



Wijzer in geldzaken

Een echt gesprek over geld in hun eigen buurt met mensen die doorgaans niet zo snel in onderzoek worden betrokken.



#Geldgesprekken – over pensioen

Deelonderzoek: in gesprek met laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers over pensioen

2021

#Geldgesprek over sparen voor pensioen

In gesprek met laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers op straat in Amsterdam Zuid-Oost en de Haagse markt in Den Haag



Een kleine leeswijzer

Om het perspectief van financieel kwetsbare groepen mee te nemen in de kernprojecten van Wijzer in geldzaken is het belangrijk om met hen in gesprek te gaan in hun eigen leefomgeving, zodat ze directer en echter reageren dan zogenoemde beroepsrespondenten. **Oftewel: een geldgesprek in de buurt.**

De kern van het programma ‘#Geldgesprek’ bestaat uit zes deelonderzoeken onder verschillende doelgroepen die doorgaans niet in onderzoekspanels zijn vertegenwoordigd. Dit rapport verhaalt over de geldgesprekken met laagbetaalde flexwerkers en zzp’ers over pensioen. Het is exploratief en verkennend, met focus op beleving, houding en gedrag.

In dit rapport vind je allereerst de resultaten van dit deelonderzoek. In de bijlage staat algemene informatie over de geldgesprekken met financieel kwetsbaren groepen.

Meer weten? Neem contact op met Wijzer in geldzaken (r.nijkamp@minfin.nl of d.kunkel@minfin.nl) of TrueTalk (sander.wilmsen@truetalk.nl of bart.vandeven@truetalk.nl).

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
Onderzoeksaanpak	9
Onderzoekresultaten met bijhorende quotes	17
Leerpunten	47
Algemene informatie over het programma #geldgesprek	50

Samenvatting

Deelonderzoek: in gesprek met laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers over pensioen



Samenvatting belangrijkste resultaten (1 van 3)

Om het perspectief van laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers beter te begrijpen is Wijzer in geldzaken samen met onderzoeksbureau True Talk de straat opgegaan om in gesprek te gaan met respondenten die normaliter niet in onderzoek worden betrokken. Op verschillende dagen in Amsterdam-Zuid Oost en op de Haagse Markt zijn op straat mensen aangesproken om in een nabijgelegen horecagelegenheid een gesprek te voeren over geldzorgen. In totaal hebben we uitgebreid gesproken met 11 personen die in de doelgroep vielen. Hieronder staan de belangrijkste bevindingen. Dit onderzoek heeft als doel om het perspectief van financieel kwetsbare groepen beter mee te nemen in de Pensioen3daagse.



1. Waar gaan geldzorgen over en hoe voelt het?

- Vrijwel alle geïnterviewden weten waarover we het hebben als het over geldzorgen gaat. Sommige geïnterviewden hebben geldzorgen van huis uit meegekregen. Bij anderen zijn die zorgen ontstaan na verlies van inkomsten door ziekte of verlies van werk (tijdens de coronacrisis of daarvoor).
- De gesproken flexwerkers en zzp'ers denken vrijwel allemaal dat er geen pensioen voor ze is. Wanneer het onderwerp pensioen ter sprake komt, geven de meesten aan dat ze helemaal niet sparen voor pensioen en dat ze er vanuit gaan dat ze vrijwel niets krijgen als ze hun pensioenleeftijd hebben bereikt. De lage inkomens zorgen ervoor dat sparen überhaupt moeilijk is voor deze doelgroep, laat staan sparen voor later.
- Er is een bepaalde mate van gelatenheid bij het bespreken van dit onderwerp. 'Pensioen is niet voor mij weggelegd' wordt soms schouderophalend gezegd. Wanneer de geïnterviewden verder nadenken over dit onderwerp is het gevoel eerder negatief dan positief. Het geeft een gevoel van onzekerheid.

Samenvatting belangrijkste resultaten (2 van 3)



2. Wat is nodig om financieel fit te worden? En wat zijn barrières om daar te komen?

- Een belangrijke doelstelling van de Pensioen3daagse 2021 is dat mensen (regelmatig) hun pensioenbedrag checken, als eerste stap. Dat geldt ook voor zzp-ers en flexwerkers, mede omdat zij risico lopen op een beperkt totaal pensioeninkomen. Het animo bij de geïnterviewden om dit pensioenbedrag te checken is echter laag. Aan de ene kant gaan ze er vanuit dat die oproep niet voor hen is bedoeld, omdat ze toch nauwelijks aanvullend pensioen opbouwen.
- Aan de andere kant spelen er ook psychologische factoren een rol. Meerdere geïnterviewden geven aan dat ze liever niet weten hoe weinig geld ze zullen krijgen als ze de pensioenleeftijd zullen bereiken. Ze gaan er vanuit dat dit een laag bedrag zal zijn, dus waarom zouden ze nu al geconfronteerd moeten worden met deze teleurstelling. Het is een vorm van informatie-aversie. Dit struisvogeleffect is soms ook zichtbaar bij mensen die ziek zijn, maar een doktersbezoek zo lang mogelijk uitstellen.
- Geïnterviewden leven naar eigen zeggen sterk in het nu, en zien de toekomst als iets onzekers. Deze present bias is bij een groot deel van de samenleving wel zichtbaar als het om pensioen gaat, maar bij deze financieel kwetsbare groepen lijkt die present bias nog sterker aanwezig te zijn. Verschillende geïnterviewden lijken het ook nog te koppelen aan een lagere levensverwachting. Ze gaan er niet vanzelfsprekend vanuit dat ze gezond oud worden. Waarom zouden ze dan nu met veel pijn en moeite geld opzij moeten leggen, als niet zeker is dat ze later van dat geld kunnen profiteren.
- De laagbetaalde zzp'ers geven aan dat het te duur is om zelf een pensioen op te bouwen. Ze hebben simpelweg het geld niet om te sparen voor later.

Samenvatting belangrijkste resultaten (3 van 3)



3. Hoe bereiken we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

- Geïnterviewden geven onder meer aan dat persoonlijk contact het beste werkt bij deze doelgroep. Een persoon aan wie ze vragen kunnen stellen, bijvoorbeeld op het werk. Of een telefoonnummer dat ze kunnen bellen.
- Hoewel uitzendbureaus (voor flexwerkers) en opdrachtgevers (voor zzp'ers) niet altijd de partij zijn die pensioenpremie voor de werknemers betaalt, lijkt het wel een logisch punt om informatie over (aanvullend) pensioen te delen. Het is namelijk een van de eerste antwoorden als we ze vragen waar ze meer informatie zouden zoeken als ze meer zouden willen weten over pensioen. Ook familieleden die wel een goed pensioen hebben zijn een logische partij om vragen aan te stellen.
- Wanneer we vragen naar adviezen, geven enkele geïnterviewden aan dat ze behoefte hebben aan basisinformatie over hun eigen pensioensituatie. Hoe staan ze ervoor? Wat krijgen ze als met pensioen zouden gaan? Hoe hoog is een AOW-uitkering? En hoeveel zouden ze dan moeten bezuinigen? Meerdere geïnterviewden met een migratie-achtergrond vragen zich af of ze ook naar het buitenland kunnen verhuizen na het bereiken van hun pensioenleeftijd. Omdat het leven daar goedkoper is volgens hen, lijkt dit voor hen een oplossing te zijn om met minder inkomsten rond te komen.

Naast deze samenvatting hebben de onderzoekers van Wijzer in geldzaken aan het eind van dit rapport ook nog de belangrijkste leerpunten van dit deelonderzoek opgesomd.

