

Achtergrond

PP

De grenzen van keuzebegeleiding

Djaja Ottenhof 26 januari 2024

Sinds 1 juli moeten pensioenfondsen verplicht aan keuzebegeleiding doen. De fondsen voor specialisten en huisartsen bieden deelnemers complete financiële planning aan. Noodzakelijk voor goede keuzebegeleiding, vinden ze. Maar niet goedkoop.

Zo weinig als deelnemers tijdens de opbouw van hun pensioen kunnen kiezen, zo veel is dat kort voor pensionering. Dan ligt de vraag voor wanneer de deelnemer het pensioen laat ingaan, of die nabestaandenpensioen inruilt voor een hogere uitkering, of die kiest voor hoog-laag pensioen of, straks, een bedrag ineens van 10% van het opgebouwde kapitaal.

SPMS, het fonds voor medisch specialisten, heeft vier financieel planners in dienst die elk jaar circa vierhonderdvijftig deelnemers begeleiden bij deze keuzes. Keuzebegeleiding in de 'breedste zin van het woord', vertelt manager financiële planners Edwin Pijpers. 'Wij kunnen niet alleen op basis van de gegevens uit onze pensioenregelingen advies geven. We moeten dat breder trekken. We willen de hele financiële situatie zien. We pakken de partner erbij, het vermogen, de schulden, maar ook de onderneming, de maatschap en het medisch specialistisch bedrijf, waarvoor ze goodwill krijgen als ze uittreden.'

SPMS gebruikt daarvoor onder andere Ockto, een app waarmee deelnemers zelf financiële gegevens kunnen ophalen bij de bank, de Belastingdienst en Mijnpensioenoverzicht.nl.

Daarnaast krijgen

deelnemers 'huiswerk', zoals Pijpers dat noemt. 'Dit draait erom dat ze in kaart brengen hoe de uitgavenkant er precies uitziet. Zo komen we goed voorbereid het gesprek in.'



Algemeen pensioenadvies in het reuzenrad op de Pier in Scheveningen tijdens de Pensioen3daagse 2022.

AFM

Volgens Pijpers is het noodzakelijk om al deze informatie te hebben. Hij legt het uit aan de hand van de uitkering van het bedrag ineens: een van de keuzes waarbij pensioenfondsen begeleiding moeten geven. 'Als je 10% van je pensioen uitkeert, voeg je dat toe aan je vermogen in box 3. Daar gaat dan ieder jaar de vermogensrendementsheffing overheen. Ik kan deelnemers niet zomaar wat laten kiezen zonder dat ik weet welke invloed dat heeft op andere financiële voorzieningen. Als ik alleen optimaliseer op de pensioenregeling, kan dat op een ander vlak totaal tegen je werken.'

Pijpers ziet bij veel fondsen koudwatervrees over het verzamelen van zoveel data buiten de pensioenregeling. Bijvoorbeeld op het gebied van privacy, of over aansprakelijkheid voor eventuele negatieve gevolgen van keuzes. 'Ik denk dat de markt er nog een beetje aan moet wennen, maar ik vind dat je een risico loopt als je het allemaal niet vraagt. Je kunt dan gewoon geen advies geven over de keuzes die deelnemers hebben in je regelingen.'

Het in kaart brengen van de complete financiële situatie is ook volgens de Autoriteit Financiële Markten belangrijk, maar het is geen wettelijke verplichting. Elk pensioenfonds kan zijn eigen keuzes maken; er is sprake van een open norm voor keuzebegeleiding. 'Advies moet op zorgvuldige wijze tot stand komen', legt een AFM-woordvoerder uit. 'Het is

daarbij van belang dat de pensioenuitvoerder nagaat of hij over voldoende informatie beschikt om de deelnemer op zorgvuldige wijze te kunnen adviseren. Ook informatie over hypotheek en spaargeld kan daarbij relevant zijn. Wanneer iemand over veel spaargeld beschikt, kan dit bijvoorbeeld meegenomen worden bij de keuze voor een vaste of variabele uitkering. En de hoogte en duur van de hypotheek kan worden meegenomen in een advies over een hoog-laag uitkering.'

