

FINANCIEEL GEZOND 90-PLUS WORDEN

**Kris Boudt, Koen Inghelbrecht, Maarten Van Besien,
Luc Van Ootegem, Elsy Verhofstadt (Vakgroep
Economie), Mathias Celis (Vakgroep Experimentele
Psychologie), Steven Vanduffel (Vrije Universiteit
Brussel)**

Gentse Economische Inzichten, nummer 2

18 Oktober 2021



KERNINZICHTEN

1. Financieel gezond 90-plus worden is zeer complex omdat we niet weten hoe lang we gaan leven. Door dit risico te delen met anderen wordt de uitdaging gemakkelijker dan bij een volledig individuele aanpak door langer te werken en/of meer te sparen.
2. Win-for-Life producten (lijfrente via de verzekeraar, tontine, omgekeerd hypothecair krediet) kunnen de financiële zorgen van een lang leven wegnemen.
3. Het fiscaal neutraal maken van de keuze om een hospitalisatieverzekering individueel of via de werkgever af te sluiten en het mogelijk maken om een hogere vergrijzingsreserve op te bouwen, laat mensen toe zich efficiënter in te dekken tegen onverwachte gezondheidskosten.
4. De mogelijkheid om mensen betere pensioenkeuzes te laten maken door de psychologie achter het hoe en waarom mensen keuzes maken, mee te nemen in het beleid en in adviestools zoals mypension.be.

LEEF OOK JIJ NOG LANG EN FINANCIËEL GEZOND?

Naar goede gewoonte eindigt elk sprookje met de zin “En ze leefden nog lang en gelukkig”. Maar hoe lang en hoe gelukkig zal dat zijn? Toen we nog kind waren, leek het een logische gedachte maar wie ouder wordt, kan bevestigen dat dit allesbehalve vanzelfsprekend is. We krijgen immers geen kant-en-klare handvaten mee om een lang en gelukkig pensioen te waarborgen. Wanneer het financieel vermogen daarnaast ook beperkt is, kan het vooruitzicht van een lang leven een bedreiging zijn voor dat geluk, aangezien er per verwacht levensjaar minder spaargeld beschikbaar is om de kloof te dichten tussen het pensioeninkomen en de uitgaven die nodig zijn om de levensstandaard te onderhouden.¹ Wetenschappelijk onderzoek bevestigt dat een achteruitgang van de financiële situatie een impactvol negatief effect heeft op de levenstevredenheid en ons algemeen welzijn (Di Tella et al., 2010; Clark et al., 2016).

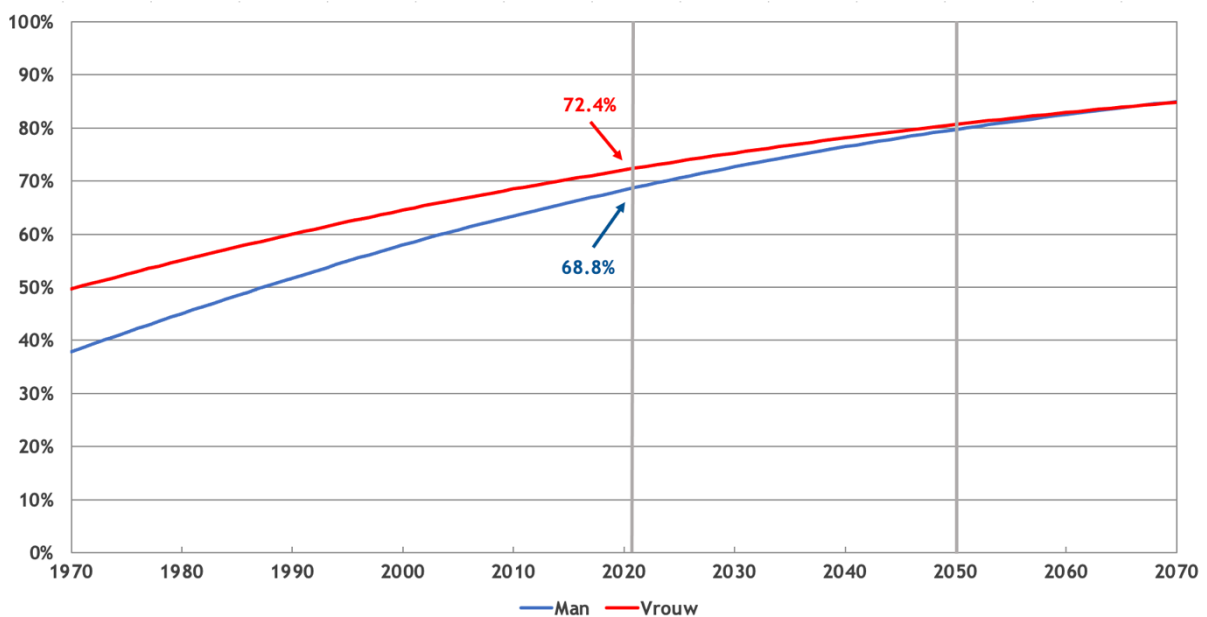
In dit Gents Economisch Inzicht bespreken we een aantal keuzes die de financiële zorgen van een lang leven kunnen wegnemen, waardoor iemands pensioenperiode een grotere kans heeft om te eindigen als een sprookje “En ze leefden nog lang en financieel gezond”.

Het uitgangspunt is dat het vooruitzicht van een lang leven voor velen een realiteit wordt. Figuur 1 toont de kans dat een persoon die geboren is in de periode 1970-2070 de leeftijd van negentig jaar zal bereiken (berekend door het Federaal Planbureau, 2021, aan de hand van prospectieve sterftetafels). We maken een onderscheid tussen mannen en vrouwen. Een belangrijke vaststelling is dat de kansen om negentig te worden, gevoelig stijgen doorheen deze periode. De kans dat iemand die vandaag is geboren negentig jaar wordt, is 68.8% voor

¹ Dit laatste is aannemelijk, aangezien op basis van een rapport van de OECD (2019) de gemiddelde netto vervangingsratio in België 66% bedraagt. Dit betekent dat het pensioeninkomen (som pijler I en II) terugvalt op 66% van het (gemiddeld inflatie-gecorrigeerd) beroepsinkomen. Deze pensioenkloof dient opgevangen te worden door extra te sparen of de levensstandaard aan te passen.

mannen en 72.4% voor vrouwen. Die kans stijgt tot boven 80% voor iemand die het levenslicht ziet vanaf 2050. We kunnen ervan uitgaan dat die kans in de toekomst nog verder zal toenemen. Op basis van die bevindingen kunnen we twee belangrijke conclusies trekken. Ten eerste, als we steeds ouder worden en de loopbaanduur neemt niet voldoende toe, dan stijgt het bedrag dat we moeten bijsparen om onze levensstandaard op peil te houden over de volledige levenscyclus. Ten tweede, er is onzekerheid over dit bedrag aangezien we niet exact weten hoe oud we zullen worden (het zogenaamde langlevensrisico). Daarenboven moeten we ook rekening houden met de onverwachte ziektekosten, die gemiddeld gezien toenemen met de leeftijd.

Figuur 1: De kans om negentig jaar te worden



Noot: De figuur toont de kans om negentig jaar te worden in functie van het jaartal waarin de persoon geboren is. De kansen zijn berekend door het Federaal Planbureau, 2021, aan de hand van prospectieve sterftetafels. De cijfers moeten met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden. De projectieresultaten zijn sterk afhankelijk van de onderliggende hypothesen en de projectiemethodologie.

De uitdagingen waar we als maatschappij en individu voor staan, zijn dan ook evident: hoe lang moeten we werken, hoeveel moeten we sparen en hoe kunnen we best ons financieel vermogen (inclusief de gezinswoning) aanwenden om te genieten van financiële gemoedsrust, een heel leven lang? Volgens het levenscyclusmodel (Ando & Modigliani, 1963) of de permanente inkomenshypothese (Friedman, 1957) gebruiken mensen spaarmiddelen om schommelingen in hun inkomen uit te vlakken. In de context van pensioenen betekent dit dat mensen de inkomensdaling ten gevolge van pensionering anticiperen en tijdens hun loopbaan voldoende spaarmiddelen opzijzetten om de daling te compenseren en bijgevolg hun consumptie en levensstandaard op peil te kunnen houden, ook na hun pensionering. Volgens deze economische theorieën kunnen mensen zich een idee vormen over hoe lang ze zullen leven, over de (onverwachte) toekomstige uitgaven en over het (verwachte) rendement van

de financiële producten, om een geïnformeerde beslissing te kunnen nemen over hoeveel ze moeten sparen. Gedragseconomisch onderzoek (Benartzi & Thaler, 2007) doet echter vermoeden dat mensen in veel situaties hooguit beperkt rationeel handelen en er bijgevolg niet altijd in slagen om de meest optimale keuzes te maken. Hierdoor wijken mensen in realiteit vaak af van wat er door economische modellen wordt voorspeld. Ook recente resultaten uit de Financiële Gemoedsrust Barometer van levensverzekeraar NN bevestigen dit. Zo geeft 54% van de Belgen aan, geen idee te hebben hoeveel ze moeten bijsparen voor hun pensioen (NN, 2021).

In dit Gents Economisch Inzicht willen we op verschillende niveaus oplossingen aanreiken om mensen te helpen zichzelf financieel te beschermen tegen een lang leven en tegen onverwachte maar noodzakelijke uitgaven om zo financiële gemoedsrust te bekomen. Enerzijds formuleren we oplossingen gericht aan de overheid, anderzijds aan het individu.

Zeer lang leven met gemoedsrust komt met een prijskaartje wanneer het pensioeninkomen onvoldoende is om de gewenste levensstandaard aan te houden. De meest voor de hand liggende oplossing die we veel horen in het publieke debat is langer werken. Sohier et al. (2021) vinden echter dat dit een negatieve impact heeft op de levenstevredenheid van oudere werknemers met een lage jobkwaliteit. Sowieso zal de stijgende levensverwachting niet voor iedereen gelijkmatig gevolgd kunnen worden door een evenredige toename in het langer werken. Dit kan dus hoogstens maar een deel van de oplossing zijn en is ook vaak niet wenselijk voor bepaalde groepen van mensen. Dit wordt verder toegelicht in deel 1.

Daarnaast kan men zich deels verzekeren tegen de kostprijs van een lang leven door op tijd te kiezen voor “Win-for-Life” oplossingen op de markt van de pensioenproducten. Dit zijn oplossingen die gegarandeerde financiële gemoedsrust bieden, ook al word je honderd jaar. In deel 2 bespreken we de verschillende “Win-for-Life” oplossingen of producten en hoe die kunnen zorgen voor een levenslange financiële bescherming. Ze hebben met elkaar gemeen dat hoe langer iemand leeft hoe hoger het rendement is. Een eerste oplossing is de lijfrente. De lijfrente kan een oplossing bieden om consumptie uit te vlakken over de volledige levenscyclus indien ze op een correcte manier ontworpen wordt. Bij dit type product geef je een bedrag aan de verzekeraar die dit omzet in een levenslang periodiek inkomen dat op voorhand gekend is. De uitkering stopt op het moment van overlijden. De lijfrente biedt enkele belangrijke praktische voordelen. Zo koop je met een lijfrente je leefkosten voor de toekomst af, waardoor er gemoedsrust ontstaat om met de rest van het gespaarde kapitaal te reizen, een handgift aan een kind te doen, renovatiewerken aan het huis uit te voeren, een verblijf in een woonzorginstelling te bekostigen, ziektekosten te betalen, etc. Lijfrentes kunnen tot de dag van vandaag nog niet op veel populariteit rekenen in Vlaanderen hoewel het voor veel mensen een interessant product kan zijn. De lage rendementen op vastrentende producten en de grote onzekerheid over de toekomstige levensduur zorgen ervoor dat verzekeraars momenteel geen lijfrentes kunnen aanbieden die aantrekkelijk ogen. We pleiten voor de opname van een aanvullend pensioen in de vorm van een (uitgestelde) lijfrente.

“Win-for-Life” producten bieden een gegarandeerde financiële gemoedsrust, ook al word je 100 jaar.

Een tweede oplossing is de tontine. Bij een tontine zullen een groep mensen een gedeelte van hun vermogen samenleggen en gebruiken om obligaties of aandelen te kopen. Ze beslissen samen welke uitkering maandelijks uitbetaald wordt en die uitkering kunnen ze gebruiken als aanvullend inkomen. Net zoals bij de lijfrente, stopt de uitkering op het moment van overlijden. Een belangrijk onderscheid is evenwel dat iedere deelnemer bij zijn overlijden zijn nog beschikbare spaarpot afstaat aan het collectief. Het onderliggend idee van een tontine is dus het collectief delen van het langlevensrisico. Hierdoor is een hogere uitkering mogelijk dan bij een lijfrente. Het product biedt ook meer flexibiliteit. Deelnemers kunnen samen kiezen in welke onderliggende financiële producten ze investeren. Deelnemers die bereid zijn om meer risico te nemen, kunnen hun (verwachte) rendement (en bijgevolg hun uitkering) verhogen door in meer risicovolle activa te investeren. Momenteel is er nog geen aanbod van tontines in België. We bespreken een aantal mogelijkheden om tontines in België te lanceren.

Bij een lijfrente en een tontine vloeit het (resterende) kapitaal niet naar de erfgenamen wanneer je overlijdt. Een derde oplossing die bescherming biedt tegen een lang leven maar daarenboven toelaat om het resterende kapitaal naar de erfgenamen te laten vloeien, is het omgekeerd hypothecair krediet. Via dit product kunnen huishoudens een krediet opnemen, met als onderliggende waarde het vastgoed dat ze in eigendom hebben. De aangegane schuld en de opgebouwde interesten worden éénmalig afgelost wanneer de kredietnemer overlijdt. De aflossing gebeurt gewoonlijk via de verkoop van het onderliggende vastgoed. Het resterend bedrag (na aflossing van de schuld) komt toe aan de erfgenamen. Dit product heeft als groot voordeel dat het toelaat bakstenen in geld om te zetten en tegelijkertijd woningeigenaar te blijven en de garantie te hebben om levenslang in je eigendom te kunnen blijven wonen. Daarnaast is er ook flexibiliteit in de uitbetalingsmogelijkheden van het krediet. Naast het opnemen als een levenslange uitkering (die opnieuw bescherming biedt tegen een lang leven), kan het ook opgenomen worden als een eenmalige uitkering of een kredietlijn. Dit laatste kan een oplossing bieden voor mensen die over onvoldoende liquide middelen beschikken om onverwachte uitgaven (zoals ziektekosten) op te vangen. Het omgekeerd hypothecair krediet is vandaag niet beschikbaar op de Belgische markt omdat een wettelijk kader ontbreekt. We pleiten voor de invoering van de wetgeving omtrent het omgekeerd hypothecair krediet.

