



PETER VLAEMINCK,  
PENSIOENFONDS YARA

"EEN STABIELE  
BALANS IS  
BELANGRIJKER  
DAN DE  
HOOGTE VAN DE  
BIJSTORTING."

maakt volgens hem niet uit. "Ik zie in het arrest geen enkele verwijzing naar (Europese) pensioenwetgeving. Om die redenen lijkt mij de Pensioenwet irrelevant. Het belangrijkste is dat deelnemers risico lopen."

#### 'WONDERLIJK'

Hoe geforceerd het onderscheid tussen DB en DC ook moge zijn, voorlopig zijn we er nog niet vanaf. Zo bleek al snel na het BTW-arrest dat het ministerie van Financiën een ruime interpretatie, waarin bijvoorbeeld ook collectieve premieregelingen kwalificeren als gemeenschappelijk beleggingsfonds, afwijst. Sterker nog: het ministerie wil alleen PPI's vrijstellen.

"In het Nederlandse pensioenstelsel is met uitzondering van PPI's sprake van een systeem waarbij de uitkering afhangt

van het leven en deelnemers in het fonds niet evenredig gerechtigd zijn tot het totale pensioenvermogen en de opbrengsten van de beleggingen. Er is onder omstandigheden alleen overdracht van de waarde van de pensioenopbouw mogelijk. Uit het ATP arrest volgt niet dat deze Nederlandse pensioenfondsen kwalificeren als een gemeenschappelijk beleggingsfonds," aldus het ministerie.

Het ministerie van Financiën bevestigt desgevraagd dat zelfs pensioenfondsen met pure premieregelingen ondanks het arrest niet zeker zijn van BTW-vrijstelling. "Dit betekent inderdaad dat niet alle pensioenfondsen die de defined-contributionmethode toepassen, onder de vrijstelling voor het beheer van een gemeenschappelijk beleggingsfonds vallen."

BTW-deskundige Edwin van Kasteren noemt de lezing van Financiën 'wonderlijk'. "Ik denk dat hier de wens de vader van de gedachte is geweest, maar vrees wel dat Financiën, mijns inziens ten onrechte, hierin volhardend zal zijn." Hij vraagt zich af of het ministerie er zo feitelijk niet voor kiest de uitspraak van het Europese Hof naast zich neer te leggen. "Procedures lijken wel bijna onafwendbaar." Hoewel de criteria van het Hof volgens hem heel helder zijn, blijft het lastig om te toetsen hoeveel risico deelnemers lopen. Van Kasteren vindt het verdedigbaar dat ook in uitkeringsovereenkomsten het risico bij de deelnemer ligt. Zo geredeneerd kan de vrijstelling voor praktisch alle Nederlandse pensioenfondsen gelden.

Saillant in dit verband is dat Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW) begin 2012 betoogde dat deelnemers in het Nederlandse pensioenstelsel uiteindelijk de risico's dragen, elementen van solidariteit en collectiviteit ten spijt. SZW deed dit in reactie op een adviesaanvraag over herziening van de pensioenfondsenrichtlijn. Nederlandse pensioencontracten (bestaande en toekomstige) zouden het best passen onder pure premieregelingen.

## PPI: OPTIMISME OVERHEERST

TEKST  
ANDRÉ DE VOS

**M**et de vergunningverlening op 1 januari is Towers Watson voorlopig de laatste loot aan de snel uitdijende PPI-boom. Bijna drie jaar nadat BeFrank de eerste officieel door DNB goedgekeurde premiepensioeninstelling werd, zijn er inmiddels tien erkende PPI's in Nederland. Goudse is er alweer mee gestopt en er zitten nog een paar aanvragen in de pijplijn van DNB. De toezichthouder doet steeds langer over de vergunningverlening, want lijkt van mening dat er inmiddels wel genoeg PPI's op de markt zijn en wil wildgroei voorkomen.

