaan. Daarnaast is er een groep van 17 procent die de website nog niet heeft bekeken, maar dit wel van plan is.

In de Pensioenmonitor 2014 (Wijzer in geldzaken, 2014) gaf 34 procent van de beroepsbevolking aan weleens mijnpensioenoverzicht.nl geraadpleegd te hebben.

Met de leeftijd neemt het percentage dat de website heeft bezocht duidelijk toe: van de 55- t/m 64-jarigen heeft 52 procent weleens op mijnpensioenoverzicht.nl gekeken tegen 30 procent van de 35- t/m 44-jarigen.

#### **4.2.4 Mijnpensioenoverzicht.nl en pensioenoverzichten**

Van degenen die jaarlijks hun pensioenoverzichten bekijken, heeft 49 procent weleens mijnpensioenoverzicht.nl bekeken. Dit percentage ligt veel lager bij de mensen die hun pensioenoverzicht(en) niet jaarlijks bekijken. Van deze groep heeft namelijk 20 procent deze website weleens bekeken. Het lijkt dus vooralsnog niet zo te zijn dat mijnpensioenoverzicht.nl een substituut is voor het jaarlijks bekijken van de pensioenoverzichten. Het lijkt er meer op dat mensen die zich verdiepen in het pensioenoverzicht, zich ook vaker op andere manieren in hun pensioen verdiepen.

## 5 Overzicht van de inkomsten en uitgaven bij pensionering

Om vast te kunnen stellen of het nodig is iets aan een toekomstige financiële situatie te doen, bijvoorbeeld bij pensionering, is het noodzakelijk om te weten wat de inkomsten en uitgaven zullen zijn. Alleen dan kan er een keuze worden gemaakt.

De competentie luidt dan ook:

*De consument maakt een schatting van zijn toekomstige inkomsten, uitgaven, bezittingen en schulden, gegeven het scenario.*

Uit paragraaf 2.1 bleek dat 46 procent van de respondenten heeft uitgezocht op welke inkomsten ze recht hebben na pensionering en 44 procent heeft ingeschat hoe hoog de maandelijkse inkomsten na pensionering zijn. Vier van de tien mensen hebben een schatting gemaakt van hoeveel ze nodig hebben om het leven te kunnen leiden dat ze willen.

In deze paragraaf hebben we deze competentie nader onderzocht door te kijken naar:

- Wat huishoudens financieel hebben geregeld bij pensionering.
- In hoeverre mensen op de hoogte zijn van hun woonlasten bij pensionering.

Een op de zeven weet helemaal niet wat er bij pensionering geregeld is.

Van de woningeigenaren weet de helft precies wat de woonlasten na pensionering zijn en een kwart weet dit niet. Huurders zijn hier minder goed van op de hoogte, een kwart denkt te weten wat hun woonlasten bij pensionering zullen zijn.

### 5.1 Wat is er financieel geregeld bij pensionering?

Aan de ondervraagden is gevraagd wat er in hun situatie is geregeld als zij met pensioen gaan. Zij konden de verschillende inkomstenbronnen aankruisen die zij verwachten te gaan ontvangen. Tabel 11 laat zien welke mogelijkheden zij konden aangeven.

24 procent noemt 1 bron van inkomsten na pensionering, 23 procent 2 bronnen, 17 procent 3 bronnen en 14 procent 4 tot 8 bronnen.

Tabel 11: Wat er financieel is geregeld als men met pensioen gaat (n=1.115)

	25-34 jaar %	35-44 jaar %	45-54 jaar %	55-64 jaar %	Totaal %
Pensioen via werkgever*	47	54	56	69	56
AOW	34	45	46	59	47
Gewone spaarrekening	34	30	25	30	29
Hypotheek is dan afgelost**	17	18	20	10	17
Koopsompolis/lijfrente	6	13	19	17	14
Banksparen	8	6	9	9	8
Niets	7	7	11	6	8
Belegd (in bedrijven)	3	6	5	6	5
Eigen bedrijf verkopen	3	3	3	2	3
Belegd in vastgoed (2 <sup>o</sup> woning)	2	2	3	1	2
Anders	1	3	3	2	2
<i>Weet niet</i>	20	16	13	6	14

\*Dit is 56 procent van alle ondervraagden; 61 procent van de werkenden heeft pensioen via werkgever benoemd.

\*\*Dit is 17 procent van alle ondervraagden; 28 procent van degenen met koopwoning.

Het is opmerkelijk dat de uitkering van de overheid (AOW) slechts door 47 procent wordt genoemd. Dat AOW wel wordt aangegeven als één van de inkomstenbronnen na pensionering, komt meer voor<sup>4</sup>:

- Naarmate men ouder is.
- Naarmate men meer spaargeld heeft.
- Als men over financiële kennis beschikt.
- Als men een goed pensioen belangrijk vindt.

Er kunnen verschillende redenen zijn dat 53 procent van de ondervraagden de AOW niet heeft aangekruist als inkomensvoorziening na pensionering:

- Men is er echt onbekend mee.
- Men denkt dat alleen specifieke groepen hier recht op hebben en men verwacht niet tot die groep te horen (bijvoorbeeld dat het alleen voor de lagere inkomens is bedoeld).
- Men denkt dat de AOW tegen de tijd dat men hier mogelijk recht op heeft, niet meer zal bestaan. Dit zullen met name jongeren kunnen denken.
- Men denkt dat de AOW is inbegrepen bij het pensioen van de werkgever en men heeft dus alleen het pensioen via de werkgever aangekruist.

<sup>4</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.

- Men heeft de vraag verkeerd geïnterpreteerd of niet goed gelezen.
  - De vraag was ‘als u met pensioen gaat, wat is er dan in uw situatie financieel geregeld?’ Vervolgens konden ze meerdere antwoorden aankruisen, waarbij AOW werd aangegeven door ‘ik krijg een uitkering van de overheid (AOW)’. Mogelijk is het woord ‘AOW’ hen daar niet in opgevallen.
  - Men heeft alleen de voor hem/haar belangrijkste inkomstenbron aangekruist en heeft over het hoofd gezien dat men meerdere opties kon aankruisen.

Het percentage dat de AOW niet zou kennen is namelijk erg hoog als het vergeleken wordt met uitkomsten uit andere onderzoeken. Zo blijkt uit de Pensioenmonitor 2014 (Wijzer in geldzaken, 2014) dat 83 procent wist dat iedereen automatisch AOW opbouwt, ongeacht nationaliteit en 70 procent wist dat er in sommige gevallen geen AOW wordt opgebouwd, bijvoorbeeld als men in het buitenland werkt/heeft gewerkt. Hieruit blijkt dat een grote meerderheid op de hoogte was van de AOW als inkomensvoorziening bij pensionering.

Degenen die de AOW niet als inkomstenbron hebben aangekruist, geven iets vaker dan degenen die dit wel hebben gedaan aan dat ze niet weten op welke leeftijd zij met pensioen zullen gaan: 70 procent tegen 57 procent. Bij beide groepen geldt wel dat degenen die een leeftijd noemen, een pensioenleeftijd aangeven die rond de 65 jaar ligt. Dit komt overeen met de huidige AOW-leeftijd. De vraag is dan hoe zij tot die leeftijd van 65 jaar als leeftijd om te stoppen met werken zijn gekomen.

## 5.2 Wie zijn onbekend met de inkomensvoorzieningen na pensionering?

De kans dat iemand *niet* weet wat er voor hem/haar financieel is geregeld na pensionering, is groter:

- Bij jongere mensen dan bij oudere mensen onder de pensioenleeftijd.
- Bij lager opgeleiden dan bij hoger opgeleiden.
- Naarmate het huishoudinkomen lager is.
- Naarmate men minder spaargeld en vermogen heeft.

Psychologische concepten en de manier waarop men tegen pensioenen aankijkt spelen nauwelijks een rol. Deze zijn niet bepalend of men wel of niet weet wat er financieel is geregeld.

Het effect van opleidingsniveau valt weg als voor psychologische concepten wordt gecorrigeerd. Het komt bij de financiële kennis waarover iemand beschikt te liggen. Hoe groter die financiële kennis is, hoe kleiner de kans dat iemand helemaal niet weet wat er bij pensionering financieel geregeld is.



Wel blijkt toekomstgerichtheid een rol te spelen: mensen die toekomstgericht zijn, zijn beter op de hoogte of er iets geregeld is als ze met pensioen gaan.

### De samenhang met nadenken over pensioen

Degenen die niet weten hoe hun pensioen is geregeld lijken beduidend minder bezig te zijn met het pensioen en hun pensioensituatie. Op de vraag 'wanneer denkt u met pensioen te gaan' (zie paragraaf 3.3) geeft namelijk 62 procent aan dit niet te weten, omdat ze er niet mee bezig zijn. Onder de mensen die wel hebben genoemd welke inkomstenbronnen ze na hun pensionering verwachten te ontvangen, ligt dit percentage veel lager (38 procent).

### De samenhang met ondernomen activiteiten

De mensen die de noodzakelijke activiteiten om voorbereid te zijn op hun pensioensituatie (zelf of met hulp) hebben ondernomen (zie paragraaf 2.1), geven veel minder vaak aan dat ze niet weten wat er geregeld is na pensionering dan degenen die niets hebben gedaan en dat ook niet van plan zijn: 6 procent, tegen 24 procent. Van degenen die nog niets hebben gedaan, maar dit wel van plan zijn, weet 16 procent helemaal niet welke inkomensvoorzieningen ze na hun pensionering kunnen verwachten.

## 5.3 Woonlasten tijdens pensionering

Een vergelijkbaar deel van de huishoudens is wel en niet op de hoogte van de woonlasten tijdens hun pensioen: 38 procent denkt de woonlasten wel te weten en 31 procent expliciet niet. Hierbij zijn duidelijke verschillen tussen:

- Leeftijden: hoe ouder, hoe vaker men op de hoogte is. Dat is ook begrijpelijk, omdat de situatie dichterbij is.
- Huishoudens met en zonder koopwoning.

Van de woningeigenaren is bijna de helft op de hoogte van de woonlasten na pensionering, bij de huurders geldt dit voor net iets meer dan een kwart (zie tabel 12). Ook dat is begrijpelijk, omdat woningeigenaren kunnen inschatten of hun hypotheek dan is afgelost of niet. Huurders zullen altijd een huur houden, en ze weten niet met hoeveel deze huur zal stijgen.

Tabel 12: In hoeverre men het eens is met de stelling 'ik weet wat mijn woonlasten zijn als ik met pensioen ga' (n=1.115)

		Huurwoning %	Koopwoning %	Totaal %
2	(Helemaal) oneens	38	26	31
2	Niet eens, niet oneens	35	28	31
3	(Helemaal) eens	27	46	38

## 6 Inzicht krijgen in de situatie, mogelijkheden en consequenties

De volgende stap in de cyclus is om inzicht te krijgen in de situatie, mogelijkheden en consequenties. Een overzicht van verwachte toekomstige inkomsten en uitgaven, blijven cijfers die geïnterpreteerd moeten worden. Met andere woorden: als iemand zijn/haar overzicht ziet, begrijpt men dan wat de resultaten betekenen? Wanneer er zich een onverwachte situatie voordoet, kan men die dan financieel opvangen?

