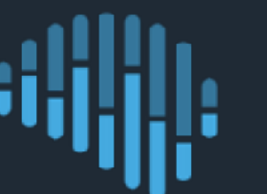




Nudging en Gedragsverandering voor Pensioen

Lunch-webinar



UNRAVEL

If you start saving \$80 per week for retirement at the age of 20, you will have a million dollars saved by the time you are 67. However, to get to one million in savings at the age of 40, you will have to save \$310 per week.

De expertise paradox

- Wie maakt slimmere financiële keuzes: experts of leken?
- Op wie hebben nudges meer invloed?





Webinar Nudging en Gedragsverandering voor Pensioen

Topics van vandaag



Geld in het brein

Waarom maken financiële keuzes ons zo passief?



Nudging voor pensioen

Effectieve nudges voor pensioenkeuze en sparen



Kom in actie

Nudges tegen de 'present bias'

**(Gebrek aan) kennis
is het probleem niet**

Emotie is het
probleem niet

TEMPORAL DISCOUNTING

is het probleem

Temporal Discounting



€ 1000,00
Over 6 maanden

VS



€ 900,00
NU

Temporal Discounting



€ 1000,00
Over 6 maanden

VS



€ 900,00
NU

Temporal Discounting



€ 1000,00
Over 18 maanden

+ 12 maanden

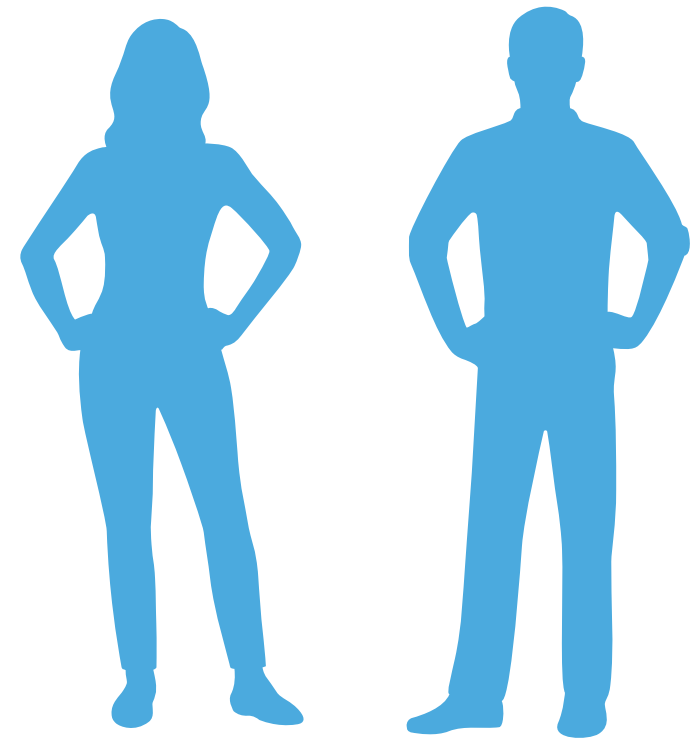
VS



€ 900,00
Over 12 maanden

+ 12 maanden

Individuele verschillen in hyperbolic discounting



- **Persoonlijkheid.** Impulsivity en sensation seeking.
- **Vermogen.** Hoe rijker je bent, hoe meer je op de lange termijn focust.
- **Leeftijd.** Jongeren focussen meer op korte termijn.
- **Intelligentie.** Vooral werkgeheugen.



Webinar Nudging en Gedragsverandering voor Pensioen

Topics van vandaag



Geld in het brein

Waarom maken financiële keuzes ons zo passief?



Nudging voor pensioen

Effectieve nudges voor pensioenkeuze en sparen



Kom in actie

Nudges tegen de 'present bias'

1. Het default effect

- ▶ Automatische deelname vanuit werkgever (opt-out)
- ▶ Safe More Tomorrow (SMART): Een percentage van loonsverhoging gaat naar pensioen
- ▶ Extra effectief bij de groepen die het minst opzij zetten: jongeren en lage inkomens

Table 1

Total opt-out rates for 2017 *Ahorra+* program by salary group, gender, and age.

All workers	22.0%
<i>By salary groups</i>	
Low salary (< €27,000)	30.4%
Lower-intermediate salary (€27,000–€37,200)	29.6%
Upper-intermediate salary (€37,201–€51,000)	26.5%
High salary (> €51,000)	8.5%
<i>By gender groups</i>	
Men	23.5%
Women	21.0%
<i>By age groups</i>	
Less than 35 years	46.1%
From 36 to 45 years	20.2%
From 46 to 55 years	11.4%
More than 55 years	0.0%

Thaler and Benartzi (2004)

García, J. M., & Vila, J. (2020). Financial literacy is not enough: The role of nudging toward adequate long-term saving behavior. *Journal of Business Research*.