"DNB is kritischer geworden nadat de PPI van Goudse Verzekeringen zo snel uit de markt ging," zegt Marcel van de Grift, van Retira Pensioenadviseurs, dat PPI's online



Marcel van de Grift,  
Retira Pensioenadviseurs

*Zo'n 125.000 Nederlandse werknemers bouwen inmiddels een pensioen op in een premiepensioeninstelling. Dat aantal valt tegen, gegeven alle opwinding rond de PPI. De aanbieders zelf zijn optimistisch. "De markt lijkt echt in een versnelling gekomen."*

vergelijkt. "Het is natuurlijk niet goed voor het imago van de PPI-markt dat een aanbieder al zo snel weer stopt." In de PPI-vergelijker ([www.nieuwepensioenuitvoerder.nl](http://www.nieuwepensioenuitvoerder.nl)) van Retira worden voorlopig zes PPI's vergeleken. Nieuwkomers Zwitserleven en Towers Watson zijn nog maar net bezig en hebben opname in de vergelijker in beraad, terwijl Robeco en Rabobank hebben aangegeven niet in vergelijkeners te willen.

Het snelle afhaken van Goudse is niet de enige tegenvaller voor de PPI-branche. Randstad slaagde er niet in zijn pensioenregeling, die nu bij pensioenfonds Flexsecurity zit, in een PPI onder te brengen. "We dachten dat de overgang naar een PPI relatief eenvoudig zou zijn," zegt directeur Raimond Schikhof van Flexsecurity. "We

zijn immers al een onder toezicht staande instelling, de regeling zou niet anders worden en we hebben een goede financiële positie. Maar DNB lag dwars. We moesten een langdurig advies- en vergunningstraject door dat mogelijk een miljoen euro zou kosten. Daar heeft het bestuur van afgezien, ondanks de voordelen die de PPI zou bieden."

Een rondje van IPNederland langs de tien PPI's leert dat zij – volgens eigen opgave – inmiddels zo'n 2.700 bedrijven met in totaal 125.000 werknemers als klant hebben. Volgens DNB zijn ze gezamenlijk goed voor circa 350 miljoen euro aan pensioenvermogen. Dat lijkt geen spectaculaire oogst, na drie jaar, maar daar verschillen de meningen over. "Ik vermoed dat de meeste PPI's hun businessplan hebben moeten bijstellen," zegt Roel Nass van LNBB, dat DC-regelingen vergelijkt en dat door het ministerie van Financiën is gevraagd om de PPI-markt te evalueren. "We zien dat de PPI inmiddels een van de alternatieven is bij pensioenregelingen, maar dan vooral voor een DC-regeling. De PPI is nu bekend bij bedrijven, maar de keuze voor een PPI is doorgaans geen principiële. Logisch, een PPI doet niets wat een verzekeraar ook niet kan, maar het is vaak wel goedkoper en transparanter."

## LASTIG GELD VERDIENEN

Directievoorzitter Folkert Pama van BeFrank vindt 125.000 deelnemers zo weinig nog niet. "Als je bedenkt dat de totale DC-markt in Nederland zo'n 600.000 deelnemers kent, is dit in pakweg twee jaar tijd niet zo'n slechte score.



Raimond Schikhof,  
Flexsecurity



Roel Nass,  
LNBB

Maar inderdaad: er is nog geen PPI die geld verdient. Ook wij niet. Dat hadden we ook nog niet verwacht. Daar heb je zeker vijf jaar voor nodig. En meer klanten."

De komst van de PPI heeft de markt voor beschikbaarpremiepensioenen fors opgeschud. De tarieven voor zowel administratie als beleggen zijn fors gedaald. "Bij de oude DC-regelingen van verzekeraars konden de beleggingskosten wel 100 tot 150 basispunten bedragen," zegt directeur Dirk Jan Sloots van Rabo PGGM PPI. "Nu liggen die kosten eerder rond de 60 basispunten. Dat is voor de deelnemer, die die kosten moet betalen, natuurlijk erg interessant. En voor de werkgever zijn de kosten ook gedaald. Van soms wel 250 euro administratiekosten per deelnemer tot een paar tientjes."

