

Hoe (on)bereikbaar is pensioenadvies voor de MKB-ondernemer (deel III)

Leidraad pensioenadvies eist actieve rol adviseur in adviesproces

Jack Borremans en Roel Nass

De leidraad pensioenadvies van de AFM streeft naar een zeer compleet en reproduceerbaar adviesdossier. In hoeverre kleine MKB-ondernemingen bereid of in staat zijn om dit te betalen – en daarmee dus toegang blijven houden tot goed advies – is op dit moment de vraag. Zeker nu de eisen met betrekking tot transparante beloning van de pensioenadviseur leiden tot volledig inzicht voor de ondernemer in de advieskosten. De adviseur zal op zijn beurt een zeer actieve rol in het adviesproces moeten innemen. Mede naar aanleiding van het AFM-bericht van 1 april jl. dat driekwart van de pensioenadviezen aan het MKB onder de maat is.

De AFM heeft met de leidraad pensioenadvies de logische volgorde van een zorgvuldig pensioenadvies gevolgd. Goed advies begint immers met een analyse van de wensen en doelstellingen ten aanzien van de pensioenovereenkomst. De pensioenovereenkomst is de arbeidsvoorwaardelijke afspraak tussen werkgever en werknemer(s) en zal uiteindelijk kunnen leiden tot een pensioenverzekeringsproduct, in casu de uitvoeringsovereenkomst. Zodra de uitvoeringsovereenkomst tot stand komt, ontstaat er ook een contractuele relatie tussen de pensioenuitvoerder en de deelnemer. Deze wordt vastgelegd in het pensioenreglement. Deze valt merkwaardig genoeg buiten de reikwijdte van de leidraad pensioenadvies. Wij menen dat de afspraken die worden vastgelegd in het pensioenreglement tot stand komen in het kader van de uitvoeringsovereenkomst en onderdeel behoren te zijn van het adviestraject.

Opbouw leidraad

De leidraad bestaat uit tien afleveringen, waarin onderscheid gemaakt is in:

- het adviseren rondom de inhoud van de pensioenovereenkomst (afl. 2 t/m 5);
- de uitvoeringsovereenkomst (afl. 7);
- wijzigingen in pensioen- en uitvoeringsovereenkomst (aflevering 8); en
- advies aan werknemer (aflevering 9).

Aflevering 1 is de inleiding, aflevering 6 en aflevering 10 zijn samenvattingen.

Het gaat te ver om alle afleveringen uitgebreid te bespreken, dus beperken wij ons tot een aantal opvallende zaken die in sommige gevallen onherroepelijk ook de accountant in het wettelijk adviestraject gaan betrekken.

Aflevering 2 – CAO of BPF van toepassing?

In aflevering 2 staat de AFM uitgebreid stil bij het feit dat de adviseur zich bij zijn inventarisatie moet vergewissen van het feit of er sprake is van een CAO of Bedrijfstakpensioenfonds (BPF) dat van toepassing is op het bedrijf. Het is opvallend dat de AFM het aanwezig zijn van een ondernemingspensioenfonds of beroepspensioenregeling niet noemt. Het antwoord van de ondernemer op de vraag of er een CAO of BPF in zijn branche aanwezig is, is in dezen niet voldoende; de adviseur moet eigen onderzoek doen. Want het zou kunnen dat de ondernemer niet weet of er sprake is van een CAO of BPF. Nu zijn er in Nederland slechts enkele tientallen BPF'en, maar het zal niet altijd eenvoudig zijn om aan de hand van de omschrijving van de activiteiten van een werkgever te kunnen duiden of een BPF van toepassing is op (een deel van) die activiteiten. Dat is kennelijk de ondernemer en het BPF ook niet gelukt, anders zou de aansluiting allang een feit zijn. Het aantal CAO's in Nederland is enorm en vergt van een pensioenadviseur expertise die zijn vakgebied overstijgt. Wij kunnen ons voor-

Deel 3

In dit derde en tevens laatste deel van deze drieluik in Accountancy-nieuws over pensioenadvies aan MKB-ondernemers staat een aantal opvallende elementen in de leidraad pensioenadvies centraal. De AFM publiceerde de leidraad pensioenadvies in de afgelopen maanden in 10 verschillende delen, waarbij vergunninghoudende adviseurs richtlijnen worden geboden hoe een passend pensioenadvies kan worden ingevuld.

stellen dat de pensioenadviseur contact opneemt met de accountant om hierover van gedachten te wisselen. De accountant is in de regel goed geïnformeerd over het bedrijf en heeft zich wellicht al eerder over dit vraagstuk gebogen. Volgt uit het onderzoek dat er sprake is van een verplicht gesteld BPF, dan zijn er maar beperkte mogelijkheden om dispensatie te verkrijgen. Is sprake van een niet-verplicht gesteld BPF, dan zal aansluiting bij dit BPF in het pensioenadvies moeten worden betrokken.

