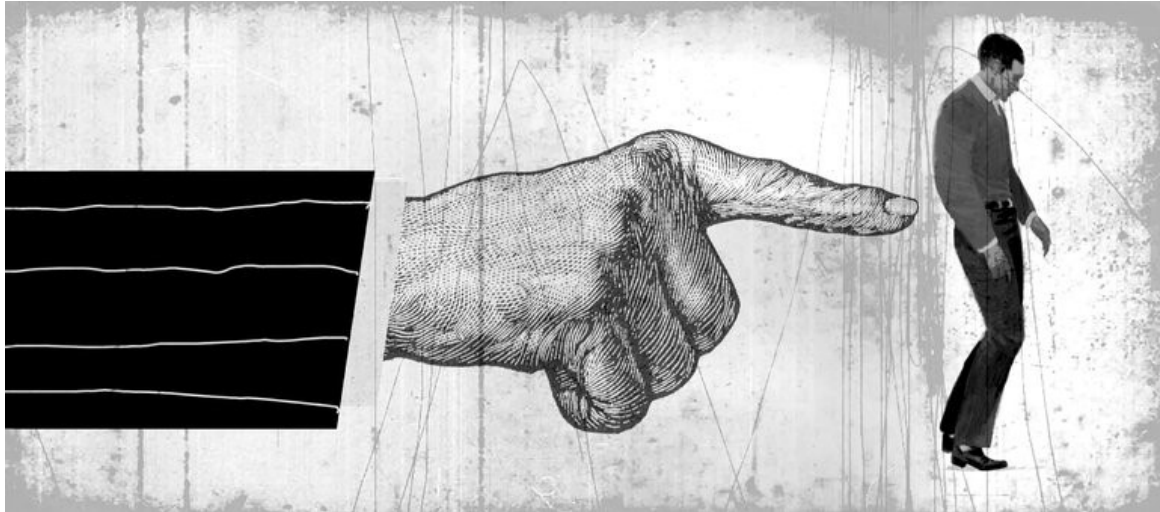


De toepassing van nudges bij pensioensparen



“De sleutel tot het tegengaan van uitstel is niet het verbeteren van de intenties, maar het faciliteren van wenselijk gedrag”

Naam: Milan Duschka
 Studentnummer: 490335
 Begeleider: B. Wempe
 Meelezer: S.A. Maas

Samenvatting

Na jaren van overleg hebben de politiek, werkgevers en werknemers een pensioenakkoord met elkaar gesloten. Opvallend is dat in de hoeveelheid van afspraken, relatief weinig aandacht uitgaat naar de pensioenen van zelfstandigen zonder personeel. Terwijl alle partijen weten dat er problemen ontstaan bij deze groepen als zij niet op fatsoenlijke wijze aan pensioenopbouw doen. De meest voor de hand liggende oplossing zou daarom zijn om zzp'ers verplicht pensioen te laten opbouwen. Maar de overheid wil niet actief interveniëren en daarnaast is ZZP Nederland van mening dat zzp'ers zelf in staat zijn om verstandige beslissingen te nemen over pensioensparen.

Uit verschillende onderzoeken is gebleken dat zzp'ers zelf niet in staat zijn om in actie te komen om voor hun pensioen te sparen. Het doel van dit onderzoek is om te achterhalen welke intrinsieke eigenschappen het meest dominant zijn in het besluitvormingsproces van zzp'ers ten aanzien van pensioensparen waardoor men niet in actie komt. Deze kennis is vervolgens als uitgangspunt gebruikt om een keuzearchitectuur in te richten met *nudges* die zzp'ers een duwtje in de rug kunnen geven.

Hiervoor is de volgende onderzoeksvraag opgesteld: *Welke nudges (beïnvloedingsstrategieën) kunnen beleidsmakers inzetten bij het ontwikkelen van een keuzearchitectuur die zelfstandigen zonder personeel aanzet tot pensioensparen?*

Om een antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag heb ik ten eerste uitgebreid onderzoek gedaan naar de biases die mensen gebruiken wanneer zij complexe beslissingen moeten nemen. Vervolgens heb ik onderzocht welke *nudges* beleidsmakers het best kunnen inzetten om het automatische systeem van mensen op zo'n manier te beïnvloeden zonder dat het systeem van slag raakt. Ten slotte, heb ik gebruik gemaakt van het *EAST-framework* om een keuzearchitectuur in te richten die beleidsmakers kan helpen om zzp'ers aan te zetten tot pensioensparen.

Uit dit onderzoek blijkt dat het inzetten van *nudges* zorgvuldig moet gebeuren, willen deze beïnvloedingsstrategieën het beoogde resultaat opleveren. De belangrijkste *nudges* die in de keuzearchitectuur moeten worden verwerkt zijn: *defaults*, drempels wegnemen, pensioensparen eenvoudig maken, aandacht trekken, beloningen & sancties ontwerpen, autoriteit benoemen, rolmodellen in het leven roepen, gebruik maken van netwerken, commitment vragen, juiste timing gebruiken, voor en nadelen benoemen en mensen helpen met plannen.

Aanbevolen wordt om deze nudges zorgvuldig in de praktijk te testen om te kunnen beoordelen welke nudges het meest krachtig zijn en zzp'ers aanzetten tot pensioensparen.

Kernbegrippen: pensioensparen, zzp'ers, besluitvorming, automatisch systeem, reflectief systeem, biases, nudges, keuzearchitectuur, libertair paternalisme

Inhoudsopgave

Samenvatting.....	2
1. Introductie	5
1.1 Goed geregeld pensioen niet vanzelfsprekend	5
1.2 Pensioenbeleid voor zzp'ers zonder verplichtingen.....	5
1.3 Bewust sturen op onderbewuste keuzeprocessen; de opkomst van nudging	6
1.4 Doel en vraagstelling	7
1.5 Reden van onderzoek.....	8
1.6 Afbakening.....	8
2. Algemene noties over het pensioen.....	9
2.1 Nederlands pensioenstelsel	9
2.2 Twee risicogroepen: zelfstandigen zonder personeel en werknemers van bedrijven zonder pensioenregeling	9
2.3 Belangrijkste afspraken voor zzp'ers in het pensioenakkoord.....	10
2.4 Mogelijke rationele overwegingen om niet te sparen voor pensioen	10
3. Waarom nemen mensen irrationele beslissingen?.....	12
3.1 De manier waarop mensen denken: twee systemen.....	12
3.1.1 Homo economicus versus homo sapiens	12
3.2 Psychologische afwijkingen	14
3.2.1 Present bias	14
3.2.2 Verliesaversie	14
3.2.3 Confirmation bias	15
3.2.4 Status quo.....	15
3.2.5 Verankering	15
3.2.6 Sociale druk	16
3.2.7 Zelfoverschatting	16
3.2.8 Complexiteit zorgt voor uitstelgedrag.....	16
3.2.9 Conclusie	16
4. Nudging 'Een duwtje in de juiste richting'	17
4.1 Wanneer hebben mensen een duwtje in de rug nodig – ook bij pensioensparen?	17
4.2 Nudging	18
4.3 Behavioural Insights Team en EAST	18
4.4 Keuzearchitectuur	19
4.6 Libertair paternalisme	20

5. Analyse: toepassing van de literatuur op pensioensparen	21
5.1 Dominante biases en heuristieken die een rol spelen bij pensioensparen.....	22
5.2 EAST Framework.....	23
5.3.1 Easy: maak het gemakkelijk.....	23
5.3.2 Attractive: maak het aantrekkelijk	25
5.3.3 Social: maak het sociaal.....	26
5.3.4 Timely: de juiste boodschap op het juiste moment.....	28
6. Discussie & conclusie.....	30
6.1 Beantwoording onderzoeksvraag.....	30
6.2 Academische implicaties	32
6.3 Praktische implicaties	33
6.4 Limitaties	33
6.5 Vervolgonderzoek	33
Literatuurlijst	34

1. Introductie

1.1 Goed geregeld pensioen niet vanzelfsprekend

Pensioenen zijn volop in de aandacht. Na bijna tien jaar van gesprekken tussen politiek, werkgevers en werknemers ligt er sinds begin juni een breed pensioenakkoord op tafel. Er zijn afspraken gemaakt over de vernieuwing van het pensioenstelsel, een minder snelle stijging van de AOW-leeftijd, een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zelfstandigen en over een pakket maatregelen dat het voor iedereen, ook mensen met zwaar werk, haalbaar maakt om gezond werkend het pensioen te bereiken.

Opvallend is dat in deze veelheid aan afspraken, relatief weinig aandacht uitgaat naar de pensioenen van die groepen waar het pensioen niet goed voor geregeld is: de zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) en de werknemers die werken bij bedrijven die geen pensioenregeling aanbieden (de zgn. "witte vlekken"). In totaal gaat het hier om een grote groep: er zijn ongeveer 1,2 mln. zzp'ers en volgens onderzoek van CBS uit november 2018 zijn er 856.000 werknemers die via hun werkgever geen pensioen opbouwen (bron: CBS, nov. 2018).

In het pensioenakkoord is naast de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zzp'ers voor deze groepen vrijwel niets overeengekomen en het kabinetsbeleid is op dit punt beperkt. In een brief van 5 juni 2019 over het akkoord geeft minister van Sociale Zaken, Koolmees aan dat zelfstandigen diverse mogelijkheden hebben om te sparen voor het pensioen, maar daar slechts beperkt gebruik van maken. Voor zzp'ers zal het kabinet de mogelijkheden onderzoeken om zich vrijwillig aan te kunnen sluiten bij de pensioenregeling in de sector of de onderneming waar zij werken, ook als zij voordien niet als werknemer hebben deelgenomen. Het kabinet vraagt de sociale partners, ten slotte, om 'gezamenlijk met zelfstandigenorganisaties te onderzoeken hoe zij mogelijkheden, zoals *'automatic enrollment'*, variabele inleg en/of een verplichtstelling, kunnen realiseren en wil dat wordt nagegaan of hiervoor draagvlak bij zelfstandigen bestaat.'

Ook het beleid ten aanzien van de 'witte vlekken' moet nog worden uitgewerkt. Het kabinet vraagt de sociale partners om 'een aanvalsplan met oplossingsrichtingen om de omvang van de witte vlek te doen afnemen. Te denken valt aan het stimuleren van afspraken binnen sectoren waar momenteel geen afspraken zijn gemaakt over een pensioenregeling, zodat meer werknemers pensioen gaan opbouwen' (Brief Kabinet 5 juni 2019, Principeakkoord vernieuwing pensioenstelsel, p. 10). Kortom: het beleid is op deze punten nog niet ver ontwikkeld.

1.2 Pensioenbeleid voor zzp'ers zonder verplichtingen

Het feit dat in het akkoord weinig aandacht wordt besteed aan zzp'ers en de 'witte vlekken' en de reactie van het kabinet zijn kenmerkend voor de problematiek rondom de pensioenopbouw van bepaalde groepen die daar niet toe worden verplicht. Alle partijen weten dat er problemen ontstaan bij deze groepen als zij niet op fatsoenlijke wijze aan pensioenopbouw doen. Uit onderzoek van het NIBUD blijkt bijvoorbeeld dat 43% van de zzp'ers een ontoereikend pensioen heeft (Treur, L. 2018). Dit heeft niet alleen financiële consequenties voor de zelfstandigen, maar kan ook negatieve maatschappelijk gevolgen hebben als deze groep in de toekomst in toenemende mate een beroep moet doen op publieke voorzieningen zoals zorg- of huurtoeslag. En dit zal gevolgen hebben voor de overheidsbegroting.

Maar de overheid wil niet actief interveniëren – of weet niet precies op welke wijze dat het beste kan gebeuren, en vindt daarvoor ook onvoldoende steun in de sector. De brancheorganisatie van de zelfstandigen, Stichting ZZP Nederland, is mordicus tegen verplichtingen voor zzp'ers. Zij zijn van mening dat zelfstandige ondernemers voldoende pensioen opbouwen en dat doen op een manier, die past bij het ondernemerschap: individueel, flexibel en met behoud van zeggenschap over het eigen vermogen. Illustratief in dat kader is ook dat de Stichting ZZP Nederland zich inmiddels kritisch heeft uitgelaten over de verplichting in het akkoord om een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zzp'ers af te sluiten. Men vindt het verplichten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering in strijd met de positie van de zzp'er als ondernemer.

Kernvraag is dus op welke wijze beleid zo kan worden ingericht dat zzp'ers, zonder hen daartoe te verplichten, kunnen worden aangezet om meer te sparen voor hun pensioen. Dat is niet eenvoudig. Niet alleen in Nederland, maar wereldwijd, is het een bekend fenomeen dat mensen die zelfverantwoordelijk zijn voor de opbouw van hun pensioen te weinig sparen (Hanna, Kim & Chen, 2016). Pensioensparen is een complex onderwerp, waardoor mensen de neiging hebben om beslissingen voor zich uit te schuiven. Daarbij blijkt dat mensen grote moeite hebben om zich te focussen op de lange termijn, omdat zij een grote voorkeur voor 'nu' ten opzichte van 'later' (Laibson, 1998).

1.3 Bewust sturen op onderbewuste keuzeprocessen; de opkomst van nudging

Welke afwegingen maken mensen eigenlijk precies als het gaat om de keuzes ten aanzien van pensioenopbouw? Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman heeft vanaf de jaren '70 onderzoek gedaan naar de werking van de menselijke psychen bij het nemen van (economische) beslissingen.

Kahneman onderscheidt twee systemen in onze hersenen: systeem 1 is het snelle, automatische, onderbewuste systeem en systeem 2 is het langzamere, reflexieve, rationele systeem. Hoewel men zou denken dat beslissingen die worden genomen over het pensioen rationeel tot stand komen (systeem 2) blijkt dat dit niet het geval is. Kahneman laat zien dat het snelle denken (systeem 1) veel vaker gebruikt wordt dan we zelf in de gaten hebben, juist in die gevallen dat beslissingen (té) complex zijn, er veel onduidelijkheden zijn en het effect ver in de toekomst ligt.

Hij beschrijft in één van zijn boeken 'Thinking, Fast and Slow' hoe onze hersenen in systeem 1 shortcuts maken, of mentale vuistregels toepassen (ook wel: heuristieken & biases) om verspilling van energie te voorkomen bij het maken van dagelijkse én complexe beslissingen. Wanneer mensen complexere beslissingen moeten nemen, zijn mensen niet meer in staat om alle voor- en nadelen van een besluit af te wegen. Men kiest dan voor alternatieve strategieën om het probleem in kaart te brengen en men zal in dit soort situaties geneigd zijn versimpelende strategieën te gebruiken en de beslissingen te nemen in systeem 1 (Kahneman, 2013).

