

IEDERE WERKGEVER HEEFT RECHT OP UITGEBREID PENSIOENADVIES

Als je kijkt naar de zorgplicht van de pensioenadviseur kun je alleen maar constateren dat er geen ‘onderkant’ of ‘bovenkant’ van de pensioenadviesmarkt bestaat. “Iedere werkgever – van multinational tot kleinbedrijf – heeft recht op een uitgebreid en betaalbaar pensioenadvies”, stelt Corey Dekkers.

Corey Dekkers, senior pensioenspecialist Pensioennavigator

Pensioenadvies is dankzij de huidige wet en regelgeving een veel omvattend traject. Zowel voor de adviseur als de werkgever. Zo moet de adviseur op basis van de Wft voldoen aan tal van eisen bij het geven van een pensioenadvies. Denk daarbij aan het opstellen van het klantprofiel, waarbij de kennis en ervaring van de klant naar voren dient te komen. Of het in kaart brengen van de financiële positie van de onderneming om de

“SINDS HET VERDWIJNEN VAN DE PROVISIE IS HET PREMIËVOLUME VAN ONDERGESCHIKT BELANG”

betaalbaarheid van de pensioenregeling te bepalen.

Een scala van activiteiten die leiden tot een beter advies voor de werkgever. Althans, dit is de doelstelling van de AFM. Om de adviseurs niet helemaal aan hun lot over te laten over de interpretatie van de wetgeving, heeft de AFM elf leidraden over pensioenadvisering uitgebracht. Daarbij wordt geen onderscheid gemaakt tussen grote, middelgrote en kleine ondernemingen. Iedere werkgever, hoe klein dan ook, heeft recht op een goed en transparant pensioenadvies.

PRAKTIJK IS WEERBARSTIG

Zo spreken niet alleen verzekeraars, maar ook menig adviseur over de ‘onderkant’ van de markt. Gesteld wordt dat de onderkant van de markt minder aandacht behoeft dan de ‘bovenkant’ van de markt. Een standpunt dat voor verzekeraars vanuit commercieel belang nog te verklaren is – voor de verzekeraar speelt tenslotte premievolume een rol – maar waarom de adviseur dit onderscheid maakt is mij een raadsel.

Door het verdwijnen van de provisie is het premievolume van ondergeschikt belang geworden. Dit was ook één van de redenen waarom de provisie is afgeschaft. In de huidige adviesmarkt moet de adviseur de kosten van zijn advies volledig in rekening brengen bij de werkgever, wat veelal gebeurt op uurtarief of op een vast vooraf overeengekomen bedrag.

Natuurlijk kan een werkgever met meer werknemers voor de adviseur interessanter zijn dan de werkgever met minder werknemers. Dit omdat veel adviseurs onderhoudscontracten sluiten met de werkgever waarvan de prijs afhankelijk is van het aantal werknemers. Overigens moet de adviseur niet vergeten dat hij hiervoor ook daadwerkelijk werkzaamheden moet verrichten. Laat hij dit achterwege of doet hij dit naar verhouding te weinig, dan zal de relatie vroeg of laat aan de bel trekken.

ONDERKANT BESTAAT NIET

Kijkend naar het begrip zorgplicht van de pensioenadviseur, zowel civielrechtelijk als voortvloeiend uit de Wft, dan kan ik alleen maar constateren dat er geen ‘onderkant’ of ‘bovenkant’ bestaat. Dat de adviseur zijn zorgplicht serieus moet nemen blijkt uit een onlangs verschenen uitspraak. De adviseur in kwestie had, zo stelde de rechter, de werkgever voorzien van onjuiste informatie over de prijs van het nieuwe pensioencontract. De adviseur moet de zorgplicht dus niet te licht opnemen. Ook niet als het ‘maar’ een kleine werkgever betreft of als er slechts enkele pensioenadviezen per jaar worden verstrekt. De wettelijke zorgplicht maakt geen onderscheid. Iedere werkgever heeft recht op een adequaat pensioenadvies. Niet alleen vanuit de zorgplicht van de adviseur maar ook vanuit de zorgplicht die de werkgever zelf heeft richting zijn werknemer. Of dat er nu twee of tweehonderd zijn.