Financieel gezond 90-plus worden impliceert voor velen dat er een aanvullend inkomen opgebouwd moet worden naast het wettelijk pensioen. Ieder individu krijgt hierin de nodige vrijheid. In deel 3 halen we aan dat de fiscaliteit ons niet altijd in de juiste richting duwt. Een eerste voorbeeld is het fiscaal voordeel dat we genieten bij de aankoop van sommige pensioenspaarproducten. Het fiscaal voordeel zou verruimd moeten worden naar beloning van goed pensioenspaargedrag. Op deze manier wordt het voordeel breder toegankelijk. Een tweede voorbeeld is de hospitalisatieverzekering die een bescherming biedt tegen onverwachte ziekenhuiskosten die niet of slechts gedeeltelijk door de ziekteverzekering

worden terugbetaald. Wanneer men deze hospitalisatieverzekering individueel afsluit, dan wordt automatisch een vergrijzingsreserve opgebouwd waarvan mensen kunnen genieten naarmate ze ouder worden. Via deze reserve zet de verzekeraar een deel van de premie die betaald wordt op jonge leeftijd opzij om zo later de premie minder te moeten laten stijgen wanneer de verwachte gezondheidskosten toenemen op hogere leeftijd. De opbouw van deze vergrijzingsreserve gebeurt niet bij een collectieve hospitalisatieverzekering, tenzij men kiest voor een wachtpolis. Het is echter merkwaardig dat de fiscaliteit bij werknemers gunstiger is wanneer zij kiezen voor de collectieve hospitalisatieverzekering zonder opbouw van vergrijzingsreserve dan wanneer zij kiezen voor een individuele aansluiting waarbij dit wel het geval is. We pleiten voor het fiscaal neutraal maken van de keuze om een hospitalisatieverzekering individueel of via de werkgever af te sluiten.

Het is duidelijk dat er geen 'one-size-fits-all' aanpak mogelijk is. Afhankelijk van de eigen individuele situatie, de eigen verwachtingen en de eigen mogelijkheden, zullen andere keuzes gemaakt moeten worden. Hoewel de boodschap is dat mensen het heft in eigen handen moeten nemen, pleiten we in deel 4 van dit GEI ook voor de ondersteuning door gedragseconomen. Dit gebeurt door (nog meer) in te zetten op gedragsinzichten over hoe mensen beslissingen maken en hoe de overheid en het individu suboptimaal gedrag kunnen minimaliseren. We zijn van mening dat psychologische inzichten over hoe en waarom mensen keuzes maken mee aan de basis moeten liggen van elke keuzeomgeving waarin er een rationele keuze van mensen verwacht wordt. Gedragseconomen kunnen via doordachte nudging-technieken mensen helpen om slimmere keuzes te maken en dusdanig mensen helpen te navigeren naar financiële gemoedrust op het einde van het leven.

Afhankelijk van de eigen individuele situatie, de eigen verwachtingen en de eigen mogelijkheden, zullen andere keuzes gemaakt moeten worden.

Het nemen van efficiënte en weldoordachte pensioenbeslissingen is echter enkel mogelijk indien de oplossingen voorhanden zijn. Een deel van de oplossingen die we aanreiken zijn nog niet beschikbaar op de Belgische markt of zijn niet efficiënt ontworpen. In deel 5 van dit GEI willen we de beleidsmakers dan ook oproepen om deze obstakels weg te werken. We formuleren beleidsaanbevelingen die de oplossingen maximale slaagkansen moeten bieden. We hopen dat de overheden die ter harte zullen nemen.

Ten slotte willen we benadrukken dat, naast de oplossingen die we aanreiken, ook veel andere zaken belangrijk zijn voor het bereiken van financiële gemoedrust en welzijn. Het zijn beleidstopics die we hier niet expliciet bespreken. Het onderwijsveld kan zorgen voor een betere financiële basiskennis. De financiële sector moet de producten aanbieden op basis van het kader dat door de overheid geschetst wordt. De werkgever moet de nodige flexibiliteit bieden aan de werknemer om de juiste keuzes te kunnen maken. Voor mensen voor wie dit alles niet mogelijk is, spelen andere beleidsdomeinen en beslissingen een cruciale rol: bijvoorbeeld een hogere minimale pensioenbescherming of ook een efficiënt armoede- en

werkloosheidsbeleid. We benadrukken dat een sociaal vangnet met een sterk publiek pensioenstelsel en een armoedebeleid noodzakelijk zijn in onze welvaartsstaat om diegenen op te vangen die niet zelf kunnen instaan voor hun inkomen (bv. langdurig werklozen of mensen die werkonbekwaam zijn). Dit is cruciaal en noodzakelijk, maar is niet de focus van deze tekst. Het uitgangspunt is dat we kijken naar werkende mensen die zelf kunnen zorgen voor hun financiële gemoedsrust, maar die zich daar onvoldoende bewust van zijn.

1. ARBEIDSMARKT

Het verhogen van de pensioenleeftijd is een van de belangrijkste potentiële maatregelen om de financiële uitdagingen van de vergrijzing het hoofd te bieden. Waar er in het verleden amper ruimte leek voor het verhogen van de pensioenleeftijd, lijkt de bereidheid tot langer werken nu toe te nemen. Uit een recent onderzoek (OECD, 2017) blijkt bijvoorbeeld dat bijna twee derde van de EU-burgers zegt dat het hen meer aanspreekt om een deeltijdse job en een gedeeltelijk pensioen te combineren dan om pas later volledig met pensioen te gaan. Vaak willen mensen langer werken dan de wettelijke pensioenleeftijd wanneer dit flexibel kan (OECD, 2017; Sewdas et al., 2017). Oudere werknemers vormen natuurlijk een zeer diverse groep. Deze mensen hebben verschillende voorkeuren en motieven over hoe en wanneer ze met pensioen willen gaan. Sommigen zijn in staat en gemotiveerd om langer te werken, sommigen zouden het doen voor het inkomen, of voor de sociale interacties die werk met zich meebrengt, of gewoon omdat ze hun job leuk vinden. Anderen willen eerder stoppen met werken vanwege gezondheidsproblemen, andere interesses en activiteiten of, zoals steeds vaker, de zorg voor bejaarde familieleden of kleinkinderen (Bal et al., 2012).

Vaak willen mensen langer werken dan de 'normale' pensioenleeftijd wanneer dit flexibel kan.

We weten dat ongeveer de helft van de 38 OECD-landen de pensioenleeftijd in de komende jaren zal verhogen, waaronder enkele landen die zelfs een stap verder (zullen) gaan en de pensioenleeftijd willen koppelen aan de levensverwachting. Dit zal in de komende decennia leiden tot een stijging van de gemiddelde pensioenleeftijd in de OECD-landen op basis van wettelijke maatregelen. Ook bij ons lijkt langer werken de meest voor de hand liggende oplossing om jezelf als individu financieel te beschermen tegen een lang en steeds langer wordend leven. Dit is het heersende discours in politieke en beleidsmiddens, ook gesteund door advies vanuit academisch onderzoek. Impliciet wordt dan aangenomen dat dit langer werken voor de meesten ook wel haalbaar en wenselijk is. Wanneer we deze aannames aan een welzijnstoets onderwerpen, is dit niet altijd evident. We maken bij deze welzijnstoets gebruik van een onderzoeksdomein waarbij beleid wordt geëvalueerd vanuit het welzijnsperspectief van de ouderen en de (bijna-)gepensioneerden. Het zou ons te ver leiden om hier de vele verschillende definities, concepten en maatstaven voor welzijn en

levenskwaliteit, elk met hun specifieke voor- en nadelen, uitgebreid uit de doeken te doen (zie daarvoor Van Ootegem & Verhofstadt, 2016). Wanneer we hierna spreken over welzijn maken we eerst gebruik van het concept levenstevredenheid.

We zien over het algemeen dat de levenstevredenheid van werknemers in België niet significant wijzigt wanneer ze met pensioen gaan (Sohier et al., 2021; in lijn met eerder en ander onderzoek zoals Warr et al., 2004 en Abolhassani & Alesie, 2013). Ook tussen deeltijds of voltijds op pensioen gaan is er geen verschil in welzijn (Sohier et al., 2021). Flexibiliteit voor een combinatie van werk en pensioen kan dus een optie zijn om langer aan de slag te blijven zonder welzijnsverlies en zo het voltijds pensioen uit te stellen. Tevens kan dit de financiële overgang van werk naar pensionering zachter maken. Twee jaar na het pensioenmoment is er wel een daling vast te stellen inzake levenstevredenheid (Sohier et al., 2021). Dit is in de literatuur gekend als het "honeymoon effect" (Atchley, 1976). Een mogelijke verklaring hiervoor is dat mensen vaak verkeerde verwachtingen hebben omtrent pensioen en/of niet altijd goed voorbereid zijn. Het pensioen valt dan met andere woorden wat tegen in vergelijking met wat er van verwacht werd.

Sohier et al. (2021) vinden dat met pensioen gaan gemiddeld een positief significante invloed heeft op de vrijheid en autonomie die mensen ervaren om het leven te leiden zoals ze het zelf verkiezen (een alternatief concept om welzijn te operationaliseren). Dit effect blijft ook na enkele jaren. Je kan een zinvolle tijdsbesteding ontwikkelen, ongedwongen naar eigen keuze, wat de levenskwaliteit verhoogt. Je kan scholing volgen, hobby's ontwikkelen, meer tijd en zorg besteden aan gezin (kleinkinderen), vrijwilligerswerk overwegen en actief participeren aan verenigingen of initiatieven, sport en ontspanning, etc. Niet langer werken verhoogt dus de vrijheid en autonomie om het leven te leiden zoals je dat graag wil. Voor dit positief welzijnseffect moet natuurlijk ook betaald worden of het moet betaalbaar zijn.

Dit brengt ons terug naar de oorspronkelijke vraag: is langer werken een/de oplossing om jezelf financieel te beschermen tegen een lang leven, ondertussen wetende dat op het eerste zicht langer werken geen nadelig effect heeft op de levenstevredenheid van de gemiddelde vijftigplusser? Heel belangrijk hier is te nuanceren dat dit resultaat geldt voor de gemiddelde oudere werknemer, maar niet voor die oudere werknemers die een lage jobkwaliteit ervaren en/of zichzelf bestempelen als "onvrijwillig werkend" (Sohier et al., 2021). Het gaat hier over een niet onaanzienlijk deel van de werkenden. Volgens cijfers van de SERV (2019) heeft de helft van de Vlaamse werknemers te kampen met één of meerdere werkbaarheidsknelpunten. Bij de 50-54 jarigen en de 55-plussers is dit aandeel vergelijkbaar (respectievelijk 52,3% en 48,0%). Motivatie is bij de ouderen minder problematisch dan bij de algemene populatie, leermogelijkheden zijn vaker problematisch (SERV, 2019).

Deze groepen (in tegenstelling dus tot de gemiddelde werknemer) rapporteren wel degelijk een hogere levenstevredenheid wanneer ze met pensioen kunnen gaan. Indien we er niet in slagen een arbeidsmarktbeleid te ontwikkelen gericht op ouderen voor wie de job minder aantrekkelijk wordt (dus een arbeidsmarkt creëren die "werkbaar werk" garandeert voor allen), is langer werken voor deze groepen niet wenselijk vanuit welzijnsoogpunt (dus zelfs zonder te spreken over haalbaarheid en gezondheid). Meer algemeen kan streven naar een evenwichtig

uittredebeleid voorkomen dat men zich in de laatste jaren voor de einde-loopbaan moet 'verder slepen' naar het pensioenmoment. Werkbaar werk wordt ook bestudeerd vanuit het concept "onvrijwillig werken", dat sterk gerelateerd is aan de discussie over de zware beroepen. In 2017 was in België 38% van de werknemers ouder dan 50 onvrijwillig aan het werk in de zin dat ze liever met pensioen zouden gaan dan hun huidige job verder uit te oefenen (SHARE, 2017).

Mensen in fysiek belastende en stressvolle jobs hebben meer kans om onvrijwillig aan de slag te zijn. Daarenboven blijken jobs van onvrijwillig werkenden vaker inferieur inzake erkenning, adequate ondersteuning, autonomie bij het uitvoeren van taken, mogelijkheden voor de ontwikkeling van vaardigheden en vooruitzichten op promotie (Sohier, 2018). Deze resultaten illustreren dat het voor het debat over de haalbaarheid van langer aan de slag te blijven (naast het fysiek belastende) ook relevant is hoe collega's en management oudere werknemers waarderen.

Mensen in fysiek belastende en stressvolle jobs hebben meer kans om onvrijwillig aan de slag te zijn.

We kunnen niet ontkennen dat er ook aan de vraagzijde (het bedrijfsleven) een barrière is die langer werken in de weg staat. Zoals Baert et al. (2016) aangeven, kan "het beleid dat onze regionale en nationale regeringen voeren om de tewerkstelling bij 50-plussers te stimuleren, onmogelijk haar volledige potentieel benutten wanneer oudere sollicitanten enkel door hun leeftijd niet aan de bak geraken". Oudere kandidaat-werknemers maken minder kans en kunnen bij het solliciteren discriminatie enkel ontlopen wanneer ze hun leeftijd kunnen compenseren met extra relevante ervaring (Baert et al., 2016). Ook het in de verf zetten van hun flexibiliteit, fysieke capaciteiten, technologische kennis en bijscholingen verhoogt hun kansen. Van Borm & Baert (2020) leren ons ook dat Vlaamse selectieverantwoordelijken aan oudere jobkandidaten duidelijk lagere scores toekennen voor kenmerken zoals opleidbaarheid, fysieke capaciteiten, technologische kennis en skills en flexibiliteit. Enkel inzake betrouwbaarheid werden oudere jobkandidaten beter ingeschat.

Tot slot toont Sohier (2019) aan dat de kans op onvrijwillig werken toeneemt als de partner met pensioen is. Koppels nemen de beslissing tot pensionering liever als gezin dan als individu (Coile, 2004; Gustafson, 2017; Gustman & Steinmeier, 2004). Het voorstel van de Commissie Pensioenhervorming 2020-2040 voor een pensioensysteem met punten zou meer keuzemogelijkheden kunnen introduceren, waarbij dan ook partners punten aan elkaar kunnen doorgeven. De oudste partner werkt iets langer door en zou op die manier een aantal punten voor één extra jaar (of meerdere jaren) kunnen 'doneren' aan de jongste partner om op hetzelfde moment in aanmerking te komen voor een pensioenuitkering. Verhandelbare pensioenrechten dus (en opnieuw flexibiliteit als sleutelwoord zoals ook aangegeven door de OECD, 2017) zodat het systeem (macro) budgetneutraal is, maar (micro) welzijnsverhogend.

We kunnen besluiten dat om financiële gemoedsrust na te streven, langer werken zeker mogelijkheden kan bieden voor sommigen maar niet de zaligmakende one-fits-all oplossing is voor iedereen indien we rekening houden met potentieel negatieve welzijns effecten (voor zware beroepen, onvrijwillig werkenden,...). Een deel van de bevolking kan en wil langer werken zonder welzijnsverlies. Maar zelfs voor deze groep zal een verlenging van de loopbaan waarschijnlijk onmogelijk gelijke tred kunnen houden met de verlenging van de levensverwachting. Andere oplossingen die kunnen zorgen voor financiële gemoedsrust zijn dus van groot belang. Van cruciaal belang is dat gepensioneerden de levensstandaard en levenskwaliteit die ze tijdens hun loopbaan hadden, kunnen behouden. Ook willen ze op een transparante manier en met inachtneming van de kosten en de baten, de vrije keuze maken over meer of minder of langer of korter werken, waarbij de financiële gevolgen van elk van deze keuzemogelijkheden duidelijk gemaakt worden. Aanvullende pensioenproducten, hier Win-for-Life oplossingen genoemd, kunnen ertoe bijdragen dat een persoon of gezin makkelijker de beslissingen kan nemen die optimaal zijn om welzijn te garanderen. De primaire beweegredenen om (niet) met pensioen te gaan op een bepaalde leeftijd is dan niet meer louter financieel. Maximalisatie van welzijn komt dan voorop te staan.

2. GEMOEDSRUST VIA WIN-FOR-LIFE PRODUCTEN

Er is in België veel te weinig aanbod van financiële producten die je toelaten om je vermogen, al dan niet gedeeltelijk, om te zetten in een levenslang inkomen dat je elke maand ontvangt tot je overlijden. Het principe van een levenslang periodiek inkomen vind je terug bij het wettelijk pensioen.

