

Samenwerking Box Finance en uwpensioenanalyse.nl

“Adviesgesprek pensioen onder Wfd wezenlijk anders”

Box Finance gaat zijn deelnemers de dienstverlening van uwpensioenanalyse.nl aanbieden. Dit vanaf medio april. Het financiële voordeel voor deelnemers van Box Finance is in het eerste jaar 50 euro korting op de abonnementskosten van 400 euro.

Dit voordeel is echter niet de belangrijkste reden voor Box Finance om uwpensioenanalyse.nl aan te bieden. Een van de speerpunten van Box Finance is begeleiding van de deelnemers inzake de onlangs van kracht geworden Wfd. Uw pensioenanalyse.nl stelt het intermediair in staat op Wfd-verantwoorde wijze aan pensioenadvisering te doen. De tussenpersoon inventariseert de pensioengegevens van de klant, voert deze in op een beveiligde website en ontvangt in beginsel binnen vijf minuten een volledig adviesrapport retour. Onderdeel van het rapport zijn de oplossingen van een groeiend aantal verzekeraars. De tussenpersoon staat het echter vrij andere producten of oplossingen te adviseren. Volledig is belangrijk onder de Wfd, stelt oprichter John Siesling van uwpensioenanalyse.nl. “Je kunt als tussenpersoon onder de Wfd niet langer volstaan met het neerleggen van een berekening bij de klant. De aangescherpte zorgplicht verlangt dat je inventariseert welke pensioenaanspraken er eventueel al lopen. Deze dien je in je berekening mee te nemen. Verder geldt dat de meeste consumenten moeite hebben pensi-



John Siesling.

oeberekeningen te begrijpen. Ook daar verzwaart de Wfd je verantwoordelijkheid als tussenpersoon. Je dient meer toelichting te geven. Het adviesgesprek verandert onder de Wfd dus wezenlijk.”

Op dit laatste punt ondersteunt het rapport van uw pensioenanalyse.nl de tussenpersoon met uitleg van pensioenbegrippen. Wat betreft reeds lopende pensioenaanspraken: het rapport integreert deze in het advies. Zelfs de levensloopregeling, voor zover mensen daar al aan deelnemen, ontbreekt niet. Siesling verwacht overigens ook niet dat levensloop snel volume zal krijgen. “Sparloon is in veel gevallen voordeliger. De levensloopregeling is bovendien te ingewikkeld. Dan zegt de consument: gooi het maar in mijn pet.”

Het is hierbij uiteraard de verantwoordelijkheid van de tussenpersoon om de gege-

vens te verzamelen en in te voeren. Uw pensioenanalyse.nl neemt nadrukkelijk niet de adviesfunctie – en daarmee de aansprakelijkheid – van de tussenpersoon over.

De consument vindt in het rapport een indicatie van het te verzekeren lijfrentekapitaal indien gaten in het ouderdoms- en/of nabestaandenpensioen (voor en na 65) worden vastgesteld. De gaten worden ook grafisch weergegeven.

Het rapport wordt afgesloten met een premie-indicatie voor lijfrente- en nabestaandenverzekering. Het is echter aan de tussenpersoon of hij deze pagina's meestuurt naar de klant. Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat hij (nog) geen zaken doet met de genoemde verzekeraars. Momenteel vergelijkt uw pensioenanalyse de producten van zes maatschappij-

en: Allianz, Delta Lloyd, Fortis ASR, Klaverblad, Nationale Nederlanden en Reaal. Verzekeraars die op korte termijn zullen worden toegevoegd zijn: DBV, Erasmus, Interlloyd (Falcon), Generali en Winterthur. Bij het maken van de vergelijkingen, gebruikt uw pensioenanalyse.nl rekenboxen van de maatschappijen zelf. Uw pensioenanalyse eist daarbij van de verzekeraars de verklaring dat de uitkomsten niet afwijken van de offertes die zij afgeven.

Er worden steeds twee varianten van producten getoond: de garantievariant en de beleggingsvariant (bij een rendement van bruto zeven procent). Ook wordt gekeken hoeveel de consument zou moeten sparen om aan het gewenste bedrag te komen. Interessant is dat volgens Siesling blijkt dat “sparen in veel gevallen onvoordeliger is dan verzekeren, dat het voordeel kent van fiscale aftrek van de premie”. ■

Allianz: recordwinst niet te evenaren

Allianz Nederland zag in 2005 de nettowinst stijgen met 49 procent naar 155 miljoen euro. Het premie-inkomen nam met 8 procent af tot 1,3 miljard euro. Het operationele resultaat Schade steeg met 27 procent naar 140 miljoen euro. Onder druk van de concurrentie nam het premie-inkomen af met 5 procent tot 930 miljoen euro. Bij Leven bleef het

operationele resultaat met 43 miljoen euro gelijk. Het premie-inkomen daalde met 16 procent tot 357 miljoen euro, vooral als gevolg van minder productie in koopsommen. Allianz verwacht dat de concurrentiestrijd om de klant zal verhevigen waardoor de druk op de marges verder toeneemt. Allianz verwacht dan ook een minder resultaat over 2006. ■

(Ingezonden mededeling)

www.ikbepaalmijneigenafsluitkosten.nl