BIJLAGE 5

Deskresearch spaar- en leengedrag

1. Overzicht hoofdstuk

In dit hoofdstuk geven we een overzicht van diverse gedragsinzichten die een rol spelen bij het spaar- en leengedrag van mensen, en daarmee bij vermogensopbouw en -verdeling. Hierbij richten we ons vooral op psychologische aspecten die in het klassieke beleidseconomische denken over spaar- en leengedrag tot dusverre minder aandacht hebben gekregen. Het klassieke beleidseconomische denken richt zich op de 'homo economicus', een beeld waarin de mens rationele economische beslissingen treft om het verwachte nut of vooruitzicht daarop te maximaliseren. Dat blijkt in de realiteit niet het geval te zijn. De inzichten in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op literatuuronderzoek. Daarnaast zijn ook inzichten vergaard in gesprekken met externe deskundigen en stakeholders. Hieronder worden eerst de algemene gedragsinzichten besproken, waarna we vervolgens ingaan op de relevantie hiervan voor sparen en lenen.

2. Algemene gedragsinzichten

Present bias

Vermogensopbouw hangt samen met de manier waarop mensen afwegingen maken tussen het heden en de toekomst (bijvoorbeeld nu extra sparen en later een onbezorgd pensioen, of nu op krediet een dure auto kopen en later potentiele financiële stress). Zulke intertemporele afwegingen spelen ook in allerlei andere domeinen. Zo nemen mensen zich voor om gezonder te gaan leven, maar roken toch vandaag nog een sigaret. Uit onderzoek blijkt dat mensen in allerlei domeinen een sterke neiging hebben om te kiezen voor genot en gemak in het heden en daarbij onvoldoende rekening te houden met de toekomst. Deze neiging wordt "present bias" genoemd. Hieraan gerelateerd is de neiging tot inertie (inactiviteit) - vooral bij acties die zich pas op langere termijn baten opleveren.

Sommige mensen hebben een sterkere neiging tot present bias dan anderen (Anderson et al., 2010; Falk et al., 2018). Dit komt deels door aanleg. Ook spelen demografische factoren een rol. Zo hebben mannen gemiddeld genomen een sterker neiging tot present bias dan vrouwen (Falk et al., 2018), en daarnaast is ook de variantie in present bias groter onder mannen (Thöni & Volk,2020). Kinderen worden geduldiger naarmate ze ouder worden, maar vanaf middelbare leeftijd neemt de present bias juist weer toe (Dittrich & Leopold, 2014; Falk et al., 2018).

Tijdsvoorkeuren kunnen veranderen. Zo blijkt uit een aantal studies dat bepaalde onderwijsinterventies – zoals een programma waarbij leerlingen leren zich in te leven in hun toekomstige zelf – alsmede het aantal jaren genoten onderwijs langdurige positieve effecten kunnen hebben op geduld (Perez-Arce, 2017; Alan & Ertac, 2018; Lurhmann et al., 2018).

Ook situationele factoren hebben invloed. Zo maakt stress, bijvoorbeeld als gevolg van armoede of een echtscheiding, dat we meer present-biased zijn (Bovens et al., 2017[242]). Daarnaast worden onze tijdsvoorkeuren ook beïnvloed door emoties en stemmingen. Zo maakt verdriet ons meer present-biased (Lerner et al., 2013) en zorgen positieve gevoelens er juist voor dat we geduldiger zijn (Ifcher & Zarghamee, 2011).

Risico- en verliesaversie

Onze houding t.a.v. risico's en onzekerheden heeft ook invloed op vermogensopbouw. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de keuze voor het storten van geld op een spaarrekening met gegarandeerd lage rente of het beleggen in aandelen. Of aan iemand die moet inschatten hoe groot de kans is dat de wasmachine stuk zal gaan, en hoeveel geld daarvoor opzij te zetten. Het onderschatten van mogelijke negatieve gebeurtenissen wordt ook normalcy bias genoemd. Hierbij geldt dat de meeste mensen risicoavers zijn; we geven de voorkeur aan opties waarbij de spreiding in mogelijke uitkomsten kleiner is. Zo blijkt uit labexperimenten dat de meeste mensen de voorkeur

[242] *In het WRR rapport "Weten is Nog Geen Doen" (2017) wordt de term "doenvermogen" geïntroduceerd om te beschrijven dat mensen geregeld nalaten om de benodigde acties te nemen voor hun eigen toekomstige welzijn - zoals het tijdig opzeggen van een abonnement, of het openen van een spaarrekening - zelfs wanneer zij wel zich bewust zijn dat ze dit eigenlijk wel zouden moeten doen. In zulke gevallen kan worden gesproken van begrensd doenvermogen. Dit concept hangt nauw samen met present-bias, en de neiging tot het nalaten van gedrag waarmee we ons langere-termijn welzijn zouden kunnen verhogen.*

geven aan optie A (50% kans op €2.00 en 50% kans op €1.60) boven optie B (50% kans op €3.85 en 50% kans op €0.10), ook al is de verwachte opbrengst – dwz kans * bedrag - 10% hoger bij optie B (Holt & Laury, 2002).

Risicovoorkeuren variëren – net als tijdsvoorkeuren – tussen mensen (Falk et al., 2018, Harrison et al. 2007, von Gaudecker et al., 2011) en worden eveneens beïnvloed door aanleg, demografische factoren, opvoeding en levensloop (Barnea et al., 2010; Linner et al., 2020; Sias et al., 2020). En risicovoorkeuren worden ook beïnvloed door emoties; zo versterkt angst de neiging tot risicomijdend gedrag (Cohn et al., 2015; Cahlíková & Cingl, 2017), en leiden positieve emoties er juist toe dat we meer risico's nemen (Nguyen & Noussair, 2014).

Wanneer we iets kunnen verliezen, bijvoorbeeld onze inleg bij een belegging, geven we juist vaak de voorkeur aan *meer* onzekere opties als we daarmee ook een kans hebben om het verlies geheel te ontlopen (bijvoorbeeld 50% kans -€1.000 en 50% kans op geen enkel verlies), zelfs wanneer de verwachte uitkomst bij een zeker verlies (bijvoorbeeld 100% kans op - €200) objectief gezien beter is. Dit fenomeen wordt verliesaversie genoemd (Tversky en Kahneman, 1992) en dit hangt samen met onze neiging om uitkomsten te evalueren ten opzichte van referentiepunten, waarbij "een verlies meer pijn doet dan dat een equivalente winst plezier geeft". We kennen ook meer waarde toe aan iets wanneer we het al bezitten dan wanneer we het nog niet bezitten, het zgn. endowment effect (Kahneman et al., 1990).

Uit onze verliesaversie vloeit ook voort dat we gevoelig zijn voor de "framing" van opties. Zo verkiezen de meeste mensen een hypothetische interventie waarbij met zekerheid 200 van de 600 levens worden gered boven een interventie waarbij met een 33% (66%) kans iedereen (niemand) wordt gered. Echter, wanneer deze keuze wordt herformuleerd in termen van *niet*-geredde levens - het zgn. "loss frame", d.w.z. (i) gegarandeerd 400 van de 600 mensen dood vs. (ii) 33% (66%) kans op iedereen (niemand) dood, verkiezen de meeste mensen juist de onzekere optie.

<u>Cognitieve biases</u>
Naast de present bias, risicoaversie en verliesaversie wijkt onze oordeelsvorming en ons gedrag ook op een aantal andere manieren systematisch af van de rationele en optimaliserende "homo economicus". Deze afwijkingen worden cognitieve biases genoemd. Zulke biases hangen samen met de inherente begrenzingen van het menselijke brein: we hebben beperkte aandacht, beperkt geheugen en beperkte capaciteit om informatie te verwerken (Simon, 1997; Kahneman, 2011). Daarnaast hebben veel biases een diepe evolutionaire oorsprong en zijn daardoor sterk verankerd in onze psyche (Buss, 2005; Haselton et al., 2015; Santos & Rosati, 2015). Dit maakt dan ook dat enkel het informeren en voorlichten van mensen vaak niet voldoende is om ervoor te voorkomen dat ze ten prooi vallen aan hun eigen biases.

Overmoed en overoptimisme
Mensen hebben een neiging tot overmoed en overoptimisme, zowel ten aanzien van de eigen kennis en kunde als ten aanzien van uitkomsten buiten onze invloedsfeer (Sharot 2011, Johnson 2011). Dit komt o.a. tot uiting in de neiging van investeerders – vooral mannelijke investeerders - om te vaak aandelen te kopen & verkopen, (Barber & Odean, 2001) en de neiging om positieve investeringsuitkomsten beter te onthouden dan negatieve uitkomsten (Walters et al., 2021). Overmoed kan ook tot uiting komen in onze neiging tot het overschatten van ons vermogen tot zelfcontrole en het maken van "verstandige keuzes" (zie o.a. DellaVigna & Malmendier, 2006).

Aandacht en geheugen
Mensen hebben begrensde aandacht en een begrensd geheugen. Zo hebben we de neiging om bij onze oordeelsvorming sterker af te gaan op informatie en herinneringen die we makkelijk naar boven kunnen halen; de zgn. availability heuristic (Tversky & Kahneman, 1973). In het verlengde hiervan ligt het feit dat we disproportioneel beïnvloed worden door meer opvallend informatie en prikkels, de zgn. salience bias. Zo hebben gebruiksbelastingen sterkere gedragseffecten wanneer deze meer opvallend en zichtbaar zijn voor consumenten (Chetty et al., 2009; Finkelstein, 2009) en zijn investeerders meer geneigd om aandelen die in prijs dalen vast te houden wanneer de aankoopprijs van dit aandeel extra zichtbaar is (Frydman & Wang, 2020). Ook hebben investeerders de neiging om investeringsbeslissingen die goed uitpakten beter te onthouden dan slechte beslissingen, en maken zij vervolgens vanuit het overoptimisme dat voortvloeit uit deze "memory bias" suboptimale keuzes over herinvesteringen (Gödker et al., 2020).