Producten die als doelstelling hebben om een levenslang inkomen te genereren, hoe kort of lang je leven ook duurt, zullen we in wat volgt Win-for-Life producten noemen. Win-for-Life producten zijn uiterst geschikt voor het omzetten in een levenslang inkomen van dat deel van je vermogen dat je enkel wil gebruiken voor jezelf en dat je dus niet wil schenken of in je nalatenschap wil laten terechtkomen.

Mensen zonder enige erfenisbetrachting zijn natuurlijke afnemers van Win-for-Life producten, zij hechten immers geen waarde aan het geld dat overblijft bij hun overlijden. Maar ook mensen met een wettelijk pensioen dat te laag is om van een zorgeloze oude dag te genieten hebben alle baat bij Win-for-Life producten.

We leggen dit uit met een voorbeeld.

Stel dat je een 65-jarige man bent met een wettelijk pensioen van € 1.500 netto per maand, maar dat je een extra bedrag van € 500 per maand nodig acht om een zorgeloze oude dag te hebben. We zullen ook de hypothese maken dat de inflatie 1,75% per jaar bedraagt, dat de wettelijke pensioenen inflatiebestendig zijn, dat je niet ouder dan 100 jaar zal worden en dat je via klassieke financiële producten een netto nominaal rendement van 1,75% op jaarbasis zal kunnen behalen. Je kan dan berekenen dat je € 210.000 aan spaarmiddelen nodig hebt om gegarandeerd de volgende 35 jaar, dus tot aan je honderdste verjaardag, aan je financiële

behoefden te kunnen voldoen.² Als je slechts 1% rendement kan halen met je spaarmiddelen, loopt dit bedrag al op tot € 240.000. Dit is echter geen efficiënte manier om een zorgeloze oude dag te garanderen. Immers, indien je vóór je honderdste overlijdt, zullen je spaarmiddelen nog steeds niet helemaal opgebruikt zijn en terug naar je erfgenamen vloeien. Een stukje van het bedrag van € 210.000 zal dus niet terug bij jou terecht komen (tenzij je precies 100 wordt), en zal niet gebruikt worden om je een zorgeloze oude dag te bezorgen maar zal naar je erfgenamen gaan. Bovendien, indien je toch je honderdste verjaardag zou halen, val je vanaf die dag zonder aanvullend inkomen en zal je enkel een beroep kunnen blijven doen op je wettelijk pensioen.

Een Win-for-Life product maakt het mogelijk om het benodigde bedrag – dat zal dienen om levenslang een inflatiebestendig aanvullend pensioen van € 500 te geven – aanzienlijk te doen dalen. Bovendien moet je je niet langer zorgen maken dat dit aanvullend inkomen van € 500 per maand ooit zal wegvallen. In ruil voor al dit moois ga je akkoord dat het bedrag dat je in het Win-for-Life product investeert (het benodigde bedrag) onherroepelijk afstaat en dat hiervan niets naar de erfgenamen kan vloeien. Mocht je na aankoop van een voor jou geschikt Win-for-Life product nog financiële middelen over hebben, dan kan je deze zonder al te veel zorgen gebruiken om een mooie reis te maken, je woning te verbouwen of om aan je kinderen te schenken.

We hebben hier het principe van Win-for-Life producten uitgelegd aan de hand van een individu dat zichzelf wil beschermen. Even goed zou een koppel kunnen beslissen om een Win-for-Life product te kopen dat twee mensen samen beschermt: de levenslange inkomsten worden dan ontvangen tot aan het overlijden van de langstlevende. Win-for-Life producten moeten ook niet per se gekocht worden op het moment van pensionering.

2.1. DE LIJFRENTTE

Een traditioneel Win-for-Life product is de lijfrente, van oudsher aangeboden door verzekeraars. Je geeft dan als het ware een deel van je vermogen aan de verzekeraar en in ruil garandeert die dan levenslang een periodiek inkomen dat op voorhand kenbaar gemaakt wordt. De verzekeraar zal deze uitkering uitbetalen tot de aangeslotene overlijdt, maar geen dag langer. Om de uitkering te berekenen zal de verzekeraar rekening houden met de opbrengsten die verkregen worden door de ontvangen gelden te beleggen (hoe hoger de verwachte opbrengsten, hoe hoger de aangeboden uitkering) en ook met de kansen die het individu heeft om lang te leven (hoe groter de overlevingskansen, hoe lager de aangeboden uitkering want de verzekeraar moet dan in de regel langer betalen). Om die garantie op een vast inkomen te bieden, is het dan ook logisch dat de verzekeraar zal uitgaan van rendementen die hij kan bekomen door te beleggen in staatsobligaties.

² Het reëel rendement (nominaal rendement – inflatie) bedraagt in dit voorbeeld 0%. Het benodigde bedrag is dan gelijk aan $500 \times 35 \times 12 = € 210000$.

Voorts zal de verzekeraar zich ook voorzichtig willen opstellen met betrekking tot de overlevingskansen. Geconfronteerd met zeer lage rendementen en een hoge onzekerheid over de toekomstige levensduur van de aangesloten mensen, kunnen de verzekeraars momenteel geen (klassieke) lijfrentes aanbieden die aantrekkelijk ogen. Deze producten zijn de facto momenteel niet op de Belgische retailmarkt beschikbaar.

Een belangrijke uitzondering hierop zijn lijfrentes in de context van aanvullende pensioenplannen. Het gaat hier over het aanvullend pensioen dat sommige werknemers via de werkgever bij elkaar sparen (door middel van een groepsverzekering of via een pensioenfonds) en dat dient om het wettelijk pensioen aan te vullen.³ Het merendeel van deze pensioenplannen voorziet dat bij pensionering het opgebouwde extra-legale pensioenspaarpotje uitbetaald zal worden in de vorm van kapitaal. Artikel 28 van de wet op aanvullende pensioenen (W.A.P., 2003) schrijft echter ook voor dat de werknemer bij zijn pensionering het recht heeft dit kapitaal om te zetten in een levenslange lijfrente. De wijze waarop het bedrag van deze lijfrente berekend moet worden staat ook beschreven in de wet en is in de huidige marktomstandigheden niet zo ongunstig voor de gepensioneerde. De cruciale reden hiervoor is dat volgens de wet de berekening gebaseerd moet zijn op een rendementsverwachting van minimaal 1,75%; in de huidige periode van lage rente is dit een genereus aanbod.⁴

Terug naar ons voorbeeld van de 65-jarige man.

Als hij op het moment van pensionering via zijn werkgever een bedrag van € 167.500 bij elkaar gespaard heeft, dan zal dit voor hem volstaan om elke maand⁵ – zolang hij leeft – een inflatiebestendinge extra pensioenrente van € 500 netto te krijgen. Indien de verzekeraar of het pensioenfonds erin slaagt om op zijn beleggingen een rendement te puren dat hoger is dan 1,75% op jaarbasis, dan moet volgens de wetgever een gedeelte van het surplus aan rendement dienen om de lijfrente van onze 65-jarige te verhogen (artikel 19, KB W.A.P, 2003).

³ Er zitten zeer grote variaties op de bedragen die bijeengespaard worden. Sommigen hebben een pot van € 15.000, anderen van meer dan € 500.000.

⁴ De omzetting van een kapitaal in een lijfrente is gebaseerd op officiële sterftetafels: dit zijn de zogenaamde MR/FR tafels die nog dateren van het vorige millennium en die (zelfs na leeftijdscorrectie) niet meer representatief zijn voor de werkelijke levensverwachting (zie ook Figuur 1). Het verplicht gebruik van deze MR/FR tafels bij de berekening van het bedrag van lijfrente heeft dan, samen met de minimale rendementsgarantie van 1,75%, als effect dat pensioenfonds en verzekeraars de te hoge kost van zo'n omzetting door zullen schuiven naar de werkgever. Dit alles betekent een bijkomende rem op de ontwikkeling van lijfrentes. We roepen de wetgever op om dringend werk te maken van up-to-date sterftetafels en ook om de rendementsgaranties te herbekijken. A priori lijkt het meer aangewezen dat deze marktconform zijn. Het Federaal Planbureau publiceert jaarlijks zogenaamde prospectieve sterftetafels die rekening houdt met de meest recente sterftedata en de trends hierin extrapoleert (Federaal Planbureau, 2020). Correcte sterftetafels kunnen er mee toe bijdragen dat lijfrentes een meer prominente rol gaan innemen in het pensioenlandschap (als zijnde een product dat toelaat om levenslang inkomen te verwerven).

⁵ De essentiële reden waarom dit bedrag lager is dan de € 210.000 waarvan sprake hiervoor is dat voor het bepalen van de kostprijs van de pensioenrente de verzekeraar zich baseert op de gemiddelde levensverwachting voor een 65-jarige man: deze is alleszins minder dan 100 jaar.

Bijna alle mensen kiezen voor het opnemen van hun aanvullend pensioen als kapitaal. Zeker voor diegenen waarvoor het wettelijk pensioen te mager is om de gewenste levensstijl levenslang aan te houden of voor hen die geen erfenis willen nalaten, is een opname van hun aanvullend pensioen in de vorm van een lijfrente een meer dan valabel alternatief. Er is volgens een standpunt van de toezichthouder op de aanvullende pensioenen (i.e., de FSMA) ook de mogelijkheid – maar het pensioenplan moet dan expliciet deze mogelijkheid in zijn reglement opnemen – om op het moment van pensionering een gedeelte te laten uitbetalen als kapitaal (bijvoorbeeld omdat je deze som nodig hebt voor een verbouwing of om aan de kinderen te schenken) en de rest te doen uitbetalen als een maandelijkse levenslange rente (FSMA, 2018). Ook kan het pensioenplan in zijn reglement voorzien dat de lijfrente niet onmiddellijk in werking treedt, maar van het uitgestelde type is (FSMA 2018). Onze 65-jarige man zou er bijvoorbeeld voor kunnen opteren om zijn aanvullend inkomen pas te laten ingaan vanaf zijn 90^{ste}. De kostprijs van de lijfrente daalt dan van € 167.500 naar slechts € 10.600. Deze constructie is bijzonder interessant als hij zich nog geen financiële zorgen moet maken over de komende 25 jaar (hij heeft bijvoorbeeld nog voldoende andere spaarmiddelen) maar wel in financiële problemen zou kunnen geraken als hij heel oud zou worden.

2.2. DE TONTINE

Ook lijfrentes hebben vandaag nog te kampen met verschillende beperkingen. Een eerste belangrijke tekortkoming is dat de lijfrente als product zeer schaars is op de Belgische markt. Het is vandaag eigenlijk enkel maar te verkrijgen wanneer iemand een aanvullend pensioenplan heeft via de werkgever. Bij pensionering kan dan het pensioenkapitaal, al dan niet volledig, omgezet worden in een levenslang inkomen (i.e., een lijfrente). Ten tweede is de lijfrente weinig flexibel en daarom niet voor iedereen aantrekkelijk. Je bent met name gebonden aan een vast financieel rendement. Dat bedraagt momenteel (in de context van een pensioenplan) weliswaar een niet onaantrekkelijke 1,75%, maar voor diegenen die niet vies zijn van wat beursrisico is dit toch wat weinig.

Er bestaat echter een manier om beter te doen: de tontine. Het komt erop neer dat een groep mensen een gedeelte van hun vermogen samenleggen en gebruiken om obligaties of aandelen te kopen. De waarde van de belegging van elke deelnemer groeit dan aan als deze onderliggende investeringen in waarde toenemen. De deelnemers spreken ook op voorhand af in welke mate ze geld dat ze gaan gebruiken als aanvullend inkomen, uit hun spaarpot (de waarde van hun belegging) zullen halen. Tot hiertoe onderscheidt een tontine zich nog niet meteen van een gewoon beleggingsfonds waaruit je op regelmatige tijdstippen geld haalt, bijvoorbeeld als aanvulling op je wettelijk pensioen.

Het cruciale onderscheid tussen een tontine en een beleggingsfonds is dat bij een tontine iedere deelnemer bij zijn overlijden zijn dan nog beschikbare spaarpot afstaat aan het collectief en niet aan zijn erfgenamen. Deze spaarpot wordt dan eerlijk verdeeld onder alle deelnemers die nog in leven zijn en wordt gebruikt om diegenen die langer leven extra middelen te geven (bovenop de opbrengsten van de beleggingen). De deelnemers beschermen dus elkaar in die zin dat zij die niet lang leven solidair zijn met wie wel lang leeft. Op die manier kan er – net

zoals bij de lijfrente – voor gezorgd worden dat er een levenslang inkomen gegenereerd zal worden.

Om terug te keren naar het voorbeeld.

Stel dat een tontine obligaties of andere financiële producten kan kopen die een return van 1,75% op jaarbasis genereren, dan kan ze ervoor zorgen dat voor hetzelfde ingelegde bedrag van € 167.500 er een extra maandelijks pensioeninkomen van minstens € 500 (geïndexeerd) gegenereerd wordt en dit op voorwaarde dat de waargenomen sterfte niet afwijkt van wat volgens de sterftetafels van verzekeraars verwacht kan worden. We houden hierbij dan nog geen rekening met het feit dat de waargenomen sterfte waarschijnlijk hoger (sneller) zal zijn dan wat de verzekeraars inschatten (waardoor er dus meer gelden beschikbaar komen voor de overlevenden in de tontine). Indien we dit effect in rekening brengen zal het in feite mogelijk zijn om met de tontine maandelijks inkomsten te verwerven die hoger liggen dan in het geval van een lijfrente. Net zoals bij een lijfrente kan je bij een tontine als deelnemer ook afspreken met de anderen van de groep dat je je maandelijks inkomen niet onmiddellijk wil opnemen maar bijvoorbeeld pas na 25 jaar.

Een tontine heeft dus veel weg van een al dan niet uitgestelde lijfrente, maar voor hetzelfde geïnvesteerde bedrag kan er in de regel een hogere rente per maand verwacht worden bij de tontine. Immers, om het bedrag van de lijfrente te bepalen maakt de verzekeraar gebruik van een gegarandeerd financieel rendement en wordt er ook een prognose gemaakt van de overlevingskansen. Voor beide parameters zal de verzekeraar voorzichtig trachten te zijn: zo kan ze zeker zijn dat ze de lijfrentes zal betalen en heeft ze ook nog uitzicht op winst. De investeerder kan er dus zeker van zijn dat hij zijn afgesproken rente zal ontvangen – behalve als de verzekeraar failliet zou gaan – maar hij betaalt deze garanties ook in de vorm van een lagere lijfrente dan wat hij kan verwachten bij een tontine. Bij een tontine ontbreekt een 100% formele garantie op het bedrag van het maandelijks inkomen, maar is de kans groot dat je ontvangsten hoger zullen zijn dan in het geval van een lijfrente: er is geen derde partij (verzekeraar) die vergoed moet worden.

Bij een tontine ontbreekt een 100% formele garantie op het bedrag van het maandelijks inkomen, maar is de kans groot dat je ontvangsten hoger zullen zijn dan in het geval van een lijfrente.

Verder is de tontine ook sociaal rechtvaardiger dan een lijfrente. Voor de berekening van de overlevingskansen wordt er bij een lijfrente geen rekening gehouden met het socio-economisch profiel van de aangeslotene. Een staalarbeider en een professor die even oud zijn en voor hetzelfde bedrag een lijfrente kopen, zullen maandelijks levenslang hetzelfde bedrag ontvangen. Nochtans leven professoren meestal langer dan staalarbeiders en zouden de laatsten daarom een hogere maandelijks rente moeten ontvangen. Om dit op te lossen zouden staalarbeiders samen een tontine kunnen oprichten. Zo wordt er vanzelf rekening

gehouden met hun lagere levensverwachting en bekomen ze een hoger maandelijks bedrag dan ze met een lijfrente kunnen krijgen.

