



Integraal inzicht is essentieel voor een iedere consument

Visiedocument financial planning 2020:
marktexperts aan het woord

Samenvatting

'Eigen potje biedt meer zekerheid voor pensioenen' luidt een kop in het FD op 28 april 2016. Is dat de toekomst voor de Nederlandse pensioenconsument? Gaan consumenten hun eigen individuele pensioenpotje beheren, met als beleggingsdoel een pensioenuitkering waarvan de hoogte vooraf vaststaat?

Maar wat wil de consument (deelnemer, klant) zelf? Wil de consument wel nadenken over zijn of haar pensioen? Staat de consument werkelijk 'centraal' bij uitvoerders en heeft hij of zij een keuze in pensioenvorm, aanbieder of platform? Zijn gevestigde partijen niet te veel bezig met 'oud denken' omdat zij ervan uit gaan dat de productaanbieder ook de tooling en de uitleg moet geven? Kortom, wie gaat het 'pensioenpotje' aanbieden, in welke vorm en op welk platform?

Wat vaststaat is dat liquiditeit en flexibiliteit belangrijke thema's zullen zijn de komende jaren, zowel voor consumenten en gezinnen als voor pensioenfondsen en pensioenuitvoerders. De dynamiek voor huishoudens neemt toe (zie bijlage: Ontwikkelingen die impact hebben op de financiële situatie van huishoudens) en daarom is het voor huishoudens belangrijk om flexibiliteit te creëren voor nu en later. De toekomst biedt echter geen 'one size fits all'-oplossingen. Daarvoor verschillen mensen te veel in hun financiële situatie en in arbeidscapaciteit.

Wat ook vaststaat is dat consumenten steeds meer zelf moeten doen op het gebied van financial planning. Maar zelfmanagement vereist wel inzicht in de financiële situatie en de mogelijkheid om hier zelf sturing aan te geven. Het is daarom van belang om de gehele levensloop hierbij te betrekken, over alle pijlers heen, en vooral het pensioen van de toekomst naar het heden te halen. Een maandelijks overzicht van het financiële huishoudboekje (pensioen, wonen, zorg) draagt bij aan een beter inzicht. Inzicht dat hard nodig is.

Onderzoek van de AFM wijst uit dat 1 op de 3 mensen bij de huidige pensioenopbouw niet kan voorzien in de beoogde bestedingsbehoefte. Tenminste 61% van de mensen die afstevenen op een tekort ziet dat tekort niet aankomen¹. Bij specifieke doelgroepen (zoals zzp-ers en arbeidsongeschikten) is dat financiële gat zelfs fors groter. Aandacht voor persoonlijke financiële planning over de levensloop is dus noodzakelijk. Een initiatief zoals het Financieel Paspoort (www.financieelpaspoort.nl) dat bijdraagt aan het verbeteren van pensioenbewustzijn en integraal financieel inzicht is daarom toe te juichen. Een integraal financial planning platform zoals Figlo dat biedt, kan daarvoor een bruikbare tool zijn.

Over dit whitepaper

De tekst van dit whitepaper is mede tot stand gekomen op basis van een rondetafelgesprek met onder andere: Folkert Pama, Directeur Sales & Klantbediening Pensioenen a.s.r; Michael Visser, oprichter Pensioen GeMi en beleidsadviseur/onderzoeker Netspar; Ruud Lahr, Marketing Manager Blue Sky Group; Marcel Slokkers, Product Director EMEA Figlo; en Thomas Vermeire, Enterprise Account Executive EMEA Figlo.

Dit whitepaper is bestemd voor personen, organisaties en bedrijven die beroepshalve te maken hebben met de Wet pensioencommunicatie. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van dit whitepaper berust bij Figlo.

¹ AFM-rapport, 8 oktober 2015, 'Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen'

Folkert Pama, a.s.r.: “De sector dient zelf de handschoen op te pakken en ervoor te zorgen dat de pensioencommunicatie niet alleen voldoet aan de wettelijke plicht, maar voor werknemers ook relevant en begrijpelijk is.”



“We moeten het pensioen naar het hier en nu halen”

Moeten consumenten worden aangemoedigd om zelf veel meer verantwoordelijkheid te nemen voor het eigen pensioen? En wat betekent dit voor pensioenuitvoerders en de manier waarop zij communiceren? Een klein jaar na de invoering van de Wet pensioencommunicatie is het tijd voor een tussenbalans. En waar staan we nu, onderweg naar financial planning 2020?