Overige biases
Daarnaast zijn er vele andere cognitieve biases. Relevant hierbij is o.a. onze neiging om identieke uitkomsten - zoals een bepaald geldbedrag - anders te waarderen en behandelen afhankelijk van de categorieën en labels die hieraan verbonden zijn, de zgn. mental accounting bias (Thaler, 1985; Zhang & Sussman, 2018). In het verlengde hiervan ligt de neiging om keuzes te beschouwen in een nauw kader; bijvoorbeeld een consument die bij de overweging om iets te kopen enkel kijkt naar de andere producten die hij die dag tijdens het winkelen heeft gekocht ("narrow bracketing"), en niet naar zijn consumptiegedrag in de voorgaande dagen ("broad bracketing"). Ook hebben mensen ook de neiging om exponentiele groei te onderschatten, bijvoorbeeld bij rente-op-rente (Stango en Zinman, 2009). Daarnaast hebben mensen de neiging om bij het inschatten van kansen te sterk af te gaan op specifieke gevallen en te weinig rekening te houden met de algemene prevalentie, de zgn. base rate fallacy. Zo overschatten investeerders systematisch de kans op een beurscrash omdat ze in hun oordeelsvorming te veel afgaan op specifieke informatie uit mediaberichten en te weinig op historische data (Goetzmann et al., 2017).

3. Relevantie voor sparen en lenen

Buffers

Al jaren weten we dat een deel van de Nederlanders te weinig geld achter de hand houdt om onverwachte gebeurtenissen op te vangen. Zo had 31% van de Nederlanders in 2019 onvoldoende geld achter de hand om zijn twee duurste bezittingen direct te kunnen vervangen; een situatie die (bijna) onveranderd is ten opzichte van 2015 (Van der Schors et al., 2019). Hoewel door de lockdown(s) het spaarsaldo van Nederlandse huishoudens is gestegen (DNB, 2022, 28 februari), is het spaarsaldo niet evenwichtig over de Nederlandse huishoudens verdeeld. Ook in 2021 blijkt een kwart van de Nederlanders nog geen 2.000 euro aan spaargeld te hebben (Groen & van Gaalen, 2021). Deze mensen zijn kwetsbaar, want een ongeluk zit in een klein hoekje. De wasmachine gaat stuk, de apk-keuring van de auto valt tegen of die nieuwe mobiele telefoon valt kapot. Zulke uitgaven komen vaak onverwacht en kunnen het begin van een (snel oplopende) schuld zijn.

<u>Sparen door de jaren heen</u>

Aandacht voor spaargedrag is niet nieuw. Hieronder enkele krantenknipsels om te illustreren hoe er al sinds vele jaren wordt nagedacht over dit onderwerp.

Dagblad van het Zuiden, 02-12-1942

De Nutsspaarbank te Haarlem heeft in een der speeltuinen een jeugdspaarbank geopend, zoodat de jeugd daar tevens spaarzaamheid kan leeren. De eerste kleine spaarders aan het loket.

Sparen

is een talent, waarvoor men aanleg hebben kan, maar dat men zich ook met inspanning eigen kan maken. Sparen is niet goedkoop inkoopen, maar zijne behoeften inkrimpen; sparen is ooren en oogen gebruiken en zich elken wenk, elke ontdekking ten nutte maken; het is alleen het noodige zich aanschaffen en daarbij minder op het goedkoope dan op het degelijke zien. Vóór alles is sparen, dat wat men bezit of verwerft, tot op het laatste toe te gebruiken en niets onnut verloren te laten gaan. Wanneer zoowel mannen als vrouwen op die wijze spaarden, dan zouden de sociale vragen, die tegenwoordig de wereld beroeren, lichter beantwoord en zou men tevredener en gelukkiger zijn.

Twentsch Dagblad Tubantia, 15-11-1930

Nieuwe Haarlemsche Courant, 02-05-1888

Te Hamburg is een monument voor de spaarzaamheid opgericht aan den ingang van de groote Spaarkas. Het monument beeldt de noodzakelijkheid van het sparen door de jeugd uit.

Waar een wil is, is niet gelijk een weg

De wil is er wel. Het sparen voor een buffer is al jaren het meest genoemde financiële goede voornemen van Nederlanders (Wijzer in geldzaken, 2021). Ook geeft 88% van de Nederlanders aan dat ze het belangrijk vinden om een buffer te hebben om onverwachte uitgaven te kunnen opvangen (Wijzer in geldzaken, 2021). Maar blijkbaar is dit makkelijker gezegd dan gedaan. In straatinterviews met financieel kwetsbare groepen (Wijzer in geldzaken, in druk) wordt duidelijk dat sparen niet voor iedereen is weggelegd. Hoewel het Nibud met voorbeeldbegrotingen duidelijk maakt dat het ook met een bijstandsuitkering mogelijk is om geld opzij te leggen (Nibud, 2021, 21 oktober), geven geïnterviewden met geldzorgen aan dat het in de praktijk moeilijk is om 'de boog altijd gespannen te houden' (Wijzer in geldzaken, in druk). Verder noemen mensen als reden voor een gebrek aan een financiële buffer dat ze nog wel een vangnet van vrienden en familie hebben waar ze op terug kunnen vallen.

Psychologische drempels

Diverse psychologische drempels spelen een rol bij het ontbreken van een financiële buffer. De eerdergenoemde present bias zorgt ervoor dat men geld liever nu uitgeeft om iets leuks te kopen dan te sparen voor onzekerheden in de toekomst (Xiao & Porto, 2019). Ook de optimisme bias speelt hier een rol (Sharot, 2011). Niet iedereen ziet de noodzaak van een buffer omdat de inschatting wordt gemaakt dat er een (hele) kleine kans is dat dingen kapot zullen gaan en deze vervangen moeten worden. Bovendien worden de kosten van onvoorziene uitgaven vaak onderschat. Waarom zou je daarvoor dan moeten sparen?

Buffer en psychologische gevolgen

Naast de positieve economische gevolgen heeft het hebben van een buffer ook invloed op het psychologisch welzijn van mensen. 'Rust' was het eerste woord waaraan financieel kwetsbaren dachten bij een financiële buffer (Wijzer in geldzaken, in druk). Het hebben van een financiële buffer geeft mensen een veilig gevoel en neemt stress weg. Daarmee wordt ook de financiële schaarste verlaagd die bij veel mensen speelt. Financiële schaarste kan leiden tot een focus op de eigen korte-termijn financiën (Shah et al., 2018; Sharot, 2011). Deze focus neemt zo veel ruimte en aandacht in beslag dat lange-termijn gevolgen (zoals het hebben van een financiële buffer voor noodgevallen) minder goed kunnen worden waargenomen en mensen vaker keuzes maken die niet voordelig voor hen zijn. Het hebben van een buffer vergroot dus de kans dat mensen keuzes maken die ook op de lange termijn verstandig zijn.

Mogelijkheden om mensen te helpen buffersparen

Onderzoek van Burket et al. (2018) laat zien dat het zetten van een doel en erover nadenken, helpt om meer te gaan sparen. Een andere kansrijke manier om mensen aan te zetten tot sparen is door hen te stimuleren telkens op een vast moment iets weg te zetten (Tam & Dholakia, 2014). Dus sparen echt een terugkerende handeling te maken. Hierdoor wordt sparen iets dat elke maand of elke week gebeurt. En niet iets dat speelt in de toekomst. Al deze spaarinterventies zijn van belang voor financieel kwetsbare groepen en dienen dan ook vooral op deze groep te worden gericht.

Pre-commitment en framing

Een andere kans is het om mensen met een berichtje te stimuleren om te sparen wanneer ze ineens een groot bedrag binnenkrijgen, zoals een belastingteruggave of vakantiegeld (zie o.a. Beverly et al., 2006; Roll et al., 2018). Wanneer mensen voor die tijd worden gestimuleerd om hun goede spaarvoornemens uit te spreken (pre commitment), vinden ze het moeilijker om van die voornemens af te wijken als ze dat grote bedrag op hun bankrekening krijgen gestort. Helemaal als dat bedrag zou worden geframed als 'spaarbijdrage' in plaats van 'vakantiegeld' of als 'Pay Yourself First' (Gladstone 2011). Zo zou je ook mensen die bijna klaar zijn met het afbetalen van een studieschuld kunnen stimuleren om dat bedrag te blijven overmaken, maar nu naar een eigen spaarrekening. Het is immers geld dat ze minder snel zullen missen op hun betaalrekening. Ook nu sparen niet meer vanzelfsprekend loont (door de lage rente) is framing relevant. Hoe maak je duidelijk dat het nog wel raadzaam is om geld achter de hand te houden voor het geval er onverwachte uitgaven om de hoek komen kijken.

Spaargedrag kan ook worden gestimuleerd door de framing van de periodieke inleg. Uit een veldexperiment van Hershfield et al. (2020) onder gebruikers van een "financial technology app" blijkt dat het aantal mensen dat zich aanmeldt voor een spaarprogramma vier keer hoger is wanneer dit wordt gepresenteerd als een programma met een dagelijkse inleg van $5 ten opzichte van een framing van een maandelijkse inleg van $150. Vooral onder lagere inkomensgroepen leidde de framing in termen van dagelijkse inleg tot een significant hogere deelname.

