

Aflevering 7: Welk pensioenproduct past bij de werkgever?

Het adviseren van een werkgever over een tweedepijler pensioenproduct van een verzekeraar (hierna pensioenproduct) valt onder de reikwijdte van de Wet op het financieel toezicht ('Wft'). In dit kader dient u de wettelijk voorgeschreven adviesregels te volgen. In de leidraad pensioenadviesing belicht de AFM verschillende aandachtspunten waar u in uw pensioenadviezen aandacht aan dient te besteden. De leidraad verschijnt in losse afleveringen. In deze aflevering gaan wij in op de belangrijkste aandachtspunten bij het aanvragen van offertes bij pensioenverzekeraars voor de werkgever en het aangaan van een uitvoeringsovereenkomst.

Eerdere afleveringen en komende afleveringen

In de eerdere afleveringen van de AFM leidraad tweedepijler pensioenadviesing kwam de advisering van de werkgever over de invulling van de pensioenregeling aan de orde. In aflevering 6 hebben we hiervan een samenvatting gegeven.

Nu volgen nog afleveringen over:

- het adviseren over en de totstandkoming van de pensioenvoorziening;
- het adviseren over verlenging van de uitvoeringsovereenkomst en wijzigen van de regeling en
- het bijstaan van de werknemers.

In deze aflevering staat het eerste onderwerp centraal.

Invulling van de pensioenregeling vormt uitgangspunt

De invulling van de pensioenregeling, zoals besproken in de eerdere afleveringen, vormt het uitgangspunt om te kunnen bepalen welk pensioenproduct van welke pensioenuitvoerder het beste past bij de werkgever. Uit de voorgestelde invulling van de pensioenregeling kunnen een aantal uitgangspunten worden afgeleid. Deze uitgangspunten, die met de werkgever zijn besproken tijdens de advisering over de invulling van de pensioenregeling, geeft u aan de pensioenuitvoerders mee om hun offertes op te baseren. U kunt hierbij denken aan bijvoorbeeld het toepassen van hetzelfde pensioensysteem en dezelfde soorten dekkingen. Zie hiervoor ook aflevering 6: 'Samenvatting aandachtspunten advisering pensioenregeling'. Van belang is dat u van de verzekeraars offertes ontvangt die aansluiten bij de informatie die u

over de werkgever hebt ingewonnen. Dit kan alleen wanneer de verzekeraars bekend zijn met de uitgangspunten van uw advies.

Analyseer welke contractsvorm passend is

Op basis van de invulling van de pensioenregeling en het daarbij opgestelde klantprofiel analyseert u wat een passende contractsvorm is. Let u hierbij goed op het aantal deelnemers en de toekomstverwachtingen voor het personeelsbestand. Aan de hand hiervan kunt u bepalen welke contractsvorm, een semi-collectief pensioenproduct of een collectief pensioenproduct, past bij de werkgever en dit meenemen bij het aanvragen van offertes.

Opstellen van eenduidige specificaties voor aanvraag offerte

Een belangrijke taak van de adviseur is om een goede analyse te maken van de ontvangen offertes. Deze analyse is eenvoudiger uit te voeren wanneer u erop toeziet dat alle verzekeraars op basis van hetzelfde pakket van eisen aan het contract een offerte opstellen. Een goede adviseur geeft aan alle verzekeraars bij wie een offerte wordt opgevraagd dezelfde informatie met betrekking tot het contract en stelt ook dezelfde vragen. Hierbij kunt u denken aan onder meer de volgende zaken:

- de wijze van berekening van de risicopremie (op basis van een eenjarige risicopremie of een gelijkblijvende premie);
- het wel of niet uit de staffel houden van de premies voor het nabestaandenpensioen;
- passende rekenrente voor de opbouw- en pensioenuitkeringfase;
- de eisen ten aanzien van inzicht in opbouw van kosten en rendement;
- exit clausules;
- het al dan niet verzekeren van het in- en uitlooprisico;
- eisen aan de snelheid en correctheid van de administratieve afwikkeling en aan de communicatie met deelnemers.