Onderzoeksaanpak

Deelonderzoek: in gesprek met laagbetaalde zzp'ers en flexwerkers over pensioen



Deelonderzoek – sparen voor pensioen

Dit deelonderzoek gaat over pensioen, omdat de Pensioen3daagse een kernproject is van Wijzer in geldzaken. Het doel van de Pensioen3daagse is om onder consumenten aandacht te vragen voor het onderwerp ‘pensioen’. Drie dagen in november roepen pensioenaanbieders/uitvoerders, werkgevers, Wijzer in geldzaken en haar partners op tot actie. Met praktische online tools, pensioenlunches, flitswebinars, fysieke promotiematerialen en andere manieren vragen zij aan mensen om naar hun eigen pensioen te gaan kijken.

Een belangrijke doelstelling van de Pensioen3daagse 2021 is dat mensen regelmatig hun pensioenbedrag checken, als eerste stap. Dan zien ze hoeveel pensioen ze ongeveer gaan krijgen op het moment dat ze met pensioen gaan. Dat kan via mijnpensioenoverzicht.nl (grootste), in de Pensioenchecker app of via de Mijnomgeving van hun huidige pensioenaanbieder.

In Nederland krijgt iedereen die hier heeft gewoond na pensionering AOW. In principe is het mogelijk om van dit bedrag te leven. Migranten ontvangen alleen AOW voor de periode dat ze in Nederland wonen. Daarnaast:

- sparen werknemers in loondienst meestal ook via hun werkgever voor hun pensioen.
- bouwen flexwerkers vaak weinig pensioen op via hun werkgever
- moeten zzp'ers zelf zorgen voor hun aanvullend pensioen (vaak wel iets uit eerdere banen opgebouwd)

Zzp-ers en flexwerkers lopen zo risico op een beperkt totaal pensioeninkomen. Het is noodzakelijk dat zij gaan kijken hoeveel ze gaan ontvangen om in te schatten of dat genoeg is of dat ze nog iets bij moeten sparen of hun uitgaven kunnen verlagen.

De doelgroep

De doelgroep voor dit deelonderzoek bestaat uit **laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers**. Denk aan mensen die werkzaam zijn in de (thuis)zorg, schoonmaak, horeca, bouw, logistiek, bezorgdiensten e.d. Zij bouwen vaak weinig pensioen op naast een AOW-uitkering. Ze hebben geen werknemerspensioen en het is de vraag of ze al dan niet zelf sparen voor hun pensioen. Een deel zal genoeg hebben aan hun AOW, een deel niet.

Wat deze groepen gemeenschappelijk hebben, is dat ze nu een **onzeker laag of gemiddeld inkomen** hebben en daarmee ook een onzeker pensioen naast AOW. Deze onzekerheid brengt eventueel geldzorgen met zich mee. Wat voor invloed hebben die geldzorgen vervolgens op hun spaargedrag? Hoe bereiden zij zich voor op hun pensioen?

Dat zijn vragen die centraal staan in de geldgesprekken die we hebben gevoerd met **flexwerkers en zzp'ers (vanaf 30 tot 55 jaar) die niet of nauwelijks pensioen opbouwen, of niet weten of ze wat opbouwen**.

Ook vragen we hoe zij nadenken over pensioen en wat geld voor hun betekent, we bespreken hoe zij 'het leven na pensioen' zien, waar ze tegenaan lopen wat betreft het opbouwen en checken van hun pensioen en we vragen advies hoe we financieel kwetsbare groepen hierop beter kunnen voorbereiden. Een deel van de flexwerkers is ten tijde van de coronacrisis zijn of haar baan kwijt geraakt, terwijl veel zzp'ers minder werk hebben door de coronacrisis. Wat voor invloed hebben deze ontwikkelingen op hun beeld van, en gedrag ten aanzien van, hun pensioen?

De setting: op straat

Bij het opstellen van dit onderzoeksprogramma (eind 2020) heeft het kabinet aangekondigd dat iedereen moet thuiswerken, tenzij het niet anders kan. Alleen als het echt belangrijk is kan hierop een uitzondering worden gemaakt. Dit maakt het moeilijker voor Wijzer in geldzaken om de straat op te gaan, maar uitstellen is geen optie. In het licht van een aankomende boegwolf van mensen met geldproblemen (Schuldenlab 2020), achten wij het van belang om juist in deze (voor sommigen) **financieel zware tijden wel het perspectief te horen van financieel kwetsbaren**.

Daarom gaan wij de straat op, om mensen te ontmoeten die je normaal niet ontmoet in regulier marktonderzoek. We ontmoeten geen ‘beroepsrespondenten’, maar mensen in hun eigen omgeving die puur en eerlijk een gesprek aangaan. TrueTalk deed de recruitment door **de straat op te gaan** in buurten waar relatief veel mensen wonen met een laag inkomen en een laag doenvermogen. Op een markt en in het midden van een drukbezocht plein rekruteerden we flexwerkers en zzp’ers door ze op straat aan te spreken en selectievragen te stellen. Juist in deze tijden blijken mensen het prettig te vinden dat er naar hen wordt geluisterd.



De werving

Selectiecriteria voor dit deelonderzoek

Bij de selectie van respondenten hebben we de volgende criteria aangehouden:

- 30 jaar en ouder.
- Laagbetaalde flexwerkers & zzp'ers (tijdelijk contract of wisselende uren/inkomsten).
- Met inkomen (of recent een baan verloren).
- Naast AOW geen of weinig pensioen opbouwen (of dit niet weten).

Data en locatie

De gesprekken vonden plaats op 21 mei en 31 mei 2021, en duurden gemiddeld 25-30 minuten. Het veldwerk vond plaats op het Bijlmerplein in **Amsterdam Zuid-Oost** en op de **Haagse Markt** in Den Haag volgens het Café Bepp concept van TrueTalk. Binnen dit concept voeren we geen strakke interviews, maar open dialogen.





In totaal hebben we twaalf uitgebreide gesprekken gevoerd met dertien flexwerkers en zzp'ers (één tweetalgesprek). De medewerkers van Wijzer in geldzaken hebben zelf de gesprekken gevoerd op straat, en collega's luisterden op afstand mee (via een telefoon). Twee andere gesprekspartners waren te jong (onder de 30 jaar) en waren in geen enkel opzicht bezig met hun pensioen, die zijn niet meegenomen bij de beschrijving van de onderzoeksresultaten. **De analyse is derhalve uitgevoerd over de verhalen van elf gesprekspartners** (zie volgende bladzijde).

De dialogen worden gevoerd aan de hand van de gespreksleidraad om de kernvragen te beantwoorden. De ervaringen zijn positief. We zijn onder de indruk van de verhalen die flexwerkers en zzp'ers met ons hebben gedeeld. **In enkele gesprekken komt een soort cynisme bij respondenten naar boven.** 'Pensioen is niet voor mij weggelegd' is dan de strekking van het gesprek, waardoor de vele vragen over dit onderwerp voor wat vervreemding zorgen. **'Snappen jullie dan niet dat dit voor mij niet opgaat?' is dan de zweem die om het interview hangt.**

Achtergrondinformatie geïnterviewden

N = 11 laagbetaalde flexwerkers & zzp'ers. We hebben vooral laagbetaalden gesproken.

Vrijwel alle gesprekspartners hebben geldzorgen (gehad). De gesprekspartners hebben nog nooit eerder aan 'onderzoek' meegedaan.



7 vrouwen



4 mannen

- Tussen de 30 en 61 jaar oud. Gemiddelde leeftijd = 48 jaar.
- Verschillende opleidingsniveaus.
- Flexwerkers (tijdelijk contract, of nulurencontract met wisselende inkomsten) in de zorg, bloemkwekerij, logistiek: 4 respondenten.
- Zzp'ers in de zorg, entertainment, kapsalon, rijkschool: 7 respondenten.
- Een groot deel van de geïnterviewden had een niet-Westerse migratieachtergrond.