Gemak verhogen

Verder wordt het wegnemen van drempels vaak geopperd als hulpmogelijkheid om te sparen. Door het te automatiseren, wordt voorkomen dat mensen 'vergeten' om te sparen. Ook het ongemerkt laten sparen vergroot de kans dat men dit niet vergeet of andere uitgaven prioriteit geeft. Op het moment dat het inkomen binnenkomt meteen een gedeelte automatisch over laten maken naar de spaarrekening. Dit zorgt ervoor dat je geen 'betaalpijn' voelt bij het overmaken van een bedrag naar je spaarrekening.

Niet iedereen heeft echter de luxe om ongemerkt te sparen. Met een kleine portemonnee voel je elke euro die je apart zet. Een mogelijkheid voor mensen die niet elke maand hetzelfde bedrag kunnen sparen is restsparen. Hierbij wordt (automatisch) aan het einde van de maand het overgebleven gedrag naar de spaarrekening overgemaakt. Banken zouden voor klanten die een betaalrekening openen ook automatisch een gekoppelde spaarrekening kunnen openen. Bovendien is er geëxperimenteerd met wisselgeld sparen (Bank of America, 2015). Bij elke inkoop wordt het bedrag naar boven afgerond en gaat direct naar de spaarrekening. Ook pinsparen is een mogelijkheid om ongemerkt te sparen. Hierbij wordt een bepaald percentage van de gepinde bedragen direct overgemaakt naar de spaarrekening (bron: alleszondercreditcard.nl).

Hoewel banken reeds verschillende tools en hulpmiddelen aanbieden om het (buffer)sparen te vergemakkelijken, is het de vraag of die wel worden gebruikt door de mensen die dit het hardst nodig hebben. Vaak worden die tools gebruikt door mensen die affiniteit hebben met financiën en zich ook zonder die tools wel zouden redden. Als deze tools voor iedereen automatisch aangezet zouden worden met de keuze om de tool te kunnen uitzetten (default aan met opt-out) zouden kunnen helpen om ook die groep te helpen die hier niet zelf naar op zoek zou gaan. Ook zouden banken op basis van beschikbare data kunnen inschatten welke klanten hierbij gebaat zouden zijn.

Spaarvorderingen zichtbaar maken

In plaats van sparen ongemerkt te laten verlopen kan het ook juist helpen om spaarvorderingen zichtbaar te maken. Vooral bij mensen die iedere euro die ze sparen direct voelen in hun portemonnee; die willen ook graag zien wat al die moeite hen oplevert. Dit is getest in een experiment in Kenia waarbij spaarders een grote gouden munt kregen om daarop elke week hun spaaractie bij te houden (Akbas et al., 2016). Deze groep had na afloop twee keer meer gespaard dan anderen. Door sparen zichtbaar te maken is het eerder een onderwerp van gesprek en worden sociale normen gebruikt om mensen te motiveren om ook te starten met sparen. Een eerste onderzoek van de ING in Nederland met de woonbuurt als sociale groep was helaas niet succesvol, maar in andere vormen biedt dit wellicht kansen (Dur et al., 2021).

Baten naar voren

Door spaargedrag te koppelen aan (potentiële) baten in het heden zijn mensen sneller geneigd om wat geld opzij te zetten. Zo blijkt uit diverse lab- en veldexperimenten in diverse landen dat de introductie van loterijen waarbij spaarders meedingen naar geldprijzen mensen ertoe motiveert om meer te sparen, en dat ze hierdoor ook minder geld uitgeven aan gokken en andere loterijen (zie o.a. Cole et al., 2021; Filiz-Ozbay et al., 2015; Atalay et al., 2014). Zulke "prize-linked savings" systemen zijn bij ons weten nog niet in Nederland toegepast, maar bieden potentie om spaargedrag te stimuleren.

Pensioen

Sparen voor toekomst

Sparen voor later vraagt van individuen om een afweging te maken tussen het heden en de toekomst. De meeste Nederlanders sparen via hun werkgever verplicht voor hun pensioen in de tweede pijler. Toch blijkt 13% van de werknemers (in 2019; CBS 2022) onder de zogeheten 'witte vlek' te vallen: werknemers zonder pensioenregeling via de werkgever. Dan zijn er ook nog

Nederlanders zonder werkgevers. Uit onderzoek van bijvoorbeeld Zwinkels et al. (2017) blijkt dat ongeveer 40% van de zelfstandigen in Nederland te weinig voor zijn pensioen spaart. Er is dus een groep Nederlanders die niet spaart, te weinig spaart of te laat begint met sparen voor hun pensioen.[243] Verschillende (psychologische) drempels spelen hierbij een rol: *present bias*, verliesaversie en *projection bias*.

Mensen zijn van plan om meer te sparen voor hun pensioen en zijn van plan om daar volgende maand mee te beginnen (Choi et al., 2002). Alleen zijn na een maand de voorkeuren veranderd (consumeren nu (present-bias) wordt geprefereerd) en wordt het sparen uitgesteld naar volgende maand. En zo gaat het iedere maand opnieuw. Om deze drempel weg te nemen zijn verschillende interventies onderzocht. In Nederland heeft men bijvoorbeeld geëxperimenteerd met het 'fresh start effect' (BIN NL) - geïnspireerd op Beshears et al. (2021) Dit effect refereert aan de neiging die mensen hebben om actie te ondernemen na een speciale gelegenheid of datum (bijvoorbeeld goede voornemens op 1 januari). Ook kan voor mensen die niet automatisch sparen voor hun pensioen, sparen voelen als een verlies omdat ze minder kunnen consumeren vandaag. Vooraf committeren aan het gebruiken van een belastingteruggave voor pensioensparen zou kansrijk kunnen zijn. Hoewel gewoon sparen vanuit een belastingteruggave effectief is bevonden voor lage inkomens in de Verenigde Staten (Roll et al., 2019, 2020), blijkt uit later onderzoek van Roll et al. (2021) dat dit in de Verenigde Staten niet werkt als het specifiek gaat om sparen voor pensioen. Een in de Verenigde Staten succesvolle interventie is bedacht door Thaler & Benartzi (2004): *Save more tomorrow*. Hierbij committeren deelnemers zich vooraf om een gedeelte van hun toekomstige salarisverhoging automatisch te gebruiken voor een pensioenspaarproduct. De interventie bestaat uit drie elementen. Het eerste element is vooraf committeren om in de toekomst voor het pensioen te sparen. Dit helpt om *present bias* voor te zijn. Het tweede element speelt in op verwachte salarisstijgingen om het effect van verliesaversie te minimaliseren. Het derde element werpt juist een drempel op: mensen blijven sparen voor hun pensioen tenzij actief de keuze maken om dat niet meer te doen (*opt-out* in plaats van *opt-in* – zie ook Choi et al., 2004).

Een andere drempel bij het sparen voor pensioen is het inbeelden van je toekomstige zelf. Hierdoor kan het lastig zijn om een inschatting te maken of bijvoorbeeld de AOW voldoende is om alle rekeningen te kunnen blijven betalen. Uit onderzoek van Hershfield et al. (2019) blijkt dat het mogelijk is om het gevoel van verbondenheid tussen het heden en de toekomst te vergroten door het concreter maken van de toekomstige zelf via verouderde afbeeldingen van het individu gecreëerd door de computer.

<u>Uitstelgedrag</u>
Ook stellen individuen beslissingen over hun pensioen uit, of maken ze deze helemaal niet. Zo kunnen ze bang zijn om de 'verkeerde' keuze te maken, doordat ze onvoldoende vertrouwen hebben in hun eigen financiële capaciteiten of bang zijn een beslissing te maken waar ze achteraf spijt van krijgen. Ook wordt pensioen geassocieerd met negatieve emoties, waardoor men er nu nog niet mee bezig wil zijn.
Het inspelen op het gevoel van bekwaamheid (zonder valse verwachtingen te scheppen) zou kunnen helpen. Een interessant initiatief hiertoe is bijvoorbeeld de Britse midlife MOT. Dit is een gratis online ondersteuning gericht op 40, 50 en 60-jarigen om hen aan te moedigen actiever te gaan plannen op de belangrijkste gebieden van werk, welzijn en geld. Het is gericht op zowel werkgevers als werknemers. Ook zouden drempels verlaagd of weggenomen kunnen door het vereenvoudigen van de regelingen (bijvoorbeeld zoals onderzocht in Koopmans e.a. 2021). Een alternatief zou zijn om een slimme standaardoptie te ontwikkelen (gericht op specifieke deelpopulaties) zodat wanneer er geen keuze wordt gemaakt, de uitkomst nog steeds acceptabel is. Eenmaal een keuze gemaakt, is men veelal niet geneigd om de keuze nog aan te passen (Cronqvist et al., 2018). Beleidsmakers dienen zich hiervan bewust van te zijn. Het volgen van *the path of least resistance* zou tot ongewenste uitkomsten zou kunnen leiden op latere leeftijden.

<u>Gemak</u>
Als individuen dan een beslissing (moeten) maken, proberen ze het zichzelf zo gemakkelijk mogelijk te maken. Zo zijn mensen geneigd om te focussen op de informatie die (visueel) opvalt. Ook volgen ze vaak de standaardoptie, bijvoorbeeld omdat dit de minste moeite kost of omdat ze het zien als een impliciet advies (Sunstein 2013; Alonso-García et al., 2021). Verder spelen hier sociale preferenties en interacties een rol: collega's, vrienden en familie en sociale normen kunnen het individu beïnvloeden (Duflo & Saez, 2002, 2003). Dit hoeft niet altijd een positief effect te hebben.

