

Aflevering 11: Beoordeling betaalbaarheid pensioenregeling voor werkgever

Het adviseren van een werkgever over een tweedepijler pensioenproduct van een verzekeraar (hierna: pensioenproduct) valt onder de reikwijdte van de Wet op het financieel toezicht (Wft). In dit kader dient u de wettelijk voorgeschreven adviesregels te volgen. In de leidraad heeft de AFM, in tien afzonderlijke afleveringen, verschillende aandachtspunten belicht waar u, op grond van de Wft, in uw pensioenadviezen aandacht aan dient te besteden. De leidraad is in de tweede helft van 2009 verschenen. De AFM heeft nadien veel reacties ontvangen over het beoordelen van de betaalbaarheid van de pensioenregeling voor de werkgever. Dit onderwerp kwam in aflevering 4 aan de orde. Gelet op de vele reacties, wordt in deze, voorlopig laatste, aflevering van de leidraad uitgebreider ingegaan op dit onderwerp.

Uitgangspunt is komen tot passend advies

Uitgangspunt van de Wft is dat wanneer een financieel adviseur een advies geeft over een financieel product, dit een passend advies moet zijn. Dat wil zeggen een advies dat aansluit op de feitelijke wensen en situatie van de klant. Voor bepaalde producten, waaronder tweedepijler pensioenproducten, schrijft de wetgever voor welke aspecten de adviseur minimaal moet analyseren alvorens een advies uit te brengen. Niet ter discussie staat dat er geen sprake is van een passend advies wanneer u een advies uitbrengt voor een pensioenproduct waarvan u weet of behoort te weten dat deze oplossing voor de werkgever op korte of langere termijn niet betaalbaar is.

Kernvraag die in deze aflevering aan de orde komt is welke inspanning van u, als professionele adviseur, redelijkerwijs verwacht mag worden bij het naleven van de verplichting om uzelf een beeld te vormen of het te adviseren pensioenproduct voor de werkgever betaalbaar is.

Inzicht in financiële situatie op termijn is belangrijk

Op grond van de pensioentoezegging ontstaan langlopende verplichtingen tussen de werknemers en de werkgever. Door de uitvoering van de pensioentoezegging onder te brengen bij een verzekeraar ontstaan ook langlopende verplichtingen tussen de werkgever en de aanbieder. Afhankelijk van de gekozen pensioenoplossing en de ontwikkeling van de onderneming kunnen de financiële lasten verbonden aan deze verplichtingen voor de werkgever sterk fluctueren. De financiële verplichtingen kunnen na ingangsdatum van het pensioenproduct zo sterk stijgen dat dit zelfs de continuïteit van de onderneming in gevaar brengt. Een advies dat voorzienbaar leidt tot een hoog risico op discontinuïteit van de onderneming is, naar alle waarschijnlijkheid, niet passend. Een dergelijk advies is niet in het belang van de onderneming, de werknemers, de aanbieder en van u als adviseur/bemiddelaar.

Taak pensioenadviseur: inschatten betaalbaarheid regeling



Vragen naar oordeel van de werkgever is onvoldoende

Het goed adviseren over pensioen vereist hoogwaardige vakkennis. Alleen met deze kennis kan een reële inschatting worden gemaakt over de omvang van het risico dat in de jaren na het afsluiten van het pensioenproduct de kosten sterk oplopen. Het heeft dan ook weinig zin om aan de werkgever te vragen of hij denkt dat de onderneming in de komende jaren de pensioenpremie kan betalen. De werkgever beschikt immers niet over voldoende kennis van pensioenen. En dus kunt u aan zijn antwoord onvoldoende overtuiging ontleen dat de door u geadviseerde pensioenconstructie op termijn voor de werkgever betaalbaar blijft.

Dit kan anders zijn wanneer er namens de werkgever een CFO of interne accountant bij het adviestraject betrokken is. Indien dit het geval is blijft het van belang dat u – samen op basis van (de ontwikkeling van de) financiële cijfers en uw kennis over de te verwachte ontwikkeling van de pensioenlasten – inschat of de pensioenregeling betaalbaar is en blijft. Enkel een opmerking van een CFO of interne accountant dat de pensioenregeling (in de toekomst) betaalbaar is, is niet voldoende. Ook van deze specialisten mag niet verwacht worden dat zij kennis over pensioenen hebben.

