

Helder maken tariefstructuur voegt onmiskenbaar waarde toe

U wilt als adviseur een heldere, transparante prijsstelling bevorderen? U wilt uw klant inzicht geven in de verschillende services en handelingen die voor het uitvoeren van pensioen noodzakelijk of wenselijk zijn? U wilt bijdragen aan een afgewogen keuze van uw klant voor juist die regeling, of juist die pensioenaanbieder? En uw klanttevredenheid laten toenemen? Dan is inzicht in de tariefstructuur voor werknemerspensioen een must. Deel 3 uit de serie Praktische Pensioen Kennis, gaat daar nader op in.

DOOR MICHIEL HUISMAN

In de vorige aflevering van *PensioenAdvies*, zijn we tot het inzicht gekomen dat Nederlandse wet- en regelgeving (staffels/leeftijdscohorten) voor premieovereenkomsten dezelfde pensioenuitkomsten voor werknemers beogen, als uitke- ringsovereenkomsten op basis van middelloon.

Het resultaat daarvan is dat niet de kosten van de regeling (voor de werkgever), maar de keuze tussen *wel, geen of een beperkte* risico-overdracht van werkgevers naar werknemers, bepaalt naar welk systeem de voorkeur uitgaat. 'Gewapend met dat inzicht', zo stelden we vast, 'kunnen we met kracht van argumenten alle voorkeuren voor en vooroordelen tegen het ene of het andere systeem ontzenuwen en objectiveren'. En: 'De waarde van ons advies aan werkgevers neemt daarmee sterk toe.

Adviseurs die deze weg inslaan en de tijd nemen om hun klanten in dit belangrijke traject mee te voeren, hebben daarmee niet het probleem of ze waarde toevoegen voor hun klant, maar het luxeprobleem *hoe* ze voor die waarde betaald willen worden: via een nota bij de werkgever en/of via de ingebouwde provisie in het tarief van de pensioenuitvoerder, of ...?'



Mr. M. Huisman

Michiel Huisman is voorzitter van de Redactieraad van dit blad en salestrainer/coach bij Nationale-Nederlanden

Overtuigingskracht

Samengevat: naar mijn mening vormen risico-deling en risico-overdracht de basisprincipes van het werknemerspensioen. De mate waarin en de wijze waarop deze principes ingrijpen in de verschillende pensioensystemen zijn van doorslag- gevende betekenis voor werkgevers om voor het ene dan wel het andere systeem te kiezen. Willen we het pensioenspel met overtuigingskracht voor de werkgever en *met* de accountant spelen, dan hebben we naast de zojuist genoemde inzichten in die principes nog één belangrijke verworvenheid nodig. Dat is: inzicht in de *tariefstructuur* van werknemerspensioenen. Daarover gaat het in dit derde deel van de serie Praktische Pensioen Kennis.

Transparant

In tegenstelling tot wat wel eens beweerd wordt, is de tariefstructuur van collectief pensioen zo helder als glas en zelfs voor een geïnteresseerde leek te begrijpen indien hij of zij even de moeite neemt om zich daarin te verdiepen en door u als adviseur daarbij aan de hand genomen wordt. Ik wil zelfs beweren dat, wanneer een werkgever en diens werknemers bij aanvang van of deelname in een pensioenregeling evenveel tijd besteden aan hun pensioen als aan de keuze voor een nieuwe auto, veel vooroordelen, misverstanden en verkeerde keuzes worden voorkomen.

De volgende schematische weergave van de tariefstructuur van collectief pensioen, is niet tot in details volledig, maar geeft wel een over all compleet beeld hoe de kostprijs van pensioen is opgebouwd en 'welke waar' je voor het geld krijgt. Daarmee

vergroot dit schema de inzichtelijkheid voor de klant (die betaalt) en biedt het houvast voor de adviseur om de offertes van verschillende pensioenaanbieders te vergelijken.