Consumenten zouden niet geïnteresseerd zijn in hun pensioen, pensioenregelingen niet begrijpen en zich simpelweg niet interesseren voor hun eigen pensioensituatie. Klopt dat beeld? De Wet pensioencommunicatie probeert aan te sluiten op de informatiebehoeften van deelnemers. De wet biedt bijvoorbeeld meer ruimte voor digitale pensioencommunicatie. Het uitgangspunt is nu digitale communicatie, tenzij een deelnemer hier bezwaar tegen maakt. Dit vergroot de mogelijkheden voor pensioencommunicatie en is vanuit kosten oogpunt efficiënt. Ook het vervangen van gedetailleerde wettelijke eisen door open normen biedt meer ruimte aan pensioenuitvoerders om hun informatieplicht goed in te vullen.

Ervaringen met de wet tot dusver

Sommige pensioenuitvoerders ervaren de Wet pensioencommunicatie als een stap terug in de tijd. ‘Verplicht op papier communiceren, terwijl digitale communicatie veel beter werkt’. ‘Oud denken’. ‘Gij zult’ in plaats van vragen wat de klant/ deelnemer zelf wil en nodig heeft.’ Pensioenuitvoerders worden bijvoorbeeld verplicht om te communiceren over de dekking die men niet aanbiedt. Dat leidt tot meer communiceren in plaats van relevant communiceren. Ook stelt de Wet verplicht om de prognoseberekening van het pensioeninkomen in drie scenario’s aan te bieden terwijl een aanbieder een doorberekening van een veelvoud aan scenario’s aanbiedt. De wet kan beter uitgaan van de informatiebehoeften van de deelnemer.

Online tenzij

Kijkend naar de wet zou online communicatie de beste manier van communiceren met deelnemers/klanten moeten zijn. Online gedrag is immers goed te sturen met alerts of te meten. Ook voor de verdiepingsslag biedt de gelaagdheid van Pensioen 1-2-3 goede mogelijkheden om helder te communiceren. De wet heeft wel een sterk voorschrijvend karakter. Is de wetgever bang voor de ‘best practices’ van geavanceerdere marktpartijen en verschuilt zij zich daarom achter geboden? Het Tabaksblat-principe (‘pas toe of leg uit’) zou een goede oplossing zijn geweest. Bovendien is het voorschrijvende karakter niet bevorderlijk voor innovatie; uitvoerders worden nu niet gestimuleerd om naar betere manieren van pensioencommunicatie te zoeken.

Ruud Lahr, Blue Sky Group: “De Wet pensioencommunicatie bevat wel weer een hoop dingen die “moeten”. Het zou goed zijn geweest om meer ruimte te bieden om de communicatie aan te passen aan de doelgroep, bijvoorbeeld door het Tabaksblad-principe te hanteren: ‘pas toe of leg uit’”



Wet in transitie

Toch valt er wel iets ter verdediging van de Wet pensioencommunicatie te zeggen. De wetgever signaleert dat nog niet alle pensioenuitvoerders even ver zijn in hun digitale dienstverlening. Er is sprake van een wet in transitie, vergelijkbaar met de verandering die de Belastingdienst doormaakt: de blauwe envelop maakt plaats voor de digitale aangifte, al zal de papieren niet helemaal verdwijnen voor burgers die niet digitaal onderlegd zijn. De wetgever heeft nu eenmaal rekening te houden met allerlei doelgroepen. De frustratie onder uitvoerders ligt eerder op het vlak dat een deel van de consumenten zich niet interesseert voor hun pensioen. Financiële planning, educatie en alerting kunnen daarom niet vroeg genoeg beginnen. Toch is dat slechts het begin van een oplossing; er zal meer moeten gebeuren om het pensioenbewustzijn te vergroten. Een uitdaging die zowel door de pensioensector als door de overheid moet worden opgepakt.