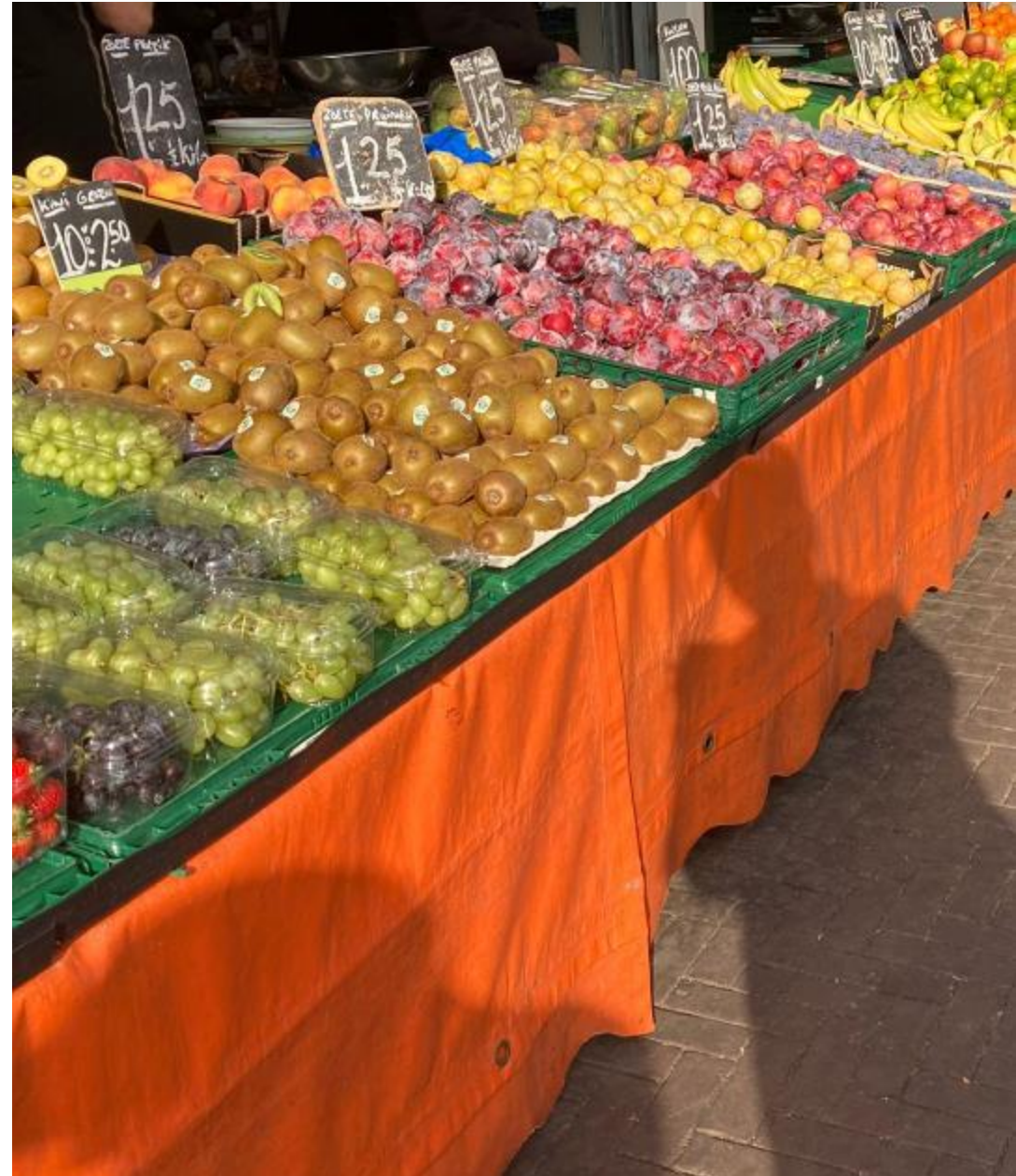
De geïnterviewden: een moeilijk bereikbare groep

- Gesprekspartners van dit tweede deelonderzoek zijn **moeilijk bereikbaar**. Deze mensen kom je niet tegen in regulier marktonderzoek: het zijn geen ‘beroepsrespondenten’ die ingeschreven staan bij een recruitmentbureau. **Deze mensen bereik je alleen door naar ze toe te gaan**. Tijdens de recruitment op straat hebben we de eerdergenoemde criteria gebruikt om mensen uit te nodigen. Mensen zonder werk, of met een vast contract werden niet uitgenodigd.
- Een deel van de gesprekken werd in een versimpelde vorm gevoerd, omdat niet alle gesprekspartners vloeiend Nederlands spraken.



Onderzoekresultaten met bijhorende quotes

Deelonderzoek 2: in gesprek met
flexwerkers en zzp'ers over 'het leven na
pensioen'



Geldzorgen- Hoe voelt dat?

- Opvallend is dat **vrijwel iedereen weet waar we het over hebben als het over geldzorgen gaat**. Enkele gesprekspartners van dit deelonderzoek hebben momenteel geldzorgen, terwijl vrijwel iedereen ooit geldzorgen heeft gehad. Ze weten hoe het voelt om stress te hebben over geldzaken.
- Sommige geïnterviewden hebben geldzorgen van huis uit meegekregen. Bij anderen zijn die zorgen ontstaan na verlies van inkomsten door ziekte of verlies van werk (tijdens de coronacrisis of daarvoor).
- Sommigen ervaren geldzorgen als zwaar en als iets waar ze dagelijks mee bezig zijn, het voelt als ‘overleven’. Anderen denken er minder over na en hebben de geldzorgen geaccepteerd en ervan geleerd, waardoor ze nooit meer schulden/betalingsachterstanden willen: *‘Ik maak me geen zorgen meer. Daar krijg ik rimpels van.’*
- Op de volgende bladzijdes staan enkele letterlijke quotes van de geïnterviewden.

Omgaan met geld(zorgen) (1 van 2)

"Ik ben door corona ziek geweest, daardoor kon ik niet werken als zzp'er. Rondkomen is moeilijk. Ik werk weinig."

"Ik had een slechte jeugd. Wij hadden het moeilijk thuis. Dat wil ik niet doorgeven aan mijn kinderen. Dat heeft invloed."

"We hadden vroeger een lening, daardoor kwamen we in de shit. Daar heb ik veel van geleerd, dat doe ik nooit meer. Ook geld sparen zit nu in mijn body (...) Ik wil geen schulden meer. Ik ga niet thuis zitten mokken, ik ga het regelen en er achteraan."

"Ik kon voor corona goed rondkomen. Nu heb ik al een jaar geen inkomen."

"Kijk maar om je heen hier op de Haagse markt, er zijn veel mensen met een lage opleiding en zonder goede baan. Zij moeten overleven. Pensioen is het laatste waar ze aan denken."

"Ik maak me geen zorgen meer. Daar krijg ik rimpels van. Dan krijg ik maar minder. Er is toch geen pensioen, dus heb er geen beeld bij."

Omgaan met geld(zorgen) (2 van 2)

“Ik zit sinds 1 maand in de ziektewet. Heb daarvoor altijd gewerkt in een kas, bloemkwekerij, dat soort dingen.”

“Door corona heb ik geen werk meer. Oproepkrachten waren niet meer nodig, omdat het bedrijf geen hulp van de overheid kreeg.”

“Tuurlijk heb ik geldzorgen! Ik heb ook kinderen. Alles is duur nu. Je bent zo failliet. Ik heb achterstanden gehad, probeer alles te betalen. Ik spaar nooit. Dat kan niet. Als het kan, dan is het voor een vakantie.”