*De consument is zich bewust van zijn toekomstige financiële situatie, gegeven het scenario. Bij mogelijke financiële tekorten in die situatie weet men welke mogelijkheden er zijn om die op te lossen en welke consequenties die hebben.*

Om te weten te komen of mensen hiervan op de hoogte zijn wat betreft hun eigen situatie, is gevraagd of men weet of de verwachte inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te dekken. In dit hoofdstuk is dit toegepast op de situatie bij pensionering.

Een minderheid van 40 procent is ervan op de hoogte of de inkomsten die ze bij pensionering ontvangen voldoende zijn om de uitgaven na pensionering te dekken.

### 6.1 Inzicht of inkomsten en uitgaven in balans zijn bij pensionering

Vier op de tien personen weet of de inkomsten bij pensionering voldoende zijn om de verwachte uitgaven te dekken:

- 30 procent heeft dit zelf uitgezocht, of de partner heeft dit gedaan.
- 11 procent weet dit omdat een financieel adviseur/planner dit heeft uitgezocht.

60 procent weet dus niet of de inkomsten bij pensionering voldoende zijn om de uitgaven te kunnen dekken. Het merendeel van deze groep, 33 procent van alle ondervraagden, weet het niet en geeft ook aan niet van plan te zijn om dit uit te zoeken. 26 procent van alle ondervraagden heeft wel de intentie om dit inzichtelijk te krijgen: 9 procent heeft dit, zonder succes, al geprobeerd te berekenen en 17 procent is het nog van plan.

Tabel 13: Inzicht of de inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te dekken na pensionering (n=1.115)

	%
Weet men. Men heeft dit zelf uitgezocht en/of de partner	30
Weet men. Een financieel adviseur/planner heeft dit uitgezocht	11
Weet men niet. Wel geprobeerd uit te zoeken, maar lukte niet	9
Weet men niet, maar nog wel van plan om uit te zoeken	17
Weet men niet	33

## 6.2 Wie weten of inkomsten en uitgaven na pensionering in balans zijn?

Dat men weet of de inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te dekken bij pensionering, houdt verband met:

- De leeftijd: hoe ouder men is, hoe beter men dit weet.
- Of men zzp'er is: zzp'ers zijn hier beter van op de hoogte dan werkenden in loondienst.
- Het aanwezige vermogen in beleggingen: hoe meer belegd vermogen, hoe beter men het weet.
- Of men kan rondkomen: naarmate men beter kan rondkomen, weet men het beter.

Het effect van rondkomen valt weg, als niet alleen de achtergrondkenmerken worden meegenomen, maar ook psychologische concepten. Dan blijkt dat niet alleen de leeftijd, het aanwezige vermogen in beleggingen en het zzp-schap van invloed is, maar ook:

- Of men over zelfbeheersing beschikt: mensen met meer zelfdiscipline weten het vaker.
- In hoeverre men pensioenen moeilijk te begrijpen vindt: hoe moeilijker men ze te begrijpen vindt, hoe minder men weet of de inkomsten de uitgaven kunnen dekken.
- In hoeverre men weet waar te beginnen om het pensioen te regelen: mensen die dat weten, weten ook vaker of de inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te dekken.
- Of men het hebben van een pensioen belangrijk vindt: degenen die het belangrijk vinden, zijn ook vaker op de hoogte of ze na hun pensioen rond kunnen komen.

Deze kenmerken komen overeen met de kenmerken die van invloed zijn bij het uitvoeren van de gewenste activiteiten om voorbereid te zijn op de pensionering, zoals in paragraaf 2.3 is beschreven.

### **6.2.1 Samenhang met ondernomen activiteiten**

De mensen die weten of hun inkomsten en uitgaven na pensionering met elkaar in balans zijn:

- Zijn vaker op de hoogte van wat er financieel is geregeld als ze met pensioen zijn gegaan:
  - 94 procent van hen heeft aangegeven op welke inkomensvoorzieningen zij dan recht hebben.
  - 73 procent van degenen die niet weten of inkomsten en uitgaven met elkaar in balans zijn, weet op welke inkomensvoorzieningen men dan recht heeft.
- Hebben vaker de noodzakelijke activiteiten (zelf of met hulp) ondernomen om hun pensioen te regelen, dan degenen die dit niet weten.

Van degenen die een inschatting hebben gemaakt van hun inkomsten en uitgaven na hun pensioen - dit zijn twee van de noodzakelijke activiteiten uit paragraaf 2.1 - weet 77 procent of de inkomsten en uitgaven na pensionering met elkaar in balans zullen zijn. Dit geldt voor circa 16 procent van degenen die nog van plan zijn een inschatting te maken van de inkomsten en uitgaven en voor 15 procent van degenen die dit niet hebben gedaan en ook niet van plan zijn te gaan doen.

Het doorlopen van de activiteiten die horen bij de competenties uit de cyclus draagt er dus toe bij dat consumenten beter op de hoogte zijn of zij rond kunnen komen als ze met pensioen gaan.

### **6.2.2 Samenhang met het lezen van het pensioenoverzicht**

Degenen die hun pensioenoverzicht lezen, weten veel vaker of ze voldoende inkomen hebben om hun uitgaven te dekken na hun pensionering.

- Van degenen die het wel bekijken weet 49 procent dit wel(al dan niet met hulp uitgezocht) en 22 procent weet het niet.
- Van degenen die het jaarlijkse pensioenoverzicht niet bekijken weet 13 procent het wel en 62 procent niet.

## 7 Overzicht en inzicht bij arbeidsongeschiktheid en overlijden

Pensionering is een situatie waar de meeste mensen mee te maken krijgen. Als ze niet onverhoopt vroegtijdig overlijden zullen de meeste mensen ooit met pensioen gaan en dat moment is met een behoorlijke mate van zekerheid vast te stellen. Er zijn ook gebeurtenissen die iemand minder aan ziet komen, zoals arbeidsongeschikt worden of overlijden. Het is minder waarschijnlijk dat iemand hier mee te maken krijgt, maar als het toch gebeurt is de financiële impact groot.

In dit hoofdstuk kijken we specifiek naar die twee onvoorziene gebeurtenissen en in hoeverre mensen op de hoogte zijn van de financiële gevolgen. In hoeverre is men daarop voorbereid?

Dit is gemeten door de vragen:

- Bent u ervan op de hoogte wat er financieel is geregeld als u arbeidsongeschikt raakt of uw partner overlijdt?
- Weet u of uw inkomsten in die situaties voldoende zullen zijn om de uitgaven te kunnen dekken?

Een op de vijf is volledig onbekend met wat er financieel is geregeld bij eigen overlijden of bij het overlijden van de eventuele partner. Een op de vier weet niet wat er geregeld is bij arbeidsongeschiktheid.

Of de inkomsten na het overlijden van de partner voldoende zullen zijn om de uitgaven te dekken, weet 56 procent van de ondervraagden. Dit geldt voor 40 procent als het gaat om de financiële situatie bij arbeidsongeschiktheid.

### 7.1 Overzicht en inzicht in de financiële situatie bij arbeidsongeschiktheid

#### 7.1.1 Wat is er financieel geregeld bij arbeidsongeschiktheid?

Tabel 14 laat zien op welke inkomensvoorzieningen de ondervraagden verwachten aanspraak te kunnen maken als zij morgen arbeidsongeschikt zouden worden. Personen die momenteel al arbeidsongeschikt zijn, hebben deze vraag niet gekregen.

Een grote groep (één op de vier) weet niet wat er is geregeld bij arbeidsongeschiktheid.

Relatief veel 55- tot 64-jarigen geven 'iets anders' aan. Sommigen zijn al met vervroegd pensioen of leven al van het inkomen van de partner.

Tabel 14: Wat er financieel geregeld is, mocht men volledig arbeidsongeschikt raken (meerdere antwoorden mogelijk) (n=1.002)

	25-34 jaar %	35-44 jaar %	45-54 jaar %	55-64 jaar %	Totaal %
Arbeidsongeschiktheidsuitkering	32	36	39	34	36
Uitkering via werkgever/pensioenfonds	18	18	19	18	18
Niets, bijstandsuitkering	8	12	11	9	10
Zelf afgesloten verzekering	12	8	8	10	9
Leven van spaargeld/vermogen	10	9	10	8	9
Niets, leven van inkomen partner	4	8	8	12	8
Hypotheeklasten worden doorbetaald via verzekering*	9	9	8	2	7
Anders	1	0	3	10	3
Weet niet	36	29	26	23	28

\*Dit is 7 procent van alle ondervraagden; 12 procent van degenen met een koopwoning.

Dat men bij arbeidsongeschiktheid niet weet wat er financieel is geregeld, komt met name voor<sup>5</sup>:

- Bij werkenden, vergeleken met niet-werkenden<sup>6</sup>.
- Naarmate het huishoudinkomen lager is.
- Naarmate men minder vermogen in beleggingen heeft.

Opvallend is dat werkenden minder op de hoogte zijn van wat er financieel is geregeld bij arbeidsongeschiktheid. Zij zijn precies degenen voor wie de (financiële) impact van arbeidsongeschikt worden groot kan zijn en juist voor deze doelgroep bestaan de meeste inkomensvoorzieningen rondom arbeidsongeschiktheid. Een mogelijke verklaring is dat niet-werkenden vaker weten dat er voor hen niets is geregeld, omdat ze niet werken en/of een uitkering ontvangen. Ze weten dat er financieel niets extra's is geregeld als zij arbeidsongeschikt zouden raken.

<sup>5</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.

<sup>6</sup> Het gaat hier dus om niet-werkenden die niet ook arbeidsongeschikt zijn, dus werklozen, personen in de bijstand of personen zonder werk en uitkering.

### 7.1.2 Inzicht of inkomsten en uitgaven in balans zijn bij arbeidsongeschiktheid

Het percentage huishoudens dat inzicht heeft of de inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te kunnen dekken bij arbeidsongeschiktheid, is vergelijkbaar met het percentage mensen dat hiermee bekend is voor de pensioensituatie (zie paragraaf 6.1): 40 procent is hiervan op de hoogte. Een zelfde groep weet het niet en wil het ook niet weten.

Tabel 15: Inzicht of de inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te dekken bij arbeidsongeschiktheid, naar bekendheid met wat er financieel is geregeld bij arbeidsongeschiktheid

	Onbekend met wat er is geregeld (n=282) %	Bekend met wat er is geregeld (n=720) %	Totaal (n=1.002) %
Weet men. Men heeft dit zelf uitgezocht en/of de partner	8	31	25
Weet men. Een financieel adviseur/planner heeft dit uitgezocht	9	15	14
Weet men niet. Wel geprobeerd uit te zoeken, maar lukte niet	8	8	8
Weet men niet, maar nog wel van plan om uit te zoeken	16	15	15
Weet men niet	59	31	39

Tabel 15 laat zien dat degenen die weten op welke inkomstenbronnen zij aanspraak kunnen maken in geval van arbeidsongeschiktheid, ook beter op de hoogte zijn of de inkomsten in dat geval de uitgaven zullen dekken: 46 procent van hen is hiervan op de hoogte, tegen 17 procent van degenen die niet weten wat er bij arbeidsongeschiktheid is geregeld.