Schema Tariefstructuur Collectief Pensioen

Kostensoort	Toelichting	Wat kost het?	Wat krijg ik?
STERFTE			
Sterftetafel	<p>In sterftetafels zijn de levensverwachtingen op elke leeftijd terug te vinden. De meest recente sterftetafel in Nederland is die van GBM/GBV 2005-2007, die is vastgesteld door het Actuariel Genootschap.</p> <p>De sterftetafels spelen voor DC-regelingen in de opbouwfase uitsluitend een rol om statistisch te bepalen hoeveel deelnemers de pensioengerechtigde leeftijd halen.</p>	Omdat vrijwel zonder uitzondering in de markt voor rechtstreeks verzekerde pensioenen van dezelfde sterftetafels wordt uitgegaan, is op basis van sterfte geen sprake van concurrentie.	Gelet op de (sterk) gestegen levensverwachtingen gedurende de laatste decennia, leiden de nieuwste sterftetafels tot een hogere kostprijs voor het ouderdomspensioen.
INTREST			
Rekenrente	<p>Fictief rendementspercentage dat het belegde pensioenvermogen wordt geacht op te brengen in de toekomst. Bij de berekening van contante waarden van toekomstige betalingen wordt van dit rendementspercentage uitgegaan.</p> <p>Willen we premie-overeenkomsten vergelijken met uitkeringsovereenkomsten, dan hanteren we voor DC in de opbouwfase eveneens een rekenrente van 3%.</p>	Het percentage voor rechtstreeks verzekerde regelingen bedraagt 3%. Pensioenfondsen rekenen met 4%.	Hoe lager de rekenrente, hoe hoger de kostprijs voor pensioen zal zijn. Een effect dat in veel winstdelingssystemen weer geheel of gedeeltelijk 'goed' gemaakt wordt (afhankelijk van de winstdelingsvorm en de aanwending van de winst voor premieverlaging; indexatie; pensioenverhogingen of anderszins).
Aannemende dat aanbieders van rechtstreeks verzekerde pensioenregelingen uitgaan van de meest moderne sterftetafels en een rekenrente van 3%, zal de prijsconcurrentie zich niet afspelen op de componenten 'sterfte' en 'rekenrente'. Blijft over: concurrentie op kostencomponenten. De praktijk wijst uit dat de prijsconcurrentie zich inderdaad grotendeels op dit vlak afspeelt.			
Aanvullende verzekeringen	<p>Denk hierbij aan:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Arbeidsongeschiktheidsrentes – Premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid 	De premie (uitgedrukt in een % van de jaarpremie) is sterk afhankelijk van de verzekeringsvoorwaarden. Denk daarbij vooral aan wel/niet staffelvolgend en het aantal klassen die het vrijstellingspercentage bepaalt.	Een staffelvolgende variant (bij DC) is voor de werknemer uiteraard de betere keuze. Dit geldt ook voor een 7-klassen- i.p.v. een 3-klassensysteem. De premiepercentages zijn echter ook navenant hoger.