U kunt deze informatie verwerken in een lijst met eenduidige specificaties. De lijst met eenduidige specificaties kan als een goed hulpmiddel dienen om offertes te analyseren en te vergelijken op basis van gelijke uitgangspunten. Of als u zelf de offertes uitdraait, kunt u deze lijst gebruiken ter ondersteuning van uw analyse. Tevens kunt u de lijst ook vooraf met de werkgever bespreken.

Meerdere offertes opvragen

Een goede adviseur zal in het kader van de selectie van de verzekeraar die hij gaat aanbevelen meerdere offertes opvragen en bewaren. In de regel zijn dit minimaal drie offertes. Indien er sprake is van een mogelijkheid tot vrijwillige aansluiting in de sector en de situatie hiertoe aanleiding geeft neemt een goede adviseur ook een onverplicht BPF hierin mee. Een goede adviseur bepaalt tevens of hij de pensioenuitvoerders vraagt verschillende alternatieven te offeren, bijvoorbeeld zowel een semi-collectieve als een collectieve contractsvorm om de werkgever beide alternatieven te kunnen voorleggen indien niet bij voorbaat duidelijk is welke voordeliger is.

Bespreken voorkeuren voor verzekeraars met de werkgever

Een goede adviseur bespreekt met de werkgever alvorens hij offertes aanvraagt bij verzekeraars of de werkgever een bepaalde (sterke) voorkeur heeft voor een bepaalde verzekeraar. Of dat hij juist bezwaren tegen bepaalde verzekeraars heeft.

Zorg dat u de offertes goed kunt vergelijken door dezelfde uitgangspunten te hanteren

Vraag meerdere offertes aan bij verschillende verzekeraars

Beoordeel de offertes op basis van gelijke uitgangspunten

Hierbij vraagt hij goed door naar de onderliggende motivatie.

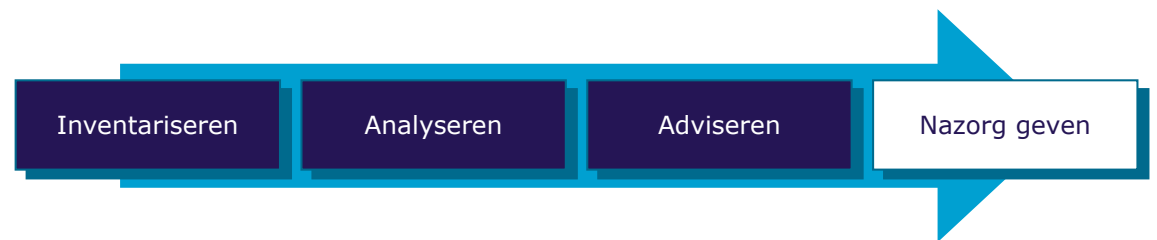
Controle ontvangen offertes

U analyseert en vergelijkt de ontvangen offertes op basis van de lijst met eenduidige specificaties die u gehanteerd heeft bij het opvragen van de offertes. U beoordeelt tevens of de ontvangen offertes aansluiten bij de uitgangspunten van uw advies en controleert of deze daadwerkelijk zijn gebaseerd op de specificaties die zijn opgegeven. U kijkt hierbij of de specificaties juist zijn verwerkt en of alle specificaties zijn opgenomen.

Advies

Na analyse van de offertes bespreekt u deze met de werkgever. U licht hierbij de verschillen toe. Op basis van de offerte-vergelijking adviseert u de werkgever welke offerte het best passend is. Bij dit advies motiveert u waarom u van oordeel bent dat de maatschappij en het product passend zijn bij de werkgever. Dit doet u aan de hand van de ingewonnen informatie over de werkgever. Tevens informeert u de werkgever over de te verwachten pensioenlasten gedurende de contractperiode op basis van de te verwachten groei van het personeelsbestand en, bij een beschikbare premieregeling, over de te doorlopen staffels.

Met het uitbrengen van het advies rondt u het in voorgaande afleveringen beschreven adviestraject af.



Begeleiding totstandkoming uitvoeringsovereenkomst en pensioenreglement

Indien de werkgever het advies volgt, vraagt u de pensioenuitvoerder het pensioenreglement en de uitvoeringsovereenkomst op te stellen. U dient beide te controleren aan de hand van de uitgebrachte offertes, de nadien eventueel overeengekomen afspraken met de verzekeraar en de wet- en regelgeving die op dat moment geldt.