Drie op de tien mensen die weten op welke inkomensvoorzieningen zij recht hebben in geval van arbeidsongeschiktheid, weet vervolgens niet of hun inkomsten en uitgaven bij arbeidsongeschiktheid wel met elkaar in balans zullen zijn. Zij weten waarschijnlijk dus uit welke inkomstenbronnen zij geld krijgen, maar niet hoeveel. Ook kan het zijn dat ze het lastig vinden om in te schatten hoe hoog de uitgaven naderhand zullen worden. Ze hebben de inkomsten (nog) niet gespiegeld aan hun verwachte uitgaven bij arbeidsongeschiktheid.

Of men op de hoogte is of de inkomsten bij arbeidsongeschiktheid de uitgaven in die situatie kunnen dekken, hangt met name af van<sup>7</sup>:

- De leeftijd: hoe ouder, hoe groter de kans dat men dit weet.
- De arbeidssituatie: werkenden zijn hier minder van op de hoogte dan niet-werkenden, maar zzp'ers juist wel weer veel meer dan mensen die in loondienst werken.
- De mate waarin men kan rondkomen: hoe gemakkelijker men rondkomt, hoe groter de kans dat men ook weet of de inkomsten bij arbeidsongeschiktheid voldoende zijn om de uitgaven te dekken.

## 7.2 Overzicht en inzicht in de financiële situatie bij overlijden

### 7.2.1 Wat is er financieel geregeld bij overlijden?

Aan de mensen met een partner is de vraag voorgelegd wat er financieel is geregeld als zijzelf overlijden (tabel 16) en wat als de partner overlijdt (tabel 17).

We zien dat het overlijdensrisico vaak wordt afgedekt met een bij de hypotheek afgesloten overlijdensrisicoverzekering. Van degenen met een eigen woning geeft 45 procent dat aan. Blijkbaar is het afsluiten van een hypotheek het goede moment om met het risico van overlijden geconfronteerd te worden.

Het percentage dat rekt op een uitkering via de overheid is nog relatief hoog. De laatste jaren zijn de eisen om een Anw-uitkering te kunnen ontvangen, aangescherpt. Het is maar zeer de vraag of deze respondenten daadwerkelijk recht op een Anw-uitkering hebben.

---

<sup>7</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.



Tabel 16: Wat er financieel geregeld is voor de partner, als de persoon zelf overlijdt (n=741)

	25-34 jaar %	35-44 jaar %	45-54 jaar %	55-64 jaar %	Totaal %
Partner heeft voldoende inkomen om van te leven	24	33	31	38	32
(Deel van de) hypotheek wordt afgelost*	33	36	37	20	32
Nabestaandenpensioen via werkgever	24	27	34	38	28
Uitkering via zelf afgesloten verzekering	16	26	28	22	24
Uitkering via overheid (Anw)	16	17	22	16	18
Leven van spaargeld/vermogen	11	14	14	20	15
Leven van bijstandsuitkering	5	3	4	4	4
Anders	1	2	3	1	2
Weet niet	26	20	16	16	19

\*Dit is 32 procent van alle ondervraagden; 45 procent van degenen met een koopwoning.

Wat er is geregeld als de partner overlijdt, levert vrijwel dezelfde uitkomsten op als bij het eigen overlijden. Dat is niet meer dan logisch, omdat de hoofdkostwinner niet specifiek ondervraagd is.

Tabel 17: Wat er financieel geregeld is voor de persoon, mocht de partner overlijden (n=741)

	25-34 jaar %	35-44 jaar %	45-54 jaar %	55-64 jaar %	Totaal %
(Deel van de) hypotheek wordt afgelost*	34	35	37	23	33
Nabestaandenpensioen via werkgever	24	26	28	37	28
Ik heb voldoende inkomen om van te leven	25	28	24	31	27
Uitkering via zelf afgesloten verzekering	13	21	25	23	21
Uitkering via overheid (Anw)	16	14	17	14	15
Leven van spaargeld/vermogen	6	15	11	16	12
Leven van bijstandsuitkering	6	2	7	6	5
Anders	1	3	5	3	3
Weet niet	26	21	21	17	21

\*Dit is 33 procent van alle ondervraagden; 45 procent van degenen met een koopwoning.

Dat men niet weet wat er geregeld is in geval van overlijden, komt meer voor<sup>8</sup>:

- Bij jongere volwassenen dan bij oudere volwassenen die jonger zijn dan de pensioenleeftijd.
- Als men minder vermogen in beleggingen heeft.
- Als men moeilijker kan rondkomen.

### 7.2.2 Inzicht of inkomsten en uitgaven in balans zijn bij overlijden

56 procent van de personen met een partner is ervan op de hoogte of de inkomsten de uitgaven kunnen dekken als de partner morgen overlijdt. Het percentage dat dit weet ligt hier hoger dan in de situatie van pensioen of arbeidsongeschiktheid.

Het is mogelijk dat men bij overlijden beter in kan schatten hoeveel inkomen wegvalt en welke uitgaven verdwijnen. Hierdoor is het makkelijker om een idee te vormen of men het wel of niet redt om in zo'n situatie rond te komen. Een andere verklaring kan zijn dat dit een onderwerp is dat sneller wordt besproken tijdens een hypotheekadvies.

<sup>8</sup> Dit is uitgevoerd via een regressieanalyse.

Tabel 18: Inzicht of de inkomsten voldoende zijn om de uitgaven te dekken bij het overlijden van de partner, naar bekendheid met hetgeen financieel is geregeld bij overlijden

	Onbekend met wat er is geregeld (n=150) %	Bekend met wat er is geregeld (n=563) %	Totaal (n=713) %
Weet men. Men heeft dit zelf uitgezocht en/of de partner	15	42	37
Weet men. Een financieel adviseur/planner heeft dit uitgezocht	5	23	19
Weet men niet. Wel geprobeerd uit te zoeken, maar lukte niet	9	4	5
Weet men niet, maar nog wel van plan om uit te zoeken	13	12	12
Weet men niet	58	18	27

Tabel 18 laat zien dat degenen die weten wat er financieel is geregeld in geval van het overlijden van de partner, beter op de hoogte zijn of de inkomsten in dat geval de uitgaven kunnen gaan dekken: 65 procent van hen is hiervan op de hoogte, tegen 20 procent van degenen die niet weten op welke inkomensvoorzieningen zij aanspraak kunnen maken mocht hun partner overlijden.

Of men op de hoogte is of de inkomsten de uitgaven na pensionering kunnen dekken, hangt met weinig kenmerken van een persoon sterk samen. Alleen de mate waarin men rondkomt houdt er duidelijk verband mee: hoe gemakkelijker men rondkomt, hoe groter de kans dat men op de hoogte is of de inkomsten de uitgaven kunnen dekken.

## 8 Keuzes maken

Als men op basis van het overzicht van de inkomsten en uitgaven, verwacht dat men maandelijks te kort gaat komen als men met pensioen gaat, arbeidsongeschikt raakt of zijn partner verliest, moet men vervolgens keuzes gaan maken. Men moet gaan beslissen óf men actie gaat ondernemen en zo ja, welke actie men gaat ondernemen:

- Zorgen voor meer inkomsten als het moment zich gaat voordoen, bijvoorbeeld door een financieel product af te sluiten.
- De verwachtingen bijstellen en weten dat er minder bestedingsruimte is als de situatie zich voordoet.
- Nu al zorgen dat de uitgaven straks, als de situatie zich voordoet, lager worden.

De bijbehorende competentie is als volgt:

*De consument weegt verschillende (financiële) mogelijkheden en producten af op basis van zijn persoonlijke situatie en kenmerken van het product en neemt op basis daarvan een besluit.*

Uit hoofdstuk 2 blijkt dat 39 procent van de ondervraagden heeft beoordeeld wat ze in hun situatie kunnen doen om ervoor te zorgen dat ze na hun pensionering het gewenste leven kunnen leiden. 35 procent heeft beoordeeld welk financieel product van welke financieel aanbieder in hun situatie het beste is.

In dit hoofdstuk is specifiek gekeken naar hoe mensen keuzes maken bij het afsluiten van financiële producten: op welke aspecten letten ze en in hoeverre vergelijken ze producten voordat ze tot een keuze komen?

Hieruit blijkt dat mensen de volgende twee aspecten het belangrijkste vinden bij de keuze voor een financieel product:

- De kosten van het product zelf.
- De zekerheid dat een verwacht bedrag ook daadwerkelijk wordt uitgekeerd.

Meer dan zes op de tien ondervraagden vergelijkt financiële producten bij de aanschaf. Het herevalueren van lopende financiële producten gebeurt in veel mindere mate, door circa 40 procent.

62 procent van de hypotheekbezitters geeft aan dat zij bij het afsluiten van de hypotheek rekening hebben gehouden met de verwachte financiële levensloop.

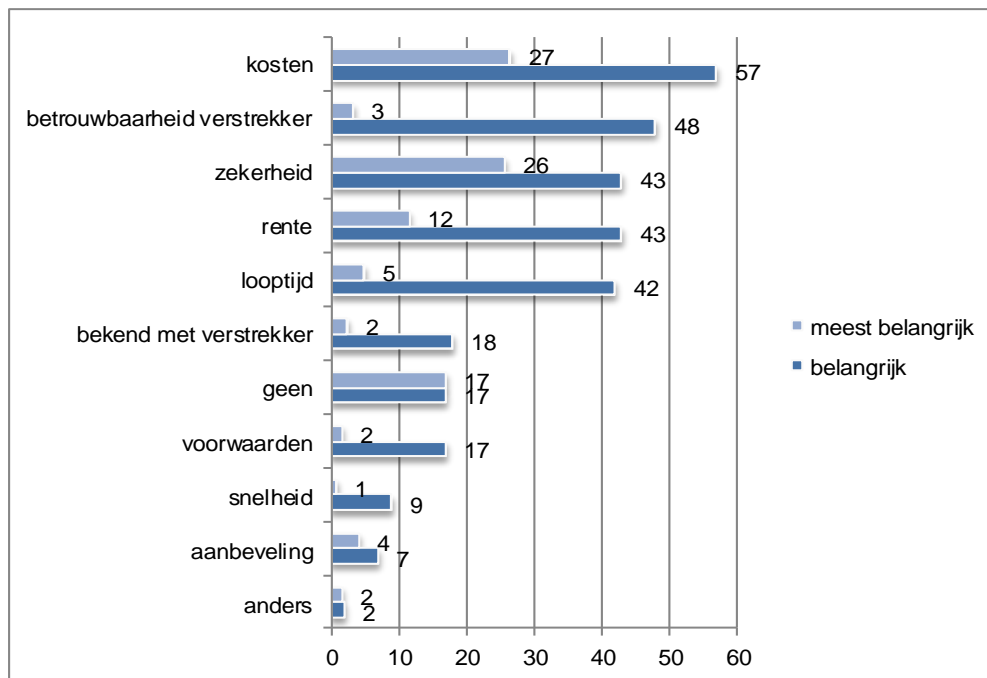
## 8.1 Waar let men op bij de keuze van financiële producten?

We hebben gevraagd waar mensen op letten bij de aanschaf van een financieel product. We hebben zowel gevraagd naar alle kenmerken die ze belangrijk vinden als naar het belangrijkste kenmerk.

In figuur 10 is te zien dat er vijf kenmerken zijn waar veel mensen op letten:

- De looptijd
- De rente
- De kosten
- De betrouwbaarheid van de verstrekker
- De zekerheid dat het verwachte bedrag wordt uitgekeerd.