Zoals gezegd meent een aantal pensioenadviseurs zelf dat

zij alleen de onderkant van de adviesmarkt bedienen en daardoor de werkgever niet hoeven te voorzien van een uitgebreid pensioenadvies. Enerzijds ontbreekt de expertise om pensioenoffertes te vergelijken van verscheidene pensioenuitvoerders, anderzijds ontbreekt de tijd om dit te doen. Tenslotte is het de klant die de tijd dient te betalen.

BEPERKT AANTAL OFFERTES

Op grond van de zorgplicht dient de adviseur een zo volledig mogelijk advies te geven. Hij zal een afweging moeten maken in de uren die hij nodig heeft voor het vervaardigen van het advies en de uren die de klant bereid is te betalen. In de regel is het zo dat hoe meer offertes vergeleken moeten worden, hoe meer tijd nodig is en hoe duurder het advies. Laat staan als er verschillende regelingen vergeleken moeten worden. Naar mijn mening een kostbare aangelegenheid als dit traject zonder specialistische pensioensoftware gebeurt.

In de praktijk vertaalt dit zich dat de adviseur het aantal te vergelijken offertes beperkt. Er is veel tijd en kunde nodig om de offertes actuarieel te ontleden om zo ap-

TRANSPARANTE PRODUCTVERGELIJKING

Een adviseur die het belang van zijn klant centraal stelt zal, ongeacht of dit een grote of kleine onderneming is, het volgende moeten overwegen:

- Wordt de klant een eerlijke en transparante productvergelijking geboden?
- Zijn alle verzekeraars vergeleken zodat de best passende regeling kan worden gegarandeerd?
- Is de prijs/kwaliteit verhouding optimaal?
- Kan de kwaliteit worden verhoogd door gebruik te maken van adviessoftware zonder dat dit direct de prijs negatief beïnvloedt?

pels met appels te vergelijken. De vraag is echter of deze adviseur in het kader van zijn zorgplicht hiermee weg komt. Zeker als in de markt pensioensoftware voorhanden is die dit soort vergelijkingen inzichtelijk en betaalbaar houdt. De klant zal geen boodschap hebben of de adviseur voor zijn advies software gebruikt of niet. Hij wil slechts een zo goed mogelijk advies tegen een acceptabele prijs. De adviseur die zich beperkt tot een kleine selectie van aanbieders omdat de klant niet bereid is de tijd te betalen voor een uitgebreid onderzoek zal zichzelf kunnen tegenkomen als de concurrent voor dezelfde prijs een uitgebreider marktonderzoek doet.

RECHT OP UITGEBREID ADVIES

Mijn stelling is dat iedere werkgever – van multinational tot kleinbedrijf – recht heeft op een uitgebreid en betaalbaar pensioenadvies. Dit kan bereikt worden met hulpmiddelen zoals pensioensoftware, actuariële programma's of vergelijkingssites. Belangrijk daarbij is dat niet alleen gekeken wordt naar de prijs van het softwarepakket, maar naar de mogelijkheden. Een compleet pensioenadviespakket zal in de regel duurder zijn maar heeft wel als voordeel dat de adviseur sneller met minder kans op fouten een compleet advies genereert. Dit zorgt ervoor dat zijn dienstverlening betaalbaar blijft. Gezegd moet worden dat de adviseur die zonder deze hulpmiddelen werkt niet over minder pensioenkennis hoeft te beschikken of een slechter advies geeft. Wel denk ik dat de adviseur die zonder hulpmiddelen werkt meer tijd nodig heeft om tot een adequaat advies te komen. Dit zal niet ten goede komen aan de betaalbaarheid van het advies. De adviseur die ervoor kiest een betaalbaar advies te geven zonder hulpmiddelen zal noodgedwongen minder uren moeten maken, wat indirect ten koste gaat van de kwaliteit van het advies. ««



Corey Dekkers: "Zorgplicht adviseur niet te licht opvatten."