

IG&H

make
strategy
work

IG&H Kennissessie

Pensioenuitvoering van de toekomst

Trends in deelnemerbediening



De sprekers van vandaag

Nathan Burgers

Managing Director

Als Managing Director binnen Pensioenen adviseert Nathan pensioenfondsen, uitvoerders en verzekeraars over strategische en organisatorische vraagstukken met focus op de transitie in de sector.



De sprekers van vandaag

Rosa Huiskamp

Senior Manager

Als Product Owner van de IG&H front-end oplossing ondersteunt zij pensioenuitvoerders bij het vertalen van hun visie naar concrete digitale toepassingen.



Pensioenuitvoerders staan voor
een breed scala aan complexe
uitdagingen

Met man en macht werken aan de WTP transitie ...





IG&H

make
strategy
work

Terwijl nieuwe
generaties anders naar
pensioen zijn gaan
kijken.

Commerciële partijen benaderen jullie deelnemers ...



Is je pensioen goed geregeld?
Alles wat je moet weten over pensioen
opbouwen en uitkeren



Aanvullende PensioenOpbouw

Extra pensioen opbouwen

Geld opzijzetten voor later? Bepaal zelf of je spaart, onze experts voor je laat beleggen, óf een mix. Mét mogelijk belastingvoordeel.

