

Compact pensioenadvies voor kleine werkgever

De kleine werkgever zal de rekening voor pensioenadvies steeds minder gemakkelijk kunnen of willen dragen. Toch beseft iedereen dat een complexe voorziening als pensioen onmogelijk zonder advies kan. Recent concludeerden pensioenadviseurs tijdens een rondetafelgesprek met de AFM op initiatief van Avéro Achmea dat een compact pensioenadvies al mogelijk is voor € 1.000 tot € 2.000. Hoe maakt de adviseur dat waar?

Door: Gideon Lamot, marktmanager pensioen bij Avéro Achmea

Kleine werkgevers vertegenwoordigen in aantallen de overgrote meerderheid van de markt. Dat maakt het maatschappelijk belang groot om het pensioenadvies ook voor deze groep betaalbaar te houden. Maar hoe? Over deze vraag bogen zich recent tien hoofdrolspelers uit de sector (zie kader).

Wat is haalbaar en betaalbaar?

De nieuwe wet- en regelgeving in de pensioenadviesmarkt heeft als hoogste doel het beschermen van de klant. Daarom is het navrant dat een van de meest kwetsbare klantgroepen – de kleine werkgever – nu tussen wal en schip dreigt te vallen, doordat het broodnodige pensioenadvies niet meer, maar juist minder toegankelijk voor hem wordt. Toegegeven, dit zal van ondernemer tot ondernemer verschillen, maar wel werd in de discussie vastgesteld dat geen enkele kleine werkgever duizenden euro's zal kunnen of willen opbrengen voor een pensioenadvies. Maar wat is dan wel haalbaar en betaalbaar? Een van de belangrijkste constateringingen was dat een compact pensioenadvies voor kleinere werkgevers moge-

lijk is tussen de tien en twintig uur, en daarmee € 1.000 tot € 2.000 kost.

Dit was niet alleen een belangrijke stellingname, maar ook een veelbelovende vervolgstap in de discussie. Van daaruit kon namelijk verder worden gediscussieerd over aanbevelingen om een dergelijk compact pensioenadvies in de praktijk waar te maken. De gesprekspartners formuleerden twee oplossingsrichtingen, waarbij enerzijds vanuit de bedrijfsmatige hoek naar de pensioenadvisering werd gekeken, en anderzijds vanuit het adviesproces zelf.

Bedrijfsmatig perspectief

De adviseur speelt natuurlijk een sleutelrol in het veranderingsproces. Welke keuzes maakt hij? Een van de aanbevelingen is om niet uit te gaan van de huidige provisie-inkomsten bij de ontwikkeling van een nieuw verdienmodel, maar van de nieuwe advieswerkelijkheid en daarvan de rentabiliteit te toetsen. Daarbij gaat het vaak om fundamentele vragen, los van wat wettelijk allemaal verandert, over wat de adviseur zelf als ondernemer wil. Er zijn immers verschillende advies- en servicemodellen denkbaar, variërend van pure intake en acquisitie tot permanent aanspreekpunt voor werkgever en werknemers. Dit kan betekenen dat het adviesbureau zich specialiseert in bepaalde klanten met een bepaalde adviesbehoefte, maar andersom is het ook mogelijk de advisering intern te segmenteren: niet iedere klant en niet ieder onderdeel van het adviestraject heeft een even zware, dus dure consultant.

Een steeds beter betaalbaar advies

Een belangrijke notie was ook dat er op dit moment een inhaalslag gaande is bij het op orde

DE GESPREKSPARTNERS

Aan het rondetafelgesprek in conferentiecentrum De Tussentijd in Maarn namen deel: Rudy van Leeuwen en Anneke van Es van de Autoriteit Financiële Markten, de pensioenadviseurs Erik Willems (APS Pensioenteam), Kees Swinkels (EBC Nederland), Erik de Haan (Multimediair en NCPA), Frank van de Klashorst (Zicht Adviseurs), Andre Rog (Flexis Groep), Alex van Weelden (Summa), Eric Lacroix (Offermans Joosten Groep en NLG Pensioenservices), Gerben Zwerver (PSK) en gastheren Ronald Rademaker en Gideon Lamot (Avéro Achmea).