2. Stapje voor stapje: contribution escalation

- ▶ Lage start (1% van inkomen) verhoogt acceptatie
- ▶ Verhoog vervolgens met 1 procentpunt per jaar tot bepaalde grens (bijvoorbeeld 10%)



3. Social norms

- ▶ Sociale normen werken bij onzekerheid. Zo bleek het effectief bij jongeren.
- ▶ Referentiegroep blijkt essentieel, en bij pensioen is die bovenal leeftijdsgebaseerd
- ▶ +40,2% click-through in e-mail campagnes

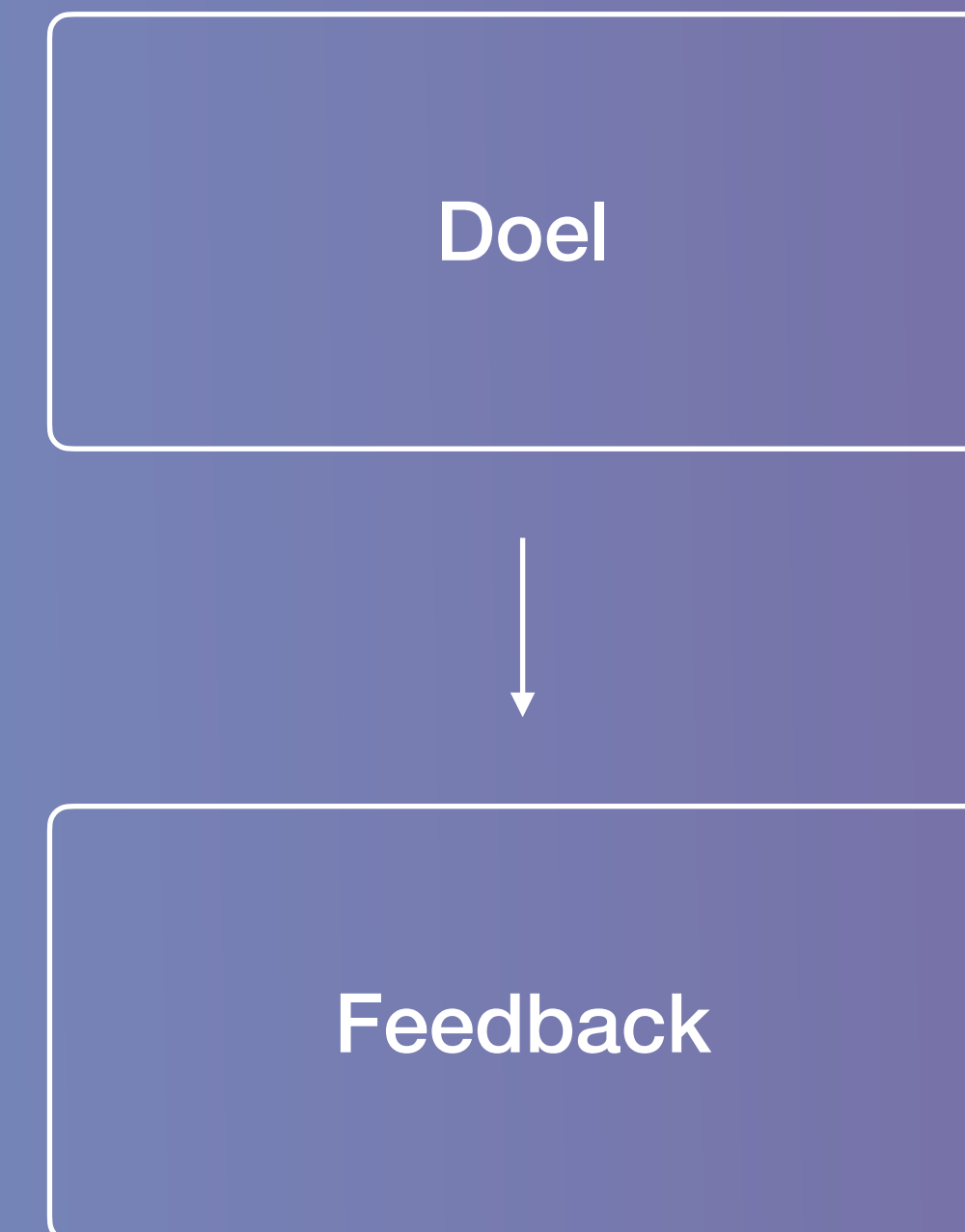
From recent research that we conducted, we learned the following:

- People aged 18 to 25 say that one ought to spend 10 hours reading up on pension system changes to better inform themselves of increased responsibilities.
- People aged 36 to 45 say that one ought to spend 10 hours reading up on pension system changes to better inform themselves of increased responsibilities.
- People aged 56 to 65 say that one ought to spend 10 hours reading up on pension system changes to better inform themselves of increased responsibilities.