Bewaarplicht

U dient de relevante gegevens van de werkgever ('het klantprofiel') en het geadviseerde product te documenteren en te bewaren. Het klantprofiel moet zo duidelijk zijn dat u aan de hand van de informatie aannemelijk kan maken dat het geadviseerde pensioenproduct past bij de werkgever. Vanaf het moment van advies dient deze documentatie minimaal een jaar te worden bewaard. Het is dus ook belangrijk dat u de door de verzekeraar toegestuurde pensioenregeling en uitvoeringsovereenkomst bewaart. Alleen op die manier kunt u nadat het advies is uitgebracht, aantonen dat u op correcte wijze het adviestraject heeft gevolgd. Ook vanuit het oogpunt van privaatrechtelijke aansprakelijkheid is het verstandig om de opgevraagde informatie en de gemaakte analyses te bewaren.

Wanneer de werkgever wenst af te wijken van het ontvangen advies moet dit

worden vastgelegd en dient dit dus ook uit het dossier van de adviseur te blijken.

Nazorg

Uiterlijk voor het moment waarop de werkgever een definitief besluit neemt over de aanschaf van het pensioenproduct, zal een goed adviseur de werkgever informeren over zijn betrokkenheid nadat het pensioenproduct is afgesloten. Hierbij ontvangt de werkgever informatie over de werkzaamheden die de adviseur na totstandkoming van het pensioenproduct zal verrichten voor zowel de werkgever als de werknemer. Daarbij zal een goed adviseur ook de eventuele kosten die met deze werkzaamheden zijn gemoeid inzichtelijk maken.

Theorie in de praktijk

In onderstaande casus worden een aantal aandachtspunten beschreven in een praktijkvoorbeeld.

Vergelijken pensioenproducten

	LEVENSVREUGD	HAPPY LIVING
PRIJS	+	+
ZENSTE %	-	+
VAR. KST.	-	-
GAR. FND.	+	+

UW VOORKEURSMATSCHAPPIJ LEVENSVREUGD KOMT NIET ALS BESTE UIT DE VERGELIJKING

HET IS MAAR GOED DAT U MEERDERE OFFERTES HEEFT AANGEVRAAGD

TIP Vraag altijd meerdere offertes aan en let hierbij goed op de onderlinge vergelijkbaarheid van de offertes. Adviseer de werkgever het bij hem passende pensioenproduct en maak de pensioenlasten die de werkgever de komende contractperiode kan verwachten inzichtelijk.

Stel een pakket van eisen op op basis waarvan u bij aanbieders offertes aanvraagt

Praktijkvoorbeeld

Mevrouw Verwindt zit in een adviesgesprek met de heer De Bruin van Reogram B.V. De contouren van de pensioenregeling staan vast. Ze legt de heer De Bruin uit dat ze voordat ze offertes gaat aanvragen een pakket van eisen opstelt om ervoor te zorgen dat de uitvoeringsovereenkomst goed aansluit bij Reogram B.V. Voor de pensioenopbouw van de werknemers is het immers belangrijk om de risicopremies en kosten zo gunstig mogelijk te krijgen. Ze legt hem uit dat de kosten van een collectief of semi-collectief contract verschillen en dat afhankelijk van het aantal werknemers het ene type contract gunstiger is dan het andere. Tevens wil ze van de heer De Bruin weten wat voor hem belangrijke aandachtspunten zijn ten aanzien van het contract en de selectie van de verzekeraar. Ze legt de heer De Bruin uit dat ze zijn wensen zal opnemen in het pakket van eisen. De heer De Bruin geeft aan dat hij het vooral belangrijk vindt dat de verzekeraar zijn administratie goed op orde heeft. Ze legt de heer De Bruin uit dat ze op basis van het pakket van eisen een lijst met eenduidige specificaties opstelt op basis waarvan ze offertes zal opvragen en beoordelen.