“Ik ben maatschappelijk werker, gehandicaptenbegeleider, maar kan sinds de financiële crisis van 2008 moeilijk aan een baan komen. Ben lang werkeloos geweest. De crisis was geen goede start. Nu ben ik goederen opvangst medewerker om in onderhoud te voorzien. Ik heb geen eerlijke kans gekregen om een baan te krijgen, mede dankzij mijn afkomst en leeftijd.”

“Ik heb nu ook geldzorgen, daar krijg ik stress van. Ik moet mijn energierekening betalen. Nu bijvoorbeeld, ik krijg vakantiegeld, maar daar kan ik niet van op vakantie. Het is echt overleven. Dat is echt niet leuk.”

“In Den Haag hebben we een gezegde: werk hard voor weinig, nooit chagrijnig.”

Een leven na pensioen: tussen droom en werkelijkheid (1 van 2)

- Wanneer we vragen hoe ze hun leven na pensioen voor zich zien, beschrijven verschillende geïnterviewden als eerste hun droombeeld. Idealiter zijn ze na het bereiken van hun pensioenleeftijd gestopt met werken, wonen ze in het buitenland en is het leven zorgeloos.
- Meerdere gesprekspartners benoemen echter uit zichzelf dat dit waarschijnlijk niet realistisch is. Ze gaan er vanuit dat ze **na hun pensioen moeten blijven werken om te kunnen overleven**. Of ze vragen zich simpelweg af hoe ze moeten zien rond te komen na het bereiken van hun pensioenleeftijd.
- Een deel van de geïnterviewden met een migratieachtergrond heeft als plan B bedacht dat ze na het bereiken van hun pensioenleeftijd **verhuizen naar het land waar zij (en/of hun ouders) zijn geboren**. Het leven is daar goedkoper, waardoor rondkomen met minder geld makkelijker is volgens hen. Sommigen hebben al een huis in hun geboorteland (van familie geërfd bijvoorbeeld), terwijl het bij anderen de vraag is of ze deze droom ooit kunnen verwezenlijken.



Een leven na pensioen: tussen droom en werkelijkheid (2 van 2)

“Na pensioen wil ik niet meer werken, en sparen voor eventuele kinderen. Ik zou op reis, een huis bouwen en investeren. Maar ik weet niet of ik hetzelfde kan leven. Ik heb geen idee hoeveel ik krijg. Dat maakt me zorgen, ik heb geen grip omdat ik geen zekerheid heb.”

“Als ik met pensioen ga kan ik niet leven zoals nu denk ik, dan moet ik nu 500/600 euro per maand opzij leggen.”

“Ik heb wel een plan B met pensioen: terug naar Polen. Daar hebben we een huis en een vermogen.”

“Ik droom ervan om te pendelen als ik met pensioen ben, tussen Suriname in de winter en mijn huisje (NL) in de zomer. Ik hoop dan dezelfde manier van leven te hebben als nu.”

“Ik ga terug naar Marokko als ik met pensioen ga, genieten van de zon. Daar kan je van 10 euro ook heel veel eten en drinken, en dan heb je zelfs geld over.”

“Later is er op zich genoeg. Ik hoef me in Aruba geen zorgen te maken over eten.”

Sommigen maken zich zorgen over hun pensioen

- De eerste associatie die de geïnterviewden hebben met **pensioen is over het algemeen een groot vraagteken**. Er is weinig bekend over pensioen in het algemeen en/of hun eigen pensioensituatie. Sommige geïnterviewden stellen vragen over hun pensioensituatie aan de interviewers. Zoals: *‘Als er wat met mij gebeurt, krijg mijn man dan mijn pensioen?’* en *“Ik kreeg een brief dat ik pensioen heb van mijn man. Klopt dat? Hoe werkt dat eigenlijk?”*
- Die onbekendheid leidt bij sommigen tot zorgen over hun pensioen. Ze vragen zich bijvoorbeeld af *‘Krijg ik genoeg?’*.

Respondent zelf aan het woord:

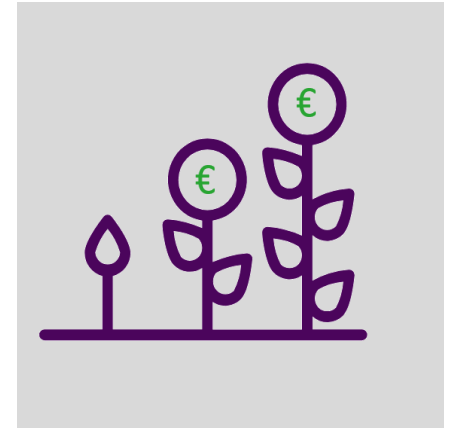


Klik op dit icoon voor een geluidsfragment

Nb: aan desbetreffende respondent is toestemming gevraagd om dit geluidsfragment op te nemen in het rapport

Anderen vinden pensioen iets voor later (1 van 2)

- Andere geïnterviewde flexwerkers en zzp'ers denken weinig na over 'later' en in dat verlengde over 'hun pensioen'. **Ze leven (onder andere door geldzorgen) meer in het nu. Er heerst een sterke 'presentbias': "Ik moet vandaag eten".** Pensioen zien ze als zorgen voor later.
- Waar sommige geïnterviewden dus zorgen hebben over hun pensioen, zijn er ook respondenten die letterlijk zeggen met de dag te leven. Als ze later minder inkomsten hebben, dan zullen ze hun uitgaven dan moeten zien aan te passen. Dat zien ze wel goedkomen, omdat ze wel gewend zijn om van weinig geld rond te komen.



Anderen vinden pensioen iets voor later (2 van 2)

“We bouwen niks op. We zijn bezig met het nu.”

“Als ik geld heb, is het uitgeven en opnieuw beginnen. Ik leef met de dag. Ik maak me geen zorgen als mijn portemonnee leeg is.”

“Pensioen? Ik doe niet aan pensioen. Ik denk wel aan mijn oude dag. De verzekering is heel duur, dus ik doe het zelf op een andere manier.”

“Bij pensioen denk ik aan Zwitserleven, aan die reclame. Van je oude dag genieten. Maar momenteel is dat wat minder het geval voor mij. Pensioen is nu een ver van mijn bed show, omdat ik zo weinig opbouw en de leeftijd steeds omhoog gaat. Ik heb wel reserveringen om dingen te vervangen, maar niet voor later.”

“Ik moet doorwerken tot ik 80 jaar ben.”

Gevoel bij pensioen: eerst neutraal, dan negatief (1 van 2)

- Het eerste geassocieerde gevoel dat de gesproken flexwerkers en zzp'ers met pensioen hebben is: **neutraal**. Het is niet een onderwerp dat direct een emotie oproept. Dit geldt vooral bij de mensen die niet echt bezig zijn met dit onderwerp.
- Wanneer de geïnterviewden verder nadenken over dit onderwerp is het gevoel eerder negatief dan positief. Met name de mensen die aangeven dat pensioen niet voor hen is weggelegd, geven aan dat **het gebrek aan pensioen eerder een negatief gevoel oproept**. Het geeft een gevoel van onzekerheid. Een van de geïnterviewden als ze wat langer over dit onderwerp spreekt, verwoordt dit als volgt: *“Ik wil dat het goedkomt, ik wil zekerheid in mijn leven.”*
- Daarnaast ervaren enkele zzp'ers een gevoel van onrechtvaardigheid ten aanzien van pensioen. Het is volgens hen voor zzp'ers met een laag inkomen te kostbaar om te sparen voor pensioen. Ook vinden sommigen het **oneerlijk dat zij op hun oude dag een even hoge AOW-uitkering ontvangen als mensen met een uitkering in hun omgeving**. In tegenstelling tot de mensen met een uitkering werken zij naar eigen zeggen hard en dragen zo hun steentje bij aan de samenleving, maar ze vinden dat ze hier wel voor mogen worden beloond op hun oude dag.

