

DE WAARDE VAN GOED PENSIOENADVIES

Eind februari introduceerde Avéro Achmea in haar reeks moderne premieovereenkomsten een derde innovatie: Waardewijs Pensioen Basis. Het gaat hier om een standaard premieovereenkomst op basis van verrichtingentarief, waarmee Avéro Achmea inspeelt op de wens om te betalen voor wat je daadwerkelijk afneemt. Bijna tegelijkertijd werd een nieuw beleid voor pensioengericht beleggen geïntroduceerd, dat ook wordt ingezet voor dit nieuwe product. We praten erover met Gideon Lamot, senior marktmanager Pensioen.

Met Waardewijs Pensioen Basis voorzien we natuurlijk in een behoefte, maar we willen er ook een dialoog mee op gang brengen over kostentransparantie en verrichtingentarief. Wij merken dat de werkgever zich nogal eens rijk rekent door te veel op het basistarief te focussen. We zeggen niet dat je met een verrichtingentarief goedkoper uit bent dan met een all-in-tarief. Dat hangt er maar van af. Namelijk van de wijzigingen die je in je regeling doorvoert, en vaak moet doorvoeren, bijvoorbeeld omdat de wet erom vraagt. Eén ding is zeker: met een all-in-tarief kom je niet voor verrassingen te staan. Het één is dus niet per definitie beter dan het ander. Dat hangt af van de situatie die per werkgever zal verschillen. De pensioenadviseur speelt bij deze afweging een belangrijke rol. Via LinkedIn maar ook via onze vernieuwde website SamenMeerWaard.nl gaan wij graag in gesprek over deze en andere thema's die ons als pensioenprofessionals bezighouden."

Betalen voor wat je afneemt

Voor wie is dit product geschikt? Lamot: "Het product is ontwikkeld voor werkgevers die alleen willen betalen voor wat ze daadwerkelijk afnemen. Met een all-in-tarief heb je die keus niet. Maar wel de zekerheid, die een verrichtin-

gentarief weer niet biedt. Daarom verwachten wij dat Waardewijs Pensioen Basis vooral geschikt voor de grotere werkgevers, die beter in staat zijn om onverwachte kosten op te vangen."

Visie beleggen

Lamot: "Iets anders dat in de pensioenmarkt meer aandacht verdient, is de achterliggende visie op beleggen. Op dit moment is de markt gefocust op kosten en transparantie. Terecht, dat is belangrijk. En zoals je aan Waardewijs Pensioen Basis ziet, komen wij op beide punten goed mee. Maar je moet je niet blindstaren op die kosten. Want hoe je het ook wendt of keert: het zijn vooral de beleggingsresultaten die bepalen hoe je pensioen eruitziet. Daarom hebben wij, juist om pensioenregelingen met alle zorg te omringen, nieuw beleggingsbeleid voor onze



Gideon Lamot, Senior Marktmanager

premieovereenkomsten ontwikkeld dat daarop is afgestemd."

Zorgvuldigheid voor alles

Wat is er zo specifiek aan beleggen voor pensioenen? Is je doel niet gewoon het hoogste rendement te behalen? Lamot: "Nee. Het hogere doel is dat de deelnemers een zo hoog mogelijke pensioenuitkering krijgen in relatie tot het risico dat ze willen lopen en dat past bij hun levensfase. Dit betekent dat je met het pensioengeld van werknemers extra zorgvuldig omgaat en alleen afgewogen en verantwoorde risico's neemt. Naarmate de pensioenleeftijd nadert, bouwen we de risico's dan ook af door steeds meer in langlopende obligaties te beleggen. Daarmee stel je het pensioen van de deelnemer veilig. Het gaat er niet om dat je op de pensioendatum op het hoogst mogelijke kapitaal uitkomt; je

moet juist het renterisico wegnemen dat de deelnemer loopt als hij van het opgebouwde kapitaal een pensioen moet inkopen. Deze verantwoordelijkheid tegenover werknemers geldt voor al onze premieovereenkomsten, ook bij dit nieuwe eenvoudige product met één lifecycle."