Een ander pluspunt is dat de tontine flexibeler is: de deelnemers kunnen in principe kiezen in welke onderliggende producten ze willen investeren. Oudere deelnemers, zoals de 65-jarige in het voorbeeld, zullen allicht kiezen voor zekerheid en opteren voor veilige obligaties. Jongere deelnemers die in de tontine investeren met het oog op het bekomen van een extra maandelijks inkomen dat ingaat vanaf hun pensioen kunnen wat meer risico nemen en beleggen in een mix van obligaties en aandelen. Op deze manier hebben ze uitzicht op een hoger maandelijks inkomen dan in het geval van een belegging in obligaties.

IS ER EEN AANBOD VAN TONTINES?

In een recent rapport van de OECD (2020) worden tontines naar voor geschoven als een alternatief voor lijfrentes. OECD-vertegenwoordigers hebben ook publiekelijk verklaard dat ze verwachten dat het niet lang meer zal duren alvorens tontines zullen doorbreken. In Canada worden wetgevende initiatieven genomen die pensioenfondsen zullen toelaten om tontine-structuren aan hun leden aan te bieden. In Australië biedt het pensioenfonds Qsuper zijn 600.000 leden vandaag reeds de mogelijkheid om in te stappen in een tontine. In België is het jammer genoeg nu nog niet mogelijk dat aanvullende pensioenplannen (pensioenfondsen of groepsverzekeringen) de mogelijkheid voorzien om je aanvullend pensioen uit te betalen via een tontine-structuur (i.p.v. als een eenmalig kapitaal of als een lijfrente). We roepen met name de pensioenfondsen op om hiervoor in dialoog te gaan met de regelgevende autoriteiten zodat België deze snel voorbijrazende trein niet mist.

Op korte termijn zijn er wel mogelijkheden om tontines in België te lanceren via de zogenaamde Tak 23-fondsen.⁶ Dit zijn beleggingsfondsen die gecommmercialiseerd worden door verzekeraars maar voor de rest heel hard lijken op de beleggingsfondsen die banken al decennialang aanbieden. Het is echter perfect mogelijk om aan zo'n Tak 23-fonds een tontine-structuur op te hangen zodat de aangeslotenen samen hun langlevensrisico delen. Dit maakt het mogelijk om voor alle deelnemers levenslange inkomsten te genereren. De verzekeraar speelt dan eigenlijk puur de rol van tussenpersoon: hij garandeert geen rendement noch biedt hij een verzekering tegen het langlevensrisico (dit wordt door het collectief gedragen). Ook de zogenaamde Tak 25 biedt mogelijkheden om tontines in België te lanceren. Het sterfterisico wordt dan nog steeds gedeeld door de aangeslotenen – zoals het ook hoort bij een tontine – maar de verzekeraar biedt dan wel een vast financieel rendement.

⁶ De verschillende verzekeringsproducten die verzekeraars in België mogen verkopen worden ingedeeld in een aantal types, de zogenaamde "takken". Elke tak wordt gekenmerkt door een bepaalde mate van risico-winst verhouding die te verwachten is met een dergelijk onderliggend product. De brandverzekering bijvoorbeeld valt onder Tak 8.

2.3. OMGEKEERD HYPOTHECAIR KREDIET

Drie Belgen op vier verblijven in hun eigen woning, waarvan de aankoop veelal gefinancierd is via een hypothecair krediet. Met het hypothecair krediet wordt een deel van de aankoopwaarde van een woning of ander onroerend goed geleend in ruil voor financiële middelen. Eenmaal dit krediet volledig is afgelost, vertoont het bezit van de gezinswoning de karakteristieken van een lijfrente: je geniet van het uitsparen van de te betalen huur zolang je de woning bezit. Bovendien heb je dankzij de waarde van de woning een grote financiële buffer. Je kan die gebruiken door de woning te verkopen. Als je dit op lijfrente doet, verkrijgt je een bedrag ("boekje") en een af te spreken maandelijkse rente. Maar wat als je de woning niet wil verkopen en toch wil genieten van de financiële waarde van de bakstenen? In dit geval kan het omgekeerd hypothecair krediet soelaas brengen.

Een Omgekeerd Hypothecair Krediet (OHK) laat huishoudens toe een krediet op te nemen op basis van de waarde van het vastgoed in eigendom. Na opname van het krediet via een OHK heeft het huishouden een uitstaande schuld bij de kredietverschaffer. In tegenstelling tot het hypothecair krediet vindt er dus geen periodieke betaling plaats, maar worden de aangegane schuld en opgebouwde interesten éénmalig afgelost. Het OHK heeft ook geen einddatum vooropgesteld. De éénmalige terugbetaling hangt af van wanneer er zich een overlijden of vrijwillige verkoop van het pand voordoet.

Een voorbeeld.

Stel: een huishouden met vastgoed gewaardeerd op € 300.000 kan door een OHK op 75-jarige leeftijd een bedrag ten belope van € 100.000 opnemen (1/3 waarde van het onderpand) aan een interestvoet van 2%. Tien jaar later (op 85-jarige leeftijd) overlijdt de langstlevende partner. Op dit moment betreft de uitstaande schuld (€ 100.000 gekapitaliseerd aan de geldende interestvoet van 2%) € 121.900. Met de verkoop van het pand (bv. € 330.000) wordt de uitstaande schuld terugbetaald en het resterende bedrag (€ 208.100) wordt uitgekeerd aan de erfgenamen. De erfgenamen hebben daarnaast ook de mogelijkheid om de woning te erven als zij de uitstaande schuld afbetalen.

Een OHK laat huishoudens toe het deel van hun portfolio dat bestaat uit de waarde van vastgoed aan te spreken in de vorm van een krediet met een flexibele looptijd. Hierdoor vergroot het potentieel consumeerbaar bedrag over de levensduur van een huishouden (Nakajima, 2012). Hiertegenover staat dat het aanspreekbaar bedrag een schuld betreft en dus interestkosten met zich meebrengt. We lichten de voornaamste voor- en nadelen van een OHK hieronder toe.

VOORDELEN

Naarmate de toekomstverwachtingen van huishoudens negatiever worden (toename in leeftijd, afname van gezondheid, verlies van partner en terugval van periodieke inkomsten) wordt het moeilijker om een conventioneel krediet te krijgen. In tegenstelling tot een klassiek hypothecair krediet kijkt men bij het OHK naar de terugbetalingscapaciteit van de woning en

niet van de kredietnemer. Het belangrijkste voordeel is daarom dat het krediet verkregen kan worden, ook al ben je oud, werkloos of ziek, voor zover je een eigen woning bezit. Het OHK wordt zelfs toegankelijker naarmate de vooruitzichten van het huishouden verslechteren aangezien de verwachte “resterende” levensduur en waarde van het onderpand de primaire factoren zijn die het krediet en de interest bepalen. Bovendien behoudt de kredietnemer het gebruiksnuut van de woning tot overlijden of vrijwillige verkoop. Dit gebruiksnuut neemt een prominente rol in naarmate huishoudens verouderen en niet-materiële aspecten van het bewonen van de eigen woonst domineren. De emotionele verbintenis met de eigen woonst die meestal al lang in bezit is, primeert en verklaart waarom het overgrote deel van de huisbezitters altijd wil blijven wonen in zijn eigen huis (Pannecoucke & De Decker, 2017).

Typerend voor het OHK is de garantie op geen restschuld. Deze clausule bepaalt dat indien de uitstaande schuld de waarde van het onderpand overtreft, de verstrekker van het krediet dit verlies op zich neemt. Bij de ongedwongen afloop van het krediet kan een tekort dus niet verhaald worden op de kredietnemer en de activa die hij heeft naast de woonst. De kredietnemer hoeft dus geen rekening te houden met eventuele ongunstige ontwikkelingen op de vastgoedmarkt of een interest sneeuwbaaleffect op de uitstaande schuld. Indien de verkoop van het onderpand niet volstaat om de uitstaande OHK schuld te dekken, kan een tekort niet verhaald worden op het huishouden zelf of op de erfgenamen. De inclusie van de garantie op geen restschuld in het OHK brengt natuurlijk kosten met zich mee. De verstrekker van het krediet beschermt zich door het toekenbaar krediet te beperken en een verzekeringspremie aan te rekenen. Indien het huishouden in ons voorbeeld vijf jaar later het OHK aanvraagt, dan zal het beschikbare krediet hoger liggen. De kans dat de uitstaande schuld de waarde van het onderpand overtreft verkleint namelijk omdat de verwachte resterende levensduur van het huishouden afneemt. De aandachtige lezer komt nu al tot de conclusie dat er een balans moet gevonden worden tussen het beschikbaar stellen van een zo groot mogelijk krediet en het beperken van de kosten.

Een OHK laat huishoudens toe hun consumptiepatroon aan te passen aan hun totale rijkdom (inclusief de waarde van de woning). Huishoudens met matige liquide middelen (laag pensioeninkomen, geringe reserves) maar met een eigen woning kunnen dus meer consumeren. Een OHK heeft ook een effect op zij die geen OHK hebben. De mogelijkheid om een OHK aan te gaan wanneer nodig, zorgt er namelijk voor dat men vertrouwen heeft dat toekomstige onverwachte kosten betaald kunnen worden door het aangaan van een OHK. Hierdoor is er er een lagere spaarbuffer nodig uit voorzorg. Daarboven laat een omgekeerd hypothecair krediet oudere huishoudens toe erfgenamen vervroegd een gedeelte van de financiële giften over te maken die normaal gezien pas beschikbaar zijn bij overlijden of verkoop van de woonst.

Een omgekeerd hypothecair krediet laat oudere huishoudens toe erfgenamen vervroegd financiële giften over te maken die normaal gezien pas beschikbaar zijn bij overlijden of verkoop van de woonst.

De afnemer van een omgekeerd hypothecair krediet geniet van hoge flexibiliteit in de mate van opname en besteding van het krediet. De kredietnemer kan kiezen uit een aantal uitbetalingsmogelijkheden (eenmalige – periodieke – levenslange uitkering, kredietlijn of een combinatie) en heeft volledige autonomie over hoe deze bedragen worden aangewend (verbouwing uitvoeren aan de woonst, consumptie verhogen, bedragen schenken aan erfgenamen, een bedrag vrij houden om medische kosten te dekken, etc.). Het huishouden dat in ons voorbeeld eenmalig € 100.000 opneemt via een OHK zou ook ditzelfde bedrag kunnen opnemen gespreid over tien jaar. Het krediet hoeft zeker niet éénmalig opgenomen te worden en kan dus worden aangesproken wanneer het nodig is. De gespreide opname van hetzelfde krediet (jaarlijks € 10.000) leidt in dit geval tot een uitstaande schuld over 10 jaar van € 111.700.

Aangezien een OHK eindigt bij het overlijden van de langstlevende persoon kan dit product gebruikt worden om huishoudens te verzekeren tegen langlevensrisico. De uitbetalingsmodaliteit van het krediet kan gelijklopen met de verwachte toename van medische kosten wat huishoudens zekerheid biedt deze toename te kunnen bekostigen. Dit product valt bijgevolg onder de “Win-for-Life” categorie. Indien de kredietnemer het krediet gebruikt om de woning te renoveren, dan heeft dit een gunstig effect op de waarde van het onderpand (wat het risico op activatie van de garantie op geen restschuld voor de kredietverschaffer beperkt). Indien de kredietnemer de verkregen middelen gebruikt om de woning aan te passen aan de verhoogde graad van afhankelijkheid die gepaard gaat bij een oudere leeftijd, dan kan dit leiden tot een verlenging van verblijf in de eigen woonst en omgeving. Het OHK kan zo leiden tot een afname van de “verplichte” verhuizen naar een woonzorgcentrum en vermindert de onzekerheid die gepaard gaat met financiële lasten van een langdurig verblijf in een woonzorgcentrum.

Vooraf huishoudens met een laag inkomen maar met een voldoende waardevolle eigen woning zien het beschikbaar inkomen merkbaar toenemen wanneer een OHK wordt afgesloten. Aangezien deze vorm van krediet dus beschikbaar is voor alle huisbezitters leidt ze tot een relatief grote mate van welvaartstoename en gemoedsrust bij de meest kwetsbare vastgoedeigenaars (alleenstaanden, mensen met lage financiële middelen, een laag periodiek inkomen, een slechte gezondheid, een hoge leeftijd) (Nakajima & Telyukova, 2017).

NADELEN

Tot op heden is een omgekeerd hypothecair krediet niet verkrijgbaar op de Belgische markt omdat een wettelijk kader ontbreekt. Hiermee lopen we achter op onze buurlanden die dit product in verschillende mate van succes aanbieden. In de Senaat en de Belgische kamer van volksvertegenwoordigers zijn al verschillende wetsvoorstellen ingediend die dit product het nodige wettelijk kader verschaffen (De Block, Schiltz, Staelraeve & Defreyne, 2009; Tommelein & De Croo, 2011; Verhelst, 2021). Deze wetsvoorstellen houden in toenemende mate rekening met de voorwaarden gesteld ter consumentenbescherming door Test-Aankoop (SENAAT Schriftelijke vraag nr. 4-1561): de inclusie van de garantie op geen restschuld, een maximum beschikbaar krediet in verhouding tot het onderpand en geen verplichte beëindiging

van het krediet voor het overlijden of verhuis naar een woonzorgcentrum van de langstlevende kredietnemer.

Een potentieel nadeel stelt zich voor de erfgenamen. De erfenis bevat in België zeer vaak de woning van het overleden huishouden. Indien het overleden huishouden gebruik maakte van het OHK, dan is er een schuld aan de verstrekker van het OHK verbonden aan de woning in de nalatenschap. De erfgenamen houden hierdoor drie keuzemogelijkheden over. Indien de waarde van de woning de uitstaande schuld van het OHK overtreft, kunnen de erfgenamen besluiten de woning te verkopen en de restwaarde op te nemen als deel van de erfenis. De erfgenamen kunnen echter ook besluiten de woning in bezit te nemen. Hiervoor moeten ze de uitstaande schuld op het pand afbetalen. Dit kan dan gebeuren door gespaarde gelden, overige bedragen in de erfenis aan te spreken of een regulier hypothecair krediet af te sluiten. Indien de uitstaande schuld van het OHK de waarde van de woning overtreft, wordt de woning verkocht aan de hoogste bieder. Indien de erfgenamen de woning willen houden, moeten ze ze dus het hoogste bod uitbrengen.

Een OHK wordt in de praktijk meestal aangegaan door oudere huishoudens en aangezien de complexiteit ervan aanzienlijk hoger is dan het gekende hypothecair krediet, moet de consument voldoende beschermd worden. Het verschil in kennis en machtspositie tussen beide partijen (kredietgever en -nemer) is groot en een duidelijk wettelijk kader waarbij de toekomstige kredietnemer voldoende wordt geïnformeerd is dan ook noodzakelijk. Hierbij moeten alle relevante kosten (bij afsluiting van het OHK alsook periodiek), verplichtingen (pand bewonen als voorzichtig en redelijk persoon, betaling van verzekeringen en belastingen) en keuzemogelijkheden (verkoop, verhuis naar woonzorgcentrum) ondubbelzinnig worden uitgelegd alsook alternatieve producten of handelingen waarvoor het huishouden kan kiezen (zoals bv. tontines).