Gevoel bij pensioen eerst neutraal, dan negatief (2 van 2)

“Ik heb een neutraal gevoel over pensioen. Ik heb een buffertje voor mij en mijn man.”

“Bij pensioen denk ik aan: krijg ik genoeg?”

“Ik heb geen gevoel bij pensioen. Als moslim denk je toch dat Allah voor je zorgt.”

“Pensioen, dat is er niet voor mij. Dus eerder negatief gevoel.”

“Ik mocht 6 maanden niet werken als ondernemer door corona. Andere mensen krijgen wel steun. Ik word niet beloond voor hard werken. Dat vind ik niet eerlijk.”

“Bij pensioen krijg ik nu een positief gevoel, nu ik weet dat ik het pensioen van mijn man krijg.”

Pensioen is niet voor mij weggelegd, dat is voor anderen (1 van 2)

- De gesproken flexwerkers & zzp'ers denken vrijwel allemaal dat er geen pensioen voor ze is. Wanneer het onderwerp pensioen ter sprake komt, geven de meesten aan dat ze helemaal niet sparen voor pensioen en dat ze er vanuit gaan dat ze vrijwel niets krijgen als ze hun pensioenleeftijd hebben bereikt. De lage inkomens zorgen ervoor dat sparen überhaupt moeilijk is voor deze doelgroep, laat staan sparen voor later. Een enkeling zegt wel geld voor hun pensioen via de bank te sparen.
- Er is een bepaalde mate van gelatenheid bij het bespreken van dit onderwerp. **'Pensioen is niet voor mij weggelegd' wordt soms schouderophalend gezegd.** Pensioen is in hun ogen meer iets voor andere mensen die een vast contract hebben of die voldoende geld verdienen om te kunnen sparen voor hun pensioen. Vooral bij laagbetaalde zzp'ers lijkt dit het geval te zijn.
- Enkele geïnterviewde zzp 'ers geven aan dat ze weinig vertrouwen hebben in pensioenfondsen en verzekeraars. Men is bang dat ze het gespaarde geld niet 1 op 1 terugzien. **Zelf het geld op een bank beheren lijkt in hun ogen meer zekerheid te geven.** Zo houden ze meer grip op het geld dat ze met pijn en moeite op zij hebben kunnen leggen.

Pensioen is niet voor mij weggelegd, dat is voor anderen (2 van 2)

*“Ik krijg heel weinig pensioen.
Ik weet het niet precies. Heb weinig opgebouwd.”*

“Mijn pensioen is toch weinig geld.”

“Ik heb geen pensioen, dat is duidelijk.”

“Pensioen is het laatste waar veel mensen aan denken.”

“Pensioen is niet voor mij weggelegd.”

“Je moet ook uitkijken bij geld wat bij pensioenfondsen zit. Als het misgaat, dan is het weg. Dan kun je maar beter zelf wat op de bank hebben staan. Want dat heb je gewoon.”

*“Je weet niet wat je overhoudt als je verzekerd bent bij bedrijven, zij beleggen je geld.
Daar heb je geen zekerheid. Je kan beter eigen geld sparen, dan heb je grip en weet je het zeker.”*

“Ik heb niet lang gewerkt, dus het is toch niet veel.”

Kinderen of een woning in geboorteland om mogelijk pensioengat op te vangen (1 van 2)

- De geïnterviewden sparen zelden voor een aanvullend pensioen, maar ze hebben soms wel andere oplossingen in gedachten om rond te komen na het bereiken van hun pensioenleeftijd. Niet al deze oplossingen komen overigens voor in de Pensioen-schijf van vijf (die is opgezet door het Nibud in samenwerking met Wijzer in geldzaken).
- Sommige gesprekspartners gaan er bijvoorbeeld van uit dat hun kinderen voor hen gaan zorgen als ze met pensioen gaan. **Ze stoppen naar eigen zeggen hun eigen ouders nu ook geld toe om rond te komen en verwachten dat hun kinderen ook zullen bijspringen als zij de pensioengerechtigde leeftijd zullen bereiken.**
- Daarnaast hebben enkele gesprekspartners met een migratieachtergrond nog een ‘pensioen’ in het land van herkomst, bijvoorbeeld in de vorm van een huis of erfenis. Ze gaan er vanuit dat ze **op hun oude dag (deels) in hun geboorteland (of die van hun ouders) kunnen doorbrengen, waar de leefkosten naar verwachting lager zullen zijn** dan in Nederland. Er zijn bovendien meer geïnterviewden die een mogelijk pensioengat denken op te vangen door met minder inkomsten rond te komen. Een concreet plan hebben ze daar niet voor, wanneer we daarop doorvragen. Ze gaan er simpelweg vanuit dat ze op oudere leeftijd minder geld nodig hebben.

Kinderen of een woning in geboorteland om mogelijk pensioengat op te vangen (2 van 2)

*“Mijn kinderen zijn mijn pensioen. Die gaan me helpen.
Dat heb ik ook zo gedaan.”*

“Ik heb een huis in Aruba van mijn moeder. Die knap ik op als ik de pensioen leeftijd heb.”

*“Pensioen is dat wat je hebt voor later. Heb altijd geleerd een dubbeltje in een potje
te stoppen en te hopen dat het groeit.”*

“Als ik de leeftijd van pensioen heb ga ik terug naar waar ik geboren ben, dat is goedkoper.”

*“Je weet niet hoe oud je wordt. Je moet vandaag leven.
Je moet gewoon wennen aan je nieuwe inkomen.”*

“De vraag is ook: wat heb je nodig als je 67 bent. Dan heb je minder nodig. Nu heb ik meer nodig.”

Een vorm van informatie-aversie en aangeleerde hulpeloosheid zijn barrières om pensioenbedrag te checken (1 van 3)

- Een belangrijke doelstelling van de Pensioen3daagse 2021 is dat mensen (regelmatig) hun pensioenbedrag checken, als eerste stap. Dat geldt ook voor zzp-ers en flexwerkers, mede omdat zij risico lopen op een beperkt totaal pensioeninkomen. Voor mensen met een migratie-achtergrond is het ook goed om op tijd te weten dat ze alleen een AOW-uitkering ontvangen voor de periode dat ze in Nederland wonen.
- Het animo bij de geïnterviewden om dit pensioenbedrag te checken is echter laag. Aan de ene kant gaan ze er vanuit **dat die oproep niet voor hen is bedoeld, omdat ze toch nauwelijks aanvullend pensioen opbouwen**: *“Waarom zou ik checken, ik heb toch geen pensioen”*.
- Aan de andere kant spelen er ook psychologische factoren een rol. Meerdere geïnterviewden geven aan dat ze liever niet weten hoe weinig geld ze zullen krijgen als ze de pensioenleeftijd zullen bereiken. Ze **checken hun pensioenbedrag liever niet om teleurstelling te voorkomen**. Ze gaan er vanuit dat dit een laag bedrag zal zijn, dus waarom zouden ze nu al geconfronteerd moeten worden met deze teleurstelling. Het is **een vorm van informatie-aversie**. Dit struisvogeleffect is soms ook zichtbaar bij mensen die ziek zijn, maar een doktersbezoek zo lang mogelijk uitstellen. Ze vrezen dat het (nog meer) stress oplevert en het lijkt eenvoudiger om gewoon je kop in het zand te steken.
- Daarnaast heeft het niet veel zin om het nu al te weten als er toch geen perspectief is. **Het lijkt een vorm van aangeleerde hulpeloosheid**. De geïnterviewden gaan er vanuit dat ze de komende jaren ook niet kunnen sparen voor hun pensioen. Dan heeft het ook niet veel zin om bezig te zijn met een onderwerp waar pas jaren later de consequenties van te merken zijn.