Volgens Sloots betekenen de sterk gedaalde kosten wel dat het lastig is om geld te verdienen met de PPI. "Ik denk dat je als PPI in ieder geval 50.000 tot 100.000 deelnemers moet hebben voor een echt winstgevend business case." Volgens Oskar Poiesz van Robeco PPI kan een PPI met minder dan 100.000 deelnemers rendabel zijn. Poiesz, directeur DC-pensioenen bij Robeco denkt binnen twee, drie jaar 'uit de kosten te zijn'.

Bij de veel lagere kosten van PPI's kunnen wel kanttekeningen worden geplaatst. Weliswaar zijn bij de PPI de kosten over het algemeen transparanter, maar dat wil niet zeggen dat een PPI standaard goedkoper is en makkelijker vergelijkbaar. Bij de ene PPI zijn de →

OP 3 MEI 2011

DE VN PUBLICEREN EEN RAPPORT OVER DEMOGRAFISCHE ONTWIKKELINGEN



**Als de wereld verandert,  
verandert u dan mee?**

Indextracking is zo veel meer dan  
het volgen van de markt.

**INDEXFONDSBEHEER**

Uit het rapport van de Verenigde Naties blijkt dat wereldwijd de levensverwachting voortdurend blijft stijgen, van 68 nu tot 81 eind van deze eeuw.

In veel ontwikkelde economieën gaat de toename van de levensverwachting gepaard met maatregelen waarbij individuen meer verantwoordelijkheid dienen te nemen bij het sparen voor hun eigen ouderdagsvoorziening. Tegelijkertijd zien we dat de kosten stijgen en beleggingsinkomsten uit veel pensioenfondsen afnemen. Door deze combinatie van factoren worden pensioeninstellingen geconfronteerd met een grotere behoefte aan langetermijnbeleggingen met beperking van risico's en ruime diversificatiemogelijkheden om zo toegang te krijgen tot rendement wereldwijd.

Voor pensioenfondsen is passief beheer een optie die steeds meer aan populariteit wint. De klantgerichte benadering van LGIM uit zich in brede activiteiten op het gebied van indexfondsenbeheer die meeontwikkelen met de veranderende behoeften van pensioenfondsen. Wij bieden kosteneffectieve oplossingen die beleggers in staat stellen hun financiële langetermijndoelstellingen te bereiken.

LGIM beschikt over indextrackingcapaciteit van wereldklasse en heeft een breed aanbod van indexproducten en daaraan gekoppelde oplossingen in risicobeheer voor institutionele beleggers.

Wij zijn toegewijd aan institutioneel vermogensbeheer en niet actief in brokerage, banking of custody. Indextracking is onze kerncompetentie en vormt de belangrijke basis van ons vermogensbeheerbedrijf. Dankzij de toegevoegde waarde die wij kunnen bieden bij het beheren van indexportefeuilles, is LGIM een van de grootste passieve beheerders ter wereld geworden.

Op 31 december 2013 hadden wij EUR 540 miljard aan activa onder beheer voor meer dan 3000 institutionele klanten.

Neem voor informatie contact op met:

**Marcel Linotte**  
Hoofd distributie, Nederland  
[marcel.linotte@lgim.com](mailto:marcel.linotte@lgim.com)  
+31 6 23 95 76 30  
[www.lgim.com](http://www.lgim.com)

Erkend en gereguleerd door  
de Financial Conduct Authority.

**Legal &  
General**  
INVESTMENT MANAGEMENT



“

“Er is nog geen PPI die geld verdient.”

Folkert Pama  
van BeFrank

administratiekosten all-in, terwijl de ander aparte kosten in rekening brengt bij waardeoverdracht en echtscheiding. Ook de totale beleggingskosten worden per PPI nogal verschillend berekend.