Vergroten van het pensioenbewustzijn

Tussen 2002 en 2012 is er 3,2 miljard euro uitgegeven door de overheid en pensioenfondsen om het ‘pensioenbewustzijn’ in Nederland te vergroten, aldus een studie van de Universiteit Tilburg². Er zijn twijfels over de effectiviteit van (verplichte) pensioencommunicatie. Ook niet iedere vorm van financiële educatie lijkt even effectief. Michael Visser van Pensioen GeMi en Netspar stelt dat we niet de illusie moeten hebben dat we met financiële educatie mensen beter financieel gedrag kunnen laten vertonen. Professor Henriëtte Prast noemt dat in het lustrumboek ‘Financiële Planning, inzichten uit wetenschap en praktijk’ van de vereniging voor Financieel Planners (FFP) de ‘mythe van de financiële educatie’. Mensen vertonen nu eenmaal irrationeel gedrag, ook op het punt van pensioen. Het is zaak om dat te beseffen en vandaaruit te kijken wat sector en overheid kunnen doen. “Financiële educatie op school als onderdeel van een basispakket, vind ik een goede zaak, maar kijk goed naar de vorm en stel je verwachtingen daarbij niet te hoog als het gaat om verbetering van financiële beslissingen voor de oude dag. Daar is veel meer voor nodig.”

²Oud? Dat is eng, en dus negeren we ons pensioen’, NRC, 7 oktober 2015 <http://www.nrc.nl/next/2015/10/07/oud-dat-is-eng-en-dus-negeren-we-ons-pensioen-1542188>

Thomas Vermeire: “Data aggregatie en online tools maken het eenvoudiger om inzicht te geven in het totale financiële plaatje. Dus verder kijken dan alleen naar de pensioensituatie van het individu. Met een compleet overzicht is het makkelijker om een signaal af te geven wanneer uitgaven of opnames worden gedaan die de toekomstplannen in gevaar brengen. Zo'n signaal is voor de consument wél relevant om naar een portal te gaan.”



Gedragsverandering als het te laat is...

Experts constateren dat mensen pas over hun financiën na pensionering nadenken en hun gedrag aanpassen wanneer zij nog vijf à zes jaar te gaan hebben tot aan hun pensioendatum. Dan is het te laat om nog extra financiële maatregelen te nemen. Financiële educatie zou zich daarom eerst moeten richten op het ontwikkelen van bewustzijn dan wel het nemen van de eigen verantwoordelijkheid op het gebied van financiën. Een goede manier om dat laatste te bewerkstelligen is om pensioen nadrukkelijker te combineren met de domeinen wonen en zorg.

Risico's en verantwoordelijkheden verschuiven

De druk op het pensioen groeit en er verschuiven steeds meer risico's en verantwoordelijkheden naar het individu. Bovendien groeit de diversiteit tussen huishoudens (zie bijlage: Ontwikkelingen die impact hebben op de financiële situatie van huishoudens). Daar komt bij dat er een gebrekkige afstemming in beleid en regelgeving bestaat op de domeinen pensioen, wonen en zorg. Dit gaat bij veel huishoudens tot financiële knelpunten leiden. Aandacht voor persoonlijke financiële planning over de levensloop wordt daarom steeds belangrijker. Bij Netspar heeft men vastgesteld dat huishoudens met een goed pensioen en een eigen woning vaak te veel sparen en mensen die buiten pensioenregelingen vallen te weinig. Startende gezinnen die sparen voor een pensioen en voor de eigen woning kunnen te maken krijgen met liquiditeitstekorten. Een aanpak waarbij alle domeinen aan bod komen is dus zeer gewenst.



Michael Visser, Pensioen Gemi en Netspar: "Door de toenemende diversiteit tussen huishoudens en de verschuiving van risico's en verantwoordelijkheden naar het individu, wordt afstemming tussen pensioen, wonen en zorg steeds belangrijker. Gebrekkige afstemming tussen deze onderdelen van de financiële planning over de levensloop leidt voor diverse huishoudens nu al tot knelpunten."



Geïntegreerd kijken naar pensioen, wonen en zorg

Het verdient aanbeveling om pensioen, wonen en zorg in samenhang te bekijken en op basis daarvan aan financiële planning te doen. Pensioen is voor velen 'iets voor later'. Wonen heeft alles te maken met een eigen huis, een fijne, stabiele plek en een appeltje voor de dorst. Tegelijkertijd maken veel consumenten zich zorgen of zij op oudere leeftijd nog wel in hun zorgbehoefte kunnen voorzien. Bij zorg speelt dat de kosten van persoonlijke verzorging en andere zorg doorgaans stijgen bij het ouder worden, terwijl men op latere leeftijd wel goede zorg wil (blijven) ontvangen. Wanneer consumenten maandelijks een blik op hun financiële situatie rond pensioen, wonen en zorg zouden werpen, ontstaat er een actueel integraal beeld. Een voordeel hiervan is dat financiële beslissingen op de afzonderlijke gebieden wonen, zorg en pensioen op elkaar kunnen worden afgestemd, zoals spaarambitie of exposure aan risico's. Ook de AFM besteedt aandacht aan dit punt in haar rapport 'Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen'³ (zie kader: Vermogensopbouw voor pensioen, zorg en eigen woning en kader: Het inkomen voor later staat onder druk: aanbevelingen van de AFM).

