

Nu de oudedagsvoorziening onzeker is en regelgeving op de schop gaat, schreeuwen pensioenproducten om vernieuwing. Toch blijft het op productgebied stil, ook al leven er in de markt genoeg ideeën over een nieuwe vormgeving van pensioenopbouw. Gebeurt er eigenlijk wel wat in de ontwikkelkamers van de pensioenaanbieders?

# Productinnovatie: genoeg ideeën, maar te veel regels



**Folkert Pama: 'We kiezen inmiddels onze eigen energieleverancier en onze eigen zorgverzekeraar, dus waarom niet onze eigen pensioenaanbieder?'**

**H**et voert te ver om te zeggen dat de pensioenaanbieders de afgelopen jaren hebben stilgezeten: de Premie Pensioen Instelling (PPI) deed haar intrede en de nog relatief jonge beschikbarepremieregeling is de standaard ge-

worden voor nieuwe producten. Toch heeft er de afgelopen vijftig jaar nauwelijks innovatie plaatsgevonden, vindt BeFrank-directeur Folkert Pama. "Pas de laatste jaren komt dat op. Dat heeft onder meer te maken met de intrede van de PPI's", is zijn overtuiging. "Wij zijn teruggegaan naar de tekentafel: hoe zou een pensioenuitvoerder eigenlijk in elkaar moeten zitten? Wij zijn mede-eigendom van BinckBank en daar zit veel kennis over beleggen. Wij zijn dus met een beleggingsvisie naar pensioen gaan kijken. Er is decennialang nauwelijks innovatie geweest; in de maatschappij is het nu bijvoorbeeld normaal dat je internet gebruikt voor allerlei vormen van communicatie. Die ontwikkeling komt nu pas binnen in pensioenland." Bij BeFrank ligt de nadruk dan ook op moderne communicatie. "Wij geven bij de klant aan: pensioen is niet zonder risico. En wij willen daar eerlijk over communiceren, zoals ook uit onze naam af te leiden is."

## Vrije keuze

Die nieuwe manier van communiceren is hard nodig, zegt Pama: "We dachten tot een paar jaar terug allemaal dat pensioenen zeker waren. En als dat zo is, vindt de deelnemer het verder wel prima. Maar de laatste jaren slaat de vergrijzing toe, is de rente laag en nu wordt er ook gekort op uitkeringen. Als klant geeft het dan een onbehaaglijk gevoel dat je daar geen invloed op kunt uitoefenen. Je krijgt een 'lock in'-effect en dat past niet meer bij deze tijd. We kiezen inmiddels onze eigen energieleverancier en onze eigen

zorgverzekeraar, dus waarom niet onze eigen pensioenuitvoerder? En waarom zou je geen keuze hebben in de mate van risico?" Pama lijkt daarmee te pleiten voor het individualiseren van de pensioenopbouw in de tweede pijler. Maar dat is niet helemaal zo: "De pensioenplicht is nodig. In ons pensioenstelsel hebben we er baat bij om een aantal elementen samen te doen, zoals collectief beleggen, want dat is goedkoper. Verder zijn de overlijdens- en arbeidsongeschiktheidsrisico's individueel niet te dragen. We hebben dus wel degelijk baat bij het collectief. Alleen zou je bij je eigen beleggingen wel wat meer invloed kunnen hebben dan nu het geval is door aan bepaalde knoppen te kunnen draaien. Dat hoeft niet zo solidair te zijn ingericht als nu."

### Lifecycles

Pama vindt dat op productgebied vooral de kwaliteit van de lifecycles is verbeterd. "Volgens die lifecycles moet je van rendement naar zekerheid werken en daarop gaandeweg de beleggingsmix aanpassen. Maar de kwaliteit daarvan was tien jaar geleden nog slecht. Risico's werden niet goed gemanaged, waardoor een deelnemer alsnog slecht uit was als de rente vlak voor zijn pensioendatum daalde. Risico's moeten prudent worden behandeld. Wij nemen ruim voordat de werknemer met pensioen gaat, het renterisico al mee door geleidelijk aan te beleggen in fondsen die in waarde stijgen als de rente daalt. Beleggen is een belangrijk aspect bij pensioenen. Nu is er de keuze of de deelnemer defensief, neutraal of offensief wil beleggen, maar daar stopt het. Je wilt als klant ook weten wat het betekent als je ergens voor kiest." Daarom komt BeFrank binnenkort met een pensioen- en beleggingscursus gevolgd door een toets voor deelnemers. "Dat is een e-learningmodule die uitleg geeft over beleggingen en mensen risico's leert inschatten. Als je die volgt, krijg je bij ons meer beleggingsvrijheid."

