

ONNODIG GEDETAILLEERDE ADVIESTRAJECTEN  
MET HET OOG OP 2015 ZIJN TE VOORKOMEN

# Pensioenadvies zonder poespas

Vrijwel elk pensioendossier moet per 2015 worden aangepast. Komt dat voor de pensioenadviseur neer op een volledige inventarisatieronde voor iedere klant? De AFM kijkt daar genuanceerd tegenaan, maar de praktijk is weerbarstig. Een blik in de pensioenadvieskeuken.

TEKST: ABY GAZAN EN PAUL WEISHAAPT\* | BEELD: DREAMSTIME

**E**en belangrijke bepaling bij ieder financieel advies, en dus ook pensioenadvies, is het ken-uw-cliënt-beginsel, artikel 4:23 Wet op het financieel toezicht (Wft). In de eerste adviesstap wordt een (pensioen-)adviseur geacht onderzoek te doen naar zijn cliënt op de bekende punten van financiële positie, kennis en ervaring, doelstellingen en tot slot risicobereidheid. Op basis van dat onderzoek volgt stap twee: analyseren welk type regeling en welk product passend is. Vervolgens moet de vraag worden beantwoord of een bepaald product inderdaad passend is voor de specifieke cliënt en tot slot is de kwestie van implementatie en nazorg aan de orde.

## Dossierbijbel

In juli 2009 publiceerde de AFM de resultaten van een steekproef. Daaruit bleek dat er in de onderzochte dossiers niet veel deugde van het gevolgde advies-traject. Daarna heeft de AFM de zogenoemde *Leidraden pensioenadvisering* gepubliceerd, in elf delen. Voor veel adviseurs zijn deze leidraden verworden tot een dossierbijbel, tot op de letter te volgen bij zelfs het meest eenvoudige advies.

Echter, cliënten zijn meer dan eens niet bereid te betalen voor het opstellen van een dossier van de omvang die volgens de leidraden is vereist, zo blijkt sinds de omslag van provisie-inkomsten naar andere beloningsvormen. Zeker kleinere mkb-ondernemingen hebben daarmee problemen. In reactie op dergelijke

**'HET OPSTELLEN VAN EEN  
DOSSIER VOLGENS DE LEIDRADEN  
IS VAAK TE DUUR.'**

signalen publiceerde de AFM vorig jaar het visiedocument *Dienstverlening op maat*. Daarin wordt het begrip passende advisering beschreven. De kern daarvan is drieledig:

1. Pas de dienstverlening aan op de klant.
2. Vraag alleen de relevante gegevens uit bij de klant.
3. Aannames over de doelgroep kunnen het proces versnellen.

De eerste twee punten spreken voor zichzelf. Volgens ons begeeft men zich met het derde punt op een hellend vlak. Met drie voorbeelden uit onze praktijk lichten wij dat toe.

## Casus 1

Bedrijf A BV heeft veertig man personeel in dienst. De pensioenregeling 2014 is middelloon met 2,15 procent ouderdomspensioen (OP) met pensioenleeftijd 65 jaar en 1,225 procent partnerpensioen (PP) op opbouwbasis. Per 2015 moet het bedrijf naar 1,875 procent OP op 67 jaar of 1,61procent OP op 65 jaar. Het PP kan ongewijzigd blijven. Los van tariefsaanpassingen zullen de pensioenlasten per 2015 daardoor dalen, ongeacht de gekozen variant 65 of 67 jaar voor OP. Mogen wij nu, op basis van groepsaannames, ervan uitgaan dat het 1,875 procent OP op 67 jaar wordt? Als dat zo is, wat doen wij dan met de OP-rechten die tot en met 2014 zijn opgebouwd: laten staan op 65 of doorschuiven naar 67 jaar? Bij veel werkgevers is de tendens om pensioenen toch maar door te schuiven naar 67 jaar, en opgebouwde rechten op 65 jaar te laten staan. Als wij daarvan uitgaan, behoeft het complexe traject van omzetting van rechten nauwelijks aandacht.



## 'DE AFM IS GEEN BOEMAN. STERKER NOG: ZE DENKEN MEE.'

### Casus 2

Een relatie wordt sinds 2000 geadviseerd over het collectieve pensioencontract. Op het personeelsbestand van 45 personen is het gehele verloop (anders dan door pensionering) in die ruim tien jaar één persoon geweest. Mogen wij bij de pensioenaanpassingen 2015 ervan uitgaan dat die trend in stand blijft de komende vijf jaar? Voor de betaalbaarheid moeten we dan dus uitgaan van een steeds ouder personeelsbestand. Gegeven de leeftijdsopbouw weten wij ook dat de komende vijf jaren negen personen met pensioen gaan. Als die worden vervangen, daalt de gemiddelde leeftijd. Hoeveel, dat weten we niet, want de leeftijd van de 'vervangers' is niet bekend. Wel weten wij dat het altijd ervaren krachten zullen zijn. Die aanname lijkt ons redelijk. Deze twee factoren afwegend, zien wij dus 36 man ouder worden en negen jonger. Onze conclusie op basis van deze aannames: gemiddeld wordt het personeel ouder, maar niet vijf jaar in de komende vijf jaren.