[243] *Er is ook een groep Nederlandse huishoudens die aanzienlijk vermogen opbouwen, maar vooral in illiquide vorm (zoals woningvermogen en pensioenaanspraken). Voor deze groep zouden meer flexibiliteit in de pensioenregeling voordeling kunnen uitpakken (CPB 2021, van Bilsen e.a. 2020)*

Uit onderzoek van Beshears et al. (2015) blijkt dat werknemers juist ontmoedigd leken te worden om te sparen voor pensioen na het zien wat collega's opbouwden. Een, bij ons weten, open vraag in de Nederlandse context is welk kanaal het beste het individu kan bereiken. Is dat de overheid, de werkgever, of een instantie zoals Nibud of Wijzer in Geldzaken?

Gedrag is moeilijk voorspelbaar

Het gedrag van mensen laat zich moeilijk voorspellen en dus de effectiviteit interventies ook. De oordelen en keuzes die we maken worden beïnvloed door allerlei factoren. Ook door kleine details die onbelangrijk leken. Het is daarom van groot belang om te onderzoeken of het wegnemen of opwerpen van drempels het gewenste effect heeft. Uit onderzoek van Choi et al. (2006) (Table 5) blijkt dat alle deelnemers aan een seminar over financiële educatie na afloop van plan waren om zich aan te melden voor een pensioenregeling. Uiteindelijk bleek dat maar 14% van de deelnemers dat daadwerkelijk te hebben gedaan. Intenties hoeven dus niet tot actie te leiden.

Spaarzaamheid bij gepensioneerden

Veel ouderen in Nederland houden vast aan hun vermogen tijdens pensionering of laten het zelfs nog verder toenemen (van Ooijen et al, 2015). Nederland is hierin niet uniek. Ook in bijvoorbeeld de Verenigde Staten (Love et al., 2009) en Australië (Asher et al., 2017) wordt dit fenomeen waargenomen. Dit gedrag is niet in lijn met het klassieke economische levensloopmodel wat voorspelt dat men gedurende het werkzame leven spaart en vervolgens, wanneer werken niet langer meer mogelijk is, ontspaart. Twee potentiële verklaringen voor dit gestileerde feit die passen in het bestaande theoretische kader zijn besparingen voor onvoorziene (zorg)uitgaven en het ontlenen van geluk uit het nalaten van een erfenis.

Alonso-Garcia et al. (in press) daarentegen nemen ook meer abstractere redenen voor dit gedrag mee in hun onderzoek zoals genieten van het leven, gemoedsrust en (financiële) onafhankelijkheid. Via een vignettenonderzoek uitgezet onder niet-gepensioneerden 50+'ers in Nederland en Australië onderzoeken ze onder meer of individuen een uitgavenpatroon adviseren dat leidt tot aanzienlijke vermogensposities gedurende pensionering en welke redenen hier dan aan ten grondslag liggen. De groep respondenten die aangeeft een uitgavenpatroon te adviseren dat leidt tot een aanzienlijke vermogenspositie op latere leeftijd geeft aan dit te doen dat vanwege onvoorziene zorguitgaven en de wens om financieel onafhankelijk te blijven. Een opmerkelijke bevinding van de auteurs is dat het erfenis motief voor de partner belangrijk werd gevonden en niet het erfenis motief voor de kinderen.

Gebruikmakende van administratieve data over de spaartegoeden van Nederlanders in de periode 2006-2017, kijken Bonekamp & Wouterse (2021) naar het effect van een ziekenhuisopname voor 70-79-jarige op de ontwikkeling van het spaartegoed. De auteurs vinden geen effect van een ziekenhuisopname op de hoeveelheid spaargeld dat wordt aangehouden. Het maakt daarbij niet uit of de ziekenhuisopname was voor een ziekte die invloed heeft op levensverwachting van mensen of juist op de kwaliteit van leven (of de combinatie). Een mogelijke verklaring voor deze bevindingen is dat na verloop van tijd de subjectieve sterftekansen terugveren naar de situatie vóórdat de gezondheidsschok plaatsvond (Baji & Bíró, 2018; De Hond et al, 2019). Een van de andere verklaringen die de auteurs aandragen is *mental accounting*. In tegenstelling tot de Van Ooijen et al. (2018), die gebruik maken van *survey*-onderzoek, hebben Bonekamp & Wouterse geen informatie over hoe huishoudens hun inkomen spenderen. Huishoudens kunnen na een ziekenhuisopname er bijvoorbeeld voor kiezen om minder geld uit te geven buitenshuis en meer aan bijvoorbeeld hulp in het huishouden op een zodanige manier dat het spaargeld ongemoeid blijft.

Het denken in potjes (lees: *mental accounting*) is niet nieuw. Levin (1998) laat zien dat de *marginal propensity to consume* (MPC) afhangt van het 'label' dat daarbij hoort. Zo blijkt de MPC van vermogen uit de woning is aanzienlijk lager te zijn dan dat van vermogen op de spaarrekening. Bonekamp & van Soest (2021) laten zien dat MPC van spaartegoed veel hoger is dan dat van de pensioenuitkering. In een klassiek economisch levensloopmodel worden deze gelijk aan elkaar veronderstelt. Bonekamp & van Soest maken in hun onderzoek gebruik van vignetten uitgezet onder niet-gepensioneerden 50+'ers. Een verschil met deze studie en de studie van Alonso-Garcia et al. (in press) is hoe het hypothetische huishouden het inkomen ontvangen: niet enkel een constante uitkering, maar ook een hoog-laag en laag-hoog uitkering. Bonekamp & van Soest onderzoeken niet welke toedeling de voorkeur van de respondenten heeft. Dilling & Zumbuehl (2021) hebben dit wel gedaan evenals Van der Cruisen en Jonker (2019). Laatstgenoemden vragen ook om de redenen die aan deze keuze ten grondslag ligt. Bij een hoog-laag inkomen is dat vooral omdat ze minder uitgaven verwachten op latere leeftijd.

Beleggen

Helft van niet-beleggende huishoudens heeft daarvoor wel de financiële ruimte

Van de werkende Nederlanders belegt 85 procent indirect door deelname aan het pensioenstelsel. Een minderheid van de Nederlandse huishoudens belegt daarnaast particulier. Surveyonderzoek suggereert dat er in 2021 zo'n 1,9 miljoen huishoudens beleggen, een stijging van 12 procent t.o.v. het jaar ervoor. Driekwart van de nieuwe beleggers geeft aan te zijn gaan beleggen om meer rendement te maken dan met sparen. Voor 38 procent speelde de (mogelijke) negatieve rente op de spaarrekening een grote rol (AFM, 2021). We verwachten dat emoties en onbewuste drijvers zoals hierbij ook een belangrijke rol spelen, denk bijvoorbeeld aan jongeren die gaan beleggen omdat hun vrienden dat ook doen.

Een studie door de AFM (2022) laat zien dat bijna de helft van de niet-beleggende Nederlandse huishoudens in 2019 voldoende buffer heeft om te beleggen, maar dat niet doet. Beleggen kan bijdragen aan vermogensopbouw, maar kent ook risico's. Om veelgemaakte beleggingsfouten (zoals teveel handelen of teveel risico nemen) te voorkomen, zou passief beleggen in een wereldwijd indexfonds een verstandige lange termijn vermogensstrategie kunnen zijn. De studie door AFM (2022) gaat niet in op de vraag waarom deze huishoudens niet beleggen. Uit de internationale literatuur weten we dat de volgende factoren een belangrijke rol spelen in de beslissing om niet te beleggen. In deze sectie putten we vooral uit de overzichtsartikelen van Gomes et al. (2021) en Barber en Odean (2013).

Biases in risicopercepties
Onderzoek suggereert dat veel mensen die niet-beleggen de kans om geld te verliezen door te beleggen hoger inschatten dan gerechtvaardigd op basis van historische rendementen, en kansen om rendement te behalen te laag inschatten. Mensen die niet beleggen hebben vaak een sterke aversie tegen ambiguïteit, en tegen het risico van waardefluctuaties (Barber & Odean, 2013; Shefrin, 2002; Strucks & Zeisberger, 2022)

Gepercipieerde complexiteit en kosten
Mensen hebben soms maar kleine bedragen om te beleggen en denken dat het niet de moeite waard is om er geld en tijd in te steken. Financieel gaat het om een beleggingsrekening openen, en een financieel adviseur inschakelen, qua tijdskosten gaat het om de keuze van een beleggingsrekening, eventueel een financieel adviseur, en leren hoe je het beste kunt beleggen. Voor de financieel ongeletterden zijn de kosten (financieel en tijd) het hoogst. Zij beleggen minder vaak (Gomes et al, 2021). Het zou kunnen dat mensen de complexiteit en kosten van beleggen overschatten, en dat deze misperceptie een barrière vormt tot beleggen.

Vertrouwen
Het vertrouwen van sommige mensen in aandelenmarkten en financiële ondernemingen is laag. Mensen zijn bang om te worden misleid. Onderzoek suggereert dat dit deels een verklaring is voor het feit dat een beperkt aantal huishoudens zelfstandig belegt (Guiso et al, 2008; Gomes et al, 2021).

Sociale omgeving
Onderzoek suggereert ten slotte dat mensen vaker beleggen vaker als mensen in hun omgeving ook beleggen (Brown et al, 2008; Gomes et al, 2021). Ook wordt gevonden dat mensen vaker gaan beleggen als mensen in hun omgeving positieve rendementen behalen door te beleggen (Kaustia & Knupfer, 2010).