<i>control</i>	<i>higher SI/lower SC</i>
<i>lower SI/higher SC</i>	<i>lower SI/lower SC</i>

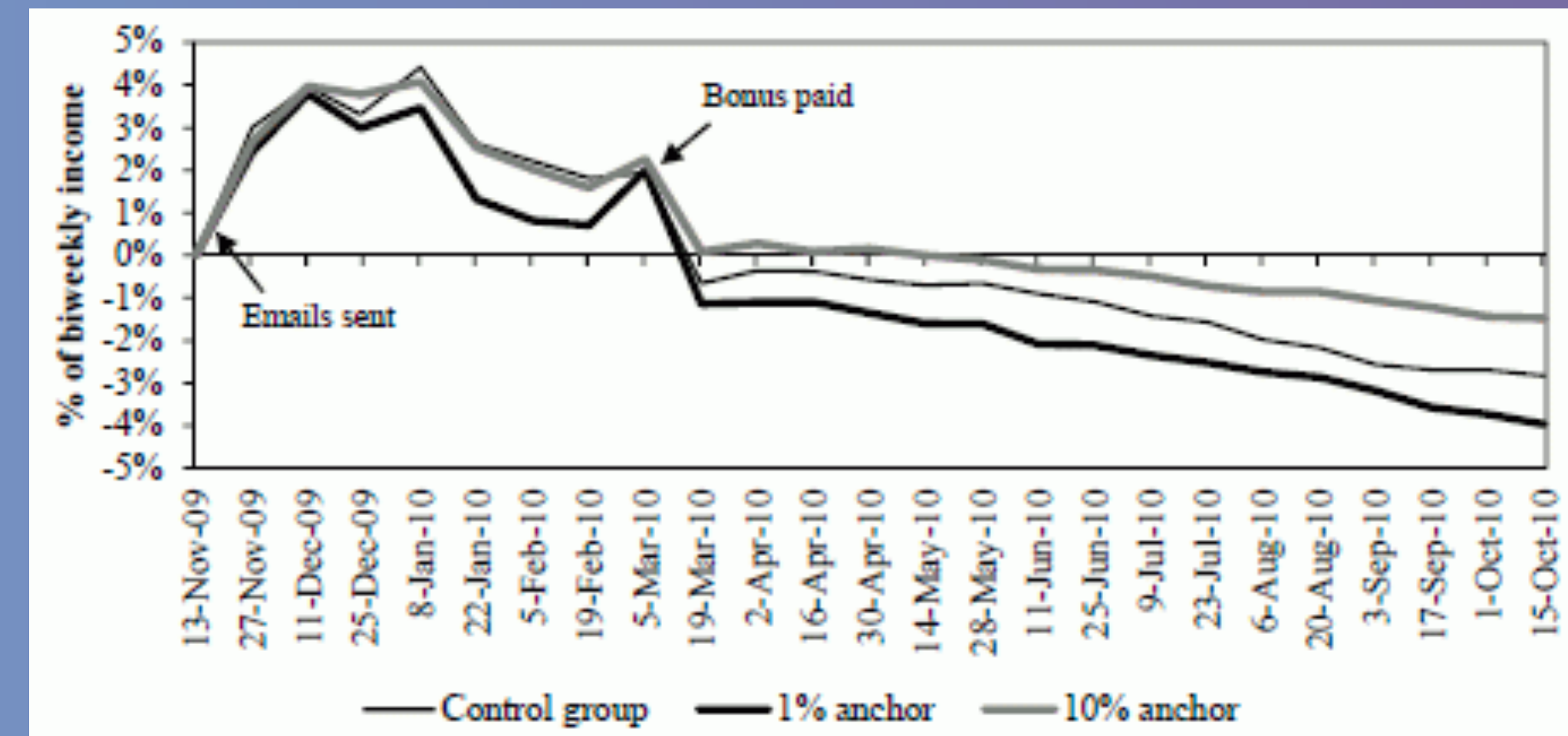
4. Doelen en progressie

- ▶ Puur het zetten van een doel helpt al (vooral als ze SMART zijn). Werkgevers kunnen dit standaard faciliteren.
- ▶ Progressie met visuele tools vanuit pensioenpartij is effectief om commitment vast te houden