Vermogensopbouw voor pensioen, zorg en eigen woning

Vermogensopbouw voor pensioen, zorg en eigen woning 'Een variant met persoonlijk pensioenvermogen biedt in beginsel mogelijkheden voor het verbinden van pensioen met wonen en zorg. Dit kan in bepaalde situaties voordelen bieden voor de betrokkenen (bijvoorbeeld bij het inzetten van een deel van het pensioenvermogen om het huis aan te passen aan de gewijzigde levensomstandigheid op oudere leeftijd). Maar hiermee moet zorgvuldig worden omgegaan vanwege de mogelijkheid om het langlevensrisico te blijven delen (gezien ongewenste vormen van risicoselectie die zich kunnen voordoen) en het vraagt om nadere doordinking en om een goede keuzearchitectuur. Het inzetten van pensioenkapitaal tijdens de opbouwfase kan al snel ten koste gaan van een goed pensioen later, terwijl dat juist de beste garantie is voor het opvangen van zorgkosten op hogere leeftijd. Bovendien vinden mensen het leggen van verbindingen tussen wonen, pensioen en zorg ook heel ingewikkeld. Als er verbindingen gelegd gaan worden tussen wonen, pensioen en zorg is goede communicatie dus van groot belang.'

³ 'Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen', AFM, 8 oktober 2015



‘Het inkomen voor later staat onder druk’: aanbevelingen van de AFM⁴

1. Consumenten actief stimuleren om in actie te komen door ze periodiek een oproep te (laten) sturen om hun financiële totaalplaatje bij pensionering in kaart te krijgen.
2. Het onderwerp te vereenvoudigen door de ontwikkeling van een online tool te stimuleren waar alle relevante financiële producten op één plek in kaart gebracht worden. Wij stellen voor om hiertoe aan te haken bij bestaande initiatieven rondom financiële planning.
3. Het gebrek aan handelingsperspectief op te vangen door de ontwikkeling van vuistregels voor diegenen die zelf hun financiële producten in kaart kunnen brengen en persoonlijke hulp, ondersteund door eerdergenoemde centrale digitale tooling, voor de degenen die dit niet kunnen.

Staat de klant of de deelnemer werkelijk centraal?

Hoe meer elementen het huishoudboekje bevat, hoe ingewikkelder. Een financial planning tool kan daarin een grote en belangrijke rol spelen. Folkert Pama: “Het is de uitdaging om het pensioen, wat iedereen ver weg vindt, dichterbij te halen naar het hier en nu.” Maar dan wel met de deelnemer centraal, zonder paternalistisch te zijn, stelt Ruud Lahr van Blue Sky Group. “Neem mensen serieus. Pensioenuitvoerders willen altijd iets naar de mensen toe brengen. Zet liever de deelnemer centraal en vraag of hij of zij met jou wil ‘engagen’ en laat hem of haar zelf het platform kiezen. Bovendien gaat men er steeds vanuit dat de productaanbieder ook de tooling en de uitleg moet geven.” In het Verenigd Koninkrijk helpt NEST⁵ (National Employment Savings Trust) werkgevers met een persoonlijke, flexibele DC-pensioenregeling (zie kader: Best practice: NEST (Verenigd Koninkrijk)). Werkgever, werknemer en anderen kunnen geld storten in de pensioenpot van de werknemer; dit wordt vervolgens belegd om een pensioenvermogen op te bouwen.

Best practice: NEST (Verenigd Koninkrijk)

NEST (National Employment Savings Trust) is een individuele, beschikbare premieregeling. Via NEST kan iedereen een persoonlijke pensioenrekening openen. Werkgever, werknemer en anderen kunnen hier geld op storten dat vervolgens wordt belegd om een pensioenvermogen op te bouwen. Deelnemers hebben één pensioenpot voor hun gehele werkzame leven. Nadeel kan zijn dat deelnemers te weinig geld inleggen of te risicovol beleggen. Daartoe zijn er ‘NEST retirement date funds’ waarmee het risico van de belegging automatisch op de individuele situatie wordt afgestemd. Een ander kenmerk is dat de deelnemer de opgebouwde pensioenpot ineens kan opnemen. Lees verder: www.nestpensions.org.uk

⁴Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen’, AFM, 8 oktober 2015, pagina 7

⁵ <https://www.nestpensions.org.uk/schemeweb/NestWeb/includes/public/docs/golden-rules-of-communication.PDF>

Marcel Slokkers: “De aanbieder van een Personal Financial Management tool heeft het voordeel dat geautomatiseerde dataverwerking de financiële situatie van de klant nauwkeurig bijhoudt. Met business intelligence die verrijkte data blijft verzamelen kan de aanbieder de klant dus steeds beter helpen.”

