

(H)erken een goed pensioenadvies

40

De woekerpolisaffaire krijgt in Nederland nog steeds veel aandacht. De kosten zouden met name in beleggingspolissen vaak veel te hoog zijn. Bovendien werd er bij adviezen vaak gerekend met te hoge rendementsverwachtingen. Dat zorgde ervoor dat de waarde van de meeste beleggingspolissen aanzienlijk lager bleek dan wat de klant had mogen verwachten. Verschillende compensatieregelingen zijn reeds bedongen over lopende polissen. Daarnaast hebben verzekeraars de kosten in hun nieuw af te sluiten producten enorm verlaagd. Daarmee hoopt men het vertrouwen van de consument terug te verdienen.

De druk vanuit de publieke opinie heeft ook geleid tot veel nieuwe wettelijke eisen. Het betreft zowel eisen aan verzekeraars als eisen aan financieel adviseurs. Ik zal een aantal eisen bespreken die gesteld worden aan pensioenadviseurs. Met name zal ik daarbij stilstaan bij de praktische gevolgen van artikel 4:23 van de Wet op het financieel toezicht (Wft).² In dat artikel staan eisen geformuleerd waaraan een adviseur moet voldoen wanneer hij een financieel product adviseert. In deze bijdrage wordt aangegeven aan welke eisen een pensioenadviseur en zijn advies moet voldoen.

Eisen aan adviseurs

Voor het bepalen welke eisen van toepassing zijn moet een onderscheid gemaakt worden tussen een adviseur die daadwerkelijk een financieel product adviseert of daarin bemiddelt (een polis of bijvoorbeeld een pensioencontract bij een bepaalde verzekeraar) of een adviseur die geen specifiek product adviseert. In het laatste geval gaat het bijvoorbeeld om adviseurs die aan een directeur groootaandeelhouder aangeven dat deze een deel van zijn pensioenregeling moet verzekeren en dat deze verzekering aan een aantal eisen moet voldoen. Hij bemiddelt echter niet tussen de cliënt en een aanbieder. Naar mijn mening is het eigenaardig dat voor deze laatste groep adviseurs tal van wettelijke eisen niet gelden.

Een voorbeeld is artikel 4:9 Wft waarin staat benoemd dat, als het gaat om een advies aan een werkgever, de deskundigheidseisen van toepassing zijn indien het gaat om financiële diensten met betrekking tot verzekeringen of herverzekeringsbemiddelen. Wordt er dus geen pensi-

oencontract bij een bepaalde verzekeraar aangeboden dan kunnen die eisen omzeild worden. Het is dan immers geen financiële dienst die betrekking heeft op het bemiddelen van verzekeringen. Een ander voorbeeld is het klantprofiel uit artikel 4:23 Wft. Dit is een buitengewoon belangrijk artikel dat hierna verder besproken wordt. Ook dit artikel is voor pensioenadviseurs van toepassing wanneer het advies een financieel instrument of verzekering betreft. Is er geen sprake van het adviseren of bemiddelen van een pensioenproduct, dan gelden deze eisen dus niet.

In dit artikel leg ik de nadruk op het pensioenadvies aan werkgevers. Artikel 4:23 is overigens ook integraal van toepassing op bijvoorbeeld een hypotheekadvies aan een consument.

Klantprofiel

In het kader kunt u de exacte tekst lezen van het eerste lid van artikel 4:23 Wft. Kern van dit artikel is dat een pensioenadviseur verplicht is om de werkgever een passend advies te geven. Dit advies moet aansluiten bij informatie die hij heeft ingewonnen over:

- de financiële positie van de onderneming
- de kennis en ervaring van de werkgever met pensioen
- de doelstellingen van de werkgever met betrekking tot de pensioenregeling
- de risicobereidheid van de werkgever

Artikel 4:23 Wft lid 1

1. Indien een financiële onderneming een consument of, indien het een financieel instrument of verzekering betreft, cliënt adviseert of een individueel vermogen beheert:
 - a. wint zij in het belang van de consument onderscheidenlijk de cliënt informatie in over diens financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid, voorzover dit redelijkerwijs relevant is voor haar advies of het beheren van het individuele vermogen;
 - b. draagt zij er zorg voor dat haar advies of de wijze van het beheer van het individueel vermogen, voorzover redelijkerwijs mogelijk, mede is gebaseerd op de in onderdeel a bedoelde informatie; en
 - c. licht zij, indien het advisering betreft met betrekking tot financiële producten die geen financiële instrumenten zijn, de overwegingen toe die ten grondslag liggen aan haar advies voorzover dit nodig is voor een goed begrip van haar advies

1. Drs. R. van Woerden is senior pensioenspecialist bij Pensioennavigator BV

2. In de Wft wordt onderscheid gemaakt tussen consumenten en cliënten. Een werkgever is een cliënt in de zin van de Wft. Niet alle wetgeving met betrekking tot adviezen aan consumenten is van toepassing op adviezen aan cliënten.

