



Pensioen? Nederlanders stellen het uit. Centraal Beheer niet.

Wat doe je als verzekeraar wanneer blijkt dat een derde van de Nederlanders nog niet klaar is voor zijn pensioen? En dat de drempel om in actie te komen torenhoog is? Dan zorg je op een typische Centraal Beheer-manier, dat mensen wel in actie komen. “Er is nog een wereld te winnen in pensioen, ook voor het intermediair”, zeggen Paul Bänziger en Ernst Siegert van Centraal Beheer.

Het is maandagochtend 10 november 2025. Na maanden voorbereiden is het zover: de campagne van ‘ProefPensioen’ gaat live. Met een vleugje humor, denk aan de ‘Even Apeldoorn bellen’ commercials, brengt de Apeldoornse verzekeraar een bloedserieus onderwerp ter sprake: 33% van de Nederlanders voelt zich niet klaar voor zijn pensioen. Dat blijkt uit een representatief onderzoek dat Centraal Beheer liet uitvoeren onder 1.128 werkende Nederlanders die naast hun AOW pensioen opbouwen.

Maatschappelijke verantwoordelijkheid pakken “Pensioen is één van onze speerpunten”, vertelt Ernst Siegert, manager Financiële Oplossingen bij Centraal Beheer. “Het is een belangrijk maatschappelijk thema. Met de invoering van de Wet Toekomst Pensioenen (WTP) en de komst van het nieuwe pensioenstelsel verandert er veel. Wij willen onze verantwoordelijkheid nemen en Nederlanders helpen klaar te zijn voor hun pensioen.”

Het ProefPensioen kan voor veel Nederlanders een goede eerste stap zijn, denkt Siegert. “Uit datzelfde onderzoek

bleekt dat 40% van de werkende Nederlanders die zelf geen aanvullend pensioen opbouwen, weet dat hij of zij iets moet doen om zijn of haar aanvullend pensioen goed te regelen. Maar ze stellen het uit.” De reden? “Het inzicht ontbreekt. Ze weten niet wat ze moeten doen en

“40% van de Nederlanders weet dat ze aanvullend pensioen moeten regelen. Maar ze stellen het uit.”



welke keuzes ze hebben. Tegelijkertijd geven ze aan dat ze eerder gemotiveerd zouden zijn om aanvullend pensioen op te bouwen als ze weten wat het hen later oplevert. Met ProefPensioen laten we mensen laagdrempelig ervaren hoe het is om maandelijks geld opzij te zetten voor hun oude dag.”

Want dat is hoe het werkt: een half jaar leg je geld in op een spaarrekening tegen

een variabele rente. In die zes maanden leert Centraal Beheer je van alles over het opbouwen van een aanvullend pensioenpotje. Na die zes maanden kies je: laat je het geld staan of kies je voor fiscaal-gefaciliteerde Extra Pensioen Opbouw.

Morele plicht
Meer bewustwording en actie rondom (extra) pensioenopbouw: het is een ontwikkeling die commercieel manager Paul Bänziger als muziek in de oren klinkt. “Zeker in combinatie met hypotheek”, legt hij uit. “Een hypotheek afsluiten is een grote financiële verplichting. We zien dat de helft van de hypotheek die bij ons gesloten wordt, doorloopt tot na het pensioen. Het pensioeninkomen is dus in een kleiner of groter deel van de looptijd nodig om de hypotheek te betalen. Dan wil je het wel goed geregeld hebben.”
Daarin is zeker een rol weggelegd voor financieel adviseurs, vindt Bänziger. “Vanuit wet- en regelgeving heeft een hypotheekadviseur pas vanaf tien jaar voor pensioendatum het pensioeninkomen mee te nemen in z’n inventarisatie. Als het aan mij ligt, doen ze dat veel eerder. Tijdens het afsluiten van een hypotheek liggen alle papieren op tafel: het is hét perfecte moment om pensioen ook bespreekbaar

te maken. Dit is wat mij betreft de morele plicht van een goede adviseur.”

Wereld te winnen
Duidelijke taal, maar het intermediair staat er niet alleen voor, benadrukt de commercieel manager. “We staan echt naast het intermediair. We proberen ze zoveel mogelijk te ondersteunen. Bijvoorbeeld met het adviseursportaal, waarmee we dit jaar serieuze stappen hebben gezet. Hiermee wordt het afsluiten van onze producten voor het intermediaire kanaal steeds makkelijker.”

Zo kunnen adviseurs naast hypotheek en straks pensioenproducten Extra Pensioen

Opbouw (EPO) en het uitkeringsproduct Extra Pensioen Inkomen (EPI), ook nu al overlijdensrisicoverzekeringen via het portaal afsluiten. “We zijn een belangrijke speler op het gebied van overlijdensrisicoverzekeringen geworden”, ziet Bänziger. “Het intermediair weet ons goed te vinden.”

Is er dan niets wat beter kan bij de Apeldoornse verzekeraar? “Nou,” lacht Siegert, “we hebben soms meer ambitie dan snelheid. Het is niet: we bedenken het vandaag en brengen het morgen op de markt. Product, prijs, propositie: alles moet kloppen. Als we het doen, doen we het goed.”

“Ik ben ervan overtuigd dat we het komende jaar met het intermediair aan onze zijde mooie stappen kunnen

“We staan echt naast het intermediair”

maken”, zegt Bänziger. “Er is nog een wereld te winnen in pensioen. Ook voor het intermediair. Laten we er samen voor zorgen dat Nederlanders zich bewuster worden van hun pensioensituatie en in actie komen.” 



Ernst Siegert, manager Financiële Oplossingen en Paul Bänziger, commercieel manager bij Centraal Beheer