Beleggingsstrategie van particuliere beleggers is vaak suboptimaal

In Nederland belegt het merendeel (59 procent) van de consumenten zelfstandig (*execution only*). Zo'n 30 procent belegt via een financieel adviseur en 11 procent via vermogensbeheer. Voor startende beleggers ligt het percentage *execution only* beleggers hoger (66 procent). Meer dan de helft van de execution only beleggers belegt met minder dan 25.000 euro (AFM, 2021).

1 op de 3 *execution-only* beleggers laat suboptimaal beleggersgedrag zien, zoals onvoldoende spreiden of veel handelen, en te eenzijdig beleggen in risicovolle en complexe producten (AFM, 2021). Bijna 20 procent van de startende beleggers belegt 10 procent of meer van de waarde van hun vermogen in risicovolle producten als *contract-for-difference*, cryptovaluta of producten die zijn gebaseerd op de waarde van cryptovaluta. Internationaal onderzoek suggereert dat de gemiddelde retail belegger jaarlijks 1,5 procent slechter presteert dan een markt-index, en actieve beleggers presteren 6,5 procent onder een markt-index (Barber & Odean, 2000).

Overconfidence

Beleggers hebben vaak last van teveel zelfvertrouwen (*overconfidence).* Ze denken dat ze beter weten hoe ze goed moeten beleggen dan ze daadwerkelijk weten. Mannen hebben vaker last van teveel zelfvertrouwen op de beleggingsmarkt dan vrouwen. Teveel zelfvertrouwen is gelinkt aan meer handelen. Hierdoor zijn beleggingskosten doorgaans hoger, en het leidt tot minder goede beleggingsprestaties (Barber & Odean, 2013).

Sensatie zoeken
Sommige beleggers beleggen omdat ze dit spannend en leuk vinden om te doen. Dit lijkt ook een verklaring achter het te veel handelen door retail beleggers. Beleggers die zeggen te houden van beleggen en die zeggen te houden van gokken, handelen vaker (Barber & Odean, 2013).

Home bias en te weinig spreiden van risico's
Beleggers zijn geneigd te beleggen in aandelen die ze kennen of herkennen en die professioneel of geografisch nabij hen zijn. Dit leidt tot suboptimaal beleggersgedrag. Door risico's te weinig te spreiden lopen beleggers meer risico op fluctuaties van de beleggingsportefeuille.

Disposition effect en focus op past performance
Beleggers handelen vaak net niet op het goede moment. Ze zijn geneigd goed presterende aandelen te snel te verkopen, en slecht renderende aandelen te lang vast te houden (*disposition effect*). Bij aankoop van beleggingen focussen ze zich te sterk op prestaties in het verleden, terwijl deze geen voorspellende waarde hebben voor prestaties in de toekomst. Dit leidt tot suboptimale beleggingsuitkomsten voor particuliere beleggers.

Invloed keuzeomgeving
Beleggers worden door *finfluencers*, *gamification* en webomgevingen in beleggingsapps beïnvloed in hun keuzes. Zo kiezen beleggers bijvoorbeeld vaker voor producten die opvallend en bovenaan worden gepresenteerd. Hoe minder moeite ervoor nodig is om iets te kiezen, hoe waarschijnlijker dat een belegging wordt gekozen (Münscher et al., 2016). Als een belegging wordt aangeprezen door een autoriteit, een bekend persoon of iemand die als zeer deskundig wordt gezien, is de kans groter dat beleggers tot aankoop over gaan (IOSCO, 2022). Het gebruik van *affective rewards,* zoals het laten zien van duimpjes, confetti of een sterrenregen na het aankopen of verkopen van een belegging zal naar verwachting het handelen verder stimuleren (Financial Times, 2021).

De sturing middels de keuzeomgeving kan twee kanten op werken. Marktpartijen kunnen er door een zorgvuldig ontwerp van de keuzeomgeving voor zorgen dat beleggers verstandige lange termijn beleggingsbeslissingen nemen. De sturing kan echter ook eenzijdig worden ingezet om meer omzet te behalen.

<u>Ongeveer 1 op de 10 huishoudens die beleggen doet dat met onvoldoende buffer</u>

Beleggen zonder spaarbuffer of als je moeilijk rond kunt komen
Onderzoek van AFM laat zien dat 11 procent van de beleggende huishoudens in 2019 te weinig buffer aanhield om tegenslagen op te vangen. Surveyonderzoek van Nibud suggereert dat een kwart van de respondenten met minder dan 2000 euro belegt, en dat 22 procent van de mensen die zeggen moeilijk rond te komen belegt. Nibud heeft nader onderzoek gedaan naar beleggen onder jongvolwassenen (2021). Daaruit blijkt dat 42 procent van de jongvolwassenen tussen 18 en 30 jaar belegt. Negen procent van hen doet dit zonder spaargeld achter de hand te hebben.

<u>Beleidsrichtingen</u>

Introduceer vereisten aan de keuzeomgeving in wet- en regelgeving
Als overheid kunnen we onverstandig beleggen afremmen of verstandig langetermijnbeleggen bevorderen. Dit kunnen we doen door in de formulering van wet- en regelgeving ten behoeve van consumentenbescherming met kennis van gedragsinzichten naar de invloed van keuzeomgevingen te kijken. Doel is om te voorkomen dat marktpartijen misbruik maken van psychologische kwetsbaarheden van mensen. Dit is iets wat bijvoorbeeld in de *Retail Investment Strategy* van de Europese Commissie wordt ingebracht, en verder kan worden geconcretiseerd.

Verbeter waarschuwingen, informatieverstrekking en financiële educatie
Als overheid kunnen we verstandig langetermijnbeleggen bevorderen door te proberen de aandacht van mensen die op het punt staan te gaan beleggen, of die al beleggen te vestigen op 1) het belang van een spaarbuffer voordat mensen gaan beleggen, 2) kansen op rendementen en verliezen bij een verstandig beleggingsstrategie voor de langere termijn, 3) spreiden van risico's om minder onderhavig te zijn aan sterke vermogensfluctuaties, 4) het belang van lage kosten bij beleggen, en 5) het belang van niet teveel handelen.

Dit kunnen we verder aanpakken door wettelijk verplichte waarschuwingen en informatieverstrekking, en financiële educatie aan te scherpen op basis van gedragsinzichten, maar ook door mogelijkheden van digitalisering beter te benutten.

Lenen

Persoonlijke leningen

Onderzoek van het Nibud laat zien dat 34% van de Nederlanders een lening heeft, anders dan een hypotheek (van der Schors et al., 2019). Persoonlijke leningen afgesloten via een intermediair worden grotendeels afgesloten voor een verbouwing of woningverbetering of een auto of motor (van der Werf & Warnaar, 2018). De meest genoemde reden om geld te lenen is dan ook dat er niet genoeg geld is om het product te kopen (36%). Circa een op de vijf Nederlanders geeft aan sneller over het product te willen beschikken (van der Werf & Warnaar, 2018). Uit Amerikaans onderzoek blijkt ook dat meer ongeduldige mensen vaker en hogere creditcardschulden hebben (Meier & Sprenger, 2010). Ook leidt *present bias* er mogelijk toe dat mensen niet volhouden in hun plannen om de schuld af te betalen (Kuchler & Pagel, 2021).

In een stabiele financiële situatie is het afsluiten van een lening niet per se onverstandig. Maar een lening brengt altijd ook financiële risico's met zich mee. Door een levensgebeurtenis zoals een scheiding of verlies van een baan kan het gebeuren dat mensen minder gaan verdienen en hun lening niet meer kunnen afbetalen. De resulterende stress kan vervolgens leiden tot slechtere financiële keuzes, met als gevolg een negatieve spiraal van financiële en psychologische stress (Haushofer & Fehr, 2014).

Studieleningen

1,6 miljoen mensen in Nederland hadden begin 2021 een studieschuld (CBS, 2021, 24 november). De totale schuld bedroeg 24,4 miljard euro. Sinds de invoering van het leenstelsel in 2015 loopt de totale studieschuld elk jaar op. De gemiddelde studieschuld in 2021 was 15,2 duizend euro. Met het nieuwe stelsel heeft men 35 jaar om de studieschuld terug te betalen en is de schuld niet geregistreerd bij de BKR. Een studielening is een redelijk veilige lening. De rente was de afgelopen jaar laag en er wordt rekening gehouden met de hoogte van het inkomen. Maar het is alsnog een bedrag dat elke maand afgaat van het besteedbare inkomen en de studieschuld weegt sinds kort ook mee bij het aanvragen van een hypotheek.

Gedragsinzichten met als doel minder (vaak) lenen en sneller af te lossen

Er zijn een aantal gedragsinzichten die kunnen worden ingezet om mensen te stimuleren om minder (vaak) te lenen, en sneller af te lossen. Omdat de onderliggende gedragsprincipes in principe van toepassing zijn zowel bij studieleningen als andere leningen sorteren wij in deze sectie per onderwerp in plaats van de type lening.

Defaults

Defaults kunnen een belangrijke rol spelen in leengedrag. Zo blijkt uit een veldexperiment van DUO en OCW dat het aanpassen van de "maximaal lenen" default optie bij de studiefinanciering naar een lagere default ervoor zorgde dat het gemiddelde leenbedrag afnam met maar liefst 72% (BIN NL, 2017). Uit onderzoek van de AFM en een kredietverstrekker (2019) blijkt dat mensen met een commercieel krediet gemiddeld een 8.5% hoger maandelijks aflossingsbedrag kiezen wanneer er in de online keuzeomgeving geen aflosbedrag vooraf is ingevuld ten opzichte van de situatie waarin zij kunnen meegaan in de default van een reeds ingevuld aflosbedrag. Defaults kunnen ook nuttig zijn om mensen sneller te laten aflossen, bijvoorbeeld door een afbetaalplan te kiezen waarbij de aflossing automatisch stijgt als mensen meer gaan verdienen (Cox et al., 2020).