### MARKTFOCUS VERVAAGT

De PPI's mikken op verschillende markten, zo blijkt ook uit de getallen. Terwijl de TKP PPI (Cappital) met 21 klanten goed is voor 25.000 deelnemers, heeft Aegon meer dan 1.000 klanten nodig voor in totaal ruim 15.000 deelnemers. Cappital mikt dan ook op de corporate klanten, waar 'zuster-PPI' Aegon zich vooral op het MKB richt. "Wij doen ook corporate klanten, maar de regeling moet dan wel in onze administratie passen," zegt Eric Baltus van Aegon. "Voor maatwerkoplossingen verwijzen we naar Cappital."

De marktfocus van veel PPI's is sinds de start wel behoorlijk vervaagd, constateert Roel Nass. Mede vanwege de zware concurrentie kijken PPI's ook of ze buiten het eigen marktsegment klanten kunnen binnenhalen. Zo is voor Brand New Day de grens van bedrijven tot 100 werknemers 'niet meer heilig'. "Negentig procent van onze klanten valt nog wel onder die grens, maar we hebben ook veel grotere bedrijven als klant," zegt Jan Willem Hoitsma van Brand New Day, dat inmiddels op zo'n 800 klanten zit en 16.000 deelnemers.

ABN Amro had zich aanvankelijk gericht op de 500+ markt, maar ziet nu ook daaronder kansen. "Dat heeft te maken met de veranderende regelgeving voor pensioenen," zegt Jaap van der Wal van de ABN Amro PPI. "De

aftopping van pensioenen op 100.000 euro betekent dat je daar met een bijna bancaire product de klant goed kunt bedienen. En wij hebben een bancaire infrastructuur. Dus dat deel van de markt willen we niet laten liggen." Ook BeFrank heeft de grens van 500+ laten varen.

Rabobank blijft zich nog wel richten op het vooraf vastgestelde marktsegment van MKB-bedrijven met hooguit 150 werknemers. "Dat past bij het profiel van de klant waar wij als bank ook actief voor zijn," zegt Dirk Jan Sloots. "Bovendien is de concurrentie in de markt van grotere bedrijven moordend. Daar is sprake van een 'red ocean'." Cappital houdt het juist bij de markt van middelgrote en grote bedrijven.

Volgens Roel Nass van LNBB zijn veel PPI's langzaam van karakter veranderd. "In het begin zag je veel standaardoplossingen en niet altijd even goede lifecycles. Voordeel van een standaardoplossing is natuurlijk de lage kosten. Maar inmiddels zie je meer maatwerkoplossingen verschijnen. Dat wil de klant. Het is wel afwachten wat dat voor de kosten betekent, want de lage tarieven zijn gebaseerd op standaardoplossingen."

### DE KAT IS UIT DE BOOM

Ondanks de voor velen ongetwijfeld nog tegenvallende aantallen klanten, zijn alle PPI's optimistisch over de toekomst. Dat optimisme is mede ingegeven door de recent gestegen belangstelling van bedrijven voor PPI's, die vrijwel alle partijen melden. "De tweede helft van 2013 en het begin van dit jaar zijn heel goed verlopen," zegt Hoitsma van Brand New Day. Hoitsma vermoedt dat traditioneel ingestelde adviseurs inmiddels de PPI standaard in hun adviespakket hebben opgenomen. "Ze hebben eerst de kat uit de boom gekeken en zien nu – bij ons althans – dat de PPI een transparant, goedkoop en ook snel product is. Op 29 november sloten we een contract met Exact en op 1 januari konden we de premies voor 650 werknemers innen."

"We worden de laatste maanden overstelpt met vragen over de PPI," zegt Jaap van der Wal van ABN Amro. "Het Nederlandse pensioenspeelveld is aan het kantelen van DB naar DC, en daar profiteert de PPI van. En de discussie over de toekomst van pensioenfondsen speelt ook in ons voordeel."