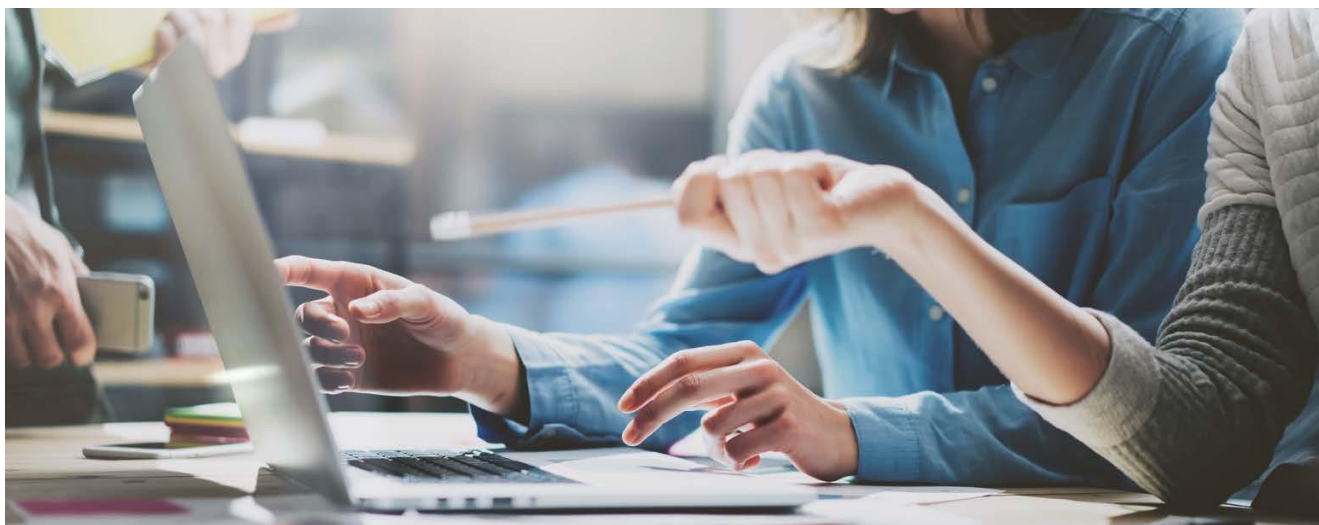


Inzicht bieden op weg naar 2020

Inzicht begint bij overzicht. “Laten we beginnen met het begrijpen van het pensioenoverzicht; dat zou de eerste doelstelling richting deelnemers moeten zijn: Eerst overzicht, daarna inzicht en daarna handelen naar dat inzicht.” Hulpmiddelen zijn er in overvloed. Een dashboard kan houvast geven voor consumenten en laten zien hoeveel personen uit dezelfde sociale klasse of in dezelfde omgeving voor pensioenproduct X gekozen hebben. Gamification kan pensioencommunicatie spelenderwijs dichterbij brengen. Een financiële korting of incentive werkt daarbij beter dan een gratis strandbal, zo laten ervaringen in de hypotheekmarkt zien. Robo-advisering kan consumenten helpen bij zelfmanagement, tegen lage kosten. Maatwerksystemen voor financial planning maken het mogelijk om op dagbasis de eigen financiële status te bekijken. Met de invoering van de ‘Revised Payment Services Directive’ (PSD2) zal het zelfs mogelijk worden om digitaal een volledig klantbeeld te kunnen ontsluiten. Dat zal het adviesproces efficiënter en goedkoper maken. Zover is het nog niet.

Tot slot: wat vindt u?