Figuur 10: Percentage huishoudens dat een bepaald aspect belangrijk vindt bij de keuze van een financieel product (n=1.115)



Als gevraagd wordt naar het meest belangrijke kenmerk, dan springen de kosten van het product en de zekerheid dat het verwachte bedrag wordt uitgekeerd eruit. De andere drie kenmerken worden minder belangrijk gevonden.

We weten niet of deze voorkeuren nu heel anders liggen dan tien of vijftien jaar geleden.

### **Ook uit andere onderzoeken blijkt: behoefte aan zekerheid groot**

In het recent verschenen SCP-rapport 'Pensioenen: solidariteit en keuzevrijheid' (Hoff, 2015) komt het belang van zekerheid ook terug. Uit dit rapport blijkt dat werkenden vooral zekerheid willen over hun toekomstige pensioen. Een meerderheid van de ondervraagde werkenden (tot circa 70 procent) vindt het belangrijk de vrijheid te hebben om bepaalde aspecten van hun pensioen zelf te bepalen. Tegelijkertijd vindt een meerderheid (eveneens tot 70 procent) het toch ook belangrijk dat diezelfde aspecten automatisch geregeld zijn.

Ook uit de Pensioenmonitor 2014 (Wijzer in geldzaken, 2014) blijkt zekerheid rondom het uitgekeerde pensioen belangrijk te worden gevonden. Zes op de tien personen uit de Nederlandse beroepsbevolking wil zo min mogelijk risico's nemen en gegarandeerde uitkeringen kunnen krijgen. Slechts 12-14 procent is uitgesproken wel geneigd wat meer risico's te nemen om ook kans te hebben op hogere rendementen en inkomsten.

## **8.2 Keuzes bij de hypotheek**

62 procent van de ondervraagden met een hypotheek geeft aan bij het afsluiten van de hypotheek rekening te hebben gehouden met de verwachte financiële levensloop. Dit hebben ze op de volgende manieren gedaan:

- Ongeveer de helft heeft dat gedaan door te kiezen voor een hypotheekvorm met lage lasten. Vermoedelijk betekent dat een hypotheek met aflossingsvrije gedeelten. De aflossing van de hypotheek wordt naar de toekomst doorgeschoven.
- Ongeveer een op de vier heeft bewust een lagere hypotheek genomen in verband met de toekomstige situatie.
- Ook ongeveer een op de vier heeft meer afgelost in periodes dat er ruimte was in het budget.

## **8.3 Producten vergelijken**

Vooraf bij de aanschaf van een financieel product vergelijken mensen de verschillende mogelijkheden. Slechts een kleine minderheid (minder dan 10 procent) zegt dat niet te doen bij zaken als verzekeringen, hypotheeklen of spaarrekeningen.

Bij doorlopende producten gebeurt het vergelijken of er inmiddels een beter product is, minder. De helft heeft de afgelopen drie jaar verschillende zorgverzekeringen vergeleken en zo'n 40 procent controleert regelmatig of men nog de juiste verzekeringen heeft.

Tabel 19: In hoeverre men het eens is met stellingen rondom het vergelijken en afsluiten van financiële producten (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Ik controleer regelmatig of ik onder- of oververzekerd ben	6	19	39	29	7
Ik kijk regelmatig of ik nog wel de juiste verzekeringen tegen de gewenste voorwaarden heb afgesloten	6	15	38	33	8
Voordat ik een financieel product afsluit (zoals een verzekering, spaarrekening of hypotheek), vergelijk ik verschillende vormen met elkaar	4	5	27	49	17
Ik let op de hoogte van de rente voordat ik een spaarrekening, hypotheek of lening afsluit	3	5	28	44	20
Ik heb in de afgelopen drie jaar verschillende zorgverzekeringen vergeleken	11	16	22	35	16

## 9 De rol van de financieel adviseur

De verschillende competenties die in hoofdstuk 3 tot en met 8 zijn beschreven, kunnen zelfstandig of met hulp worden uitgevoerd. Als mensen weten dat ze zelfstandig niet in staat zijn een bepaalde actie uit te voeren, is het heel verstandig om hulp van anderen in te schakelen die daar wel verstand van hebben.

Binnen de competentie *keuzes maken* heeft het Nibud dan ook twee belangrijke vaardigheden gedefinieerd:

*De consument is in staat om vast te stellen of hij/zij bij een bepaalde keuze wel of geen (professionele) hulp/advies nodig heeft.*

*De consument is in staat om een keuze te maken voor een financieel dienstverlener, rekening houdend met zijn/haar informatie- en adviesbehoefte en daarbij ook weer rekening houdend met verschillen tussen soorten adviseurs en de kosten van het advies.*

Uit hoofdstuk 2 (paragraaf 2.5) blijkt dat, van degenen die overzicht en inzicht hebben gekregen in hun financiële situatie na pensionering, drie op de tien hulp nodig had om dit overzicht en inzicht te krijgen. Van degenen die nog van plan zijn om de activiteiten uit te gaan voeren, geeft 44 tot 52 procent aan hulp nodig te hebben.

Dit hoofdstuk gaat in op de betekenis die de financieel adviseur heeft en kan hebben. Wie gaan er naar een financieel adviseur? Hoe kijken consumenten aan tegen de activiteiten die hij heeft ontplooid? En wat de kansen voor de adviseur?

In totaal heeft 53 procent van de respondenten de afgelopen tien jaar één of meerdere keren contact gehad met een financieel adviseur. Dit was voornamelijk om de financiële situatie in kaart te brengen en/of voor het afsluiten van een hypotheek. 20 procent van alle ondervraagden geeft aan dat de belangrijkste reden om niet te gaan is dat men geen aanleiding ziet om er heen te gaan. De prijs van advies en het wantrouwen in financieel adviseurs zijn van ondergeschikt belang, beide redenen worden door 5 procent van alle ondervraagden genoemd.

Het ordenen van de administratie kunnen de meeste mensen zelf. Bij het op een rij zetten van de inkomsten en uitgaven kan een financieel adviseur een belangrijke rol spelen. Het merendeel van de mensen is hier niet zelf toe in staat. De mensen die contact hebben gehad met een financieel adviseur hebben vaker overzicht en inzicht in hun financiële situatie na pensionering. Ze zijn echter niet vaker in staat om dit zelf in beeld te brengen.



## 9.1 Redenen om wel of niet naar een adviseur te gaan

Van de ondervraagden heeft 40 procent nog nooit contact gehad met een financieel adviseur: 8 procent is dit nog wel van plan en 32 procent is het niet van plan.

Voor de 60 procent die weleens contact heeft gehad met een financieel adviseur, geldt:

- 19 procent heeft het afgelopen jaar contact gehad.
- Bij 23 procent was het laatste contact tussen de 1 en 5 jaar geleden.
- Bij 11 procent was het contact tussen 5 en 10 jaar geleden.
- 6 procent heeft langer dan 10 jaar geleden een financieel adviseur gezien.

### 9.1.1 Redenen om niet naar een financieel adviseur te gaan

Degenen die niet naar een adviseur zijn geweest, moesten aangeven wat hun belangrijkste reden was om dat niet te doen. Hierbij stonden al diverse redenen beschreven, maar men kon ook een andere, persoonlijke, reden noemen. De meest genoemde redenen zijn:

- Dat men geen reden ziet om erheen te gaan (20 procent van alle ondervraagden).
- Dat men zich niet met geldzaken bezighoudt (9 procent van alle ondervraagden).
- Dat men het niet belangrijk vindt (5 procent van alle ondervraagden).

De prijs ('ik zou wel willen, maar ik vind het te duur') speelt in 5 procent van de gevallen een rol. Dat is ongeveer even veel als de reden 'ik vertrouw financieel adviseurs niet' (4 procent). Het ligt dus niet alleen aan de prijs.

De reden dat men geen goede financieel adviseur kent, wordt nauwelijks genoemd: door 2 procent van degenen die nog nooit, of meer dan 10 jaar geleden, bij een adviseur is geweest.

### 9.1.2 Redenen om wel naar een financieel adviseur te gaan

Meest genoemde redenen om naar een financieel adviseur te gaan, zijn:

- Om de financiële situatie in kaart te brengen (25 procent van alle ondervraagden).
- Voor het afsluiten van een hypotheek (21 procent van alle ondervraagden).

De reden dat men zijn pensioen wil regelen wordt veel minder genoemd: door 5 procent van degenen die weleens bij een financieel adviseur zijn geweest.

## 9.2 De adviseur en de competenties

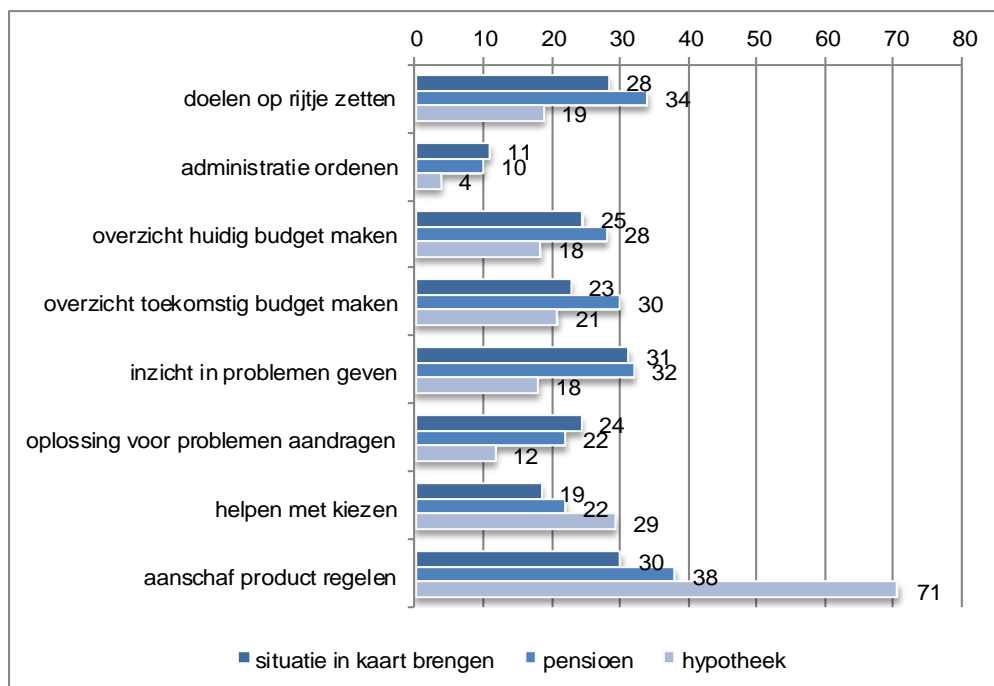
Als consumenten zelf de competenties missen voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn, kan een adviseur hen daarbij helpen. De competenties zijn opgesteld met de leidraden van de AFM voor financiële advisering in het achterhoofd. Het professionele advies zou dezelfde cyclus moeten behandelen.

### 9.2.1 De behandelde onderwerpen tijdens het gesprek met de adviseur

We hebben aan degenen die korter dan 10 jaar geleden bij een adviseur zijn geweest, gevraagd wat de adviseur tijdens het gesprek(ken) heeft gedaan. Het gaat hierbij om de indruk die de consument van het advies heeft overgehouden, het kan natuurlijk zijn dat de adviseur in werkelijkheid meer heeft gedaan, maar dat men dat vergeten is.