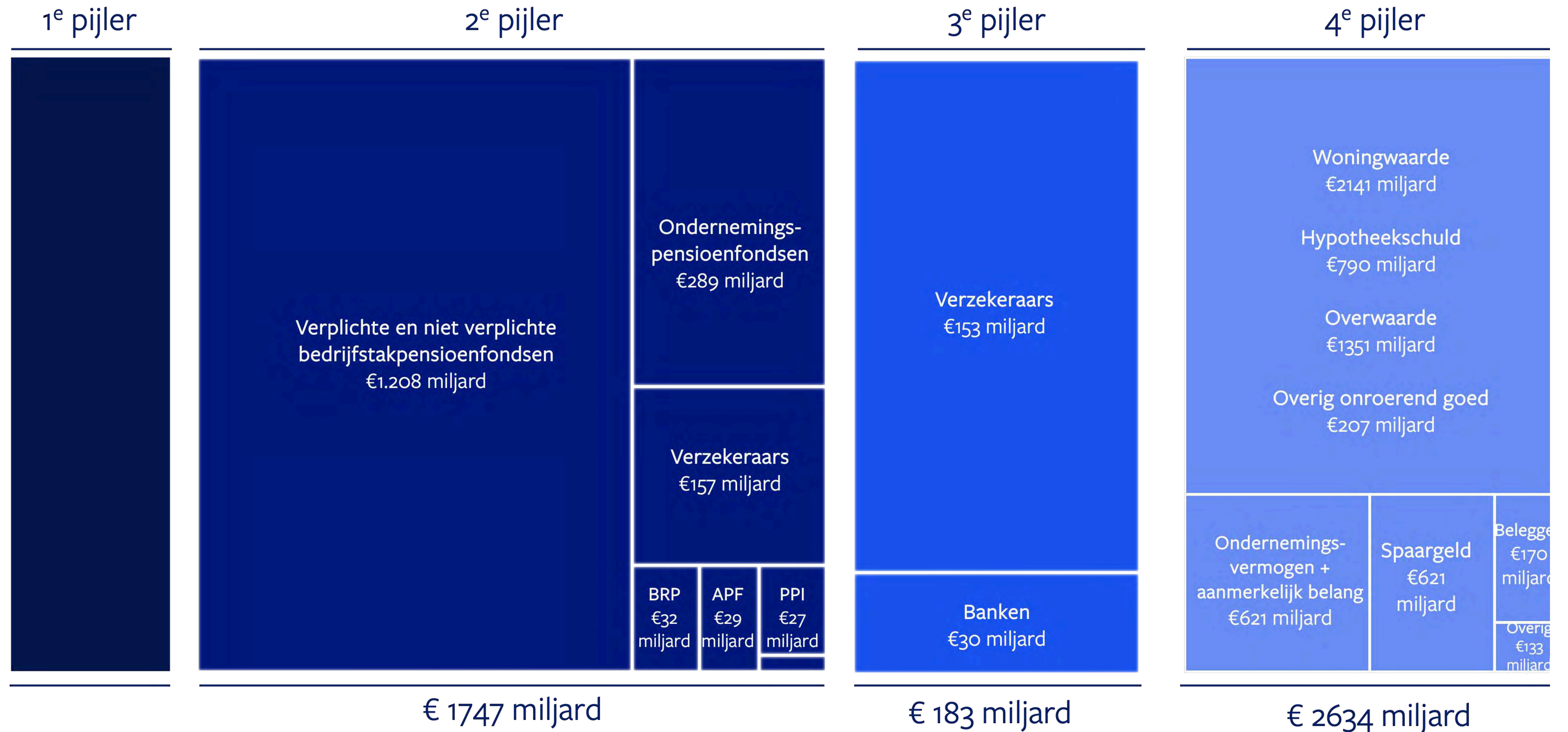


Loop eens binnen in een nieuwe ASN-winkel

Soms is het fijn om met een adviseur te praten. Bijvoorbeeld over een hypotheek, over sparen of beleggen of over het opbouwen van aanvullend pensioen. Dat kan vanaf nu in een van onze gloednieuwe ASN-winkels.

Het pensioenfonds speelt nog steeds belangrijke rol in oudedagsvoorziening maar zeker niet als enige

Totale vermogensmarkt Nederlandse huishoudens (per 31-12-2023)



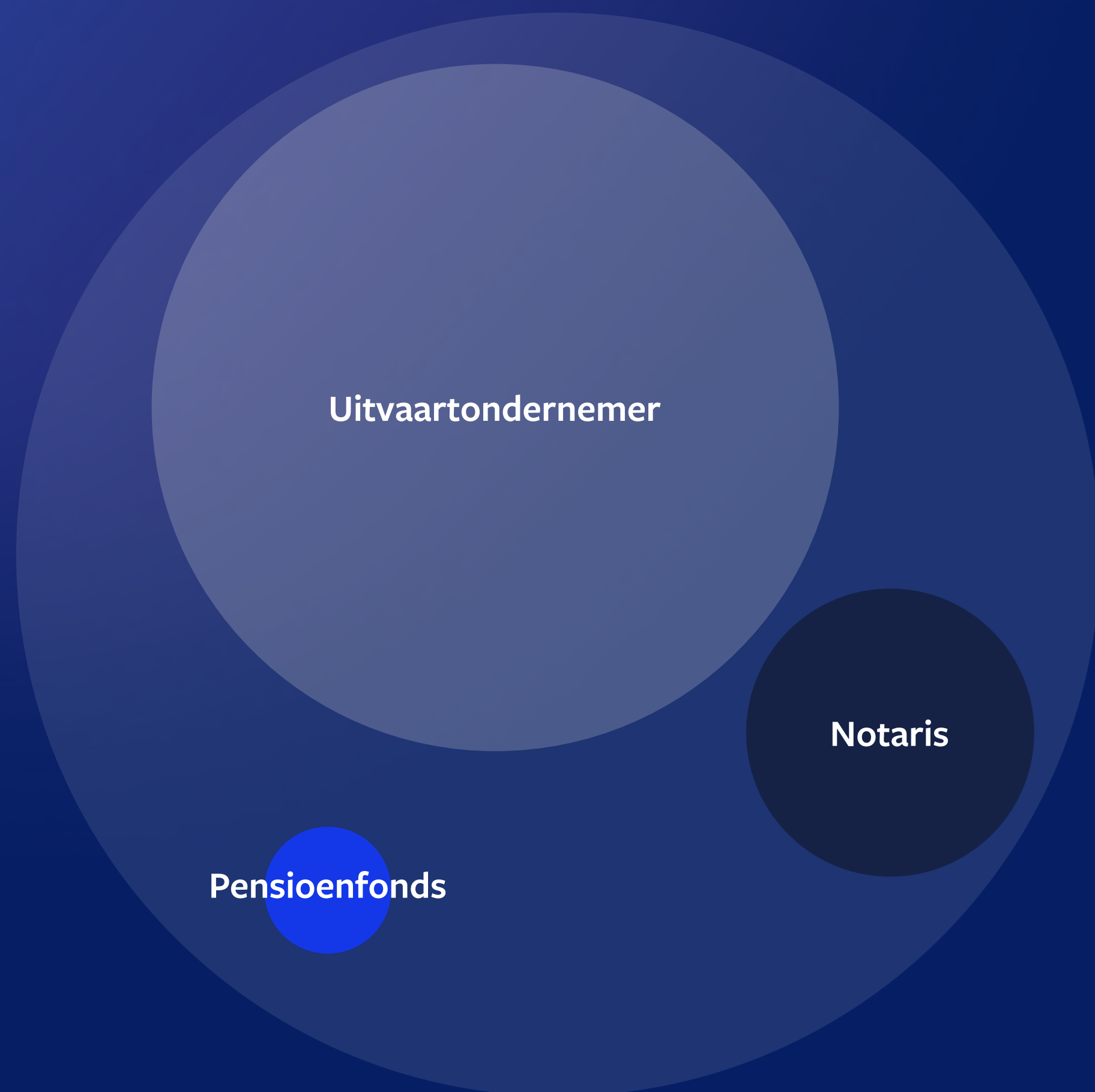
Pensioenfondsen zullen dus in
deze veranderende wereld na
moeten denken over hun rol.