Het (overheids-)beleid gaat echter vaak wel uit van rationeel handelende burgers - en dat heeft in dit geval dus naar verwachting een beperkt effect. Maar ook dat onderbewuste systeem 1 kan op de juiste manier worden getriggerd, zodat men juiste beslissingen kan laten nemen. Marketing speelt hier al jaren op in, maar ook in de beleidsvorming is het bewust sturen op het onderbewuste vanaf 2008 in opkomst onder de naam *nudging*; kleine duwtjes in de goede richting. In dat jaar verscheen het boek *Nudge*, waarin de wetenschappers, Richard Thaler en Cass Sunstein bekende marketingtechnieken en inzichten uit de gedragseconomie toepassen op de publieke sector. Nudging is een aanvulling op wetgeving, voorlichting en financiële prikkels. In hun boek doen ze uit de doeken welke nieuwe mogelijkheden *nudging* biedt om mensen aan te zetten tot 'gewenst gedrag' op

gebieden waar wettelijke dwang of financiële prikkels onwenselijk of onmogelijk zijn (Thaler, & Sunstein, 2008).

Wanneer beleidsmakers het instrument *nudging* willen gebruiken om het gedrag van zzp'ers te beïnvloeden, is het van belang dat de beleidsmakers (keuzearchitecten) een keuzearchitectuur inrichten die zelfstandigen aanzet tot pensioensparen. Het concept keuzearchitectuur is een term die is bedacht door Thaler en Sunstein. Keuzearchitectuur heeft betrekking op de karakteristieken van de omgeving of de context waarin een keuze of een beslissing moet worden genomen. Beleidsmakers die de keuzearchitectuur inrichten om mensen een duwtje in de juiste richting te geven zijn daarmee de architecten van keuze.

Thaler en Sunstein noemen het fenomeen *nudging* ook wel 'libertair paternalisme'. Libertair paternalisme is een relatief zwakke vorm van paternalisme omdat keuzes niet worden geblokkeerd. Mensen worden hooguit in de juiste richting geduwd. Libertair paternalisme dwingt mensen niet om hun gedrag te veranderen. Toch is de benadering die wordt voorgesteld paternalistisch omdat keuzearchitecten van de overheid mensen bewust in een richting duwen met als doel het leven van mensen beter te maken. In principe is *nudging* niet een middel voor beleidsmakers om mensen te laten doen wat beleidsmakers willen dat ze doen maar om mensen het makkelijker te maken om besluiten te nemen die ze zelf al hadden willen maken.

Dit onderzoek gaat over de afwegingen die mensen maken als het gaat over pensioenopbouw en over de wijze waarop dat afwegingsproces door *nudging* kan worden beïnvloed.

1.4 Doel en vraagstelling

Het doel van deze scriptie is om inzicht te krijgen welke intrinsieke eigenschappen (*biases en heuristieken*) het meest dominant zijn in het besluitvormingsproces van zzp'ers rondom pensioensparen. Ik wil deze kennis gebruiken om met behulp van het mechanisme *nudging* een keuzearchitectuur in te richten die kan ondersteunen bij de beleidsvorming om zzp'ers ertoe aan te zetten over te gaan tot pensioensparen.

In deze scriptie wil ik onderzoeken welke nudges (beïnvloedingsstrategieën) beleidsmakers kunnen inzetten bij het ontwikkelen van een keuzearchitectuur die zzp'ers aanzet tot pensioensparen?

Deze vraag zal ik beantwoorden door in hoofdstuk 2 eerst kort dieper op het probleem in te gaan: hoe wordt pensioen opgebouwd, wat zijn de mogelijkheden voor pensioenopbouw voor zzp'ers, welk deel van de zzp'ers heeft onvoldoende pensioenopbouw en tot welke problemen leidt dit? Welke rationele overwegingen kunnen hieraan ten grondslag liggen. Daarna zal ik aan de hoofdvraag toekomen door de volgende drie deelvragen te beantwoorden:

In de **eerste plaats** zal ik in hoofdstuk 3 aan de hand van literatuur – met name onderzoek van Kahneman – in algemene zin ingaan op de vraag waarom mensen rationeel verstandige beslissingen vaak toch niet nemen. Waarom stellen mensen belangrijke beslissingen uit of handelen ze tegen beter weten in? Hoe ziet het geheel van factoren eruit waarbinnen mensen tot keuzes komen; men duidt dit geheel ook wel aan als de keuze-architectuur.

In de **tweede plaats** wordt ingegaan op de vraag op welke wijze de keuzeprocessen binnen de mens kunnen worden beïnvloed en hoe 'nudging' hier een rol bij kan spelen. 'Nudging' als beleidsinstrument van de overheid maakt de laatste decennia een sterke ontwikkeling door. Naast reguliere beleidsinstrumenten als informatieverstrekking, de belastingen, regulering en subsidies

(preek, wortel en stok) beïnvloedt de overheid handelen ook door inzichten uit de gedragspsychologie toe te passen op beleidsinterventies. Vervolgens moeten de inzichten die ik heb verkregen over pensioensparen van zzp'ers/heuristieken & biases/nudging gecombineerd worden tot een potentieel *framework* voor een nudge.

In de **derde plaats** zal ik in hoofdstuk 4 de lessen uit de literatuur, mede aan de hand van het EAST-model toepassen op de case. Uitgaande van de premisse dat verplichte aansluiting bij een pensioenfonds politiek onhaalbaar is zal ik ingaan op de vraag welke biases gewenste beslissingen blokkeren en welke nudges inspelen op die biases waardoor mensen wel gaan sparen voor een ouderdagsvoorziening? Aan welke criteria moet die 'nudge' voldoen? En welk aanvullende beleidsinstrumenten van de overheid kunnen van nut zijn?

Ten slotte zal ik in hoofdstuk 5 de conclusies trekken en aanbevelingen doen voor vervolgonderzoek.

1.5 Reden van onderzoek

In landen om ons heen zijn inmiddels nudge units geïnstalleerd om de kennis uit de sociale wetenschappen te combineren met traditionele beleidsmaatregelen. Het systematisch toepassen van het theoretische concept van *nudges* en *biases* kan beleidsmakers helpen om betere resultaten te behalen in zowel bestaande als nieuwe beleidsmaatregelen. In Nederland is bij verschillende ministeries ook een voorzichtige start gemaakt met zogenaamde Behavioural Insights Team (BIT), zoals bijvoorbeeld bij de ministeries van Economische Zaken en Klimaat en Infrastructuur en Waterstaat. Dit onderzoek kan die lijn ondersteunen door inzicht te geven in een potentiële nieuwe keuzearchitectuur die zelfstandigen zonder personeel kan aanzetten om voor hun pensioen te sparen. De handvatten uit dit rapport kunnen door beleidsmakers eerst op kleine schaal worden getest om eventueel later landelijk uit te rollen.

1.6 Afbakening

Door de toenemende vergrijzing, de langere levensverwachting de lage rentes en de schommelende rendementen staat het wereldwijde pensioenstelsel – ook in Nederland – onder druk. In deze scriptie ga ik niet in op dit bredere fenomeen. De focus ligt op de vraag hoe het komt dat mensen belangrijke en/of complexe beslissingen uitstellen. Om vervolgens te onderzoeken op welke wijze zzp'ers kunnen worden aangezet tot het nemen van verstandige beslissingen over hun pensioen.

Nudging wordt door Thaler en Susntein libertair paternalisme genoemd. In hoofdstuk 4 over nudging zal ik kort ingaan waarom nudging door wetenschappers als paternalistisch wordt beschouwd. Waarbij ik schematisch zal aangeven waarom beleidsmakers zo zorgvuldig moeten omgaan met het inzetten van nudges omdat het acceptatieniveau van burgers over de onderwerpen waar de overheid zich mee mag bemoeien een nogal gevoelig onderwerp. Dit verdient een onderzoek op zichzelf maar zal ik mij in deze scriptie niet verder in verdiepen.

2. Algemene noties over het pensioen

2.1 Nederlands pensioenstelsel

Het inkomen van Nederlanders na pensionering bestaat meestal uit meerdere bronnen. Het Nederlands pensioenstelsel bestaat uit diverse pijlers: AOW, aanvullende pensioenopbouw via de werkgever, aanvullende individuele pensioenverzekeringen en eigen vermogen. Iedere Nederlander heeft recht op de eerste pijler, de AOW, waarvan de hoogte afhankelijk is van de samenstelling van de huishouding en het aantal jaar dat men in Nederland heeft gewoond voor de AOW-gerechtigde leeftijd (Netspar, 'Zicht op zzp-pensioen', 2017). De tweede pijler is pensioenopbouw via de werkgever. De meeste Nederlanders die in loondienst werken bij een werkgever sparen voor een aanvullend pensioen. Zodra deze mensen met pensioen gaan, krijgen deze mensen een aanvullend pensioen bovenop de AOW-uitkering. In het verleden hebben veel zzp'ers in loondienst gewerkt en hebben als werknemer pensioen opgebouwd. De derde pijler bestaat uit de mogelijkheid om vrijwillig geld in te leggen in pensioenproducten die vrijvallen bij pensionering, zoals lijfrente-uitkering en/of bank sparen. De vierde pijler, ten slotte, bestaat uit additioneel vermogen zoals spaargeld en de eigen woning.

Een deel van de zzp'ers compenseert het gemis aan collectieve pensioenopbouw door zelf meer te sparen, bijvoorbeeld via individuele (pensioen)spaarproducten en beleggingen. Eventueel aangevuld met vermogen dat is opgebouwd in de eigen woning. Dit geeft woningeigenaren overigens een voordeel boven huurders omdat hun woonlasten minder zwaar drukken op hun beschikbaar besteedbaar inkomen (Treur, L., Hoving, L. (2017).

2.2 Twee risicogroepen: zelfstandigen zonder personeel en werknemers van bedrijven zonder pensioenregeling

Hoewel pensioenaanspraken tijdens de financiële crisis zijn teruggelopen, heeft het gemiddelde Nederlandse huishouden een vervangingsratio dat ruim voldoende is (Knoef et al., 2016) en hoog in vergelijking met andere landen (Lever, Ponds, Cox & García Huitrón 2015). Er zijn echter groepen waarvoor dit niet geldt.

Ten eerste de als maar groeiende groep zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Op 1 januari 2019 waren er ruim 1,2 miljoen zzp'ers (Bron: CBS). Ten tweede de groep werknemers die werken bij bedrijven die geen pensioenregeling aanbieden. Eind 2016 waren er ruim 853.000 werknemers die geen werkgeverspensioen opbouwden. Deze groep noemt men in Nederland de 'witte vlek'. Daarmee maakten zij 12,2% van alle werkenden uit (Bron: CBS). Omdat beide groepen niet automatisch sparen en ook niet verplicht zijn om voor hun pensioen te sparen zijn zij daar dus zelfverantwoordelijk voor.

Uit recent onderzoek van het Nibud in opdracht van de Rabobank blijkt dat een belangrijk deel van deze groepen onvoldoende bewust is van hun eigen verantwoordelijkheid. Het ontbreekt de meeste mensen aan kennis. Men is op de hoogte van de AOW, maar heeft zeer weinig tot beperkte kennis over andere pensioenonderwerpen. Veel mensen gaan nog steeds uit van de vuistregel dat na pensionering het te verwachten inkomen 70% van het laatst verdiende loon zal zijn. Dit is in veel gevallen al lang niet meer het geval. Dit leidt ertoe dat mensen niet de urgentie zien om zich te verdiepen in het pensioen. Mensen zijn zich dus niet bewust van de mogelijke terugval van hun inkomen na pensionering.



Figuur 1: pensioen hoogte werknemers versus zzp'ers

2.3 Belangrijkste afspraken voor zzp'ers in het pensioenakkoord

De twee groepen werknemers zoals beschreven in de vorige paragraaf bouwen weinig tot geen aanvullend pensioen op in de tweede pijler. Zij kunnen ook niet profiteren van de voordelen die collectief sparen in de tweede pijler biedt, zoals lagere beleggingskosten en lagere administratiekosten. In het pensioenakkoord heeft het kabinet aangekondigd daar maatregelen voor te willen treffen, zodat het voor zzp'ers aantrekkelijker wordt om deel te nemen. Omdat zzp'ers een minder stabiele inkomensstroom hebben dan werknemers, wil het kabinet zzp'ers de mogelijkheid bieden om flexibel te kunnen pensioensparen. De tweede pijler wordt zo aantrekkelijker voor zzp'ers.

Daarnaast wil het kabinet het mogelijk maken dat zzp'ers zich vrijwillig kunnen aansluiten bij de pensioenregeling van de sector waar zij werkzaam in zijn. In sommige sectoren is het momenteel al mogelijk om zzp'ers verplicht te stellen om te participeren in de tweede pijler. Wanneer een bedrijfstak in samenspraak met zzp'ers en zzp-organisaties voldoende draagvlak weet te creëren voor verplicht pensioensparen dan is dat mogelijk. De overheid benadrukt dat sociale partners en zzp-organisaties de mogelijkheid tot verplichting of *auto enrollment* (al dan niet met op-out mogelijkheid voor zzp'ers) en/of flexibele inleg, verder zouden moeten onderzoeken (Ministersversie Advies Naar een nieuw pensioenstelsel). Belangrijk aandachtspunt is dat daarvoor draagvlak is bij zzp'ers.

2.4 Mogelijke rationele overwegingen om niet te sparen voor pensioen

Ondanks dat het voor grote groepen werkenden verstandig zou zijn om meer bezig te zijn met hun pensioen, doen zij dat niet. Daar zouden verschillende rationele overwegingen aan ten grondslag kunnen liggen. In deze paragraaf wil ik kort ingaan op deze rationele overwegingen.

In de eerste plaats blijkt dat zelfstandigen stelselmatig meer bereid zijn tot het nemen van risico dan andere mensen (Di Mauro & Musumeci, 2011). Een grotere bereidheid tot het nemen van risico zou ertoe kunnen leiden dat zelfstandigen minder gaan sparen. Men gaat er per slot van rekening vanuit dat hun inkomen met de tijd mee stijgt. Wanneer dat gebeurt kan een zelfstandige op latere leeftijd meer sparen dan aan het begin z'n loopbaan waar de inkomsten nog relatief laag zijn.

In de tweede plaats fluctueert het inkomen van zelfstandigen veel meer dan dat van werknemers waardoor beslissingen over pensioensparen worden bemoeilijkt. Zelfstandigen zijn daarom op zoek naar maximale flexibiliteit. De huidige pensioenspaarproducten bieden geen flexibiliteit waardoor zelfstandigen geen gebruik maken van dit soort producten en daardoor ook geen belastingvoordeel ontvangen. De eerdergenoemde aanpassingen van het kabinet of flexibel pensioensparen mogelijk te maken, hebben op dit punt betrekking.

In de derde plaats kunnen zelfstandigen van mening zijn dat de regelingen relatief duur zijn. Solidariteit en/of risicodeling kunnen aantrekkelijke eigenschappen zijn van collectieve pensioenregelingen, maar precies om die redenen ook als duur worden ervaren door zelfstandigen. Individuele producten kennen juist weer relatief hoge uitvoeringskosten, omdat bepaalde kosten niet over een groot aantal deelnemers kunnen worden gedeeld. Dat kan een reden zijn om geen gebruik te maken van deze collectieve en individuele regelingen en kan er ook toe leiden dat pensioensparen überhaupt minder aantrekkelijk wordt.