Een vorm van informatie-aversie en aangeleerde hulpeloosheid zijn barrières om pensioenbedrag te checken (2 van 3)

“Ik weet niet wat voor pensioen ik krijg, ik ga niet kijken zelf.”

“Ik heb geen zin om het uit te zoeken, dat gaat toch tegenvallen. Heb toch niet veel opgebouwd.”

“Deze vrouw checkt haar pensioen niet omdat ze geen nee wil horen. Ze wil niet teleurgesteld worden. Als het negatief nieuws is, liever niet vragen. Dan hoor je dingen die je niet wil horen.”

“Mijn hele leven is een teleurstelling. Ik ben bang dat ik weinig krijg. Ik weet dat het niet veel is.”

“Ik maak me geen zorgen meer om pensioen. Ik krijg toch niks. Het kan niet slechter als nu, alleen maar beter.”

“Ik zie het veel om me heel, mensen denken ‘free willy, het is toch later, waarom zou ik me zorgen maken’. Het duurt toch nog lang, en er zitten veel handelingen tussen.”

“Ik heb straks niks. Ik moet wel een beetje hoop hebben.”

Een vorm van informatie-aversie en aangeleerde hulpeloosheid zijn barrières om pensioenbedrag te checken (3 van 3)

“Ik hoef niet te kijken, dat heeft geen voordeel. Ik weet toch dat het weinig is. Dat helpt me alleen in de put.”

*“Ik ga niet uitzoeken. Dan ga je te ver in de toekomst kijken.
Ik maak me er pas over 20 jaar zorgen over, als ik 68 ben.”*

“Ik weet vrij zeker dat ik geen pensioen krijg. Ik heb ook geen volle AOW.”

“Ik krijg toch weinig, je moet zelf voor je oude dag zorgen vind ik.”

*“Als er een laag bedrag staat, hoef je het niet te weten. Dan wordt ze teleurgesteld.
Ik wil zelf ook liever niet mijn bankrekening zien als ik wat overmaak.”*

*“Mensen die er niet over nadenken weten dat ze weinig hebben opgebouwd.
Dan denken ze: laat het maar, heeft geen zin.”*

Sterke present bias, mede door lage levensverwachting, voorkomt dat geïnterviewden bezig zijn met 'later' (1 van 2)

- Vrijwel alle geïnterviewde zzp'ers en flexwerkers zijn **niet echt bezig met hun pensioen**. Ze bouwen niks op, en ze willen er weinig over weten. Naar eigen zeggen **leven ze sterk in het nu**, en zien de toekomst als iets onzekers. Deze present bias is bij een groot deel van de samenleving wel zichtbaar als het om pensioen gaat (zie onder meer de Pensioenmonitor 2020 van Wijzer in geldzaken), maar bij deze financieel kwetsbare groepen lijkt die present bias nog sterker aanwezig te zijn.
- Verschillende geïnterviewden lijken het ook nog te koppelen aan een lagere levensverwachting. Ze gaan er niet vanzelfsprekend vanuit dat ze gezond oud worden. Waarom zouden ze dan nu met veel pijn en moeite geld opzij moeten leggen, als niet zeker is dat ze later van dat geld kunnen profiteren. Een van de flexwerkers verwoordt het als volgt: **“Vroeger was ik een stier. Altijd hard gewerkt. Nu ben ik 48 jaar en zit ik net in de ziektewet. Waarom zou ik sparen voor later? Ik weet niet hoe lang ik dan nog leef.”**
- Bij enkele geïnterviewden lijkt het bereiken van een 'ronde leeftijd' (*“Toen ik 50 jaar werd”*) het urgentiebesef enigszins te verhogen. **Een nieuwe levensfase gaat gepaard met meer energie om eens naar 'later' te kijken.**

Sterke present bias, mede door lage levensverwachting, voorkomt dat geïnterviewden bezig zijn met 'later' (2 van 2)

“Ik leef in het nu. Ik werk, eet en drink nu. Je weet niet of je van een pensioen kan genieten, omdat je ziek kan worden. Ik heb geen garantie dat ik lang leef.”

“Je weet niet hoe oud je wordt. Je moet vandaag leven. Je moet gewoon wennen aan je nieuwe inkomen.”

“Boven de 40 denk je pas na over later. Dan moet je gaan sparen. Daarvoor dacht ik: ik zie het wel.”

“Toen ik 50 werd vond ik ineens dat pensioen dichterbij kwam, toen ging ik er over nadenken.”

“Het is een ver van mijn bed show, dat pensioen. Het is duur, en pas voor later.”

“Pensioen is voor mij niet aantrekkelijk. Ik leef in het nu.”

Hoge kosten vormen barrière om te werken aan een beter pensioen (1 van 3)

- Het merendeel van de geïnterviewden bouwt vrijwel geen aanvullend pensioen op. De reden dat ze hier niet aan beginnen ligt voor de hand. De laagbetaalde zzp'ers geven aan dat het te duur is om zelf een pensioen op te bouwen. Door een laag inkomen zijn mensen meer op het 'nu' gefocust, op het betalen van de maandelijkse lasten. Ze vinden de **kosten om zelf hun pensioen te regelen te hoog**. Ook geeft een aantal van hen aan dat de hoge kosten vervolgens te weinig oplevert, en dat het onzeker is of je er vervolgens zelf van kan genieten.
- De laagbetaalde flexwerkers geven simpelweg aan dat de werkgever dit niet voor hen betaalt, terwijl ze zelf niet voldoende geld hebben om te sparen voor pensioen. Het stellen van die vraag leidt er bij enkelen toe dat ze zich voornemen om een vaste baan te vinden. De flexwerkers die een paar keer een beetje pensioen hadden opgebouwd via een uitzendbureau, **hebben dat in één keer eerder laten uitbetalen zodra zij daar de mogelijkheid voor kregen**. Ze konden het geld nu goed gebruiken.
- Een enkeling bouwt wel zelf pensioen op, Zelf sparen of zelf iets anders regelen voor je eigen pensioen wordt door sommige zzp'ers als betere optie gezien dan een 'dure verzekering'.

Hoge kosten vormen barrière om te werken aan een beter pensioen (2 van 3)

“Een verzekering voor een zzp’er kost 500 euro per maand. Je betaalt veel, maar je kan ook zomaar doodgaan. Verzekeringen zijn commerciële partijen, en zij kunnen ook failliet gaan. Dat is mij te onzeker.”

“Verzekeringen zijn te duur, daarom doen mensen het niet.”

“Als ik meer zou verdienen, zou ik ook meer kunnen sparen. Je moet meer geld krijgen.”

“Ik werk op meerdere manier aan mijn pensioen, via Zilvervloot-sparen, met lijfrente, en via 2 spaarrekeningen.”

“Pensioen opbouwen in een kapperszaak is lastig. Je neemt mensen aan, en die vertrekken dan na een paar jaar met een deel van je klanten.”

Hoge kosten vormen barrière om te werken aan een beter pensioen (3 van 3)

“Ik heb 3 keer een beetje pensioen opgebouwd. Toen kreeg ik elke keer een brief, of ik het bedrag wilde hebben. Dat hebben ze uitbetaald, maar er ging veel belasting vanaf. Nu wil ik het op zich laten staan de volgende keer, maar ik weet niet wat er morgen gebeurt. En ik moet vandaag eten. Ik denk nu: we eten vandaag alles, morgen zien we wel.”

“Als je het nu uitzoekt kun je nog een echte baan zoeken als je het te weinig vindt, bij de Albert Heijn of McDonalds ofzoiets. Dan bouw je wat op.”

