



Korte termijn vs. lange termijn: een kwestie van gedragsverandering
Martijn Pijs

FFP forum

1



VANDAAG

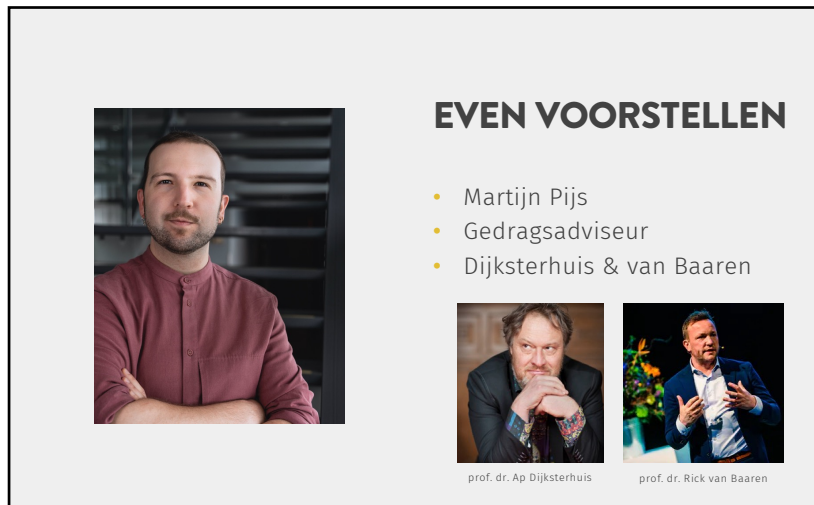
Gedragsverandering
Wat is het?

Gedrag
Waar komt het vandaan?

Gedragstechnieken
Wat zijn oplossingen?