Pensioenconsulenten

Het Pensioenfonds voor Huisartsen werkt op eenzelfde manier als SPMS, vertelt financieel planner Peter van Huizen. 'De derde pijler, de hypotheek, de partner, het gezin, de studiekosten van de kinderen. We nemen alles mee. Ik vind dat dit de ultieme keuzebegeleiding is. Huisartsen zijn financieel niet zo alert en bewust. Ze leven in de gezondheidsbubbel, niet in de financiële bubbel. Doordat mensen bij ons het integrale inzicht krijgen, worden ze op het hele gebied rond pensioenen redelijk handelingsbekwaam en kunnen ze zelf keuzes gaan maken.'

Van Huizen geeft een voorbeeld van een huisarts van 63 die fulltime werken te zwaar vindt en zich deels wil laten vervangen door een collega. 'Die komt dan op een lagere winst uit, want die moet wel de waarnemer betalen. Omdat het gaat om significante pensioenbedragen, zo'n €50.000 of €60.000 per jaar, kan die lagere winst dan mogelijk gecompenseerd worden door het pensioen.'

Pensioenfonds Metaal en Techniek heeft een totaal andere deelnemerspopulatie dan de twee fondsen voor artsen. Gemiddeld krijgen deelnemers een uitkering van zo'n €15.000. Het metaalfonds heeft veertien pensioenconsulenten die elk jaar meer dan duizend een-op-een gesprekken voeren over pensioenkeuzes.

'Mijn bestuur zegt dat als we de ambitie van het bieden van een passend pensioen willen waarmaken, we zo dicht mogelijk moeten aansluiten op de persoonlijke situatie', verklaart pensioenconsulent Mireille de Ridder. 'Dan is persoonlijke voorlichting heel erg belangrijk.'

Partner

'Natuurlijk heb je mensen die het helemaal zelf kunnen in de digitale omgeving, maar wij hebben veel mensen die met hun handen werken, die praktisch zijn opgeleid. Zij zijn vaak bezig met de waan van de dag. Overigens krijgen ook veel mensen die theoretisch zijn opgeleid vaak een soort black-out bij pensioen.'

PMT brengt de financiële situatie van een deelnemer vooraf niet uitgebreid in kaart. Daarvoor verwijst De Ridder deelnemers naar online tools, zoals de Pensioenschijf-van-vijf van het Nibud. 'Ik zeg dan "Ga nou eens een keer met z'n tweeën aan de keukentafel zitten en kijk wat er binnenkomt, wat er uit gaat en hoe je oud wilt worden. Wil je straks een leuk model auto voor de deur, of neem je toch de bus?" Mensen weten zelf vaak heel goed wat er uitgaat aan boodschappen en vaste lasten en dat ze voldoende over moeten houden als ze regelmatig uit eten willen.'

In de gesprekken komt het bredere financiële plaatje wel aan de orde, voegt ze toe. 'We vragen mensen met een partner bijvoorbeeld hoeveel jaar ze schelen. Als dat een paar jaar is, kunnen ze kiezen voor hoog-laagpensioen, zodat de partner ook wat eerder kan stoppen. Natuurlijk vragen wij tussen neus en lippen ook wel of mensen nog wat spaargeld hebben en of het huis al een beetje is afbetaald. We tasten even in het water hoe het ervoor staat, maar wij geven geen financieel advies.'

Dividend

Hoe diep pensioenfondsen willen ingaan op de financiële situatie van hun deelnemers is hun eigen keuze. De enige echt harde grens die geldt is dat fondsen geen advies mogen geven dat valt onder de Wet op het financieel toezicht (Wft). 'Kort gesteld is daarvan sprake bij een persoonlijke aanbeveling over een nieuw af te sluiten financieel product van een specifieke aanbieder of over een transactie in een specifiek financieel instrument', aldus de woordvoerder van de AFM. Het gaat dan bijvoorbeeld om het advies een verzekering af te sluiten bij een bepaalde verzekeraar.

Wegblijven bij het geven van advies is ook voor pensioenfondsen Huisartsen een belangrijk principe, vertelt Van Huizen. 'Wij geven sowieso geen adviezen. Dat heeft niets met de Wft te maken, maar met taakafbakening. Het komt echt voort uit het verleden. Het idee dat pensioenfondsen zich bij pensioenen moeten houden.'