Ten slotte zouden mensen ervoor kunnen kiezen om juist zelfstandige te worden, zodat ze door de overheid niet worden verplicht om voor hun pensioen te sparen. Dat lijkt een onwaarschijnlijke redenering, want staat op gespannen voet met de wens van zelfstandigen om ook na hun pensioen een hoger inkomen te willen dan werknemers. Uit onderzoek blijkt dat vrouwelijke zelfstandigen een minimaal inkomen wensen dat 15% hoger ligt dan dat van werknemers en bij mannen geldt zelfs een percentage van 18% (De Bresser en Knoef, 2015).

Samengevat kunnen we concluderen dat bovengenoemde redenen een oorzaak kunnen zijn van beperkte pensioenopbouw, maar de vraag rijst of dit de echte redenen zijn. Denkt men wel rationeel na over deze beslissingen? Naar verwachting zullen veel mensen aangeven zich er niet echt in verdiept te hebben of het ingewikkeld te vinden.

Gedragswetenschap plaatst één-en-ander in een ander licht. Het bewustzijn en de zeer beperkte actie die mensen nemen ten aanzien van pensioensparen, komt voort uit het feit dat mensen slechts beperkt rationele beslissingen nemen. Veel van onze beslissingen zijn intuïtief of automatisch en worden beïnvloed door allerlei zaken die er voor een *homo economicus* niet toe zouden moeten doen. Daar wordt in het literatuuronderzoek van het volgende hoofdstuk aandacht aan besteed.

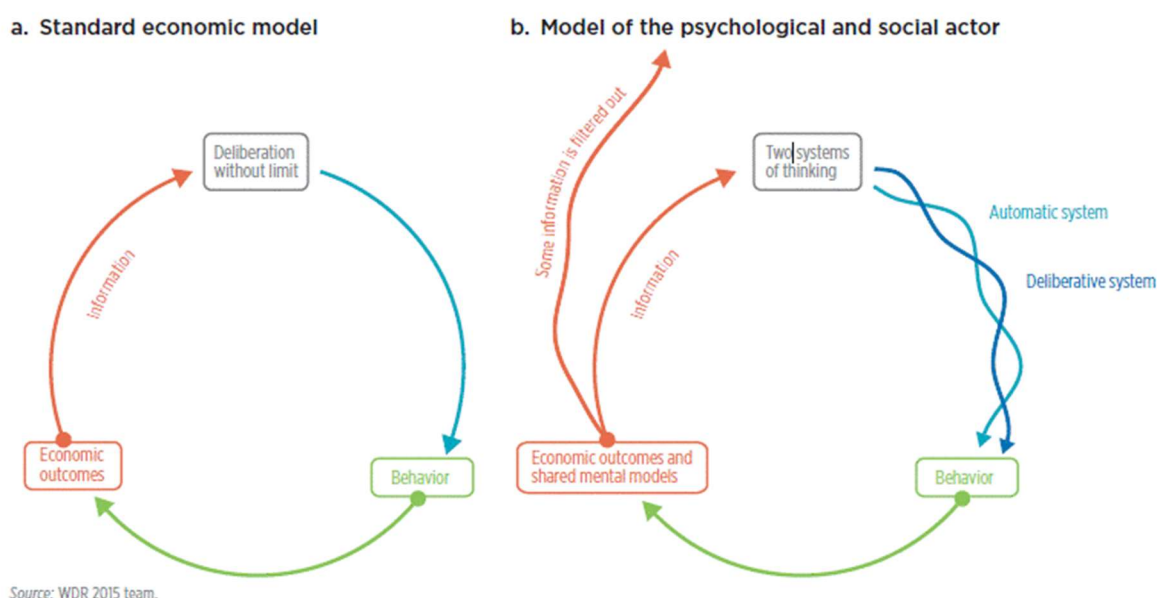
3. Waarom nemen mensen irrationele beslissingen?

3.1 De manier waarop mensen denken: twee systemen

3.1.1 Homo economicus versus homo sapiens

In een wereld met enkel rationale en autonome actoren met logische voorkeuren en perfecte informatie zou pensioensparen geen maatschappelijk probleem zijn. Echter, ervaringen en wetenschappelijk onderzoek naar menselijk gedrag hebben inmiddels aangetoond dat zo'n wereld niet bestaat. Individueel gedrag is onsamenvattend in de tijd, niet onbaatzuchtig en vertoont een risicohouding die afhankelijk is van context en raamwerk (Meniar-van Vuuren, et al., 2014).

Ondanks deze wetenschap gaat veel beleid uit van de premisse dat mensen *homo economicus* zijn, goed nadenken en rationele keuzes maken. Die aanname blijkt onjuist. Echte mensen blijken problemen te hebben met het nemen van moeilijke besluiten. Vooral als de beslissing betrekking heeft op een ingewikkeld onderwerp, slechts eenmalig of zeer sporadisch voorkomt, men slechts beperkt of in een later stadium feedback ontvangt en als het individu niet goed weet wat hij of zij wil. Op dat soort momenten blijken mensen *homo sapiens* te zijn en juist geen *homo economicus* (Thaler & Sunstein, 2009). De afgelopen 40 jaar hebben wetenschappers daarom grote vraagtekens gezet bij de rationaliteit van veel oordelen en beslissingen van mensen. Mensen blijken juist keer op keer voorspelbare fouten te maken (Kahneman, & Tversky, 2013). Voor beleidsmakers is het daarom wenselijk om beter inzicht te krijgen in het menselijk gedrag en te begrijpen hoe mensen systematisch niet-rationele beslissingen nemen.



Figuur 2: Systeem 1 en systeem 2

Kahneman en Tversky zijn de grondleggers van de twee systemen theorie. In de manier waarop mensen denken, zijn twee verschillende systemen te herkennen (Kahneman, 2003). Het analytische 'systeem 2' waar beleidsmakers zich voornamelijk op richten met de meer traditionele beleidsinstrumenten. In dit systeem komen keuzes over gedrag tot stand door het maken van bewuste, rationele afwegingen tussen verschillende mogelijkheden. Mensen wegen in dit systeem vaak kosten en baten tegen elkaar af en maken op basis van deze analyse een keuze ((Kahneman, 2003). Traditionele beleidsinstrumenten zoals het opleggen van verkeersboetes bij verkeersovertredingen zijn hier een voorbeeld van. Beleidsmakers proberen het gedrag van mensen te sturen door systeem 2 aan te spreken (Scherpenisse et al., 2014).

Systeem 1 is het meer automatische systeem dat mensen hanteren bij het nemen van beslissingen. Het is een onderbewust keuzeproces dat mensen hanteren waarbij associaties en emoties een belangrijke rol spelen, en automatismen die de vorm van een zekere vertekening of 'bias' aannemen (Scherpenisse et al., 2014). Onbewust vinden veel dagelijkse beslissingen plaats in systeem 1. Nudges spelen hierop in door te sturen op de psychologische processen die aan gedrag ten grondslag liggen

Tversky en Kahneman hebben in detail gedocumenteerd op welke wijze mensen mentale '*short-cuts*' nemen of gebruik maken van heuristieken bij het nemen van beslissingen. Onder normale omstandigheden zorgt dit niet voor problemen, maar in sommige situaties kan het gebruik van deze heuristieken ertoe leiden dat mensen systematisch vatbaar zijn voor het nemen van verkeerde oordelen. Centrale aannames zijn:

- Individuen hebben beperkingen als het gaat om de hoeveelheid informatie die zij kunnen verwerken; en
- Om de hoeveelheid informatie bruikbaar te maken, combineren individuen stukjes informatie en wenden bepaalde beslissingsregels aan om eenvoudiger en sneller tot keuzes te komen.

Naar aanleiding van wetenschappelijk onderzoek door Kahneman wordt de rol van heuristieken in het menselijk gedrag in toenemende mate herkend. Heuristieken zijn vuistregels of opgeleide gissingen die mensen toepassen tijdens besluitvorming of oordeelsvorming die betrekking hebben op complexe beslissingen of incomplete informatie. Deze vuistregels kunnen de voorkeuren van mensen op zo'n manier beïnvloeden met als gevolg dat deze vuistregels systematische biases worden (Kahneman, et al. 1982). Deze biases verstoren het rationele besluitvormingsproces, maar belangrijker is dat deze biases dat doen op een voorspelbare en repliceerbare manier.

Idealiter zorgen beleidsmakers ervoor dat mensen op hun automatische systeem kunnen blijven vertrouwen zonder dat men in de problemen komt en dat hun leven makkelijker, beter en langer wordt (Thaler, & Sunstein, 2009). Wanneer we willen dat mensen op hun automatische systeem kunnen vertrouwen is het voor beleidsmakers noodzakelijk om te achterhalen welke biases (neigingen) mensen hanteren in hun automatische systeem. Het antwoord op deze vraag is afhankelijk van de context van de situatie waarbinnen beslissingen of keuzes door mensen worden gemaakt. De context moet dus nauwkeurig worden bestudeerd.

3.2 Psychologische afwijkingen

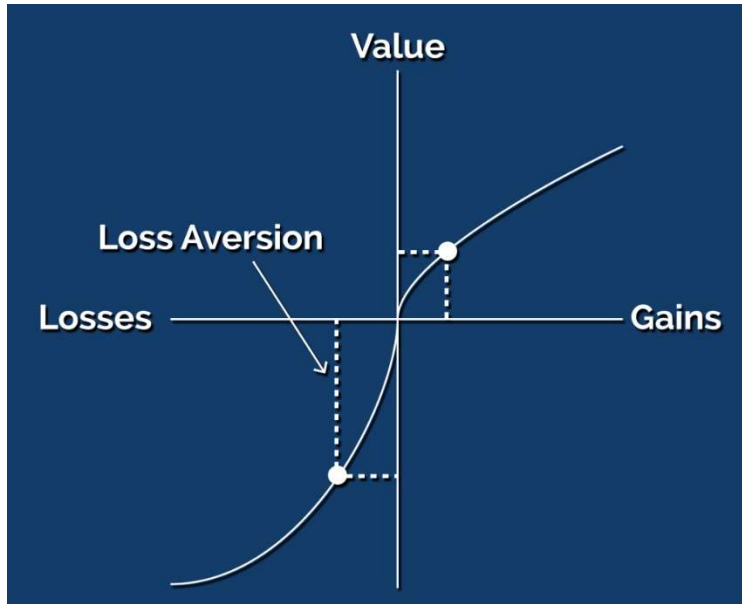
In deze paragraaf zal ik ingaan op de veel voorkomende biases die het nemen van rationeel gewenste beslissingen verstoren.

3.2.1 Present bias

Menselijke voorkeuren blijken niet consistent te zijn in de tijd. Verschuiving van consumptie op korte termijn heeft een groter gewicht in de afweging dan op lange termijn, waardoor over het algemeen nabije consumptie wordt overgewaardeerd (Thaler, 1981). Mensen hebben de neiging om de voorkeur te geven aan 10 euro nu in plaats van 12 euro over 1 week. Dat komt omdat mensen de toekomstige beloning te veel verdisconteren (meer dan de vertraging op grond van rationele argumenten zou rechtvaardigen). Zelfs wanneer mensen weten wat de verstandige keuze is en de intentie hebben om het verstandige te doen, kan een beloning op de korte termijn de voorkeur hebben (Laibson, 1997). Hetzelfde fenomeen zorgt ervoor dat mensen toekomstige kosten te laag inschatten. Deze manier van verdisconteren is in tegenspraak met traditionele rationele keuzemodellen en kan verklaard worden doordat mensen een overdreven gewicht toekennen aan het heden (O' Donoghue, & Rabin, 1999).

3.2.2 Verliesaversie

De betekenis van verliesaversie is dat de angst om iets te verliezen zwaarder weegt dan het winnen. Mensen zijn bereid om grotere risico's te nemen om verlies te voorkomen dan bij het maken van winst. Uit onderzoek bleek dat mensen bereid zijn om twee keer zoveel in te zetten in een casino wanneer ze de kans op dubbelzinnigheid afneemt (Kahn, & Sarin, 1988). Dit illustreert één van de meest belangrijke paradoxen in het menselijk brein: mensen vinden het niet erg om iets niet te hebben, maar vinden het heel erg om iets te verliezen.



Figuur 3: Een grafische weergave van de verliesaversie theorie. Terwijl de mate van verlies en winst even groot zijn, waarden mensen een verlies zeker 2 x zo groot.

Mensen hebben zeer veel moeite om afstand te doen van hun bezittingen. Een goed voorbeeld hiervan is het *endowment effect*. Mensen kennen meer waarde toe aan goederen die zij bezitten dan dat deze goederen daadwerkelijk waard zijn (Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H., 1990). Het blijkt voor mensen dus lastig om afstand te doen van hun eigendommen.

3.2.3 Confirmation bias

Mensen geven de voorkeur aan informatie die hun voorkeuren en verwachtingen bevestigen. Dit wordt de *confirmation bias* genoemd. Mensen kiezen ervoor om slechts één kant van de medaille te verdedigen. Mensen doen dit echter niet bewust (Nickerson, 1998). Het gedrag van vrijwel alle mensen wordt beïnvloed door de *confirmation bias*. Het blijkt zelfs dat zeer intelligente mensen zich vastbijten in hun eigen hypothesen waarbij men geen mogelijkheid onbenut laat om bewijs te verzamelen die hun eigen inzichten bevestigt (Johnson-Laird & Wason, 1977).

De *confirmation bias* speelt een rol bij het zoeken, beoordelen en onthouden van informatie. Hoe dominanter de voorkeuren of verwachtingen van mensen zijn, hoe groter de invloed van de *confirmation bias* is. Mensen hebben dan een sterke drang om hun voorkeuren en verwachtingen te verdedigen. Bij het verzamelen van informatie zijn mensen vooral opzoek naar informatie die hun mening bevestigt. Men zoekt naar bevestiging en hangt relatief groot gewicht aan de informatie die in lijn is met hun voorkeuren en verwachtingen. Mensen hebben maar weinig bewijs nodig om hun verwachtingen te bevestigen. Daarentegen geldt dat er heel veel bewijs nodig is om mensen van gedachte te laten veranderen (Pyszczynski & Greenberg, 1987).

3.2.4 Status quo

Het blijkt dat mensen de neiging hebben om een bestaande situatie in stand te houden. Vooral wanneer mensen eerst moeite moeten doen om bepaalde informatie te verzamelen. Dit kost in veel gevallen te veel energie waardoor men niet in actie komt. In de praktijk kiezen mensen er vaak onbewust voor om geen actieve keuze te maken. Daarmee kiezen ze voor behoud van de status quo (Samuelson & Zeckhauser, 1988).

Omdat mensen veel waarde hechten aan datgene wat ze hebben, gaan ze niet actief op zoek naar alternatieven of aanpassingen. Zelfs wanneer mensen ontevreden zijn met hun bestaande situatie, is het mogelijk dat mensen de bestaande situatie ongewijzigd laten voortbestaan. Het herkennen van zo'n situatie betekent dus per definitie niet dat mensen er ook iets aan gaan doen. Het veranderen van een bestaande situatie vergt namelijk een investering in tijd of geld (Bodie & Prast, 2012). Wanneer mensen een grote investering moeten doen, onderneemt men veelal geen actie. Dit geldt vooral wanneer men een keuze moet maken uit een groot aantal alternatieven. Hoe groter het aantal keuzeopties, des te groter de impact van de status quo bias wordt.