Het is zaak om stap voor stap op weg te gaan naar 2020. Wat moet er volgens u gebeuren? Hoe maken we pensioencommunicatie relevant en brengen we het pensioen dichterbij? Welke rol speelt innovatie daarin? Wij zien uw ideeën graag tegemoet en praten er met plezier verder over met u. Laat het ons weten via: info@figlo.com





Conclusie

Pensioencommunicatie blijft ingewikkeld. Inzicht in en controle over de financiële situatie vraagt daarom steeds nadrukkelijker om zelfmanagement en excellente tooling met een 'single point of truth', gebaseerd op inzicht in de totale inkomsten en uitgaven, nu en 30 jaar vooruit. Een voorwaarde voor het welslagen hiervan is 'geactiveerd gedrag'. Ook daarin kan goede tooling uitkomst bieden.

Pensioen is en blijft een arbeidsvoorwaarde maar de factor arbeid verandert sneller dan het pensioen. Pensioen zal dus mee veranderen. De werkgever kan daarin een rol spelen en bijvoorbeeld financial planning faciliteren door werknemers tools te bieden. Zo kan de werkgever en deel van het pensioenbudget beschikbaar stellen aan werknemers voor financial planning. Zij kunnen op deze manier wennen aan financial planning en aan het belang van het geven van aandacht aan pensioen of ouderdagsvoorziening.

In de maatschappij neemt de diversiteit tussen huishoudens toe, de verschillen in levensloop worden groter. Consumenten dienen daarom zelf – als zij daartoe in staat zijn – in een vroeg stadium de regie over hun financiële situatie te nemen. Zelfmanagement wordt daarom steeds belangrijker. En omdat de relatie tussen wonen, zorg en pensioen relevant is, ongeacht de verschillen tussen mensen, kan een financial planning platform inzicht bieden in de financiële situatie op al deze domeinen, voor nu en voor de toekomst.

Next steps voor financial planning 2020

Heeft u ideeën, wilt u reageren of wenst u nadere informatie? Neemt u dan contact op met Thomas Vermeire, thomas.vermeire@figlo.com, tel. +31 (0)6 203 651 62.

10 tips om de pensioenconsument te activeren

1

Integrale benadering van pensioen, wonen en zorg

Pensioen 'naar voren halen' en integrale financial planning vraagt om een koppeling met die andere domeinen die toch al maandelijks om aandacht vragen van gezinnen en consumenten: wonen (betaling huur of hypotheek) en zorg (betaling zorgpremie).

2

Pensioen naar het nu halen

Pensioencommunicatie die gericht is op het 'hier en nu' (bijvoorbeeld maandelijks) draagt bij aan overzicht en daarmee ook aan inzicht in de financiële en pensioensituatie.

3

Stel financiële educatie verplicht

Waarom krijgen kinderen wel zwemles maar geen les in financiële zaken? Jonge mensen kennis laten maken met geldzaken kan leiden tot meer bewustwording over pensioenzaken. Een aardig voorbeeld is het boekje 'Niels & het geldmysterie' dat in de 'Week van het Geld 2016' werd gepresenteerd. In een ideale wereld hebben consumenten al op jonge leeftijd begrip van relevante (financiële) risico's.

4

Financiële incentives instellen voor consumenten

Consumenten die meetbaar actief bezig zijn met hun pensioenregeling zouden een financiële incentive kunnen krijgen (korting/toeslag). Consumenten die op dat punt blijvend passief zijn, krijgen standaardopties aangeboden met minder keuzevrijheid dan de 'pensioen-actieve' consument.

5

Een 'one size fits all'-aanpak werkt niet

Pensioencommunicatie mag minder paternalistisch worden ingestoken. Consumenten zijn vaak mondiger dan menigeen denkt. Moderne pensioencommunicatie zou gedifferentieerder mogen zijn en meer gericht op de moderne burger. Dus minder geboden en meer ontvangersgerichtheid.

6

Stimuleer samenwerken

Een innigere samenwerking tussen uitvoerders en werkgevers kan bijdragen aan meer inzicht in de financiële situatie van werknemers/deelnemers. Een door werkgevers aan werknemers aangeboden jaarlijks uur financiële planning kan daarbij helpen. De werkgever zou de kosten van dit advies in jaar 1 op zich kunnen nemen. Daarna gaat de werknemer elk jaar een steeds groter percentage van de kosten van financial planning advies betalen. Dit draagt bij aan de bewustwording.

7

Flexibiliteit pensioenstelsel bevorderen

Bied de mogelijkheid en de ruimte voor een aanpasbaar pensioencontract en neem de scheiding tussen de tweede en derde pilaar (plus levensloop en andere financiële producten) weg.