Ook Avéro neemt de beleggingsstrategie onder de loep bij pensioencontracten. "Er wordt altijd



Gideon Lamot: 'Eigenlijk zijn slechts twee vragen relevant: ben je bereid risico te nemen en kun je omgaan met tegenvallende resultaten?'

gekeken naar het opbouwen van een zo groot mogelijk kapitaal. Maar het gaat uiteindelijk om de daadwerkelijke uitkering, rekening houdend met de rentestand op pensioendatum. Daarom gaan we het mogelijk maken om in de opbouw-

---

*'Meer flexibiliteit in de uitkeringsfase is een belangrijke wijziging die nodig is'*

---

fase de risico's af te bouwen en door bijvoorbeeld meer in obligaties te beleggen, de waarde te laten stijgen bij een daling van de rente", zegt Gideon Lamot, marktmanager pensioen bij Avéro Achmea. In samenwerking met Ortec Finance is ook gekeken naar de vaststelling van het risico-profiel en beleggingsscenario's. "We hebben bijvoorbeeld de 5% slechtste scenario's doorgerekend en ervoor gezorgd dat wij een bescherming bieden aan de onderkant, zodat we daadwerkelijk zorgvuldig met het pensioengeld van de

## VERNIEUWINGSKANSEN IN DE PENSIENBRANCHE

- Flexibele periodieke uitkeringen
- Gefaseerde aankoop
- Koppeling met zorgsparen
- Meer beleggingsvrijheid voor deelnemers

## ALTERNATIEVEN VOOR PRODUCTVERNIEUWING

- Andere kosteninrichting
- Flexibeler dienstverlening
- Samenwerking met adviseurs anders inrichten
- Communicatie via internet

deelnemers kunnen omgaan. Verder hebben we de vragenlijst aangepast voor het vaststellen van het risicoprofiel. Die vragen komen vaak uit het vermogensbeheer, maar voor pensioen werkt het anders. Een jong persoon zou bijvoorbeeld traditioneel uitkomen op een defensief beleggingsprofiel, terwijl hij met zijn pensioenopbouw nu juist een lange beleggingshorizon hebben en prima in aandelen zouden kunnen beleggen. Eigenlijk zijn slechts twee vragen relevant: ben je bereid risico te nemen en kun je omgaan met tegenvallende resultaten.”

Het verbeteren van lifecyclebeleggen is bij Aegon een speerpunt, zowel in nieuwe als bestaande producten. “Met de introductie van onze PPI vorig jaar hebben we een andere vorm van kijken naar productoplossingen geïntroduceerd: transparanter en eenvoudiger”, zegt Heiko Hoogendijk, com-



Peter van Meel: ‘Meer flexibiliteit in de uitkeringsfase is een van de belangrijkste wijzigingen die nodig zijn.’

mercieel directeur van het pensioenbedrijf bij Aegon. “Dat was meteen aanleiding om naar ons totale DC-assortiment te kijken. We zijn bezig met twee projecten: we gaan de lifecycles op een andere manier inzetten zodat onder andere het renerisico beter wordt afgedekt en we gaan op een andere manier communiceren met deelnemers.”

### Variabele lijfrente

Aegon en Nationale-Nederlanden brachten de afgelopen jaren in de derde pijler producten op de markt die zijn gebaseerd op de met name in de Verenigde Staten en Japan populaire variable annuities. Deze variabele lijfrentes bieden de mogelijkheid om in de uitkeringsfase te kiezen voor een hogere periodieke uitkering bij aanvang en een lagere uitkering later in de uitkeringsfase. “Eigenlijk bestaat dat in de tweede pijler al: daar kun je kiezen voor een hoog-laagconstructie”, licht Pama toe. “Maar zou dat niet flexibeler moeten? Je zou in de laatste tien jaar van de pensioenopbouw kunnen toewerken naar een flexibel contract, waarbij de werknemer wordt ontzien. Of je kunt toe naar het gefaseerd inkopen van pensioen, zodat je niet al je geld in één keer hoeft aan te wenden voor een uitkering. Waarom zou je niet elk jaar een deel kunnen verkopen?”