Bedrijven die abonnementen verkopen aan consumenten maken handig gebruik van deze menselijke eigenschap. Voor consumenten is het meestal heel eenvoudig om een abonnement af te sluiten. Daarentegen het beëindigen van een abonnement kost veel meer moeite. Met als gevolg dat mensen niet de moeite nemen om het abonnement daadwerkelijk op te zeggen.

3.2.5 Verankering

Het besluitvormingsproces van mensen is zeer vatbaar voor ankereffecten, waarbij mensen zich focussen op een vrij specifiek stukje informatie, veelal het eerste wat ze tegenkomen, zelfs als dit niet informatief is (Tversky & Kahneman, 1974). Mensen een bepaald nummer laten zien kan er simpelweg al voor zorgen dat men dit nummer als anker gebruikt voor vervolg beslissingen. In het bedrijfsleven maken verkopers gebruik van deze kennis. Producten worden met een korting aangeboden zonder dat de consument op de hoogte is van de daadwerkelijk prijs. Er moet door beleidsmakers dus zorgvuldig worden omgegaan met het laten zien van getallen aan mensen omdat het van grote invloed is op vervolgbeslissingen.

Tversky en Kahneman hebben tevens ontdekt dat mensen de neiging hebben om gebeurtenissen die recent hebben plaatsgevonden een hogere waarde toe te kennen. Denk aan de terroristische aanslag

in 2001 op de Twin Towers in New York. Deze aanslag zorgde ervoor dat het aantal mensen dat met een vliegtuig wilde reizen significant afnam. Terwijl de mathematische kans dat zo'n zelfde voorval weer zou plaats vinden heel klein was. Dit soort gebeurtenissen zijn dan 'top of mind'. Dit soort zaken hebben grote invloed op het besluitvormingsproces van mensen. Wanneer mensen bewust zijn van de heuristieken, of wanneer zij daarop worden gewezen, dan neemt de kracht van deze heuristiek af (Kahneman, 2012). Mensen zijn dan zelfs instaat om over te schakelen om hun bewuste systeem.

3.2.6 Sociale druk

Beslissingen die mensen nemen worden veelvuldig beïnvloed door beslissingen die anderen nemen. Dit soort invloed voelt als logisch; het is een neiging die moeilijk is tegen te houden (Cialdini & Trost, 1998). Als veel mensen om ons heen een bepaald product kopen of een bepaalde service afnemen, neemt men impliciet aan dat er sprake is van een goed product of service. We hebben dan de neiging om hetzelfde te doen. Onderzoek van Milgram (1963) toont aan dat deze neiging zo sterk is dat het tot immoreel gedrag kan leiden.

De kans dat mensen gedrag overnemen komt het meest voor wanneer veel mensen het gedrag vertonen of als mensen die het gedrag vertonen op ons lijken. Denk maar aan onduidelijke situaties waar mensen niet nadenken en simpelweg de massa volgen. Commerciële bedrijven maken gebruik van deze kennis door in reclame-uitingen te verwijzen naar dit soort referentiegroepen. Dergelijke uitingen zijn van invloed op het onbewuste beslissingsproces van mensen.

3.2.7 Zelfoverschatting

Een gedragsbias die wellicht in het bijzonder voor zelfstandigen van belang is, is zelfoverschatting. Er is sterk bewijs dat zelfstandigen de kans dat hun bedrijf succesvol wordt overschatten. Uit onderzoek van Cassar (1997) blijkt dat 81% van de zelfstandigen inschat dat z'n bedrijf succesvol wordt, terwijl in werkelijkheid blijkt dat slechts 48% succesvol is. Relevant voor pensioensparen is dat zelfstandigen ook hun financiële geletterdheid sterk overschatten, terwijl in werkelijkheid zelfstandigen niet beter scoren dan werknemers (Lusardi & Mitchell (2011).

Zelfoverschatting is waarschijnlijk groter voor mensen die er zelf voor hebben gekozen om als zelfstandigen door het leven te gaan dan wanneer mensen door reorganisaties geforceerd zijn om zelfstandige te worden. Deze laatste groep '*schijnzelfstandigen*' hebben zelf geen bewuste keuze gemaakt voor het ondernemerschap.

3.2.8 Complexiteit zorgt voor uitstelgedrag

Mensen vermijden het nemen van complexe beslissingen. Wanneer het aantal keuzemogelijkheden zeer breed en diep is, wordt een beslissing als complex gezien. In zo'n situatie kiezen mensen vaak niet of nemen mensen vaak suboptimale beslissingen (Schwartz, B. (2004).

Complexiteit leidt bij de meeste mensen tot het uitstellen van een beslissing of dat mensen kiezen voor de standaard, de keuze die eigenlijk voor mensen wordt gemaakt die geen actieve keuze maken (O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999).

3.2.9 Conclusie

Samen hebben deze psychologische afwijkingen een enorme impact op het besluitvormingsgedrag van mensen. Deze effecten zijn bijvoorbeeld door wetenschappers zoals Kahneman en Tversky goed gedocumenteerd zowel tijdens gecontroleerde laboratoriumexperimenten als in empirische studies in de echte wereld. Mensen acteren vooral in het hier en nu, zijn bang om verlies te leiden, zijn voortdurend op zoek naar bevestiging, hebben de neiging om vast te houden aan bestaande

situaties, maken gebruik van ankers, laten zich beïnvloeden door de sociale omgeving, overschatten hun eigen mogelijkheden om problemen op te lossen, wat uiteindelijk allemaal leidt tot uitstelgedrag omdat de vraagstukken te complex zijn. Echter, deze heuristieken en biases blijken consistent voor te komen in de maatschappij.

Het lijkt erop dat wanneer de overheid mensen wil aanzetten tot een gedragsverandering dat men zich niet moet focussen op het verbeteren van de intenties van mensen. Maar dat men eerder moet nadenken over het inrichten van een juiste “keuzearchitectuur”.

4. Nudging ‘Een duwtje in de juiste richting’

Overheden realiseren zich steeds meer dat door de complexere wereld waarin wij leven de traditionele beleidsinterventies, *preek, wortel en stok* niet altijd voldoende zijn om het gewenste resultaat te bereiken (Scherpenisse et al, 2014). De wetenschappelijke kennis uit de gedragspsychologie biedt overheden nieuwe handvatten om haar burgers te bereiken. Er lijkt onder economen dan ook een groeiend besef te ontstaan dat de rationele economische modellen tekortschieten om het menselijk gedrag te verklaren en waar nodig te beïnvloeden om mensen een beter, gezonder en langer leven te laten leiden.

Niet de economische rationaliteit, maar de sociaalpsychologische rationaliteit verklaart het gedrag van mensen (Scherpenisse et al, 2014). Door de opvattingen van de gedragspsychologie toe te passen op beleidsinterventies, kan de overheid de gewenste resultaten van deze interventies vergroten. Enerzijds door de traditionele maatregelen te versterken en anderzijds door het toevoegen van een vierde mechanisme afkomstig uit de gedragspsychologie: het zogenaamde *nudging*. Met nudging kan de overheid inspelen op onbewuste gedragsprocessen waardoor mensen worden uitgenodigd of in staat worden gesteld om gedrag te vertonen wat vanuit publiek belang het meest wenselijk is.

4.1 Wanneer hebben mensen een duwtje in de rug nodig – ook bij pensioensparen?

Mensen hebben een duwtje in de goede richting nodig bij het nemen van moeilijke beslissingen, beslissingen en die weinig voorkomen, beslissingen waarop men niet snel feedback krijgt en wanneer mensen het moeite kost om de gehele context in begrijpelijke termen te vertalen.

Complexe beslissingen zoals het aankopen van een woning, het opstellen van huwelijksvoorwaarden of het beheren van een effectenportefeuille zijn onderwerpen die voor veel mensen nogal een abstract karakter hebben en waar ook nog eens van vaktermen gebruikt wordt gemaakt. Mensen zullen in veel gevallen hulp nodig hebben van experts om kennis over dit soort onderwerpen op te bouwen om te begrijpen welke keuzemogelijkheden beschikbaar zijn (Thaler & Sunstein, 2009).

Zelfs moeilijke problemen worden met wat oefening gemakkelijker, alleen vergt het wel enige tijd en energie om basiskennis op te doen. Helaas hebben mensen bij moeilijke beslissingen in hun leven niet veel gelegenheid om te oefenen. Over het algemeen is het zo dat mensen minder kunnen oefenen naarmate er meer op het spel staat. De meeste mensen kopen niet vaker dan één of twee keer in de tien jaar een nieuwe woning of een auto (Team, B. I. (2014). Beslissingen over pensioensparen is ook een weinig voorkomend, moeilijke keuze, die om die reden in aanmerking komt voor subtiel duwtje in de goede richting (Thaler & Sunstein, 2009).

De kans dat mensen iets leren is het grootst wanneer men na iedere beslissing direct feedback ontvangt. Helaas moeten mensen ook keuzes in het leven maken zonder dat men direct van feedback wordt voorzien. Dat komt omdat de situatie niet gestructureerd genoeg is om goede feedback op te leveren. Zo krijgen mensen alleen feedback op de opties die men kiest en niet op de

opties die mensen verwerpen. Langdurige processen bieden maar zelden goede feedback. Iemand kan jarenlang niet of te weinig sparen voor z'n pensioen zonder tussentijds enige waarschuwing te ontvangen totdat hij met pensioen gaat en erachter komt dat hij een enorm pensioentekort heeft (Thaler & Sunstein, 2009).

Pensioensparen is een typisch onderwerp waarbij mensen niet de gelegenheid krijgen om alternatieven uit te proberen en te ervaren welke spaarvorm het beste bij hun past. Uit onderzoek blijkt dat mensen het vooral lastig vinden om goede beslissingen te nemen als ze het moeilijk vinden om de keuzes waar ze voor staan te vertalen naar de ervaringen die ze zullen krijgen (Thaler & Sunstein, 2009). Wanneer mensen de gevolgen van hun keuzes slecht kunnen voorspellen, zijn mensen niet gebaat bij een uitgebreid pallet aan keuzemogelijkheden en misschien ook niet bij zelf kiezen. Hier zou een duwtje in de juiste richting mensen kunnen helpen om betere keuzes te maken.

4.2 Nudging

Nudging staat voor het geven van een subtiel duwtje in de goede richting, zonder hierbij vrijheden in te perken of verplichtingen op te leggen. Het is een mechanisme dat zich niet richt op het rationele, maar juist rekening houdt met de psychologische afwijkingen van gedrag en gedeeltelijk via het onderbewustzijn werkt (Blom & Dillingh, 2011). Beleidssturing door middel van nudges heeft effect wanneer beleidsmakers rekening houden met de veelal automatische, psychologische processen die van invloed zijn op het gedrag van mensen. Nudges beïnvloeden het menselijke gedrag niet op een rationele manier. Zoals bekende traditionele maatregelen als het opleggen van boetes, verlenen van subsidies en het verstrekken van vergunningen. Nudges spelen juist in op onbewuste processen, intrinsieke motivatie en heuristieken. (Scherpenisse et al, 2014).

Sociale normen, zelfvertrouwen en verbindingen met gedrag zijn geen onweerlegbare gegevens, maar zijn afhankelijk van verklaringen die steeds door mensen worden bijgesteld naar aanleiding van informatie uit de omgeving. Nudging geeft beleidsmakers een instrument in handen om deze informatie op een andere manier te presenteren. Met bijvoorbeeld als doel om de nadruk te leggen op een andere 'norm'. Of het zelfvertrouwen van mensen te verhogen waardoor men minder het gevoel heeft om sociaal conformerend gedrag te vertonen. Ook kan men bepaalde gedraging bevorderen door positieve associaties te creëren. Met nudging wordt zo gestuurd op factoren die buiten de rationele afweging liggen.

Nudges dwingen mensen niet om een bepaalde keuze te maken. Primair verleiden nudges mensen om een andere instelling aan te nemen of ander gedrag te vertonen (Hansen & Jespersen, 2013). Enerzijds kan dit betrekking hebben op het tegengaan van ongewenst gedrag, bijvoorbeeld door mensen te verleiden om geen alcohol te drinken achter het stuur door middel van de campagne; 'bewust onbeschonken bestuurder'. Andere nudges kunnen mensen juist weer verleiden om bepaalde keuze juist wel te maken. Hier kan men denken aan campagnes waarbij de overheid het scheefwoners makkelijker maakt om een geschikt huis te vinden (House & Soman, 2013). Mensen worden in deze voorbeelden niet gedwongen om ander gedrag te vertonen, maar keuzes of mogelijkheden worden net even iets anders gepresenteerd om mensen één duwtje in de goede richting te geven (Thaler & Sunstein, 2009).

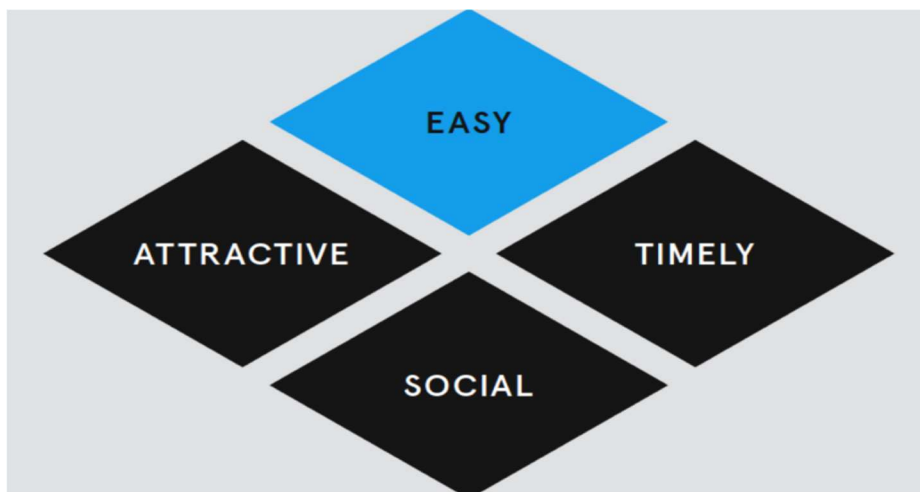
4.3 Behavioural Insights Team en EAST

De inzichten uit de gedragseconomie die nu hun intrede doen in de wereld van bestuur en beleid komen met name voort uit de sociale psychologie. Nadat wetenschappers diverse tests in laboratoria hebben gedaan, wordt nudging nu ook in de praktijk toegepast. De Amerikaanse en de Britse overheid zijn hiervan de voorlopers. In het Verenigd Koninkrijk is een Behavioral Insights Team (BIT)

opgericht, dat in eerste instantie direct opereerde onder premier David Cameron. Het team had als doel het toepassen van wetenschappelijke inzichten uit de gedragseconomie en psychologie in beleid, om mensen op die manier bepaalde keuzes te laten maken. Tijdens de eerste twee jaar heeft het team diverse experimenten uitgevoerd in uiteenlopende onderwerpen zoals de gezondheidszorg, belastingen, energietransitie, misdaadbestrijding, werkgelegenheid en zelfs economische groei. Niet zonder succes!

Wat voornamelijk opviel, was dat slechts beperkte aanpassingen aan de keuzearchitectuur, positieve resultaten opleverde (Halpern, D. (2015). *Inside the nudge unit: How small changes can make a big difference*. Random House).