Hoe kan en mag ik deelnemers helpen?

Deelnemer of mens?

Rol van het pensioenfonds staat zelden op één, behalve als je stopt met werken

Overlijden



Stoppen met werken



Onze uitdaging én onze kans

Organisaties maken echt impact wanneer ze zich verdiepen in de leefwereld, emoties en dagelijkse realiteit van mensen, van hun klanten

Niet praten over de deelnemer,
stap in zijn of haar schoenen!



Van focus op life events, naar focus op purpose



‘Stoppen met werken’ begint al
bij je eerste loonstrook

Nu

Focus op activatie vanaf 'wanneer het mag'

15 jaar

55 jaar

Pensioenleeftijd



Huidige focus
activatie

Toekomst

Verschuif activatie naar 'wanneer het moet'



Hoe haal ik deze focus naar voren?

Hoe activeer ik pensioendeelnemers?

Hoe zet ik hier technologie voor in?

Hoe bereik ik deze pensioendeelnemers?

Engage & Educate

16-34

Advise & Consolidate

35-49

Planning & Transition

50-64

Optimize & Support

67+

Balance

Doel

Creëren van betrokkenheid en bieden van informatie om te leren

Ondersteuning en richting geven bij veranderende persoonlijke omstandigheden

Definiëren en maximaliseren van pensioendoel

Optimaliseren van pensioen die past bij de gewenste levensstijl

IG&H

make
strategy
work



How much do you actually

Tell us about yourself so we can estimate your super balance at retirement

① Your age	<input type="range" value="35"/>	<input type="text" value="35"/>
① Your expected salary	<input type="range" value="\$70,000"/>	<input type="text" value="\$70,000"/>
① Employer contributions	<input type="range" value="12.0%"/>	<input type="text" value="12.0%"/>
① Current super balance	<input type="range" value="\$50,000"/>	<input type="text" value="\$50,000"/>
① Gender	<input type="radio"/> MALE <input checked="" type="radio"/> FEMALE	

Super Projection Calculator

Millennial engagement up by 316 percent over five years





Sanne de Jong

Leeftijd:	35 jaar
Situatie:	Woont samen, 1 kind (3 jaar), op zoek naar een koopwoning
Beroep:	Marketingmanager bij een middelgroot bedrijf
Inkomen:	€52.000 bruto per jaar
Pensioenfonds:	Via werkgever aangesloten

Huidige mindset (bij 35 jaar)

- Pensioen voelt nog ver weg, geen urgentie.
- Richt zich vooral op hypotheek, gezin, kinderopvang.
- Heeft geen beeld van wat er tot nu toe is opgebouwd.