Een OHK wordt meestal aangesproken door oudere huishoudens en aangezien de complexiteit ervan aanzienlijk hoger is dan het gekende hypothecair krediet moet de consument voldoende beschermd worden.

Bovenop een wettelijk kader dat de consumentenbelangen verdedigt, is het natuurlijk cruciaal om voldoende ruimte te laten om dit product financieel leefbaar te maken voor de actoren die het willen aanbieden. Aangezien de looptijd van een OHK onzeker is en de kredietverstrekker het risico van de garantie op geen restschuld draagt, is de intrestlast bij een OHK in de praktijk hoger dan bij een conventioneel hypothecair krediet. Daarboven zijn een objectieve schatting van de waarde van het vastgoed en de verwachte resterende levensduur van de langstlevende kredietnemer nodig. Dossierkosten, schattingskosten, en verzekeringskosten bij aanvang van het krediet kunnen deze financieringsvorm duur maken indien het huishouden slechts een beperkt bedrag wenst op te nemen. Het vormt dus een hele uitdaging dit product financieel aantrekkelijk te maken voor zowel kredietgever als kredietnemer.

Een voorbeeld.

Een koppel van 75 en 79 woont al sinds hun huwelijk in hetzelfde huis en wenst nooit te verhuizen. Aangezien de woning bestaat uit meerdere verdiepingen besluit het koppel een traplift aan te kopen. Om deze uitgave te financieren maakt het koppel gebruik van een OHK. Hun woning wordt geschat op €280.000.

Met het bedrag schenken ze eerst geld aan hun kleinkinderen voor de aankoop van een huis. Het koppel heeft vier kleinkinderen en besluit elk kleinkind € 10.000 te geven. Daarnaast voert het koppel aan de woning aanpassingen uit die passen bij hun toegenomen afhankelijkheid (installatie traplift en verplaatsing badkamer). In totaal lenen ze € 87.500. Het OHK helpt zo de kleinkinderen wanneer het van belang is en laat het koppel toe langer in hun eigen huis te wonen.

Het koppel vindt het ook belangrijk dat indien één van de partners gedwongen naar een woonzorgcentrum zou moeten verhuizen de ander nog steeds thuis kan wonen. Hiervoor sluiten ze ook een kredietlijn af die de verwachte medische kosten van een verblijf in een woonzorgcentrum dekt.

VERGELIJKING MET VERKOOP OP LIJFRENTE

Het OHK is een aanvulling op de bestaande mogelijkheid van verkoop op lijfrente om de waarde van de woning te verzilveren en toch de levenslange garantie te behouden van in de woning te kunnen blijven wonen. Wanneer er geen wens is om eigenaar te blijven van de woning, dan kan de verkoop op lijfrente in veel gevallen een betere keuze zijn dan een OHK aan te gaan. De verkoper van de woning op lijfrente heeft niet langer het risico op prijsdaling van de woning. Dit hangt natuurlijk af van het vinden van een koper wat doorgaans moeilijker zal zijn dan het vinden van een kredietverschaffer voor een OHK. In tegenstelling tot de verkoop op lijfrente betreft het OHK geen onherroepelijke verkoop van de woning. Degene die het krediet aangaat blijft eigenaar van de woning en behoudt de mogelijkheid om het krediet vervroegd af te lossen.

3. KEUZEVRIJHEID EN FISCALITEIT

Financieel gezond 90-plus worden impliceert voor velen dat tijdens de actieve loopbaan een deel van het inkomen wordt aangewend voor de opbouw van een aanvullend inkomen bij het wettelijk pensioen en het vermijden van toekomstige kosten door bijvoorbeeld de aankoop van de eigen woning of de aanleg van een vergrijzingsreserve bij de hospitalisatieverzekering. Alhoewel iedereen hierin vrij is, duwt de fiscaliteit je vaak wel in een bepaalde richting, die jammer genoeg niet altijd de beste richting is om financieel gezond 90-plus te worden.

3.1. FISCAAL VOORDEEL PENSIOENSPAREN ENKEL VOOR PENSIOEN-SPAARFONDSEN EN LEVENSVZERKERINGEN?

De bekendste fiscale stimulus om pensioensparen aan te moedigen is de belastingvermindering bij het afsluiten van een levensverzekering of het beleggen in een korf aandelen om de opbrengst daarvan te gebruiken als aanvulling voor het pensioen. Om van het fiscaal voordeel te genieten, moet je als Belg kiezen uit Tak 23 verzekeringsproducten of negentien pensioenspaarfondsen. Deze fondsen worden actief beheerd en vragen daarom elk jaar een vergoeding van ongeveer € 1,3 voor elke € 100 die ze beheren. Voor vele fondsen is er echter geen bewijs dat ze het dankzij het actief beheer beter doen dan wat een passief beheerd fonds zou doen. In dat geval kan je € 1 aan kosten uitsparen door een passief beheerd indexfonds (tracker) aan te kopen. Een klein verschil zullen sommigen denken, maar deze winst geldt voor elk jaar dat er gespaard wordt en neemt bovendien elk jaar toe door de kracht van samengestelde interesten. Deze winst wordt echter ten dele afgeroomd door het verlies van het fiscaal voordeel. Er zijn namelijk geen goedkope passief beheerde pensioenfondsen in België waarvoor het fiscaal voordeel geldt. Een pragmatische oplossing is dat de overheid het fiscaal voordeel ook toelaat voor investeringen in indexfondsen. De pensioenspaarder moet dan bij de belastingaangifte een bewijs toevoegen dat deze belegging niet verkocht is geweest (en dit zolang de wetgever de pensioenopbouw vereist, bijvoorbeeld tot de leeftijd van 65 jaar).

Het verruimen van de korf aan toegelaten pensioenspaarproducten is een stap in de juiste richting voor het moderniseren van het fiscaal gestimuleerd pensioensparen. Dankzij de hogere flexibiliteit zullen meer Belgen van de belastingvermindering kunnen genieten.

Onderstaand gaan we dieper in op een minder gekende vorm van pensioensparen: de opbouw van de vergrijzingsreserve via de hospitalisatieverzekering. Via deze reserve zet de verzekeraar een deel van de premie die betaald wordt op jonge leeftijd opzij om zo later de premie minder te moeten laten stijgen wanneer de verwachte gezondheidskosten toenemen op hogere leeftijd van de verzekerde. Het is dus een beschermingsmechanisme tegen oplopende kosten om verzekerd te blijven op de oude dag. Dit is eveneens een Win-for-Life omdat de verzekeringnemer een levenslang genot heeft van dit voordeel: "Winning by paying less". We besteden hier bijzondere aandacht aan omdat het merkwaardig is dat de fiscaliteit bij werknemers gunstiger is wanneer zij kiezen voor de collectieve hospitalisatieverzekering zonder opbouw van vergrijzingsreserve dan wanneer zij kiezen voor een individuele aansluiting waarbij dit wel het geval is.

3.2. DE PREMIE VAN DE HOSPITALISATIEVERZEKERING ZELF BETALEN?

Net zoals het eerstepijlerpensioen voor velen onvoldoende is om de gewenste levensstandaard aan te houden, is ook de verplichte ziektekostenverzekering doorgaans onvoldoende om al de ziektekosten te kunnen dekken. De hospitalisatieverzekering voorziet in de aanvullende dekking voor remgelden, supplementen en uitgaven voor niet of slechts ten

dele door de ziekteverzekering gedekte diensten en producten.⁷ Bouckaert et al. (2020) stellen vast dat, zonder deze hospitalisatieverzekering, de supplementen een erg groot aandeel van het gezinsinkomen kunnen uitmaken voor gezinnen met een laag inkomen. Volgens de ziekenhuiskostenbarometer van het Intermutualistisch Agentschap leiden deze supplementen tot grote financiële onzekerheid voor de patiënt: zij verschillen niet enkel sterk tussen ziekenhuizen maar ook tussen verblijven voor dezelfde interventie in hetzelfde ziekenhuis. In 2019 waren er 11.224 ziekenhuisverblijven waarbij de toeslag ten laste van de patiënt meer dan 5000 euro was (De Wolf et al., 2021). Jezelf beschermen tegen de risico's van een lang leven vraagt dus bijzondere aandacht voor de gezondheidskosten. De onmiddellijke winst van een hospitalisatieverzekering is de gemoedsrust van beschermd te zijn in geval van calamiteiten.

De onmiddellijke winst van een hospitalisatieverzekering is de gemoedsrust van beschermd te zijn in geval van calamiteiten.

Vele werkende Belgen kiezen ervoor om zich aan te sluiten bij een collectieve hospitalisatieverzekering waarbij de werkgever de verzekeringnemer is. Dit is namelijk een fiscaal interessante manier voor de werkgever om de werknemer te belonen. Onderstaand leggen we de nadelen uit tegenover een individuele aansluiting waarbij de werknemer zelf de verzekeringnemer is. We geloven dat het voor vele werknemers interessanter is om de verzekering individueel af te sluiten op voorwaarde dat de werkgever deze premie kan terugbetalen aan dezelfde fiscale voordelen als wanneer de werkgever verzekeringnemer is. Dit is de essentie van het wetsvoorstel van Vercamer, Deseyn & Lanjri (2016) en Lanjri, Mathei & Demon (2019).

INDIVIDUELE AANSLUITING LAAT KEUZE VERZEKERING OP MAAT TOE

Hospitalisatieverzekeringen verschillen in termen van dekking en kostprijs. Het verschil in dekking uit zich in andere bedragen voor de vrijstelling en beperkingen in het terugbetaald bedrag die verschillend kunnen zijn naargelang het type uitgave (ziekenhuisverblijf, dagkliniek, prothese/implantaat, IVF, kost voor en na opname, buitenland) en de medische keuring. De optimale keuze hangt af van de persoonlijke gezondheidsrisico's, gezinssituatie, jobrotaties, eigen financiële draagkracht en voorkeuren. Bij dergelijke heterogeniteit zijn substantiële welzijnsinsten te verwachten bij oplossingen op maat (Nijman & van Soest, 2019).

De keuze van de hospitalisatieverzekering heeft levenslange gevolgen. Eenmaal je bent aangesloten geniet je namelijk van het principe "once covered, forever covered" (Hanbali et

⁷ Volgens Mutassur, de beroepsfederatie van mutualistische verzekeraars, zijn er in 2016 in totaal 1.632.000 Belgen die niet genieten van deze aanvullende verzekering. Dit komt overeen met 15% van de bevolking. Een extra bescherming die voor alle Belgen geldt, is de maximumfactuur welke de jaarlijkse medische kosten voor gezinnen tot een bepaald plafondbedrag beperkt.

al., 2019). Indien je een zware ziekte krijgt of hulpbehoevend wordt, kan je verzekeraar je de toegang tot de voordelen van de hospitalisatieverzekering niet ontzeggen.

Dankzij de wet Verwilghen van 20/07/2007 geniet de werknemer het recht om de verzekering individueel voort te zetten wanneer de werkrelatie eindigt, en dit zonder bijkomende medische vragenlijst noch nieuwe wachttijd. Het grootste risico is dan de hoogte van de te betalen premie. Omdat de verderzetting gebeurt op latere leeftijd, zal die premie hoger zijn. Indien de werknemer zich wil aansluiten bij een andere verzekering moet een nieuwe vragenlijst ingevuld worden wat dan kan leiden tot beperkingen of uitsluitingen. Er kunnen ook nieuwe wachttijden worden opgelegd.

INDIVIDUELE AANSLUITING OMVAT ALTIJD DE OPBOUW VAN EEN VERGRIJZINGS-RESERVE

De praktische limiet aan het principe “once covered, forever covered” is natuurlijk dat de premie betaald wordt. Wanneer de verzekering betaald wordt door de werkgever zijn er twee risico's.

Ten eerste kan er een wanbetaling zijn door de werkgever. Deze wanbetaling is, zoals voor iedere verzekeringspolis, een grond tot opzeg door de verzekeraar van de polis. Voorts kan de werkgever eenzijdig beslissen de hospitalisatieverzekering op te zeggen. Alhoewel hier wettelijke bescherming en een recht op individuele verderzetting voor bestaan, kan dit in de praktijk tot problemen leiden.

Ten tweede is er een risico van betaalbaarheid van de polis op het ogenblik dat de werknemer de polis overneemt van de werkgever. In principe zouden de premies sterk moeten stijgen naarmate men ouder wordt omdat de verwachte ziektekosten sterk stijgen. Dit wordt in de praktijk opgevangen door te anticiperen op de stijging van de kosten via de aanleg van een vergrijzingsreserve. De verzekerden betalen dan op jonge leeftijd elk jaar een premie die hoger is dan de verwachte kost voor dat jaar om dan later minder te moeten betalen dan de verwachte jaarlijkse kost. De premiebetaling bevat ook een verzekering tegen een stijging in kosten door toekomstige aandoeningen of ziektes waarvan de verzekerde gespaard was bij het invullen van de medische vragenlijst bij aansluiting. Dankzij risicodiversificatie kan de verzekeraar deze bescherming aanbieden.⁸

Wanneer de verzekeringnemer de onderneming is, dan stopt voor de onderneming het contract bij de uitdiensttreding van de werknemer. Er wordt daarom geen vergrijzingsreserve aangelegd. Het is aan de werknemer om hierop te anticiperen door een wachtpolis af te sluiten. De werknemer betaalt dan de premie van de wachtpolis om zo een vergrijzingsreserve aan te

⁸ Merk op dat de aanleg van de vergrijzingsreserve aanzien kan worden als een oplossing voor het manifest gebrek aan lijfrenteproducten op de Belgische verzekeringsmarkt. Het zou interessant zijn mochten verzekeraars de mogelijkheid geven aan de verzekerde om een hogere vergrijzingsreserve op te bouwen dan nu standaard is. Dit betekent dat de verzekerde in de opbouwfase hogere premies betaalt om later dan een groter levenslang voordeel te hebben in termen van lagere te betalen premies.

leggen om later minder hoge premies te moeten betalen.⁹ Deze polis zorgt er dus voor dat de werknemer de hospitalisatieverzekering aan gunstige voorwaarden kan verderzetten.

De wachtpolis zorgt ervoor dat de werknemer de hospitalisatieverzekering aan gunstige voorwaarden kan verderzetten.

Ook al is de werkgever verplicht hierover te informeren leert een rondvraag door iVOX in opdracht van Partena Ziekenfonds dat 79% van de respondenten die verzekerd zijn via de werkgever het concept van de wachtpolis niet kennen. De rondvraag werd uitgevoerd tussen 23 en 29 september 2020 bij 1000 Vlamingen representatief op geslacht, leeftijd, provincie en diploma. De foutenmarge bedraagt 3.02% (Laenen en Verhoogen, 2020).

OPLOSSINGEN

De eerste oplossing is toelaten aan de werkgever om de premie van de individuele aansluiting terug te betalen aan dezelfde kost als wanneer de werkgever de verzekeringnemer is. Deze oplossing staat beschreven in de wetsvoorstellen van Vercamer, Deseyn & Lanjri (2016) en Lanjri, Mathei & Demon (2019). Zij stellen dat werkgevers van voornamelijk kleine en middelgrote ondernemingen hier ook vragende partij voor zijn aangezien de terugbetaling van de premie veelal eenvoudiger is dan het zelf te moeten afsluiten van een collectieve overeenkomst. Dit verruimt ook de keuzemogelijkheden voor de werknemer omdat ziekenfondsen geen polissen mogen aanvaarden die onderschreven worden door rechtspersonen. Door toepassing van dit wetsvoorstel wordt deze beperking voor werknemers de facto vermeden.

