

# Slecht rapportcijfer voor rapportages

In de laatste bijdrage over lifecycles en de beleggingsspecifieke aspecten die een doorslaggevende rol spelen bij de advisering van premiepensioenregelingen richten we ons op de communicatie door aanbieders van deze producten naar pensioenadviseurs. In de vorige bijdragen in dit blad hebben we stilgestaan bij het beleggingsbeleid, het duurzaamheidsbeleid, het rendement & risico en de kosten van premiepensioenproducten.

DOOR JASPER HAAK EN JACK BORREMANS

## Zoektocht in 'wirwar' van website en brochures

Probeer van een willekeurig premiepensioenproduct eens te achterhalen waarin wordt belegd. Dit vergt in veel gevallen nogal wat moeite. Een exercitie die menig pensioenadviseur zal herkennen.

### Stap 1

Na enig zoekwerk kom je onduidelijke plaatjes in een brochure of op een website tegen van de lifecycle, als dat al lukt. Hierin staat vaak generiek aangegeven in welke mate in welke beleggingscategorieën wordt belegd gedurende de looptijd.

### Stap 2

Als tweede stap probeer je te achterhalen in welke beleggingscategorieën er nu daadwerkelijk wordt belegd. Er wordt gesproken over aandelen, obligaties en 'overige beleggingen', zonder duiding welke type aandelen of obligaties en wat er met overige beleggingen wordt bedoeld. Met enige moeite is soms te achterhalen in een document of op de website waar nu daadwerkelijk in wordt belegd.

### Stap 3

Dan volgt de derde stap: de zoektocht naar de gebruikte beleggingsfondsen. Weer ergens anders op de website of zelfs op een geheel andere website staat een lijstje van beleggingsfondsen. Regelmatig zonder toelichting of deze beleggingsfondsen daadwerkelijk in de gewenste lifecycle worden gebruikt. Er zit niets anders op dan zelf na te gaan welke beleggingsfondsen horen bij de verschillende beleggingscategorieën.

### Stap 4

Je bent er eindelijk achter welke beleggingsfondsen gebruikt worden in de lifecycle, maar nu begint de zoektocht pas echt. Informatie over beleggingsfondsen bevindt zich soms achter met wachtwoorden beschermde websites, soms moet de informatie op verschillende websites bij elkaar worden gezocht en soms is het echt niet te vinden. Maar het kan nog erger. Het gebruikte beleggingsfonds belegt in andere beleggingsfondsen die ook weer in andere beleggingsfondsen beleggen. Er zijn voorbeelden bekend van een structuur met drie of zelfs vier lagen.

### Stap 5

Nu eindelijk de informatie is gevonden over de daadwerkelijke beleggingen van het daadwerkelijk gebruikte beleggingsfonds, kan het zo zijn dat er

## Weinig verplichtingen aan communicatie van beleggingsinformatie aan deelnemers in premiepensioenproducten

een laatste te-leurstelling verwerkt moet worden. De meeste maandberichten of factsheets bevatten immers te weinig informatie. Geen informatie over hoe het beleggingsfonds heeft ge-

presteerd ten opzichte van de benchmark, geen informatie over de volatiliteit of geen duidelijkheid over waar nu echt in wordt belegd. Daar heb je dan al die moeite voor gedaan. Dit alles terwijl de asset managers hun mond vol hebben over transparantie. Je denkt 'zo moeilijk kan het toch niet zijn om overzichtelijk aan te geven hoe het product



Jasper Haak



Jack Borremans

Beiden zijn initiatiefnemer van *Penformance*, een adviseursplatform voor de beoordeling en vergelijking van premiepensioenproducten met de *Beleggingstoets*.

Zie [www.penformance.nl](http://www.penformance.nl)

*werkt en hoe er belegd wordt* of je denkt: *'waarom kunnen de fondsen niet gewoon conform een logische standaard rapporteren in plaats van iedereen op een eigen manier'*. Het beschreven stappenplan hoeft niet in alle gevallen volledig uitgevoerd te worden, want er zijn positieve uitzonderingen. Veel aanbieders van premiepensioenproducten hebben een deel van de informatievoorziening richting pensioenadviseurs goed op orde, maar geen van allen geeft een goed overzichtelijk inzicht in de beleggingen van de eigen premiepensioenproducten. Als pensioen adviseur wordt je beetje bij beetje getraind in het zoeken van informatie, terwijl er voor een premiepensioenproduct deelnemer die informatie nodig heeft vaak een aparte omgeving voor informatie beschikbaar is. Helaas is daar ook vaak veel op aan te merken.

## Hoe zou het dan wel moeten?

Alle informatie zou met links op één webpagina terug te vinden moeten zijn.