Voor de beoordeling van de betaalbaarheid van de regeling is pensioen kennis vereist

Voor de beoordeling van de betaalbaarheid dient u inzicht te hebben in de financiële gegevens

Als u gebruik maakt van de kennis van bijvoorbeeld een CFO dient u in uw dossier goed vast te leggen op basis van welke financiële gegevens u (gezamenlijk) inschat dat de pensioenregeling betaalbaar is. Uit de vastlegging moet blijken waar de inschatting op gebaseerd is en dat bij deze inschatting de te verwachte ontwikkeling van de pensioenlasten is betrokken. In deze situatie maakt u op basis van de input van de werkgever een inschatting. U blijft zelf verantwoordelijk voor uw advies.

Kerngegevens financiële situatie werkgever

U dient zich zelfstandig een beeld te vormen over de betaalbaarheid van een door u geadviseerd tweedepijler pensioenproduct. Voor dit inzicht kunnen de volgende gegevens van belang zijn:

- liquiditeit en werkkapitaal (het verschil tussen kortlopende activa en kortlopende schulden);
- solvabiliteit (de verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen);
- het eigen vermogen van de onderneming;
- de winst (prognose).

Door deze gegevens in onderlinge relatie te beoordelen kunt u een inschatting maken van de betaalbaarheid van de pensioenregeling.

Voor deze informatie kunt u verschillende bronnen raadplegen, zoals:

- jaarrekeningen, eventueel voorzien van een accountantsverklaring;
- liquiditeitsoverzichten en/of andere interne financiële overzichten;
- ondernemingsplan.

Dit zijn nadrukkelijk suggesties en geen limitatieve opsomming van te raadplegen bronnen. Waar het om gaat is dat u voldoende informatie inwint om zelf de overtuiging te hebben dat op basis van de voor u toegankelijke informatie de verwachting gerechtvaardigd is dat de werkgever, ook op termijn, de lasten van het pensioenproduct kan dragen.

Een praktijkvoorbeeld (1)

Een financieel dienstverlener adviseert een werkgever die onder een CAO valt. Uit de financiële gegevens van de werkgever blijkt dat de werkgever al meerdere jaren verliest lijdt en tevens al meerdere jaren een negatief eigen vermogen heeft. Er wordt een pensioenregeling geadviseerd die beter en duurzamer is dan de pensioenregeling in de CAO. In een dergelijke casus dient een financieel dienstverlener bij de werkgever door te vragen naar de oorzaak van het meerjarig verlies en het negatief eigen vermogen en welke ontwikkelingen de werkgever in zijn financiële positie voorziet. Deze informatie is nodig om in te kunnen schatten of de te adviseren pensioenregeling betaalbaar is en blijft voor de werkgever. Zonder een nadere onderbouwing die mede is gebaseerd op de financiële gegevens, is het, in deze situatie, niet passend een betere en duurzamere pensioenregeling aan de werkgever te adviseren dan door de CAO wordt voorgeschreven.

Schat op basis van de toekomstverwachting van de werkgever de pensioenlasten gedurende de looptijd van het pensioenproduct in

Geen garanties voor toekomst, wel inspanningsverplichting

Uiteraard kan niemand met zekerheid aangeven hoe de onderneming zich in de toekomst gaat ontwikkelen. Van u wordt dan ook niet verwacht dat u de garantie geeft dat de onderneming in de toekomst de pensioenlasten kan dragen. Wel wordt verwacht dat u zich inspant om zich hier een zo reëel mogelijk beeld van te vormen.

Dat betekent dat u met de ondernemer ook moet praten over diens visie op de toekomst, bijvoorbeeld:

- verwacht de werkgever dat de samenstelling van het personeel (aantal, leeftijd, etc) sterk zal veranderen;
- welke verwachting heeft de werkgever over de financiële ontwikkeling.

Op basis van de verwachtingen van de werkgever maakt u een inschatting van de te verwachte pensioenlasten gedurende de looptijd van het te adviseren pensioenproduct. Uw oordeel of de pensioenregeling wel of niet betaalbaar is, baseert u op uw inschatting van de pensioenlasten en de verwachtingen van de werkgever ten aanzien van de financiële ontwikkeling.

Een praktijkvoorbeeld (2)

Een financieel dienstverlener adviseert een startende onderneming. Hij heeft hierbij niet gekeken naar de toekomstverwachtingen van de werkgever en de verwachtingen voor de financiële positie. De werkgever krijgt een middelloonregeling geadviseerd. De onderneming groeit in een paar jaar van een aantal werknemers naar 150 werknemers en gaat vervolgens failliet. Deze casus illustreert dat het zeer relevant is de toekomstverwachtingen van de werkgever in te winnen.