Een tweede oplossing is dat wanneer een werknemer ervoor kiest om zich te verzekeren via de collectieve hospitalisatieverzekering, het afsluiten van de wachtpolis de “default” of standaardkeuze wordt in het kader van de collectieve hospitalisatieverzekering. De werknemer behoudt alle vrijheid om niet te kiezen voor de wachtpolis. Dit verzekert een meer effectieve informatie van de werkgever naar de werknemer. Bovendien weten we uit vele jaren gedragseconomisch onderzoek immers dat het installeren van een bepaalde standaardoptie zeer grote effecten heeft op menselijk keuzegedrag (Thaler & Bernartzi, 2004). We neigen bij keuzes te blijven die automatisch voor ons gemaakt werden. Denk bijvoorbeeld aan de beltoon

⁹ De wachtpolis geniet een fiscaal voordeel tegenover andere verzekeringsproducten omdat het vrijgesteld is van de jaarlijkse verzekeringstaks dankzij de wet van 18 april 2010 “tot invoering van een vrijstelling van de jaarlijkse taks op de verzekeringsverrichtingen ten voordele van de ziektekostenverzekeringen die een hoog niveau van bescherming aanbieden.” Deze vrijstelling geldt onder een aantal voorwaarden ook voor hospitalisatieverzekeringen die individueel worden voortgezet.

van je smartphone. De kans is zeer groot dat deze nog steeds dezelfde is als de standaard fabrieksinstellingen waarmee het toestel aangekocht werd.¹⁰

Van Daele (2021) becijfert de grootte van het fiscaal voordeel als volgt:

Harold verdient € 50.000 als werknemer. Hij is alleenstaande zonder kinderen en hanteert geen enkele fiscale aftrekpost. Op dat inkomen betaalt Harold 13,07 % aan sociale bijdragen. Daardoor is zijn netto belastbaar inkomen € 43.465 en valt hij meteen marginaal in de hoogste belastingschijf van 50 %. Het plafond voor aanslagjaar 2022 is immers € 41.360; het netto belastbaar inkomen van Harold is hoger. We veronderstellen dat de premie van de hospitalisatieverzekering van Harold op € 500 per jaar komt. We zetten voor de eenvoud de gemeentelijke opcentiemen op nul.

Stel dat de werkgever Harold de mogelijkheid wil geven om de premie zelf te betalen. Concreet doet hij dat via een loonsverhoging. De bedoeling is om Harold een dusdanige loonsverhoging te geven, zodat hij daarmee die premie van € 500 kan betalen. Om netto € 500 te bekommen moet Harold een loonsverhoging van € 1.151 krijgen. Daarbovenop moet de werkgever van Harold op de loonsverhoging patronale sociale bijdragen betalen. Die lopen uiteen naar gelang het statuut van Harold, maar doorgaans wordt 32 % als norm gehanteerd. De kost om netto € 500 aan Harold toe te kennen, komt voor de werkgever dus op € 1.692! Die som is dan weer volledig aftrekbaar: lonen en loonlasten zijn een aftrekbare bedrijfskost. Rekening houdend met een vennootschapsbelasting van 25 % levert dit een netto kost van € 1.269 voor de vennootschap op.

Wanneer evenwel de werkgever van Harold beslist om de € 500 premie zelf ten laste te nemen, is die premie niet aftrekbaar voor de vennootschap. De effectieve kost is dan de opportuniteitskost tegenover een uitgave die wel aftrekbaar is, namelijk € 667 (wat gelijk is aan € 500 plus 25% van € 667). Door Harold het voordeel van een hospitalisatieverzekering te bieden, bespaart de vennootschap zo'n € 602 en kan het bedrijf meteen Harold ook motiveren om te blijven werken.

CONCLUSIE

Het afsluiten van een hospitalisatieverzekering is een financiële beslissing waarbij sommige mensen niet optimaal verzekerd zijn, dit zowel op korte termijn (verhouding premie en dekking binnen het jaar) als op lange termijn (vergrijzingsreserve). Deze inefficiëntie kan eenvoudig opgelost worden door toe te laten dat werkgevers de individueel betaalde premie terugbetalen

¹⁰ Een ander goed voorbeeld van de kracht van defaults zien we ook binnen het pensioensparen. In 2017 won psycholoog Richard Thaler nog de nobelprijs in de economie voor zijn onderzoek naar hoe je mensen meer kan doen pensioensparen met slimme defaults. Met als standaardoptie “automatisch ingeschreven” (waarbij mensen een actieve actie moeten ondernemen om aan te geven dat ze niet willen meedoen), deden bijna alle mensen mee aan het pensioenplan. Echter, wanneer ze actief moesten intekenen en dit niet de standaardoptie was, ging slechts 30% van de mensen in zee met het pensioenplan (Thaler & Bernartzi, 2004).

aan dezelfde fiscaal gunstige voorwaarden als wanneer de werkgever zelf de verzekeringnemer is.

De verzekering is dankzij de vergrijzingsreserve ook een spaarproduct met levenslange opbrengst via toekomstige lagere premies dan wanneer men die reserve niet aanlegt. Het zou interessant zijn mochten verzekeraars de mogelijkheid geven aan de verzekerde om een hogere vergrijzingsreserve op te bouwen dan nu standaard is. Dit betekent dat de verzekerde in de opbouwfase hogere premies betaalt om later dan een groter levenslang voordeel te hebben in termen van lagere te betalen premies. Voorts kan de verzekeraar dan ook inspraak geven in de beleggingspolitiek van de vergrijzingsreserve alsook mogelijkheden voorzien om de reserve te transfereren bij overstap naar een andere verzekeraar.

4. DE BEPERKTE RATIONALITEIT DIE ONS WEERHOUDT VAN EEN PENSIOEN MET GEMOEDSRUST

Indien mensen perfect rationeel zouden handelen en steeds de meest optimale langetermijn beslissingen zouden nemen, dan zou iedereen zich optimaal voorbereiden op het pensioen en is er niets meer nodig dan het louter beschikbaar maken van de verschillende oplossingen die we eerder voorstelden. Mensen gedragen zich echter niet altijd zoals we zouden verwachten. Ze maken vaak vreemde keuzes, die op het eerste zicht verrassend lijken maar dat eigenlijk niet zijn. Dit zorgt ervoor dat organisaties hun klanten, overheden hun burgers en individuen zichzelf verkeerd inschatten. Bijgevolg worden er systematisch suboptimale keuzes gemaakt die individuen ervan weerhouden om zich succesvol (financieel) voor te bereiden op hun pensioen. Zo heeft volgens levensverzekeraar NN, amper 30% van de Belgen een financieel plan en geeft 54% van de Belgen aan, geen idee te hebben hoeveel ze moeten bijsparen voor hun pensioen (NN, 2021).

De gedragseconomie is een discipline die bestudeert hoe mensen functioneren in een economische context, welke beslissingen ze nemen en waarom. Door een goed begrip van menselijk gedrag kunnen organisaties hun werknemers, overheden hun burgers en individuen zichzelf met behulp van gedragseconomische inzichten een klein duwtje geven, of nudgen, in de goede richting, zonder daarbij de keuzevrijheid te beknotten. De discipline is nog geen twintig jaar oud, en leverde reeds drie recente nobelprijzen in de economie op. Het potentieel van de gedragseconomie in beleid is ook bij veel overheden niet onopgemerkt gebleven. We zien de laatste jaren wereldwijd zogenaamde “*nudge units*” en “*behavioral insights*” teams opduiken. Dit zijn multidisciplinaire teams van gedragswetenschappers, economen en andere vakexperts die overheden strategisch adviseren in zogenaamd “*behaviorally informed policy*”.

Hoewel de boodschap is dat mensen het heft in eigen handen moeten nemen, zullen psychologische inzichten over hoe en waarom mensen beslissingen nemen een cruciale rol spelen in een succesvolle introductie van veel van de initiatieven die hierboven werden toegelicht. We pleiten er dan ook voor dat beleidsmakers een gedragseconomisch model adopteren waarbij advies ingewonnen wordt van gedragsexperts bij het strategisch ontwerp van de oplossingen die we aanreiken.

In wat volgt zetten we uiteen welke psychologische mechanismen ervoor zorgen dat mensen suboptimale keuzes maken, waardoor ze er niet in slagen zich succesvol voor te bereiden op een pensioen met gemoedsrust. Vervolgens formuleren we concrete aanbevelingen en acties die overheden, bedrijven en individuen kunnen ondernemen om mensen optimaal te helpen navigeren naar hun pensioen.

DE PSYCHOLOGISCHE MECHANISMEN DIE ERVOOR ZORGEN DAT MENSEN SUBOPTIMALE PENSIOENKEUZES MAKEN EN HOE WE DIT KUNNEN OVERWINNEN

Één van de meest hardnekkige vormen van onze beperkte rationaliteit kennen we als “*present bias*”, ofwel de neiging die mensen hebben om een kleine winst nu te verkiezen boven een veel grotere winst in de toekomst. Zo kiezen de meeste mensen er systematisch voor om vandaag € 150 te ontvangen in plaats van € 180 over één maand, waarbij ze dus 20% laten liggen. Maar wanneer je ze de keuze geeft tussen € 150 over één jaar versus € 180 over 13 maanden, kiezen de meesten toch om de extra maand te wachten in ruil voor de extra € 30. Vreemd zou de econoom denken, want het gaat over een even grote economische winst. Wat blijkt? Hoe verder in de tijd verwijderd, hoe lager de subjectieve waarde geld krijgt (Green et al., 1994).

Mensen hebben de neiging om huidig comfort te verkiezen ten koste van toekomstig welbevinden.

Onderzoek suggereert dat we onze toekomstige zelf zien als gescheiden van onze huidige zelf. Sparen voor je pensioen kan bijgevolg gezien worden als een keuze tussen geld uitgeven aan jezelf vandaag versus het geven van geld aan een toekomstige “vreemde” (Kahneman et al., 1982).¹¹ We kunnen genieten van de zeer concrete, onmiddellijke voordelen van onze acties, terwijl “iemand anders” (ons toekomstige zelf) de hypothetische, toekomstige consequenties moet dragen. Als gevolg hiervan zien de beslissingen die we voor onze huidige zelf maken er vaak heel anders uit dan de beslissingen voor onze toekomstige zelf. Mensen houden bijgevolg onvoldoende rekening met de verwachte daling in hun inkomen en sparen te weinig om deze daling op te vangen. Deze tekortkoming in de rationaliteit biedt meteen ook een verklaring waarom mensen systematisch hun overlevingskansen onderschatten en overoptimistisch zijn over het toekomstig inkomen (in de vorm van verwachte rendementen op financiële producten, toekomstig beroepsinkomen en/of wettelijk pensioen). Rekening houdend met de feilbaarheid van het menselijk brein, kan bijgevolg verwacht worden dat mensen moeilijkheden zullen ondervinden om hun consumptie en levensstandaard op peil te houden na hun pensionering indien ze hier niet in geholpen worden.

¹¹ Deze denkfout ligt aan de basis van veel van onze zelfvernietigende acties - zoals het kiezen om een hele middag Netflix te kijken in plaats van te gaan sporten, het eindeloos scrollen door Twitter in plaats van het schrijven van een belangrijke paper, of ja zeggen op een project, waar je eigenlijk absoluut geen tijd voor hebt (Pronin et al., 2008).

Toch zijn er strategieën die overheden en individuen kunnen implementeren om deze tekortkomingen in de rationaliteit te overwinnen (Arnold, 2015). Zo tonen verschillende studies aan dat wanneer individuen gevraagd worden om zich hun toekomstige zelf in te beelden bij het maken van financiële keuzes, ze betere langetermijnbeslissingen maken. Deze mensen sluiten vaker een automatische spaarrekening af, verkiezen eerder langetermijnwinsten boven kortetermijnwinsten en scoren hoger wanneer ze een vragenlijst invullen die peilt naar financiële geletterdheid (Hershfield et al., 2018). Onderzoek van Beshears et al. (2020) toont aan dat het inbeelden van de toekomstige zelf een goede tactiek is om je als individu te beschermen tegen de nefaste gevolgen van *present bias*. Mensen die gevraagd worden of hun 65-jarige zelf blij zou zijn met de keuzes die ze maken, kiezen systematisch voor beleggingen met een langere horizon, die hogere verwachte rendementen opleveren na een langere tijd.

Daarnaast weten we uit de sociaal psychologische literatuur dat mensen continuïteit van intenties en gedrag nastreven. Mensen ervaren met andere woorden cognitieve onrust als ze A zeggen, maar B doen (Festinger, 1957; Festinger 1987/1999). Dit effect is sterker wanneer we deze intenties expliciet maken door ze op te schrijven of in het openbaar te verklaren (Duckworth et al., 2018).

Dergelijke ogenschijnlijk kleine gedragseconomische interventies hebben reeds geleid tot initiatieven met een grote opbrengst. Zo richt het 'Save More Tomorrow'-plan, ook bekend als het SmarT-programma in de VS, ontwikkeld door Nobelprijswinnaar Richard Thaler en Shlomo Benartzi, zich bijvoorbeeld direct op *present bias* door mensen zich te laten verbinden om meer te sparen in de toekomst (Thaler & Benartzi, 2004). Mensen zouden bij een volgende loonsverhoging automatisch opschalen in hun maandelijkse bijdragen. Na iets meer dan 3 jaar tijd verhoogden deelnemers in het programma hun bijdragen gemiddeld van 3,5% naar 13,6% (Thaler & Benartzi, 2004). Hoewel *present bias* voor de meeste mensen een groot gevaar kan vormen voor de financiële gemoedsrust op oude leeftijd, tonen interventies zoals het SMarT-programma van Thaler & Benartzi dat simpele technieken zoals mensen bewust maken van hun toekomstige zelf en het actief "*pre-committen*" in onze spaaracties een enorme impact kunnen hebben op ons financieel gedrag.

Naast *present bias* is verliesaversie een andere tekortkoming in de menselijke rationaliteit die ons vermogen om te sparen inperkt. De prospecttheorie stelt dat een verlies cognitief dubbel zo zwaar weegt als een gelijke winst (Kahneman & Tversky, 1979). Daarom kan het elke maand opzij zetten van geld voor een pensioen dat ver weg is, meer als een verlies aanvoelen dan als een winst. Omdat we psychologisch geprogrammeerd zijn om het gevoel van verlies te vermijden, zullen sommige mensen hierdoor sparen voor een pensioen met gemoedsrust vermijden. Onderzoek toont aan dat wanneer sparen voor je pensioen expliciet voorgesteld wordt als "een winst voor je toekomstige zelf" in plaats van het verliezen van geld nu, mensen meer zullen sparen (Yoon & La Ferle, 2018).

TECHNOLOGISCHE TOEPASSINGEN ALS BELANGRIJKE FACTOR IN HET ONTWERPEN VAN DE JUISTE KEUZEOMGEVING

Een zeer effectieve tool om verliesaversie tegen te gaan, waar de overheid op kan inzetten, is het investeren in automatisatie. Een bekend voorbeeld is de automatische “opt-in” die beleidsmakers gebruiken om gedrag te beïnvloeden. Landen zoals Australië en het Verenigd Koninkrijk lanceerden default opt-out-programma's voor pensioenspaarplannen voor werknemers. In essentie werden alle werkgevers verplicht om hun werknemers automatisch in te schrijven voor het pensioenprogramma, waarbij de werknemers de mogelijkheid behielden om zich uit te schrijven. Drie jaar na de succesvolle lancering in het Verenigd Koninkrijk in 2012, noteerden de deelnemende bedrijven een stijging in participatie van 55% naar 88% in het pensioenprogramma (Sullivan, 2019; Cribb & Emmerson, 2020; Young & Clark, 2018).