Ankerpunten

Ook ankerpunten kunnen leengedrag beïnvloeden. Zo blijkt dat studenten minder lenen wanneer het maximale leenbedrag niet wordt getoond in het aanvraagscherm voor studieleningen (van der Steeg & Bloem, 2020). Ook bij het aflossen van creditcard leningen blijken ankerpunten een sterk effect te hebben (Stewart, 2009; Keys & Wang, 2019). Zo lossen veel mensen slechts het minimumbedrag af, zelfs wanneer ze in staat zijn om meer af te lossen. Dit wijst erop dat deze mensen niet een volledig rationele afweging maken over hoeveel ze periodiek kunnen en willen aflossen, maar dat ze hierin ook gedreven worden door het anker (het minimumbedrag) dat door de kredietverstrekker wordt gesteld. Het gevolg is dat zij er langer over doen om hun lening af te lossen, met hogere totale kredietkosten tot gevolg.

De focus op ankerpunten kan ook suboptimaal keuzegedrag veroorzaken bij mensen die meerdere schulden hebben. Zij gebruiken vaak het minimale bedrag als anker (Sakaguchi et al., 2022), lossen ze eerst de kleinere schulden af (Kettle et al., 2016) of lossen ze gelijkmatig af over verschillende schulden – in plaats van eerst de schulden met de hoogste rente af te lossen (Gatherhood et al., 2019).

Leenkosten inzichtelijk maken

Meer informatie leidt niet per se tot betere keuzes. Het duidelijk maken van leenkosten kan ook bijdragen aan verstandiger leengedrag. Zo blijkt uit een veldexperiment van Bertrand & Morse (2011) dat mensen minder vaak een dure "payday" lening afsluiten wanneer zij de totale kredietkosten makkelijker kunnen overzien en vergelijken. Gegeven onze neiging om inkomsten en uitgaven in "hokjes" te plaatsen (mental accounting) sluiten mensen soms kredieten af ondanks het feit dat ze spaargeld hebben, en worden creditcardleningen langzamer afbetaald wanneer deze werden afgesloten voor producten met een langere levensduur zoals een wasmachine (Quispe-Torreblanca et al., 2019).

Lenen en overoptimisme

Een andere benadering tot het stimuleren van verstandig leengedrag is gerelateerd aan de neiging tot overoptimisme. Wanneer mensen overoptimistisch zijn over hun toekomstige inkomen sluiten ze eerder een lening af (Klühs et al., 2019). Uit een labexperiment van Grohman et al. (2019) blijkt dat mensen minder gaan consumeren en lenen wanneer leren dat hun initiële verwachtingen over toekomstig inkomen overoptimistisch waren. Voor zover wij weten is deze benadering nog niet in de praktijk getest of toegepast.

Lenen en gemak

Verstandig leengedrag kan ook worden bevorderd door verstandige keuzes makkelijker of liefst zelfs automatisch te maken. Voor de circa 10% Nederlanders die spaargeld hebben maar tegelijkertijd rood staan (de zgn. "co-holding puzzle") kan een beslisregel waarbij eventueel negatief saldo automatisch wordt aangevuld wordt via een gekoppelde betaalrekening helpen om gezonde financiële uitkomsten te bevorderen (Zijlstra, 2022). De meeste banken geven klanten de mogelijkheid om een alert te krijgen wanneer hun saldo onder een bepaald bedrag komt, en sommige banken bieden ook de mogelijkheid om het saldo automatisch te laten aanvullen(Consumentenbond, 2021).

4. Referenties

- AFM (2022). Comparing wealth effects of saving and index investment. Meer Nederlanders zouden kunnen beleggen in plaats van sparen | maart | AFM
- AFM (2021). Trendzicht 2022 89303156 - Trendzicht 2022 (afm.nl)
- AFM (2018). Leengedrag onder de loep: Een analyse van keuzegedrag en denkrichtingen voor interventies op de consumptiefkredietmarkt
- AFM (2019) Onverwachte keuzeveranderingen door aanpassing leenomgeving
- Akbas, M., Ariely, D., Robalino, D. A., & Weber, M. (2016). How to help the poor to save a bit: Evidence from a field experiment in Kenya. *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.2803856
- Alonso-García, J., Bateman, H., Bonekamp, J., & Stevens, R. (2021). Spending from regulated retirement drawdowns: The role of implied endorsement. *The Scandinavian Journal of Economics*, *123*(3), 810-847.
- Alonso-García, J., Bateman, H., Bonekamp, J., van Soest, A. & Stevens, R. (in press). Saving Preferences After Retirement. *Journal of Economic Behavior and Organization*
- Alan, S., & Ertac, S. (2018). Fostering patience in the classroom: Results from randomized educational intervention. *Journal of Political Economy*, *126*(5), 1865-1911.
- Alleszondercreditcard.nl (2022) Wat is pinsparen en bij welke banken is dit mogelijk?
- Amir, D., Jordan, M. R., McAuliffe, K., Valeggia, C. R., Sugiyama, L. S., Bribiescas, R., Dunham, Y. (2020). The developmental origins of risk and time preferences across diverse societies. *Journal of Experimental Psychology: General*, *149*(4), 650.
- Andreoni, J., Kuhn, M. A., List, J. A., Samek, A., Sokal, K., & Sprenger, C. (2019). Toward an understanding of the development of time preferences: Evidence from field experiments. *Journal of public economics*, *177*, 104039.
- Asher, A., Meyricke, R., Thorp, S., & Wu, S. (2017). Age pensioner decumulation: Responses to incentives, uncertainty and family need. *Australian Journal of Management*, *42*(4), 583-607.
- Atalay, K., Bakhtiar, F., Cheung, S., & Slonim, R. (2014). Savings and prize-linked savings accounts. Journal of Economic Behavior & Organization, 107, 86-106.
- Bank of America Corporation (2015). Build your savings automatically with our Keep the Change savings program. Geraadpleegd in augustus 2015, van https://www.bankofamerica.com/deposits/manage/keep-the-change.go
- Baji, P., & Bíró, A. (2018). Adaptation or recovery after health shocks? Evidence using subjective and objective health measures. *Health Economics*, *27*(5), 850-864.
- Barber, B. M., & Odean, T. (2000). Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors. Journal of Finance, 55, 773–806.
- Barber, B. M., & Odean, T. (2013). The behavior of individual investors. In Handbook of the Economics of Finance (Vol. 2, pp. 1533-1570).
- Barnea, A., Cronqvist, H., & Siegel, S. (2010). Nature or nurture: What determines investor behavior?. *Journal of Financial Economics*, *98*(3), 583-604.
- Benartzi, S., & Thaler, R. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic perspectives*, *21*(3), 81-104.
- Bertrand, M., & Morse, A. (2011). Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing. The Journal of Finance, 66, 1865-1893.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Milkman, K. L. (2015). The effect of providing peer information on retirement savings decisions. *The Journal of finance*, *70*(3), 1161-1201.
- Beshears, J., Dai, H., Milkman, K. L., & Benartzi, S. (2021). Using fresh starts to nudge increased retirement savings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *167*, 72-87.
- Beverly, S., Schneider, D., & Tufano, P. (2006). Splitting tax refunds and building savings: An empirical test. Tax Policy and the Economy, 20, 111-162.
- van Bilsen, S., Bonekamp, J., & Ponds, E. (2020). *Keuzes rondom pensioen: Implicaties op uitkeringssnelheid voor een heterogeen deelnemersbestand.* Netspar Design Paper 158.
- BIN NL (2022) Gedragsadviezen. Gedragswetenschappelijk perspectief op vijf grote maatschappelijke vraagstukken: klimaat, digitalisering, kansengelijkheid, wonen en niet-gebruik van voorzieningen
- BIN NL (2017). Rijk aan gedragsinzichten: editie 2017
- BIN NL Pensioenvoornemens waarmaken
- Bonekamp, J., & Van Soest, A. (2019). Spaarmotieven en consumptiegedrag. *Netspar Design Paper*, *130*.
- Bonekamp, J., & Knoef, M. (2021). Labour Supply Effects of Inter-Vivos Transfers in the Rush Hour of Life. *Available at SSRN 3982301*.
- Bonekamp, J., & van Soest, A. (2021). *Evidence of Behavioural Life-Cycle Features in Spending Patterns after Retirement.* Netspar Discussion Paper 06/2021-012
- Bonekamp, J., & Wouterse, B. (2021) *Do Different Shocks in Health Matter for Wealth?*. Available at SSRN 3967217.
- Bovens, M., Keizer, A. G., & Tiemeijer, W. (2017). Weten is nog geen doen: een realistisch perspectief op redzaamheid. *WRR Rapporten aan de Regering*, (97).
- Brounen, D., Kortleve, N., & Ponds, E. (2019). Pensioenaanvullingen uit het eigen woningbezit. *Netspar Industry Series*.
- Brown, J. R., Ivković, Z., Smith, P. A., & Weisbenner, S. (2008). Neighbors matter: Causal community effects and stock market participation. The Journal of Finance, 63(3), 1509-1531.
- Burke, J., Luoto, J., & Perez-Arce, F. (2018). Soft versus hard commitments: a test on savings behaviors. *Journal of Consumer Affairs, 52*(3), 733-745.
- Burke, J. (2021). Do prize-linked incentives promote positive financial behavior? Evidence from a debt reduction intervention. *Journal of Public Economics*, *204*, 104534.
- Buss, D. M. (Ed.). (2005). *The handbook of evolutionary psychology*. John Wiley & Sons.