Erik Hof van Cappital ziet 'de vraag flink toenemen in het marktsegment van middelgrote en grote ondernemingen.' "Dat heeft te maken met de wens om de kosten van de pensioenregeling beter te beheersen, maar ook met de lagere uitvoeringskosten en transparante structuur. Werkgevers met een eigen pensioenfonds willen vaak ook de bestuurlijke aandacht voor de pensioenregeling beperken."

### LONKEN NAAR DB-VERLATERS

De meeste bedrijven die tot nu toe zijn overgestapt op een PPI hadden of nog helemaal geen pensioenregeling of een DC-regeling. Verzekeraars proberen hun bestaande klanten van een verzekerde DC-regeling naar een PPI te 'converteren'. Bij Nationale Nederlanden is meer dan de helft van de klanten van de PPI oud-klant van de verzekeraar; een vergelijkbaar beeld is er bij andere verzekeraars. Bij Aegon is de conversie gericht beleid. →

### PLATFORM VOERT LOBBY VOOR DE PPI

*De tien Nederlandse PPI's werken samen in het PPI Platform. Hoewel dat al bijna twee jaar bestaat, heeft het geen formele status. "En dat is voorlopig ook niet de bedoeling," zegt Jacqueline Lommen van Robeco, een van de initiatiefnemers. "We opereren als een soort informele werkgroep."*

*Het Platform heeft namens de PPI's wel overleg met de toezichthouders, andere koepels en ministeries. Op de agenda staan ongeveer twintig punten die voor de PPI's belangrijk zijn. Bovenaan de agenda: de regelgeving voor en de reikwijdte van de PPI. "We zijn in overleg met DNB over welke gegevens PPI's moeten aanleveren voor de staten die DNB nodig heeft voor het toezicht. Dat gaat in een open dialoog. Ook zijn er geen formele regels voor hoe PPI's hun jaarrekening moeten opstellen."*

*Belangrijk punt voor het platform is ook de reikwijdte van de PPI. "Tot nu is de PPI eigenlijk alleen een opbouwvehikel voor DC-regelingen, maar wettelijk is er veel meer mogelijk. Als er straks voor DB-regelingen een reëel toezingskader komt, liggen alle risico's bij de deelnemer. Waarom zouden PPI's ook niet zo'n soort regeling kunnen uitvoeren? Dat zijn gespreksonderwerpen die alle PPI's aangaan en dus mooi door het platform kunnen worden opgepakt."*

*Volgens Lommen behoeft de positie van de PPI in Nederland nog veel verduidelijking. "Volgens de Europese regelgeving zijn we een zogenaamde non-article 17-pensioeninstelling: een niet-risicodragende instelling. Daar zijn er in Europa heel veel van, maar voor Nederland is het een nieuw fenomeen dat veel vragen oproept. Die proberen we te beantwoorden."*



	PPI	VERGUNNING	PARTNERS	VERZEKERAAR
1	BeFrank	27-06-11	BinckBank, Delta Lloyd	Delta Lloyd
2	Robeco	9-08-11	Robeco	extern
3	Brand New Day	6-12-11	BND en ASR	ASR
4	Nationale Nederlanden (Essentie pensioen)	23-12-11	NN, AZL, ING IM	NN
5	TKP (Cappital)	30-12-11	TKP en Aegon	Aegon
6	APG ABN Amro	30-01-12	ABN Amro, APG	extern
7	Aegon	16-02-12	Aegon	Aegon
8	Rabo PGGM	21-12-12	PGGM, Rabo, Robeco	Interpolis
9	Zwitserleven	20-09-13	Zwitserleven, SNS Reaal	Zwitserleven
10	Towers Watson	1-01-14	Towers Watson	ElipsLife



“We worden de laatste maanden overstelpt met vragen over de PPI.”