Behoeften

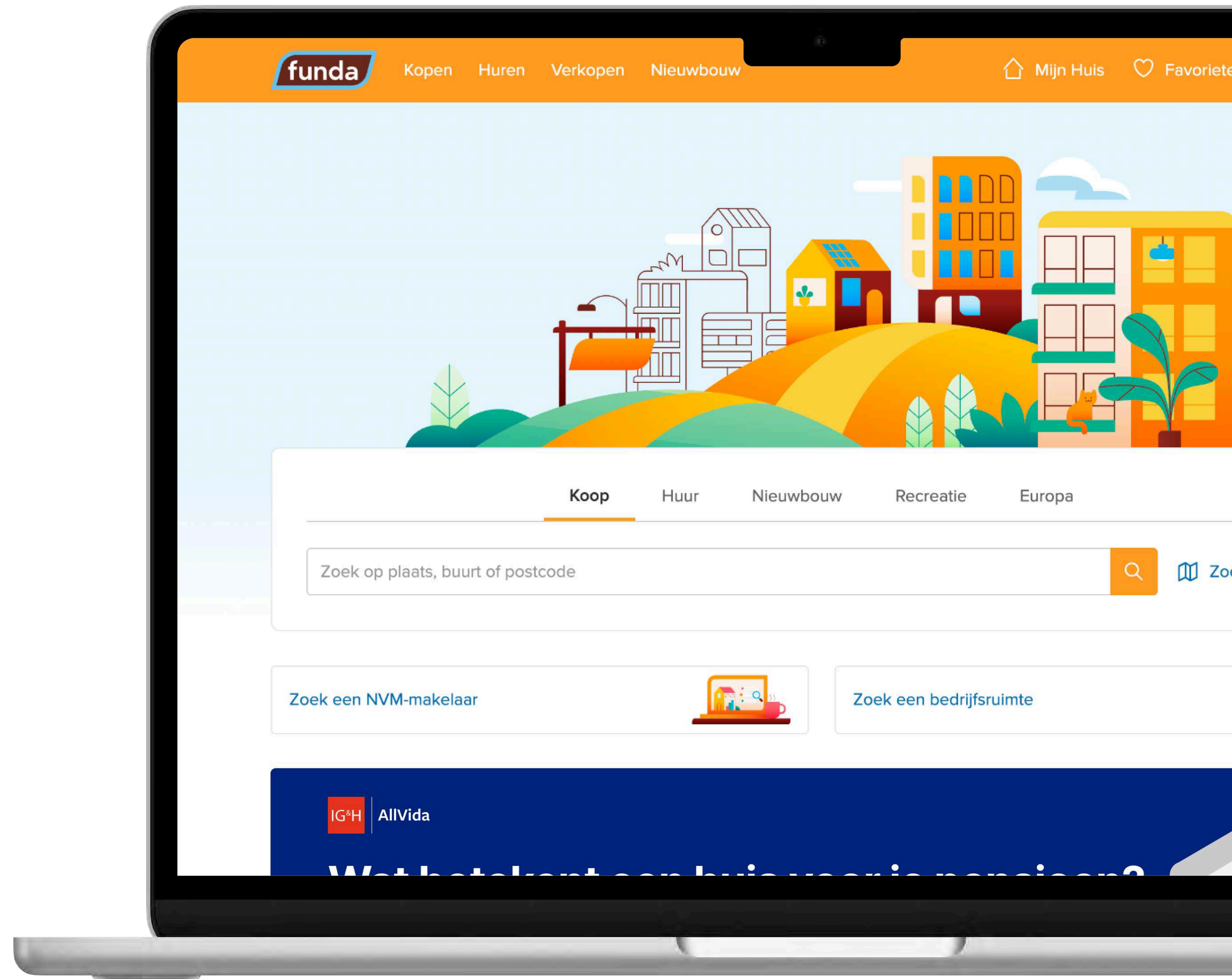
- Snel en simpel overzicht: “Wat heb ik nu al opgebouwd?”
- Persoonlijke relevantie: “Wat betekent dit voor mijn situatie (gezin, huis, later)?”
- Inzicht in keuzes: snappen dat keuzes nú (bijv. extra inleggen) veel effect hebben op later.

Voorbeeld

Hoe bereik je de groep die nog niet met pensioen bezig zijn?

Door relevante prikkels op momenten die voor hen belangrijk zijn en een laagdrempelige instap zet je hen toch in beweging.

Dit prototype laat zien hoe.



Wat betekent dit voor Sanne?

1e stap naar grip en vertrouwen

Met deze relevante prikkels die passen bij haar levensfase is de 1e stap voor Sanne gezet om grip te krijgen op haar financiële situatie van later. Dit geeft haar vertrouwen om op termijn beslissingen te nemen over haar pensioenvermogen.

Mogelijkheid om keuzes te maken

Sanne snapt nu de impact van het kopen van een huis. Door tijdig te weten wat er speelt, kan Sanne nu al beslissen om extra in te leggen of haar financiële keuzes aan te passen. Kleine acties maken zo een groot verschil.

Kans op een beter pensioenvermogen

Hoe eerder Sanne bewust is van de impact van haar keuzes, hoe groter de kans dat haar pensioenvermogen hoger uitvalt en beter aansluit bij haar wensen.