8

Onafhankelijk platform is noodzakelijk

'Financieel Paspoort' is een totaaloverzicht waar consumenten inzicht krijgen in hun gehele financiële situatie (zie kader: Best practice: 'Financieel Paspoort'). Het idee voor een Financieel Paspoort is ontstaan in het PensioenLab 2014/2015. Aangezien het pensioenbewustzijn onder Nederlanders erg laag is, kan het paspoort een bijdrage leveren aan het creëren van bewustzijn omtrent de gehele financiële situatie. Figlo steunt dit initiatief van de Stichting Financieel Paspoort.

Best practice: 'Financieel Paspoort'

Het Financieel Paspoort is een nieuwe manier waarmee burgers eenvoudig een compleet overzicht krijgen over hun financiën. Uitgangspunt hierbij is dat de burger eigenaar is van zijn/haar data en de regie voert over wie er toegang krijgt tot deze data. Hierin worden data opgenomen over pensioenen, AOW, hypotheeken en overige financiën zoals die bekend zijn bij de diverse instanties.

Deze data worden opgehaald bij bronnen zoals het Pensioenregister, de Belastingdienst en mijnoverheid.nl. De burger haalt deze data zelf op en de data worden nergens centraal opgeslagen. Het Financieel Paspoort komt in 2016 beschikbaar en wordt de komende jaren uitgebreid tot een persoonlijk domein om de regie over de eigen financiën te kunnen voeren. Het Financieel Paspoort is gratis, de inkomsten komen van donaties en subsidies. Lees verder: www.financieelpaspoort.nl



9

Leren van (inter)nationale best practices

De 'Pensioenschip van vijf' van het Nibud (www.nibud.nl) is ingegeven door het uitgangspunt dat de consument meer verantwoordelijkheid moet nemen over zijn/haar financiële situatie (zie kader: Best practice: 'Pensioenschip van vijf'). In het Verenigd Koninkrijk biedt NEST (National Employment Savings Trust) een simpele en goedkope pensioenregeling waarmee deelnemers op een eenvoudige, transparante en flexibele manier hun eigen pensioenpot kunnen opbouwen

Best practice: 'Pensioenschip van vijf'

De 'Pensioenschip van vijf' van het Nibud (www.nibud.nl) is gebaseerd op het uitgangspunt dat de burger steeds meer verantwoordelijkheid draagt voor een goed pensioen. Naast de AOW, het werknemerspensioen en lijfrente zijn er twee extra schijven toegevoegd: inkomen uit vermogen en inkomen uit werk na pensionering (het menselijk kapitaal). Door deze toevoeging komt de nadruk meer te liggen op het nemen van eigen verantwoordelijkheid voor een inkomen later. Een belangrijke gedachte achter de Pensioenschip van vijf is spreiding: niet alle eieren in één mandje.

Lees verder: www.nibud.nl

10

Veranderende samenleving

Vergrijzing, individualisering, een stijgende levensverwachting, financiële en macro-economische ontwikkelingen, veranderde samenlevings- en werkverbanden: ons pensioenstelsel zal gaan veranderen. Met een nieuwe invulling van solidariteit, duurzaamheid, collectiviteit, maatwerk en keuzevrijheid. Daarbij zullen consumenten en deelnemers meer zelf moeten regelen. Zij zijn daarom gebaat bij een online tool waarmee zij op één plek veilig en eenvoudig hun financiële status kunnen inzien.

Bijlage: Ontwikkelingen die impact hebben op de financiële situatie van huishoudens

- **Lenen voor eigen woning moeilijker door strengere hypotheeknormen voor eigen woning**

Door strengere leenvoorwaarden kunnen huishoudens minder lenen en moeten zij eigen vermogen inbrengen om de aankoop- of verbouwingskosten van de eigen woning te financieren. De strengere leenvoorwaarden en het verplicht aflossen belasten de liquiditeit van jonge huishoudens: zij kunnen minder makkelijk schokken opvangen.

- **Toenemende dynamiek op arbeidsmarkt**

Duurzame arbeidsrelaties zijn steeds minder de norm; flexibele arbeidsrelaties zijn in opmars. Het toenemende aantal zzp'ers betekent dat minder werkenden verplicht aanvullend pensioen opbouwen en onder de werknemersverzekeringen in de sociale zekerheid vallen. Er dreigt een duale arbeidsmarkt waarbij een aanzienlijk deel van de beroepsbevolking grotendeels buiten het aanvullende pensioenstelsel valt. Dit ondergraaft de effectiviteit van de verplichte pensioenvoorziening voor werknemers.

