

Pensioen

Premie
Basistarief
Werkgevers
PPI

Nieuw pensioenproduct Avéro werkt met verrichtingentarief

'Alleen betalen voor wat je afneemt'

Avéro Achmea komt met het Waardewijs Pensioen Basis, een standaard premieovereenkomst op basis van lage nominale administratiekosten, maar met een fiks verrichtingentarief voor bijkomende werkzaamheden. "Geschikt voor werkgevers die alleen willen betalen voor wat ze daadwerkelijk afnemen."

Door Jannie Benedictus

Het is de derde premieovereenkomst van Avéro, naast het Waardewijs Pensioen en het Waardewijs Pensioen Compact. De nominale administratiekosten per werknemer zijn laag. Een bedrijf met één tot vijf deelnemers betaalt € 75 per deelnemer per jaar en dat bedrag slinkt naar € 30 per jaar als de onderneming meer dan 100 deelnemers inbrengt. Avéro wil zo concurreren met de bestaande premiepensioeninstellingen. Ter vergelijking: bij Goudse Bedrijfssparen (de PPI van De Goudse) betalen werkgevers € 100 tot € 120 euro per deelnemer per jaar. Maar, daar worden wijzigingen zoals waardeoverdracht of echtscheiding gratis doorgevoerd. Bij de PPI van Brand New Day en ASR betalen werkgevers vergelijkbare administratiekosten als bij Avéro maar wordt voor een waardeoverdracht bijvoorbeeld € 150

gerekend. Ook bij Avéro gaan werkgevers voor dergelijke mutaties betalen. Inkomende of uitgaande waardeoverdrachten kosten € 150 per stuk, maar ook een echtscheiding moet betaald worden a la raison van € 200. Het wijzigen van de regeling kost voor een bedrijf tot vijf deelnemers € 1.600. Een grote werkgever is daarvoor € 4.000 kwijt. En dan is de adviseur nog niet betaald. En ja, zegt Gideon Lamot, marktmanager pensioen bij Avéro, dan gaat het niet alleen om wijzigingen op initiatief van de werkgever, maar ook om wettelijke wijzigingen. Lamot durft dan ook niet te beweren dat het basisproduct uiteindelijk goedkoper is dan de compact-variant. "Toch is er onder werkgevers behoefte aan een dergelijke variant. Voordeel is dat je niet betaalt voor wat je niet nodig hebt. Bij een all-in tarief doe je dat wel, maar zijn er ook geen verrassingen. Het is maar wat je wilt. Wij denken dat grotere werkgevers eerder in zijn voor deze basisvariant. Zij kunnen makkelijker onverwachte kosten opvangen."

Transparantie

Volgens Lamot concurreert het Waardewijs Pensioen Basis met het aanbod van de bestaande premiepensioeninstellingen. In tegenstelling tot Nationale-Nederlanden, Aegon, ASR, Delta Lloyd en De Goudse beschikt Avéro niet over zo'n vehikel. "Wij kunnen zo'n regeling prima aanbieden zonder er een

nieuwe uitvoerder voor op te richten. Werkgevers hebben vooral behoefte aan een goed pensioen en niet zozeer aan een nieuwe uitvoerder." Met het nieuwe product wil Lamot een dialoog op gang

fiel. Lamot vertelt dat Avéro sinds dit jaar een nieuw beleggingsbeleid heeft dat ook van toepassing is op het nu nieuw gelanceerde product. "Spreiding is het belangrijkste, we maken gebruik van



Gideon Lamot: "Werkgevers hebben behoefte aan een goed pensioen, niet aan een nieuwe uitvoerder."

brengen over kosten transparantie en verrichtingentarief. "Veel PPI's hanteren lage basiskosten, maar vragen veel voor extra verrichtingen. Dat doen wij met ons nieuwe product ook. De werkgever rekt zich nogal eens rijk door te veel op het basistarief te focussen. Transparantie over bijkomende kosten is hier dus extra belangrijk."

Lifecycle

Het nieuwe product werkt met één 'gemiddelde' lifecycle. Ter vergelijking: de compact-variant kent drie lifecycles met een voorzichtig, gemiddeld en ambitieus pro-

negen beleggingscategorieën. Ook kijken we heel bewust naar de meerwaarde van actief beleggen, alleen in markten die nog niet efficiënt werken kiezen wij daarvoor. Tot slot hebben wij samen met Netspar een nieuwe manier gevonden om het beleggerprofiel van deelnemers vast te stellen. Veel vragen van bestaande profielbepalers komen vanuit vermogensbeheer en zijn niet relevant voor pensioen. Uiteindelijk blijkt alleen relevant hoeveel risico men wil lopen in relatie tot het te behalen rendement en hoe men omgaat met een tegenvallend pensioen."