Een onderneming groeit namelijk niet, zonder een daaraan ten grondslag liggend plan, van een paar medewerkers naar 150. Het is dus belangrijk dat u op de hoogte bent van de toekomstverwachtingen van de werkgever. Aan de hand hiervan kunt u de kosten van de pensioenregeling gedurende de contractperiode inschatten en nagaan of deze lasten voor de werkgever betaalbaar zijn. Hiervoor kunt u bijvoorbeeld gebruik maken van een ondernemingsplan, de financiële gegevens uit een financieringsaanvraag en een toelichting op deze documenten door de werkgever.

De rol van de accountant

De accountant is geen pensioendeskundige. Ook hier geldt dus dat u voorzichtig moet zijn met de interpretatie van uitspraken van de accountant over de (toekomstige) betaalbaarheid van de pensioenregeling.

Indien u er voor kiest de betaalbaarheid van de pensioenregeling met de accountant te bespreken dan is het verstandig om de accountant schriftelijk te informeren over de te verwachte ontwikkeling van de pensioenlasten van het te adviseren pensioenproduct. Eventueel schets u hierbij verschillende scenario's. Indien met de accountant de reële scenario's zijn doorgenomen en de accountant als oordeel geeft dat de werkgever de pensioenlasten nu en gedurende de looptijd van het pensioenproduct kan dragen, dan kunt u dit in uw advies gebruiken. Het spreekt vanzelf dat het voor u van groot belang is dat u de uitgewisselde informatie archiveert in uw klantdossier.

Invloed van betaalbaarheid op doelstellingen en risicobereidheid

U dient de betaalbaarheid van de regeling in relatie te zien met de doelstellingen van de werkgever voor de dekkingen, het beschikbare budget en zijn risicobereidheid. Een werkgever kan bijvoorbeeld een hele goede pensioenregeling voor zijn werknemers wensen terwijl hij een dergelijke regeling niet kan betalen. De relatie tussen de betaalbaarheid en de risicobereidheid ziet bijvoorbeeld op de vraag of de werkgever die een middelloonregeling wenst en het risico op kostenfluctuatie wel *wil* lopen, dit risico ook *kan* lopen gezien zijn financiële positie.

Vraag de werkgever zijn doelstellingen voor de pensioenregeling te prioriteren indien zijn financiële positie zijn mogelijkheden beperkt

Indien de financiële positie van de werkgever de mogelijkheden voor de pensioenregeling beperkt, dient u dit te signaleren en met de werkgever te bespreken. De werkgever zal dan met uw hulp zijn doelstellingen voor de pensioenregeling dienen te prioriteren. Hierbij is het uw taak om de werkgever duidelijk uit te leggen wat de consequenties zijn van de prioritering die de werkgever wenst aan te brengen voor hemzelf en voor zijn werknemers. Alleen op deze manier kan de werkgever een goede keuze maken tussen wat hij wel en niet wenst te regelen voor zijn werknemers. Het is belangrijk dat u de prioritering goed vastlegt in uw klantdossier. De werkgever zal namelijk in een dergelijk geval afstand doen van een of meer van zijn oorspronkelijke wensen. Zonder een goede vastlegging kan dit in de toekomst aanleiding geven tot discussie.

Vastlegging

U dient de relevante gegevens van de werkgever ('het klantprofiel') en het geadviseerde product vast te leggen en te bewaren. Het klantprofiel moet zo duidelijk zijn dat u hiermee aannemelijk kunt maken dat het geadviseerde pensioenproduct past bij de werkgever. Dit betekent dat u met de informatie die u over de financiële positie van de werkgever documenteert en bewaart, aannemelijk dient te maken dat de pensioenregeling voor de werkgever betaalbaar is. Dit kunt u bijvoorbeeld doen door de in deze aflevering beschreven analyses vast te leggen. Uit de informatie die u vastlegt dient in ieder geval duidelijk te blijken waarom u van mening bent dat de werkgever de pensioenregeling op het moment van adviseren en tijdens de looptijd van het contract kan dragen.

Indien de werkgever van uw advies wil afwijken dan is het van groot belang dat u dit vastlegt. Het is daarbij verstandig om de werkgever te laten tekenen voor afwijking van uw advies en vast te leggen dat u gewezen heeft op de risico's en gevolgen.

De AFM wil benadrukken dat de voorbeelden van een goede adviespraktijk in deze leidraad niet de enige manier zijn waarop u een kwalitatief goed pensioenadvies kunt geven. U kunt zelf bepalen hoe u adviseert, zolang u voldoet aan de minimale eisen die de wet stelt. De leidraad is bedoeld om u hierbij te ondersteunen. De AFM verwacht van u dat u, waar nodig, uw adviespraktijk verbetert. En dat u daarbij de richtlijnen uit deze leidraad in acht neemt. We bevelen u aan om uw eigen adviespraktijk te toetsen aan de leidraad.