- **Toenemende dynamiek binnen relaties**

Relaties tussen partners zijn minder duurzaam. De kans op het opbreken van relaties is groter dan vroeger. Dit vermindert de mogelijkheden om risico's binnen het huishouden te verzekeren. Ook maakt het financieel afhankelijke personen kwetsbaar. Hiertegenover staat dat de financiële afhankelijkheid, met name van vrouwen, is teruggedrongen door toegenomen arbeidsparticipatie.

- **Toenemende dynamiek op woningmarkt**

Steeds meer huishoudens hebben een eigen woning. Dit confronteert huishoudens met de risico's van de waarde van de woning maar ook lagere kosten en minder risico op huurinflatie. Woningprijzen fluctueren vanwege macro-economische schokken maar ook door afwijkende omstandigheden van regio, buurt of locatie. Regionale verschillen in prijsontwikkelingen lijken in de nabije toekomst alleen maar verder toe te nemen.

- **Toenemende dynamiek omtrent gezondheid**

Met het ouder worden nemen de lichamelijke beperkingen gemiddeld genomen toe, evenals de behoefte aan gezondheidszorg. De meest zorgkosten worden collectief gedragen, maar er kunnen ook kosten zijn die gemaakt worden als gevolg van gezondheidsbeperkingen, zoals de kosten van persoonlijke dienstverlening. De overheid kijkt bij de formele zorg en ondersteuning steeds meer naar wat mensen nog zelf kunnen. Daarmee doet de overheid een groter beroep op de financiële draagkracht van huishoudens.

- **Toenemende behoefte aan liquiditeit en flexibiliteit**

De behoefte aan liquide voorzorgbesparingen zal toenemen, ook omdat lenen moeilijker wordt. Individuen verschillen steeds meer in arbeidscarrière, wooncarrière en huishoudsamenstelling. Dit pleit voor meer differentiatie en flexibiliteit in pensioenen. Individuele keuzevrijheid aan belang.

Lees het volledige overzicht op:

'De routekaart naar een meer integrale benadering van wonen, zorg en pensioen', Netspar

Gebruikte bronnen en aanbevolen literatuur:

- [Pensioen 1-2-3](#)
- [‘Next generation pensioenplanning: zelfmanagement biedt kansen voor aanbieders’](#), Peter Lapperre en Alwin Oerlemans
- [‘Consultation Paper on Good Practices on Communication tools and channels for communicating to occupational pension scheme members’](#), EIOPA, EIOPA-CP-15/011 2015
- [‘Financial Literacy, Financial Education and Downstream Financial Behaviors’](#), Daniel Fernandes, John G. Lynch Jr, Richard G. Netemeyer, 2014
- [‘De routekaart naar een meer integrale benadering van wonen, zorg en pensioen’](#), Netspar 2016
- [De Pensioenschijf van vijf](#),
- Financiële Planning, inzichten uit wetenschap en praktijk, FFP 2016 (onder redactie van prof. dr. Tom Loonen en mr. Arjen Schepen)
- [‘Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen’](#), AFM, 8 oktober 2015
- [Wijzer in geldzaken](#)
- [Niels & het geldmysterie](#)
- [Financieel paspoort](#)
- [Figlo](#)

Visie Figlo: het belang van de consument staat centraal

Een geïntegreerde financiële planning ondersteunt consumenten bij hun beslissingen over de financiering van de gehele levensloop. Daarbij staat het belang van de consument centraal: alles draait om de mogelijkheden, risicohouding en doelen van de klant. Om effectief te zijn moet deze integrale levensloopplanning maximaal aansluiten op de kennis en het gedrag van de consument.

Het Figlo Platform: alle bouwstenen in één online adviessysteem

Het Figlo Platform biedt integrale advies- en informatieondersteuning op het gebied van financiële planning. Het platform is één online adviessysteem dat intermediairs ondersteunt bij financiële planning en accountants de mogelijkheid geeft om de onderneming te integreren met de persoonlijke financiële situatie van de ondernemer. Het Figlo Platform bevat alle bouwstenen die daarvoor nodig zijn, zoals vermogensoverdracht, pensioenplanning, herstructurering en vervreemding en risicovraagstukken over vermogen.

Figlo

Dorpsstraat 151-155

2903 LA Capelle a/d IJssel

www.figlo.com