Ook op het niveau van de werkgever blijkt automatische inschrijving een gelijkaardig voordeel op te leveren. Vanguard Research voerde in 2015 een studie uit naar Amerikaanse werkgevers met een systeem voor automatische inschrijving. De deelnamepercentages stegen van 47% naar 93% bij automatische inschrijving, waarbij 8 op de 10 deelnemers hun bijdrage verhoogden (Young & Clark, 2018).

In België zien we verschillende sectorpensioenplannen die reeds een opt-out systeem hanteren waarbij werknemers automatisch toe treden tot het sectorplan, tenzij de werkgever er bewust voor kiest om dit niet te doen. Ook bij deze sectorplannen liggen de deelnamepercentages stukken hoger bij de sectorplannen waar een opt-in systeem gehanteerd wordt. Er is echter nog veel potentieel voor de overheid en bedrijven om slimmere standaardkeuzes te introduceren.

Een andere belangrijke tekortkoming in de menselijke rationaliteit, die het vermogen om goede financiële keuzes te maken inperkt, kennen we in de wetenschappelijke literatuur als “*mental accounting bias*” (Thaler, 1999). Deze feilbaarheid in de menselijke cognitie is een antwoord op de economische notie van ‘fungibiliteit’ of inwisselbaarheid van geld. Dit wil zeggen dat, ongeacht de oorsprong of het beoogde gebruik, elke mogelijke geldvorm dezelfde waarde zou moeten hebben en dus inwisselbaar is. In realiteit zien we echter dat mensen geld niet volledig inwisselbaar behandelen. Wanneer we onze financiën opdelen in mentale categorieën, staan we meer stil bij aankopen. Het maken van denkbeeldige (of echte) opdelingen in geld, kan gezien worden als een mechanisme om onze zelf-controle te ondersteunen (Xiao & O’Neill, 2018). Veel banken maken het bijvoorbeeld mogelijk om automatische overschrijvingen naar verschillende “potjes” te maken, relatief ten opzichte van het binnenkomende bedrag. Zo kunnen mensen hun financiën automatisch laten organiseren op de dag dat hun loon binnenkomt.

Automatisatie kan mensen helpen om meer te sparen voor hun pensioen.

Dergelijke technologie helpt mensen verliesaversie te ontlopen doordat ze niet maandelijks geld van hun zichtrekening zien verdwijnen. Nog voor mensen het geld in de 'algemene pot' zien binnenkomen wordt het reeds toegewezen aan de verschillende categorieën. Door mensen hun feilbaarheid te laten inzetten voor het positieve, sparen ze meer op het einde van de rit, en dit zonder dat het als cognitief verlies ervaren wordt. Mensen moeten door dergelijke interventies niet langer systematisch zelf-controle uitoefenen, en de dingen waar recurrente aandacht voor nodig is, kunnen nagenoeg automatisch verlopen.

Er bestaat echter nog weinig onderzoek naar de wetenschappelijke validiteit van deze technologische interventies, maar wat er al is aan onderzoek, is bemoedigend. Zo stelde een recente studie participanten de vraag: "zou je € 5 per dag, € 35 per week of € 150 per maand opzij zetten?" Door de situatie voor te stellen in termen van een dagelijks bedrag verviervoudigde het aantal mensen dat ervoor koos om geld te sparen (Hershfield et al., 2020). De bestaande technologische hulpmiddelen kunnen een enorme impact hebben op het stimuleren van individueel spaargedrag en kunnen zeer relevant zijn om onze cognitieve tekortkomingen die ons vermogen om te sparen belemmeren, in te zetten in ons voordeel.

PSYCHOLOGISCHE INZICHTEN HELPEN DE NAVIGEERBAARHEID VERHOGEN

Technologie die rekening houdt met hoe en waarom mensen beslissingen maken kan ingezet worden om mensen te helpen bij het navigeren doorheen het kluwen van mogelijkheden en producten. We maken hierbij de vergelijking met een GPS-systeem. Jezelf navigeren doorheen een onbekende stad vergt heel wat cognitieve energie. Zonder de nodige aanwijzingen lopen we al snel verloren en iemand om de juiste weg vragen, is niet altijd ideaal. We vallen terug op een GPS-systeem, waarvan we erop vertrouwen dat het de complexe informatie (waar het individu anders moeilijk toegang toe heeft) aggregeert en ons de juiste weg wijst. Het plant zelfs hoe de files en opstoppingen vermeden kunnen worden. Het hulpmiddel zorgt ervoor dat de nodige informatie dusdanig gestructureerd wordt dat je zo snel en efficiënt mogelijk van A naar B kan navigeren, terwijl je nog steeds de keuzevrijheid behoudt om de instructies niet te volgen.

Hetzelfde principe geldt voor het pensioensysteem. Obstakels in een vlotte navigeerbaarheid zoals een overvloed aan informatie en een gefragmenteerd landschap zorgen ervoor dat mensen verloren geraken en als gevolg suboptimale keuzes maken. Mensen missen vaak belangrijke informatie om een geïnformeerde keuze te kunnen maken, beschikken over gelimiteerde aandacht, hebben problemen met het uitoefenen van zelfcontrole en worden beïnvloed door allerlei externe invloeden (Sunstein, 2019).

CONCLUSIE

Samenvattend kunnen we stellen dat overheden en individuen de navigeerbaarheid kunnen verhogen door in te spelen op de cognitieve mechanismen die menselijk gedrag sturen zoals *present bias*, verliesaversie en *mental accounting*, die ons ervan kunnen weerhouden om optimaal beslissingsgedrag te vertonen. We adviseren de overheid om de drempels voor het

verschaffen van financieel advies op sleutelmomenten, zoals bij intrede in en uittrede uit de arbeidsmarkt, te verlagen.

Onderzoek van levensverzekeraar NN toont aan dat amper 30% van de Belgen een financieel plan heeft dat ze ook daadwerkelijk volgen (NN, 2020). We weten uit onderzoek dat mensen met een financieel plan meer sparen, vaker hun financiële doelen bereiken en oordelen dat ze erdoor beter aan toe zijn (Warschauer & Sciglimpaglia, 2012). Wanneer mensen bij aanvang van hun professionele carrière begeleid worden in het maken van een financieel plan, waarbij het grootste deel geautomatiseerd kan verlopen, zal de kans op financiële gemoedsrust voor de oude dag aanzienlijk groeien.

Tot slot sporen we de overheid aan om voluit te gaan voor een beleid dat getoetst wordt aan gedragsinzichten door bijvoorbeeld multidisciplinaire teams op te richten, die zowel in de Vlaamse als Federale overheid de interface kunnen vormen tussen privébedrijven, vzw's, universitaire onderzoeksgroepen en beleidsmakers. De overheid kan hierin het voortouw nemen. Vandaag zijn er heel wat overheidstools, zoals bijvoorbeeld mypension.be, waar nog veel potentieel is om gedragsinzichten op toe te passen. Waar er in mypension.be vandaag vooral informatie beschikbaar gesteld wordt, kan verder ingezet worden op het actief sturen van keuzes zonder inperking van keuzevrijheid. Een voorbeeld hiervan is dat bij de opname van het aanvullend pensioen, mypension.be een suggestie maakt over een goede combinatie van (uitgestelde) lijfrente en kapitaal.

5. AANBEVELINGEN OM TE NAVIGEREN NAAR EEN VERZEKERDE TOEKOMST

Het vooruitzicht op een lang leven creëert bezorgdheid over de goede financiële gezondheid op late leeftijd. Die bezorgdheid kan verminderd worden mits het individu en de overheid op tijd in actie schieten. In wat volgt formuleren we concrete (beleids)aanbevelingen die ons helpen om te navigeren naar een verzekerde toekomst.

Vrijwillig langer werken bevorderen

In alle ons omringende landen, en in de OECD-landen meer algemeen, wordt de pensioenleeftijd verhoogd. Waar dit nog niet is gebeurd, staat dit proces in de steigers. Los van de diverse discussies die dit met zich meebrengt, is dit natuurlijk een goede stap om het langer leven iets langer betaalbaar te maken via een loon (met tevens een bijdrage aan de sociale zekerheid). Voor een aantal groepen of beroepen is dit fysisch en/of mentaal geen haalbare piste waardoor het effect welzijnsverlagend zou zijn.

Hoe maken we deze oplossing dan toch wenselijk of haalbaar voor zoveel mogelijk mensen? Meer vrijheid en keuzemogelijkheden in het pensioensysteem kunnen helpen: langer werken voor wie dat wil belonen of minder lang werken toelaten voor wie bereid is daarvan de kost te dragen. Misschien kan de overheid ruilmogelijkheden voorzien met een partner die een periode langer werkt zodat jij die periode vroeger kan uittreden. Het is welzijnsverhogend als men de pensioenbeslissing op gezinsniveau kan nemen.

Daarnaast moet worden geprobeerd om in het politiek en maatschappelijk discours een dubbele focus te leggen. De huidige discussies en maatregelen gaan te vaak uitsluitend over de exit (loopbaanduur en uitzonderingen voor zware beroepen) en begeleiding richting exit (RSZ vermindering en landingsbanen voor 58-plussers). De klemtoon in het discours ook leggen op het actief waarderen van oudere werknemers en het erkennen van hun ervaring, zal de goesting om langer te werken stimuleren. Ervaring die kan worden ingezet bijvoorbeeld bij het coachen of opleiden van jongeren of bij het begeleiden van herstructureringen (bv. een verruiming van de huidige mogelijkheden tot mentorschap).

Stimuleer het gebruik van Win-for-Life producten en bied voldoende flexibiliteit

We menen dat de vraag naar lijfrenteproducten zal stijgen wanneer ze meer gepromoot zullen worden. Werkgevers kunnen in het pensioenreglement van het pensioenplan dat ze aanbieden aan hun werknemers mogelijkheden voorzien voor meer flexibiliteit: hybride vormen van opname aanvullend pensioen (waarbij een deel van het aanvullend pensioen opgenomen wordt als kapitaal en een deel als lijfrente); uitgestelde lijfrentes (die toelaten om je tegen een lage kostprijs te verzekeren tegen heel oud worden). Er zouden ook lijfrentes met een variabel rendement moeten komen (waarbij het totale rendement niet langer gegarandeerd is, maar ook afhankelijk is van de prestaties van een korf obligaties en/of aandelen).

De fiscale behandeling van lijfrentes moet coherenter en billijker worden. Als je een lijfrente ontvangt in het kader van een kapitaalplan (d.w.z. dat het pensioenplan als default voorziet dat je aanvullend pensioen uitbetaald wordt als een éénmalig kapitaal, maar dat je toch gekozen hebt voor een lijfrente), krijg je een volledig andere fiscale behandeling dan wanneer je de lijfrente ontvangt in de context van een renteplan (het pensioenplan voorziet dan dat het aanvullend pensioen onder de vorm van een levenslange rente wordt uitgekeerd). Nochtans gaat het inhoudelijk over identiek hetzelfde product. De fiscaliteit van lijfrentes moet ook coherenter gemaakt worden met de fiscaliteit van vastrentende producten. Indien je opteert voor een lijfrente in de context van een kapitaalplan betaal je merkwaardig genoeg roerende voorheffing op een fictieve jaarlijkse renteopbrengst van 3%. Dat hield pakweg 15 jaar geleden misschien nog steek, maar ondertussen zijn de marktrenten echter zowat 0%. Logisch en rechtvaardig zou zijn dat je roerende voorheffing betaalt op de werkelijke intrestcomponent van de lijfrente, net zoals dit het geval is bij termijnrekeningen, staatsobligaties, ...

We moedigen pensioenfondsen aan om buitenlandse voorbeelden te volgen en in dialoog te gaan met de regelgevende autoriteiten om de mogelijkheid te creëren een aanvullend pensioen uit te doen betalen via een tontine-structuur. Solidariteit onder (ex-)collega's zorgt ervoor dat iedereen van een zorgeloze oude dag kan genieten.

Op korte termijn is het voor verzekeraars nu al haalbaar om Tak 23- en Tak 25-fondsen te lanceren met een tontine-structuur. Beiden laten toe dat de aangeslotenen samen hun langlevensrisico delen. Deze oplossingen zijn des te meer interessant voor die deelgroepen van de bevolking die een lagere levensverwachting hebben dan de gemiddelde Belg (met dezelfde leeftijd en geslacht). Zij betalen immers te veel voor een lijfrente, want de prijs hiervan is gebaseerd op de levensverwachting van die gemiddelde Belg (hoe hoger de

levensverwachting, hoe duurder de lijfrente). Een tontine daarentegen houdt rekening met de werkelijke karakteristieken van de deelnemende groep.

Creëer een wettelijk kader voor het Omgekeerd Hypothecair Krediet

We lopen in België achter op onze buurlanden inzake flexibiliteit om de financiële waarde van de woning te verzilveren en tegelijkertijd woningeigenaar te blijven. Dit is in vele landen mogelijk via een omgekeerd hypothecair krediet (OHK) voor de woning waar het domicilie is gevestigd. Creëer daarom in België het noodzakelijke wettelijke kader dat toelaat aan huishoudens om een OHK aan te gaan en aan financiële spelers om het OHK aan te bieden.

Aangezien het OHK een complex financieel product is, pleiten we voor een verplichte inclusie van de garantie op geen restschuld in het OHK ter bescherming van huishoudens. De consument moet transparant geïnformeerd worden over de kapitalisatie aan de geldende interestvoet bij opname van fondsen via het OHK over een lange looptijd, alsook over de verplichtingen (bv. bewonen als voorzichtig en redelijk persoon) en rechten (bv. recht op gebruiksgenot) die van toepassing zijn bij deze verbintenis.

Daarnaast ijveren we voor een wettelijk kader dat flexibiliteit toestaat inzake kredietopname (kredietlijn-annuïteiten-lumpsum) zodat de consument toegang heeft tot een OHK specifiek aangepast aan zijn noden.

Moderniseer het fiscaal voordeel van pensioensparen

De essentie van pensioensparen is de bereidheid tot opbouw van een kapitaal dat later gebruikt zal worden om te voorzien in een aanvullend pensioeninkomen. In dit Gents Economisch Inzicht hebben we vele voorbeelden aangehaald van financiële producten die nuttig zijn om dat aanvullend inkomen op te bouwen. Dit overstijgt de klassieke pensioenspaarfondsen en levensverzekeringen. We vinden het daarom opportuun om het fiscaal voordeel te associëren met goed pensioenspaargedrag eerder dan investeringen in een beperkte lijst van specifieke producten. De pensioenspaarder moet dan aan de belastingaangifte een bewijs toevoegen van dat pensioenspaargedrag. Een belangrijk voordeel hiervan is dat het zal leiden tot een verbreding van de groep Belgen die gebruik zal maken van het fiscaal voordeel en dat het meer flexibiliteit bezorgt aan zij die er al gebruik van maken.

Straf werknemers die de hospitalisatieverzekering individueel afsluiten niet af tegenover zij die kiezen voor de collectieve hospitalisatieverzekering

Tijdens de actieve loopbaan sluiten vele werkende Belgen zich aan bij een collectieve hospitalisatieverzekering waarbij de werkgever de verzekeringnemer is. Een alternatief is dat de werknemer zelf verzekeringnemer is en dat de werkgever zich beperkt tot het terugbetalen van de premie. In dit geval wordt er een individuele vergrijzingsreserve opgebouwd waardoor de premie niet dreigt verhoogd te worden bij uitdiensttreding. De fiscale behandeling tussen deze twee mogelijkheden zou dezelfde moeten zijn, zoals beschreven in het wetsvoorstel van Vercamer, Deseyn & Lanjri (2016) en Lanjri, Mathei & Demon (2019).