- Card, D., & Ransom, M. (2011). Pension plan characteristics and framing effects in employee Cahlíková, J., & Cingl, L. (2017). Risk preferences under acute stress. *Experimental Economics*, *20*(1), 209-236.
- CBS (2020) Nederland in cijfers: hoeveel woningen telt Nederland? URL: https://longreads.cbs.nl/nederland-in-cijfers-2020/hoeveel-woningen-telt-nederland/
- CBS (2021) Vermogens van huurders groeiden niet, van woningbezitters wel. URL: https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/42/vermogens-van-huurders-groeiden-niet-van-woningbezitters-wel
- CBS. (2021, 24 november). Meer personen met studieschuld, gemiddelde studieschuld gelijk gebleven. Geraadpleegd op 2 maart 2022, van https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/47/meer-personen-met-studieschuld-gemiddelde-studieschuld-gelijk-gebleven
- CBS (2022) Witte vlek op pensioengebied 2019
- Cesarini, D., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Sandewall, Ö., & Wallace, B. (2010). Genetic variation in financial decision-making. *The Journal of Finance*, *65*(5), 1725-1754.
- Chetty, R., Looney, A., & Kroft, K. (2009). Salience and taxation: Theory and evidence. *American economic review*, *99*(4), 1145-77.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Skinner, J. (2009). 2. Reducing the Complexity Costs of 401 (k) Participation through Quick Enrollment (pp. 57-86). University of Chicago Press.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002). Defined contribution pensions: Plan rules, participant choices, and the path of least resistance. *Tax Policy and the Economy*, *16*, 67-113.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2004). For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior. In *Perspectives on the Economics of Aging* (pp. 81-126). University of Chicago Press.
- Clifton, J., Díaz-Fuentes, D., & Llamosas García, G. (2020). A Behavioral Perspective on Saving Decisions. Empirical Evidence for Policymakers in the European Union. *Global Policy*, *11*, 62-72.
- Cohn, A., Engelmann, J., Fehr, E., & Maréchal, M. A. (2015). Evidence for countercyclical risk aversion: An experiment with financial professionals. *American Economic Review*, *105*(2), 860-85.
- Cole, S., Iverson, B., & Tufano, P. (2021). Can gambling increase savings? Empirical evidence on prize-linked savings accounts. Management Science.
- Consumentenbond (2021) Rood staan bij de bank. URL
- Cox, J. C., Kreisman, D., & Dynarski, S. (2020). Designed to fail: Effects of the default option and information complexity on student loan repayment. Journal of Public Economics, 192, 104298.
- CPB Policy Brief (2021). Sturen naar vermogen: De vermogensopbouw bezien vanuit de levensloop.
- Cronqvist, H., & Siegel, S. (2015). The origins of savings behavior. *Journal of Political Economy*, *123*(1), 123-169.
- Cronqvist, H., Thaler, R. H., & Yu, F. (2018). When nudges are forever: Inertia in the Swedish premium pension plan. In *AEA Papers and Proceedings*, *108,* 153-58.
- DellaVigna, S., & Malmendier, U. (2006). Paying not to go to the gym. *American Economic Review*, *96*(3), 694-719.
- Dillingh, R., & Zumbuehl, M. (2021). *Pension Payout Preferences* CPB Discussion Paper
- de Hond, A., Bakx, P., & Versteegh, M. (2019). Can time heal all wounds? An empirical assessment of adaptation to functional limitations in an older population. *Social Science & Medicine*, *222*, 180-187Dittrich, M., & Leipold, K. (2014). Gender differences in time preferences. *Economics Letters*, *122*(3), 413-415.
- DNB (2021) De woningmarkt. URL: https://www.dnb.nl/actuele-economische-vraagstukken/woningmarkt/
- DNB (2022, 28 februari). Kernindicatoren monetaire statistieken (maand). DNB. Geraadpleegd op 2 maart 2022, van https://www.dnb.nl/error.html?aspxerrorpath=/statistieken/data-zoeken/#/details/kernindicatoren-monetaire-statistieken-maand/dataset/b698ca40-9cae-435b-954e-4fe2c5651370/resource/a8df8430-d941-4706-907b-efd5a9c0bc00
- Duflo, E., & Saez, E. (2002). Participation and investment decisions in a retirement plan: The influence of colleagues' choices. *Journal of Public Economics*, *85*(1), 121-148.
- Duflo, E., & Saez, E. (2003). The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, *118*(3), 815-842.
- Dur, R., Fleming, D., van Garderen, M., & van Lent, M. (2021). A social norm nudge to save more: A field experiment at a retail bank. *Journal of Public Economics*, *200*, 104443.
- Epper, T., Fehr, E., Fehr-Duda, H., Kreiner, C. T., Lassen, D. D., Leth-Petersen, S., & Rasmussen, G. N. (2020). Time discounting and wealth inequality. *American Economic Review*, *110*(4), 1177-1205.
- Fagereng, A., Mogstad, M., & Rønning, M. (2021). Why do wealthy parents have wealthy children?. *Journal of Political Economy*, *129*(3), 703-756.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Enke, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). Global evidence on economic preferences. *The Quarterly Journal of Economics*, *133*(4), 1645-1692.
- Filiz-Ozbay, E., Guryan, J., Hyndman, K., Kearney, M., & Ozbay, E. Y. (2015). Do lottery payments induce savings behavior? Evidence from the lab. Journal of Public Economics, 126, 1-24.
- Financial Times July 25 2021 Trading apps reduce markets to a game | Financial Times (ft.com)
- Finkelstein, Amy. "E-ztax: Tax salience and tax rates." *The Quarterly Journal of Economics* 124.3 (2009): 969-1010.Folmer, K., Lever, M., Ponds, E., Starink, B., & Westerhout, E. (2018). Effecten van meer keuzevrijheid bij pensioenuitkering. *Netspar Design Paper*, *105*.
- Fromell, H., Nosenzo, D., Owens, T., & Tufano, F. (2021). One size does not fit all: Plurality of social norms and saving behavior in Kenya. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *192*, 73-91.
- Frydman, C., & Wang, B. (2020). The impact of salience on investor behavior: Evidence from a natural experiment. *The Journal of Finance*, *75*(1), 229-276.
- Gathergood, J., Mahoney, N., Stewart, N., & Weber, J. (2019). How do individuals repay their debt? The balance-matching heuristic. *American Economic Review*, *109*(3), 844-75.

- Gechert, S., & Siebert, J. (2020). Preferences over wealth: Experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*.
- Gladstone, C. (2011). Pay Yourself First: Community Conversations to Create a Culture of Saving and Asset Building. Southern NH University.
- Gödker, K., Jiao, P., & Smeets, P. (2020). Investor memory. Available at SSRN 3348315.
- Goetzmann, W. N., Kim, D., & Shiller, R. J. (2016). *Crash beliefs from investor surveys* (No. w22143). National Bureau of Economic Research.
- Gomes, F., Haliassos, M., and Ramadorai, T. (2021). Household finance. Journal of Economic Literature, 59(3):919–1000.
- Grežo, M. (2020). Overconfidence and financial decision-making: a meta-analysis. *Review of Behavioral Finance*.
- Groen, A., & van Gallen, C. (2021). De coronacrisis en ons geld – Wat is de invloed van de lockdown op onze portemonnee en vakantieplannen?. *Nibud onderzoek.*
- Grohmann, A., Menkhoff, L., Merkle, C., & Schmacker, R. (2019). Earn more tomorrow: Overconfident income expectations and consumer indebtedness. SFB Rationality & Competition, Discussion Paper, (152).
- Grinstein-Wis, M., Russell, B., Gale, W., Key, C., & Ariely, D. (2017). Behavioral interventions to increase tax-time saving: Evidence from a National Randomized Trial. Journal of Consumer Affairs, 1, 3–26.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2008). Trusting the stock market. the Journal of Finance, 63(6), 2557-2600.
- Guven, C. (2012). Reversing the question: Does happiness affect consumption and savings behavior?. *Journal of Economic Psychology*, *33*(4), 701-717.
- Haselton, M. G., Nettle, D., & Murray, D. R. (2015). The evolution of cognitive bias. *The handbook of evolutionary psychology*, 1-20.
- Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, *344*(6186), 862-867.
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., & Bailenson, J. N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, *48*(SPL), S23-S37.
- Hershfield, H. E., Shu, S., & Benartzi, S. (2020). Temporal reframing and participation in a savings program: A field experiment. *Marketing Science*, *39*(6), 1039-1051.
- Holt, C. A., & Laury, S. K. (2002). Risk aversion and incentive effects. *American economic review*, *92*(5), 1644-1655.
- Hu, K., De Rosa, E., & Anderson, A. K. (2018). Differential temporal salience of earning and saving. *Nature communications*, *9*(1), 1-10.
- Ifcher, J., & Zarghamee, H. (2011). Happiness and time preference: The effect of positive affect in a random-assignment experiment. *American Economic Review*, *101*(7), 3109-29.
- IOSCO (January 2022). Report on retail distribution and digitalisation. Consultation report.
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. (2021). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*.
- Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., & Zinman, J. (2016). Getting to the top of mind: How reminders increase saving. *Management Science*, *62*(12), 3393-3411.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, *47*(2), 363-391.Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., & Zinman, J. (2016). Getting to the top of mind: How reminders increase saving. *Management Science*, *62*(12), 3393-3411.
- Kaustia, M., & Knüpfer, S. (2012). Peer performance and stock market entry. Journal of Financial Economics, 104(2), 321-338.
- Keys, B. J., & Wang, J. (2019). Minimum payments and debt paydown in consumer credit cards. Journal of Financial Economics, 131(3), 528-548.
- Kettle, K. L., Trudel, R., Blanchard, S. J., & Häubl, G. (2016). Repayment concentration and consumer motivation to get out of debt. *Journal of Consumer Research*, *43*(3), 460-477.
- Klühs, T., Koch, M., & Stein, W. (2019). Don't Expect Too Much-High Income Expectations and Over-Indebtedness.
- Koopmans, P., Knoef, M., & van Lent, L. (2021). *The demand for retirement products: The role of withdrawal flexibility and administrative burden*. Netspar Design Paper 197.
- Kooreman, P., & Prast, H. (2010). What does behavioral economics mean for policy? Challenges to savings and health policies in the Netherlands. *De Economist*, *158*(2), 101-122.
- Kreiner, C. T., Leth-Petersen, S., & Willerslev-Olsen, L. C. (2020). Financial trouble across generations: Evidence from the universe of personal loans in Denmark. *The Economic Journal*, *130*(625), 233-262.
- Kremer, M., Rao, G., & Schilbach, F. (2019). Behavioral development economics. In *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations 1* (Vol. 2, pp. 345-458). North-Holland.
- Kuchler, T., & Pagel, M. (2021). Sticking to your plan: The role of present bias for credit card paydown. Journal of Financial Economics, 139(2), 359-388.
- Lerner, J. S., Li, Y., & Weber, E. U. (2013). The financial costs of sadness. *Psychological science*, *24*(1), 72-79.
- Levin, L. (1998). Are assets fungible?: Testing the behavioral theory of life-cycle savings. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *36*(1), 59-83.
- Linde, J. (2019). Spaargedrag zelfstandigen kan worden gestimuleerd via keuzearchitectuur. *Economisch Statistische Berichten*, *104*(4777), 418-419.
- Linnér, R. K., Biroli, P., Kong, E., Meddens, S. F. W., Wedow, R., Fontana, M. A., ... & Beauchamp, J. P. (2019). Genome-wide association analyses of risk tolerance and risky behaviors in over 1 million individuals identify hundreds of loci and shared genetic influences. *Nature genetics*, *51*(2), 245-257.