Aflevering 3 – Wensen pensioenregeling van onderneming

In aflevering 3 staan de wensen en doelstellingen van de onderneming met betrekking tot de pensioenregeling centraal. Het gaat dan om de voorzieningen in de pensioenregeling, zoals de karakteristieken van het ouderdoms-, partner- en wezenpensioen, de aanvullende en vrijwillige dekkingen en de mate van zekerheid ten aanzien van de uitkomsten van de dekkingen. De zekerheid heeft betrekking op risico's zoals het beleggingsrisico, het renterisico en het langlevensrisico. Het carrière-risico wordt niet genoemd, maar lijkt ons ook van belang.

Welke risico's voor rekening komen van de werkgever en welke risico's voor rekening komen van de werknemer, moet onderdeel zijn van het advies. De werkgever zal echt moeten begrijpen wat het advies inhoudt. Belangrijk is ook dat de werkgever duidelijk wordt gemaakt dat zijn wensen en doelstellingen strijdig kunnen zijn met het beschikbare budget voor de pensioenregeling. Dat kan worden aangegevoerd door pensioenlasten te kwantificeren en te prognosticeren in de tijd. Goudgerande pensioenregelingen die niets kosten bestaan nog steeds niet! Het advies moet ook aandacht besteden aan de informatieverplichtingen jegens werknemers, advies- en instemmingsrechten van de ondernemingsraad en de pension fund governance regels uit de Pensioenwet. Zeker – maar niet uitsluitend – als er sprake is van een wijziging van een pensioenregeling.

De wensen ten aanzien van de pensioenregeling moeten ook worden beoordeeld op de consequenties in het kader van de op de onderneming van toepassing zijnde (inter)nationale boekhoudregels. Die consequenties kunnen zitten in het karakter van de te adviseren pensioenovereenkomst maar ook in de te adviseren uitvoeringsovereenkomst. Bij twijfel over de gevolgen voor de verwerking van de pensioenregeling in de jaarrekening, moet volgens ons de mening van de accountant ook bij het advies worden betrokken.

Aflevering 4 – Betaalbaarheid van de pensioenregeling

Aflevering 4 gaat over de betaalbaarheid van de pensioenregeling. De pensioenadviseur moet onderzoek doen in hoeverre de werkgever in staat is om de huidige en toekomstige pensioenlasten te kunnen betalen. Ook hier volstaat een bevestiging van de ondernemer niet. Volgens de leidraad kan de adviseur zijn onderzoek doen aan de hand van de jaarstukken van de onderneming (inclusief eventuele accountantsverklaringen), het ondernemingsplan of een liquiditeits- en solvabiliteitsoverzicht. Hoe dan ook, een onderzoek naar de financiële draagkracht vraagt om bedrijfsanalytische deskundigheid van een pensioenadviseur. In hoeverre een ondernemer bereid is om

aan zo'n arbeidsintensieve en dus dure exercitie mee te werken, vragen wij ons af. Het verwondert ons overigens dat niet zonder meer kan worden uitgegaan van het oordeel van de ondernemer zelf. De AFM vindt kennelijk dat een ondernemer bij de introductie van een (nieuwe) pensioenregeling dezelfde bescherming nodig heeft als een particulier die een hypotheek aangaat bij het kopen van een huis. Volgens ons zijn het wezenlijk verschillende beslissingen. Bij de aankoop van een huis is het gevaar van overkreditering aanwezig, omdat emotionele aspecten een belangrijke rol spelen; kopers gaan een te hoge hypotheek aan om hun droomhuis te kopen. Bij een pensioenregeling, is onze ervaring, spelen hoofdzakelijk rationele aspecten een rol. Er komt immers pas een pensioenovereenkomst tot stand door aanbod aan en aanvaarding door de werknemer. In veel gevallen is de betaalbaarheid geen doorslaggevend issue. CAO, BPF of concurrentie kunnen zomaar dwingen tot een bepaalde regeling. Daarbij moet ook nog worden opgemerkt dat pensioenlasten gemiddeld 13% van de loonsom zijn. Het treft dus een deel van de kosten van het arbeidsvoorwaardenpakket. En het aannamebeleid van de onderneming is de volledige verantwoordelijkheid van de onderneming zelf.

