



Experts in Training & Conferences

• 

Interview - Drs. Corey Dekkers, Pensioennavigator

Drs. Corey Dekkers over de valkuilen bij collectieve waardeoverdracht

Interview met Drs. Corey Dekkers, senior pensioenspecialist bij Pensioennavigator.

Drs. Corey Dekkers, ziet niet alleen een grote dynamiek in de pensioenregelgeving, maar ook in de markt zelf. “Natuurlijk hangt het één samen met het ander, maar ook los van de actuele wetsvoorstellen zou er in de pensioenwereld geen sprake zijn van een status quo.” Hij wijst op de vele kleinere pensioenfondsen die willen stoppen.

Hoewel zij juist hun bestuursmodel op nieuwe leest geschoeid hebben? “Ja, je kan zeggen dat verreweg de meeste fondsen voldoen aan de nieuwe eisen, maar daarmee is de kous niet af. Zo is de bestuursaansprakelijkheid toegenomen en het nieuwe model is kostbaarder. Dat leidt er weer toe dat werkgevers vaker moeten bijstorten en die ruimte hebben ze doorgaans niet.”

Dekkers ziet de trend dat twee partijen de pensioenbakens willen verzetten: “De fondsbesturen die hun zelfstandigheid willen prijsgeven of het fonds willen opheffen en de werkgevers die het tijd vinden om de pensioenregeling aan te passen. Zij hebben wat dat betreft het moment mee, nu de overeenkomsten toch in lijn moeten worden gebracht met het nieuwe Witteveenkader.”

“Maar een fonds liquideren of de aanspraken overhevelen naar een verzekeraar klinkt eenvoudiger dan het is”, ervaart Dekkers in de praktijk. “Bij liquidatie van het pensioenfonds dient het kapitaal overdragen te worden naar een nieuwe uitvoerder volgens de procedure van artikel 84 Pensioenwet, zo stelt DNB. . . Daarbij is de eis dat de opgebouwde pensioenaanspraken en pensioenrechten van de (ex)deelnemers één of één overgaan. Dit kan tot problemen leiden omdat verzekeraars veelal andere voorwaarden hanteren dan een pensioenfonds. Het bestuur zal dan eerst het pensioenreglement moeten wijzigen gevolgd door interne waardeoverdracht. In tegenstelling tot procedure bij waardeoverdracht van artikel 84 Pensioenwet hebben de (ex)deelnemers bij deze vorm van waardeoverdracht wel instemmingsrecht. De praktische uitvoering van dit adagium stuit dus op allerlei beletselen. Je zou denken dat de makkelijkste route is dat het pensioenfonds eerst de voorwaarden wijzigt, lees: in lijn brengt met die van de overnemende verzekeraar, en na die wijziging de waardeoverdracht plaatsvindt. De nieuwe rechten kunnen dan conform artikel 84 PW ingevaren worden waarna tenslotte het pensioenfonds wordt geliquideerd.”

Hardop stelt Corey Dekkers zich daarbij de vraag of het fonds in een dergelijk kader mag besluiten om af te stempelen. “Is het aansluiten aan de voorwaarden van een verzekeraar daar voldoende rechtsgrond voor? DNB vond het in elk geval goed bij de overgang van ECI naar Aegon. Het wordt kennelijk dus door de toezichthouder geaccepteerd.”

Een andere uitdaging waar pensioendeskundigen zich geplaatst zien is wanneer een pensioenfonds besluit de aanspraken één op één over te dragen aan een verzekeraar. “De verzekeraar berekent op basis van de aanspraken een koopsom. Is die waarde hoger dan het fonds in kas heeft, dan zal de werkgever moeten bijbetalen. Of het bestuur moet besluiten de aanspraken te laten aansluiten aan het beschikbare kapitaal, wat in de praktijk natuurlijk neerkomt op een verlaging. In strijd met de geest van de Pensioenwet zal je zeggen, maar het gebeurt wel. Ik ken een casus waarbij DNB akkoord ging met een verlaging van 20%. Je vraagt je af of dat rechtsgeldig is.”

Kortom, met een paar voorbeelden maakt Dekkers duidelijk hoe snel een pensioenadviseur in bepaalde valkuilen kan

stappen. Het in lijn brengen van de overeenkomst met het nieuwe kader is niet zozeer de aanleiding voor de dynamiek in de markt, maar als je toch van plan bent wijzigingen aan te brengen dan gaat dat nu makkelijker dan op een ander moment. Maar feit blijft dat collectieve waardeoverdracht maatwerk is en bepaald niet eenvoudig. Het gaat vrijwel altijd om flinke bedragen. De adviseur zal niet alleen zijn technisch kunnen moeten tonen, maar ook zijn kennis van de markt. Hoe kiest hij de verzekeraar uit? Tarief is daarbij niet de enige factor”, waarschuwt Dekkers. “Het is ook belangrijk het serviceniveau en de solvabiliteit van de uitvoerder te weten.”

> Bekijk de website voor meer informatie