- Love, D. A., Palumbo, M. G., & Smith, P. A. (2009). The trajectory of wealth in retirement. *Journal of Public Economics*, *93*(1-2), 191-208.
- Luhrmann, M., Serra-Garcia, M., & Winter, J. (2018). The impact of financial education on adolescents' intertemporal choices. *American Economic Journal: Economic Policy*, *10*(3), 309-32.
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-biased preferences and credit card borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, *2*(1), 193-210.
- Mischel, W., Ebbesen, E. B., & Raskoff Zeiss, A. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of personality and social psychology*, *21*(2), 204.
- Münscher, R., Vetter, M., & Scheuerle, T. (2016). A review and taxonomy of choice architecture techniques. Journal of Behavioral Decision Making, 29(5), 511-524.
- Nibud. (2021, 21 oktober). Tien procent sparen. . . is dat realistisch? Geraadpleegd op 2 maart 2022, van https://www.nibud.nl/consumenten/tien-procent-sparen-realistisch/
- Nibud, 2021. De coronacrisis en ons geld. wat is de invloed van de lockdown op onze portemonnee en vakantieplannen? https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/Nibud-rapport-Coronacrisis-en-ons-geld.pdf
- Nibud, 2021. Jongvolwassenen en beleggen 2021. https://www.nibud.nl/beroepsmatig/jongvolwassenen-en-beleggen-2021/
- Parlevliet, J., & Kooiman, T. (2015). *Wealth formation of Dutch households: a policy assessment* (No. 1301). Netherlands Central Bank, Research Department.
- Perez-Arce, F. (2017). The effect of education on time preferences. *Economics of Education Review*, *56*, 52-64.
- Quispe-Torreblanca, E. G., Stewart, N., Gathergood, J., & Loewenstein, G. (2019). The red, the black, and the plastic: paying down credit card debt for hotels, not sofas. Management Science, 65(11), 5392-5410.
- Rekenkamer, Algemene. "Schenkingsvrijstelling eigen woning." *Effecten op de hypotheek-schuld* (2017).
- Roll, S. P., Russell, B. D., Perantie, D. C., & Grinstein-Weiss, M. (2019). Encouraging Tax-Time Savings with a Low-Touch, Large-Scale Intervention: Evidence from the Refund to Savings Experiment. *Journal of Consumer Affairs*, *53*(1), 87-125.
- Roll, S., Grinstein-Weiss, M., Gallagher, E., & Cryder, C. (2020). Can pre-commitment increase savings deposits? Evidence from a tax-time field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *180*, 357-380.
- Roll, S., Bufe, S., Kondratjeva, O., & Grinstein-Weiss, M. (2021). Promoting public retirement savings accounts during tax filing: evidence from field experiments. *Journal of Pension Economics & Finance*, 1-28.
- Sakaguchi, H., Stewart, N., Gathergood, J., Adams, P., Guttman-Kenney, B., Hayes, L., & Hunt, S. (2021). Default Effects of Credit Card Minimum Payments. *Journal of Marketing Research*, 00222437211070589.
- Santos, L. R., & Rosati, A. G. (2015). The evolutionary roots of human decision making. *Annual review of psychology*, *66*, 321-347.
- Simon, H. A. (1997). *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason* (Vol. 3). MIT press.
- Shah, A. K., Zhao, J., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2018). Money in the mental lives of the poor. *Social Cognition, 36*(1), 4–19. https://doi.org/10.1521/soco.2018.36.1.4
- Sharot, T. (2011). The optimism bias. *Current biology*, *21*(23), R941-R945.
- Shefrin, H. (2002). Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing. Oxford University Press on Demand.
- Sias, R., Starks, L., & Turtle, H. J. (2020). *Molecular Genetics, Risk Aversion, Return Perceptions, and Stock Market Participation* (No. w27638). National Bureau of Economic Research.
- Stango, V., & Zinman, J. (2009). Exponential growth bias and household finance. *The Journal of Finance*, *64*(6), 2807-2849.
- Stewart, N. (2009). The cost of anchoring on credit-card minimum repayments. Psychological science, 20(1), 39-41.
- Steeg, van der M., Bloem, N. (2020) Rapportage onderzoek effecten weghalen maximaal leenbedrag
- Strucks, M., & Zeisberger, S. (2022). Why Do People (Not) Invest? The Role of Return and Risk Expectations. The Role of Return and Risk Expectations (January 27, 2022).
- Sunstein, C.R., (2013). Deciding by default. *University of Pennsylvania Law Review, 162*(1), 1-57.
- Tam, L., & Dholakia, U. (2014). Saving in cycles: How to get people to save more money. *Psychological Science, 25*(2), 531-537.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, *4*(3), 199-214.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, *112*(S1), S164-S187.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive psychology*, *5*(2), 207-232.
- Thöni, C., & Volk, S. (2021). Converging evidence for greater male variability in time, risk, and social preferences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *118*(23).
- van der Cruijsen, C., & Jonker, N. (2019). Pension profile preferences: the influence of trust and expected expenses. *Applied Economics*, *51*(12), 1212-1231.
- Van Ooijen, R., Alessie, R., & Kalwij, A. (2015). Saving behavior and portfolio choice after retirement. *De Economist*, *163*(3), 353-404.
- Van Ooijen, R., de Bresser, J., & Knoef, M. (2018). *Health and household expenditures.* Netspar Design Paper, 103.
- Van der Schors, A., Crijnen, C, & Schonewille, G. (2019). Geldzaken in de praktijk 2018-2019. Nibud onderzoek
- Van der Schors, A., & van der Werf, M. (2017). Geld achter de hand makkelijker maken. Nibud-visiedocument over het stimuleren van sparen.

- Van der Werf, M., & Warnaar, M. (2018). Een persoonlijke lening- Keuzes en ervaringen van consumenten. Nibud onderzoek
- Vrooman, C., Gijsberts, M., & Boelhouwer, J. (2014). Verschil in Nederland.
- Walters, D. J., & Fernbach, P. M. (2021). Investor memory of past performance is positively biased and predicts overconfidence. Proceedings of the National Academy of Sciences, 118(36).
- Warnaar, M., & Van Gaalen, D. C. (2012). Een referentiebuffer voor huishoudens. Onderzoek naar het vermogen en het spaargedrag van Nederlandse huishoudens. NIBUD Onderzoek.
- Wijzer in Geldzaken (2021) Goede (financiële) voornemens: Kwantitatief onderzoek naar financiële goede voornemens voor 2022
- Wijzer in geldzaken (in druk). Geldgesprekken in de buurt over buffersparen.
- Xiao, J. J., & Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. Financial Planning Review, 2(2), e1048.
- Zijlstra, W. (2022) Effectieve nudges om tegelijkertijd sparen en roodstaan aan te pakken. Economisch Statistische Berichten, te verschijnen
- Zwinkels, W., Knoef, M., Caminada, K., Goudswaard, K. & Been, J. (2017), Zelfstandigen zonder pensioen?, Economisch Statistische Berichten, jaargang 102 (4750), 15 juni 2017: 254-256.