Hij illustreert hoe het fonds inzicht geeft zonder te adviseren aan de hand van een voorbeeld van een deelnemer die veel geld op bank- en spaarrekeningen heeft staan. 'Dan zeggen we dat dit bij ons in de analyse 0% rendement geeft, terwijl beleggingen dividend en waardegroei opleveren. Dan ziet iemand "Wacht eens even, als ik zes ton heb en ik ga dat zo beleggen dat er 3% dividend uitkomt, dan is dat €18.000 per jaar, of €1500 per maand". Dat is dan de conclusie die de deelnemer zelf mag trekken, wij bemoeien ons daar niet mee.'

SPMS gaat iets verder, maar is ook terughoudend, vertelt Pijpers. 'We kunnen over een hoge hypotheek zeggen dat de deelnemer eraan kan denken wat extra af te lossen. Zo'n advies kunnen we wel geven, maar we gaan niet zeggen dat je een hypotheek die je nu bij de ABN Amro hebt staan, moet oversluiten naar ING. Dan kom je echt op het terrein van de bemiddeling.'

In een door de AFM voor de sector opgestelde leidraad ligt veel nadruk op het meten, evalueren en verbeteren van keuzebegeleiding. De toezichthouder benadrukt dat deelnemers van elkaar verschillen en dat daarmee rekening moet worden gehouden. Hoe groot die verschillen zijn, blijkt bijvoorbeeld uit hoe pensioenfondsen Huisartsen en PMT omgaan met de keuze voor hoog-laagpensioen.

Van Huizen ziet dat huisartsen er bijna allemaal voor kiezen om zo veel mogelijk pensioen naar voren te halen. 'Dat is geboren uit wat ze in de spreekkamer zien. De oudere medemens heeft gewoon minder financiële ruimte nodig, want die kan niet meer zoveel. Mensen tussen de 65 en de 75 gaan nog een keer de wereld rond, maar mensen van tachtig hebben genoeg aan huisje, boompje, beestje in Nederland.'

De Ridder van PMT kijkt daar anders tegenaan. Ze wijst erop dat het gemiddelde ouderdomspensioen bij het fonds €15.000 per jaar bedraagt, veel minder dan bij SPH. 'Vroeger brachten we opa en oma naar het bejaardentehuis, nu moeten die alles zelf huren en regelen. Daarbij, ook al ga je minder naar buiten, dan staat de kachel toch de hele dag aan en de energierekening is tegenwoordig niet laag. Sommige mensen hebben bovendien een zieke partner of verwachten extra zorgkosten.'

Imagoschade

Intensieve keuzebegeleiding heeft een prijs. De kosten per deelnemer zijn bij SPMS mede door de financieel planners hoger dan bij een gemiddeld fonds. In 2022 waren de kosten per deelnemer bij dit fonds €452. Bij de huisartsen was dat €365 en bij PMT €97.

Pijpers begrijpt dat fondsen met een veel lagere opbouw per deelnemer minder financiële ruimte hebben dan SPMS, maar wijst op bijkomende voordelen van het bieden van goede keuzebegeleiding. 'Financieel planners zijn wel de ogen en de oren van het fonds. Door dat persoonlijke contact merk je ook heel duidelijk wat er in mensen omgaat. Dat heeft ons ook heel erg geholpen bij het invullen van de nieuwe regeling.'

5/6

Zo kijkt ook De Ridder van PMT ernaar. 'Ik kreeg op een congres de vraag van een verzekeraar of het niet heel duur is, zo'n pensioenconsult. Maar tevreden klanten, minder

imagoschade en een goede voorlichting, dat is goedkoper dan een nieuw IT-systeem. Daarnaast zijn mensen bij een bedrijfstakpensioenfonds verplicht om deel te nemen. Dan vind ik ook dat je de plicht hebt om ze heel goed voor te lichten.'

Delen op sociale media



Laatste artikelen

Nieuws • PP

Meeste fondsen halen eindstreep IMVB-convenant niet



Opinie • PP

'Leg uit waarom invaren zonder individueel bezwaarrecht nodig is'



Nieuws • PP

Flinke hap uit dekkinggraad van grootste fondsen



Laatste artikelen

37 minuten geleden

Meeste fondsen halen eindstreep IMVB-convenant niet



37 minuten geleden

De grenzen van keuzebegeleiding



37 minuten geleden

'Leg uit waarom invaren zonder individueel bezwaarrecht nodig is'



do 25 jan

Flinke hap uit dekkinggraad van grootste fondsen



do 25 jan

Apothekersfonds stapt over van AZL naar Visma Idella



6/6