*Jaap van der Wal van ABN Amro*

De hoop van de PPI's is echter gevestigd op de nieuwe markt van bedrijven die van DB-regelingen af willen. “We zien nu langzaam meer bedrijven met een DB-regeling overstappen,” zegt Oskar Poiesz van Robeco. “Die bedrijven hebben gewoon wat langer tijd nodig voor de overstap, bijvoorbeeld omdat de ondernemingsraad erg gehecht is aan de garanties in de DB-regeling. Maar ook zij ontdekken dat een goede lifecycle de beste garantie is voor een goed pensioen.”

“Bedrijven die nu een DB-regeling moeten verlengen, komen door de lage rente uit op een premie die al snel dertig tot veertig procent duurder uitpakt,” zegt Dirk Jan Sloots. “Dan komt een DC-regeling in beeld en met name de PPI. Die is met zijn veel lagere kosten natuurlijk ineens een stuk aantrekkelijker.” Ook Eric Baltus van Aegon constateert dat er meer bedrijven met een DB-regeling interesse tonen in de PPI.

“De PPI is begonnen als een hype, maar heeft inmiddels zijn plek in de markt gevonden,” zegt Arjan Nollen van Nationale Nederlanden PPI. “Je ziet eigenlijk eenzelfde beweging als bij banksparen. Klanten worden aangetrokken door de transparantie, de eenvoud en de kwaliteit van het product. Het idee leeft ‘Hier moeten we bij zijn’. De PPI heeft de DC-markt echt in beweging gebracht, conform de verwachting.” Volgens



*Dirk Jan Sloots,  
Rabo PGGM PPI*



*Oskar Poiesz,  
Robeco PPI*

## FIGUUR 1

*PPI's in beeld*

BRON: IPNEDERLAND

Folkert Pama 'lijkt de markt echt in een versnelling terecht gekomen'.

Bij de PPI's wordt met spanning uitgekeken naar het nieuwe financieel toetsingskader voor pensioenfondsen. Als dat te zware buffers oplegt voor DB-regelingen is de verwachting dat nog meer bedrijven serieus de DC-optie gaan onderzoeken. En dus de PPI.

## GEVANGEN IN DE OPBOUWFASE

De PPI's lopen na drie jaar wel tegen een aantal grenzen op waartegen gewone DC-regelingen ook al opliepen. Zoals de harde knip tussen opbouwphase en uitkeringsfase. In het kader van de lifecyclebenadering schakelen de meeste PPI's over op meer vastrentende waarden in de beleggingsportefeuille naarmate een werknemer ouder wordt. De spreiding en de wijze en het tijdstip waarop dat gebeurt verschillen, maar de achterliggende idee is toch om op de pensioendatum renterisico en beursrisico zoveel mogelijk te hebben afgetimmerd. Daarmee neemt echter ook de kans op goed rendement in de laatste jaren voor pensioering stevig af. “Die knip is natuurlijk raar,” zegt directeur Arjen van Zanten van Zwitserleven PPI. “Want je wilt ook na de pensioering nog rendement maken. Nu ga je eerst risico afbouwen om in de uitkeringsfase weer meer risico te nemen. De PPI zit gevangen in de opbouwphase.”

“Die harde knip past niet meer bij de vraag in de markt,” zegt Arjan Nollen. “De klant wil meer flexibiliteit met zijn pensioen, bijvoorbeeld al eerder een deel kunnen opnemen. Aan de andere kant zorgt die knip er wel voor dat de PPI geen langlevensrisico's op de balans hoeft te nemen en dat het product loepzuiver is.”

