

‘Modern pensioenadvies richt

Economen belichten op Avéro-seminar actualiteit

Avéro Achmea organiseerde onlangs voor de tiende keer het pensioenseminar ‘Geld voor later’. Tijdens de jubileumeditie spraken drie topeconomen over actualiteit, toekomst en praktijk. Met name Frank Kalshoven wist de tachtig deelnemers te prikkelen. “Ons levensritme is nog volledig gebaseerd op de negentiende-eeuwse landbouwmaatschappij.”

Door Rob van de Laar

Middagvoorzitter Mathijs Bouman sprak met econoom en voormalig DNB-directeur Lex Hoogduin over de economische actualiteit. Hoogduin is weinig optimistisch: hij denkt dat de eurocrisis het dieptepunt nog niet heeft bereikt. “De euro wordt nog altijd van alle kanten bedreigd.” Op nationaal niveau is bezuinigen ook voor Hoogduin het devies: “Nu door de zure appel heenbijten. Dat kost ongetwijfeld groei, maar daar is niets aan te doen.” De economie zal vanzelf weer uit het dal komen, denkt hij. “Consumenten stellen bestedingen uit in de recessie, maar het bankstel is ooit versleten en dan gaan ze toch weer naar de winkel.”

Herstel kan wel inflatie met zich meebrengen. Hoogduin denkt dat dat over enkele jaren zal gaan spelen: “Als de vraag in de economie weer wat is aange-

trokken, zijn de risico’s van snel oplopende inflatie hoog. Wat je op dit moment ziet gebeuren, is dat ongeduldige beleidsmakers de geldkraan open zetten, niet direct resultaat zien, en nog harder aan de kraan gaan draaien. Maar monetair beleid heeft tijd nodig om door te werken in de economie. Dus misschien gaat de geldkraan wel veel te ver open.”

Wederopstanding

Publicist Frank Kalshoven was de volgende econoom die het podium betrad. Hij had zijn bijdrage het thema ‘De wederopstanding van werk’ meegegeven en

‘Het bankstel is ooit versleten en dan gaan ze toch weer naar de winkel’

schetste de veranderde maatschappij: “We volgen nu zes jaar langer initieel onderwijs dan in 1950. Daarna investeren we nauwelijks nog in opleidingen. We stoppen nu later met werken, maar de levensverwachting stijgt sterker.”

Kalshoven keek ook naar de verdeling van geld: “Een 65-plushuishouden heeft gemiddeld een hoger inkomen dan een huishouden met 65-minners. Bovendien is de winst op de verkoop van woningen

random verdeeld over generaties. Het nettovermogen van huishoudens is 400% van het bruto binnenlands product, maar dat vermogen zit vooral bij 65-plussers. Die verdeling is schever dan bij het inkomen. Het meeste geld zit bij een kleine groep ouderen. Is het dan niet gek dat we tegen mensen roepen dat ze hard moeten gaan sparen voor later, terwijl ze het geld nu zo nodig hebben?”

Zorgkosten

Maar ouderen kosten ook meer geld en Kalshoven zette de zaal met zijn retorische vragen op scherp: “De zorgkosten stijgen na je 65^e explosief en dan vooral in de laatste twee levensjaren. Die zorguitgaven leveren echter weinig zogeheten ‘qaly’s’ op: ‘quality adjusted life years’. Met andere woorden: moeten we nog wel € 50.000 stukslaan om iemand nog drie maanden te laten leven zonder dat de kwaliteit van leven beter wordt? Weet u wat een verpleeghuis per persoon kost? Zo tussen de € 40.000 en € 100.000 per jaar.” Kalshoven vindt het hoog tijd dat er een debat over de kosten en baten in de zorg op gang komt onder het mom ‘gezonder leven, sneller sterven’. “De overbehandeling van ouderen moet stoppen. We moeten niet eenvoudigweg euro’s blijven afstorten. Zorg op hogere leeftijd is een individuele zaak”, vindt hij.

Menselijk kapitaal

Nederland verwaarloost het onderhoud van menselijk kapitaal en legt te veel de nadruk op de opbouw van financieel kapitaal, vindt Kalshoven. “Mensen zijn bij-

Frank Kalshoven: “Mensen zijn bijziend: ze houden zich niet zo bezig met wat ver in de toekomst ligt.”



zich op menselijk kapitaal'



Pensioen

Seminar
Adviseurs
Zorg
Soliditeit

Jaap Koelewijn (rechts): "Subjectieve overwegingen geven bij een beslissing vaak de doorslag. Leg dat vast."

ziend: ze houden zich niet zo bezig met wat ver in de toekomst ligt. Bovendien faalt de markt en is het overheidsingrijpen gecompartmenteerd."