Volgens Heiko Hoogendijk van Aegon, staat de klant echter niet in de rij voor de variabele lijfrente. “De Nederlandse markt is er nog niet klaar voor, denken wij. Met name de fiscaliteit wordt als te complex ervaren.” Peter van Meel, manager bij adviesbedrijf Milliman Pensioenen, zegt dat de variabele lijfrente in heel Europa niet aanslaat. “Diverse verzekeraars hebben het product van de markt gehaald omdat de kosten te hoog werden.” Van Meel is het met Pama eens dat de flexibilisering van producten de toekomst heeft. “Je moet jezelf afvragen wat de klant wil en wat hij wil dat het pensioen voor hem doet. De deelnemer wil een actieve rol, maar de collectiviteit moet wel het uitgangspunt blijven. De deelnemer moet worden beschermd door een vangnet met een boven- en ondergrens.” Meer flexibiliteit in de uitkeringsfase is een van de belangrijkste wijzigingen die nodig zijn, aldus Van Meel. “Als je net met pensioen bent, ga je veel meer dingen doen, ook dingen die meer geld kosten. Dan heb je een hogere uitkering nodig. Later in de uitkeringsfase ben je minder actief en heb je minder geld nodig.”

Flexibilisering van pensioen staat ook bij Achmea hoog op de agenda. “Er komt een nieuwe generatie gepensioneerd aan”, zegt Lamot. “De huidige

gepensioneerden hebben de oorlog meegemaakt en stellen niet zo veel eisen. Maar de mensen die de komende jaren met pensioen gaan, zijn de babyboomers. Die zijn meer welvaart gewend. Daar moet je op inspelen. Wij zijn bijvoorbeeld voor het integreren van de opbouw- en de afbouwfase. Dat wordt tot nu toe niet aangeboden."

### Wetgeving

Hoogendijk van Aegon ziet zich in het streven naar meer flexibiliteit beperkt door wetgeving. "Op het gebied van uitkeringen hebben we te maken met een hoog-laagconstructie, waardoor de laagste uitkering 75% moet bedragen van de hoogste uitkering. Op het gebied van het inkopen van je pensioenuitkering is de ruimte nu te beperkt om in te kunnen spelen op de lage rentestand. We hebben wel de pensioenknip, waarmee je in eerste instantie voor vijf jaar een uitkering kunt inkopen, maar dat biedt toch te weinig ruimte."

Van Meel van adviesbedrijf Milliman denkt dat onzekerheid over nieuwe wetgeving een drempel opwerpt voor het doorvoeren van innovaties. "Er gebeurt wel wat, maar veel partijen zijn druk bezig met het doorvoeren van wetswijzigingen in de huidige producten. En als de overheidsplannen al niet duidelijk zijn, is het lastig om met iets nieuws te komen."

Zo is Aegon druk bezig om het pensioenbedrijf in te richten op de afspraken die in het Lentepakkoord zijn gemaakt, zoals de verhoging van de pensioenleeftijd, meer transparantie en minder risicogevoeligheid. "Dat raakt 42% van onze portefeuille", zegt Hoogendijk. "Flexibilisering van pensioencontracten is maar een onderdeel van de benodigde veranderingen. We worden ook geconfronteerd met schuivende leeftijden. Dat vergt een forse ICT-inspanning."

### Andere vormen

Maar er zijn ook andere vernieuwingen mogelijk. Zo wordt bij de Aegon-PPI geëxperimenteerd met nieuwe contractsvormen, zoals een abonnement. Hoogendijk: "De werkgever heeft daarin een opzegtermijn van twee maanden. Het abonnement kan tussentijds wijzigen, maar alleen als dat wettelijk nodig is. Wij zien dat het abonnement vooral in de mkb-markt een succes is. Dat heeft er weer toe geleid dat wij in onze DB-regelingen ook een abonnement hebben ingevoerd."

Avéro kijkt op haar beurt nadrukkelijk naar de samenwerking met het intermediair. Lamot: "Er komen veel dingen bij elkaar: het provisiever-



Heiko Hoogendijk: 'Wij hebben in onze DB-regelingen ook een abonnement ingevoerd.'

bod, de Wft-eisen en de consolidatie bij kantoren. Wij hebben als eerste aanbieder de traditionele samenwerkingsovereenkomst vervangen door leveringsvoorwaarden; wij zien onszelf als productleverancier. Voorheen hadden we een samenwerkingsmodel, nu hebben we differentiatie: leveringsvoorwaarden per contract. Daarbij

---

*'Als de overheidsplannen al niet duidelijk zijn, is het lastig om met iets nieuws te komen'*

---

bieden we verschillende serviceniveaus, waarbij de adviseur en de werkgever kunnen kiezen welke diensten ze afnemen." Lamot beaamt dat de verwerking van de hoeveelheid regelgeving een drempel vormt voor productvernieuwing. "Maar je kunt ook naar andere vormen van vernieuwing kijken, zoals het opnieuw inrichten van de samenwerking met adviseurs, de dienstverlening en de kosten. Er gebeurt echt wel wat!" ■

Door: Rob van de Laar