D&B

2

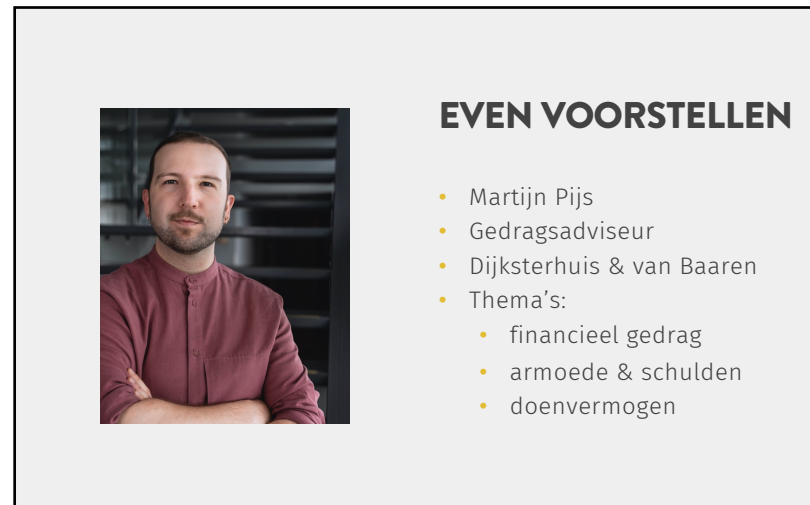


EVEN VOORSTELLEN

- Martijn Pijs
- Gedragsadviseur
- Dijksterhuis & van Baaren

prof. dr. Ap Dijksterhuis prof. dr. Rick van Baaren

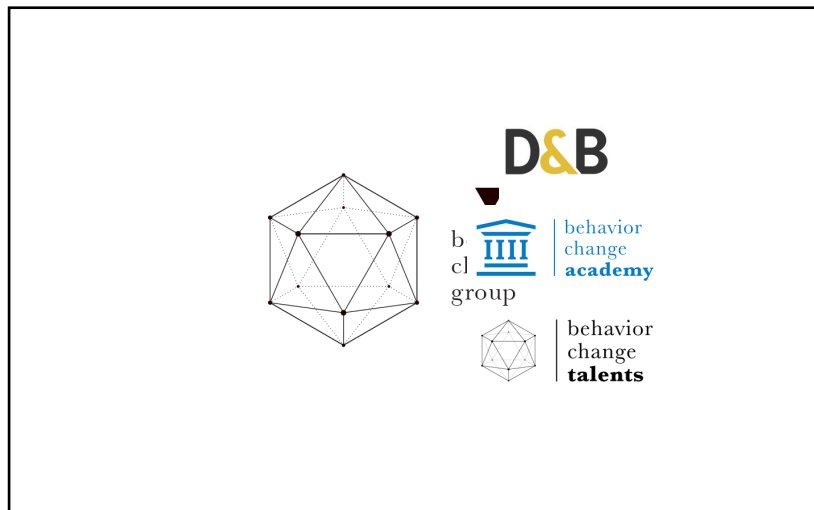
3



EVEN VOORSTELLEN

- Martijn Pijs
- Gedragsadviseur
- Dijksterhuis & van Baaren
- Thema's:
 - financieel gedrag
 - armoede & schulden
 - doenvermogen

4






5



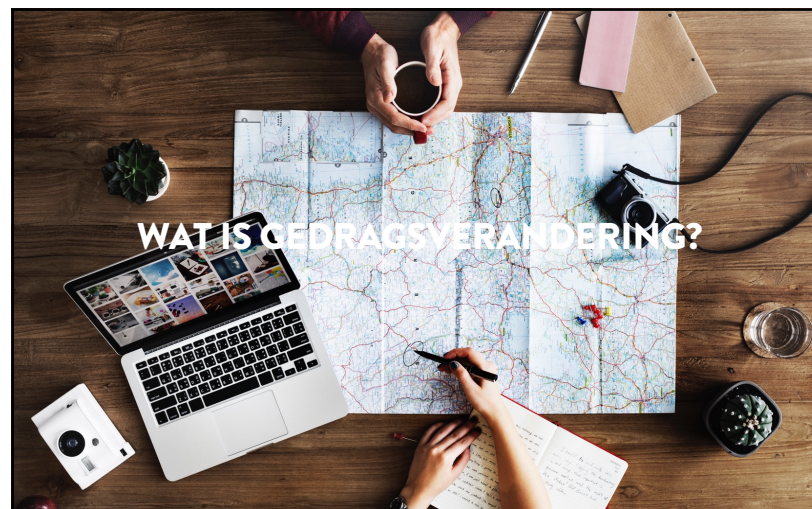
6

PROGRAMMA

		
<p>Gedagsverandering Wat is het?</p>	<p>Gedrag Waar komt het vandaan?</p>	<p>Gedragstechnieken Wat zijn oplossingen?</p>