Maar hoe moet een integrale aanpak er dan uitzien? Kalshoven zoekt het in het aanpassen van het levensritme. "Het huidige ritme is gebaseerd op een levensverwachting van 50 jaar: leren, werken en rusten. Het gewenste ritme moet passen bij een levensverwachting van 85, zoals we die nu hebben. Misschien moeten we eerst wel korter gaan leren om later werken en leren te combineren. Gewoon op je veertigste weer naar school. We werken langer door en kunnen tussendoor een rustfase plannen. Naarmate je ouder wordt, kun je werken en rusten dan weer met elkaar gaan combineren."

Ook in de eerste leerfase kan wel wat worden veranderd, vindt Kalshoven. "Waarom zou de havo vijf jaar en het vwo zes jaar moeten duren? En waarom gaan scholen in de zomer dicht? Dat ritme is nog gebaseerd op de negentiende-eeuwse landbouwmaatschappij. Mensen gaan nu inzien dat we dat anders moeten inrichten. Er vindt een omslag in het denken plaats."

Vastleggen

Kalshoven vindt dat de focus op pensioenen bijdraagt aan een cultuur die gericht is op het zo vroeg mogelijk stoppen met werken. "Pensioenen zouden meer het karakter van een risicoverzekering moeten dragen." Pensioenadviseurs leveren half werk, hield hij de aanwezigen voor. "Er wordt nu alleen gekeken naar sparen voor het consumeren van later. Het werken voor het consumeren van later moet meer aandacht krijgen. De adviesmarkt

voor menselijk kapitaal ligt wijd open."

Jaap Koelewijn, deeltijdhoogleraar Corporate Finance bij Nyenrode, kan zich wel vinden in Kalshovens pleidooi. "Mijn vader moest op zijn 59^e met pensioen. Hij is al 24 jaar gespecialiseerd in verveling." Koelewijn belichtte de manieren waarop je als adviseur een aanbieder moet beoordelen. Dat gaat verder dan alleen het product bekijken. Wat dat betreft herhaalde hij min of meer Kalshovens vaststelling dat de adviseur zijn werk niet volledig doet: "Adviseurs besteden te weinig aandacht aan het vastleggen van de manier waarop klant en maatschappij aan elkaar gekoppeld zijn. Daardoor neemt de kans op claims toe", poneerde hij als stelling. Daarmee was de meerderheid van de aanwezige adviseurs het eens. Koelewijn hamert op het belang van vastlegging. "Wie niet transparant is, heeft geen businesscase. Rechters neigen er bovendien naar om het belang van de klant te laten prevaleren, ook als dat een professional is."

Soliditeit

Als adviseur kun je dus maar beter onderzoek doen naar de soliditeit van de aanbieder: "Daarbij zijn er twee dingen van belang: kan de aanbieder uitvoeren wat hij belooft en is er zekerheid over de continuïteit van het bedrijf?" In de beoordeling van een aanbieder zitten wel verschillen: "Een vermogensbeheerder heeft een inspanningsverplichting, terwijl een pensioenaanbieder een prestatieverplichting heeft."

Koelewijn waarschuwt dat soliditeit niet met solvabiliteit moet worden verward. "Een hoge solvabiliteit zegt weinig over de kwaliteit van een bedrijf. Ratio's kunnen worden gemanipu-

leerd. Het toezicht biedt geen garantie meer, we hebben gezien dat het toezicht kan falen. Je moet dus zelf oordelen. De solvabiliteitsratio is daarvoor een redelijk vertrekpunt. Het probleem is echter de waardering van langlopende verplichtingen: die zijn heel rente-

'Ook de zachte selectiecriteria moet je vastleggen in het klantdossier'

gevoelig. En de solvabiliteit zegt weinig over de verdien capaciteit van een bedrijf: het vermogen om duurzaam rendabel te opereren."

De ratings van bureaus als Fitch en Moody's bieden evenmin een garantie. "Die worden nadrukkelijk gebaseerd op negatieve scenario's en geven dus meer een beeld van de kans op discontinuïteit. Ratings kunnen bovendien achterlopen."

Waar kan een adviseur dan wel de betrouwbaarheid van een onderneming uit afleiden? "Risico-indicatoren zijn snelle groei, het bieden van lage tarieven en hoge rendementen en het kopen van marktaandeel." Belangrijk is ook dat de aanbieder bij de adviseur en zijn klant past. "Ook de zachte selectiecriteria moet je vastleggen in het klantdossier," zegt Koelewijn.