Tussen risico en rendement

Dat is mooi, die zorgvuldigheid. Maar gaat dat niet ten koste van het rendement? Lamot: "Als het gaat om pensioengelden en je wilt de deelnemer bescherming bieden, bestaat er tussen risico en rendement een optimale verhouding. Daar hebben we onderzoek naar gedaan. Samen met Ortec Finance hebben we duizend economische scenario's doorgerekend om te kunnen vaststellen hoe we juist in de slechtste economische situaties toch het maximale rendement kunnen

behalen. Op basis daarvan zijn de lifecycles van onze producten ingericht, zodat de kans op tegenvallers zo klein mogelijk is."

Maar garanties zijn niet te geven? "Nee," zegt Lamot, "het blijven prognoses, die kunnen afwijken van de werkelijkheid. Sowieso geven garanties slechts schijnzekerheid: ze zijn vandaag de dag duur, en wat nog wel haalbaar is, kan de inflatie niet compenseren. Veel werkgevers en werknemers zijn zich niet bewust van het effect daarvan op de koopkracht van hun pensioen. Beter is het om een realistische keuze te maken, in het besef dat je altijd een risico loopt. Alleen komen maar weinig werkgevers uit die afweging zonder deskundig advies van een specialist."

Gespreid beleggen

Waar wordt het pensioengeld van de deelnemers in belegd? Lamot: "Dat is een belangrijke vraag. Ook hier kiezen wij voor zorgvuldigheid, dus voor gespreid beleggen.

Hoe breder de spreiding is, des te minder risico loop je, met een gelijk rendement. Maar ja, dan moet je wel die mogelijkheid hebben als pensioenuitvoerder. Wij hebben negen nieuwe beleggingscategorieën ter beschikking, zodat we binnen de lifecycle op alle momenten een grote mate van diversiteit hebben over de beleggingscategorieën en zo een beleggingsmix kunnen kiezen met een optimale verhouding tussen rendement en risico."

Actief beleggen

Zijn er nog meer onderscheidende kenmerken van jullie beleggingsbeleid? "Ja, bijvoorbeeld de afweging om uitsluitend actief te beleggen als dat waarde toevoegt, bijvoorbeeld in opkomende markten waar de prijsvorming niet altijd alle relevante informatie weerspiegelt. En daarnaast het feit dat wij het vermo-

gensbeheer aan twee onafhankelijke specialisten overlaten, zodat onze klanten van expertise uit de hele markt profiteren."

Geen pensioen zonder advies

Hoewel het nieuwe product zelf eenvoudig is, geldt dat niet voor het achterliggende beleggingsbeleid. Kan de werkgever dat wel goed beoordelen en vergelijken? Lamot: "Dat blijft lastig. Net als hoe je tegen kosten aankijkt. Werkgevers en werknemers moeten gefundeerd en onafhankelijk kunnen kiezen en niet klakkeloos voor het ogenschijnlijk goedkoopste aanbod gaan, zonder te kijken naar bijkomende kosten, of de risico's van een te laag kapitaal op de pensioendatum. De goede pensioenadviseur zal hen bij die keuzes begeleiden. Kortom, het is een mooie kans om je meerwaarde als adviseur te bewijzen." **IF**

OVER ACHMEA EN AVÉRO ACHMEA

Achmea is het grootste verzekeringsconcern van Nederland en een van de grootste pensioenuitvoerders. Achmea is de enige Nederlandse pensioenverzekeraar met zowel een stabiele A+-rating (sinds 2002) als een stabiel vooruitzicht (Standard & Poor's). Binnen Achmea zorgt Avéro Achmea voor de distributie van pensioenregelingen via onafhankelijke adviseurs. Avéro Achmea behoort al jaren tot de 'best gewaardeerde' pensioenverzekeraars van Nederland (IG&H Consulting Performancemonitor Pensioen).

Kijk voor meer informatie over onze visie op de pensioenmarkt en ons pensioenaanbod op www.samenmeerwaard.nl of discussieer mee over de waarde van advies op www.dewaardevanadvies.nl

Verrichtingentarief en pensioengericht beleggen: een mooie kans om als adviseur je waarde te bewijzen