Natuurlijk hangen de werkzaamheden van de adviseur samen met de vraag waarmee mensen naar de adviseur komen. Figuur 11 laat dat zien.

Figuur 11: Percentage financieel adviseurs dat activiteiten uitvoert, naar doel van het advies (n=276; n=50; n=239)



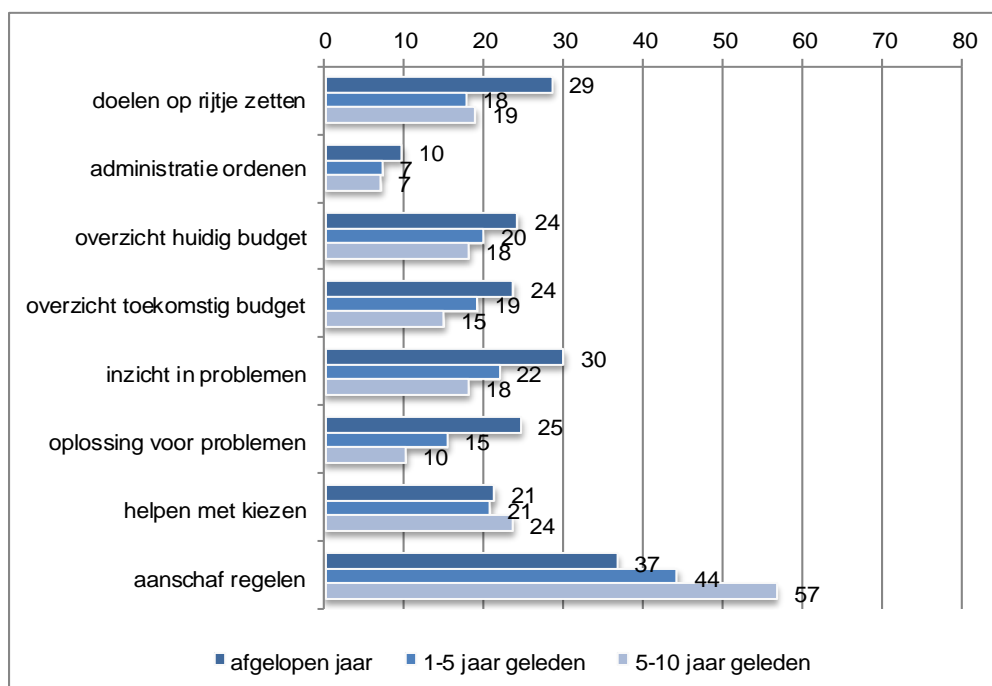
Figuur 11 en 12 laten zien dat de verschillende onderdelen van de cyclus maar bij een minderheid aan bod zijn gekomen. De meeste activiteiten die samenhangen met de competenties worden door hoogstens een op de drie consumenten genoemd. De nadruk lijkt meer op het regelen van de aanschaf van een financieel product te liggen. Vooral bij adviezen voor hypotheek is dat het geval.

Het is moeilijk te zeggen of de verschillende onderwerpen inderdaad nauwelijks aan bod zijn gekomen of dat men dat niet onthouden heeft. Omdat de aanschaf van een product makkelijker en concreter te herinneren is dan het verkrijgen van 'overzicht en inzicht'. Omdat voor veel mensen het aanschaffen van een product, zoals het afsluiten van een hypotheek, de eerste reden was om advies te zoeken, zal de herinnering hieraan voor iedereen saillant zijn.

De afgelopen jaren is de werkwijze van financieel adviseurs wel gewijzigd. Dit wordt veroorzaakt door de nadere invulling van de wettelijke zorgplicht, richtlijnen van de AFM, het provisieverbod en de overtuiging dat financieel advies meer moet zijn dan de verkoop van een product.

Die nieuwe handelwijze is terug te zien in de antwoorden van de consumenten op deze vraag. Naarmate het bezoek aan de financieel adviseur korter geleden is, worden meer van de informerende activiteiten genoemd (zie figuur 12). Het regelen van het product wordt juist minder genoemd.

Figuur 12: Percentage financieel adviseurs dat activiteiten uitvoert, naar tijdstip bezoek (n=207; n=260; n=127)



### 9.2.2 Contact met de adviseur en de ondernomen activiteiten

Degenen die de afgelopen jaren één of meer keren naar een financieel adviseur zijn geweest, geven vaker aan dat ze, al dan niet met hulp van anderen, de activiteiten uitgevoerd hebben die horen bij de competenties voor financiële zelfredzaamheid op de lange termijn. Tabel 20 toont de verschillen.

Circa de helft van de consumenten die contact heeft gehad met een adviseur, heeft uitgezocht welke inkomsten men na de pensionering heeft en hoeveel de verwachte inkomsten en uitgaven in die situatie zullen zijn. Dit geldt voor circa drie van de tien respondenten die geen adviseur hebben bezocht.

Tabel 20: Percentage dat een bepaalde activiteit (al dan niet met hulp) heeft uitgevoerd, naar wel of geen contact gehad met een financieel adviseur

Activiteit	Geen contact met adviseur gehad (n=521) %	Wel contact met adviseur gehad (n=594) %
Op een overzichtelijke manier bewaren van pensioengegevens	56	77
Uitzoeken welke inkomsten u zult hebben na pensionering	37	54
Inschatten hoeveel u na uw pensionering nodig heeft om het leven te kunnen leiden dat u zou willen	31	47
Inschatten hoeveel uw maandelijkse inkomsten na pensionering zullen zijn	34	50
Beoordelen wat u in uw situatie kunt doen om ervoor te zorgen dat u na pensionering het leven kunt leiden dat u zou willen	29	48
Beoordelen welk financieel product van welke financieel aanbieder in uw situatie het beste is	24	44

In plaats van te kijken naar de *ondernomen* activiteiten, kunnen we ook kijken of men *zelf* over de competenties beschikt om bovenstaande acties uit te voeren, los van het feit of men dit ook daadwerkelijk heeft gedaan (zie paragraaf 2.4). Als we hier naar kijken, blijkt er geen verband te bestaan met het wel of niet bezoeken van een financieel adviseur. Met andere woorden, de mensen die een financieel adviseur hebben bezocht, beschikken niet vaker over de competentie om bovenstaande zaken uit te voeren dan degenen die geen financieel adviseur hebben bezocht. Alleen het overzichtelijk bewaren van pensioengegevens kunnen consumenten die een financieel adviseur hebben bezocht wel vaker dan degenen die geen adviseur hebben bezocht (73 tegen 67 procent).

Het contact met een financieel adviseur draagt er dus toe bij dat meer huishoudens bovenstaande activiteiten uitvoeren, maar zorgt er niet voor dat meer huishoudens het ook daadwerkelijk zelf kunnen.

Consumenten hoeven echter geen financieel adviseur te worden. Het is belangrijk dat consumenten hun beperkingen kennen en waar nodig hulp inschakelen. Ook dan bereiden ze zich voor op de onvoorziene momenten en de pensioensituatie.

### 9.2.3 Contact met de adviseur en de mate waarin men op de hoogte is van de financiële situatie op (on)voorziene momenten in de toekomst

Consumenten die een financieel adviseur hebben bezocht zijn beter op de hoogte of hun inkomsten bij pensionering, arbeidsongeschiktheid en overlijden voldoende zijn om de uitgaven te dekken, dan degenen die geen adviseur hebben bezocht (zie tabel 21). Dit verschil is in alle drie de situaties tussen de 18 en 25 procentpunt.

Tabel 21: Of men weet of de inkomsten de uitgaven kunnen dekken in verschillende situaties, naar wel of geen contact gehad met een financieel adviseur

Situatie	Geen contact met adviseur gehad %	Wel contact met adviseur gehad %
Pensionering	31	49
Overlijden partner	41	66
Arbeidsongeschiktheid	28	51

## 9.3 Wie gaan er naar een adviseur?

Het zijn vooral werkenden in een koopwoning met kinderen die de afgelopen jaren naar de financieel adviseur zijn gegaan. Dat blijkt uit de analyse van de samenhang van het spreken met een adviseur naar diverse achtergrondkenmerken. Tabel 22 vat deze analyse samen. Daarbij hebben we ook gekeken naar de psychologische concepten. Deze hadden geen extra invloed. Huishoudens met een bedrag aan beleggingen raadplegen vaker de adviseur.

Tabel 22: Samenhang tussen contact met een financieel adviseur en kenmerken van een persoon, naar doel van het contact met een financieel adviseur\*

	Algemeen		Voor hypotheek		Voor pensioen	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw						
Leeftijd					-	-
Koopwoning	++	++	X	X	++	++
Partner						
Aanwezigheid kinderen	++	++	++	++	+	+
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)			+			
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)			+			
Werkend (ref = niet-werkend)	+	++	++	++		
Zzp-er			-	--	-	-
Werkende partner						
Inkomen			+	+		
Bedrag aan spaargeld			+	+		
Bedrag aan beleggingen	+	+				
Rondkomen						
Financiële kennis	X		X		X	
Psychologische concepten	X		X		X	
• Korttermijnnoriëntatie						
• Langetermijnnoriëntatie						
• Impulsiviteit						
• Self-efficacy						
• Focus						
• Zelfbeheersing						
• Piekeren						
<i>R<sup>2</sup></i>	<i>0,19</i>	<i>0,19</i>	<i>0,10</i>	<i>0,11</i>	<i>0,18</i>	<i>0,19</i>

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

## 9.4 Weet men waar men financieel advies kan vinden?

Een voorwaarde om gebruik te kunnen maken van financieel advies, is dat mensen op de hoogte zijn waar ze naartoe kunnen gaan. Driekwart van de personen weet waar ze naartoe moeten voor onafhankelijk advies bij ingewikkelde financiële zaken:

- 27 procent weet het precies.
- 48 procent weet het globaal.
- Een kwart heeft geen idee.

Er zijn drie groepen consumenten die beduidend minder vaak op de hoogte zijn waar ze naartoe moeten voor onafhankelijk advies. Dit zijn:

- De jongere volwassenen: van de 25- t/m 34-jarigen weet 34 procent het niet, tegen 21 procent van de 55-plussers.
- Huurders: 38 procent weet het niet, tegen 18 procent van de kopers.
- Mensen die moeilijker rondkomen: hoe moeilijker mensen rondkomen, hoe groter de kans dat ze niet weten waar ze heen moeten.

Deze verschillen zijn begrijpelijk. Waarschijnlijk hebben jongere volwassenen en huurders minder vaak een (complexe financiële) situatie meegemaakt waarin ze financieel advies nodig hadden. Voor veel woningeigenaren zal de aankoop van de eigen woning een complexe financiële situatie zijn geweest, waarbij ze financieel advies hebben ingewonnen. Hierdoor weten ze waar ze naartoe moeten gaan.

Degenen die moeilijk rond kunnen komen zijn waarschijnlijk teveel bezig om de zaken draaiende te houden in het hier en nu. Ze hebben geen ruimte om aan de slag te gaan met ingewikkelde financiële zaken.

## 9.5 Zelf doen of naar de financieel adviseur?

In de inleiding is de cyclus gepresenteerd die mensen continu zouden moeten doorlopen om grip te houden op hun financiën voor de lange termijn. In hoofdstuk 2 werd duidelijk dat lang niet iedereen (zelf of met hulp) al deze stappen doorloopt. De vraag is: om hoeveel Nederlandse huishoudens gaat het nu precies die bepaalde activiteiten ondernomen hebben en hoeveel hebben dit niet gedaan? En wat betekent dat voor de kansen die financieel adviseurs hebben: waar kunnen zij nog een gat in de markt vinden en waar kunnen zij op inspringen?

