

Is pensioenadvies nog wel rendabel?

Nu de Wfd is ingegaan wordt het tijd te bezien of de manier waarop u een pensioenregeling of aanvulling in de privé-sfeer adviseert nog voldoet aan de gestelde eisen. Om te kunnen bepalen of uw manier van adviseren passend is, zal eerst gekeken moeten worden naar de voorgeschreven handelswijze van de wetgever. Daarna zult u tevens moeten kijken naar de doelstelling die de wetgever voor ogen heeft.

Allereerst hebt u bij het invoeren van een pensioenregeling te maken met de Pensioenwet, zowel voor werkgever als voor werknemer.

Daarnaast hebt u te maken met de fiscale wetgeving voor zowel pensioen als de privé-voorziening. De Wfd doet daar nog een schepje bovenop. De eisen die worden gesteld hebben betrekking op uw betrouwbaarheid, deskundigheid, adequate en integere bedrijfsvoering, financiële zekerheid (aansprakelijkheid), zorgplicht en transparantie. Vooral de invulling van de transparantie en de zorgplicht is iets wat nu niet langer getoetst wordt aan jurisprudentie, maar aan wettelijke bepalingen.

Beste beschermd

Wat doet dat dan met de invulling van het advies, zult u zeggen. Welnu, de AFM is daar vrij helder in. De AFM hanteert de volgende stelling: 'de goed geïnformeerde consument is de best beschermde consument'. Dat u uw klanten goed informeert, is gewoon een kwestie van goed zakendoen. Immers, de klant die door u goed geïnformeerd is, zal genegen zijn ook in de toekomst met zijn financiële vraagstukken bij u aan te kloppen. Zover niets nieuws onder de zon. Het gaat om het financiële bewustzijn van de consument dat aandacht behoeft. De toegenomen complexiteit van de vele producten en de keuzes die de consument vervolgens kan maken voor allerlei uitbreidingen en fondskeuzes leidt ertoe dat de transparantie verdwijnt. U kunt zich daarom afvragen of de consument wel in staat is om de juiste vragen te stellen

over een product als hij niet eens weet hoe de huidige situatie is. Het vergroten van dat bewustzijn is waar de AFM haar pijlen op richt.

Elementaire kennis

Pensioenregelingen en privé-voorzieningen zijn er in vele soorten, elk met eigen kenmerken en product-eigenschappen. Hoewel de pensioenregeling gebaseerd is op een middelloonregeling of beschikbare-premieregeling neemt dit niet weg dat er onderling heel veel verschillen zijn. Deze verschillen en het effect dat daaruit voortvloeit zijn niet te begrijpen zonder enige elementaire kennis van pensioen of fiscale regels. Dus het stopt niet bij het uitleggen van de pensioenregeling op zichzelf, of het geven van de juiste presentatie. Nu zullen ook algemene zaken aan de orde gesteld moeten worden, zodat de werknemer/consument in staat wordt gesteld goede vragen te stellen over aanpassing van de pensioenregeling of een juiste keuze te maken voor wat betreft de aanvulling van het pensioen.

Eigen verantwoordelijkheid

Ik hoor u denken: wat blijft er over van de eigen verantwoordelijkheid van de consument? Die blijft natuurlijk bestaan. De consument moet ook zelf die kennis tot zich willen nemen om een goed oordeel te kunnen vellen. De bewuste consument deed dat al. De onbewuste consument moet dus in staat worden gesteld die informatie tot zich te nemen. Voor het adviseren van een individuele aanvulling op het pensioen, zult u een goede inventarisatie

moeten maken van alle bestaande voorzieningen. Daarnaast moet u ook helder weergeven wat dat dan allemaal voor hen inhoudt. En wat te denken van de nodige achtergrondinformatie die beschikbaar moet zijn om je als consument bewust te kunnen worden van het oerwoud aan regelgeving. Allemaal informatie die u wél op een persoonlijke situatie moet betrekken maar die u niet in één gesprek van anderhalf uur paraat heeft, laat staan kwijt kunt.

Goed geïnformeerde consument bestaat niet

Toch moet u in het kader van de zorgplicht aan kunnen tonen dat u de klant voldoende hebt geïnformeerd/bewust gemaakt. Dat kunt u alleen maar doen door een advies op schrift te stellen. En dat is de grote verandering sinds de invoering van de Wfd. U moet meer kosten maken om de klant beter te kunnen bedienen. Om die kosten te beperken, zult u gebruik moeten maken van handige software om pensioenadvies rendabel te houden. Misschien wordt het gezien de aanvullingen die in de komende jaren noodzakelijk zijn voor een goed pensioen wel interessant om daar in te investeren. Het kan u wel eens meer opleveren dan u denkt! 

Foto Siesling
John Siesling
Algemeen directeur
Uwpensioenanalyse