Allereerst zou er een beschrijving moeten zijn van de lifecycle van het premiepensioenproduct met daarbij een uitleg waarom deze lifecycle op deze manier is geconstrueerd. Momenteel wordt alleen het afbouwen van het risico en het beperken van het inkooprisico beschreven in algemene termen. Andere keuzes, zoals wel of niet long duration obligaties vanaf het begin van de lifecycle gebruiken of wel of niet nog een deel beleggen in aandelen aan het eind van de lifecycle, worden niet toegelicht. Dit zijn voorbeelden waar aanbieders van premiepensioenproducten verschillende keuzes maken, terwijl alleen de keuzes die iedere aanbieder maakt (en waarvan elke pensioenadviseur al op de hoogte is) worden toegelicht. Het zou een verbetering zijn als elke pensioenadviseur inzicht krijgt in de belangrijkste keuzes die zijn gemaakt bij het ontwerpen van een premiepensioenproduct.

Daarnaast zou er een beschrijving moeten zijn van de beleggingscategorieën waarin wordt belegd en op welke manier in deze beleggingscategorieën wordt belegd. Elke beleggingscategorie moet apart worden genoemd, ook hier weer vergezeld van een toelichting waarom er in deze beleggingscategorie wordt belegd. Sommige aanbieders beleggen in grondstoffen (commodities) en andere niet, sommige in vastgoedaandelen en andere niet. Helaas worden deze keuzes niet toegelicht c.q. onderbouwd. Ook de keuze van de manier van beleggen zou moeten worden toegelicht. Wordt er belegd middels een passief beleggend fonds of met een actief beleggend fonds? Wat voor type indexfonds: een ETF of een indexfonds? Ook hier weer het liefst voorzien van een toelichting met betrekking tot de gemaakte keuze. Als er

gekozen is voor een meerlaagse structuur, dan helpt een plaatje van de structuur en een uitleg waarom er voor deze structuur gekozen is. Er kunnen goede redenen zijn voor een meerlaagse structuur, maar zonder toelichting moeten pensioenadviseurs gissen en lijkt de meerlaagse structuur al snel overbodig.

Dan de fondsinformatie: of er nou gebruik wordt gemaakt van huisfondsen (beleggingsfondsen die worden beheerd door een aanbieder van het premiepensioenproduct gelieerde asset manager) of van extern beheerde fondsen of niet, er zou een bepaald minimum aan informatie over elk fonds beschikbaar moeten zijn. Een goed maandrapport of factsheet van een fonds dat wordt gebruikt in een premiepensioenproduct moet in ieder geval duidelijke informatie over beleggingsstrategie en doelstelling, de huidige beleggingen, het rendement, het risico en de beheerder bevatten.

De beleggingsstrategie en doelstelling kunnen beschrijvend worden toegelicht door het aangeven van het universum waarin mag worden belegd, de benchmark van het beleggingsfonds, een uitleg van de beleggingsfilosofie en de mate waarin er (indien dit plaatsvindt) afgeweken wordt van de benchmark en de doelstelling van het beleggingsfonds. Bij veel beleggingsfondsen ontbreekt zeker dit laatste aspect terwijl er door asset managers wel bijna altijd interne doelstellingen worden bepaald.

## Alle informatie zou met links op één webpagina terug te vinden moeten zijn

Al is het maar om te bepalen hoe de asset manager wordt beloond. Een transparante asset manager zou dit ook moeten publiceren en een transparante aanbieder van premiepensioenproducten zou hierop bij de geselecteerde asset managers moeten aandringen. Als een asset manager een doelstelling van bijvoorbeeld 2% extra rendement na aftrek van kosten boven het rendement van de benchmark consequent niet realiseert, dan kan niet alleen de aanbieder van het premiepensioenproduct maar ook de pensioenadviseur en de deelnemer in de pensioenregeling aandringen op vervanging van het fonds of de asset manager.

## Goede communicatie heeft voordelen

Aanbieders van premiepensioenproducten klagen nog wel eens dat de selectie van premiepensioenproducten door pensioenadviseurs vooral op basis van kosten wordt gemaakt en dat er weinig oog is voor andere aspecten zoals de goed functionerende lifecycle en het bijzondere karakter van de beleggingen. Deels wordt er echter geogost wat er is gezaaid. Als er weinig, onduidelijke of onoverzichtelijk informatie wordt gegeven over het premiepensioenproduct dan zal een pensioenadviseur zich er minder snel in verdiepen. Een aantal aanbieders organiseert wel kennissessies waarin er meer tijd kan worden besteed aan een specifieke onderwerp en er vragen kunnen worden gesteld. Dat zien we als een goede ontwikkeling. We roepen dan ook alle aanbieders van premiepensioenproducten op de informatie over hun premiepensioenproduct sterk te verbeteren. De Nederlandse wet stelt weinig verplichtingen aan communicatie van beleggingsinformatie aan deelnemers in premiepensioenproducten. Aangezien premiepensioenproducten één van de belangrijkste vormen van pensioen in Nederland is aan het worden, zouden ook de DNB en AFM meer aandacht moeten gaan geven aan de communicatie hierover door de aanbieders van deze producten. ■