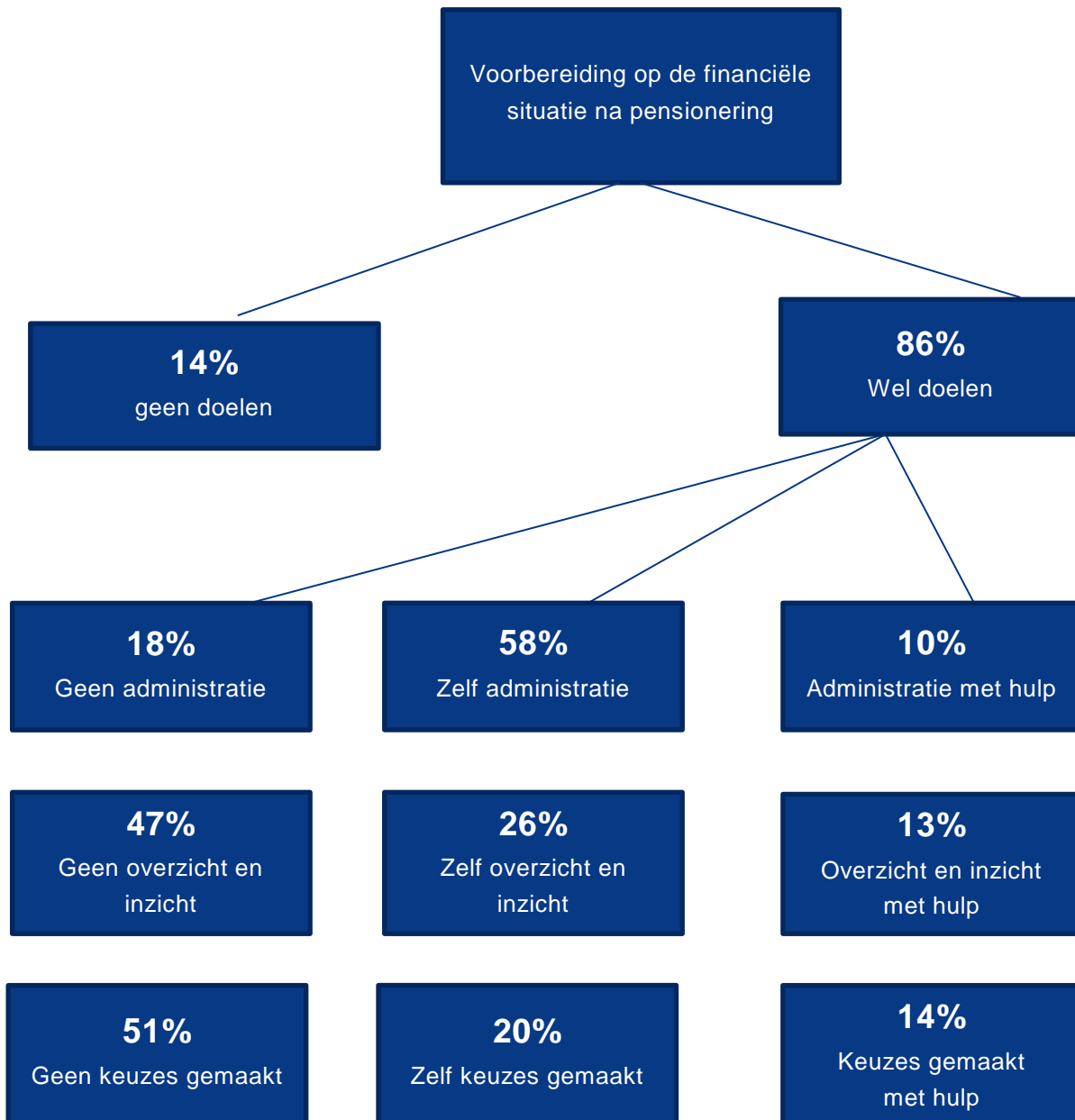
Uit paragraaf 3.1 bleek dat de meeste mensen doelen hebben voor de lange termijn. Een groep van 14 procent vindt het geen belangrijk doel om na pensionering voldoende geld te hebben om goed te kunnen leven. Ook hebben zij verder nog geen enkele actie ondernomen om hun pensioensituatie in beeld te krijgen. Daarmee zijn de andere gedragingen in de cyclus eigenlijk zinloos, aangezien mensen keuzes moet relateren aan de doelen die ze voor ogen hebben.

Van de groep mensen die het wel belangrijk vindt om voldoende geld te hebben tijdens de pensioenperiode, doen de meesten de administratie zelf. 58 procent van alle Nederlanders houdt zelf de administratie bij, 10 procent heeft daar hulp bij nodig en 18 procent haakt bij deze stap af.

Bij de volgende stappen (overzicht en inzicht) komen de groepen vrijwel overeen. Als je zelf het overzicht kunt krijgen, dan verwerf je ook zelf het inzicht. Heb je hulp nodig voor het een, dan ook voor het ander. Bij deze twee stappen haken wel veel mensen af. De helft van de mensen, die zelf in staat zijn om hun administratie bij te houden, lukt het niet om zelf een overzicht te maken van de verwachte inkomsten en uitgaven bij pensionering. Ongeveer een kwart met een doel heeft zelf overzicht en inzicht gekregen en een ruime 10 procent heeft het overzicht en inzicht via hulp verworven. Bijna de helft van de Nederlanders tussen 25 en 65 jaar heeft wel een doel, maar geen overzicht of inzicht in de financiële situatie na pensionering. Bij het maken van keuzes (bijvoorbeeld voor het aanschaffen van een financieel product) haken een aantal zelfdoeners af. Zij gaan op dat moment voornamelijk niets doen, in plaats van op zoek te gaan naar hulp (bijvoorbeeld bij een financieel adviseur). De groep daarentegen, die hulp krijgt bij het overzicht en inzicht, krijgt ook hulp bij het kiezen: die groep blijft ongeveer even groot.



Figuur 13: Percentage ondervraagden dat de verschillende stappen in de cyclus ter voorbereiding op de financiële situatie na pensionering al dan niet heeft uitgevoerd



## Literatuurlijst

- Antonides, G., I.M. Groot, de, & Raaij, W.F. van (2008). *Resultaten Financieel inzicht van Nederlanders; Publieksonderzoek over 4280 consumenten*. Den Haag: Centiq.
- Ajzen, I. (2011a). *Attitudes, personality and behavior*. New York: Open University Press.
- Bandura, A. (1986). The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory. *Journal of Clinical and Social Psychology*, 4, 359-373.
- Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., & Tice, D. M. (1994). *Losing control: How and why people fail at self-regulation*. Academic Press.
- Blans, J. le, Porpiglia, A., Teppa, F., Zhu, J. & Ziegelmeyer, M. (2014). *Household saving behaviour and credit constraints in the euro area*.
- Derryberry, D., & Reed, M. A. (2002). Anxiety-related attentional biases and their regulation by attentional control. *Journal of Abnormal Psychology*, 111, 225-236.
- EIOPA (2013). *Good practices on information provision for DC schemes; enabling occupational DC scheme members to plan for retirement*. Frankfurt: EIOPA.
- Erta, K., S.Hunt, Z.Iscenko, W. Brambley (2013). *Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority*. London: Financial Conduct Authority.
- Hoff, S. (2015). *Pensioenen: solidariteit en keuzevrijheid*. Den Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking fast, thinking slow*. London: Penguin Books Ltd.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.
- Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2011). Financial literacy around the world: an overview (No. 17107). Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Madern, T., & Burg, D. van der (2012). *Geldzaken in de praktijk*. Utrecht: Nibud.
- Mullainathan, S., & Shafir, M. (2014). *Schaarste; hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen*. Amsterdam: Maven Publishing.
- Nibud (2007). *Goed geregeld; geldzaken nu en later*. Utrecht: Nibud.

O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 103-124.

Prast, H., & Soest, A. van (2014). *Pensioenbewustzijn*. Tilburg: Netspar Panel Papers.

Schors, A. van der (2015). *Minder geld; Hoe huishoudens omgaan met een inkomensdaling*. Utrecht: Nibud.

Tangney, J.P., Baumeister, R.F., & Boone, A.L. (2004). High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, 271-324.

Treynor, W., Gonzalez, R. & Nolen-Hoeksema, S. (2003). Rumination Reconsidered: A Psychometric Analysis. *Cognitive Therapy and Research*, Vol. 27, No. 3, June 2003 (°C 2003), pp. 247–259.

Warnaar, M. & Gaalen, C. van (2012). *Een referentiebuffer voor huishoudens; Onderzoek naar het vermogen en het spaargedrag van Nederlandse huishoudens*. Utrecht: Nibud.

Wijzer in geldzaken (2014). *Pensioenmonitor 2014*. Den Haag: Wijzer in geldzaken.

# Bijlage 1 – Onderzoeksverantwoording

## Doelgroep

- Nederlanders in de leeftijd van 25 tot en met 64 jaar.
- Het gaat om zowel werkenden (in loondienst en zzp'ers) als uitkeringsgerechtigden en andere niet-werkenden.

## Netto steekproef

- 1.115 respondenten.
- De netto steekproef is representatief voor Nederlanders in de leeftijd van 25 tot en met 64 jaar. Het onderzoek is representatief qua leeftijd, geslacht en Nielsen regio.

## Werving respondenten

- Online vragenlijst via het panel van Opinieland van Survey Sampling International.