D&B

7



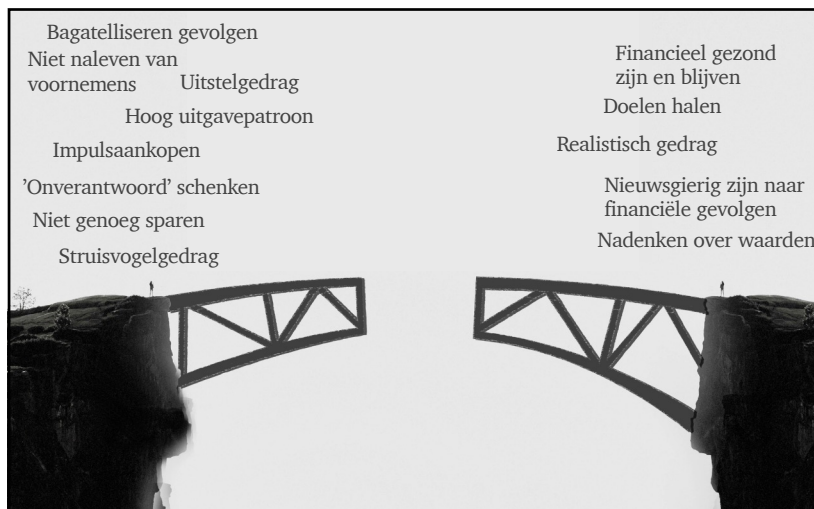
8



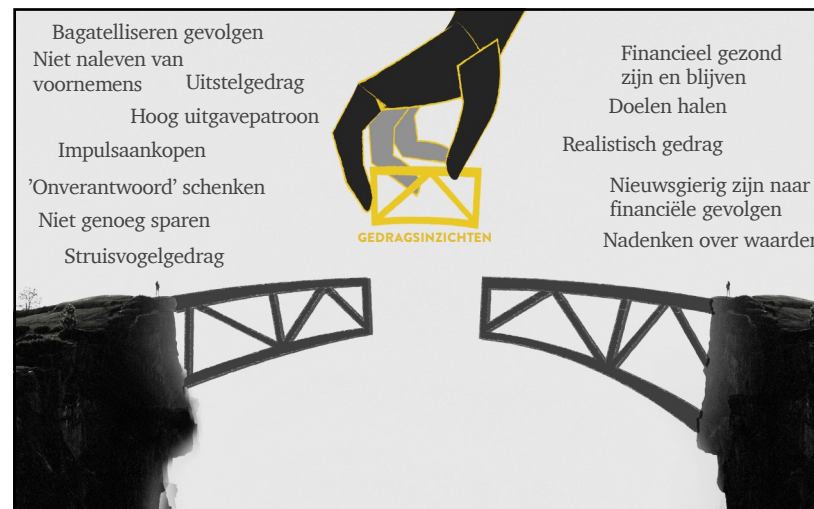
9



10



11



12



Geldplan Pensioen

Wil je iets doen aan je pensioen?
 Wat kun je doen aan je pensioen?
 Praktische tips nu voor later.

Start →

13



HOME METALEKTRO

Denk jij wel eens na over je toekomst?

Doe de FutureFit-test.

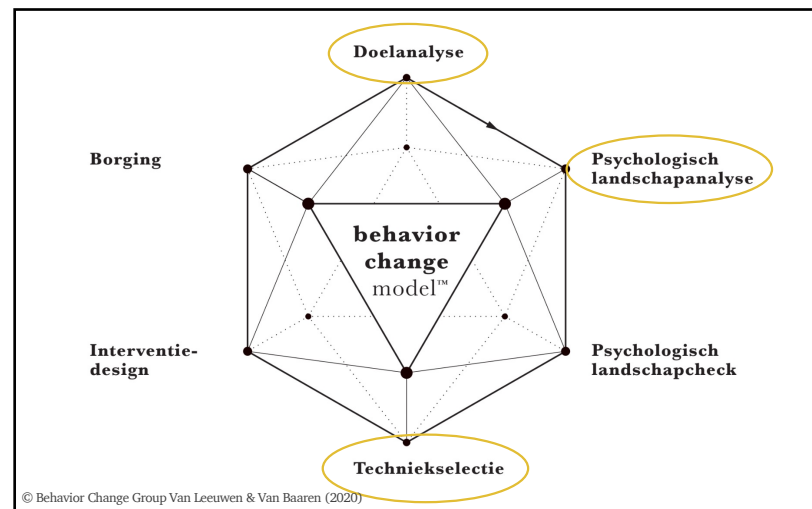


14

OM GEDRAG TE VERANDEREN MOET JE HET EERST **BEGRIJPEN**



15



16



17



18

95%
SYSTEEM 1

5%
SYSTEEM 2

Onbewust redeneren • Bewust redeneren

Intuïtief • Rationele afweging

Snel • Langzaam

Moeiteloos • Vergt inspanning

Foutgevoelig • Minder foutgevoelig

Beïnvloed door ervaring, emoties en herinnering • Beïnvloed door logica en feiten

Bewust redeneren

Rationele afweging

Langzaam

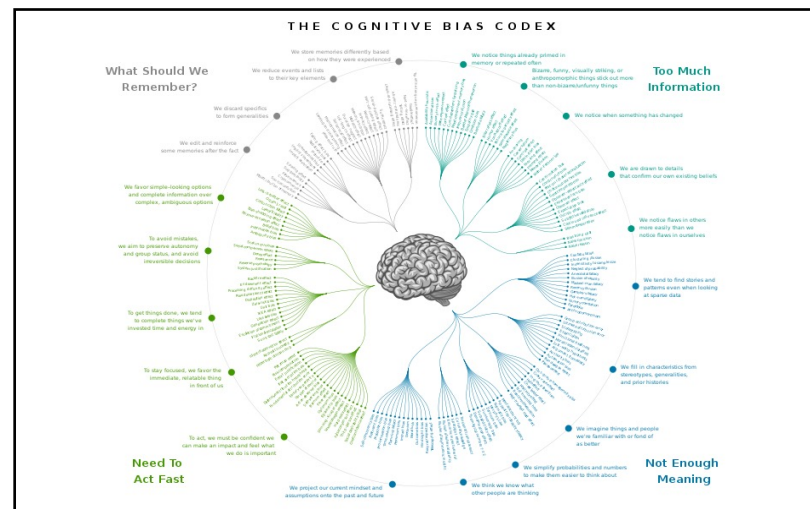
Vergt inspanning

Minder foutgevoelig

Beïnvloed door logica en feiten

Kahneman (2011)