[ADVERTENTIE]

Hebben de trainees van Nova Dia (2b'ers) WFT Basis & Leven? Lijtaard! En vaak ook WFT Schade!

NOVA DIA
BETACIENING IN AMBANTID
tel. 085 - 309 1760
www.novadia.nl
Stuur uw aanvraag naar info@novadia.nl

'Als accountants zitten wij al heel dicht op de klant'

Accon avm in pensioenadvies

Accon avm, een advies- en accountantsorganisatie met vijftig kantoren in Nederland, heeft sinds kort de Wft-vergunning pensioenverzekeringen op zak. "Dit betekent voor ons een opening naar de pensioenmarkt", zegt directeur belastingadvies Colin Prins.

Door Jannie Benedictus

Prins legt uit dat het aanvragen van de vergunning in de eerste plaats een compliance-vraagstuk was. Toezichthouder AFM gaf vorig jaar in een interpretatie aan liever te hebben dat partijen als accountants hun vergunning halen, dan dat ze gebruikmaken van de vrijstellingsruimte binnen de Wet financieel toezicht. Prins: "Wij adviseren vooral de dga in eigen beheer, maar ook dan kom je al snel in de verzekeringssfeer terecht, bijvoorbeeld als het gaat om het regelen van een nabestaandenvoorziening."

Grijze gebied
Het halen van de vergunning maakt een einde aan de discussie over dat grijze gebied en betekent bovendien een opening naar de pensioenmarkt, zegt Prins, die meteen aantekent dat Accon de markt van collectief pensioen niet agressief gaat bestormen. "Door Wft-pensioen en het provisieverbod verandert de markt ingrijpend, dus doet

zich een mooie kans voor. Maar wij doen het stap voor stap. Drie van onze fiscalisten die als feitelijk leidinggevend fungeren, hebben nu het diploma. In eerste instantie zien wij het als een verbreding van onze dienstverlening. Ons voordeel is natuurlijk dat wij al heel dicht op de klant zitten, wij kennen hem al van haver tot gort. Bovendien zijn wij al gewend om uren te factureren, iets waar het pensioenintermediair vaak nog aan moet wennen en waarvan ik me afvraag of ze daar een interessant verdienmodel mee kunnen opbouwen. Maar het is absoluut niet onze bedoeling om het intermediair de loef af te steken", zegt Prins. Bescheiden: "Wij moeten onszelf nog bezwijzen op dit terrein."

Niet elke accountant is geschikt als pensioenadviseur, vervolgt Prins. "Bij de grotere cliënten heeft de accountant vaak een controlerende rol. Dat maakt de combinatie met een adviesfunctie lastig. Het ligt dus erg aan de cliëntrelatie. Bij kleinere werkgevers werd ons al vaker gevraagd om als soort second opinion naar een pensioenpolis te kijken. Straks kunnen we die ondernemer nog vollediger van dienst zijn. Het intermediair zal dan heel duidelijk zijn eigen toegevoegde waarde moeten laten zien, wil hij daar nog tussenkomen."

Prins heeft weinig op met het bravoure van accountants die roepen dat de collectieve pensioenmarkt straks het domein van accountantskantoren is. "Er zit nu nog weinig kennis van collectieve pensioencontracten bij accountants. Ik denk dat als je er echt vol voor wilt gaan, je een samenwerking met een ervaren pensioenintermediair moet opzetten. Zover zijn wij nog niet."

[A D V E R T E N T I E]



"Monuta is prettig in de omgang. Ze schept een band met haar intermediairs en biedt meer dan alleen producten."

Mark van Bilgen
Directeur ZIA Advies te Apeldoorn

Een uitvaartverzekering is heel gesloten

Monuta weet als geen ander wat er speelt, wat er kan en wat het kost. Wij bieden u dan ook een oplossing voor al uw vragen over uitvaart. Dat is het voordeel van uitvaartzorg en -verzekeringen onder een dak.

Bel Intermediair Support voor een afspraak, 055 - 520 11 30
of mail naar intermediairsupport@monuta.nl

Monuta 
De steun bij iedere uitvaart.

Am 4
1 mei 2016

Pensioen

Wft-vergunning
Verdienmodel
Accountants
Intermediair