Kostensoort	Toelichting	Wat kost het?	Wat krijg ik?
KOSTEN			
– Administratiekosten	Dit zijn kosten waaruit de pensioenuitvoerder/-verzekeraar het in stand houden, aanpassen en actualiseren van de pensioenen betaalt. De kosten zijn ook nodig om alle andere handelingen gedurende de contractperiode te verrichten in het traject van informeren en adviseren tot aan contracteren en beheren.	Uitgedrukt in een percentage van de jaarpremie. Vaak wordt voor standaardregelingen en/of grote contracten een omvangkorting verleend.	Naast het in standhouden van de regeling, zijn de meest in het oog springende zichtbare zaken die uit deze kostenpost betaald worden: <ul style="list-style-type: none"> – UPO's – Overeenkomsten – Reglementen – Aanpassingen aan salarismutaties – Waardeoverdrachten – Startbrieven
– Beleggingskosten en aan- & verkoopkosten – Management fee	In DC-regelingen (op basis van beleggen) worden behalve kosten door de verzekeraar ook kosten in rekening gebracht voor beleggen, en wordt een management fee voor de vermogensbeheerder gevraagd.	De hoogte van de kosten wisselen sterk per vermogensbeheerder. Over het algemeen kan gesteld worden dat voor vastrentende fondsen de laagste en voor aandelenfondsen de hoogste kosten in rekening worden gebracht.	Goeddeels worden de kosten gemaakt voor het vermogensbeheer en de uit de wet voortvloeiende informatie-, publicatie- en zorgplicht jegens de belegger/deelnemer. De uitgebreidere informatie- en publicatieplicht die de toezichthouder vereist voor bancaire fondsen, maakt dat deze fondsen doorgaans een hogere kostenopslag kennen dan unit linked fondsen.
– KRG/KVB <i>Uitsluitend voor uitkeringsovereenkomsten!</i>	Kosten vermogensbeslag: <ul style="list-style-type: none"> – Het betreft hier een vergoeding aan de pensioenverzekeraar die wettelijk geacht wordt een solvabiliteitsmarge op het eigen vermogen aan te houden die hem in bepaalde gevallen belet om kansen op de beleggingsmarkten te benutten. Kosten Rente Garantie: <ul style="list-style-type: none"> – Het betreft hier een vergoeding aan de pensioenverzekeraar voor het feit dat deze gedurende de volledige contractperiode garanties afgeeft omtrent de gehanteerde rente en sterftetafels. 	De hier genoemde vergoedingen aan de verzekeraar zijn meestal uitgedrukt in een promillage van de pensioenreserve. Ook is het mogelijk deze kosten 'af te kopen' in de vorm van een vast percentage van de jaarlijkse premie.	Het betreft hier kosten om bepaalde garanties te kunnen afgeven. In essentie betreft het hier de overdracht van langleven- en renterisico's. In deze kosten komt daarom ook het essentiële verschil met DC-regelingen (waarvoor geen KRG/KVB verschuldigd is) tot uiting: een zuivere DC-regeling dekt in de opbouwfase niet het langlevenrisico en geeft ook geen rentegarantie af gedurende de uitkeringsfase (*). Bij overigens gelijke uitgangspunten en rekenmethodiek, is dus een eenheid OP in een DC-regeling per definitie 'goedkoper', omdat essentiële garanties niet afgegeven worden.
– Excassokosten	Deze kosten worden aangewend voor de uitbetaling van ingegane pensioenen. Dus: zeg maar 'kosten voor betalingsverkeer'. Excassokosten worden niet in rekening gebracht bij DC-regelingen (*).	De kosten worden uitgedrukt in een percentage van de premie.	
– Uitbetalingskosten	Ongeacht het tijdstip van overlijden van de pensioengerechtigde binnen de uitbetalingstermijn, wordt de volledige laatste pensioentermijn uitbetaald. Uitbetalingskosten worden niet in rekening gebracht bij DC-regelingen (*).	De kosten (feitelijk een premie voor een extra risico) worden uitgedrukt in een promillage van de premie.	De (erfgenamen van de) pensioengerechtigde ontvangt ook in geval van overlijden aan het begin van de uitbetalingstermijn, de gehele pensioentermijn.

Kostensoort	Toelichting	Wat kost het?	Wat krijg ik?
KOSTEN			
– Provisie	In het tarief verwerkte provisie voor bemiddeling.	Over het algemeen een percentage (2-3) van de jaarpremie.	De adviseur betaalt hier zijn service, advies en bemiddeling uit. Omzet voor adviseur.
Extra kosten	Niet in het tarief verwerkte kosten. Dan wel bewust buiten het tarief geplaatste verrichtingen om de jaarpremie (optisch) te verlagen.	Kosten worden in rekening gebracht op basis van: – Naverrekening/nacalculatie – Verrichtingentarief – Abonnement – Nota's	Met enige regelmaat worden de kosten voor waardeoverdracht buiten de jaarpremie om extra in rekening gebracht. Het percentage voor de administratiekosten die in de jaarpremie verwerkt is, kan dan weliswaar omlaag, maar de vraag is of een apart tarief van bijv. € 200 per waardeoverdracht (voor de werkgever) voordeliger uitpakt.
(*) Voor het te verzekeren NP (Nabestaandenpensioen) gelden deze opslagen weer wel. Immers, hier is sprake van zowel rentegaranties als risico-overdracht. Vaak zien we in DC-offertes dan ook een aparte kostenopstelling voor het NP.			