De AFM vindt het van belang om in het advies zoveel mogelijk inzicht te geven in de consequenties van het in- en uitstroombeleid en de samenstelling van het personeelsbestand (leeftijd, geslacht) op de ontwikkeling van de pensioenlasten. Verzekeringstarieven zijn immers leeftijds- en geslachtsafhankelijk. Maar het gaat wel erg ver om een uitspraak te moeten doen over de betaalbaarheid van de regeling in de toekomst. De prognose van de pensioenlasten is daarbij immers maar een aspect, een betrouwbare winstprognose van de onderneming lijkt ons een veel grotere uitdaging. Zelfs het Centraal Plan Bureau vertilde zich in 2008 aan dergelijke voorspellingen.

Opmerkelijk

Het is opmerkelijk dat de AFM meent dat een adviseur een proactieve houding aanneemt na de invoering van een pensioen-

regeling die vanwege het beperkte budget van de werkgever soberder is dan hij op grond van zijn wensen zou hebben gewild. De adviseur moet de ontwikkelingen van het bedrijf blijven volgen en de onderneming adviseren om de pensioenregeling te verbeteren als de financiële positie dat toelaat. De onderneming zal deze proactieve houding uiteindelijk moeten betalen. Eveneens opmerkelijk is het dat de AFM alleen oog heeft voor verbeteringen. Een dergelijke proactieve houding is immers minstens zo noodzakelijk als de financiële positie van de onderneming de betaalbaarheid van de pensioenregeling in gevaar brengt. In zo'n situatie, is onze praktijk, verschuilen pensioenverzekeraars zich nog wel eens achter de bestaande uitvoeringsovereenkomst en weigeren zij mee te werken aan een aanpassing. Overigens, volgens artikel 25 van de Pensioenwet moet een uitvoeringsovereenkomst bepalingen bevatten die aangeven welke procedures gelden bij het wijzigen van een pensioenreglement in verband met sluiting of wijziging van een pensioenovereenkomst. Dat is dus hét moment om flexibiliteit te bedingen ten aanzien van wijzigingen gedurende de contractperiode.

Aflevering 5 – Conflicten met wet- en regelgeving melden

In aflevering 5 staat dat een adviseur zich bij zijn advies moet vergewissen in hoeverre de wensen en doelstellingen van de onderneming strijdig zijn met wet- en regelgeving. Daar waar sprake is van onduidelijkheid, zal daar expliciet melding van moeten worden gemaakt. Ook hierin ziet de AFM een proactieve rol voor de adviseur. Een pensioenadviseur met onvoldoende kennis kan wat de AFM betreft beter geen advies uitbrengen.

Aflevering 7 – Inhoud uitvoeringsovereenkomst

Vanaf aflevering 7 gaat het, zoals gezegd, over de inhoud van de uitvoeringsovereenkomst tussen werkgever en pensioenverzekeraar. De AFM propageert voor de hand liggende zaken als het opstellen van eenduidige specificaties bij het aanvragen van offertes. Opvallend is dat de AFM stuurt op het opvragen van ten minste 3 offertes. Dat gaat verder dan de

wetgever heeft bepaald. Een adviseur moet zich natuurlijk voldoende informeren over het productaanbod, maar dat betekent niet per definitie dat er meerdere offertes uit moeten worden gebracht. De provisiehoogte mag uiteraard geen reden zijn om een bepaald product aan te bevelen. Ook bij de wijziging van een bestaande regeling gelden in beginsel de voorwaarden van het wettelijk adviestraject en moet opnieuw gekeken worden in hoeverre de bestaande regeling nog past binnen het klantprofiel van de werkgever.

Een heikel punt in de praktijk is de advisering aan de werknemer. Dit wordt in aflevering 9 uitgewerkt. Een adviseur die een werkgever adviseert over een pensioenregeling wordt vaak gevraagd om deze toe te lichten aan de werknemers. De adviseur is immers ter zake kundig. Zolang er sprake is van het geven van een toelichting, is er niets aan de hand, de Wft is niet van toepassing. Maar zodra het geven van een toelichting neerkomt op het adviseren van werknemers bij keuzes die in de pensioenregeling worden geboden, is er wel degelijk sprake van een advies. In dat geval moet ten behoeve van het advies aan de werknemer het wettelijk adviestraject worden gevolgd. Er moet een klantprofiel van de werknemer worden opgesteld. Een adviseur doet er goed aan de afweging te maken of hij twee partijen, de werkgever en de werknemer, met wellicht tegenstrijdige belangen, kan adviseren. Het is zinvol om hierover met de werkgever goede afspraken te maken. In de praktijk geven veel adviseurs advies aan werknemers over de invulling van de beleggingen in een beschikbare-premieregeling. Een adviesverplichting die volgens de Pensioenwet uitdrukkelijk bij de uitvoerder van de regeling, de verzekeraar of het pensioenfonds, ligt. Artikel 4:23 van de Wft is hierbij ook van toepassing verklaard op de uitvoerder. Adviseurs moeten ons inziens deze verantwoordelijkheid niet overnemen van de uitvoerder; de rolverdeling is duidelijk.