Het Behavioral Insights Team heeft een simpel framework (architectuur) ontwikkeld voor beleidsmakers om gedragsverandering tot stand te brengen, genaamd EAST (EASY, ATTRACTIVE, SOCIAL, TIMELY). Dit framework wordt inmiddels door veel praktijkmensen omarmd om een keuzearchitectuur te ontwerpen om het gedrag van mensen positief te beïnvloeden.



Figuur 4: EAST-model van het *Behavioural Insights Team* (2014)

4.4 Keuzearchitectuur

De context waarin mensen tot gedrag komen wordt keuzearchitectuur genoemd (Thaler & Sunstein, 2009). Keuzearchitectuur heeft betrekking op de karakteristieken van de omgeving of de context waarin een keuze of een beslissing moet worden genomen. Keuzeprocessen vinden ‘binnen de mens’ plaats, maar zijn sterk afhankelijk van wat er in de omgeving van de mens afspeelt. Deze omgevingsfactoren kunnen beleidsmakers beïnvloeden. De keuzearchitectuur betreft hiermee niet alleen de feitelijke mogelijkheden waaruit mensen kunnen kiezen, maar heeft ook betrekking op de manier waarop deze worden aangeboden en of gepresenteerd. Bijvoorbeeld de volgorde waarin opties worden aangeboden, inzichten over wat anderen doen, de presentatievorm (framing), en dergelijke. Keuzearchitectuur omvat de karakteristieken van de omgeving of context waarbinnen een keuze of beslissing moet worden gemaakt (Scherpenisse et al, 2014). Daarnaast bleek in hoofdstuk 3 al dat mensen zeer gevoelig zijn voor hun sociale (omgeving) en op basis daarvan tot besluiten komen. Met deze kennis kunnen beleidsmakers het gedrag van mensen en de keuzes die zij maken beïnvloeden door de keuzearchitectuur aan te passen.

Beleidsmakers die de keuzearchitectuur inrichten om mensen een duwtje in de juiste richting te geven zijn daarmee de architecten van keuze. Beleidsmakers, zijn keuzearchitecten omdat zij indirect

de keuzes van andere mensen beïnvloeden. Omdat de keuzes die men probeert te beïnvloeden door mensen worden gemaakt, is het belangrijk dat de architectuur een inzicht in menselijk gedrag weerspiegelt. Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat het automatische systeem van mensen de signalen herkent en op basis daarvan passende beslissingen neemt. Maar het is cruciaal om te onthouden dat er altijd een keuzearchitectuur aanwezig is. Er bestaat namelijk niet zoiets als een neutrale keuze. Wil een duwtje in de rug doorgaan als een echte *nudge* zoals Thaler & Sunstein deze hebben bedoeld, moet de interventie voor ieder individu eenvoudig en goedkoop zijn (Thaler & Sunstein, 2009).

4.6 Libertair paternalisme

Het steeds populairder worden van nudging is tevens de aanzet geweest van een politiek en maatschappelijk debat over de moraliteit van nudging. Wat kan de maatschappij beschouwen als de juiste richting? Dit is hoogst discutabel en welke partij heeft het grootste belang? Omdat dit een lastige vraag is, noemen Thaler en Sunstein het fenomeen nudging ook wel 'libertair paternalisme' (Thaler, & Sunstein, 2003). Het is de wetenschappers er namelijk vooral om te doen dat beleidsmakers beleidsmaatregelen ontwikkelen die de keuzevrijheid van mensen handhaaft of verhoogt. Met als doel om mensen in de juiste richting te begeleiden zodat zij een prettiger leven kunnen leiden. Zij beargumenteren dat een keuzearchitectuur op zo'n manier moet worden ingericht dat het de keuze van mensen stimuleert met als doel dat het leven van een mens langer, gezonder en beter wordt.

De keuzearchitect handelt in het beste belang van mensen en hanteert de keuze als uitgangspunt van de architectuur (ontwerp) en kan daarom worden gezien als de pater. In het beste belang van mensen zou de keuze zijn geweest die mensen zouden hebben gemaakt wanneer die persoon volledige aandacht, alle beschikbare informatie, ongelimiteerde cognitieve capaciteiten en complete zelfcontrole zou hebben gehad (Thaler, & Sunstein, 2009). Het hebben van volledige aandacht is onderdeel van het reflectieve systeem van mensen.

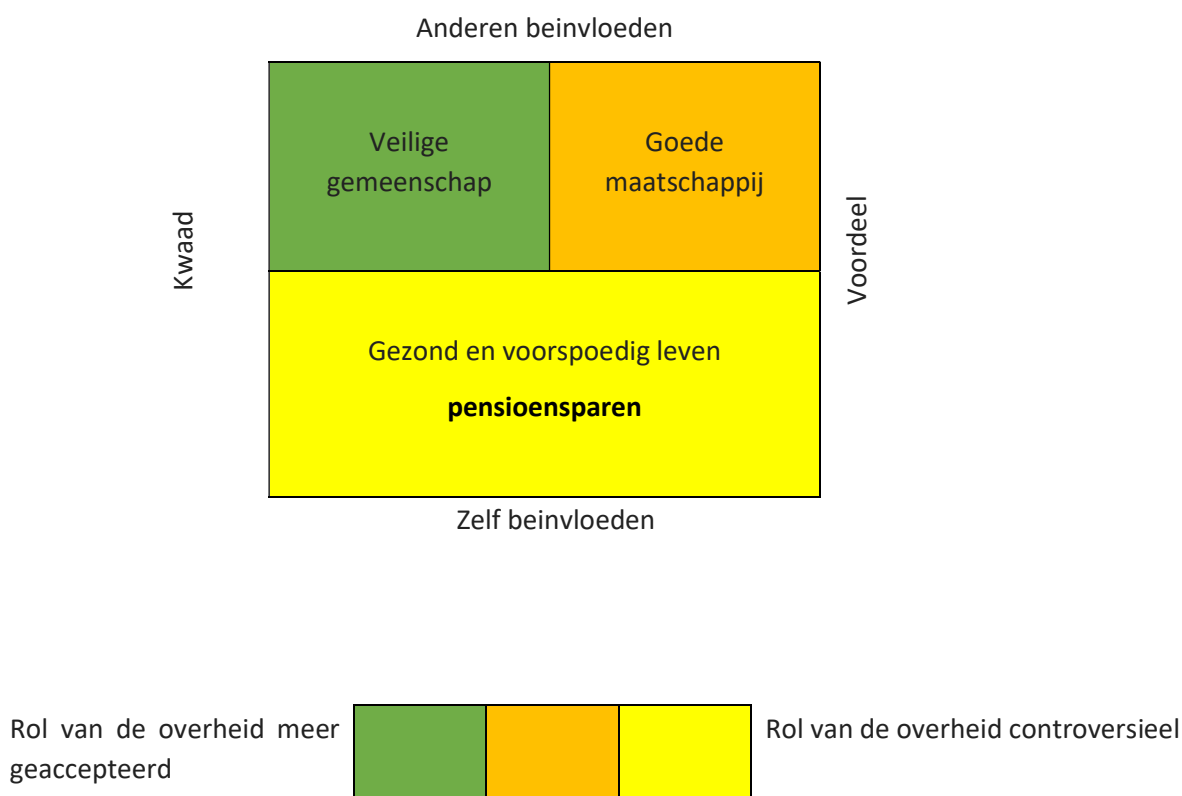
Echter, het probleem is dat mensen niet altijd, of meestal niet, gebruik maken van het reflectieve systeem maar veelal terugvallen/gebruikmaken van hun automatische systeem. Ondanks de negatieve connotatie van het traditionele begrip paternalisme dat wordt gezien als disrespectvol en de autonomie van mensen beperkt bij het maken van keuzes, heeft de term libertair paternalisme een minder opdringerige lading. Libertair paternalisme is een poging om mensen met behulp van een duwtje in de rug te helpen bij het nemen van besluiten om ze een betere keuze te laten maken dan wanneer zij die keuze op basis van eigen inzichten zouden hebben gemaakt. In principe is *nudging* niet een middel voor beleidsmakers om mensen te laten doen wat beleidsmakers willen dat ze doen maar om het mensen makkelijker te maken om besluiten te nemen die zelf al hadden willen maken.

“De sleutel tot het tegengaan van uitstelgedrag is niet het verbeteren van de intenties, maar het faciliteren van wenselijke gedrag”.

De intentie om met gedragspsychologie tot slimmer beleid te komen, is niet onomstreden. De huidige maatschappij heeft slechts beperkt vertrouwen in de overheid. Mensen kunnen zelf wel bepalen wat goed of fout is. Hoe weet de overheid wat goed is voor het individu? Het inzetten van de overheid als keuzearchitect behoeft dus zorgvuldig onderzoek, wil de overheid het vertrouwen en het aanzien krijgen dat benodigd is om een succes te maken van de keuzearchitectuur.

Onderstaand raamwerk geeft een beeld van hoe de maatschappij aankijkt tegen overheidsbemoeienis. Mensen vinden het een rol van de overheid om voor een veilige omgeving te zorgen waar criminaliteit en geen ongeregelheden plaatsvinden. Ook vindt men het belangrijk om in

schone omgeving te wonen en waar mensen op hun verantwoordelijkheden worden gewezen om bijvoorbeeld afval te scheiden. Er is echter ook een terrein waarbij inmenging van de overheid niet of slechts zeer beperkt wordt geaccepteerd. Denk hierbij aan campagnes die stoppen met roken benadrukken of het verminderen van obesitas of het voeren van een gezonde financiële huishouding. Allemaal onderwerpen waarvan mensen zelf vinden dat ze instaat zijn om de juiste beslissingen te nemen.



Figuur 3: Een raamwerk dat inzicht geeft in de beleidsterreinen van de overheid en de mate van beïnvloeding die door haar burgers wordt geaccepteerd.

5. Analyse: toepassing van de literatuur op pensioensparen

In hoofdstuk 3 en 4 is ingegaan op de literatuur over menselijk gedrag. Wij kunnen inmiddels concluderen dat de mens geen *homo economicus* is. Overheden kunnen inspelen op de psychologische afwijkingen die mensen hanteren, bij het nemen van complexe beslissingen door de juiste instrumenten in te zetten. Door het ontwerpen van een keuzearchitectuur die inspeelt op het menselijk gedrag, lijkt het mogelijk om zelfstandigen zonder personeel een duwtje in de juiste richting te geven dat zzp'ers aanzet tot pensioensparen.

In dit hoofdstuk zal ik kort samenvatten welke biases mensen hanteren wanneer mensen besluiten moeten nemen over pensioensparen. Vervolgens zal ik aangeven welke nudges beleidsmakers in een keuzearchitectuur moeten verwerken om zelfstandigen zonder personeel aan te zetten om pensioen te sparen. Voor de uitwerking zal ik gebruik maken van het EAST-model dat is ontwikkeld door het *Behavioural Insight Team* uit het Verenigd Koninkrijk.

5.1 Dominante biases en heuristieken die een rol spelen bij pensioensparen

In het rapport 'Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen' gepubliceerd door de AFM in oktober 2015, wordt ingegaan op de *biases* en heuristieken die een rol spelen bij het nemen van beslissingen over het pensioen. Uit het rapport blijkt dat veel van de bekende biases als beschreven in hoofdstuk 3 bij pensioensparen aan de orde zijn:

- **Present bias:** mensen zijn heel erg georiënteerd op de korte termijn en denken niet na over de lange termijn. Men consumeert liever nu en realiseert zich niet dat wanneer men na pensionering op dezelfde wijze wil blijven consumeren dat daar nu concessies tegenover staan. Het ontbreekt mensen simpelweg aan wilskracht om bepaalde uitgaven nu uit te stellen (Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002).
- **Verlies aversie:** sparen wordt door veel mensen als een verlies ervaren. Mensen moeten een deel van hun beschikbaar inkomen reserveren voor later om daar later de vruchten van te plukken. De factor tijd en het onvermogen van mensen om een juiste voorstelling van de toekomst hebben, zorgt ervoor dat men niet in actie komt.
- **Confirmation bias:** Mensen hebben de neiging om in hun geheugen te zoeken naar informatie die men herkent en voor een bevestiging zorgt op basis waarvan men beslissingen neemt. Voor wat betreft toekomstig pensioeninkomen gaat het merendeel van de Nederlanders er nog steeds van uit dat men 70% van het laatst verdiende loon zal ontvangen. Dit zorgt ervoor dat mensen niet de urgentie voelen om in actie te komen. Daarnaast staan mensen enkel open voor informatie die bevestigt dat ze de juiste (niet-) beslissing nemen. Men is daardoor continu opzoek naar bevestiging voor het niet handelen.
- **Status quo:** mensen hebben de neiging om zaken te laten zoals ze zijn. Wanneer mensen nu niet sparen voor hun pensioen wordt er veelal voor gekozen om deze status quo te handhaven. Op die manier kan men later ook geen spijt krijgen van mogelijk verkeerd gemaakte beslissingen.
- **Verankering:** de kredietcrisis zit bij veel mensen nog vers in het geheugen. Dit zorgt ervoor dat men terughoudend is om geld te investeren in een effectenportefeuille. Terwijl men eigenlijk zo moeten kijken naar de saaie statistiektabels die bevestigen dat beleggen op de lange termijn het gewenste vermogen oplevert dat nodig is om van een aangenaam pensioen te kunnen genieten.
- **Sociale druk:** mensen zijn zeer gevoelig voor sociale druk en vergelijken zich met mensen om zich heen en wanneer de omgeving niets aan pensioensparen doet dan is dat leidend. In het specifieke geval van zzp'ers helpt het niet dat ZZP Nederland zo'n uitgesproken mening heeft zzp'ers zelf wel in staat zijn om voor hun pensioen te sparen.
- **Zelfoverschatting:** mensen hebben de neiging om de eigen capaciteit om eventuele pensioentekorten in de toekomst te kunnen opvangen te hoog in. Men gaat er namelijk vanuit dat men in de toekomst een hoger inkomen verdient en het te kort aan pensioenvermogen kan compenseren. Niet wetende dat het rente-op-rente effect juist zo krachtig wanneer men op tijd begint. Ook al zet men slechts een beperkt deel van het inkomen opzij.
- **Uitstelgedrag:** doordat pensioensparen een complex onderwerp is, hebben de meeste mensen de neiging om beslissingen over dit onderwerp uit te stellen en voor zich uit te schuiven. Het komt nooit uit en er is altijd wel iets anders, leukers te doen, dan tijd en energie te stoppen in een onderwerp zoals pensioensparen.

5.2 EAST Framework

Het EAST framework biedt een kader om te komen tot een keuzearchitectuur om zelfstandigen aan te zetten tot pensioensparen. In de navolgende paragrafen zal ik de vier elementen **Easy**, **Attractive**, **Social** en **Timely** behandelen en daarbij aansluiting zoeken bij bovengenoemde biases.

Omdat kleine veranderingen in de keuzearchitectuur een grote impact kunnen hebben op de effectiviteit van beleid, benadrukt het *Behavioural Insights Team* dat aanpassingen in de architectuur uitgebreid moet worden getest alvorens de nieuwe architectuur officieel wordt aangepast. Ik zal mij beperken tot een eerste analyse en aanbevelingen doen voor vervolgonderzoek.