5. Framing en anchoring

- ▶ "Je kunt bijvoorbeeld X% van je inkomen opzij zetten. Dit percentage is een voorbeeld en betreft geen financieel advies."
- ▶ Sterk lange termijn effect op bijdrage



5. Framing en anchoring

- ▶ Het "Frisse start effect": start of verhoog contributie in de toekomst.
- ▶ Zo gebruik je het temporal discounting effect in je voordeel.

+25%

Gemiddeld meer contributie



Webinar Nudging en Gedragsverandering voor Pensioen

Topics van vandaag



Geld in het brein

Waarom maken financiële keuzes ons zo passief?



Nudging voor pensioen

Effectieve nudges voor pensioenkeuze en sparen



Kom in actie

Nudges tegen de 'present bias'

Driver Analyse. Totaaloverzicht

++

Wat activeert gewenst gedrag?

- Connectie leggen met toekomst
- Sociale normen tonen
- Contribution escalation
- SMART doelen
- Framing/anchoring



Maandelijks
geld opzij
leggen

Gewenst Gedrag

--

Wat blokkeert gewenst gedrag?

- Positieve illusies ("dat komt wel goed")
- Lage intelligentie

++

Wat activeert ongewenst gedrag?

- Focus op directe beloning
- Jonge leeftijd/beperkte capaciteit vooruit denken
- Persoonlijkheidstrekken: impulsivity, sensation seeking

Korte termijn
keuzes

Ongewenst Gedrag

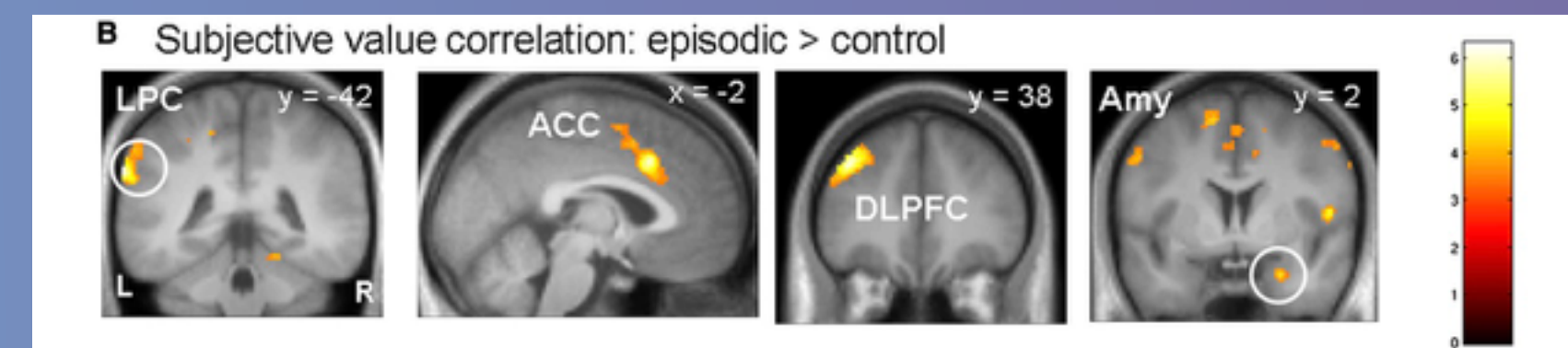
--

Wat blokkeert ongewenst gedrag?