Leermoment

Om tot een passend pensioenproduct te komen (product X van aanbieder Y) is het belangrijk om voorafgaand aan het opvragen van offertes voor uzelf een pakket van eisen op te stellen. Dit document stelt u in staat om bij verschillende verzekeraars vergelijkbare offertes op te vragen en te analyseren welk pensioenproduct passend is voor de werkgever.

Vraag meerdere offertes aan bij verschillende verzekeraars

De heer De Bruin geeft aan dat hij al een voorkeur heeft voor een bepaalde verzekeraar omdat die ook andere verzekeringen voor zijn bedrijf doet en hij daar behoorlijk tevreden over is. Wat hem betreft vragen ze bij deze verzekeraar een offerte op. Mevrouw Verwindt legt de heer De Bruin uit dat ze altijd meerdere offertes opvraagt zodat ze kan kijken welke verzekeraar de beste pensioenperspectieven heeft gezien de kosten die in rekening worden gebracht. Ze legt hem uit dat op deze manier de heer De Bruin het meeste waar voor zijn geld krijgt.

Het is belangrijk dat u meerdere offertes aanvraagt, ook als de werkgever aangeeft een voorkeur te hebben voor een bepaalde verzekeraar. Dit zorgt ervoor dat de werkgever en zijn werknemers, gezien het beschikbare budget, goede pensioenperspectieven krijgen tegen gunstige tarieven.

Check of de offertes overeenkomen met de pensioenregeling en het pakket van eisen

Mevrouw Verwindt heeft drie offertes opgevraagd, onder andere bij de voorkeursmaatschappij van de heer De Bruin. Ze heeft ze beoordeeld aan de hand van de lijst met eenduidige specificaties die ze had opgesteld. Ze checkt of de pensioenregeling en specificaties zoals ze die met de heer De Bruin heeft afgesproken, goed in de offertes zijn opgenomen. Ze adviseert de heer De Bruin het pensioenproduct dat het beste uit de vergelijking komt. De heer De Bruin volgt haar advies op.

Voordat u de offertes van de verzekeraar gaat beoordelen is het goed nog te checken of de met de werkgever overeengekomen pensioenregeling en specificaties goed in de offertes zijn opgenomen. Als dit niet het geval is kunt u de offertes niet vergelijken.

Informeert de werkgever op basis van de gekozen offerte over de te verwachte pensioenlasten gedurende de looptijd van het pensioenproduct

Voordat Mevrouw Verwindt het pensioenproduct gaat afsluiten, bespreekt ze de hoofdlijnen van het pensioenreglement en de uitvoeringsovereenkomst nogmaals met de heer De Bruin. Dit doet ze om er zeker van te zijn dat hij haar advies begrijpt. Verder informeert ze hem over de pensioenlasten die hij de komende contractperiode kan verwachten. Ze heeft deze verwachting opgesteld op basis van de te verwachte ontwikkelingen in het personeelsbestand en de gegevens uit de offerte die aan het gekozen pensioenproduct ten grondslag ligt. De heer De Bruin geeft aan het goed te begrijpen en vraagt mevrouw Verwindt hoe het verder gaat lopen als het product eenmaal is afgesloten. Mevrouw Verwindt geeft aan wat zij nog voor de heer De Bruin kan betekenen voor wat betreft het beheer van het pensioenproduct en welke kosten zij hiervoor in rekening brengt. Mevrouw Verwindt en de heer De Bruin maken hier afspraken over en nemen afscheid van elkaar.

Op het moment dat u pensioenproduct X van aanbieder Y adviseert licht u uw advies toe en informeert u de werkgever over de pensioenlasten die hij gedurende de contractperiode kan verwachten.

De AFM wil benadrukken dat de voorbeelden van een goede adviespraktijk in deze leidraad niet de enige manier zijn waarop u een kwalitatief goed pensioenadvies kunt geven. U kunt zelf bepalen hoe u adviseert, zolang u voldoet aan de minimale eisen die de wet stelt. De leidraad is bedoeld om u hierbij te ondersteunen. De AFM verwacht van u dat u, waar nodig, uw adviespraktijk verbetert. En dat u daarbij de richtlijnen uit deze leidraad in acht neemt. We bevelen u aan om uw eigen adviespraktijk te toetsen aan de leidraad.