brengen van veel dossiers die nu worden overgedragen. Deze inhaalslag kost veel tijd en dus geld, maar is van tijdelijke aard. De achterstand van de afgelopen twintig jaar is in enkele jaren ingehaald, waarna het (verlengings)advies minder tijd en geld zal kosten. Tegelijkertijd werd de verwachting uitgesproken dat marktwerking in de advisering – vooral tussen gespecialiseerde en hoogopgeleide adviseurs – tot lagere tarieven zal kunnen leiden. Wat ook kan bijdragen aan een betere betaalbaarheid van de advieskosten, zo werd als tip genoemd, is een gespreide of uitgestelde betaling, al dan niet in combinatie met een beheerabonnement. Dit alles zal het advies voor de kleine ondernemer beter betaalbaar maken. Wat echter nodig blijft, is zijn begrip voor advieskosten. Dat begrip wordt gekweekt door de werkgever inzicht te geven in de werkzaamheden, wetgeving en risico's. Een kwestie van communicatie dus.

Segmenten

Ook vanuit het adviesproces zelf werden aanbevelingen gedaan. Het advies aan kleinere bedrijven kost uit zichzelf al minder uren, omdat je met minder partijen hoeft te onderhandelen en te overleggen, zoals een ondernemingsraad. Daarnaast kan de kleine werkgever in het pensioentraject zelf diverse taken vervullen en dus kosten besparen, onder meer bij de inventarisatie.

Ook automatisering werd genoemd als kostenbesparend instrument, zoals het gebruik van advies- en vergelijkingssoftware. Hetzelfde geldt voor het standaardiseren op de inkoop, wat vooral bij kleinere werkgevers mogelijk is en kansen biedt op tijd- en kostenbesparingen. In het verlengde daarvan werd de mogelijkheid geopperd om segmenten van kleine werkgevers te vormen, zodat bepaalde onderdelen van het adviesproces – zoals aanbiederselectie – op segmentniveau en niet op individueel klantniveau kunnen worden uitgevoerd. Tot slot werd over kostenbesparend hergebruik van gegenereerde informatie gesproken, bijvoorbeeld in relatie tot BPF-onderzoeken (is het bedrijf verplicht aangesloten bij een bedrijfstakpensioenfonds?) voor vergelijkbare bedrijven, of rondom het inkoopproces.

Hoopgevend en haalbaar

Kortom, kunnen we het pensioenadvies betaalbaar houden, ook voor kleine werkgevers? Ja, daarover waren de gesprekspartners het volmondig eens. Hoopgevend was de constatering van de verzamelde pensioenprofessionals dat een compact adviesmodel haalbaar is, binnen tien en twintig uur, tegen een betaalbare prijs tussen de € 1000 en € 2000. Hoe dat traject vorm krijgt, is uiteindelijk aan de adviseur. ■



ONDERDELEN ADVIESPROCES KLEINE WERKGEVER

In termen van aantallen werknemers zijn kleine werkgevers bedrijven met maximaal tien werknemers. Zij vormen ongeveer 80% van de bedrijven in Nederland. De grens van kleine werkgever is niet waterdicht; in termen van 'pensioenvraag' kun je als kleine werkgever aanmerken een bedrijf dat nog geen regeling heeft en een 'eenvoudige' pensioenvraag heeft, zonder uitgebreid BPF-onderzoek. Het kan dan ook gaan om een bedrijf tot twintig werknemers. In de tabel globaal de onderdelen in het adviesproces aan een kleine werkgever. Hier ontbreken de BPF-check, de advisering aan de OR en communicatie richting deelnemers.

Adviesstappen	Tijd in uren
Oriëntatie	= acquisitie
Inventarisatie - algemeen	1,5
Inventarisatie - onderneming (financiële positie)	1,5
Inventarisatie - beoogde regeling	2,0
Uitwerken advies en advisering (bespreking)	4,0
Offertevergelijking	2,0
Implementatie	2,0
Totaal	13 uur