“Ik heb weinig om rond te komen. Ik kan dus ook niet sparen, alles gaat naar huur en vaste lasten.”

“Ik betaal liever geen premie zonder zekerheid. Zzp’ers moeten tussen de 300 en 500 euro bijleggen voor hun pensioen. Als ik dat zelf opbouw en investeer, krijg ik meer, en meer zekerheid.”

“Het kost veel, maar levert waarschijnlijk te weinig op. Dan kan ik het beter niet doen.”

Hoe gaat men te werk als ze meer informatie willen over pensioen? (1 van 2)

- Pensioen is niet een onderwerp dat vaak wordt besproken. Mensen praten weinig met anderen over dit onderwerp. Enkele geïnterviewden hebben het weleens besproken met ouders of collega's.
- Vragen over hun pensioen zouden de geïnterviewde flexwerkers aan hun werkgever/uitzendbureau vragen. Ook familieleden die wel een goed pensioen hebben zijn een logische partij om vragen aan te stellen. Een van de zzp'ers noemt nog de Kamer van Koophandel als informatiekanaal.
- Verder denkt men aan overheidsinstanties (via google zoeken), maar zegt daar vaak bij dat ze niet uit zich zelf naar deze informatie op zoek gaan. Zo verwoordt een van de geïnterviewden het: ***“Als de gemeente me oproept om over pensioen te praten dan kom ik wel. Ik ga het niet zelf uitzoeken.”***
- De motivatie om meer informatie op te zoeken over pensioen is niet hoog, mede omdat ze verwachten dat pensioen niet voor hen is weggelegd.

Hoe gaat men te werk als ze meer informatie willen over pensioen? (2 van 2)

“Dan vraag ik mijn werkgever wel. Die kan me misschien helpen.”

“Ik ben ooit eens naar een bijeenkomst via werk gegaan.”

“Misschien aan mijn moeder vragen, zij heeft een goed pensioen. Maar het is niet echt een onderwerp: pensioen.”

“Ik zou eerst Googlen, kijken welke instanties ik kan benaderen. Rijksoverheid.nl of pensioenbedrijven zullen goede bronnen zijn.”

“Dan moet ik mijn overzicht even checken op die pensioenwebsite.”

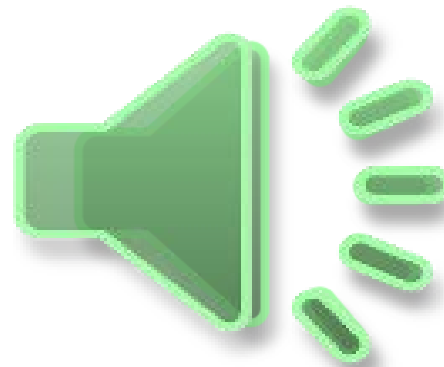
“Ik wil niet per se meer weten over pensioen eigenlijk.”

“Bij de KvK kan ik vast wel extra info vinden voor kleine ondernemers.”

Advies van respondenten: geef basisinformatie over eigen pensioensituatie

- Wanneer we vragen naar adviezen, geven enkele geïnterviewden aan dat ze behoefte hebben aan basisinformatie over hun eigen pensioensituatie. Hoe staan ze ervoor? Wat krijgen ze als met pensioen zouden gaan? En wanneer kunnen ze met pensioen?
- Ze hebben vooral behoefte aan meer duidelijkheid. Een van de respondenten legt dat hieronder in haar eigen woorden uit. Ook geeft ze aan dat het belangrijk is om niet alleen geld bij een pensioenfonds onder te brengen, maar ook op je eigen spaarrekening.

Respondent zelf aan het woord:



Klik op dit icoon voor een geluidsfragment

Nb: aan desbetreffende respondente is toestemming gevraagd om dit geluidsfragment op te nemen in het rapport

Met welke boodschap kunnen we de laagbetaalde flexwerkers & zzp'ers het beste bereiken? (1 van 2)

- Het is echter de vraag of iedereen deze basisinformatie over hun eigen pensioensituatie zou doornemen. De meerderheid van de geïnterviewden vindt het dan ook lastig om een oplossing te bedenken waardoor soortgelijke mensen hun pensioenbedrag gaan checken (en eventueel in actie komen). Er hangt een grote passiviteit en gelatenheid rondom het thema pensioen voor deze doelgroep.
- **Om mensen in beweging te krijgen moet je ze zien te raken**, maar is niet helemaal duidelijk hoe je dat het beste kunt doen. Enkele gesprekspartners geven aan dat je de gevolgen moet laten zien van een laag pensioen. *'Als je weinig pensioen opbouwt, krijg je ellende. Laat dat maar zien'*. Het is echter de vraag hoe effectief deze zogenoemde fear-appeal is. Andere adviezen die mensen geven is om **in te spelen op het gevoel van onafhankelijkheid. Zelf regelen betekent dat je niet hoeft aan te kloppen bij anderen.**
- Verder raden enkele geïnterviewden met een migratie-achtergrond aan om **in beeldmateriaal meer donkere acteurs in te zetten**. Dat vergroot de kans dat ze zich herkennen in het beeldmateriaal.

Met welke boodschap kunnen we de laagbetaalde flexwerkers & zzp'ers het beste bereiken? (2 van 2)

"Je moet zeggen: 'als je niks opbouwt krijg je ellende'. Of 'als je het zelf regelt kan niemand je iets maken'."

"Als je het zelf regelt hoef je je hand niet op te houden."

"Je moet mensen motiveren. Je moet er een tegenprestatie tegenover zetten."

"Heb je wel aan je oude dag gedacht."

"Een oproep om mensen te bereiken is niet voor mij, maar voor de dominante groep: de witte bevolking."

"Als je ook donkere acteurs neemt, van alle kleuren en achtergronden, zou het me meer aanspreken."

"Ik krijg elk jaar brieven van hoeveel pensioen ik krijg. Ik lees die brief altijd wel."

Op welke manier kunnen we laagbetaalde flexwerkers & zzp'ers het beste bereiken? (1 van 2)

- Via welke informatiekkanalen kunnen we laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers het beste bereiken? Dat vinden de geïnterviewden lastig om te beantwoorden. Een enkeling noemt gewoon de gebruikelijke kanalen, zoals sociale media en reclamespotjes op televisie en radio.
- Andere geïnterviewden geven aan dat **persoonlijk contact het beste werkt bij deze doelgroep. Een persoon aan wie ze vragen kunnen stellen**, bijvoorbeeld op het werk. Of een telefoonnummer dat ze kunnen bellen.
- Zoals eerder vermeld lijkt de werkgever/het uitzendbureau een logische afzender, maar ook de gemeente. Dat zijn **instanties/mensen waarin ze vertrouwen hebben**.
- Ook geven enkele geïnterviewden aan dat het **stellen van vragen ook al werkt, zoals gebeurt in dit interview**. Die vragen zetten hen aan het denken en dat is al het halve werk.

Op welke manier kunnen we laagbetaalde flexwerkers & zzp'ers het beste bereiken? (2 van 2)

"Brieven van de gemeente lees ik altijd. Het moet via de gemeente komen, dan gaan mensen erop in."

"Een nummer om te bellen is goed, als je vragen hebt over pensioen. Bellen is beter, dat is persoonlijk."

"Ik krijg elk jaar brieven van hoeveel pensioen ik krijg. Ik lees die brief altijd wel."

"Dit gesprek bereikt me. Dit is ook een reminder om weer te checken."

"Zo'n gesprek triggert me om toch te kijken."

"Ik weet niet. Social media misschien. Of een reclamespotje."