De wet schrijft dus voor dat de pensioenadviseur veel informatie van de werkgever nodig heeft om hem te kunnen adviseren. De werkgever zal echter, als hij volledige en juiste informatie geeft, er op basis van dit artikel van uit mogen gaan dat de pensioenregeling die wordt geadviseerd past bij zijn wensen. Uiteraard in zoverre zijn wensen niet in strijd zijn met andere wetgeving.

Voorbeeld

Een werkgever geeft aan dat hij alleen een pensioenregeling wenst voor medewerkers met een contract voor onbepaalde tijd. Sinds 10 juli 2001 is het echter niet meer toegestaan om onderscheid te maken naar het type arbeids-overeenkomst. Wanneer een adviseur de werkgever hierop wijst zal de werkgever afzien van zijn wens om slechts voor medewerkers met een contract voor onbepaalde tijd een pensioenregeling op te zetten. Als alternatief kan gedacht worden aan een wachttijd of drempelperiode.³ In de Pensioenwet is opgenomen dat er slechts een wachttijd (of drempelperiode) voor het ouderdomspensioen mag zijn van maximaal twee maanden. Een wachttijd voor partnerpensioen en arbeidsongeschiktheidspensioen is niet mogelijk.⁴

Doelstellingen

De adviseur zal heel helder voor ogen moeten hebben welke wensen de werkgever heeft ten aanzien van zijn pensioenregeling. Ook de haalbaarheid ervan moet hij toetsen. Wanneer bijvoorbeeld een werkgever zijn pensioenregeling wil versoberen dan zal de pensioenadviseur moeten uitleggen dat dit een aanpassing van een arbeidsvoorwaarde betreft. Het versoberen van een arbeidsvoorwaarde is aan strikte regels gebonden. Hoofregel is dat werknemers met een dergelijke wijziging moeten instemmen. In de praktijk is dat niet eenvoudig. Het beste is om dan vooraf te toetsen of de aanpassing haalbaar is.

Financiële positie

De adviseur moet informatie inwinnen over de financiële positie van de onderneming om te kunnen bepalen of de onderneming in staat is om de pensioenlasten nu en in de toekomst te kunnen betalen. Dat betekent dat de adviseur van meerdere jaren de financiële stukken nodig heeft en de cijfers daarin, zoals het netto werkkapitaal en de solvabiliteits- en liquiditeitsratio's, moet kunnen interpreteren. Bij de interpretatie van die cijfers heeft hij mogelijk wel hulp nodig van de accountant of controller van de werkgever. Ik veronderstel daarin dat de accountant of controller het financiële reilen en zeilen van de

onderneming kent en dat die ook inzicht heeft in de verwachte toekomstige ontwikkelingen. Adviseert de adviseur bijvoorbeeld een pensioenregeling waarbij de lasten naar verwachting stijgen van 10% naar 13% van de loonsom in vijf jaar en de verwachtingen geven aan dat de onderneming normaal gesproken een regeling van 8% van de loonsom kan betalen, dan geeft hij feitelijk een advies dat niet past bij de financiële situatie van de onderneming. Het is met name hierdoor van belang dat de persoon die van de onderneming inzicht heeft in de financiële positie betrokken is bij het pensioenadvies.

De AFM heeft inmiddels elf leidraden gepubliceerd die een invulling geven aan artikel 4:23 Wft in de praktijk van de pensioenadviseur.⁵ Zij geven daarin een werkwijze aan die zou moeten leiden tot een goed adviesproces. Andere werkwijzen die leiden tot een passend advies en waarin, voor zover relevant, rekening is gehouden met de doelstellingen, de financiële positie, de kennis en ervaring en de risicobereidheid van de werkgever zijn overigens ook akkoord.

Leidraden 4 en 11 gaan over de betaalbaarheid van de pensioenregeling. Daarin wordt aangegeven dat een adviseur moet toetsen of een onderneming nu en in de toekomst normaal gesproken aan haar verplichtingen kan voldoen om de gewenste pensioenregeling te betalen. Opvallend hierin is dat de AFM het volgende aangeeft over de rol van de accountant (of de controller).

'De accountant is geen pensioendeskundige. Ook hier geldt dus dat u voorzichtig moet zijn met de interpretatie van uitspraken van de accountant over de (toekomstige) betaalbaarheid van de pensioenregeling.'

Er is op deze passage veel kritiek. Immers een accountant kan, als de pensioenadviseur aangeeft hoe hoog naar verwachting de pensioenpremie de komende jaren zal zijn, beter bepalen of de onderneming in staat is dit te betalen dan de pensioenadviseur. Immers, de accountant is juist opgeleid om de financiële huisarts te zijn van de ondernemer. Hij houdt daarin natuurlijk een vinger aan de pols over de toekomstige lasten. De leidraden van de AFM hebben de pensioenadviseurs er echter wel toe aangezet om zich te verdiepen in de financiële positie van hun klanten. Op basis van hun interpretatie kunnen zij vastleggen waarom de gewenste pensioenregeling wel of niet haalbaar is.