Rol van activatie in
klantbediening

Nu en in de
toekomst

Nu

- Binnen de wettelijke kaders
- Communicatie bij alle life events
- Communicatie focus vanaf 55 jaar

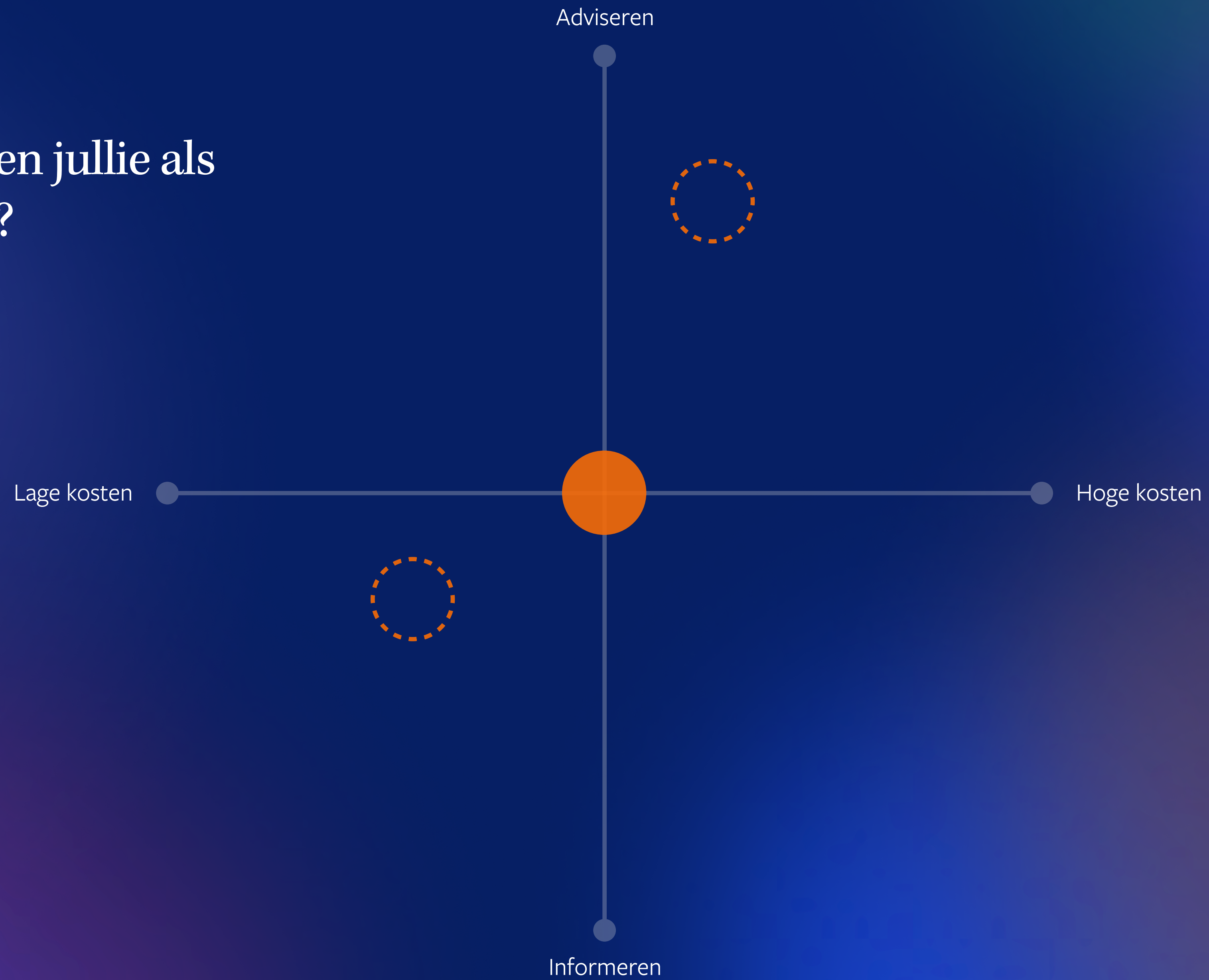
In de toekomst

- Verandering naar een meer marketing gerichte rol.
- Pensioenreis start vanaf het eerste loonstrookje.
Breng activatie naar voren m.b.v. technologie.
- Focus op communiceren vanuit de kracht en purpose van pensioenfondsen.



Toekomst

Welke rol pakken jullie als
pensioenfondsen?



Wil je meer weten? Contact ons!



EVALUATIE KENNISSESSIE RONDE 1
Jaarcongres 2025
Pensioenfederatie



Nathan Burgers
nathan.burgers@igh.com
06 50274577



Rosa Huiskamp
rosa.huiskamp@igh.com
06 13872931

Benieuwd hoe wij onze pensioenoplossing inzetten?
schrijf je in voor een van onze inspiratiesessies via de QR code in de goodiebags!