5.3.1 Easy: maak het gemakkelijk

Mensen hebben de neiging om pensioensparen uit te stellen (bias: uitstelgedrag) vanwege de complexiteit en het gebrek aan handelingsperspectief en houden het daarom graag bij het oude (bias: status quo). Omdat pensioensparen door veel zelfstandigen zonder personeel als zeer complex wordt beschouwd en daardoor tot uitstelgedrag leidt moeten beleidsmakers het vooral eenvoudiger maken voor zelfstandigen om in actie te komen. Hierbij kunnen beleidsmakers aan de volgende nudges denken:

- Defaults
- Belemmeringen
- Simpele boodschappen

Defaults

De huidige default voor zelfstandigen zonder personeel is dat ze niet sparen voor hun pensioen. Dit zal voorlopig ook nog wel zo blijven omdat in het recent afgesloten pensioenakkoord, pensioensparen voor zzp'ers niet verplicht is gesteld.

Mensen hebben de neiging om vast te houden de default keuze, wat de uitkomst is wanneer mensen niet zelf actief kiezen met als gevolg dat zzp'ers onvoldoende sparen voor hun pensioen. Beleidsmakers moeten daarom een helder beeld ontwikkelen van de huidige standaard keuze en deze op zo'n manier aanpassen dat zelfstandigen actief gaan sparen voor hun pensioen.

Uit de literatuur blijkt dat automatische aanmelding voor een pensioenspaarplan tot een significante stijging leidt van het aantal participanten en dus 1 van de krachtigste duwtjes in rug is. Echter, dit werkt vooralsnog alleen bij werknemers. Omdat zelfstandigen zonder personeel niet in dienst zijn van hun opdrachtgever kan deze formule niet 1 op 1 worden gekopieerd. Beleidsmakers zouden daarom moeten onderzoeken of er een andere mogelijkheid bestaat om zzp'ers ergens in de huidige keuzearchitectuur een actieve keuze te laten maken ten aanzien van pensioensparen.

Men zou kunnen overwegen zodra zelfstandigen zonder personeel zich inschrijven bij de Kamer van Koophandel of daaraan een inschrijving bij een pensioenaanbieder kan worden gekoppeld. Aangezien zzp'ers een flexibel inkomen hebben moet men wel nadenken over de bijdrage die zzp'ers aan hun pensioen kunnen doen. Een andere mogelijkheid waar men aan kan denken is dat opdrachtgevers standaard X % bovenop de vergoeding betalen bestemt voor pensioensparen. Dit ondervangt ook dat zzp'ers door opdrachtgevers worden uitgeknepen om hun diensten voor het laagste en meest concurrerende tarief aan te bieden.

Belemmeringen

Wanneer het voor beleidsmakers niet mogelijk blijkt om de *default* keuze aan te passen omdat er in de maatschappij geen draagvlak voor te vinden is, moeten beleidsmakers in ieder geval de drempels voor zzp'ers verlagen waardoor de kans op uitstelgedrag wordt verkleind. Het blijkt dat veel zzp'ers

momenteel niet voldoende goed op de hoogte zijn van alle mogelijkheden. Ook vindt men het veel te ingewikkeld om een beeld te vormen van hun huidige pensioenvermogen. Hier kan men inzicht in krijgen door de website mijnpensioenoverzicht te raadplegen. Echter, de tijd en de energie die men hierin moet stoppen zorgt bij de meeste zzp'ers voor uitstelgedrag (bias: status quo).

Beleidsmakers kunnen dit ondervangen door bijvoorbeeld bij de jaarlijkse belastingaangifte van zelfstandigen zonder personeel een module pensioensparen toe te voegen. Dit verplicht mensen om elk jaar een actieve keuze te maken ten aanzien van hun pensioen. Het feit dat mensen een actieve keuze moeten maken is hier cruciaal. Men kan geen aangifte doen alvorens men een actieve keuze ten aanzien van pensioensparen heeft gemaakt. Naast het wegnemen van diverse drempels waardoor zzp'ers hun beslissing ten aanzien van pensioensparen niet langer uitstellen, kan de overheid hier ook een combinatie met traditionele instrumenten overwegen. De overheid zou incentive in de vorm van een fiscaalvoordeel kunnen koppelen aan de module pensioensparen in de belastingaangifte.

Wanneer blijkt dat mensen de module pensioensparen toch te ingewikkeld vinden zou de overheid een betrouwbare partner kunnen zoeken om mensen te ondersteunen. Uit enkele gesprekken die ik met zzp'ers heb gevoerd, blijkt dat het wantrouwen ten aanzien van de overheid zo groot is dat men terughoudend is om partijen te vertrouwen die door de overheid naar voren worden geschoven. Belangrijk hierbij is dat de actie voor het maken van een afspraak bij de professionele partij ligt en niet bij de zzp'er zelf. Het risico van uitstelgedrag wordt hiermee voorkomen.

Nadenken over het simpelweg eenvoudiger maken voor zelfstandigen om zich aan te melden voor een pensioenspaarproduct kan ervoor zorgen dat beleidsmakers de status quo van niet sparen kunnen doorbreken.

Simpele boodschappen

Het *Behavioral Insight Team* heeft verschillende onderzoeken gedaan bij overheden om te onderzoeken hoe men erin kon slagen om het antwoord percentage op formulieren en brieven te verhogen. Uit deze onderzoeken is gebleken dat het uiterst belangrijk is om begrijpelijke taal te gebruiken. Overheden ontvingen 5% tot 10% meer reacties omdat het primaire verzoek een stuk duidelijker was gemaakt.

Pensioensparen is een complex onderwerp en wanneer men zich erin verdiept, wordt er veel jargon gebruikt. Daarnaast kunnen de meeste mensen zich maar moeilijk een voorstelling maken van de impact die pensioensparen heeft op toekomstig inkomen. Mensen leven in het hier en nu en zijn maar in beperkte mate bezig met hun toekomst (bias: present bias). Zelfs wanneer mensen weten wat een verstandige keuze is en de intentie hebben om het verstandige te doen, kan de voorkeur voor een beloning op de korte termijn de overhand hebben (Laibson, 1997). Omgekeerd is dit ook het geval. Mensen schatten toekomstige kosten daarom vaak te laag in.

Het is voor mensen nagenoeg ondragelijk om een juiste inschatting te maken hoeveel inkomen men in de toekomst nodig heeft. Te beoordelen welke financiële producten het best aansluiten om bepaalde doelen te verwezenlijken. Te doorgronden welke mogelijke handelingsperspectieven en welke effecten deze hebben op het besteedbaar inkomen. Zorgt ervoor dat mensen het in kaart brengen van mogelijkheden en het koppelen van eventuele beslissingen liever uitstellen.

Een interessant praktijkvoorbeeld waarbij deelnemers aan een pensioenseminar na afloop allemaal voornemens waren om zich aan te melden bij een pensioenspaarplan bleek uiteindelijk dat slechts 14% van de deelnemers dat ook daadwerkelijk had gedaan (Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002).

Wanneer de overheid ervoor kiest om zelfstandigen aan te schrijven dan is het raadzaam om dit in begrijpelijke taal te doen die niet afschrikt. Doet men dit niet dan zorgt de complexiteit automatisch voor uitstelgedrag.

Beleidsmakers moeten identificeren op welke manier de gewenste actie, pensioensparen van zzp'ers, opgeknapt kan worden in een aantal specifieke, simpele stappen.

5.3.2 Attractive: maak het aantrekkelijk

De private sector maakt producten vaak aantrekkelijker dan dat deze in werkelijkheid zijn. Hierbij valt te denken aan aanbiedingen in supermarkten of aanbevelingen op basis van eerdere aankopen of gratis cadeautjes bij aankopen. Allemaal voorbeelden om consumenten te verleiden om bepaalde aankopen te doen. Beleidsmakers van de overheid kunnen leren van deze aanpak en kunnen aan de volgende nudges denken:

- Aandacht trekken
- Ontwerp beloningen en sancties voor maximaal resultaat

Beleidsmakers die verantwoordelijk zijn voor het inrichten/aanpassen van de keuzearchitectuur moeten pensioensparen aantrekkelijk maken. Dit kan door de boodschappen veel persoonlijker te maken waardoor zelfstandigen zich veel meer aangesproken voelen. Waar men ook aan kan denken is het herpositioneren van incentives. In de paragraaf, belemmeringen, heb ik reeds een mogelijke suggestie gedaan voor het aanbieden van fiscale voordelen voor zelfstandigen die pensioensparen. Het is echter ook mogelijk om incentive op een hele andere wijze te 'framen' presenteren. Om een gewenste actie voor een zelfstandige aantrekkelijk te maken zijn twee zaken van belang: aandacht vragen voor het onderwerp en de bijbehorende actie meer aantrekkelijk maken.

De actie pensioensparen koppelen aan een fiscaalvoordeel voor een zelfstandige. Wanneer de zzp'er niet in actie komt, verliest hij het voordeel. Er wordt hier ingespeeld op de bias verlies aversie, maar dan wel omgekeerd!

Aandacht trekken

Gedragswetenschappers hanteren de term 'salience' om te omschrijven hoe mensen waarschijnlijk zullen reageren op prikkels die nieuw, simpel en toegankelijk zijn (Dolan, et al, 2010). Met andere woorden, mensen hebben veel meer de neiging om in actie te komen wanneer hun aandacht op een juiste manier wordt aangesproken.

Er zijn veel manieren om de aandacht te trekken. Met betrekking tot pensioensparen lijkt de cognitieve benadering het meest voor de hand te liggen. Beleidsmakers zouden zelfstandigen moeten wijzen op de consequenties van hun gedrag. Primair op het besluit om niet in actie te komen om voor hun pensioen te sparen en wat de impact van dit besluit heeft op hun consumptief besteedbaar inkomen na pensionering. Deze vorm van aandacht vragen is zeer confronterend. Maar wanneer beleidsmakers erin slagen om met behulp van visuele hulpmiddelen zzp'ers bewust te maken van hun gedrag, ligt een gedragsverandering voor de hand.

Mensen worden ook aangetrokken door andere, indirecte factoren zoals, het gevoel en de associatie die de presentatie van een bepaald product oproept. Ten aanzien van pensioensparen kunnen beleidsmakers de bias verlies aversie, die zelfstandigen gebruiken om niet voor hun pensioen te sparen omdat dit een direct verlies van inkomen oplevert, ook inzetten om gevoel van urgentie op te roepen. Beleidsmakers zouden een tool kunnen ontwikkelen waarin zzp'ers maandelijks kunnen zijn hoe hun inkomen zich ontwikkelt wanneer ze bij hun besluit blijven om niet voor hun pensioen te sparen. Maar ook wanneer zzp'ers wel voor hun pensioensparen. Niet in actie komen, leidt op

termijn tot een groot verlies van financiële slagkracht. Terwijl wel in actie komen, zorgt voor een prettig leven na pensionering. Wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat wanneer beleidsmakers visuele hulpmiddelen inzetten zoals het verlies van een woning of auto dit als zeer saillant wordt ervaren en om die reden een krachtig instrument is om in te zetten.

Het persoonlijk maken van communicatie tussen de overheid en zelfstandigen is hierbij een doorslaggevende factor. Het adresseren van een brief en zelfstandigen persoonlijk aanspreken trekt direct de aandacht. Daarnaast zorgen persoonlijke boodschappen ervoor dat mensen een betere voorstelling van kosten en baten ten aanzien van hun acties. Met andere woorden, 'wat betekent het voor mij?'.

Ontwerp beloningen en sancties voor maximaal resultaat

Mensen zijn meer geneigd om in actie te komen wanneer daar een incentive (beloning) tegenover staat. Overheden zetten op allerlei terreinen dit soort traditionele maatregelen in om een gedragsverandering tot stand te brengen. Zowel in de vorm van belastingen. Maar ook het uitdelen van boetes om bepaald gedrag te ontmoedigen. Maar ook belastingvoordelen of het verstrekken van subsidies om bijvoorbeeld gunstig te investeren of te sparen.

In het concrete geval van pensioensparen zouden beleidsmakers het specifiek inzetten van incentives met als beoogd doel om zelfstandigen zonder personeel in actie te laten komen om voor hun pensioen te sparen moeten heroverwegen op welke wijze en wanneer zzp'ers daarvan de voordelen ontvangen. Wanneer beleidsmakers namelijk het gevoel van verlies aversie bij zzp'ers in hun voordeel willen gebruiken is het belangrijk dat zzp'ers incentives in de opbouwfase ontvangen. Dit compenseert het gevoel van verlies en kan eraan bijdragen dat mensen in beweging komen. Op deze manier worden mensen beloond om voor hun pensioen te sparen in plaats van dat men het gevoel heeft dat men een verlies leidt.

Beleidsmakers kunnen ook nadenken over andere vormen van incentives. Zo kan men zzp'ers die actief aangeven pensioen te willen sparen een financieel adviesgesprek aanbieden. Daar kan men vervolgens een 2-jaarlijkse review aan koppelen om te beoordelen of het afgesloten pensioenproduct nog past. Door het verwerken van dit soort controlemechanisme zorgen keuzearchitecten ervoor dat de zzp'ers niet kunnen terugvallen op de bias status quo.

5.3.3 Social: maak het sociaal

Mensen zijn sociale dieren en laten zich daarom zwaar beïnvloeden door wat mensen om hun heen zeggen en adviseren (biases: sociale druk en confirmation bias). We houden ons aan sociale normen en waarden. Mensen hebben zelfs de neiging om zich te gedragen volgens de algemene norm, en minder naar wat wenselijk wordt geacht (Berger et al, 2008). Zo werkt een verkeersbord met de maximumsnelheid enkel en alleen wanneer iedereen zich daar aanhoudt. Wanneer er niet wordt gehandhaafd en niemand zich aan de maximumsnelheid houdt, wordt dat de nieuwe sociale norm.

Hoe sterker mensen zich identificeren met een bepaalde sociale groep, hoe sterker het mechanisme van confirmatie werkt. Voor zelfstandigen zonder personeel geldt momenteel dat het overgrote deel van deze groep niet actief voor hun pensioen spaart. ZZP Nederland versterkt dit gedrag alleen maar door het standpunt in te nemen dat zzp'ers zelf wel instaat zijn om besluiten te nemen over pensioensparen. Hierdoor is niet sparen de algemene norm geworden.