## Veldwerkperiode

- 30 juni tot en met 10 juli 2015

## Bijlage 2 – Achtergrondkenmerken

### Algemene kenmerken

		%
Geslacht	Man	50
	Vrouw	50
Leeftijd	25 t/m 34 jaar	20
	35 t/m 44 jaar	28
	45 t/m 54 jaar	29
	55 t/m 64 jaar	23
Huishoudsituatie	Alleenstaand	27
	Alleenstaande ouder	7
	Paar	30
	Paar met kinderen	34
	Met een of meerdere huisgenoten	1
Woonsituatie	Huur	40
	Koopwoning, met hypotheek	55
	Koopwoning, zonder hypotheek	5
Dagactiviteit	Werkend in loondienst	60
	Werkend als zzp'er	7
	Uitkering (WW/Wia/WAO/bijstand)	18
	Overig (huisman/huisvrouw, vervroegd pensioen, student)	14
Inkomenssituatie	Mediane huishoudinkomen	€ 2.250

(netto per maand)	
Gemiddelde huishoudinkomen (netto per maand)	€ 2.715

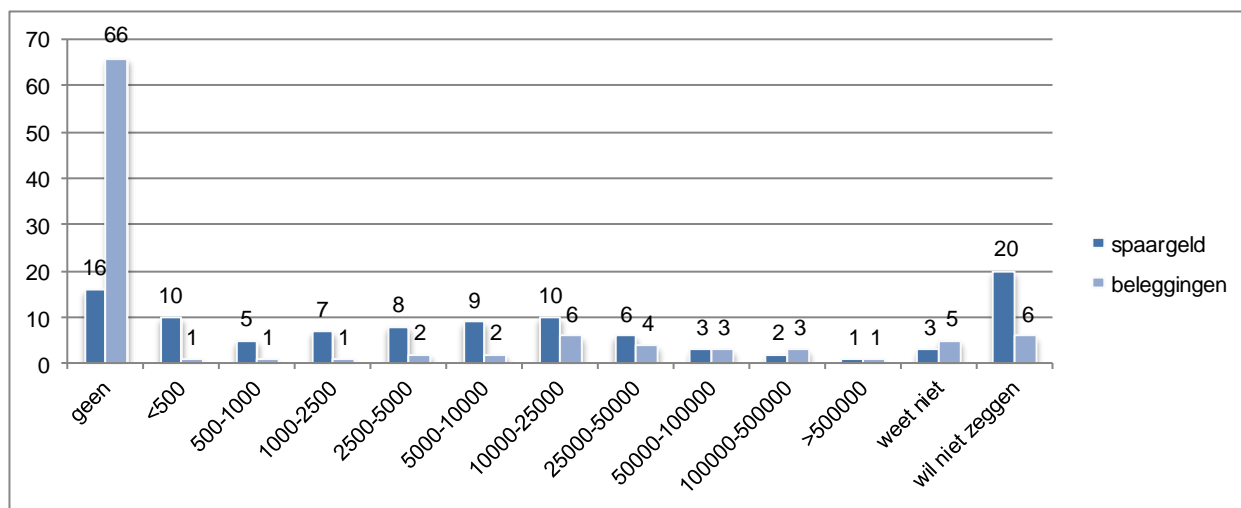
## Spaargeld en beleggingen

Van alle huishoudens heeft:

- 16 procent geen spaargeld.
- 66 procent geen andere vormen van vermogen, anders dan spaargeld (ze hebben dus geen beleggingsfondsen, aandelen, obligaties, 2<sup>e</sup> huis, lijfrentes etc.).

Figuur 14 geeft weer welke bedragen aan spaargeld en beleggingen huishoudens hebben.

Figuur 14: Verdeling van beleggingen en spaargeld, percentage huishoudens met een bepaald bedrag aan spaargeld en/of beleggingen (n=1.115)



Hoe meer spaargeld een huishouden heeft, hoe groter de kans is dat er ook andere vermogensvormen aanwezig zijn:

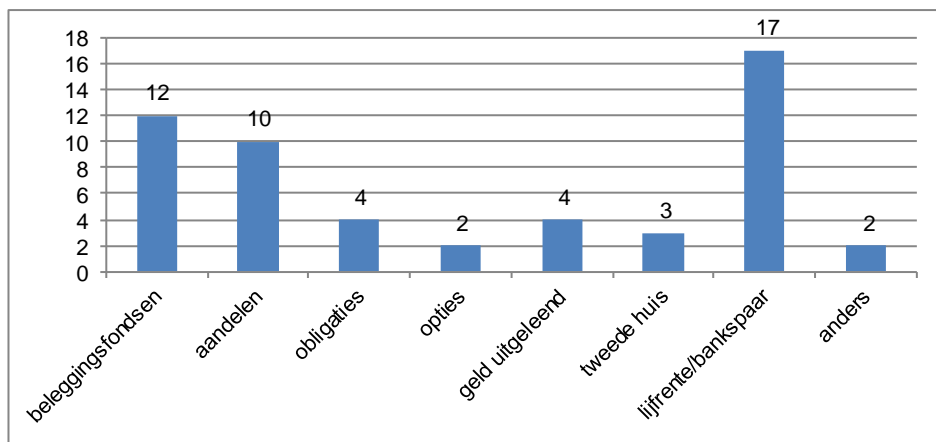
- Huishoudens zonder spaargeld: 13 procent heeft beleggingen.
- 27 procent van de huishoudens met 1 tot 5.000 euro spaargeld heeft beleggingen.
- 46 procent van de huishoudens met 5.000 tot 25.000 euro aan spaargeld heeft andere vermogensvormen.

- 67 procent van de huishoudens met meer dan 25.000 euro aan spaargeld heeft andere beleggingen.

### Soorten beleggingsvormen

Figuur 15 geeft weer welk percentage van *alle* huishoudens een bepaalde beleggingsvorm bezit.

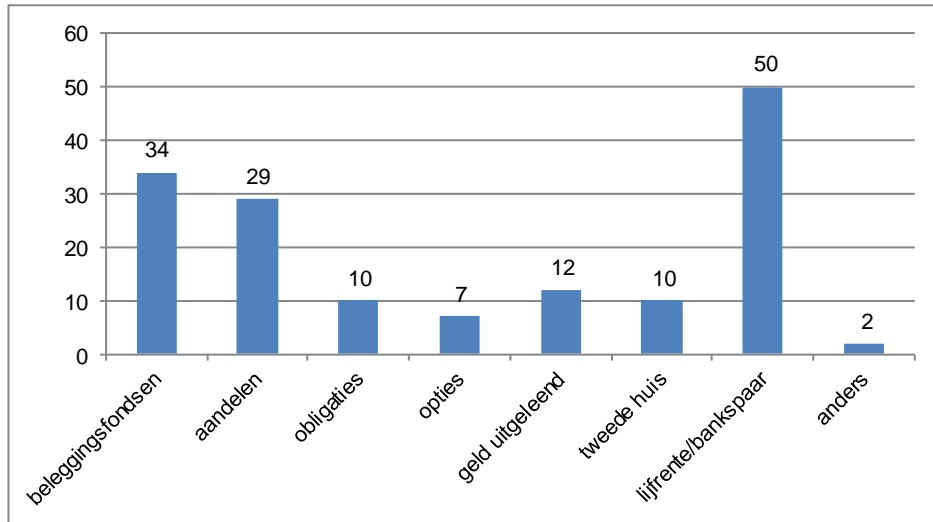
Figuur 15: Percentage huishoudens dat een bepaalde beleggingsvorm bezit (n=1.115)



Figuur 16 geeft hetzelfde weer, maar dan alleen van de huishoudens die een bepaalde vorm van beleggingen bezitten.

Van de huishoudens die (ook) andere vormen van vermogen hebben dan spaargeld, heeft tweederde één van de genoemde vormen, 21 procent twee vermogensvormen en 13 procent drie of meer.

Figuur 16: Percentage huishoudens dat een bepaalde beleggingsvorm bezit, van de huishoudens die een beleggingsvorm bezitten (n=376)





## Bijlage 3 – Psychologische concepten

In de regressieanalyses hebben we diverse psychologische concepten meegenomen.

Dit zijn:

- Korttermijnerorientatie
- Langetermijnerorientatie
- Self-efficacy
- Impulsiviteit
- Focus
- Zelfbeheersing
- Piekeren

Hieronder beschrijven we op basis van welke stellingen de verschillende concepten zijn samengesteld. De gehanteerde stellingen zijn afkomstig of afgeleid van wetenschappelijke literatuur waarin deze psychologische concepten zijn gebruikt.

De tabellen tonen de antwoorden van de respondenten op de stellingen.

### Tijdsoriëntatie

De stellingen over tijdsoriëntatie zijn overgenomen uit Antonides et al. (2008). Uit dit onderzoek bleek dat tijdsoriëntatie niet loopt van korte naar lange termijn.

Tijdsoriëntatie bleek in dat onderzoek onderverdeeld te kunnen worden in twee aspecten: een korttermijneroriëntatie en een langetermijneroriëntatie:

- Kortetermijneroriëntatie: een hoge score duidt op een sterke kortetermijneroriëntatie. Mensen die hoog op deze factor scoren, handelen en denken vaak in het heden.
- Langetermijn oriëntatie: een hoge score duidt op een sterke langetermijneroriëntatie. Mensen die hoog op deze factor scoren, denken na over de toekomst en gedragen zich hiernaar.

Ook in dit onderzoek blijkt dit onderscheid te maken te zijn.

Tabel 23: Kortetermijoriëntatie ( $\alpha = 0,765$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Ik leef meer voor de dag van vandaag dan voor de dag van morgen	9	26	36	23	6
Ik richt me alleen op de korte termijn	10	33	35	20	4
De toekomst wijst zichzelf uit	4	15	42	33	6

Tabel 24: Langetermijoriëntatie ( $\alpha = 0,776$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Ik vind het belangrijk om wat opzij te leggen voor later	1	4	23	52	20
Wat de toekomst betreft moet je er altijd rekening mee houden dat het slechter kan gaan	1	2	23	57	17
Wat mijn toekomst betreft wil ik zo weinig mogelijk aan het toeval overlaten	1	7	39	45	9
Ik vind het belangrijk om te sparen zodat ik geld achter de hand heb	1	3	18	51	27

## Self-efficacy

Self-efficacy is het vertrouwen dat iemand heeft in het uitvoeren van een bepaalde taak (Bandura, 1986). Het gaat hierbij niet om zelfvertrouwen in het algemeen. Het gaat erom of iemand verwacht een specifieke taak te kunnen uitvoeren. Omdat hier geen passend Nederlands woord voor bestaat, is in het rapport het begrip 'self-efficacy' gehanteerd.

Tabel 25: Self-efficacy ( $\alpha = 0,863$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Als zich onverwachte uitgaven voordoet, dan vind ik het moeilijk om binnen mijn budget te blijven	12	31	30	23	5
Ik vind het lastig om vooruitgang te boeken bij het behalen van mijn financiële doelen	12	27	36	21	5
Als zich onverwachte uitgaven voordoet, moet ik meestal lenen	28	34	24	11	3
Als ik geconfronteerd word met een financieel probleem, kost het me veel moeite om een oplossing te vinden	14	37	32	13	4

## Impulsiviteit, focus en zelfbeheersing

Tabel 26: Mate van impulsiviteit ( $\alpha = 0,713$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Ik vind het moeilijk om te sparen	17	31	26	20	6
Ik kom vaak in de verleiding om dingen te kopen	15	33	31	20	2
Als ik geld heb, geef het direct uit	27	12	21	7	2

De stellingen die behoren bij het concept 'focus' zijn afkomstig van de attentional control scale (ACS) van Derryberry & Reed (2002).

Tabel 27: Schaal voor focus ( $\alpha = 0,728$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Ik vind het lastig om mijn aandacht te focussen als ik gespannen ben	6	24	37	28	6
Het kost mij moeite mij te concentreren als ik ergens enthousiast over ben	7	35	36	19	3
Soms kan ik mezelf niet bedwingen, ook al weet ik dat het slecht is	7	30	36	23	4

We hebben het Nederlandse woord 'zelfbeheersing' gehanteerd voor het Engelse begrip 'self-control'. Eigenlijk is hier geen perfect passende vertaling voor; zelfbeheersing komt het meeste in de buurt. In tabel 28 staat weergegeven waar dit concept betrekking op heeft. De stellingen zijn gebaseerd op Tangney et al. (2004).