19



20

WANNEER SYSTEEM 1 DENKEN?

- Als we iets moeilijk vinden.
- Als we weinig tijd hebben.
- Als we gedreven zijn door onze emoties.
- Als we afgeleid zijn.
- Als we niet gemotiveerd (genoeg) zijn.

D&B

21

OPTIE A

€100

NA DE TRAINING

OPTIE B

€150

VOLGEND JAAR

D&B

22

OPTIE A

€100

NA DE TRAINING

OPTIE B

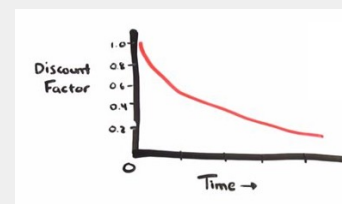
€200

VOLGEND JAAR

D&B

23

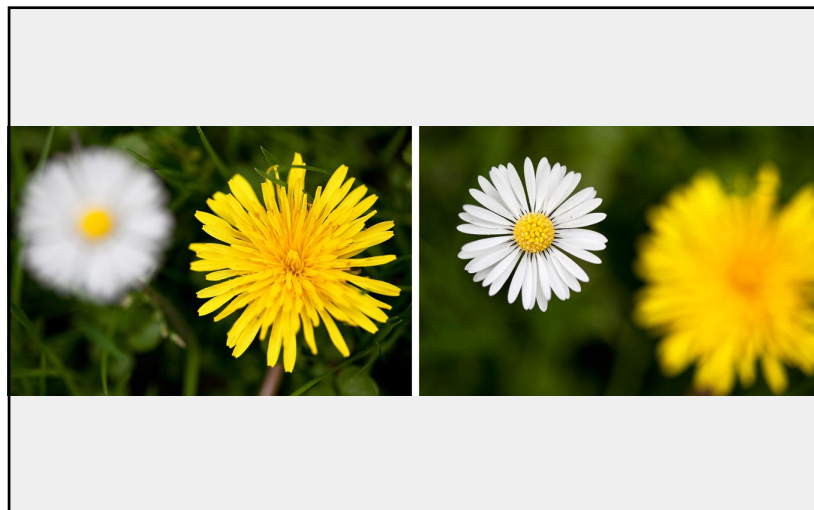
PRESENT BIAS



- Voorkeur voor een kleine beloning nu boven een grote beloning later
- Subjectieve waarde daalt met de tijd

D&B

24



25



26

“ Wat proberen jullie nu om gedrag te veranderen van je klant?

27

GEDRAGSTECHNIEKEN

Voorstelling van de toekomst Inertia voorkomen Self-efficacy verhogen

D&B

28

VOORSTELLING VAN DE TOEKOMST




A) 

B) 

C) 