Drievoudig voordeel

Zoals hier voor al is gezegd: het schema is – op hoofdlijnen – compleet. Dat wil zeggen dat alle premiecomponenten, oftewel alle prijsbepalende factoren in het schema passen. Om te voorkomen dat we appels met peren vergelijken, dienen we dus in alle gevallen, alle kosten die in een offerte vermeld zijn, maar ook die niet vermeld c.q. gespecificeerd zijn (!) in dit schema een plaats te geven.

Doen we dit zorgvuldig, dan snijdt het mes voor u als adviseur aan twee kanten (richting klant en richting aanbieder), en zijn de voordelen drieledig:

- Naar de klant/werkgever kunnen we duidelijk maken welke kosten een pensioenregeling met zich meebrengt en welke tegenprestaties de werkgever voor deze in rekening te brengen kosten kan terugverwachten.
- Naar de pensioenverzekeraar kunnen we aangeven hoe zijn offerte zich verhoudt tot andere aanbieders, zonder dat we appels met peren aan het vergelijken zijn. Dat maakt voor beide partijen (adviseur en aanbieder) de onderhandelingspositie objectief, meetbaar en helder. Het positieve effect kan zijn dat onderhandelingen ook over de zaak zelf gaan en niet beïnvloed hoeven te worden door emoties of boterzachte aannames in de trant van 'te duur', niet concurrerend genoeg, et cetera.
- De kwaliteit/prijsverhouding van de offerte valt af te meten aan de prijs die voor elke component gevraagd wordt in relatie tot de kwaliteit van de verzekeringsprestatie die er tegenover staat.

Twee voorbeelden

1. Een relatief laag percentage voor premievrijstelling bij invaliditeit valt direct te adresseren in de juiste kolom van het schema en is in veel gevallen terug te voeren op een mindere verzekeringsprestaties (bijvoorbeeld niet in plaats van wel staffelvolgend).
2. Een 'kostenbewuste keuze' van een werkgever voor een DC-regeling valt niet alleen kwantitatief maar ook direct

kwantitatief te duiden als een regeling die 'goedkoper' is vanwege een essentieel verschil in risico-overdracht. Bij DC-regelingen is in de opbouwfase het langlevensrisico niet gedekt. Dit kwalitatieve 'gemis' is direct in de prijs terug te vertalen in de vorm van het ontbreken van een opslag voor KRG/KVB.

Bonus

De 'bonus' op dit relatief eenvoudige huiswerk is dat zowel uw klant als de aanbieders waar u mee samenwerkt uw professionaliteit op waarde weten te schatten. Naar beide kanten komt dat de relatie en de tevredenheid ten goede. Het spreekt vanzelf dat een schema als dit een instrument is. Een hulpmiddel om tot betere advisering en objectievere vergelijking te komen. Het middel moet niet als doel op zich gezien worden.

Onderhandelingspositie

Het hanteren van dit schema, op welke manier dan ook, kan moeilijk overschat worden. Zeker als u als adviseur door ervaring en professionaliteit wijs geworden, de marges in de diverse kostencomponenten gaat ontdekken. Moeizame onderhandelingen met boterzachte argumenten gaan plotseling ergens over. U bevordert een heldere, transparante prijsstelling. U maakt de verschillende services en handelingen die voor het uitvoeren van pensioen noodzakelijk of wenselijk zijn, inzichtelijk. En zo draagt u in belangrijke mate bij aan een afgewogen keuze voor juist die regeling, of juist die aanbieder. Uw klanttevredenheid neemt hand over hand toe. Uw relatie met uw zakelijke partners blijft zuiver en objectief.

Last but not least: ook ten opzichte van andere externe adviseurs (accountants bijvoorbeeld) profileert u zich als de deskundige partner die onmiskenbaar waarde in de adviesketen toevoegt. Hoe u zich ook in deze tak van sport laat belonen – op fee, provisie of anderszins – de waarde van uw advies is met deze aanpak net zo helder als de inhoud. En dat is pure winst in een speelveld waar transparantie een must is, en de macht steeds meer bij de klant ligt. ■