Tabel 28: Schaal voor zelfbeheersing ( $\alpha = 0,593$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens	Oneens	Niet eens, niet oneens	Eens	Helemaal eens
	%	%	%	%	%
Ik kan goed afwisselend met twee dingen tegelijk bezig zijn	2	10	29	49	10
Ik kan verleidingen goed weerstaan	1	8	35	46	10
Ik kan effectief naar langetermijndoelen toewerken	2	7	38	46	7

## Mate van piekeren

In dit rapport spreken we van 'piekeren'. De stellingen die er aan ten grondslag liggen zijn echter afkomstig van een 'rumination' schaal van Treynor et al. (2013). Rumination, in het Nederlands rumineren, is het herhaaldelijk langdurig denken over (of herkauwen van) je gevoelens en problemen. Ruminatie is een passieve manier waarop mensen kunnen omgaan met het zich slecht voelen. Hierbij blijven ze zich continue focussen op de symptomen van het zich slecht voelen en op de mogelijke oorzaken en gevolgen ervan, zonder actief op zoek te gaan naar oplossingen.

Tabel 29: Mate van piekeren ( $\alpha = 0,842$ ) (n=1.115)

	Helemaal oneens %	Oneens %	Niet eens, niet oneens %	Eens %	Helemaal eens %
Ik denk 'Waarom heb ik problemen die andere mensen niet hebben?'	21	29	33	15	3
Ik denk 'Waarom kan ik dingen niet beter aan?'	19	32	33	13	3
Ik denk na over een recente gebeurtenis, waar ik dan van wens dat het beter was verlopen	8	21	50	17	4

## Kennisvragen

Voor het meten van financiële kennis is gebruik gemaakt van de 'financial literacy'-schaal die ontwikkeld is door Lusardi en Mitchell (2011). Deze bestaat uit drie vragen. In tabel 29, 30 en 31 staan de antwoorden die de respondenten hebben gegeven op deze vragen.

Tabel 30: Veronderstel dat u 100 euro op een spaarrekening hebt en de rente is 2% per jaar. Hoeveel denkt u dan dat u na vijf jaar op de spaarrekening hebt, ervan uitgaande dat u al het geld op deze rekening laat staan? (juiste antwoord: meer dan 102 euro)

Meer dan 102 euro	78
Precies 102 euro	7
Minder dan 102 euro	4
Ik weet het niet	8
Ik wil het niet zeggen	2

Tabel 31: Veronderstel dat de rente op uw spaarrekening 1% per jaar is en de inflatie is gelijk aan 2% per jaar. Zou u dan na 1 jaar meer, precies hetzelfde of minder kunnen kopen dan vandaag met het geld op de rekening? (juiste antwoord: minder dan vandaag)

Meer dan vandaag	7
Precies hetzelfde als vandaag	9
Minder dan vandaag	65
Ik weet het niet	16
Ik wil het niet zeggen	3

Tabel 32: Is de volgende uitspraak volgens u waar of niet waar: een aandeel van een bedrijf geeft normaal gesproken een zekerder rendement dan een beleggingsfonds dat alleen in aandelen belegt (juiste antwoord: niet waar)

Waar	11
Niet waar	42
Ik weet het niet	44
Ik wil het niet zeggen	3

## Bijlage 4 - Samenhang tussen financiële doelen en kenmerken van een persoon

In onderstaande tabellen hebben we gekeken welke huishoudens bepaalde doelen belangrijk vinden. Hierbij is de groep die een bepaald doel wel belangrijk vindt, afgezet tegen de groep die het doel niet belangrijk vindt. Consumenten voor wie het doel niet van toepassing was, zijn niet betrokken in de analyse.

De tabellen zijn onderverdeeld in:

- Algemene financiële doelen
- Financiële doelen met betrekking tot de woning
- Financiële doelen met betrekking tot arbeid en ouderdom.

### Algemene financiële doelen

Bij algemene financiële doelen gaat het om:

- Het creëren van een buffer.
- Het afdekken van risico's.
- Het afbetalen van leningen.

Vrouwen vinden deze algemene doelen iets belangrijker dan mannen. Ook de mate waarin men toekomstgericht is, hangt sterk samen met alle drie de financiële doelen: de mensen die toekomstgericht zijn vinden alle drie deze doelen belangrijker dan degenen die minder toekomstgericht zijn.

Bij paren is het zorgen voor een buffer voor onverwachte uitgaven belangrijker dan voor alleenstaanden. Een hoger inkomen maakt de buffer als doel minder belangrijk. Met een hoger inkomen is de buffer wellicht al aanwezig en minder een doel om na te streven. Self-efficacy, de mate waarin iemand piekert en het bezit van financiële kennis hangen ook positief samen met het belang van een buffer als doel.

Het afbetalen van leningen (niet de hypotheek) is een belangrijk doel voor mensen die weinig spaargeld hebben en die moeite hebben met rondkomen. Daarvoor gecorrigeerd zien vrouwen en toekomstgerichte mensen dit als een belangrijker doel dan mannen en op het heden gerichte personen.

Wanneer we deze psychologische factoren niet meenemen in de analyse, blijken andere achtergrondkenmerken een rol te gaan spelen. Dan zijn een hogere opleiding en het bedrag aan spaargeld van belang. Blijkbaar hangen deze achtergrondkenmerken samen met genoemde psychologische factoren. Toekomstgerichtheid, self-efficacy en financiële kennis zijn wellicht meer te vinden bij mensen die hoger opgeleid zijn en meer spaargeld hebben.

Tabel 33: Samenhang tussen een financieel doel en kenmerken van een persoon, voor drie algemene financiële doelen \*

	Buffer		Afdekken risico's		Afbetalen leningen	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw	++	++	+		+	+
Leeftijd			-	-		
Koopwoning						
Partner	++	+				
Aanwezigheid kinderen						
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)	++					
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)	++					
Werkend (ref = niet-werkend)						
Zzp-er						
Werkende partner	-					
Inkomen	--	-				
Bedrag aan spaargeld	++				--	--
Bedrag aan beleggingen		-				
Rondkomen					--	--
Financiële kennis	X	+	X		X	
Psychologische concepten	X		X		X	
• Korttermijnnoriëntatie				-		
• Langetermijnnoriëntatie		++		++		+
• Impulsiviteit						
• Self-efficacy		+				
• Focus						
• Zelfbeheersing						
• Piekeren		+				
R2	0,07	0,15	0,05	0,10	0,08	0,11

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.



## Financiële doelen met betrekking tot de woning

Tabel 34: Samenhang tussen een financieel doel en kenmerken van een persoon, voor drie algemene financiële doelen \*

	Ander huis kopen		Afbetalen woning		Verbouwing		Tweede huis	
	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met	Zonder	Met
Vrouw							--	--
Leeftijd	--	--	-	-	--	--	--	--
Koopwoning			X	X	X	X	X	X
Partner								
Aanwezigheid kinderen								
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)			+					
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)								
Werkend (ref = niet-werkend)								
Zzp-er								
Werkende partner			+	+				
Inkomen								
Bedrag aan spaargeld	-	--					--	-
Bedrag aan beleggingen	+	+					+	+
Rondkomen	++	++						
Financiële kennis	X		X		X		X	--
Psychologische concepten	X		X		X		X	
• Korttermijnnoriëntatie								
• Langetermijnnoriëntatie				++				
• Impulsiviteit		-						
• Self-efficacy								
• Focus								
• Zelfbeheersing								
• Piekeren		++				+		
R2	0,09	0,13	0,07	0,11	0,07	0,10	0,13	0,19

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

De eigen woning is voor jongeren een belangrijker doel dan voor ouderen. Dat geldt voor alle aspecten van de woning (verbouwen, aflossen, een ander huis kopen of een tweede huis kopen).

Voorals consumenten die geen moeite hebben met rondkomen vinden het kopen van een ander huis een belangrijker doel. Blijkbaar (en gelukkig) is goed kunnen rondkomen een voorwaarde om na te gaan denken over een verhuizing. Dat wordt mogelijk ook weerspiegeld door het feit dat een hoger bedrag aan beleggingen ten opzichte van het spaarsaldo samenhangt met de belangrijkheid van dit doel. Ook dat is een teken van hogere welstand.

Het aflossen van de hypotheek wordt belangrijker gevonden door tweeverdieners en door mensen die meer op de toekomst zijn gericht.

Zowel het kopen van een ander huis als het verbouwen van de woning hangt samen met piekgedrag. De piekeraars lijken mensen die telkens aan het nadenken zijn en zaken niet kunnen loslaten. Zij kunnen daardoor ook meer zaken belangrijk vinden, omdat ze over van alles nadenken en er rekening mee willen houden. De aankoop van een huis wordt door personen die minder impulsief zijn, belangrijker gevonden.

De aankoop van een tweede woning wijkt af van de andere doelen met betrekking tot de woning. Het tweede huis is vooral iets voor mannen. Net als bij de eerste woning hangt dit ook samen met de verhouding in vermogen tussen beleggingen en spaargeld. Opvallend is dat dit doel belangrijker wordt gevonden door mensen met minder financiële kennis.

## Financiële doelen met betrekking tot arbeid en ouderdom

Tabel 35: Samenhang tussen financiële doel en kenmerken van een persoon, voor doelen m.b.t. arbeid en ouderdom

	Eerder stoppen		Goed leven na pensioen		Zorgkosten betalen		Onbetaald verlof	
Vrouw								
Leeftijd			++	++			--	
Koopwoning								
Partner			++	++	+			
Aanwezigheid kinderen								
Middelbaar opgeleid (ref=laagopgeleid)								
Hoger opgeleid (ref=laagopgeleid)			+					
Werkend (ref = niet-werkend)	X	X			-	-		
Zzp-er	X	X						
Werkende partner								
Inkomen								
Bedrag aan spaargeld								
Bedrag aan beleggingen							+	+
Rondkomen	++	++						
Financiële kennis	X		X		X		X	-
Psychologische concepten	X		X		X		X	
• Korttermijoriëntatie				--				
• Langetermijoriëntatie				++		++		
• Impulsiviteit								
• Self-efficacy								
• Focus								
• Zelfbeheersing								
• Piekeren		++				++		+
R2	0,05	0,08	0,05	0,10	0,08	0,14	0,05	0,08

\*Zonder: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten niet meegenomen. Dit is aangegeven met een X. Met: hier zijn de financiële kennis en psychologische concepten wel meegenomen.

+ significant positief op 95%; ++ significant positief op 99%; - significant negatief op 95%; -- significant negatief op 99%.

### ***Goed leven na pensionering***

Naarmate men ouder wordt, wordt goed leven na het pensioen als doel belangrijker gevonden. Mensen met een partner vinden dit belangrijker dan alleenstaanden. De mensen die uitgesproken langetermijngericht zijn, vinden het goede leven na hun pensionering een belangrijk doel.

### ***Eerder stoppen met werken***

Eerder stoppen met werken is duidelijk een luxe aan het worden. Consumenten die nu goed kunnen rondkomen vinden dit een belangrijker doel. Dit doel hangt samen met piekeren.

### ***Zorgkosten kunnen blijven betalen***

Dat piekeren hangt ook samen met het kunnen betalen van de zorgkosten. Degenen die meer op de lange termijn georiënteerd zijn, zien dit ook als belangrijk doel. Dat geldt ook voor niet-werkenden. Mogelijk hebben die laatsten nu al te maken met zorgkosten.

### ***Onbetaald verlof***

Onbetaald verlof is voor jongeren een belangrijker doel dan voor ouderen. Een hoger bedrag aan beleggingen zorgt ervoor dat dit doel belangrijker wordt. Onbetaald verlof hangt verder samen met piekeren en met een lagere financiële kennis. Pieкераars lijken over alles na te denken en niets te willen uitsluiten. Daardoor wordt het ook sneller een doel dat ze belangrijk achten.