D&B

29

VOORSTELLING VAN DE TOEKOMST




D&B

30

INERTIA



- Inactie vanwege energiebehoud
- Motivatie en kennis zijn aanwezig

D&B

31

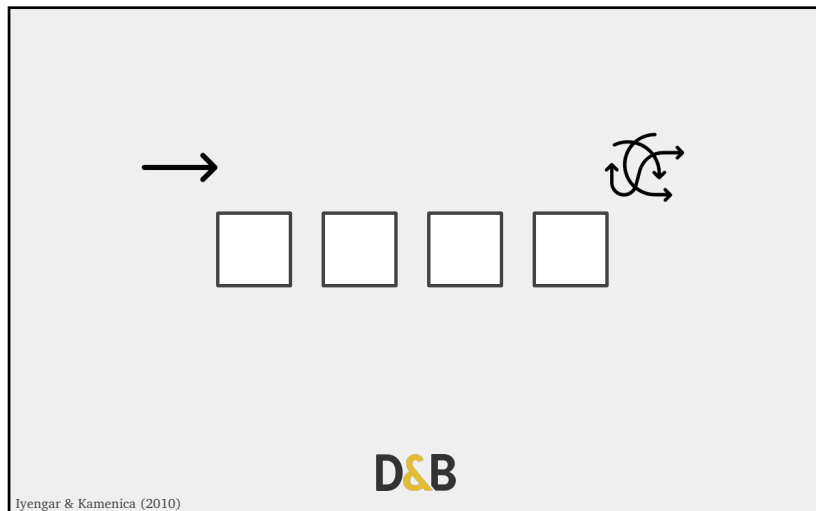
INERTIA WEGNEMEN



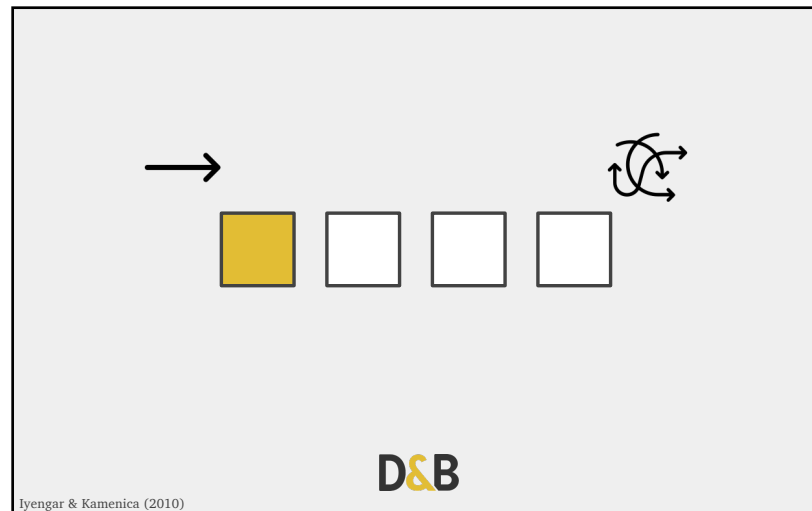
- Koppel gedragingen aan specifieke momenten
- Reminders
- Maak het de klant makkelijk

