

Persoonskenmerken bepalen of mensen bij de standaardoptie blijven of zelf actief kiezen

Artikel: [‘Decision-making Approaches and the Propensity to Default: Evidence and Implications’](#)

door Jeffrey Brown, Anne Farrell en Scott Weisbenner, verschenen in *Journal of Financial Economics* 121, 2016, pp. 477-495.

Het artikel in het kort

Wat brengt mensen ertoe al dan niet actief te kiezen bij het nemen van pensioenbeslissingen? Die vraag vormt het onderwerp van dit onderzoek. De resultaten laten, onder andere, zien dat mensen die een hogere *‘need for closure’* hebben, vaker een bewuste, actieve keuze maken.¹ Dat geldt ook voor mensen met een hoger inkomen of een groter vermogen. Mensen die naar uitstelgedrag neigen, komen vaker passief in de standaardoptie terecht. Zij zijn daarna echter veel eerder geneigd om van pensioenplan te wisselen.

Achtergrond

Het is inmiddels aangetoond dat werken met een standaardoptie (zie kader) bij pensioenen een substantieel effect heeft op het pensioen dat mensen bij elkaar sparen. Maar hoe hangen de beslissingen (of het achterwege blijven daarvan) af van verschillende besluitvormingsprocessen en van economische en demografische eigenschappen van de deelnemer?

DE KRACHT VAN DE DEFAULT

(Uit: [De menselijke beslisser](#), WRR, 2009)

‘Een standaardoptie (ook wel default genoemd) is datgene wat iemand kiest als hij geen actieve keus maakt: wie zwijgt stemt toe. Gedragsecconomisch onderzoek laat zien dat de standaard het gedrag sterk stuurt, wat die standaard ook is. Default-effecten spelen een grote rol bij pensioenplanning. Als nieuw aangenomen werknemers pensioendeelnemer zijn tenzij ze zich afmelden, neemt ruim 90 procent van de medewerkers van meet af aan deel. Als deelnemers zichzelf moeten aanmelden, is deelname lager (Beshears en anderen, 2005). Er zijn meerdere, onderling niet strijdige psychologische verklaringen voor het effect van een default. Mensen vertonen uitstelgedrag waardoor ze niet snel afwijken van de default; mensen zien de default als de door experts aanbevolen keus. Bovendien zien mensen de default als de sociale norm.’

¹ Iemand met een hogere *‘need for closure’* neemt sneller genoegen met een antwoord of oplossing, om aanhoudende onzekerheid te vermijden.

Het onderzoek

Het onderzoek is gedaan in 2012 bij een groot universitair pensioenfonds in de staat Illinois in de Verenigde Staten. Het pensioenfonds heeft meer dan 200.000 deelnemers die werkzaam zijn bij 65 universiteiten. Vanaf 1997 mocht men door een wetswijziging kiezen uit drie opties: (1) een *'traditional plan'* (*'defined benefit'*); (2) een *'portable plan'*; en (3) een *'self-managed plan'*. Optie 1 is tevens het plan dat na 6 maanden ingaat als een deelnemer geen bewuste keuze maakt (de default). Men kan ook actief voor optie 1 kiezen. De keuze van de deelnemers is onomkeerbaar en dus zeer invloedrijk voor hun oudedagsvoorziening.

Mensen met een hoger inkomen en hoger vermogen kiezen vaker actief

De steekproef bestond uit mensen die vanaf 1999 zijn gaan deelnemen aan het pensioenfonds (nieuwe deelnemers dus). 60.625 deelnemers werd via email verzocht een vragenlijst in te vullen, waarvan 6.065 personen reageerden. Er waren drie vraagcategorieën: (1) demografische en economische gegevens van de deelnemer (bijvoorbeeld leeftijd, geslacht, huwelijkse status, opleiding, inkomen en vermogen); (2) vragen over de ervaringen van deelnemers met en herinneringen over het pensioenplan dat ze hebben gekozen, en of ze nu

een andere keuze zouden hebben gemaakt (er werd ook gevraagd of ze nog wisten in welk plan ze zaten); en (3) meetschalen uit oordeelsvormings- en beslissingsliteratuur.

De resultaten

27 procent van de respondenten maakte geen actieve keuze (en kreeg dus het traditioneel pensioen), 19 procent koos actief voor het traditioneel pensioen, 34 procent koos voor het *'portable plan'* en 20 procent voor het *'self-managed plan'*. Mensen met een hoger inkomen en hoger vermogen kiezen vaker actief. Dat geldt ook voor vrouwen, mensen met een grotere (zelf-ingeschatte) investeringskennis, mensen met een hogere opleiding en mensen met een grotere kennis van het pensioensysteem. Qua persoonlijkheidskarakteristieken ontdekten de onderzoekers dat mensen met de neiging tot uitstellen vaker in de standaardoptie blijven. Mensen met een hogere behoefte aan antwoorden/oplossingen (*'need for closure'*) hebben een kleinere kans om terecht te komen in de standaardoptie.

Ook is gevraagd of mensen terugblikkend dezelfde keuze zouden hebben gemaakt. Uit de resultaten blijkt dat respondenten uit de defaultgroep 21 procent minder geneigd zouden zijn om hetzelfde plan opnieuw te selecteren. Individuen met een hogere neiging tot uitstellen zijn significant meer geneigd om een ander plan te kiezen. Dit pleit dus tegen de gedachte dat 'uitstellers' in de default terecht komen omdat ze denken dat die keuze het beste voor ze is. Mensen die volgens de meetschalen graag beslissingen aan anderen overlaten geven minder vaak aan dat ze van plan zouden willen wisselen.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Het bepalen van factoren die samenhangen met het al dan niet actief kiezen bij het nemen van pensioenbeslissingen. En of deelnemers vervolgens blijven bij hun eerdere keuze.

2. OPMERKELIJK

92 procent van de deelnemers wist correct aan te geven welke pensioenkeuze ze eerder maakten. Dat is een hoge score, in vergelijking met eerder onderzoek.

3. NUT

Het is niet de bedoeling van beleid dat mensen die in een defaultpensioen terechtkomen daarmee ontevreden zijn, zeker niet als de situatie onomkeerbaar is. Dit onderzoek geeft aanleiding tot nadenken over de effecten van een standaardregeling op lange termijn.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Mensen die meer geneigd zijn tot uitstelgedrag komen vaker in de standaardoptie terecht. Ze zijn daarna echter vaker ontevreden met deze optie en hadden achteraf liever een andere optie gehad.

Conclusie

Het passief terechtkomen in een defaultgroep hangt af van demografische factoren en persoonlijkheidskarakteristieken. Mensen die passief in een default terechtkomen zijn daarna veel eerder geneigd om van plan te willen wisselen. Dit vraagt om voorzichtigheid bij het bepalen van defaults en de mogelijkheden om in een later stadium een andere keuze te maken.

Mensen die passief in een default terechtkomen zijn daarna veel eerder geneigd om van plan te willen wisselen