Ga voor een beleid dat volop gebruik maakt van gedragsinzichten

Velen van ons zijn onrealistisch optimistisch als we denken aan ons vermogen om geld zelf te beheren. We adviseren de overheid om mensen financieel advies aan te bieden op sleutelmomenten in hun financieel leven, zoals de intrede en uittrede op de arbeidsmarkt.

Door maximaal in te zetten op beleid dat getoetst wordt aan de manier waarop mensen keuzes maken, kunnen er op een goedkope manier efficiëntiewinsten bekomen worden om mensen betere pensioenkeuzes te laten maken. Financieel gezond 90-plus worden vereist bijgevolg het advies en de ondersteuning van multidisciplinaire teams die gebruik maken van de vele inzichten uit de gedragswetenschappen.

6. REFERENTIES

- Abolhassani, M., & Alessie, R. (2013). Subjective well-being around retirement. *The Economist*, 161(3), 349-366.
- Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The "life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55-84.
- Arnold, C. (2015). Why is it so hard to save? U.K. shows it doesn't have to be. WFDD 88.5. Geraadpleegd via <https://www.wfdd.org/story/why-it-so-hard-save-uk-shows-it-doesnt-have-be>
- Atchley, R. C. (1976). *The sociology of retirement*. New York: Wiley and Sons.
- Baert, S., Norga, J., Thuy, Y., & Van Hecke, M. (2016). Getting grey hairs in the labour market. An alternative experiment on age discrimination. *Journal of Economic Psychology*, 57, 86-101.
- Bal, P. M., De Jong, S. B., Jansen, P. G., & Bakker, A. B. (2012). Motivating employees to work beyond retirement: A multi-level study of the role of I-deals and unit climate. *Journal of Management Studies*, 49(2), 306-331.
- Beshears, J., Choi, J. J., Harris, C., Laibson, D., Madrian, B. C., & Sakong, J. (2020). Which early withdrawal penalty attracts the most deposits to a commitment savings account? *Journal of Public Economics*, 183, 104-144.
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81-104.
- Bouckaert, N., de Noordhout, C., & Van de Voorde, C. (2020). De performantie van het Belgische gezondheidssysteem: evaluatie van de billijkheid. KCE Reports 334 As. Geraadpleegd via https://kce.fgov.be/sites/default/files/atoms/files/KCE_334A_Billijkheid_Belgisch_gezondheidssysteem_Synthese.pdf
- Clark, A. E., D'Ambrosio, C., & Ghislandi, S. (2016). Adaptation to poverty in long-run panel data. *Review of Economics and Statistics*, 98(3), 591-600.
- Coile, C. (2004). Retirement incentives and couples' retirement decisions. *Topics in Economic Analysis and Policy*, 4(1), 11-24.
- Cribb, J., & Emmerson, C. (2020). What happens to workplace pension saving when employers are obliged to enroll employees automatically? *International Tax and Public Finance*, 27(3), 664-693.

De Block, M., Schiltz W. F., Staelraeve, S., & Defreyne, R. (2009). Wetsvoorstel tot invoering van het pensioenkrediet. Geraadpleegd via <https://www.dekamer.be/FLWB/PDF/52/2152/52K2152001.pdf>

De Wolf, F., Di Zinno, T., Dolphens, M., Landtmeters, B. & Lona, M. (2021). Inventaris van aan patiënten aangerekende ziekenhuiskosten. Geraadpleegd via https://www.ima-aim.be/IMG/pdf/ima_barometer_2019_-_nl.pdf

Di Tella, R., Haisken-De New, J., & MacCulloch, R. (2010). Happiness adaptation to income and to status in an individual panel. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(3), 834-852.

Duckworth, A. L., Milkman, K. L., & Laibson, D. (2018). Beyond Willpower: Strategies for Reducing Failures of Self-Control. *Psychological Science in the Public Interest*, 19(3), 102–129. <https://doi.org/10.1177/1529100618821893>

Federaal Planbureau (2021). Prospectieve sterftequotienten 2020-2070. Geraadpleegd via www.plan.be/databases/data-50-nl-prospectieve_sterftequotienten_2020_2070

Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson and Company. Reedited in 1962/1985 at Stanford University Press.

Festinger, L. (1987/1999). "Reflections on cognitive dissonance: 30 years later. transcribed in," in *Cognitive Dissonance: Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology*, eds E. Harmon-Jones and J. Mills (Washington, DC: American Psychological Association) 381–385.

Friedman, M. (1957). The permanent income hypothesis. In *A theory of the consumption function* (pp. 20-37). Princeton University Press.

FSMA (2018). Omzetting van een pensioenkapitaal in een tijdelijke en/of uitgestelde rente – Werknemers. Geraadpleegd via [www.fsma.be/nl/opinion/omzetting-van-eeen-pensioenkapitaal-eeen-tijdelijke-enof-uitgestelde-rente-werknemers](http://www.fsma.be/nl/opinion/omzetting-van-een-pensioenkapitaal-eeen-tijdelijke-enof-uitgestelde-rente-werknemers)

Green, L., Fry, A. F., & Myerson, J. (1994). Discounting of delayed rewards: A life-span comparison. *Psychological Science*, 5(1), 33–36.

Gustafson, P. (2017). Spousal age differences and synchronised retirement. *Ageing & Society*, 37(4), 777-803.

Gustman, A. L., & Steinmeier, T. L. (2004). Social security, pensions and retirement behaviour within the family. *Journal of Applied Econometrics*, 19(6), 723-737.

Hanbali, H., Claassens, H., Denuit, M., Dhaene, J., & Trufin, J. (2019). Once covered, forever covered: The actuarial challenges of the Belgian private health insurance system. *Health Policy*, 123(10), 970-975.

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.

Hershfield, H. E., John, E. M., & Reiff, J. S. (2018). Using vividness interventions to improve financial decision making. *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences*, 5(2), 209–215.

Kahneman, D., Slovic, S. P., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge university press.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 363-391.

Koninklijk besluit tot uitvoering van de wet van 28 april 2003 betreffende de aanvullende pensioenen en het belastingstelsel van die pensioenen en van sommige aanvullende voordelen inzake sociale zekerheid (KB W.A.P.) (2003, 14 november). Geraadpleegd via www.fsma.be/sites/default/files/legacy/content/wg/kbar/2003-11-14_kb_ar_1.pdf

Laenen, M. & Verhoogen, L. (2020). Partena: Hospitalisatie. iVOX rapport.

Lanjri, N., Matheï, S. & Demon, F. (2019). Wetsvoorstel tot wijziging van het Wetboek van de Inkomstenbelastingen 1992, wat betreft de regeling inzake de fiscale vrijstelling van de premierugbetalingen door de werkgever, aan de werknemers voor hun individuele ziekteverzekeringen. Geraadpleegd via <https://www.dekamer.be/FLWB/PDF/55/0607/55K0607001.pdf>

Nakajima, M. (2012). Everything you always wanted to know about reverse mortgages but were afraid to ask. *Business Review*, Q1, 19-31.

Nakajima, M., & Telyukova, I. A. (2017). Reverse mortgage loans: A quantitative analysis. *The Journal of Finance*, 72(2), 911-950.

Nijman, T., & van Soest, A. (2019). Effective and sustainable private pensions. In *The Future of Ageing in Europe* (pp. 79-106). Palgrave Macmillan, Singapore.

NN (2020). Financiële gemoedsrust is ver weg bij heel wat Belgen. Geraadpleegd via <https://www.nn.be/nl/kapitalevragen/financiele-gemoedsrust-ver-weg-bij-heel-wat-belgen>

NN (2021). Persdossier Financiële Gemoedsrust Barometer November 2021. Geraadpleegd via <https://www.nn.be/nl/kapitalevragen/1-op-2-belgen-weet-niet-hoeveel-hij-moet-bijeen-sparen-voor-zijn-pensioen>

OECD (2017). Pensions at a Glance 2017: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris. Geraadpleegd via https://doi.org/10.1787/pension_glance-2017-en

OECD (2019). Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris. Geraadpleegd via <https://doi.org/10.1787/b6d3dcfc-en>

OECD (2020). OECD Pensions Outlook 2020, OECD Publishing, Paris. Geraadpleegd via <https://doi.org/10.1787/67ede41b-en>

Pannecoucke, I & De Decker, P. (2017). Woonsituatie en -dynamieken bij ouderen: blijven of verhuizen? Leuven: Steunpunt Wonen.

Pronin, E., Olivola, C. Y., & Kennedy, K. A. (2008). Doing unto future selves as you would do unto others: Psychological distance and decision making. *Personality and social psychology bulletin*, 34(2), 224-236.

SENAAT Schriftelijke vraag nr. 4-1561 van Wouter Beke (2008). Geraadpleegd via <https://www.senate.be/www/?Mlval=/Vragen/SVPrintNLFR&LEG=4&NR=1561&LANG=nl>

SERV (2019). Cijfers werknemers | Werkbaar Werk.

Sewdas, R., de Wind, A., van der Zwaan, L.G. et al. (2017). Why older workers work beyond the retirement age: a qualitative study. *BMC Public Health* 17 (672).

SHARE (2017) Wave 7 Release 7.1.1. Geraadpleegd via <https://doi.org/10.6103/SHARE.w7.711>

Sohier, L. (2018). *Involuntary employment and well-being of older workers and retirees* (Doctoral dissertation, Ghent University).

Sohier, L. (2019). Do involuntary longer working careers reduce well-being? *Applied Research in Quality of Life*, 14(1), 171-196.

Sohier, L., Van Ootegem, L. & Verhofstadt, E. (2021). Well-being during the transition from work to retirement. *Journal of Happiness Studies*, 22, 263-286.

Sullivan, M. (2019, February). Auto-enrolment grows globally. IPE. Geraadpleegd via <https://www.ipe.com/auto-enrolment-grows-globally/10029254.article>

Sunstein, C. R. (2019). *On freedom*. Princeton University Press.

Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), 164-187.

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

Tommelein, M., & De Croo, A. (2009). Wetsvoorstel tot invoering van het pensioenkrediet. Geraadpleegd via <https://www.senate.be/www/webdriver?MltabObj=pdf&MlcolObj=pdf&MlnamObj=pdfid&MltypeObj=application/pdf&MlvalObj=83886980>

Van Borm, H., & Baert, S. (2020). Stigma's van minder flexibiliteit en minder technologische kennis verlagen jobkansen voor 50-plussers. *Gedrag & Organisatie*, 33(3), 209-242.

Van Daele, G. (2021). De hospitalisatieverzekering: privé of ten laste van de vennootschap? Wat is de beste keuze?

Van Ootegem, L., & Verhofstadt, E. (2016). Over de complexiteit van levenskwaliteit. *Gids op Maatschappelijk Gebied*, Oktober 2016, 32-37.

Vercamer, S., Deseyn, R., & Lanjri, N. (2016). Wetsvoorstel tot wijziging van het Wetboek van de Inkomstenbelastingen 1992, wat betreft de regeling inzake de fiscale vrijstelling van de premierugbetalingen door de werkgever, aan de werknemers voor hun individuele ziekteverzekeringen. Geraadpleegd via <https://www.lachambre.be/flwb/pdf/54/1892/54K1892002.pdf>

Verhelst, K. (2021). Wetsvoorstel tot invoering van de omgekeerde hypotheek. Geraadpleegd via <https://www.dekamer.be/flwb/pdf/55/1741/55K1741001.pdf>

Warr, P., Butcher, V., Robertson, I., & Callinan, M. (2004). Older people's well-being as a function of employment, retirement, environmental characteristics and role preference. *British Journal of Psychology*, 95(3), 297-324.

Warschauer, T., & Sciglimpaglia, D. (2012). The economic benefits of personal financial planning: An empirical analysis. *Financial Services Review*, 21(3), 195-208.

Wet betreffende de aanvullende pensioenen en het belastingstelsel van die pensioenen en van sommige aanvullende voordelen inzake sociale zekerheid (W.A.P.) (2003, 28 april) Geraadpleegd via fsma.be/sites/default/files/legacy/content/wg/loi/2003-04-28_wet_loi.pdf

Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2018). Mental accounting and behavioural hierarchy: Understanding consumer budgeting behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, 42(4), 448-459.

Yoon, H. J., & La Ferle, C. (2018). Saving behavior messaging: Gain/loss framing, self/family orientations, and individual differences in collectivism. *Journal of Advertising*, 47(2), 146-160.

Young, J., & Clark, J. (2018). Automatic enrollment: The power of the default. Vanguard Research, February 2018.



Prof. dr. Kris Boudt is professor in finance aan de Vakgroep Economie. Zijn onderzoek focust op de ontwikkeling van data-gedreven methodes voor het beantwoorden van financieel-economische vragen. Contact: Kris.Boudt@UGent.be.



Mathias Celis is doctoraatsonderzoeker aan de Faculteit Psychologie en Pedagogische wetenschappen. Zijn onderzoek focust op gedragseconomie en het nudgen van mensen in het maken van financiële keuzes. Contact: Mathias.Celis@UGent.be.



Prof. dr. Koen Inghelbrecht is professor in finance aan de Vakgroep Economie. Zijn onderzoek focust op empirische asset pricing, financiële markten en behavioral finance. Contact: Koen.Inghelbrecht@UGent.be.



Maarten van Besien is doctoraatsonderzoeker aan de Vakgroep Economie. Hij doet onderzoek binnen het domein van het omgekeerd hypothecair krediet. Contact: Maarten.VanBesien@UGent.be.



Prof. dr. Steven Vanduffel is professor in finance aan de Vrije Universiteit Brussel. Zijn onderzoek focust op verzekeringen en persoonlijke financiële planning. Contact: Steven.Vanduffel@vub.be.



Prof. dr. Luc Van Ootegem is professor verbonden aan de Vakgroep Economie. Hij geeft onderwijs en doet onderzoek binnen het domein van het sociaal - economisch beleid in functie van welvaart en welzijn. Contact: Luc.VanOotegem@UGent.be.



Prof. dr. Elsy Verhofstadt is professor aan de Vakgroep Economie. Haar onderzoek focust op de meting en evaluatie van welzijn in het algemeen en welzijn op het werk. Contact: Elsy.Verhofstadt@UGent.be.

Dit Gents Economisch Inzicht kon genieten van waardevolle inzichten aangereikt door Bart Chiau, Gerrit Van Daele (Vakgroep Economie), Sarah Masschelein, Joeri Staessen (Partena Ziekenfonds), Johan Duyck, Hans Peeters, Marie Vandresse (Federaal Planbureau), Wim Henkens (CM), Karel Van den Eynde (Liantis), Wouter Duyck en Nicolas Dirix (UGent).

De Inzichten in dit nummer werden getoetst aan de expertise van collega's uit de vakgroep (Stijn Baert, Frank Caestecker, Bart Cockx, Bart Defloor, Freddy Heylen, Mathieu Simoens). Wij danken hen dan ook voor de waardevolle feedback die we hebben gekregen.

Gentse Economische Inzichten vormen een forum voor de communicatie van toegankelijk gecommuniceerde onderzoeksbevindingen en beleidsaanbevelingen door professoren van de Vakgroep Economie van de Universiteit Gent.

De Gentse Economische Inzichten vertolken alleen de visie van de auteur(s). Zij kunnen niet doorgaan als de visie van de hele vakgroep of universiteit.

Voor verdere onderzoeksresultaten en inzichten vanuit de Vakgroep Economie verwijzen we naar <https://www.ugent.be/eb/economics/en>.