### Casus 3

Een multinational met een wereldwijde omzet van € 10 miljard heeft veertig man personeel in Nederland via een vaste inrichting. Wereldwijd werken bijna dertigduizend mensen voor het bedrijf, en er gelden meerdere pensioenregelingen. De Nederlandse pensioenregeling loopt al sinds de jaren tachtig en moet worden aangepast naar de wetgeving 2015. De pensioenpremies van het bedrijf in Nederland bedragen afgerond € 200.000.

Volgens de Leidraden zou er een financiële analyse voor betaalbaarheid moeten worden losgelaten op de moedermaatschappij. Omdat de pensioenlast van € 200.000 slechts zeer weinig effect heeft op de totale personeelskosten van dit bedrijf, is een zeer beperkte analyse van de financiële haalbaarheid hier voldoende. De aanname zit hem hier niet zo zeer in de doelgroep als wel in het bedrijf zelf. Het bedrijf weet dat de Nederlandse pensioenregeling geld kost, en budgetteert dat ook. Omdat de kosten slechts een fractie zijn van de totale personeelskosten, is deze constatering voldoende voor het betaalbaarheidsonderzoek. Het hoofdkantoor geeft een verklaring af, dat ze de pensioenpremies voor het Nederlandse personeel de komende vijf jaren zullen betalen.

Een complexe financiële analyse van de multinational zelf is dan niet nodig. Desgevraagd bevestigt de AFM onze visie op dit dossier.



Meer op  
**Accountant.nl/  
vaktechniek**



### Dienstverlening op maat

Uit bovenstaande casussen en andere ervaringen destilleren wij de volgende 'goede dienstverlening op maat'-toepassingen:

- Controleer of informatie is gewijzigd in plaats van een nieuwe inventarisatie.
- Verwijs naar informatie uit oudere dossiers.
- Laat de diepgang van de inventarisatie en de intensiteit van de analyses afhangen van de situatie.
- Overweeg gebruik van gegevens van derden in de inventarisatie.
- Houd rekening met een beperking in dienstverlening.
- Maak heldere afspraken over de vraag hoe uitgebreid een advies zal zijn: betreft het alleen productinvulling, is het een advies over welk type product passend is, of is het alleen ondersteuning bij het maken van keuzes.
- Maak de cliënt duidelijk dat de term 'advies' juridisch op verschillende manier kan worden uitgelegd. Met andere woorden: het ene advies is het andere niet, en dat geldt ook voor de diepgang en aansprakelijkheid.

### Pensioenklei

Het begrip 'goede pensioenadvies' blijkt soms te bijten met de daarmee gepaard gaande kosten als die advies letterlijk volgens de *Leidraden pensioenadviesring* wordt uitgevoerd. Het AFM-visiedocument Dienstverlening op maat biedt hier uitkomst. Natuurlijk kan een visiedocument nooit alle praktijkgevallen beschrijven, het geeft een denkrichting weer.

De openheid waarmee AFM in deze discussie is gestapt, zien wij als een stap in de goede richting. Het uiteindelijke doel is wat volgens ons iedere adviseur nastreeft: een goed en helder advies, zonder poespas en *to the point*. In die laatste twee 'kretten' zit hem de kneep. Volledigheid versus praktijk. Wat heeft voorrang, als er ook nog eens druk op tarieven staat? Hoewel dit niet echt thuis hoort in een conclusie, willen we hier toch wel de opmerking maken, dat er volgens de Wft-normen inmiddels geen slechte pensioenadviseurs meer over zijn. Die adviseurs moeten dan ook naar eer en geweten hun praktijk kunnen runnen zonder dat er op iedere slak zout wordt gelegd. De AFM is geen boeman of ambtelijke organisatie die je tegenwerkt. Sterker nog: ze denken mee. Met tijdig overleg is meer te bereiken en mogelijk dan via mistige dossiers. Als overleg kan, doe het dan. Ga als pensioenadviseur, ook als er niets aan de hand is met een dossier, gewoon minimaal één keer per jaar bij je cliënt langs, en vraag dan eens hoe het gaat en wat er speelt. Ken-je-klant houdt namelijk in, dat je met twee poten in de pensioenklei staat. Werkt de AFM dan tegen? Nee. □

#### Noot

\* *Aby Gazan* is pensioenspecialist/docent bij *Dukers & Baelemans/Pensioen-navigator BV* en *Paul Weishaupt* is pensioenspecialist/docent bij *Weishaupt Pensioenconsultancy*.