

KASPER SMITS, ACCOUNT DIRECTOR AVÉRO ACHMEA

Avéro Achmea maakt pensioenaanbod ‘toekomstproof’

Nog geen half jaar na de introductie van een nieuw netto pensioenproduct komt Avéro Achmea met het Uitkomstzeker Pensioen, een uitkeringsovereenkomst op basis van middelloon. “De markt staat aan de vooravond van een transformatie. Het is belangrijk dat je een assortiment goede en toekomstvaste pensioenoplossingen kunt aanbieden.”

Als ‘challenger’ die het opneemt tegen de ‘grote vijf’ op de pensioenmarkt (Aegon, ASR, Delta Lloyd, NN en Zwitserleven) is Avéro Achmea er veel aan gelegen een kwalitatief goed en scherp geprijsd pensioenassortiment op te bouwen. Het eerste deel van de missie is inmiddels geslaagd. Het nieuwe nettoproduct Waardewijs – op basis van het zogenoemde netto-staffelbesluit van de Belastingdienst – werd goed ontvangen door het intermediair (dat bij Avéro ook nadrukkelijk een rol heeft bij de ontwikkeling van nieuwe pensioenproducten). Als kers op de taart sleepte het product een nominatie voor een Gouden Schild in de wacht die de pensioenverzekeraar op 22 september hoopt te verzilveren.

“De komende transformatie van de pensioenmarkt biedt kansen voor adviseurs”, zegt Gideon Lamot, senior marktmanager Pensioen bij Avéro Achmea. “Sommige pensioenadviseurs werken al een tijd zonder provisie, hebben hun kennis op peil en gaan met een glimlach de nieuwe tijd tegemoet.

Anderen hebben wel een keuze gemaakt, maar worstelen nog met de vraag hoe ze hun bedrijf anders kunnen inrichten. Weer anderen twijfelen of ze überhaupt verder moeten gaan met pensioenadvisering.”

Om twijfelende adviseurs bij te staan verzorgt Avéro Achmea een aantal workshops. Lamot: “We reiken pensioenadviseurs handvatten aan om tot een eigen beloningsmodel te komen. Daarmee kunnen ze doorrekenen of pensioenadvisering wel uit kan binnen hun bedrijf. De eisen gaan omhoog, je zult moeten investeren in opleiding. Daarnaast betekent het aanleggen van een goede dossieropbouw ook het nodige voor de automatisering. Het wordt zeker niet goedkoper.”

Lamot ziet ook nieuwe vormen van pensioenadvisering ontstaan. “Een nieuw fenomeen op deze markt zijn de pensioen serviceproviders. Deze richten zich op verzekeraars en adviseurs om portefeuilles over te nemen die in de komende twee tot drie jaar vrijkomen. Zij gaan voor volume waarbij efficiency en ketenintegratie een belangrijke rol spelen. Daarnaast krijg je meer adviseurs die zich exclusief richten op collectiviteiten, vaak op het bredere terrein van arbeidsvoorwaarden. Je ziet ook echte specialisten ontstaan. Kleinere kantoren met enkele pensioencontracten zijn vaak wel bereid die contracten over te dragen, maar willen eigenlijk die klanten niet kwijt.”



Kasper Smits en Gideon Lamot.

Avéro wil deze tussenpersonen graag ondersteunen. “Vroeger had je één bedieningsmodel: het intermediair gaf advies en de werkgever deed de voorlichting en het beheer van het contract. We zijn nu bezig de organisatie in te richten op de nieuwe distributievormen, zodat we deze straks allemaal kunnen bedienen.”

BEHOEFTE AAN ZEKERHEID

Het pensioenakkoord dat de sociale partners en het kabinet op 10 juni hebben gesloten laat zien dat het pensioen niet zo zeker is als veel deelnemers tot nu hebben gedacht. Het Uitkomstzeker Pensioen van Avéro Achmea sluit aan bij de behoefte aan meer zekerheid. Het betreft een uitkeringsovereenkomst op basis van middelloon, waarbij het pensioen voor de deelnemers (en hun partners) wordt gegarandeerd. Kasper Smits, account director bij Avéro Achmea: “Bij traditionele middelloonregelingen zie je dat het extra rendement (de zogenoemde overrente, red.) voor een deel naar de werkgever gaat, die daar

onder meer de toeslagen van kan financieren. Je weet echter niet of je overrente krijgt. Dat is een onzekere factor, die we in dit product wegnemen. Bij het aangaan van het contract berekenen we de mogelijke overrente. Deze wordt in de vorm van een marktrentecorrectie direct verwerkt in de premie die de werkgever betaalt. Tijdens de looptijd van het contract is de werkgever zeker van een vast tarief. Dat maakt budgetteren een stuk eenvoudiger.” Doordat het product bovendien geen verrekenoverdrachten kent, weet de werkgever van tevoren waar hij aan toe is. Onaan-

genome verrassingen in de vorm van een bijbetalingsverplichting voor waardeoverdracht zijn niet aan de orde. Desgewenst kan de werkgever kiezen voor extra modules om het overlijdens- en arbeidsongeschiktheidsrisico af te dekken. Daarnaast zijn er verschillende vormen van toeslagen mogelijk. De werkgever kan hiervoor de prijsindex of de loonindex volgen of zelf een percentage vaststellen.

Het Uitkomstzeker pensioen kan op fee-basis worden geadviseerd. Daarnaast biedt Avéro Achmea doorlopende provisie, al dan niet in combinatie met een activiteitenvergoeding. “In de praktijk wordt daar niet veel voor gekozen. We zien steeds meer adviseurs die nettoproducten aanbieden”, aldus Smits. “Tot 2013 kan er echter nog provisie worden uitgekeerd. Bovendien is de respecterende werking van provisierechten op bestaande contracten nog niet duidelijk. Naar verwachting hakt het kabinet pas in het tweede kwartaal van 2012 de knoop hierover door.” ■

JAAP MEIJERS VOORZITTER WFII



Jaap Meijers (Meijers Assurantiën) is benoemd tot voorzitter van de World Federation of Insurance Intermediaries (WFII). Het is voor het eerst dat een Nederlandse voorzitter aantreedt bij deze wereldwijde organisatie voor het intermediair. Meijers is een ervaren internationale bestuurder. Zo was hij van juni 2009 tot juni 2011 Bipar-voorzitter.