Wanneer beleidsmakers een goed beeld hebben van de actoren in de huidige keuzearchitectuur zouden zij effectieve interventies kunnen ontwerpen om een nieuwe norm te ontwikkelen. Keuzearchitecten zouden de volgende sociale factoren hierin kunnen verwerken:

- Laat zien dat de meeste zzp'ers het gewenste gedrag laten zien
- Maak gebruik van de kracht van netwerken
- Zet zzp'ers aan zich te committeren naar anderen

Laat zien dat de meeste zzp'ers het gewenste gedrag laten zien

Beleidsmakers moeten de keuzearchitectuur op zo'n manier inrichten dat pensioensparen voor zzp'ers de norm wordt. Om dit te bereiken moet men ZZP Nederland overtuigen van de noodzaak en inzicht bieden in de huidige situatie. Wanneer deze actor pensioensparen adviseert en z'n toon matigt, zal er een grote beweging richting pensioensparen op gang komen. Uit onderzoek in de gezondheidssector blijkt dat mensen gevoelig zijn voor autoriteit. Wanneer bijvoorbeeld een arts z'n patiënt adviseert om meer te bewegen zal de patiënt dit in veel gevallen direct in actie komen. De overheid moet van deze kennis gebruik maken en zorgen dat er een autoriteit ontstaat op het gebied van pensioensparen waar zzp'ers zich door aangesproken voelen. Wanneer zzp'ers gaan merken dat collega's om hun heen een deel van hun inkomen reserveren om voor hun pensioen te sparen wordt dat de nieuwe norm en zullen op termijn alle zzp'ers dit gaan doen.

Een andere mogelijkheid om meer aandacht te vragen voor pensioensparen is het inzetten van rolmodellen. In de huidige maatschappij is het belangrijk dat mensen zich kunnen identificeren met rolmodellen. Deze rolmodellen moeten betrouwbaar zijn en moeten het belang van pensioensparen benadrukken. Beleidsmakers spelen hiermee in op de bias sociale vergelijking.

Een andere nudge die beleidsmakers gebruik van kunnen maken zijn zogenaamde ankers. Hiermee kunnen beleidsmakers het referentiepunt van zzp'ers beïnvloeden. Het huidige referentiepunt is niet sparen. Maar wanneer het referentiepunt wordt aangepast naar bijvoorbeeld 3% sparen van het jaarlijks inkomen. Wordt dat het referentiepunt. Met andere woorden het anker waar elke zzp'er zich aan vast zal houden.

Maak gebruik van de kracht van netwerken

Wanneer zzp'ers zich beginnen te realiseren dat pensioensparen de sociale norm is, zal dit hoogstwaarschijnlijk zorgen voor een significante toename van het aantal zzp'ers die in actie komen en ook voor hun pensioen gaan sparen. Keuzearchitecten moeten de sociale kracht (feedback) van de netwerken waar zzp'ers in bewegen gebruiken zodat zzp'ers elkaar de juiste richting opduwen. Netwerken kunnen er dus voor zorgen dat bepaald gedrag wordt verspreid. Een netwerk blijkt dus in staat om het gedrag van mensen in het netwerk op zo'n manier te beïnvloeden dat er nieuwe sociale normen ontstaan. Met het geven van feedback zorgen beleidsmakers er ook voor dat zzp'ers die overmatig veel vertrouwen hebben in hun eigen capaciteit om opgebouwde pensioentekorten aan te vullen, voortdurend geconfronteerd worden met deze te korten en mogelijk in actie komen.

Zet zzp'ers aan zich te committeren naar anderen

Er bestaat meestal een kloof tussen de intenties die mensen hebben en wat mensen uiteindelijk doen. Het meest prominente voorbeeld is roken: 68% van de rokers wil stoppen, maar slechts 26% van de rokers doet op enig moment een poging om te stoppen (Team, B. I. (2014). Interessant is dat mensen dit vaak van zichzelf weten maar het hen ontbreekt aan voldoende wilskracht. Thaler en Sunstein geven in hun boek Nudge het voorbeeld van de Kerst spaarclubs. Waarbij mensen het hele jaar geld inleggen om aan het eind van jaar voldoende geld opzij te hebben gelegd om cadeaus van te kunnen kopen.

Committeren heeft de grootste kracht wanneer vooraf heel duidelijk wordt gedefinieerd welk doel wordt nagestreefd, zodat er geen ruimte bestaat voor interpretatie. Het sociale karakter van committeren is cruciaal om deze nudge succesvol in te zetten. Keuzearchitecten zouden kunnen testen of financieel specialisten of zelfs rolmodellen deze rol kunnen vervullen. Met de huidige technologie zouden financieel specialisten zzp'ers op kwartaal basis een bericht kunnen sturen om te vragen of men zich nog aan de gemaakte afspraken houdt. Ditzelfde zou in een app kunnen worden verwerkt waardoor zzp'ers een videoboodschap ontvangen van een rolmodel. Deze aanpak maakt gebruik van de kracht van sociale druk en kan ervoor zorgen dat zzp'ers zich persoonlijk aangesproken voelen. Daarnaast speelt deze aanpak in op de present bias die veelal leidt tot gemakzucht, daadloosheid en uitstelgedrag.

5.3.4 Timely: de juiste boodschap op het juiste moment

Mensen reageren heel verschillend op aanbevelingen om hun gedrag te veranderen afhankelijk van het moment. Men is vooral genegen of ontvankelijk om een gedragsverandering te accepteren/ondergaan in transitie periodes. Denk hier bijvoorbeeld aan een nieuwe werkgever, verhuizen, trouwen, kinderen krijgen of het verlies van een dierbare (Team, B. I. (2014).

Timing is vaak een ondergeschoven aspect bij het ontwikkelen van beleid. Terwijl beleidsmakers intuïtief weten dat timing belangrijk is, beschouwt men het zelden als een cruciale bouwsteen tijdens het ontwerpen van de keuzearchitectuur (Team, B. I. (2014). Beleidsmakers moeten in de context van pensioensparen onder zzp'ers dus goed nadenken op welke momenten zzp'ers het meest openstaan (bereidwillig/gevoelig) voor een gedragsverandering (bias: status quo en present bias). Beleidsmakers kunnen aan de volgende nudges denken:

- Benader zzp'ers wanneer ze daar het meest ontvankelijk voor zijn
- Benadruk de directe voordelen & nadelen
- Mensen helpen om te plannen

Benader zzp'ers wanneer ze daar het meest ontvankelijk voor zijn

Timing doet ertoe! Hetzelfde aanbod kan op verschillende momenten tot compleet andere resultaten leiden. Wanneer beleidsmakers zzp'ers willen bereiken en in beweging willen krijgen om voor hun pensioen te sparen is het belangrijk om zelfstandigen bij het opzetten van hun onderneming direct te confronteren met pensioensparen. Zodra zzp'ers actief zijn op de arbeidsmarkt worden besluiten over pensioensparen veelal uitgesteld. Omdat veel zzp'ers al actief zijn op de arbeidsmarkt is een andere mogelijkheid om zelfstandigen bij het afsluiten van een nieuwe verbintenis te benaderen. Een derde mogelijkheid is het inzetten van de overredingskracht van opdrachtgevers. Veel zzp'ers zijn uitdienst getreden werknemers die via een zzpovereenkomst hun diensten bij dezelfde opdrachtgever aanbieden. Het inzetten van de opdrachtgever kan op deze manier het timing aspect ondervangen.

Benadruk de directe voordelen & nadelen

Mensen zijn disproportioneel meer gemotiveerd wanneer kosten dan wel voordelen direct effect hebben dan wanneer deze in de toekomst vallen. Men is heel erg op het hier en nu gefocust. Hier heeft de *present bias* de overhand. Zoals reeds eerder benadrukt blijkt pensioensparen een onderwerp te zijn waarbij mensen terugvallen op de *present bias* met als gevolg dat besluiten over pensioensparen worden uitgesteld.

Bij het ontwerpen van de juiste keuzearchitectuur om zelfstandigen in beweging te krijgen om voor hun pensioen te gaan sparen is het van cruciaal belang dat beleidsmakers rekening houden met de kracht die van de *present bias* op het besluitvormingsproces van mensen heeft. In de architectuur

moet de gewenste gedragsverandering, pensioensparen, direct het gevoel van een voordeel opwekken. Dit kan in de vorm van een fiscaalvoordeel of een bijdrage van de overheid. Richard Thaler en Shlomo Benartzi hebben in de Verenigde Staten het programma *Save More Tomorrow* ontwikkelt om werknemers te motiveren om een hoger bedrag voor hun pensioen te sparen. Dit project werd een succes omdat mensen zich committeerde aan geleidelijke stijging die automatisch plaatst vond en omdat de kosten uitgesmeerd werden over een langere periode (Thaler & Benartzi, (2004).

Mensen helpen om te plannen

Wanneer mensen vooruit weten te plannen, wordt de waarschijnlijkheid groter dat toekomstige doelen worden behaald (Team, B. I. (2014). Dit blijkt met name het geval wanneer een complex doel wordt opgeknipt in behapbare stukjes. Maar zoals reeds eerder aangegeven bestaat er gat tussen enerzijds intenties en anderzijds daadwerkelijk gedrag (Team, B. I. (2014). Het is dus belangrijk om mensen te helpen hun doelen te bereiken.

Voor beleidsmakers is het dus van belang dat er in de keuzearchitectuur een module wordt ontwikkeld waar zzp'ers de mogelijkheid hebben om een concreet spaarplan te maken. Dit zou aan de KVK-registratie kunnen worden gekoppeld. Op deze manier worden zelfstandigen geforceerd om naast het schrijven van een businessplan ook na te denken over een stukje toekomstplanning. Deze benadering blijkt voornamelijk effectief om doelstellingen te behalen die een herhaalde actie vergen om een toekomstig doel te bereiken zoals het opbouwen van voldoende pensioenvermogen (Team, B. I. (2014).

Toekomstplanning is een complex onderwerp zoals eerder aangegeven. Hierbij moeten zzp'ers geholpen worden door financieel adviseurs. De overheid zou kunnen overwegen om bepaalde financiële planners aan te wijzen die deze werkzaamheden voor hun rekening mogen nemen. Alle reeds bestaande zzp'ers in Nederland zouden moeten worden opgeroepen voor zo'n adviesgesprek. Op deze manier is het niet noodzakelijk dat zzp'ers zelf in actie komen maar worden ze geholpen bij het opbouwen van pensioenvermogen.

6. Discussie & conclusie

Aan het begin van dit rapport is de volgende vraagstelling geformuleerd: ‘Welke nudges (beïnvloedingsstrategieën) kunnen beleidsmakers inzetten bij het ontwikkelen van een keuzearchitectuur die zzp’ers aanzet tot pensioensparen?’.

Na uitgebreid literatuuronderzoek is gebleken dat mensen die worden geconfronteerd met het nemen van complexe niet alle daagse beslissingen dat men terugvalt op hun automatische systeem waar een aantal zeer dominante psychologische afwijkingen bepalend zijn voor besluiten die mensen nemen. Ten aanzien van pensioensparen heb ik geconstateerd dat de *present bias*, *verlies aversie*, *confirmation bias*, *status quo bias*, *verankering*, *sociale druk* allemaal vuistregeltjes zijn die in de basis allemaal resulteren in uitstelgedrag.

Zelfs wanneer zelfstandige de intentie hebben om voor hun pensioen te sparen zorgt de complexiteit van het onderwerp ervoor dat men terugvalt op bovengenoemde biases. Het probleem ligt dus niet in het verbeteren van de intenties bij zelfstandigen. De oplossing ligt in het ontwikkelen van een keuzearchitectuur die op zo’n manier is samengesteld dat zelfstandigen niet in de gelegenheid worden gebracht om terug te vallen op eerdergenoemde biases en dus inactief blijven.

Wanneer keuzearchitecten zelfstandigen een duwtje in de juiste richting willen geven moeten zij er juist voor zorgen dat het automatische systeem van mensen door middel van nudges in de keuzearchitectuur op zo’n manier wordt aangesproken dat zelfstandigen actie gaan ondernemen.

6.1 Beantwoording onderzoeksvraag

De keuzearchitectuur om zelfstandigen aan te zetten tot pensioensparen zou naar mijn idee de volgende nudges moeten bevatten.

Keuzearchitectuur		
EAST framework	Nudges	Biases
EASY <i>(maak het gemakkelijk)</i>	Default - Pensioensparen verplichten - Zzp’ers een actieve keuze laten maken - Pensioensparen koppelen aan inschrijving bij KvK - Opdrachtgever verplichten standaard % bovenop vergoeding te betalen.	Status quo Uitstelgedrag
	Belemmeringen - Complexiteit verlagen door drempels weg te nemen waardoor zzp’ers zich eenvoudig kunnen aanmelden voor een pensioenspaarplan - Pensioensparen koppelen aan jaarlijkse belastingaangifte - Inschakelen van financieel specialisten die contact opnemen met zzp’ers voor een pensioenspaarplan	
	Simpele boodschappen - Zelfstandigen aanschrijven in begrijpbare taal - Aanmeldingsprocedure opknippen in enkele simpele stappen	

A TRACTIVE (maak het aantrekkelijk)	Aandacht trekken - Zelfstandigen persoonlijk aanschrijven. - Aandacht vragen voor pensioensparen en de bijbehorende actie aantrekkelijk maken - Zelfstandigen wijzen op de urgentie, confronteren met hun gedrag en de consequenties - Gebruikmaken van visuele hulpmiddelen zoals app's waarin zzp'ers frequent inzicht krijgen in de opbouw van pensioenvermogen Ontwerp beloningen en sancties voor maximaal resultaat - Incentives, bijv fiscaalvoordeel op een andere manier positioneren - Incentives, op een andere manier presenteren (framen) - Zelfstandigen met behulp van fiscale voordelen in de opbouwfase belonen wanneer men pensioen opbouwt - Zelfstandigen belonen met een 2-jarlijks financieel review gesprek -	Verlies aversie Confirmation bias Ankers Status quo
---	---	--

EAST framework	Nudges	Biases
S Ocial (maak het sociaal)	Laat zien dat de meeste zzp'ers het gewenste gedrag laten zien - ZZP Nederland, 1 van de belangrijkste actoren, overtuigen van het nut van pensioensparen - Een autoriteit (ZZP Nederland of ander instituut) benoemen die pensioensparen aanmoedigt - Rolmodellen in het leven roepen waarmee zzp'ers zich kunnen identificeren - Het referentiepunt (anker) aanpassen van niet sparen naar wel sparen. De nieuwe norm kan bijvoorbeeld worden dat iedere zzp'er 3% van z'n jaarlijkse inkomen in een pensioenspaarproduct investeert. Maak gebruik van de kracht van netwerken - Pensioensparen de sociale norm maken. Ervoor zorgen dat de kracht van sociale netwerken zzp'ers aanzet tot pensioensparen. - De sociale kracht van feedback gebruiken zodat zzp'ers elkaar de juiste richting op duwen	Sociale druk Confirmation bias Ankers Zelfoverschatting

	Zet zzp'ers aan zich te committeren naar anderen - Zzp'ers op basis van advies vooraf duidelijk laten definiëren welk doel met pensioensparen wordt nagestreefd. De dwingende kracht van de sociale omgeving zorgt ervoor dat men niet wil falen. - Als ondersteunend materiaal kunnen hier technologische tools zoals app's ingezet worden om zzp'ers te helpen herinneren aan hun afspraken.	
--	--	--

EAST framework	Nudges	Biases
TIMELY (De juiste boodschap op het juiste moment)	Benader zzp'ers wanneer ze daar het meest ontvankelijk voor zijn - Zzp'ers besluiten laten nemen over pensioensparen op het moment dat men een KvK inschrijving doet. - Dit is ook het moment om zzp'ers in contact te brengen met financieel specialisten. Benadruk de direct voordelen & nadelen - Pensioensparen moet direct tot een voordeel leiden in de vorm van een fiscaal voordeel of andere vorm van subsidie Mensen helpen om te plannen - De overheid moet zzp'ers direct in contact brengen met financiële planners die kunnen helpen om pensioensparen begrijpelijk te maken en op te knippen in behapbare stukjes. - Omdat er een repetitief element in pensioensparen zit, is het belangrijk dat voor een zzp'er vooraf direct duidelijk is wat de impact op z'n besteedbaar inkomen	Present bias Status quo Verlies aversie Zelfoverschatting

6.2 Academische implicaties

Ik heb antwoord proberen te geven op mijn onderzoeksvraag door gebruik te maken van de inzichten van Kahneman en Tversky die de basis hebben gelegd voor de twee systemen theorie. Deze theorie heeft als basis gediend voor het concept nudging van Thaler en Sunstein. Uit de literatuur blijkt dat het fenomeen nudging reeds enkele jaren door commerciële bedrijven wordt gebruikt. De kracht van het mechanisme nudging wordt inmiddels ook door overheden als toegevoegde waarde onderkent. Ondanks dat wordt nudging nog maar weinig in concreet beleid verwerkt. Dit heeft ongetwijfeld ook te maken met het feit dat het fenomeen nudging niet door iedereen wordt omarmd. Nudging zou een te paternalistisch karakter hebben. Daarom moeten nudges nogal subtiel van aard zijn om effect te sorteren. Om die reden verdient het mechanisme dat er nader praktijkonderzoek wordt gedaan naar de meest succesvolle nudges.