Afsluitende opmerkingen

Adviezen moeten reproduceerbaar zijn, zodat de adviseur bij vragen altijd kan terugvallen op het advies en de AFM kan

Aandachtspunten

1. Accountants of belastingadviseurs die zelf ook betrokken zijn bij pensioenadvies moeten de reikwijdte van het vrijstellingsbesluit in de gaten houden. Het moet gaan om incidentele advisering die marginaal is ten opzichte van de hoofdberoepsactiviteit.
2. Wees bewust van het feit dat van u gevraagd wordt om een actieve rol te spelen in het adviesproces. U bent immers de meest betrokken professional bij de onderneming en heeft via de leidraad een rol toebedeeld gekregen.
3. Onderschat de implicaties van Richtlijn 271.3 niet. De recente wijziging van de Richtlijn vraagt meer directe betrokkenheid bij de pensioenregeling(en) van uw controleklanten. De abstracte complexiteit van de oude Richtlijn is vervangen door een jaarlijks terugkerende, arbeidsintensieve analyse van verplichtingen die aan de orde kunnen zijn en een uitgebreide verslagleggingsverplichting in de toelichting. Ook voor ondernemingen die zijn aangesloten bij een bedrijfstakpensioenfonds of een beschikbare premieregeling hebben.
4. Meer dan ooit mag de ondernemer van zijn pensioenadviseur een goed pensioenadvies verwachten. Tegelijkertijd moet de ondernemer zich realiseren dat een goed pensioenadvies een zorgvuldig traject vergt en dus geld kost.

controleren in hoeverre het wettelijk adviestraject volledig is doorlopen. Het 'proof me'-principe is hiermee ook van toepassing op de pensioenadviesmarkt en dossiervorming wordt zodoende nog belangrijker. De AFM adviseert om goed te toetsen in hoeverre de onderneming het advies begrijpt en, indien de ondernemer afwijkt van het advies, dit goed vast te leggen. Dat kan door de werkgever een verklaring te laten tekenen dat hij afwijkt van het advies.

De nazorg wordt gezien als een onderdeel van het wettelijk adviestraject. Volgens de leidraad is nazorg overigens pas aan de orde als de adviseur hierover met de onderneming afspraken heeft gemaakt. De eerder geschetste proactiviteit is dan onderdeel van de nazorgafspraken, evenals de wijze waarop de adviseur hiervoor wordt beloond. Is er sprake van een beloning in de vorm van provisie, dan moet de bemiddelaar inzicht geven in de hoogte daarvan. De hoogte van de provisie moet passend zijn in relatie tot de werkzaamheden. Voor de toetsing in hoeverre de provisie passend is, heeft de AFM de leidraad passende provisie financiële dienstverleners ontwikkeld.

De AFM is overigens van mening dat in een ideale wereld de financiële dienstverlener geen provisie ontvangt, maar direct wordt beloond door de cliënt. Dit om beloninggedreven kleuring van het advies te voorkomen.

Complete en reproduceerbare adviesdossiers

Advisering over verzekerde collectieve pensioenregelingen vindt plaats in een complexe en dynamische omgeving. Macro-economische onzekerheden, elkaar opvolgende wijzigingen in (fiscale) wetten en regelgeving, transparantie in advisering en beloning en het feit dat pensioen als zeer complex wordt ervaren, vragen om een zorgvuldig advies. Tegelijkertijd moeten werkgevers ook (gaan) beseffen dat pensioenadvies tijd en dus geld kost. De leidraad streeft naar een zeer compleet en reproduceerbaar adviesdossier. Dat zal leiden tot aanzienlijke kostenverhogingen. In hoeverre kleine MKB-ondernemingen bereid zijn of in staat zijn om dit te betalen en op die wijze dus toegang blijven houden tot goed advies, is de vraag. Zeker nu de eisen met betrekking tot transparante beloning van de pensioenadviseur er toe leiden dat de ondernemer volledig inzicht krijgt in de kosten van het advies. Ons hebben overigens signalen bereikt dat de AFM komt met een aanvullende aflevering waarin men versoepelingen voor kleine ondernemingen voorstelt om op die wijze tegemoet te komen aan de dreigende onbetaalbaarheid van pensioenadvies. Wij, en u inmiddels wellicht ook, wachten in spanning af. **An**

Drs. J. Borremans en R. Nass, actuaris AG zijn partner bij LNBB actuarissen + pensioenconsultants te Soest en Dordrecht. www.lnbb.nl.