Leerpunten

Deelonderzoek: in gesprek met laagbetaalde zzp'ers & flexwerkers over 'het leven na pensioen'



Leerpunten (1 van 2)

- De interviews maken duidelijk dat het perspectief van laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers niet rooskleurig is. Sparen met een laag inkomen is lastig, laat staan sparen voor pensioen. Het is moeilijk om een aanvullend pensioen op te bouwen en die pijnlijke constatering vormt ook de belangrijkste belemmering om nu al eens te kijken naar hun pensioenbedrag (informatie-aversie). De vraag is dan ook of we hen moeten motiveren om bij te sparen of dat we hen met een andere boodschap moeten motiveren om zich eens te verdiepen in hun eigen pensioensituatie.
- Het onderwerp **pensioen levert stress en een gevoel van teleurstelling op. Misschien moet de boodschap dan ook meer komen te liggen op 'geruststellen'**. Als je een laag inkomen hebt, is het pensioengat namelijk ook minder groot. Nagedacht moet worden we hen kunnen verleiden om (geen vermijdingsgedrag te vertonen maar) in actie te komen. Door de situatie na het gewenste gedrag aantrekkelijk te maken kan worden geprobeerd om mensen zelf in beweging te laten komen (en in de approach modus te krijgen). Dit kan door een **toekomstbeeld te schetsen die niet aansluit op het (voor hen onhaalbare) Zwitsersleven gevoel, maar op een zorgeloos (stressvrij) pensioneren**. Het gaat er niet om dat je drie keer per jaar op vakantie kunt, maar dat je voldoende geld overhoudt om stressvrij rond te komen.
- Ook valt in de gesprekken op dat mensen nog niet zo'n beeld hebben van (de hoogte van) een **AOW-uitkering. Hoeveel minder is dat in vergelijking met hun huidige inkomsten?** En hoe kun je vervolgens dat gat zien op te vangen? Voor mensen met een migratie-achtergrond is het goed om zich te realiseren dat ze alleen AOW ontvangen voor de periode dat ze in Nederland wonen. En de vraag waarmee je de aandacht van sommigen weet te vangen: **Kunnen ze na het bereiken van hun pensioenleeftijd in het buitenland wonen?**

Leerpunten (2 van 2)

- Verder is het raadzaam om informatie niet alleen schriftelijk te verspreiden, maar om op zoek te gaan naar **vertrouwenspersonen waaraan de laagbetaalde flexwerkers en zzp'ers vragen kunnen stellen over hun pensioensituatie**. Hoewel **uitzendbureaus (voor flexwerkers) en opdrachtgevers (voor zzp'ers)** niet altijd de partij zijn die pensioen voor de werknemers betaalt, is het wel een logisch punt om informatie over (aanvullend) pensioen te delen. Ze kunnen basisinformatie geven over pensioen (hoe hoog is straks je AOW? En hoeveel ga je er op achteruit?) en de eerste vragen beantwoorden over pensioen (wat gebeurt er als mijn man overlijdt?)
- De presentbias die mensen belemmert om in actie te komen is lastig om tegen te gaan. Hoe haal je het langer termijn perspectief meer naar voren? Het is wel interessant om aan te sluiten bij de mijlpalen van het behalen van een ronde leeftijd (40 of 50 jaar). Wanneer deze doelgroep rond die datum wordt aangeschreven/aangesproken (**'Nu je 50 jaar bent geworden, is het tijd om ook eens je pensioenbedrag te checken'**), zal de urgentie om toch eens naar je pensioenbedrag te kijken hoger zijn.

Bijlage:

algemene informatie over het
programma: geldgesprekken in
de buurt



De aanleiding (1 van 2)

Iedereen kan te maken krijgen met onverwachte gebeurtenissen in het leven, een plotselinge grote uitgave, het verlies van een baan, scheiding, ziekte en/of arbeidsongeschiktheid. **Maar sommige Nederlanders lopen een groter risico om door zo'n gebeurtenis in de financiële problemen te komen**, bijvoorbeeld omdat zij sowieso al moeite hebben met rondkomen en/of aangewezen zijn op laagbetaald werk. Deze financieel kwetsbare groepen vragen om extra aandacht en inspanningen om financieel fit te worden en blijven.

Uit een literatuurstudie (Wijzer in geldzaken en Nibud 2020) blijken de belangrijkste kenmerken van mensen in een financieel kwetsbare positie: een lage opleiding, geen (verdienende) partner, een migratieachtergrond, een beperkt vermogen om zich (financiële) vaardigheden en competenties eigen te maken of een beperking. Mensen met deze kenmerken zijn vaker arm, kunnen moeilijker rondkomen en/of hebben vaker te maken met betalingsachterstanden of schulden. **Het is vooral de stapeling van factoren die mensen extra financieel kwetsbaar maakt.** Neem bijvoorbeeld een laagopgeleide, alleenstaande moeder met drie kinderen en twee baantjes waarmee ze in totaal nog geen dertig uur werkt. Zij heeft een grotere kans dan gemiddeld om te behoren tot de groep financieel kwetsbare Nederlanders.

De aanleiding (2 van 2)

Deze groepen hebben het meeste baat bij alle activiteiten die we als platform ondernemen om mensen te ondersteunen bij het financieel fit worden, zijn en blijven. Aandacht voor financieel kwetsbare groepen is dan ook een van de prioriteiten die platform Wijzer in geldzaken in haar meerjarenkoers in 2019 en jaarplan 2020 heeft aangekondigd.

Om het perspectief van financieel kwetsbare groepen mee te nemen in de kernprojecten van Wijzer in geldzaken **moet niet alleen over, maar vooral met hen worden gepraat**. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Want **financieel kwetsbare groepen zijn doorgaans niet vertegenwoordigd in onderzoekspanels**. Daarom zijn Wijzer in geldzaken en TrueTalk een samenwerking aangegaan om op een andere wijze in gesprek te raken met financieel kwetsbare groepen in een, voor hen, natuurlijke omgeving. Hieruit is het programma ‘#Geldgesprekken in de buurt’ ontwikkeld.

Het programma '#geldgesprek'

Het hoofddoel van de geldgesprekken is om met financieel kwetsbare groepen in gesprek te gaan en **meer te leren over hun (belevings)wereld**, zodat wij in onze kernprojecten daar beter op kunnen aansluiten. In algemene zin willen we graag weten wat de impact van financiële problemen op hun leven is, hoe dit hun perspectief beïnvloedt, via welke kanalen en met welke boodschap we uiteindelijk met onze kernprojecten het beste gericht kunnen helpen om de financiële fitheid van deze groepen te vergroten.

Het is belangrijk om dit gesprek te laten plaatsvinden in vertrouwde, natuurlijke omgevingen van financieel kwetsbare groepen, omdat we verwachten dat we dan meer open gesprekken kunnen voeren dan in een kantoorsetting. Bovendien kunnen we niet verwachten dat deze groepen naar kantoor komen. We zullen creatiever te werk moeten gaan om echt met hen in gesprek te komen. Daarom hebben we besloten om samen met TrueTalk op verschillende locaties verspreid over het land **mensen op straat in hun eigen buurt aan te spreken met de vraag of zij met ons in gesprek willen gaan**. Oftewel: een geldgesprek in de buurt. We zitten op locaties waar de kans het grootst is om de juiste doelgroep te spreken (Amsterdam Zuid-Oost, de Haagse Markt in Den Haag, een winkelstraat in Apeldoorn en Eindhoven, etc.), waarbij de recruiters met enkele screeningsvragen achterhalen of zij tot de juiste doelgroep behoren.

3 centrale onderwerpen die in alle geldgesprekken terugkomen

1



Waar gaan geldzorgen over?
En **hoe voelt het?**

2



Wat is nodig om financieel fit te worden/blijven? En wat zijn **barrières** om daar te komen?

3




Hoe **bereiken** we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

#geldgesprekken

in de buurt



 true talk

 Wijzer in geldzaken