6.3 Praktische implicaties

De keuzearchitectuur met daarin een overzicht van de meest dominante biases gekoppeld aan mogelijke nudges die een positieve invloed op het besluitvormingsproces van zelfstandigen zonder personeel kunnen hebben moet nu in de praktijk worden getest. Ik stel voor dat de overheid de tijd neemt om samen met financiële partners de meest eenvoudige aanpassingen eerst door te voeren om te kijken welk resultaat dit oplevert. Grootschaligere aanpassingen zoals het opzetten van financiële adviesgesprekken zal goed moeten worden doordacht om hier praktische invulling aan te geven. Wanneer de overheid erin slaagt om de keuzearchitectuur stapsgewijs aan te passen, zal dit op korte termijn resulteren in een hoger percentage zelfstandigen dat vermogen opbouwt voor hun pensioen. Op de lange termijn zou de aanpassing van de keuzearchitectuur kunnen leiden tot minder financiële ongelijkheid in de maatschappij.

6.4 Limitaties

In dit beschrijvende onderzoek heb ik hoofdzakelijk gebruik gemaakt van bestaand onderzoek. Om een nog scherper beeld te krijgen van de biases die zzp'ers hanteren en te testen of de nudges ook daadwerkelijk werken zou het verzamelen van empirisch materiaal door middel van interviews van grote toegevoegde waarde zijn. Ik heb nu met een beperkte groep zzp'ers, hoofdzakelijk vrienden, over mijn onderzoek gesproken. Hieruit heb ik wel enkele conclusies kunnen trekken maar deze zijn nogal subjectief.

Verder heeft het schrijven van deze scriptie mij ook een persoonlijk inzicht opgeleverd. Ik moet leren om veel beter mijn eigen grenzen aan te geven. Ondanks dat ik mij bewust was van de werkdruk die het schrijven van een scriptie met zich mee zou brengen heb ik te veel vrijwilligerswerk geaccepteerd. Met als resultaat dat ik voortdurend tegen de grenzen van mijn eigen kunnen ben opgelopen. Om die reden ontbreekt de door mij gewenste diepgang in mijn scriptie.

6.5 Vervolgonderzoek

Het ontbreekt in dit onderzoeksrapport aan empirische data. Beleidsmedewerkers van de overheid zouden dit rapport kunnen gebruiken voor vervolgonderzoek om de geadviseerde nudges in de praktijk te testen. Waarbij onderscheid moet worden gemaakt tussen zzp'ers die inmiddels meerdere jaren actief zijn op de arbeidsmarkt en startende zzp'ers.

Literatuurlijst

- Anger, E., Loewenstein, G. (2006) Behavioural Economics. In: Handbook of the Philosophy of Science, Volume 5. <https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>
- Bodie, Z., & Prast, H. (2012). Rational pensions for irrational people: behavioral science lessons for the Netherlands. *The future of multi-pillar pensions*, 299-329.
- Blom, M., R. Dillingh (2011), "Rare jongen, die homo sapiens!". Over de psychologische motieven achter onze economische beslissingen. Den Haag: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
- Brüggen, L., & Knoef, M. G. (2017). Pensioen: de beperkte aandacht voor sparen voor later. *Economisch Statistische Berichten*, 7.
- Cassar, G. (2010). Are individuals entering self-employment overly optimistic? An empirical test of plans and projections on nascent entrepreneur expectations. *Strategic Management Journal*, 31(8), 822-840.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance.
- Cramer, J. S., Hartog, J., Jonker, N., & Van Praag, C. M. (2002). Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism. *Journal of economic behavior & organization*, 48(1), 29-36.
- De Bresser, J., & Knoef, M. (2015). Can the Dutch meet their own retirement expenditure goals?. *Labour Economics*, 34, 100-117.
- Di Mauro, C., & Musumeci, R. (2011). Linking risk aversion and type of employment. *The Journal of Socio-Economics*, 40(5), 490-495.
- Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., & Vlaev, I. (2010). MINDSPACE: influencing behaviour for public policy.
- Fisher, P. J., & Montalto, C. P. (2011). Loss aversion and saving behavior: Evidence from the 2007 US Survey of Consumer Finances. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(1), 4-14.
- Goodwin, T. (2012). Why we should reject 'nudge'. *Politics*, 32(2), 85-92. doi:10.1111/j.1467-9256.2012.01430.x
- Hanna, S. D., Kim, K. T., & Chen, S. C. C. (2016). Retirement savings. In *Handbook of consumer finance research* (pp. 33-43). Springer, Cham.
- Hanna, S. D., Kim, K. T., & Chen, S. C. C. (2016). Retirement savings. In *Handbook of consumer finance research* (pp. 33-43). Springer, Cham.
- Hansen, P. G., & Jespersen, A. M. (2013). Nudge and the manipulation of choice: A framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4(1), 3-28.
- House, J., Lyons, E., & Soman, D. (2013). Towards a taxonomy of nudging strategies. *Rotman School of Management. University of Toronto*.
- Johnson-Laird, P. N., & Wason, P. C. (Eds.). (1977). *Thinking: Readings in cognitive science*. CUP Archive.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 93(5), 1449-1475.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (pp. 99-127).
- Kahneman, D., Slovic, S. P., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge university press.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Macmillan.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3(3), 430-454. doi:10.1016/0010-0285(72)90016-3
- Kahn, B. E., & Sarin, R. K. (1988). Modeling ambiguity in decisions under uncertainty. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 265-272.
- Knoef, M., Been, J., Alessie, R., Caminada, K., Goudswaard, K., & Kalwij, A. (2016). Measuring retirement savings adequacy: developing a multi-pillar approach in the Netherlands. *Journal of Pension Economics & Finance*, 15(1), 55-89.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
- Laibson, D. (1998). Life-cycle consumption and hyperbolic discount functions. *European economic review*, 42(3-5), 861-871.
- Laibson, D., Repetto, A., & Tobacman, J. (2007). *Estimating discount functions with consumption choices over the lifecycle* (No. w13314). National Bureau of Economic Research.
- Lever, M., Ponds, E., Cox, R., & García Huitrón, M. (2015). Internationale vergelijking van kapitaalgedekte pensioenstelsels. *Netspar brief* (3). Internationale vergelijking van kapitaalgedekte pensioenstelsels. *Netspar brief* (3).
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing* (No. w17078). National Bureau of Economic Research.
- Meniar-van Vuuren, M., van Mierlo, P., Milko, N., Montulet, G., & Lundbergh, S. (2014). Keuzearchitectuur van het Pensioenstelsel.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology*, 2(2), 175-220.
- Niet alleen zzp'ers, maar ook veel werknemers koersen af op pensioentekort.* (2018, 2 maart). Geraadpleegd 6 juli 2019, van <https://economie.rabobank.com/publicaties/2018/maart/pensioentekort-zzpers-en-werknemers/>
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103-124.
- Prast, H.M., & van Soest, A.H.O. (2014). Pensioenbewustzijn. NETSPAR Panel Paper; 37, 1-83, Tilburg: NETSPAR.
- Pyszczynski, T., & Greenberg, J. (1987). Toward an integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis-testing model. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, pp. 297-340). Academic Press.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of risk and uncertainty*, 1(1), 7-59.

- Scherpenisse, J., van Twist, M., van der Steen, M., de Jong, I., & Chin-A-Fat, N. (2014). Nudges onderscheiden.
- Smith, A., & Hanley, R. (2009). *The theory of moral sentiments* (Penguin classics). London: Penguin.
- Stichting ZZP Nederland kritisch over pensioenakkoord. (2019, 6 juni). Geraadpleegd 6 juli 2019, van <https://www.zzp-nederland.nl/nieuws/stichting-zzp-nederland-kritisch-over-pensioenakkoord>
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics letters*, 8(3), 201-207.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian paternalism. *American economic review*, 93(2), 175-179.
- Team, B. I. (2014). EAST: Four simple ways to apply behavioural insights. *Behavioural Insight Team, London*.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *science*, 185(4157), 1124-1131.
- Zwinkels, W., Knoef, M. G., Been, J., Caminada, C. L. J., & Goudswaard, K. (2017). Zicht op ZZP pensioen. *Netspar Industry Paper Series: Design Paper*.

Bijlage 1: Persoonlijk leerproces

‘Onzekerheid troef!’

Na 3 semesters met succes te hebben doorlopen, heb ik mij in het 4^{de} semester beziggehouden met schrijven van een scriptie. Inmiddels ben ik tot de conclusie gekomen dat het doen van wetenschappelijk onderzoek niet tot mijn kerncompetenties behoort. Voor mijn persoonlijke ontwikkeling is daarom interessant om te beoordelen wat ik hiervan kan leren.

Persoonlijk ervaringen

Het vak Strategisch Management genoot mijn voorkeur om in af te studeren. Aangezien ons bedrijf uit slechts 5 medewerkers bestaat en we daarnaast met zeer confidentiële persoonlijke informatie werken was het doen van onderzoek in ons eigen bedrijf uitgesloten. Vervolgens ben ik via mijn netwerk in contact gekomen met enkele zeer dynamische bedrijven die ik heb aangeschreven en suggesties voor onderzoek heb gedaan. Beide bedrijven waren te druk en wilde niet meewerken. Dit heeft mij doen besluiten om in het Leiderschap Management en Bestuur af te studeren. Ik was namelijk naar aanleiding van een gastcollege door Dominic Scott geïnteresseerd geraakt in het fenomeen *akrasia* (wilszwakte). Ik was in de veronderstelling dat mensen omdat ze een zwakke wil hebben besluiteloos handelen. Ik wilde graag onderzoeken of dit gedrag een aanleiding zou kunnen zijn dat mensen onvoldoende sparen voor hun pensioen. Vervolgens heb ik mij 3 maanden in dit onderwerp verdiept en kwam ik erachter dat mijn aanname niet juist was. Tegelijkertijd verzamelde ik elk artikel dat ik konden over zzp'ers en pensioensparen. Met als gevolg dat ik veel tijd had verspeeld. Mijn medestudenten hadden allemaal al een goedgekeurd onderzoeksvoorstel. Dit was het eerste moment van frustratie. Na een gesprek met mijn meelezer werd ik op het spoor gezet van de *behavioural change theory*. Na het bestuderen van dit artikel had ik de theorie gevonden die de basis van mijn onderzoek zou moeten vormen. Na een verdere verkenning van de literatuur ontdekte ik dat Daniel Kahneman en Amos Tversky de grondleggers van de gedragseconomie uitgebreid onderzoek hadden gedaan naar biases en heuristieken die mensen gebruiken tijdens hun besluitvormingsproces. Richard Thaler en Cass Sunstein hebben deze kennis gebruikt om het fenomeen *nudging* te ontwikkelen. Volgens hen is een nudge elk aspect van de keuzearchitectuur dat het gedrag van mensen verandert op een voorspelbare manier, zonder opties te verbieden en/of financiële prikkels significant te veranderen. Aangezien ik geen toegang had tot empirische data adviseerde mijn begeleider een normatief onderzoek te doen en deze twee boeken als theoretische lens te gebruiken om de context (pensioensparen van zzp'ers) te analyseren en kritisch naar deze twee theorieën te kijken. Het advies was om nu gewoon te gaan schrijven. Het schrijven van mijn scriptie kwam niet van de grond omdat ik niet scherp kreeg wat de structuur zou moeten worden. In het voorjaar heb ik daarom veel met een vriend zitten sparren over mijn scriptie. Deze gesprekken hebben uiteindelijk alleen maar voor meer onduidelijkheid gezorgd. Er werd namelijk een derde theorie; *bounded rationality*, geïntroduceerd. Inmiddels liep de frustraties bij mijzelf en mijn gezin zo hoog op dat ik tegen mijn begeleider heb gezegd dat ik wilde stoppen met de opleiding. Het advies was om alles even te parkeren en na de vakantie met nieuwe energie mijn scriptie weer op te pakken. De zomervakantie had mij duidelijk goed gedaan en heb ik een plan gemaakt om mijn scriptie alsnog af te ronden. Voor het eerst kreeg ik positieve energie van het werken aan mijn scriptie. Inmiddels ligt er een scriptie die zeer veel tijd, inspanning en energie heeft gekost. Ondanks het beschrijvende karakter van mijn scriptie ben ik wel tevreden met de uitkomst van mijn onderzoek. Het onderzoek had meer diepgang gekregen wanneer ik toegang had gehad tot een groep zzp'ers die ik had kunnen interviewen of waar ik een enquête bij af had kunnen nemen. Nu ligt er voornamelijk een rapport waarmee in de praktijk vervolgonderzoek kan worden gedaan.

Persoonlijke aandachtspunten

- Te veel energie gestoken in het begrijpen van de context (focus op de grote lijnen)
- Te lang onderzoek blijven doen naar mijn eerste theorie (besluiten nemen, onderzoek afbakenen)
- Te onzeker met als gevolg dat ik niet durfde te schrijven (uitgaan van eigen kunnen, fouten durven maken)
- Ik moet in kansen denken en niet in onmogelijkheden (bekijk de zaak van de positieve kant)
- Te veel vrijwilligerswerk geaccepteerd (grenzen stellen)
- Ik heb de neiging om een *pleaser* te zijn, ik vermijd graag elk conflict (nee leren zeggen, duidelijkheid creëren)
- Te veel luisteren naar de mening van andere mensen. Niet zelf durven beslissen. Angstig om fouten te maken. (Werken aan mijn zelfverzekerdheid)

Conclusie

Ik moet veel meer uitgaan van mijn eigen kracht en leren nee te zeggen. Dit zal zowel voor duidelijkheid bij mijzelf als voor mijn omgeving zorgen. Op die manier kan ik mijzelf focussen om mijn persoonlijke doelen te halen.