D&B

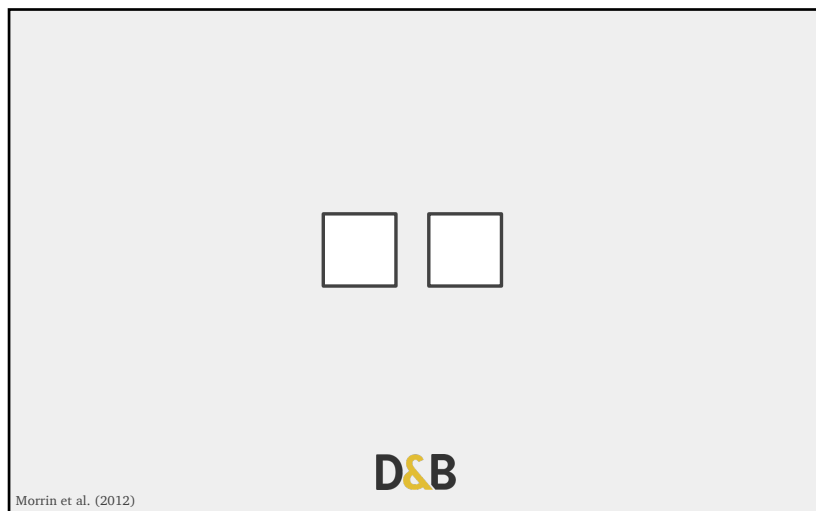
32



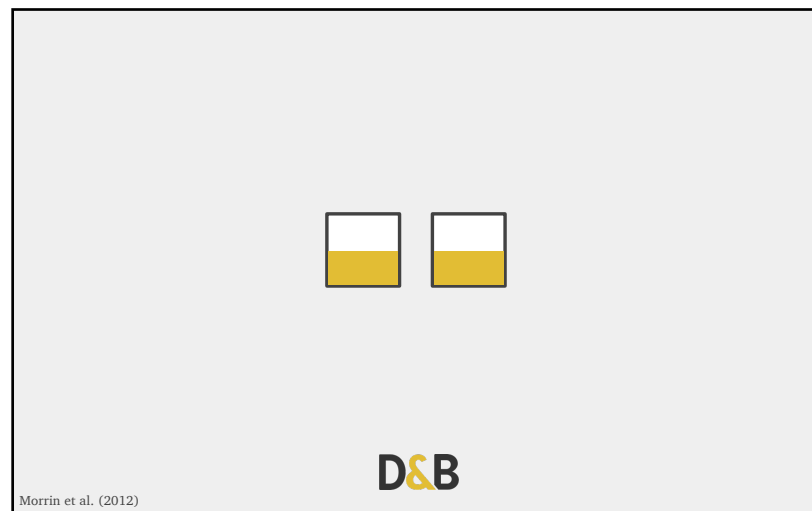
33



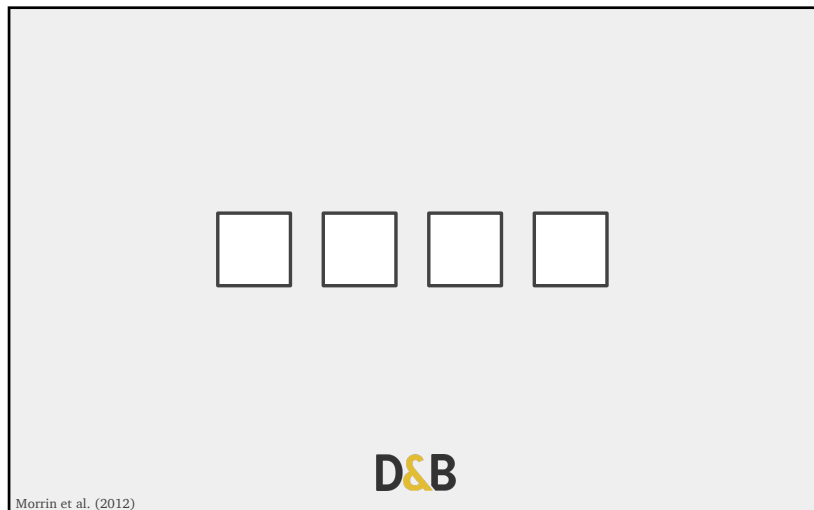
34



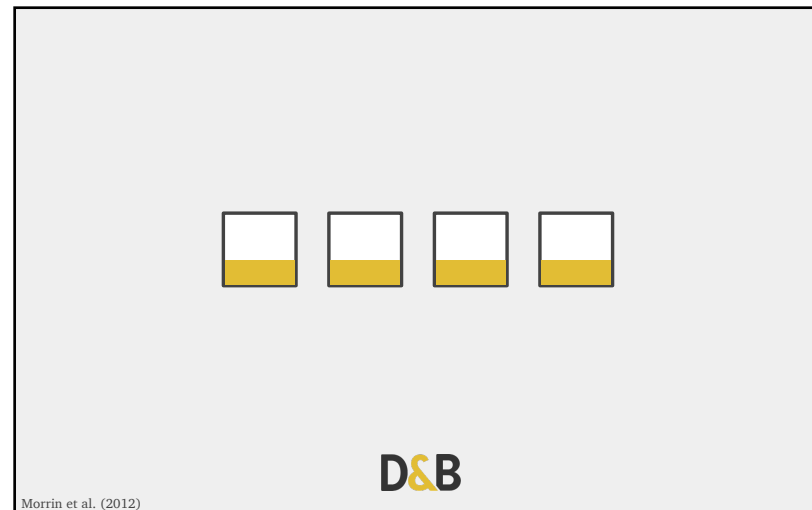
35



36



37



38

SELF-EFFICACY



- Gevoel een lange-termijn doel te kunnen halen
- Staat los van de werkelijke kunnen
- Door **succesmomenten** te creëren en **kleine doelen** te stellen

D&B

39

OPTIE A	OPTIE B
€910	€200
25%	100%

D&B

Franklin, Folke & Ruggeri (2019)

40



41



42



43

“ Hoe kun je deze technieken inzetten in de praktijk?

44



45



46