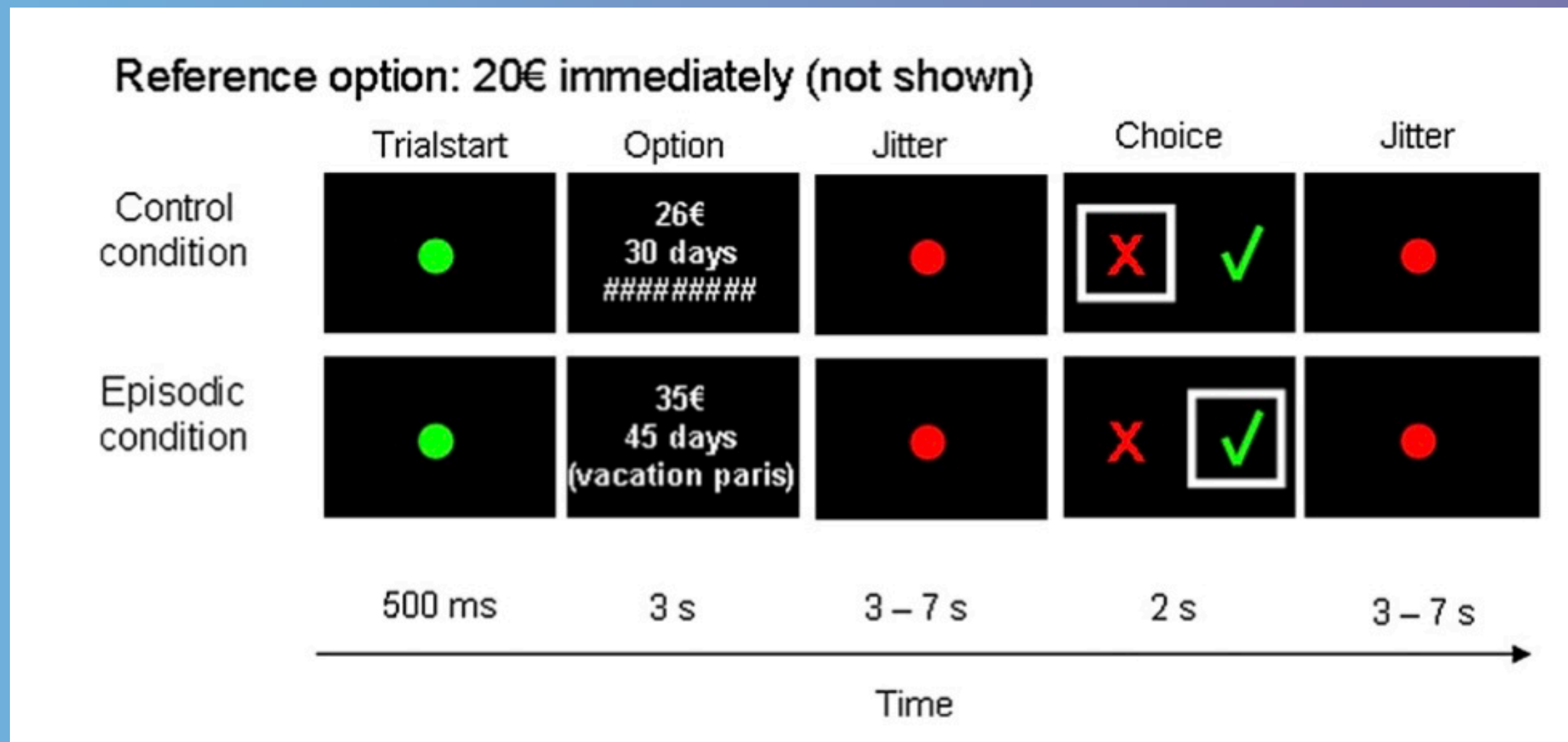
- Slimme defaults
- Vermogend zijn

Slimme keuzes voor later

- ▶ **Denken aan specifieke momenten op latere leeftijd leidt tot slimmere keuzes voor later**
- ▶ "Wat ga je de komende maanden doen en hoe belangrijk zijn die activiteiten voor je? Hoeveel zin heb je erin?" (Vakanties, bruiloften, feesten, cursussen etc)
- ▶ **Zichtbaar in de anterior cingulate cortex gecombineerd met activiteit in de hippocampus en amygdala**



Slimme keuzes voor later



1. Denk aan je oude ik

- ▶ Contact leggen met 'future self'
- ▶ **Schrijven** aan jezelf helpt



2. Connectie tussen je huidige en toekomstige ik

- ▶ Gebruik het optimisme en de superioriteitsillusie in je voordeel

Prime die je optimistisch laat nadenken over toekomstig leven, gebaseerd op **je huidige sterktes**

Present Self

Future self

Take-Aways: Nudging voor pensioen en sparen

- ✓ **Begrijp waarom mensen niet sparen.** Het heeft weinig met kennis of emotie te maken. We zijn simpelweg voorgeprogrammeerd voor directe beloning in plaats van uitgestelde beloning.
- ✓ **Geef een duwtje naar de verstandige keuze.** Implementeer default effect, opbouwende contributie, sociale normen, progressie-visualisatie en slimme framing.
- ✓ **Doorbreek de present bias.** Mensen kunnen een toekomstgerichte mindset adopteren. Bijvoorbeeld door zichzelf voor te stellen als ze ouder zijn.



UNRAVEL