Kennis en ervaring

De pensioenadviseur zal ook vragen naar de kennis en ervaring die de werkgever heeft met pensioenregelingen. Hoe minder kennis en ervaring de werkgever heeft, hoe zorgvuldiger de adviseur moet zijn in zijn advies. Het advies moet immers passend zijn; het is dan belangrijk

3. Tijdens een wachttijd bouwt een werknemer geen pensioen op. Bij een drempelperiode van twee maanden bouwt een werknemer vanaf datum indiensttreding pensioen op, mits hij na twee maanden in dienst blijft van de werkgever.

4. Art. 14 lid 2 Pensioenwet.

5. zie: <http://www.afm.nl/nl/professionals/over-afm/thema/speerpunt-pensioen/kwaliteit-advisering/leidraad.aspx>.

dat de adviseur ook toetst of de werkgever een en ander begrijpt.

Risicobereidheid

Ten aanzien van risicobereidheid geeft de AFM in haar leidraden bijna niets aan. Te denken valt aan hoe belangrijk een werkgever gegarandeerde pensioenen vindt en of hij voor die garanties bereid is meer premie te betalen.

Sancties

Wanneer een financieel dienstverlener een boete krijgt van de AFM is deze vaak gebaseerd op het niet voldoen aan de eisen uit artikel 4:23 Wft. Er is dan volgens de AFM geen passend advies gegeven of er is onvoldoende informatie ingewonnen om te kunnen bepalen dat er sprake is van een passend advies. De bekendste boetes op dit gebied gaan over advisering aan consumenten. Het betreft dan bijvoorbeeld hypotheekadviezen waarbij over de consument nauwelijks gegevens zijn ingewonnen maar waar wel een risicovol product is geadviseerd. Voor adviezen uitgebracht vóór 1 augustus 2009 werd een pensioenadviseur maximaal beboet voor € 9600.

Voor adviezen uitgebracht na 1 augustus 2009 gelden boetebedragen die op kunnen lopen tot € 1.000.000. Uiteraard zal de AFM bij de bepaling van de hoogte van de boete ook rekening houden met de grootte van het te beboeten kantoor of verzekeraar.

Conclusie

Sinds 2008 ziet de AFM actief toe op het werk van pensioenadviseurs.⁶ De eisen die nu aan deze adviseurs gesteld worden zijn aanzienlijk hoger dan voorheen. Naar verwachting zullen die eisen in de toekomst alleen maar strenger worden. Zo zal er een separate WFT-module

pensioen komen. Het niveau hiervan moet naar verwachting aansluiten bij een voltooide Heao-opleiding Bedrijfseconomie of Heao Management Economie en Recht. Een aantal adviseurs zal op basis van die verscherpte eisen naar mijn verwachting stoppen met pensioenadvisering of dit uitbesteden. De AFM wil dit ook bereiken. In het AFM-rapport 'Kwaliteit Advies Tweedepijler Pensioen'⁷ spreekt de AFM ook de verbazing uit dat 'bijna de helft van de financiële dienstverleners die adviseren over pensioenverzekeringen momenteel 1 á 2 pensioenregelingen in portefeuille heeft.' Zij is van mening dat pensioen dermate complex is dat financiële dienstverleners op regelmatige basis dienen te adviseren over pensioenverzekeringen om de kennis en vaardigheden die hiervoor nodig zijn goed te kunnen onderhouden. Naar mijn verwachting zal het aantal pensioenadviseurs in Nederland aanzienlijk afnemen. Zij zullen echter wel op een heel hoog niveau werken.

Aan het begin heb ik aangegeven dat de eisen van artikel 4:23 Wft alleen van toepassing zijn als er een product van een verzekeraar wordt geadviseerd. Hoewel er momenteel geen reden is om het niveau van onafhankelijke pensioenconsultants in Nederland in twijfel te trekken, zal er wellicht een verschraving van niveau kunnen optreden bij pensioenconsultants die expliciet geen productadvies doen. Die markt ligt immers open voor adviseurs die wel verder willen met pensioenadvisering maar niet aan de eisen van artikel 4:23 Wft willen of kunnen voldoen, of vanaf 2012, de module Wft-pensioen niet halen.

Een adviseur zal veel informatie van een onderneming wensen bij het adviseren van een financieel product. Dit is niet een vorm van bemoeizucht maar een manier om aan de cliënt te kunnen garanderen dat het product dat geadviseerd wordt past bij zijn wensen en financiële positie.

6. Art. 4:23 Wft en zijn voorganger in de Wet op de financiële dienstverlening (art. 32 Wfd) bestaan echter al sinds 2006, waarbij tot 1-1-2007 de wet enkel advies aan de consument noemde.

7. Maart 2010 AFM Rapport Kwaliteit Advies Tweedepijlerpensioen Zie: <http://www.afm.nl/layouts/afm/default.aspx~/media/files/rapport/2010/pensioenadvies-aan-mkb-moet-beter.ashx>.