Ook de hoge rekenrente waarmee DC-regelingen de premie moeten berekenen is de PPI's een doorn in het oog. Doordat daardoor toekomstige verplichtingen feitelijk worden ondergewaardeerd wordt het lastiger om met een DC-regeling een goed pensioen op te bouwen bij de huidige wetgeving, waarin opbouwpercentages toch al onder druk staan. “De huidige wetgeving voor pensioenen is toegesneden op het DB-landschap. Dat is een rem op de ontwikkeling van DC, en dus van PPI's,” vindt Dirk Jan Sloots. Sloots vindt het jammer dat de

BEOOGD MARKTSEGMENT	KLANTEN	DEELNEMERS	KOSTEN IN EURO P.P.P.J.	VERMOGENSBEHEERKOSTEN IN % (TER)
aanvankelijk 500+, nu ook daaronder	200	30000	30-100	0,35-0,5
100+	30-40	10000	49	0,35-0,5
100-, maar ook daarboven	800	16000	25-75 euro	0,4 voor hele periode
100+, groter MKB, midcorporate	80	12000	50+, all-in	0,38 (voor lifecycle)
grotere ondernemingen	21	25000	50	0,28-0,36
500+, maar ook breder	60	15000	40-80 euro	gem. 0,35
MKB en corporate	1000+	15000	60	0,6 (voor lifecycle)
MKB tot 150	500	5000	60 euro	0,6
MKB	2 à 3	150	65 euro	rond de 0,45
grootzakelijk	n.v.t.	n.v.t.	maatwerk	maatwerk

PPI's zich niet mogen richten op DGA's en ZZP'ers met een eenmanszaak. "Een PPI is precies wat die kleine ondernemers zoeken."

"Ik heb het gevoel dat de PPI wordt achtergesteld," vindt Folkert Pama. "Waarom mogen wij geen DGA's als klant hebben? Wettelijk is er geen belemmering. En bij de pensioendiscussie over ZZP'ers is de mogelijkheid van een PPI niet eens aan de orde gekomen. Het ging vanaf het begin over een pensioenfonds."

#### AFVALLERS

Met tien PPI's lijkt de markt redelijk verzadigd. De meeste partijen verwachten nog wel een consolidatie in de PPI-markt. "Er zijn nu wel erg veel spelers," zegt Arjan Nollen. "Er zullen er nog wel een paar afvallen die niet voldoende schaalgrootte kunnen halen." Ook Hoitsma van Brand New Day verwacht nog wel afvallers, onder meer door consolidatie. "Maar big is niet per se beautiful." Oskar Poiesz ziet niet zomaar partijen stoppen. "De nieuwkomers zullen er niet zomaar uitstappen. Die willen een succes maken van hun PPI. En de verzekeraars kunnen er niet eens uitstappen. Anders raken ze hun DC-klanten kwijt aan de concurrentie."

Alle PPI's proberen te scoren met hun goede communicatie richting deelnemers. Ze hebben hun eigen internetportal en vaak ook speciale apps. Leuk voor de deelnemer, maar de vraag is of die daar op zit te wachten. De deelnemer wil zekerheid over de hoogte van zijn pensioen. En dat kunnen de PPI's niet bieden, hoewel er hier en daar bewegingen zijn om meer garantie in te bouwen.

Van de buitenlandse expansie van de PPI – feitelijk een van de bestaansredenen – komt nog altijd weinig terecht. ABN Amro zegt enkele kleinere bedrijven als buitenlandse klant te hebben en Robeco schermt met vergevorderde plannen, met name in Duitsland. Maar volgens Roel Nass zijn crossborder regelingen nog altijd 'onontgonnen terrein'. Marcel van de Grift van Retira ziet eveneens 'heel weinig beweging in het buitenland'. "De PPI moet eerst in Nederland een goede track record opbouwen voordat we ons product in het buitenland kunnen aanbieden," zegt Folkert Pama.



Jan Willem Hoitsma,  
Brand New Day



Eric Baltus,  
Aegon



Erik Hof,  
Cappital



Arjen van Zanten,  
Zwitserleven PPI



“

Er zullen  
nog wel een  
paar spelers  
afvallen.”

Arjan Nollen,  
Nationale Nederlanden PPI